＞総経理インタビュー



絵本・児童書を通じて子供たちに本の楽しさを提供するポプラ社。
今回は子供の頃から本に囲まれて育ち、出版業界での経験も豊富な松原様に中国市場、事業戦略について伺ってみた。

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

副総経理/執行董事: **松原智徳**



① 松原さんご自身の経歴について教えて頂けますか？

大学卒業後、出版社、企画編集会社での勤務を経て2017年に当社に入社しました。学校向けの書籍、書店向けの書籍、海外事業を担当した上で2021年に北京に赴任しました。
*子供の頃から本に囲まれて育っていたこともあり、就職活動をする上で何をするかを考えたときに「本に関わる仕事がしたい。」と思うようになり出版社での就職を決めました。
*子供の頃ご自宅には5,000冊ほどの本があったそうです。

② 海外赴任のきっかけは？

社内応募です。入社した時からポプラ社が海外で事業をやっているのは知っていました。私もチャンスがあるならば、いずれは海外で働きたいと考えていたので応募することに決めました。当時の役員が「きみは海外での勤務が向いていると思う。」と言ってくれたことも意思決定をするきっかけになりました。今、振り返ってみると柔軟性が高いという自分の特性が中国で働くことに向いていたのかなと思います。中国の出版業界も変化が早いので、付いて行くためには柔軟性がとても大事だと思います。やりながら考えるということが中国で仕事をする上では大事だなと思います。





③ 改めて貴社の中国での事業についていただけますか？



一つ目は、本の編集と販売です。二つ目は、IP（Intellectual Property知的財産）商品の授権ビジネス、日本本社の権利を現地の会社に販売するという事業です。本の編集と販売の事業については、現地以外の国の本を現地語に翻訳して販売する仕事と、現地の作家とオリジナルの絵本を作って販売するという2つのパターンがあります。現状、事業の大部分を占めるのは、本の編集と販売です。また、本の点数でいうと、日本の書籍の翻訳が最も多いです。オリジナル作品については、以前は、数をたくさん作ることもしていましたが、現在は品質を高めることを重視しています。高品質な本とは、我々としは「子供たちが選ぶ本」「親や絵本館が子供に読んであげたいと思う本」「ロングセラーになる本」と考えており、そういった本をより多く展開していきたいと思っています。



④ 日本と中国の間で子供たちが選ぶ本に違いはあるのですか？

あまり変わりはありません。日本で受け入れられている「おしりたんてい」や「かいけつゾロリ」は中国でも子供たちにたくさん読まれています。作品が持っている価値観に普遍性があるからでしょうね。一方で日本と中国では親の本に対する考え方に違いを感じることもあります。中国では絵本であっても、学びとなる内容や、能力を伸ばすような内容が含まれていることが求められる傾向があります。子どもが楽しめるかどうかや、親子のコミュニケーションツールとしての役割といった点は、日本ほどは求められていないと感じます。私としては、きっかけは何であれ、子どもが本に触れればその面白さや楽しさは絶対に伝わると考えているので、親の考え方がどうかというのは実はあまり気にしていません。

⑤ これからの事業の展開ついて教えて頂けますか？



まずは編集と販売の事業に専念することです。過去には本の編集と販売以外の事業もしていましたが、改めて本を作って売ることに集中することにしました。編集と販売の事業においては、読者対象を広げていくということを進めています。絵本だけでなく、読み物にまでジャンルを広げることで実現しようと考えています。読み物の拡大は、おかげさまで上手く進んでおり、今では絵本と児童読み物の新刊発行点数の比率は半分半分くらいにまでなっています。「おしりたんてい」や「かいけつゾロリ」もそのうちの一つです。今後も本のジャンルを広げていく予定です。IP授権事業も今後のマーケットを考えると伸びしろが大きく、重要であると見ています。

⑥ 組織構築についてはどんなことを意識されていますか？

中国ではチームで働くということを重視して組織運営しています。一般的に編集会社では個々人で仕事を進めることが多いのですが、我々はチームで進めることを重視しています。社員にも「みんなで遠くを目指すためにはあなたは何ができるか？」とよく言っていますし、採用の際にも「この人とチームメイトになりたか？」ということを意識して面接しています。またチームとしては働くためには、組織はシンプルであるべきだと考えています。最近、情報伝達、部門間での連携を進めるために、シンプルな組織に変更しました。またこの組織をより機能させるためにオフィスのレイアウトもよりコミュニケーションがとりやすい形に変更しました。チームとして働くためのいろんな取り組みをこれからも仕掛けていきたいと考えています。

⑦ 最後に読者にメッセージをお願いします。

絵本をつくって売ること、これは当社の原点です。とくに、現地で現地の作家とつくるオリジナル作品は、当社のブランドの核心です。一方で、変化の早さと大きさも現実です。名前を出すのもおこがましいのですが、わたしは時々、社員に任天堂さんの話をしています（任天堂さんを事例に出すと社員も話をよく聞いてくれます）。任天堂さんは、100年以上も前に、花札やトランプの製造・販売を始めた会社です。ソフトを提供することを大切にしながら、今でも花札やトランプの製造・販売も続けています。我々も見習いたいと考えています。

あとは、つねに、新しいチームメンバーを募集しています。当社で働きたいと思ってくれる人が増えるような取り組みも続けていく必要があります。当社のオフィスには、社員の子どもたちや、北京在住の日本人の子どもたち、現地の読者の子どもたちもよく訪れます。子どもはもちろんですが、大人の方でも、ぜひいちど遊びにいらしてください。たくさんの本とともに、大歓迎します！

～～取材を終えて～～

「子供が読みたい本を届ける」、本に対してとても強い想いを持った方だと感じた。「売れる本が必ずしも良い本とは限らない」とおっしゃっていたことにもその想いが表れていたように思う。松原様の想いが中国絵本・児童書市場で広がっていくことがとても楽しみだ。

—— PERSOLKELLY China　代表取締役社長　喜島孝広