

「『本を売る』とは文化を届けること」 との思いで仕事に向かう

大塚さんは、書店でのアルバイトを経て本の外商の仕事に就きました。新人時代には、お客様の期待に応えられない自分にもどかしさを感じたこともありました。その後、様々な努力を重ね、お客様の信頼を得てきました。現在は、学術書や児童書を中心に刊行している出版社の取締役営業部長の立場にあります。転機を迎えた出版界の中で、「本を売る」仕事の原点を見据えつつ営業活動を展開し、後進の指導にも当たっています。

INTERVIEW

書店でのアルバイトから 本の外商の仕事へ

——もともと本に関係する仕事に就きたかったのですか。

大塚 出版界で仕事をするようになった直接のきっかけは、学生時代に書店でアルバイトをしたからです。その書店は学生である私に一つのコーナーの品揃えを任せてくれました。私は客層に合わせた棚をつくらうと考え、出版社への発注もしました。また店を訪れる出版者の方々とも度々話をするようになりしました。



● 出版社営業職 ———— 大塚威志さん

PROFILE

おつか・たけし ● 東京都生まれ。大学生時代に書店でアルバイトした経験から本にかかわる仕事に就きたいと考えるようになる。大学卒業後、本の外商を業務とする会社に就職。その後(株)日本図書センターに移り、営業一筋に歩む。現在、同社取締役営業部長。

かに関係なく、本の内容や類似書との違いについて質問をします。熱心な方ほど、多くの質問をされます。担当者は限られた予算の中で図書館の利用者や生徒さんたちに役立つ本を揃えなければならぬのですから、真剣にならねるのも当然です。入社してしばらくの間は、そうした質問にきちんと答えられない自分の知識のなさを痛感する日々でした。

お客様からの信頼を得るための 努力が売り上げに結びつく

——そのような状態から抜け出すために、どんな努力をされたのですか。

そうした経験から本に携わる仕事も面白いのではないかと考えるようになり、それでたまたま就職したのが本の外商を業務とする会社でした。本の外商とは様々な出版社から本の販売の委託を受けて、それを営業する仕事です。営業で回るお客様は全国各地の公立図書館や中学校・高校などでした。

——本の営業の仕事に就いて、当初に抱いていたイメージとのギャップはありましたか。

大塚 就職したばかりのころは、「図書館に本を売る」のは一体どういふことなのかわかりませんでした。図書館の担当者は、私が新人であるかどうか



日々の売り上げを管理しつつ、効果的な営業活動を考える。

大塚 営業という仕事は、目標とする売り上げを達成するために最大限の努力をしなければなりません。そのためにも本について様々な知識を身につけて、お客様からの質問にきちんと答えられるようになりたいとよく図書館を利用しました。さらにその図書館にはどのような本が揃っているかも、注意深く観察しました。また学校教育の現

場がどうなっているかについても、できるだけ知ろうと努めました。

最も心がけたのは、お客様である図書館の担当者や学校の図書館購入担当の先生方と話をすることです。十分な話ができればどのような本を揃えたいとお考えなのかわかり、私もそのご要望にお応えするための提案ができます。そうしたことを繰り返し返すうちに私

を信頼してくださるようになり、これまでもとは違った人間関係を結ぶことができました。やがて他のお客様の情報も知ることができるようになり、販路も広がりました。

——お仕事の面白さや喜び、あるいはつらさを感じるのどのような時でしょうか。

大塚 本の営業という仕事の面白さの一つは、書店のようにお客様を待つのではなく、こちらから様々な提案ができることです。もちろんご注文をいただいた時はうれしいですね。中でも私がご提案した本について「こういう本がほしかった」とおっしゃってくださった時は、とてもうれしくなります。また、他の業者ではなく私に「こういう本がないか」という言葉をかけていただいた時もうれしいですね。それだけ私を信頼してくださっているということですから、もちろん私もその信頼に応えようと、必死で努めます。結果、ご要望にお応えできた時は、より大きなやりがいやうれしさを感じます。

つらいなと思うのは、これまでの話し合いから当然注文をいただけると考えていたお客様が、別の業者に発注された時ですね。「注文をいただける」というのは、私の思い込みでしかなく、十分なフォローができていなかった

たことの証でもあります。

自社の出版物を 売り切るために力を注ぐ

——日本図書センターに入社されてからも、ずっと営業のお仕事をされていますね。外商時代との違いはありますか。

大塚 日本図書センターに勤めてからは全国各地の大学の先生方や公立図書館などを中心に、書店も回りました。出張も多く、1カ月のうち1週間しか東京にいないということもしばしばでした。

外商時代は売ること以外にあまり注意を払いませんでした。ここでは出版社の営業職として自社で出版した本の在庫部数をきちんと把握して、それを売り切ることに力を注がなければなりません。それだけに外商時代とは違った厳しさがあります。

——御社では多くの学術書を出版されています。営業活動も大学の先生方へアプローチすることになりますが、専門的な知識が求められるのではないのでしょうか。

大塚 確かにそういう場合が少なくありません。そのためお訪ねする先生の著作や関連する本を読んで営業活動を行う場合もあります。しかし、どうしても限界があります。私が心がけてき

たのは、先生から教えていただくということです。そうした姿勢で先生方に接すると、いつしか私を信頼してくださるようになり、私自身の知識も豊かになります。それが次の営業に結びつきます。

——多くの児童書も刊行されているじゃないですかね。

大塚 当社の児童書出版の原点は、戦争と平和の問題をきちんと子どもたちに伝えていこうという思いにあります。その思いを反映した多くの児童書を刊行してきました。その後、学校で習ったことをより深く学んだり、総合学習に役立つ要素を取り入れたりした児童書も増えてきました。いずれにしても、できるだけ長く読んでいただけるものと考えて児童書の出版を手がけています。

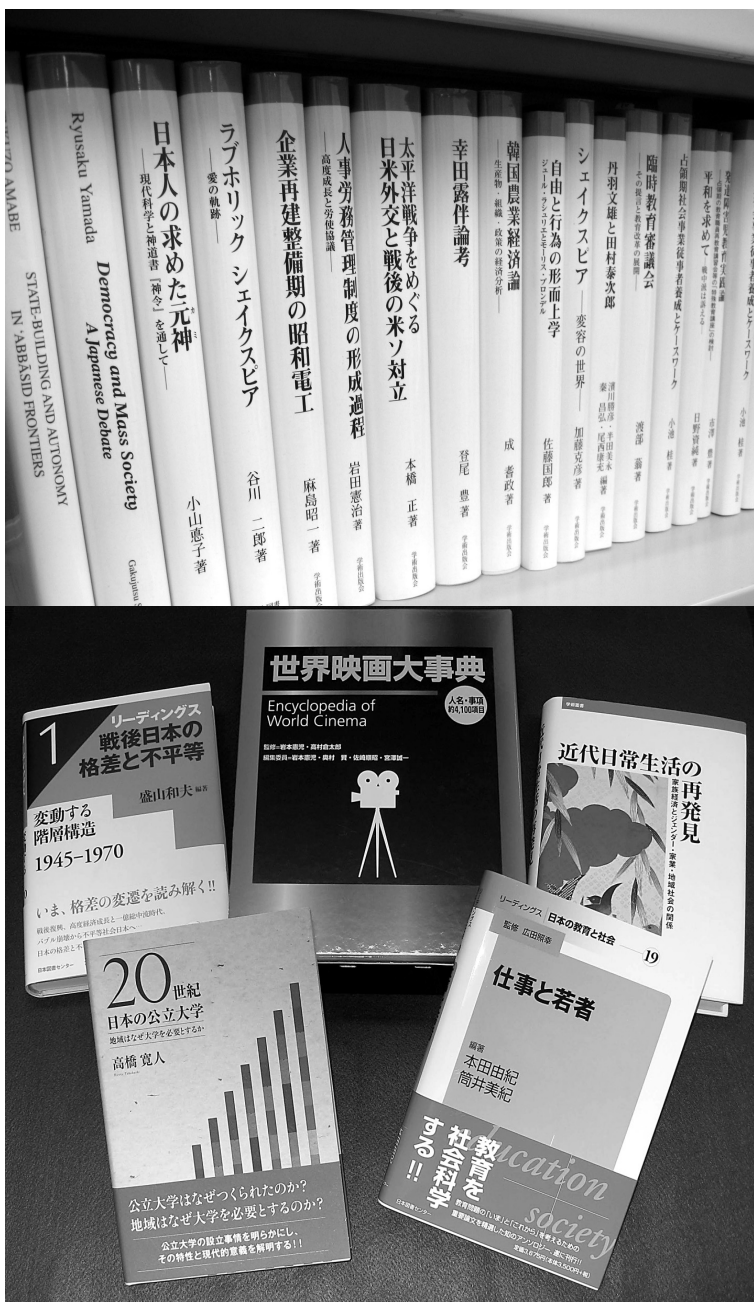
「いい営業」とは
聞き上手になること

——「出版不況」と言われ、出版界は厳しい環境にあります。そうした中でどのような営業活動をされるのでしょうか。

大塚 厳しい状況の中でも本が好き
な方は必ずいます。その方たちは、多
少値が張っても自分がほしいと思っ
た本は買い求めになります。それは個
人だけでなく、大学や公共図書館でも

同じです。本当に揃えたい本なら、厳しい予算の中でも何とかやりくりして購入してください。私たちの仕事は、そういう方々、そのような大学・機関と出会ったための努力を怠ることはできません。そうして出会った方々としっかりと話をして、そこから仕事のヒントを得ることが大切です。

私は「いい営業」とは聞き上手になることだと考えています。世間では「営業」というと弁が立ち、客先に強くアピールして実績を上げるというようなイメージがありますね。それは私



日本図書センターでは学術書や事典類のほか、児童書も刊行している。

が目指す営業とは少し隔たりがあります。特に本の場合、こちらが売り込むだけの一方通行では、営業という仕事は成り立たないのではないかと実感しています。相互通行の話し合いの中で相手の意向を把握すれば結果に現れ、新しい企画にも結びつく可能性も高まります。

——インターネットをはじめ、デジタル技術の発達によって出版を取り巻く状況は大きな転機を迎えています。そのような環境で出版社の営業担当者はどのような心構えを持つべきだとお考え

えでしようか。

大塚 本で調べる時は、行きつ戻りつしながら目的の事柄に到達します。便利さではとてもデジタルメディアに太刀打ちできません。しかし、行きつ戻りつすることはとても大切なことではないでしょうか。そうすることで多くの知識が蓄積されます。また行きつ戻りつしている間に様々な考えをめぐらすようになります。あえて言えば、本とは「思索を強いるメディア」だと思うのです。本で得た知識は、デジタルメディアによって得られる情報とは違



部下と新刊の営業方針の打ち合わせ。



書店の担当者と話す。パンフレットを示しながら刊行予定の本をアピール。

い、幅と深みがあるように思います。だから本は絶対になくならないと確信しています。そうしたこと踏まえた上で、出版社として「本にしかできないこと」、「本だからこそできること」を読者にアピールしていきたいと考えています。

また本のネット販売も行われています。しかし、本を実際に手にとつてから買いたいという方だつて大勢いらっしゃる。ネット販売があるからといって、そうした思いを無視してしまつてよいのでしょうか。私はできるだけ多

くの方に本に触れていただけるよう工夫が必要だと思つたのです。おこがましいですが、出版とは文化を創る仕事であり、営業とはその文化を人々に届ける役割を担っているのだと自負しています。

——部下の方たちを指導する際、どんなことに留意されていますか。

大塚 常々、同じ人に少なくとも三度は会つようにと言っています。三度会えば、そのうち一度はある程度の時間をとつていただける可能性が高くなります。また周囲の人の意見を参考に

しつつも、それに惑わされることなく自分で判断して仕事をするようにと指導しています。他にも自分が樂でできるように、つまり円滑に仕事ができるように工夫しなさいとも言っていますね。

今の時代、すぐに答えを出したがる傾向にあるように感じます。私はそういう時代だからこそ、すぐに成果に結びつかなくとも、できるだけ先生に会い、また定期的に書店を回ることが大切だと思つたのです。

希望に沿わない仕事でもスキルを磨くことが大切

——近年、なかなか仕事に就けなかったり、就職してもすぐに辞めてしまつたりする若者が多いようです。どんなふうにお考えでしょうか。アドバイスをお願いします。

大塚 このごろの若い人たちは好きだからその仕事に就くという傾向が強いのではないのでしょうか。もちろん「好き」であることは大切ですが、仕事とは厳しさの連続であり、絶えず責任が問われます。仕事を責任を持つて全うするには、どうしても忍耐が必要です。

好きなことができると思つて就職した会社でも、その仕事を担当させてもらえないことも珍しくありません。そうした場合も、そこでスキルを磨きキャリアを積むことが大切ではないかと思つたのです。好きではなかった仕事に就いて、スキルを磨き一流と呼ばれるようになった人は大勢います。編集志望で出版社に就職しても、営業に回されることもあれば、倉庫業務に携わることもあるでしょう。でもそこには様々な編集の仕事のヒントがあります。あきらめずにその場でがんばることが、きっと成長につながります。