

講談社文庫 傑作宣言とは？

1. 全国の書店員が講談社文庫の作家24人の候補から好きな作家を指名
2. その代表作から本当に面白いと思う本を「傑作宣言」しプロモーションする
3. 各作家の「代表作」だけではなく、
その次に読んで欲しい「次の一冊」もご紹介し
著者買いを促し、棚からの購買につなげる



講談社文庫 傑作宣言で目指したこと²

- ・平台で「代表作」を展開するだけでなく、棚にある「次の一冊」までお客様へ提案
- ・平台と棚を連動させ、棚の活性化を目指した



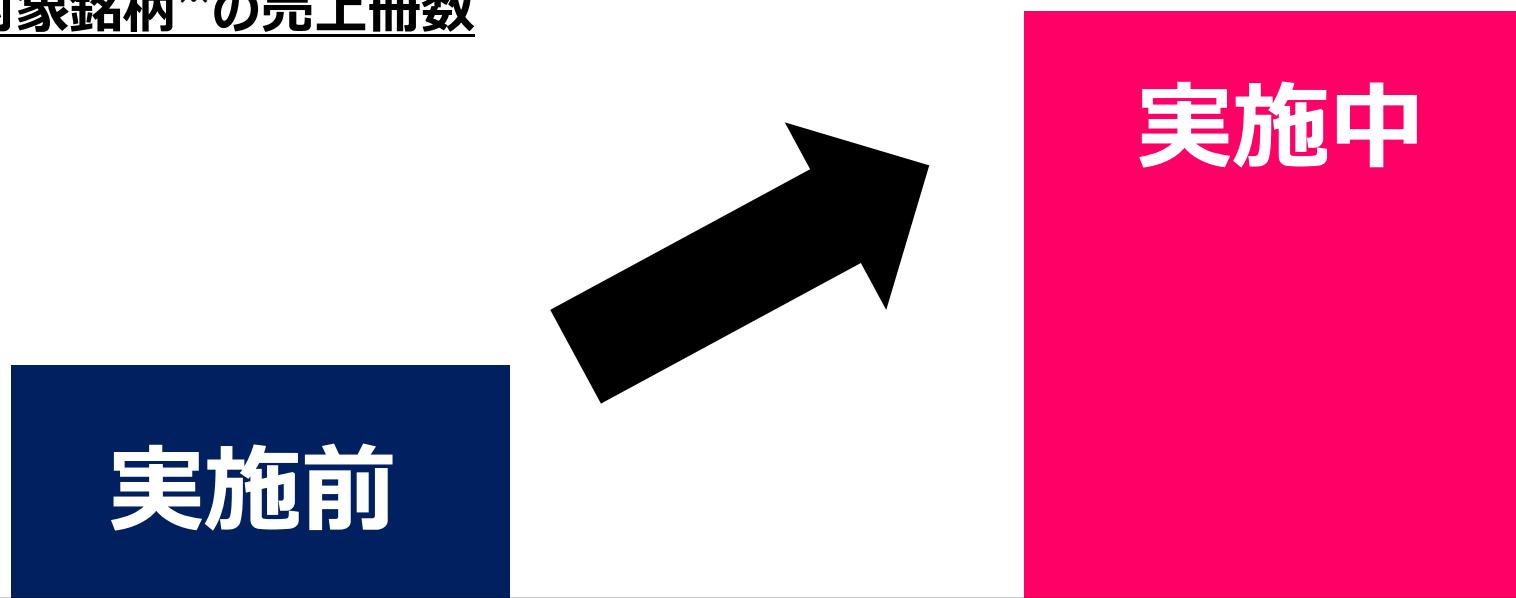
▶棚の売り方を変え、売れ方を変える

劇的な売り伸ばしに成功

対象銘柄^{*}の売上冊数は
実施前と比較して、2.6倍に

※実施前・実施中にドラマ放送のあった
「ST(今野敏)」「流星ワゴン(重松清)」を除く、46点

■対象銘柄^{*}の売上冊数



劇的な売り伸ばしに成功

作家のファンになるために重要な最初の一冊
=代表作の売上冊数は**2.7倍**に

■「代表作」実施前後比較 売上冊数伸び率トップ7

※2015年1月からドラマ放送中の「流星ワゴン(重松清)」を除く。含めると、売上は4.5倍。

作家名	書名	実施前後比較
恩田陸	三月は深き紅の淵を	14.4倍
薬丸岳	天使のナイフ	7.2倍
大沢在昌	氷の森	7.3倍
五木寛之	親鸞(上)	7.0倍
真保裕一	奪取(上)	5.9倍
西尾維新	クビキリサイクル	4.9倍
奥田英朗	邪魔(上)	4.9倍



▶作家のファンを増やすための土台づくりに成功

次の一冊へつなげた

代表作の後に読んで欲しい作品

=次の一冊 の売上冊数は、2.3倍に

※実施前にドラマ放送中だった「ST(今野敏)」を除く

■作家別 実施前後比較 売上冊数伸び率

実施前後比較		
作家名	代表作	次の一冊
綾辻行人	2.3倍	3.1倍
大沢在昌	7.3倍	5.0倍
奥田英朗	4.9倍	2.8倍
恩田陸	14.4倍	3.7倍
島田莊司	3.3倍	3.7倍
辻村深月	1.9倍	1.5倍



▶代表作から次の一冊へ
つなげることに成功

次の一冊へつなげた

作家のファンをつくることができた

■ Honya Club購買履歴より

※集計期間：企画開始2015年10月1日～2015年1月12日

※各作家をエントリーされている書店様での購買を抽出

綾辻行人を選んだ書店様で、代表作「十角館の殺人」を購入されたお客様のうち…



6人に1人 が
綾辻行人の他の文庫を
購入しています！



辻村深月を選んだ書店様で、代表作「凍りのくじら」を購入されたお客様のうち…



7人に1人 が
辻村深月の他の文庫を
購入しています！



棚の“売り方”に変化が生れた

通常の文庫の棚



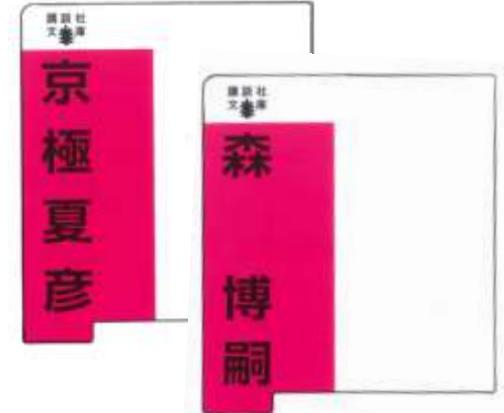
背挿しで
著者名あいうえお順に並んでいる



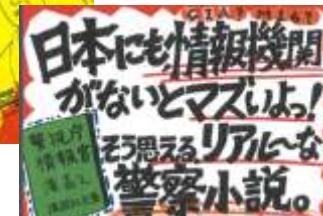
専用拡材を参加書店様へ送付



▲作家紹介、
代表作・次のー冊の紹介を
するパネル



▲作家ごとの棚プレート



▲代表作を紹介するPOP

►棚の“売り方”は変わったか？

棚の“売り方”に変化が生れた



訴求力の高い
棚プレート

◀未来屋書店
金沢フォーラス店 様

▼BOOKSあんとく あらお店 様



オリジナル棚プレートを設置

棚一面を使って、
代表作&次の1冊を
10作家分を並べて展開



▲西日本書店OAP店 様

棚の“売り方”に変化が生れた

棚の最上段に、ずらっと展開



▲八重洲ブックセンター京急百貨店上大岡店様



オリジナルシールを棚板に貼ることで目立つ売場に

◀すばる書店六高台店様



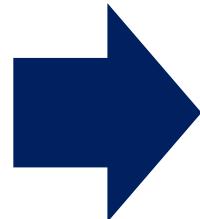
書店様のロゴ入り
オリジナル帯で
訴求力アップ!

◀西村書店様

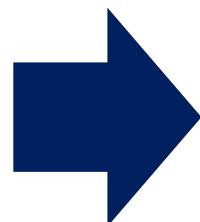
自由度の高い企画ゆえに実現したこと¹⁰

書店様が推したい銘柄を選ぶことができる、
自由度の高い企画であった

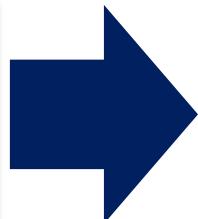
その結果、



展開方法も自由に選べた！



モチベーションが
上がった！



オリジナルな
取り組みが生まれた！

書店様が自由に展開方法を選べた¹¹

展開方法の例

棚にある各作家の
コーナーで展開

棚一面を使って
10人の作品を並べて展開

イチオシの作品を
集中仕掛け販売

イチオシの作家の
代表作と次の1冊を
集中仕掛け販売

•
•
•

イチオシの1点を
集中仕掛け販売



▲三省堂神保町本店様

Copyright©2015 NIPPAN All Rights Reserved.

イチオシの作家の
代表作と次の1冊を
仕掛け販売



▲精文館書店新豊田店様

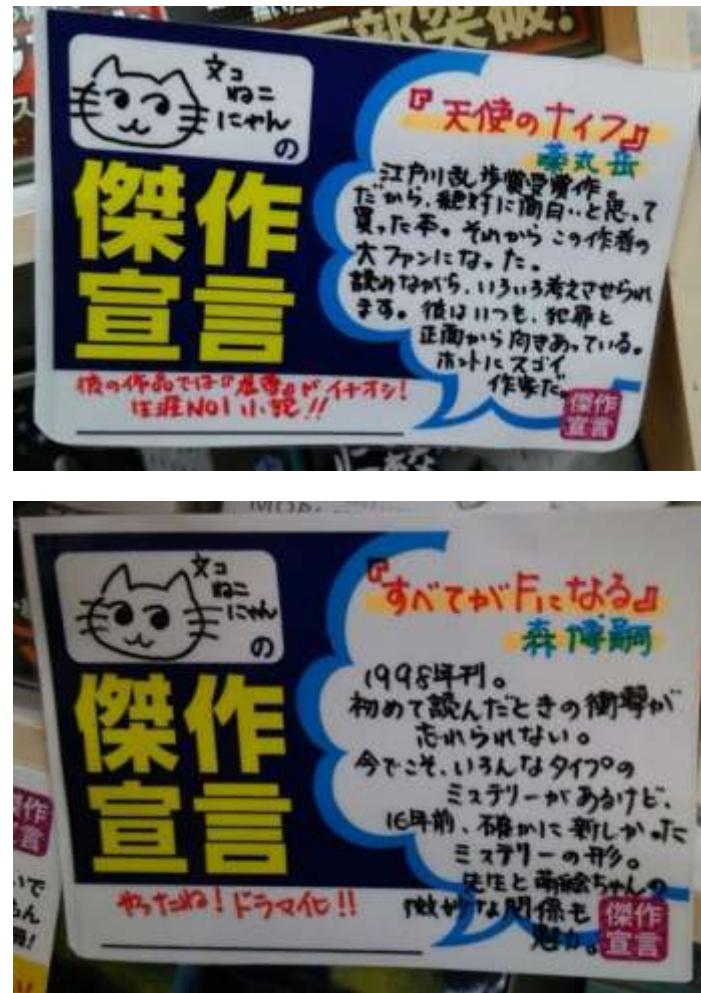
書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹²

オリジナル特大パネル



▲がんこ堂唐崎店様 Copyright©2015 NIPPAN All Rights Reserved. ▲すばる書店松戸栄町店様

手書きコメント入りオリジナルPOP



書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹³



「ボクのワタシの傑作宣言！！文庫担当者ダービー」

in 大阪・奈良・和歌山・兵庫

「てっ�ん」
とつたる宣言。

オリジナル
コメントPOP
つくりました！
たくさん売ります！

日販 大阪支店にて実施した本企画では、
書店様の「文庫担当者様」に意気込みを宣言していただいた。

当店ならではの
展開で挑みます！

一冊入魂！
目標を目指して
頑張ります。

文庫売上
前年比100%
以上を目指します

この勝負
いただきました！

実施前と比較した売上冊数の伸長率で競う企画。
のべ109名のご担当者様にご参加いただき、
参加書店様では売上冊数が3.9倍に伸長。

笑顔で、
力をあわせて、
店一丸となって
頑張ります！

隠れた作品に
日の目を見せる。
そんな思いで
展開しています

書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹⁴

リブロ新大阪店様

文庫ご担当：野村 様

ベストを尽くします！



毎週の実績メールで、全国1位のプレッシャーをずっと感じてました…。
文庫エンド台では、代表作を面展開。棚では、代表作・次の1冊を
全銘柄を面展開。また、メディア化作品は多面展開しました。
新刊・話題書でなくとも、展開で売上は変わることを実感しました。



全国1位!!

※日販POS店調べ

ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

29.4倍 に!!

書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹⁵



ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

TSUTAYA WAYガーデンパーク 和歌山店 様

文庫ご担当：岩瀬 様

4.1倍 に!!

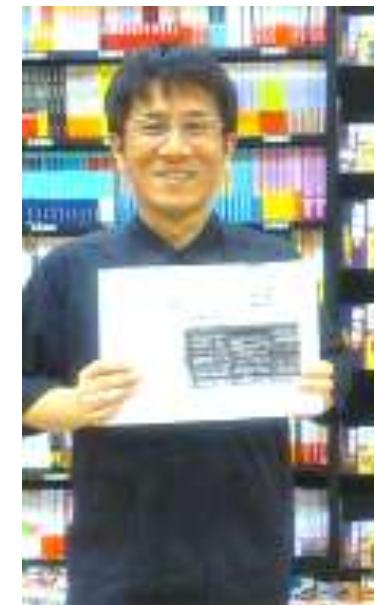


ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

TSUTAYA 堺プラットプラット店 様

文庫ご担当：石橋 様

5.4倍 に!!



書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹⁶



水嶋書房
くずはモール店 様
文庫ご担当：田中 様

枚方地区で
一番を目指します!!

ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

4.5倍 に!!



TSUTAYA
あべの橋店 様
文庫ご担当：谷 様

ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

どんどん仕掛けて
300冊売ります！

5.3倍 に!!



書店様オリジナルの取り組みが生まれた¹⁷



文学館玉造店様

文庫ご担当：岸様・脇谷様

ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

17.2倍 に!!

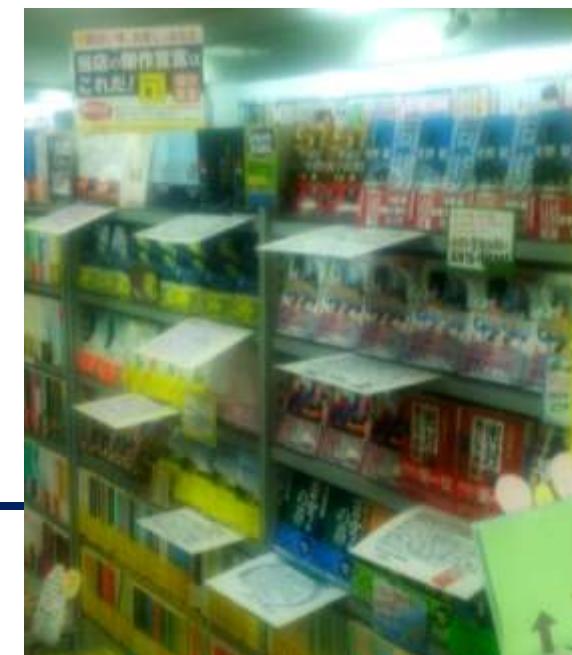


TSUTAYA WAY オーシティ前田辺店様

文庫ご担当：市川様

ご指名いただいた銘柄の
売上冊数は実施前と比較して…

4.2倍 に!!



2015年4月より2ndタームがスタート¹⁸

- ・2ndタームでは“棚”での展開に注力



- ・平台に比べて、お客様への訴求が弱くなりがちな棚に対して、新たな拡材を投入
- ・棚での商品アピールを強化していきます

►代表作、次のー冊、さらにその先へ

2015年4月より2ndタームがスタート¹⁹

代表作、次の一冊、
さらにその次の一冊への誘導をめざし、
**「最も楽しめる
ベストな読み順」を
ナビゲートします**



これなら
もう
迷わない!!

人気作家の ベストな読み順 ナビゲートします!

Copyright©2015 NIPPAN All Rights Reserved.

