总经理采访



白杨社通过绘本和儿童读物为孩子们提供书籍带来的快乐。
在这次采访中，我们向自幼在书香中长大并在出版业拥有丰富经验的松原先生请教了有关中国市场和经营战略的问题。

蒲蒲兰绘本馆® KID'S REPUBLIC

北京蒲蒲兰文化发展有限公司
北京白杨万叶文化发展有限公司

副总经理/执行董事：**松原智德**



① 松原先生，您能介绍一下您的背景吗？

大学毕业后，我先后在一家出版公司和一家策划编辑公司工作，2017年加入现公司。我曾负责学校用书、书店用书和海外业务，2021年被调到北京工作。*从小就在书的包围中长大，所以在找工作的时候，我就想”我要和书打交道”，所以决定在出版公司工作。

*小时候家里有大约 5000 本书。

② 是什么原因促使您被派往国外工作？

公司内部申请。加入公司时我就知道白杨社在海外开展业务。有机会的话，我也想去海外工作，应聘时我就抱着这样的想法。当时的公司领导对我说：“我认为你适合在国外工作”，这也促使我做出了决定。现在回想起来，我认为自己具有较高的灵活性的特点非常适合在中国工作。中国出版业的变化非常快，所以我认为灵活应变非常重要。我认为，在中国，在实践中思考非常重要。





③ 能否再向我们介绍一下贵公司在中国的业务？

首先是图书编辑和销售。其次是IP（知识产权）产品的授权业务，即将日本总公司白杨社的权利销售给中国现地公司的业务。在图书编辑和销售业务中，有两类工作：一是将国外的图书翻译成汉语并进行销售，二是创作并销售中国作者的原创绘本。目前，我们的主要业务是图书编辑和销售。就图书种类而言，最多的是日本的绘本。至于原创作品，我们以前制作了大量原创作品，现在我们把重点放在提高质量上。我认为，高质量的图书才是孩子们选择的图书，是家长和绘本馆希望提供给孩子们阅读的图书，也是能够长期畅销的图书，我们希望开发更多这样类型的图书。





④ 日本和中国的儿童在选择图书方面是否存在差异？

差异不大。在日本广为接受的《屁屁侦探》和《怪杰佐罗力》，在中国也有很多孩子在阅读。可能是因为这些作品的价值观具有普遍性。另一方面，有时我会觉得日本和中国的家长对图书的看法存在差异。在中国，即便是绘本，也往往被要求包含教育和培养孩子能力的功能。绘本在日本，更主要的是孩子们是否喜欢，以及作为父母和孩子之间的沟通工具，中国这一点并不是很明显。就我个人而言，我认为无论触发点是什么，只要孩子能接触到书，书中的轻松和乐趣就一定会传达出来，因此我其实并不是那么在意家长的看法。

⑤ 您能谈谈贵公司未来的发展吗？

首先是专注于图书编辑和销售业务。过去，除了图书编辑和销售，我们还有其他业务，但现在我们决定再次专注于图书的制作和销售。在编辑和销售业务方面，我们正在努力扩大读者群。为了实现这一目标，我们打算扩大图书的种类，不仅包括绘本，还包括儿童读物。经过努力，我们在扩大儿童读物方面取得了良好的进展，目前绘本和儿童读物的新书出版比例大约各占一半。包括《屁屁侦探》和《怪杰佐罗力》这样的儿童读物。我们计划今后继续扩大图书种类，并将知识产权授权业务视为未来市场的重要增长点。



⑥ 在组织架构方面，您有哪些认识？

在中国，我们的组织运作强调团队合作。一般来说，编辑公司倾向于单打独斗，但我们非常重视团队合作。我们经常问员工：“你能做些什么来帮助我们走得更远？”在招聘时，我们会考虑“想成为这个人的队友吗？”。在面试时也会考虑这一点。我们还认为，为了团队合作，组织应该简单。我们最近改变了组织结构，使其更加简洁，以促进各部门之间的沟通与合作。我们还改变了办公室的布局，以方便相互沟通，从而使组织更好地发挥作用。今后将继续制定各种团队合作的计划。

⑦ 最后您想对读者说些什么呢？

制作和销售绘本，这是我们的出发点。特别是与中国的作者合作推出原创绘本是我们品牌的核心。另一方面，市场变化之快、之大也是一个现实。任天堂是一家了不起的公司，我有时会向我们的员工谈起任天堂（当我以任天堂为例时，他们会认真倾听）。任天堂是一家100多年前就开始生产和销售花牌和扑克牌的公司。目前在重视提供软件的同时，仍在继续制造和销售花牌和扑克牌。我们希望向他们学习。

此外，我们一直在寻找新的团队成员。今后我们还会采取各种措施，继续增加有意愿的应聘者。我们的员工子女、居住在北京的日本儿童、以及很多读者的子女经常来访我们的办公室。当然，我们欢迎孩子们，也欢迎成年人的来访。我们用我们众多的图书欢迎大家的到来！

～～采访的最后～～

“提供给孩子们愿意阅读的书”，我感受到他对图书有强烈的感情。“卖得好的书不一定是好书。”我也认同他的这种想法。我期待着松原先生的想法在中国绘本和儿童读物市场能更为广泛的传播。

—— PERSOLKELLY China　董事总经理　喜岛孝广