活字文化をひらく一文化通信社 The Bunka News

土曜日

販売デ



東京本社·山口寿一代表取締役社長 読売新聞グループ本社/読売新聞

2-3 面

インタビュー

37



郎代表取締役社長朝日新聞社·中村史 4-5 面



毎日新聞グループホールディングス 8-9面



代表取締役社長CEO メディアドゥ・藤田恭嗣



http://www.shoda.co.jp

株式会社 文化通信社 文京区湯島 2-4-3-3F ☎ (03)3812-7466 http://www.bunkanewa.jp/

購読ご案内 ●購読お申し込み 文化通信社のホームページにアク ヒスしていただき、上部の「購読案 内」をクリックし、「お申し込みフ ォーム | にお進みください。 ※「試読紙」のお申し込みも受け付けております。 ●お問い合わせ 電話=03(3812)7466(営業)

デジタルサービス ●「デジタル版」(有料) 「リモートワーク」でもパソコン やスマートフォンなどでニュースや インタビューなどが読めます。 紙面イメージもそのまま見るこ ※利用料は月額 3771 円(税込み)

●有料記事データベース:「日経テレコン 21」●有料電子版サービス:「富士山マガジンサービス」 「新聞オンライン.COM」

> おいしさ、けんこう、 つぎつぎ、わくわく。)) フジッコ

テキスト32ページ/解答・解説16ページ

※毎号添削指導1回分が付きます。

年間8冊発行 定価1,980円(税込)/1冊

日本印刷 代表取締役社長 4 義斉氏に聞く

情報。DX·间 のデータなど、いろいろなところに別ですが、書店の購買データや流通 うところでしょうか。 ることで、より効率化できると思い点在しているデータをうまくつなげ

タそこから発送したり、



1964年生まれ。87年 きたじま・よしなり 慶應義塾大学卒後、株式会社富士銀行(現みず ほ銀行)入行、95年大日本印刷株式会社入社、 2001年取締役、03年常務取締役、05年専務取 締役、09年代表取締役副社長、18年代表取締

す。それでも、 の印刷が多かったの 減少しています。 しで紙印刷はかなり で、雑誌が減ったこ ん。特に当社は雑誌 小せざるを得ませ ところです。

提供していくことに ラインになりましたが、結構な数の す。 アドク」という取り組みを、 互いに感想を言い合ったりする の取り組みにも力を入れておられま 当社では、本を10分か15分読んで、 コロナでオン

文字・活字文化を振興していくために若年層の活字離れが顕著ですが、――近年は新聞を読まないなど、特 ずつ読むと、 です。最近はあまりないですが出張ないので、移動中に読むことが多い 中とかですね。 私は車で読んで 書店にはよく あとは空き時間に読 こだれてしまったり がは空き時間に少し 便利なところにあ いてもあまり酔わ

合か、 て、娘はその主人公がすごく好きいうラグビーのドラマをやってい その前に「ノーサイド・ゲー るまでは実際に観戦に行っていまし た。ラグビーワー 娘とも行きました。ちょうど ルドカップも何試 台と

で いいただく場合もありますのでいろ いろな所に行きます。 た。本年もますますのご活躍を期待 学生時代の友達と回ることもあ 今日はありがとうございま

活動からは、蓄積 センター(TRC)なども加わりま り組みが見えています。 活用した出版流通の変革に向けた取 として出版営業の強みとなっている トワークを持っていることがベース ルブック・ジェーピー 業を手がけ、電子書籍取次のモバイ た。 2009年ぐらいからは書店事 「文明の業を営む」を掲げて創業し て以来、出版業界に関わって来まし 当社は145年前の明治9年に \mathbf{D} リアルとバーチャルの書店ネッ 合書店「honto」まで傘下に収め、それらの ネット通販や電子書籍を手がけるハイブリッド総丸善ジュンク堂書店などの書店チェーンと、 して適切な在庫数を提案する。さらにPODで小 人々の本を読む量が減ってい 夕 そして日本人の知を このところの御社の 0

あまりよくわかっていませんでした

んに納めるまでで、

その後のことは

当社はもともと印刷をして取次さ

きました。 ながら、

守るためには何をするべきかを考え

出版業界と関わりを持って

ます。

それをより発展、

P す。そういうところは、長年にわたをつなぎ合わせることが求められま

Pとして力を発揮できるのはどうい 業界の課題解決に向けて、DN されましたが、 えてください。 お手伝いできると思います。 大手出版取次のトー タの扱いに慣れている当社が その理由や目的を教 ハンと提携

ター(SRC)」に在庫を持って、 らないため、赤羽の「書籍流通セン オンライン書店hontoの注文を - プの流通を効 しなければな でしょうか。 ですが、どの分野に注力していくの 後出版の比重は少なくなると思うの 大日本印刷グループの中で、今

を見て、

自身で開発

して世の中に提

好きな

0)

ヤ

で、買ってきて青ノーればすぐに行きます。

れるんです。

長年受注で

は歴

中

やミステ

北島社長ご自

身はどのような読

お休みの時間の過ごし方はどん

ます。

な感じですか。

受け身だけではこれから成長し続け

ら言われたものを受け身で開発 し、業績を伸ばしてきましたが、

うな形で関連する

る本を読者にお薦め

のにも興味を拡げてもらう取り組み 味を持っていた本から少し外れたも

着いてきましたが、

ましたか。

という仕組みがあります。自分が興だったようですね。

また、ある本から枝分かれするよ

申し込みがありま

するhontoの「ブックツリー」

です。

られないと考えています。

全てに当社が関わるのかどうかは

率化

を集中的に伸ばしていきたいと考え 信」「モビリティ」「環境」という世の 中に求められている注力分野の事業 -タ 通 仕事をしてきた社員の意識を変える

は強いと思っていま 版分野への思い入れ わってきたので、 私は出版に長く関 この二つのことをするために、 きたものを掛け合わせるだけで、 ことが重要だと考えています。 この3年間ぐらい最も注力している 風土の改革や、従業員の意識変革に、 く交わらせ、新しいものを開発する。 で各分野に特化してきた人材をうま なり新しいものが生まれます。今ま もう一つは、各分野で長年やって 者ですか。 抱え込んで積んで 事に関係あるもの

いと、歴史書やミス

から、会社にいるほかは、自宅にい

出張もゴルフも激減しました

多少堅い、好み

のものをいっぱい

コロナになって仕事の会食もなく

すか。

ある感じです。

あったりします す。仕事関係の本 が自宅にはそう どのような読み方をしています など好きな 谷は会社にも置いて 分野に限られます った本が多い ります。 を見たり、本を読まされることもあ と一緒に過ごしていることが多いで ることが多くなりました。下の娘が 小学生なので、

ムをしたり一緒にテレビ

自宅にいると子ども

ですね。

お酒はなんでも飲みますが、

もあまり脂のない赤身のほうが好き くて、お寿司とかが好きですし、

きなので、 あと、私はラグビーを観るのが好 ツ観戦しています。コロナになので、テレビでラグビーなどス

するので(笑)。 量が分かりますから。焼酎などは、 す。こちらからお誘いしたり、お誘 だんだん割り方が濃くなってきたり やはり仕事関係のゴルフが多いで ゴルフもお好きなようですね。 ルなら空いた瓶とか缶で

ロットの在庫追加ができる技術もある。顧客接点 刷(DNP)の北島義斉社長に、課題多き出版流 DX、印刷技術と、あらゆる武器を持つ大日本印 プライベートの過ごし方など、 ループの店舗に本を送ったりしてい 【聞き手=山口健】 拡大していくた 硬 改善するかも大きな課題です。

通についてや、

めには当社だけでは限界がありま ンさんの物 しないと書店がどんどん地方で減っ も偏ってしまうんじゃないでしょう そうすると読書の量が減り、 書店のない地域が増え

こ ループに大手書店を持つ御社の取り 紅ーティングのパートナーとして、グニュー―出版社がデータベースマーケニ 紙でも電子でも、ECで

読み

でも、リアルでも、たい形で提供する。

はないと思います。

ます。

当社のグループでも、

あらゆるパターン

研究もありますし、やはり使い分け紙で読んだほうが頭に入るという

開発しています。

ミックを海外でも出せるサ

入れたりするシステムを作り、

店さんの利益率を上げるために、 とで、出版社さんの返品率を下げ、書 ているデータを集約して分析するこ

うなれば、

書店での売り逃しが減り

在庫の効率的な運用ができ

書店の利益率をどうやって

版業界全体の効率化を図るという課

かってきました。

そこで、グループの各所で蓄積し

して、よりデータを活用することで、

流通して読者の手に渡るのかがわ

てきました。

なって、取次さんに納めた後にどう

丸善CHIグループと一緒に

とを連携すれば、 流拠点である「桶

川SCMセンター」

ミングで届けることができます。そお客さまが欲しいときに欲しいタイ を翌日には届けられることが分かっ さらに出版社さんの倉庫とも連携 対に必要だと思います。 本の〃 一生、管

か。やはり、地方に書店さんが残れ るように、書店の利益率の改善は絶 するお手伝 いときに、

傾向

離れの傾向もあり 戦略的にどう捉え な転換点となりま 紙も電 電子出版は日

へてらっしゃいます うます。その辺りは たい本を、読みた 、一方で活字 ですから、全てが電子に流れること

i刷会社として大き こまで本の電子化が進むのかは分か た一方で、グループ書店の郊外型店 りませんが、コロナの期間にhon 舗の売り上げも一時期増えました。 toの会員は100万人ぐらい増え

海外にも届ける いろいろとで、 コロナ禍で在宅時間が延びたこ 書籍回帰の動きが出てきたの ています。 る形を目指し でお届けでき これからど についてはいかがですか。 続きますが、グローバルな市場展開――日本では今後、人口減少傾向が になるんじゃないでしょうか。 いいと思います。 いう流れが、 シンガポー

と感じますが、2組みは非常に魅力 それとも、 お考えでしょうな はもちろんあり得 の書店をこれ以 トワークを拡大 他の書店さんと 他の書店との連携なども 一増やすことはない 連携していくこと 社さんもあるようです。

と思っています。 出版社さんに対 しては、

していくのですか。これからも書店ネッカ的で期待が大きい ジメント」を提案しています。 賛同いただけている出版社さ

せていただけるケースも出始めてい んは増えてきており、 重版発注のタイミングなども全て任 ただ、まだ踏み切れない出版 す。

ラ的な役割を期待されているようで 設立しましたが、やはり公共インフ NTT EDX(エディックス)」をなどを提供する新会社「株式会社 業界全体として良くしていこうと

西日本と一緒に、 大学生向けに教材

D、電子書籍にするタイミングなど、 本のライフサイクル全体を効率よく する「ブック・ライフサイクルマネ ですね。 活用することを期待されているわけくためにも、もっと多くの出版社がですから、その動きを普遍化してい

データを使って刊行から重版やPO

のものを飲むと飲み過ぎてしまいまでは基本的にビールばかりです。他 添削指導付 朝日新聞の記事を使った 小論文対策と添削指導

テキストの前半部分は、報道写真や図表を使っ た解説のコーナーです。後半は、朝日新聞の社説 や天声人語を読み解く記述・論述問題で、自分の 意見を論理的に書けるように学びます。

●詳しくは 今解き教室 小論文



