

中川さんは、営業として全国書店を忙しく飛び回っていると思いますが、インターネット店舗が増えてきているここ数年、書店の変化を肌で感じることはありますか？

やはり実際の店舗に足を運ぶ方は減ってきています。しかし、私が感じるのは「まだまだ、店舗に足を運び、本を手にとって購入されるお客様は多くいるんだな」ということです。ネットだけでは、本の装丁や重さ、紙の質感など、わからないこともありますので、実際の店舗はこれからも必要な存在です。

実際の書店に足を運んで、本を購入することのメリットは何でしょうか？

表紙のデザインや装丁、手に取ったときの感触を実際に確かめられる点だと思います。また、中身を見比べて選ぶことができるという点でも、書店に足を運ぶことの大きなメリットだと思います。ネット注文では「思っていたものと違うな」というミスマッチも多くありますので。

営業先の書店で、他版元の営業の方と会う機会も多いかと思いますが、誰か気になる方はいますか？

特定の人はいないのですが、最近、女性営業の方が増えてきています。ダイエット本や料理本など、最近のヒット作は女性向けの本も多いので、出版業界も女性の感性が必要とされています。

書店営業の1番の醍醐味は何でしょうか？

やはり案内した本が、書店に並び、それをお客様が手に取っていただいているのを見たときに喜びを感じます。私が案内し、出荷された本を店員さんが棚に並べてくださり、お客様の手に届く。出版社→書店→お客様へ、人と人との繋がりを感じることができる瞬間です。

売れない本は、すぐに棚から下げられ返品されてしまいます。返品を予防するために、何か対策はされていますか？

小社の出版物は、文芸書のように気軽に手に取っていただく機会が少ないですので、POPをつけるなどして、まずはお客様の目に留まるようにしています。また、まめに実売数を確認し対応することで、少しでも長く棚においていただけるように努力しています。

中川さんは仕事を通して、社会とどのように関わっていきたいと思いますか？

近年は特に、若い人たちの活字離れが急速化しています。小社は、専門書を多く出版しています。今よりもたくさんの書店に本を置いてもらえるように、頑張っています。多くの若者に専門書を届け、読書の機会が少しでも増えればと考えています。

営業は、疲れることの多い仕事だと思いますが、プライベートでどのように発散していますか？

4歳になる息子と過ごすことが、一番のリラックスタイムです。日々成長するわが子の姿を見ていると嬉しくなり、この子の将来のためにも「頑張るぞ」という気持ちが湧いてきます。また、学生時代の友人たちと大好きなお酒を飲むことも、気持ちをリセットする大事な時間です。

お近くの書店に創成社の本がないという場合は、どのように購入したら良いのでしょうか？

その書店でご注文いただくか、ネット書店をご利用ください。もし、いち早く本が必要な場合は、小社Webサイトからご注文ください。また、ご希望があれば、お近くの書店に、小社の本を置いてもらうように交渉いたしますので、お気軽にお問い合わせください。

最後に、最近のおすすめ本を1冊、読者の方へ紹介してください。

『おもてなしの経営学』という本があります。3.11から1年9ヵ月が経ちました。現在でも東北地方は、復興したとは言えません。この本では、宮城県の代表的な旅館の女将さんが、自身の経験やホスピタリティマインドを語っています。一流のおもてなしの心を学べるだけでなく、宮城県の旅館に興味を持っていただくことで、東北地方の復興にも繋がる1冊だと思っています。ぜひ、一度読んでみてください。

■プロフィール

中川史郎（なかがわ・しろう）
1971年北海道生まれ。
大学卒業後、大手出版取次で、書店や出版社へのシステム導入の営業を経て、創成社に入社。現在では、営業部のリーダーとして、日々、忙しく全国書店を飛び回っている。