

きょうの紙面
2面 テレプラ
3面 エンタメ
4面 釣り
5面 テレビ番組
6面 商況、市況
7面 コラム、情報

発行所 西日本新聞社
〒810-8721福岡市中央区天神1丁目4番1号
092(711)5555(代)
お客様センター
092(711)5331
平日10~18時
土曜10~14時(日・祝日休み)
購読・配達の案内(7~20時)
0120-44-0120

西日本新聞

夕刊

2018年(平成30年)11月6日(火曜日)

街のCD店 心つかす一枚

売れぬ時代なんの

福岡における「おばあちゃんの原宿」と誰が呼んだか、多くのシニアらが買い物を楽しむ福岡市・天神の新天町商店街。その一角に、創業70年を迎えたCDショップ「ミュージックプラザ・インドウ」がある。音楽をインターネット配信で楽しむ人が増え、大手チェーンですら縮小する激動の時代を生き抜いてきた、その秘策を探った。



オリジナルCDを次々に制作する印藤泉さん。店頭に特設コーナーを作り、商店街の買い物客にもアピールしている

創業70年 新天町商店街の「インドウ」 自社で制作、冊子もこだわり



博多祇園山笠に欠かせない「祝い目出度」、廃盤になった音源を掘り起こした村田英雄の「博多ばやし」など、福岡の民謡を収めた2枚組CD「博多のよかうた よかここち」。漫画家の長谷川法世さんがイラストを担当。博多っ子の心をがっちりつかみ、2008年の発売以来売れ続けている

しかし、インドウの隠れた看板商品は今なおCD。しかも個人店としてはかなり珍しい自社制作だ。

* * *
昨年は、昭和の大スター石原裕次郎の名曲集が好評だった。印藤さんは裕次郎記念館

「CDが売れなくなつた」といふ。言われるようになつて久しい。

しかし、インドウの隠れた看板商品は今なおCD。しかも個人店としてはかなり珍しい自社制作だ。

自社CDには、小冊子も欠かせない。歌詞に加えて曲にまつわるエピソードやデータ、時には歌手のメッセージ等も盛り込み、読んでも楽しめる。「手間もコストもかかる

あるからだ。

印藤さんは「古い音源を守らなければ」という、もう一つの危機感があつた。

レコード会社の社員が世代交代し、忘れ去られていく歌を、

次世代につなぎたいという思

いだった。「詞がしゃれどんしゃー(しゃれてる)歌が

たくさんある。行間に情景が見えるような、日本語の奥深さってのかな」

これまでに制作した自社CDは計500種類を超える。

今ではレコード会社で経験を積んだ長男・毅さん(38)が右腕に。「唯一の存在」として客の心をつかみ続ける街のCDショップを目指す。

印藤さんは「業界の一端を担う小売店として、音楽文化を継承していく使命感を持つてやつていきます」と力強く語った。(山田育代)

インドウは終戦から3年後の1948年に、「戦争ですさんだ人々の心を音楽で満たそう」と誕生した。クラシックレコードの販売に始まり、2代目の印藤泉社長(68)の時代にはカセットテープ、CDへと置き換わってきた。

さらに今、音楽業界にはネット配信の波が押し寄せている。一般社団法人日本レコード協会の調査では、CD生産額は98年の5879億円をピークに、昨年はその3割を切る1707億円まで落ち込んだ。総生産額の2割が配信で「CDが売れなくなつた」といふ。言われるようになつて久しい。

しかし、インドウの隠れた看板商品は今なおCD。しかも個人店としてはかなり珍しい自社制作だ。

大手レコード会社が制作する名曲集は「CDボックス」などと銘打ち、人気曲を複数枚に分散させて収録することがよくある。一方でこうした大量生産・大量販売が難しいインドウは、客が欲しい曲だけの「確実に売れる1枚」を狙う。客と直に接し、ニーズを把握しているからこそできる。有名アーティストの音源も活用できるのは、レコード会社などと長年の信頼関係があるからだ。

CD時代に入ると「タワーレコード」や「HMV」などの大手が全国に販売網を広げた。インドウも負けじと昭和の流行歌や童謡の名曲集を作った。

CD時代に入ると「タワーレコード」や「HMV」などの大手が全国に販売網を広げた。インドウも負けじと昭和の流行歌や童謡の名曲集を作った。

印藤さんが自社制作を始めたのは77年。映画音楽のカセットテープを、当時は異例だった通信販売で売り出した。

日用品などを扱うカタログに掲載すると、全国から注文が舞い込んだ。音楽業界の先を見据え、「店に来る客だけを脱却せないかん」という危機感からの挑戦だった。

が、このこだわりが人の所有欲をくすぐる。「インドウのCDなら間違いない」とリピーターになつてくれるんです」と他店に共同制作を呼び掛けることで、コストを抑えつつ販売網を広げるなどの工夫も重ねてきた。

印藤さんが自社制作を始めたのは77年。映画音楽のカセットテープを、当時は異例だった通信販売で売り出した。

印藤さんは「業界の一端を担う小売店として、音楽文化を継承していく使命感を持つてやつていきます」と力強く語った。(山田育代)