

特集

不定期連載・書店営業を考えた①

対談：なぜ古瀬さんは本屋出版社から愛され、渡辺さんは営業活動に対してなぜ、これほどまでの愛を語るのか。

ミシマ社：渡辺佑一 聞き手：大盛堂書店 山本亮

○古瀬あゆみさんプロフィール

コミックのビニール包装(シュリンク)機械などを扱うメーカー・ダイワハイテックスに勤務。また書店向けのニュースレター『ダイワレター』(ダイワハイテックスHPから閲覧可)の編集も携わっている。今年2月から大阪支店に転勤。

○渡辺佑一(ミシマ社 営業チーム・リーダー)プロフィール

出版社・ミシマ社勤務。社長・三島邦弘氏を筆頭とするその独特な出版活動は読者のみならず出版界でも広く耳目を集めている。また毎日更新のミシマ社WEBマガジン「みんなのミシマガジン」にて渡辺さんは古瀬さんへの取材を行っている(「本のこぼれ話」30・31回2014年5月2、3日付 ミシマ社HPから閲覧可)。

.....

大盛堂・山本(以下Y)実は当店、ダイワさんのシュリンク機械を使っているんですよ。で、渡辺さんも実は、古瀬さんの営業している姿って見たことないですよ。

渡辺(以下W)私も見たことないですねー。

Y え、機械ですか?

W 「機械メーカーの人間なので機械のことは分かっていないと。」と仰っていたので、「じゃあ機械に対する愛も強いんですかね?」なんて聞いてみたら、「愛してますね。可愛い、可愛い(笑)」とか言い出しちゃって。同席していた矢内さんも、「好きなシリーズがあったり、この機械は良い子、とか(笑)」ちょ、この会社どんだけだ!って思いましたよ。

Y (笑)

W 母性なんじゃないかね(笑) まあ、自分が売っているものに対する愛情っていうのは、その軽重はあるにせよ、最低限必要な感覚だとは思いますが。それが無かったら「そんなもの売るなよっ」って話ですから。

Y お、渡辺さんの本音が出ましたね(笑) でもその一方で、ちょっと「愛」が足りないけど売ってしまう本ってないですか?

W でも、売れるところまでは様々な人が関わってできることだから、自分の愛がなくても補えることはあるんじゃないですかね...これは自戒を込めて言うのですが、だからあぐらをかきちゃいけないと思うし、最低限「あぐらをかきちゃいけない俺」と自問自答するくらいの想像力は持っていたいです。そして、古瀬さんみたいな人に出会うと、これは年齢の差とは関係ないんですけど、愛を込めて業務に当たれる人に出会うと、ハツとするんですよ。励まされるというか。

Y 言わば「同志」という感じですか?

W 何か、うまく言えないけど、そういう感じです。

Y: 僕も『ダイワレター』での取材しか接点が無くて。でもなぜか印象が強いですよね。渡辺さんは古瀬さんとはどこで知りあわれたのですか?

W きっかけは「千葉会」という会合でした。

Y ああ、千葉県に関わる書店・出版関連の方が集う会合ですね。

W 私は文教堂書店ユーカーが丘店の店長さんが面白くて大好きなのですが、その会の集合場所で店長と談笑していたら、向こうから古瀬さんがダイワの営業さんと一緒に「店長!」と。で、「できました!」とその店長さんに掲載号を直接渡していたんです。「お!」と思って。そこからの流れで後日『ミシマガジン』にご登場願ったという次第です。

Y 何か元気な様子が目に浮かびますね(笑)

W 一筆添えて送付すれば一応業務として成り立ちますけど、わざわざ「千葉会」に参加し直接渡したというフットワークの軽さ。それは営業にとって大事なことだと思います。が、私もあんまり出来ていないです正直。

Y ちなみにその軽重って各々の素質というか照れとかに関係あるのでしょうか?

W その辺りは「鉄は熱いうちに打て」を自分自身に適用できるかどうか、というのが一つある気がします。

Y なるほど。あと渡辺さんは30歳代後半ですが、自分より若い世代の営業さんを見て何か違うな、と思われたことはありますか?単純な世代論は慎んだ方が良くないかもしれませんが。

W そうですね...同じ土俵で戦っている感覚を覚える場合と、そうじゃな

Y 分かりますね...。では最後に2月で大阪へ転勤される古瀬さんへメッセージを。

W フリベ特集の企画をしているというので『大盛堂書店2F通信』のことをお伝えしたら、その日のうちに山本さんを訪ねたその好奇心とフットワーク、そして会社の業務を通じて、仕事をより良くしていこうとする前向きな姿勢、あるいは愛情のようなもの、とても尊敬しています。関西の本屋さん、同僚、お友達、きっと皆さん古瀬さんのことを待っていると思いますよ、いいなあ...。益々のご活躍を祈念しております。

Y 僕も古瀬さんの益々の「書店愛」を期待しております。また、次に入社1年目の出版社営業さんによるアンケートがあるのですが、その方へもぜひメッセージを。

W やー、自分自身まだまだ、一切満足できる仕事ができているので日々もがいているのですが...。しかしまあ、本屋、取次会社(問屋)、読者、編集者、著者、デザイナーに製紙印刷製本他、この業界のたくさんの営みの中にあって、そのそれぞれの想いを掬い上げて力に変えられるのが「営業」という仕事なんじゃないかと思って...。責任を感じつつやっています。同じ営業の同志、業務を通じて世の中を面白くしていきましょう!

Y ありがとうございます。

W ...あとで山本さんには、我が娘「愛」の克明なですね、成長写真・日記をお見せいたしますね。

Y なるほど、ありがとうございます。

い感じがする場合があります。「同じ土俵」でいうと、学生さんと話してもそれは感じることもあるので、営業云々の話じゃない気もしつつ。一言でいうと「愛」っていうか。好奇心みたいなのがあるのかないのか。

Y 世代とか関係なく?

W はい。ちょっと抽象的になってしまいますが、「自分が関わっているヒト・モノ・コト」に対する愛情といえますか。想いが寄ってる感じが。Y そこで渡辺さんには、古瀬さんがちょっと他の方とは違う魅力を感じたのですか。

W そうですね。まず古瀬さんには「書店愛」がありますね。『ミシマガジン』の取材でそれは強く感じました。営業先に対する想いですね。

Y ちなみにその「想い」って必ずしも成就するとは限らないですよ。W 出版業問わず、営業に行けばお店の方と会話を交わしますよね。で、良い話ができる場合もあれば、そうじゃない場合もある。そして、仮に良い話をできて、いわゆる「契約」なり「受注」が取れないこともある。ただ逆も可なりで、狐につまされることもありますよね...

Y 余談なのですが、個人的には不思議なんですけど、当店はさっき言った通り、生憎ダイワさんの機械を導入していないに、取材を年に2回も受けたのですか。それだったら、他の顧客である書店さんに取材をした方が、という老婆心が起こるのですが。

W もともと「ニュースレター」というのは営業販促ツールという目的が大きいと思うのですが、「ダイワレター」の中には自社の機械なりサービ

営業職で一年間働いてみて。

双葉社 田中沙弥

①入社されて一年が経とうとしていますが、現在の率直な感想をお聞かせ下さい。

・たくさんの人と仕事と土地を覚えるのに必死で、目まぐるしかったです。いまだに馴れたとは思えません。

②一年間働いてみて営業職にとって一番大切な事とはなんですか?

・歩きやすい靴と、落ち込んでもそのうち復活するメンタルを持つこと。

③今の自分にとって何が足りないと感じていますか?

・押しの強さと計画性。

④四月には新しい後輩たちが入社されます。アドバイスをお願いします。

・(営業に来られる方へ)人見知りでも口下手でも大丈夫です。書店員さんや同業の方々と本の話ができるのは本当に楽しいです。

⑤今後に向けた抱負、目標をお聞かせ下さい。

・もっと書店のこと、本のことを知って、作品の魅力を最大限引き出す売り方ができるよう頑張ります。

.....

書店には様々な商材を扱う営業さんが来店されます。年齢やスキル、もちろん仕事の仕方とも違いますが、「本の場合」を盛り上げようと熱心される方々の話を聞いていきたいなあ、と感じています。(山本)

スの宣伝が一切入っていないという。これには驚きました。つまり、本屋さんでどんな記事を読みたいか?という問いに対して試行錯誤しながら向き合ってきた結果、こうなったそうなのです。そこにも「愛」が感じられて。つまり、「読みたい!」となれば、自社の営業スタッフもお店にそれを持って訪問しやすくなる。受け取る側も「読みたい」のだから嬉しい。作る側も読んで貰えて嬉しい。みんな嬉しい。素晴らしい...「愛」って素晴らしいなあ。...まあ、お客様にとって良いことを想像できるのと合わせて、自社の為も考えているという意味では、愛社精神も感じられる。本屋さん愛、ダイワレター愛、ダイワハイテックス愛。

Y 素晴らしいですね。営業は「愛」であると。

W ...あと、実は余談なのですが...私の娘の名前も「愛」といいました。

Y ああ、奇遇ですねー。

W ...それが、すごく可愛いんですよ...

Y なるほど、そうでしょうねー。

W 写真見ますか?

Y 後ほどゆっくり拝見します。

.....

Y 渡辺さんが『ミシマガジン』で古瀬さんを取材されていて、印象的なことはありましたか?

W 一緒に編集をされている矢内さんも言っていたのですが、機械に対する愛みたいなものも強みたいなんです(笑) シュリンカー愛がある。

大盛堂書店 2F通信 Vol.43

今号では、ミシマ社 渡辺佑一さんに営業職について語って頂きました。また、入社一年目の双葉社 田中沙弥さんにアンケートにお答え頂きました。ご読を。

(山本)

大盛堂書店 東京都渋谷区宇田川町22-1 TEL 03-5784-4900