フォーラムニュース　Vol.24　2021 4/1

発行：フォーラム･子どもたちの未来のために実行委員会

http://www.f-kodomotachinomirai.com/

文責／大竹永介

【特別寄稿】

引退に思う　～出版人の父母と私の願い～　≪後編≫

元岩崎書店代表取締役社長　**岩崎弘明**

先月に続き、岩崎弘明氏の「引退に思う」の後編です。経営の立て直しに奮闘する中、いくつかのヒット企画が生まれます。貴重な証言の数々をお読みください。（編集部）

私は出版産業には全く経験が無かったが、自分のこれまでの人生経験、経歴から利用できる「強み」には何かあるかと考えた。以下がその結論である。

１．　大学及び社会でも常に携わったマーケティングの知識。

２．　サラリーマン時代と移住生活時期に得た貿易知識。

３．北米 20 年以上の滞在で培った拙い英語。

４．英語以上に習得出来た（日本人には苦手な）西洋人への会話術。

私は、これ等を己の武器として、最大限に活用しようと決め挑戦をはじめたのである。

まず、マーケティング知識の活用として考えたのは、“販売物は常に市場と消費者が要求する、ニーズに合った商品であるべき”との定義である。従来の固い出版物のイメージを崩し、児童が好む、興味を持つ出版物を刊行すべきとして、まず、当時アメリカで流行っていた Goods＆Book を真似て、「ドキドキちょうしんきセット」（1999 年）を出版した。これは、私が子ども時代、お医者さんが胸にあてる聴診器の音を聞いてみたくて仕方がなかった強い想いがあり、現代の多くの子どももきっと同じ欲求（ニーズ）があるとして企画した。

医者が使う本物の聴診器は高価なので、当時アメリカの救急車がエイズの感染を恐れ、事故現場で使っていた使い捨て聴診器に着目。この製造元が台湾であることを突き止め、貿易業務の経験を活かして直接、台湾のメーカーに電話。輸入して、日本で印刷した人体の説明書に付けて販売した。

この企画は当たり、最終的には 50 万冊余り販売して資金繰りに貢献してくれた。

更に、この様な子どもが好きそうな企画は「本屋に行けば面白いものがある」との標語のもとにいくつか刊行され、これまでの良い本だが、硬い一方の岩崎書店のイメージを変えさせたと思っている。

次に、子どもの本の市場をマーケティング的視線で見つめ直した。

その結果、日本の児童数の全体を観れば男女の比率は 50：50 であるが、児童図書を読んでくれるのは、女子生徒が全体の 70％を占め、男子は 30％である事が判った。これは見方を変えれば、男子生徒の 70％位は、本を読まず、出版社も手を付けていない真空市場であるということである。

時代は丁度、学校での朝の読書運動が勢いを増してきた頃であり、私は、この朝読の時間に男子生徒は何を読もうか迷っている、困っているに違いない、そこを狙えとした。

では何を出すか？　当時、ハリー・ポッターを中心とするファンタジー小説がブームを起こしているので、これに乗っかるべきと考え、我社はオーストラリア人作家：E. ロッダ作のファンタジー読み物：「デルトラ・クエスト」の版権を得て、表紙はわざと女の子が怖がるグロテスクなイラストを使い、「女の子は読まなくて良い！」“男の子だけ向けに作ったファンタジー読み物”と宣伝して販売をした。（2002 年）結果はこのシリーズ全部で合計約４８０万部。当社の財務体制を大きく改善してくれた。

また、私は北米での合計 20 年以上の経験から、単なる日常英会話以上に、西洋人の文化、特に人とへの接し方、会話術については多くの日本人に比べかなり知っている方だと思う。

特に、アメリカ、イギリス人の人との接触時の定番方式が“Compliment Sandwich：褒め言葉サンドイッチ”と“Appreciation Sandwich：感謝のサンドイッチ”である。

ここでは詳しく説明している余裕はないが、“Compliment Sandwich：褒め言葉サンドイッチ”とは、会話の始まり時には、まず相手を褒め、その後、自分の意見を、正直に批判でも述べる。そして最後に再び褒め言葉で終える方式のこと。これが人間関係をスムースにするのだ。この彼らの習慣を知らないと話は弾まないし、その後の友好関係を築くのは難しい。極端に言えば、「どうも日本人とはしっくりいかない」との印象をもってしまうのだ。

もう一つの“Appreciation Sandwich：感謝のサンドイッチ” についていえば、例えば、米国の日本人駐在員は、その海外企業で働く多くの米人部下と接する際、部下が何か報告事項を持ってくると、日本人は往々にして、自分の威厳を見せようとしてか、最初から、「余り良くないな～」とか「No Good」で始めてしまう。これは彼らの文化としては大間違いである。彼らの社会ではまず、報告してくれ“有難う”の感謝の言葉で始まり、その後に自分の意見を正直に出して、最後は再び“よくやってくれ有難う”で終わるのだ。私は、この欧米人の「褒める」又は「感謝する」から始まる会話方式には、彼らの人間関係は良くしようとしての民主主義の意識が根底にあると思っている。

話を本論に戻せば、私はこの西洋人の会話術、社交術を身に付けていたおかげで、外国でのブック・フェアに出ても、得をしたと思っている。

我社のかつての編集長は「翻訳出版は、多彩な児童文学活動の中でも植民地文学の感じがして不幸と見る」としていたので、我社は外国本のエイジェントとは疎遠であった。それがために、私が約 20 年前にニューヨークのブック・エキスポに参加した時に、今日では我社の外国児童図書の代表的絵本となっている「としょかんライオン」の情報案内は全く私のところには来なかった。

しかし、会場の親しい外国人から入って来る情報では「としょかんライオン」が、この年のベストの作品で、翻訳出版社は初版の最高部数の入札で決まるとのこと。そこで私は会場を走りまわり、更に色々情報を集めた結果、”我社のオファーする初版部数を 17,500 冊と決めて臨み、獲得に成功した。これはある程度外人に接するマナーを知り、親しくなった彼らから情報を得られた故と思っている。

最後に、脱サラして一人の小企業家として苦しい経験から得た教訓に、「幸運は知らぬ間に通り過ぎ、後姿しか見えない」というものがある。これは「打って出る時は思い切って出るべき」との信念である。このまぐれにも当たった例をお知らせしよう。

それは約 10 年余り前のボローニャ・ブックフェアのこと。今年の大目玉書籍である世界の宇宙物理学者：S. ホーキング博士と娘のルーシー氏との共著「宇宙の秘密の鍵」が完成し、世界各国に版権が発売されるとの発表があったと皆が騒いでいる。

幸い、その頃までには我社は海外翻訳版権をよく買う会社と認められて来ており、私の顔も知られていたので、この本のイギリス出版社の営業担当者は、こんな大物を岩崎は買えないだろうとの思いも半分ありながらも、親しく説明してくれた。

一方、日本のエイジェント社も「この本は 3 冊のシリーズで、3 冊同時の契約である」と強気の姿勢であった。これ迄ホーキング博士の本は日本に紹介され、全て大人向けであるが、大体 100 万部以上の販売の実績を残していた。この本が当たれば社の再建に大きく寄与するだろうし、この本を購入する岩崎書店の名声、信用度は海外で上がり、今後の交渉にも役立つと考えた。そこで私は大博打を打つ決心した。

契約は入札方式で、珍しく競り方式であった。それ故、各社のオファー金額はどんどん上がっていき、遂に額が一巻あたり 15 万ドル（約 1650 万円）まで来たところで、エイジェントから連絡があった。曰く、「現時点で残っている会社は、大手の K 社と近年大ヒット本で儲けた S 社、それに御社と 3 社であるが、どうする」ときた。

そこで私はもう 1 万ドル（約 110 万円）上げて金額 16 万ドル（約 1760 万円）／巻で最終オファーを出した。結果は、競争してきた大会社も、三巻同時契約の上に、著者を日本へご招待等々の費用を含めると総合計約 6,000 万円近くの大金になるため、稟議、その他の社内事情もあり撤退した模様。無事わが社が版権を獲得することができた。

幸い、このシリーズは、その後 6 巻まで続き、我社の財務に大きく貢献してくれたのみでなく、海外出版社に我社の名を知らせしめ、その後の取引交渉に好影響を与えるようになった。

以上は「商売は慎重だけではダメで、強、弱を付けるべし」との成功例であるが、もちろん失敗例も沢山あったことはいうまでもない。

かくして、特に文学も、本好きでもない私が２５年間も長きに亘り、小出版社を引っ張って来たが、遂に昨年末をもって、引退に至った。気がついてみれば、すでに八十歳代も二年目に入っていた。そして、せめても代表取締役の威厳を示さねばとしてかぶっていた紙の兜は、己の肉体と同様にボロボロになっていた。

振り返ってみれば、もともと私は七十歳前に出版界をおさらばして、”人生四毛作”などを夢見ていた。つまり、サラリーマン時代、海外移住時代、出版業時代の各々、約 15 年の実りある三毛作をし、最後は子ども時代から夢見ていた自然の中での生活をするのだと、誠に自分勝手な夢をもっていたのである。しかし、今や、持病もいくつかあり、良寛和尚や、米国人の H.D ソローの様な「森の生活」はもう出来そうにない。

そこで未だ引退して僅かの期間だが、すでにご隠居の爺さん気分で、年寄りの冷や水ではあるが「若さを保つため？」等の世俗的な思いから、あれやこれやと思いを馳せる毎日である。

しかし、その思いの先には、この素晴らしい地球が存在し続け、その中で人間が真の万物の霊長として成長してほしいとの願いが出て来る。

私は、そのためには人間は子ども時代から指針に沿った教育をされるべきだと考える。つまり、どんな人間が望まれるかをまず決め、その目標に到達すべく教育をしていくべきだと考える。

私が、子ども達に将来なって欲しいと願う人間像は次のような人物だ。

一、神でなく科学を信じる人
二、美的感覚を持つ人
三、感受性が豊かな人
四、弱者に優しい人
五、冒険心を持った人
六、知る事が好きな人

これ等は、他人に親切であれ、読書をしろ、怠けるな、等々の行動の規範を述べているのではない。人間はどのような心を持つべきか、誠に自己流の意見である。

私自身は述べるだけで、何も充分には出来なかったが、これからの児童図書関係者は子どもたちのために、このような心を持つ人を育成するための本を刊行してほしいと思うのだ。

日本の出版産業は嘆かわしく、近代国家として恥ずかしいほど衰退している。
しかし、出版は他の産業の様に物の発展に寄与するのではなく、人間の心の進展に貢献する素晴らしい産業である。

また、自由で、民主的な出版活動をするには、民主主義国家であることが必要だ。そのためにも、出版に関わる人々は国の行いを常に注意して見守り、時にはしっかり平和のための運動をしなくてはならない。

そうした思いを胸に刻み、文明の発展・発達ばかりに走った人類が、これからは人間の精神面を発展・進化させるように、また、美しい地球を守り、二度とお互い殺し合う戦争を起こすことなどないように、そんな人間を育成してほしいと切に願う。

現役の児童図書に関わる皆さん、どうぞよろしくお頼み申します。

（いわさきひろあき：1940 年生まれ。慶応大学卒。日産自動車輸出部入社、米国留学を経て米国日産勤務。36 歳で脱サラ、カナダ移民ビザでバンクーバ—移住、その後米国永住権を得てアメリア・ロスに移住。54 歳で岩崎書店再建のため帰国、日本児童図書出版協会副会長などを歴任。昨年末まで代表取締役会長兼社長を務める）

●第 3 回オンライン学習会のお知らせ

★4 月 10 日(土)14 時～16 時

「コロナ禍での読書と子どもの本の可能性」

～公共図書館と子どもの本専門店の現場から聞く～

講師：奥山恵（ハックルベリーブックス店主）×代田知子（三芳町立図書館長）

◎いずれも無料。定員 200 名（先着順）ZOOM によるオンライン開催です。参加ご希望の方は peatix まで。下記の URL または左隅の QR コードからお申し込みください。https://kodomono-mirai-3.peatix.com

★カンパのお願い：「フォーラム・子どもたちの未来のために」は、実行委員のボランティアで運営されています。オンライン学習会は参加費無料のため、カンパして頂けると助かります。ご協力くださる方は「さわやか信用金庫牛込支店　普通 0974742　フォーラム・子どもたちの未来のために」まで。よろしくお願いいたします。

●フォーラムニュースは今号で創刊 2 周年となりました。スタート以来務めてきました編集人をひとまず今回で終了とさせて頂きます。次号からは新しい体制での発行となります●なお引き続き実行委員としての活動は続けていきますので、よろしくお願い致します（大竹）