

会員社訪問 社長インタビュー No.2

社長紹介

小立 鉦彦(現職:副理事長(2019(平成30)年~))

訪問社情報

【社名】株式会社南江堂(Nankodo Co., Ltd.)

【創立】1879年(明治12年)2月13日

【HP】<https://www.nankodo.co.jp/>

【主な出版分野】

医学・薬学・看護学・リハビリテーション医学
栄養学など



小立社長

テーマ1「本について」

—会社の転機となった本は何でしょうか？

南江堂は自然科学書の中でも医書に特化しており、他ジャンルのような会社の一大転機となったような本はありません。今でこそ「年度版 今日の治療薬」は看板商品になっていますが、本書発刊当初の40余年前は特に注目されない本の一冊でした。当社の出版史上で強いてあげるとすれば以下の3冊になると思います。1冊目は「人体解剖学」です。著者は当時マクロ(肉眼解剖)で日本の第一人者の一人で、かなり価値のある解剖書でした。それ以前の解剖書はとにかく分厚かったのですが、本書は盛りだくさんで内容が充実している割にコンパクトで扱いやすかったのが良かったように思います。2冊目は「第八改正 日本薬局方註解」。こちらもシーズンになると非常に動いていました。それと、先の「今日の治療薬」。本書はお蔭さまで、医療機関に行くとき使っていたのをよく見かけます。有難いことですが、大体が古い年度の版ですね。医薬品情報は変更が多いのでできれば毎年、あるいは隔年でもご購入いただきたいですが、まあ多少の不具合はあっても便利さは変わらないですね。

—本が売れない時代、今後の本への可能性は？

今さら言うまでもなく出版界全体の総売上は毎年ものすごく減っています。医書は比較的影響が少ないと一昨年くらいまでは考えていましたが、いよいよ影響が出てきたなと思当たる節もあります。ただ、電子書籍は健闘しています。医書5出版社で出資・創立した電子医書の配信会社「医書.jp」が軌道に乗ってきたこともあり、多少は一安心といったところですが、今後も努力して電子の進歩に相応していかなくてはなりません。

—社長にとって本とはどういう存在でしょうか？お薦めの本や愛読書などがありましたら教えてください。

「本」は私や社員が生きていく糧ですね。入社直後の営業部の若僧時代の話ですが、取次からの結束された返品が倉庫に置いてあり、返品処理作業中にちょっと休もうとその結束の上に座っていたらたまたま当時の社長が通りかかり「何やっているんだ！」とすごい勢いで怒られたことがあります。「本は神聖なもの」といった感じでした。非常に印象深い出来事で、あれ以来本をととても大切にしているし、愛おしいなと思います。書店に行くのも大好きです。ところが、今でこそ書店に行くともまるで自分の子や孫に囲まれている気持ちになりますが、社会人になるまでは読書が大の苦手で、小学校の時に『ロビンソン・クルーソー』(絵本)を読破

(!?)したのが最初で最後でした。その後南江堂に入社して営業で東北地方を担当し、初めての出張が盛岡で、当時上野駅から特急電車で行くわけですが、何気に出発前ホームの売店で買った推理小説(和久峻三著)を読み始めたらどんだんのめりこみ盛岡駅に到着するまでずっと読んでいました。それから火がつきましたね。当初はハードボイルドに凝りまして、例えば大藪晴彦さんの悪人を完膚なきまでやっつけるみたいな類は爽快でした。家で寝る前にベッドで読む時間が待ち遠しかったです。今は他ジャンルも愛読し、新聞などの書評で気が惹かれるとそれを切り抜いて取っておいて購読にそなえますが、やはり根は“テレビっ子ならぬ“テレビ爺さん”なので、読書時間が削られて(書評の)切り抜きが増えていく一方で困っています(笑)。

テーマ2「株式会社南江堂について」

—会社の雰囲気をごどのように感じていますか

いいと思いますよ。南江堂は余暇の部活動が盛んで、そこで社員同士仲が良くなることも多いと思います。まず野球部ですが、これは大正時代から続く伝統があります。ゴルフ部も1960年代から続いています。あとはテニス、フットサル、卓球部もあります。部活動は、仕事の上でも必須なチームワークの醸成にもいいと思いますし私は推奨しています。他では、12年前に新入社員ローテーション制度を構築しました。入社後半年間で出版部、営業部、洋書部を2ヶ月ごとに回って研修をするのですが、それも社内融和の一因になっているのではないかと思います。会社はファミリーです。個人の力も大事ですがやっぱりチームプレーだと思います。部門間の連絡会議も定期的で開催しています。私の入社当時は、編集部と営業部は仲が悪かったですし、洋書部も社歴と同じくらい古いのでプライドが高く「洋書部で会社はもっている」といった感じでした。今は横のつながりを大切に仲良くやっていると思います。

—現在の社員やこれから入社してくる若い人へ期待や希望はありますか？

社員に期待しない社長はいないと思います。希望については、新卒、中途も含めて新入社員に対して部ごとにガイダンスをするのですが、私のところでは、社の歴史、現状・今後から社員としての心構えなどを説いて、最後に“主題”のように、社員同士が信頼しあえるようになることを一番お願いしたい、と申し述べます。前項でも申し上げましたが、チームワークと業績は連動します。因みに、社員に絶対に言わないのは「先輩の背中を見る」です。時代が違うと思います。先輩が間違ってるかも知れないし(笑)。

—社長が考えるこの会社の一番の財産は何ですか？

『今日の治療薬』をはじめとする看板商品ももちろん大切ですが、一番は何と言っても社員です。会社はとにかく社員次第。どんな経営方針を掲げても社員が前向きに取り組んでくれないと形になりません。創業以来141年の歴史の中には、様々な社員がいたと思いますが、皆さんが努力してくれて結果として今に続いているのだと思います。

テーマ3「南江堂で経験してきたことについて」

—これまでどのような部署を経験されたのでしょうか？

最初は営業部の販売1課、卸の部署になります。配属2ヶ月後から3年ほどコロナ社さんにお世話になり、主に販売促進課で武者修行させていただきました。この3年間のご教授は私にとって大きな財産です。南江堂に戻ってまず同じ販売促進課、主に学校と書店訪問の部署です。営業は合計で14年。次に編集部制作部門に10年、社長室長2年、その後営業部宣伝課長が8年、現場での業務はそこまでになります。洋書部

を除いてすべての部を経験できたのはキャリアとして大きかったです。

—今でもよく覚えているエピソードはありますか？

善悪(?)エピソードには事欠きませんが、販売促進課の時ですが、先生に教科書採用検討を依頼するわけです。一度じゃダメで何度も何度も足を運びます。そして結果として「小立さんのところに決めました」と。その時は、もう心の中でガッツポーズですね。営業の醍醐味といいますが、インパクトは凄かったです。そしてまた頑張ろうと思うわけです。当時は医書専門店担当者さんと協力して動くことが多かったので、夜はつるんで祝杯です。東海地方の某大都市の某専門書店さんの某店長さんとの“夜の祝勝会”は、居酒屋さんで飲んだ後お決まりの駅近くのパニーちゃんが飲み物をサグするお店でしたね。脱線してすみません。先生も書店さんも、どんなに時代が変わっても最後は人間対人間、そこは絶対外しちゃいけないことだと思います。信頼関係があるから応えていただける、協力していただける、仮に功を奏しなくても悔いはなかったですね。

テーマ4「自然科学書協会の今後について」

—今後取り組みたいこと、期待していることは何でしょうか？

現在は副理事長を仰せつかっていますが、5つの委員会が各々活発に活動をしていて、ボランティアの集まりなのに委員長をはじめとして皆さん本当に一生懸命にやってくださっています。

今は根本的に本が売れない上に教育の自動化という難問に直面し著作・著作権が脅かされ、苦しい時期であると思いますが、教育自動化問題については著作・著作権委員会が頑張っておっしゃって下さり、読者の方々に目を向けてもらうために、フェアや講演会の一層の充実とか、会報のホームページ掲載を試みるなど、各委員会日々試行錯誤しています。ぜひご期待いただければ幸いです。

—本日はお忙しい中、ありがとうございました。

(2020年3月18日、インタビュアー：山田貴史・逸見健介)

「自然科学書フェア」視察報告

6月19日(金)に、ジュンク堂書店仙台TR店にて開催中の「自然科学書フェア」を視察してまいりましたので、ご報告します。

参加者は、南條理事長、小立副理事長、村上販売・出展委員長、鈴木販売・出展副委員長と、私を含め5名でした。

このたびのフェア開催に際しては、新型コロナウイルスの影響で、我々委員による棚詰め・設営作業がキャンセルとなり、全て書店スタッフの皆様に行っていただきました。また、今回の視察も当初は6月4日予定でしたが、首都圏から他地域への移動自粛要請が出て延期となり、18日の要請解除を受けて、ようやく実現しました。

事務室へ通され、まずは理事長より、店長の石原聖様とご担当の木下舞様へ、この状況下に予定通りフェアを開催いただいていることへの感謝をお伝えしました。店長様からは、当会から進呈した販売協力金について御礼の言葉を頂戴しました。

その後フェア会場へ移動して、見やすく綺麗に陳列された書籍と、ポスターや看板などの飾りつけを拝見しながら、販売状況についてお話を伺いました。

TR店様では普段医学書を扱っていないのですが、「予想以上に医学書が売れている」とのお話でした。また広告掲載した河北新報を片手に来店した男性客も居たそうです。

可能であれば、更に情報交換や交流を深める場を設けたかったのですが、このたびの状況ではそうとも行かず、仙台を後にしました。

フェアは6月30日までの予定でしたが、その後店長様より「またとない機会なので、規模は半分には縮小しますが、ぜひ8月末まで延長したい」との有難いお申し出があり、お願いすることになりました。

なお、8月末の販売実績は、253点389冊で972, 219円とご報告をいただきました。

会員社の皆様には、来年以降も引き続きご協力を賜りますよう、お願い申し上げます。

(販売・出展委員 山内裕)



第 70 期定時総会報告

去る 7 月 16 日(木)、16 時より出版クラブ会館において、当協会第 70 期定時総会(69 期決算総会)が開催されました。

今般の総会は、新型コロナウイルス感染防止のため会員社の皆さまには、議決権行使あるいは委任状出席をおすすめしての開催となりました。

定刻の 16 時、司会者による開会宣言の後に、定款第 28 条に基づき南條理事長が総会議長に指名され、定足数の確認を行い総会に移りました。

定款第 32 条に基づき本総会の議事録署名人として、議長より白石理事、村上理事が指名され、議案審議に移りました。

第 1 号議案 第 69 期事業報告書案承認の件

第 2 号議案 第 69 期事業年度決算書承認の件

第 1 号議案については、小立副理事長が事業報告書の詳細な説明を行った後、議長が決議を諮り、可決承認されました。

第 2 号議案については、池田総務委員長が決算報告書の説明を行った後、長監事が監査報告を行い、議長が決議を諮り、可決承認されました。

引き続き「第 70 期 事業計画および収支予算」について報告がなされ、議長による閉会宣言をもって定時総会を終わりました。

なお、定時総会後に例年行われておりました会員報告会ならびに会員懇親会は、コロナ禍の状況を鑑み開催が見送られました。

(総務委員長 池田和博)

総会の様子



第 69・70 期理事会・委員会開催一覧(2020 年 4 月～2020 年 10 月)

理事会

< 第 69 期 >

- ・4 月;新型コロナウイルス感染状況に鑑み休会
- ・5 月;書面による理事会決議

< 第 70 期 >

- ・6 月 18 日(木) / 文化産業信用組合
- ・7 月 16 日(木) / 出版クラブホール・会議室
- ・9 月 17 日(木) / 文化産業信用組合
- ・10 月 22 日(木) / 文化産業信用組合

監事会

- ・6 月 23 日(火) / 文化産業信用組合

第 70 期定時総会

- ・7 月 16 日(木) / 出版クラブホール・会議室

委員会

- ・7 月 15 日(水) 広報委員会 / 文化産業信用組合
- ・10 月 21 日(水) 広報委員会 / 文化産業信用組合

新型コロナウイルス感染状況により、以下の出版関連団体主催の行事が中止となりました。

「全出版人大会」(例年 5 月開催。一般財団法人日本出版クラブ主催・当協会協賛)

「出版平和堂第 52 回出版功労者顕彰会」

(例年 10 月開催。一般財団法人日本出版クラブ出版平和堂委員会)

「出版・印刷人の集い」

(例年 11 月開催。東京都印刷工業組合出版メディア協議会主催・当協会協賛)

また、例年 12 月に開催しております当協会「年末会員懇親会」も今年は開催を見送ることになりました。毎年、会員社の代表者、関連団体代表者ならびに委員会委員の方々にもご出席いただき懇親を深めていただいておりますが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

編集後記

広報委員の逸見と申します。南江堂の総務部に所属しております。
今回貴重なスペースをいただきましたので、現在進行中ではありますが新型コロナウイルスについて少し振り返ってみたいと思います。

今から7か月前の2020年1月、待ちに待ったオリンピックイヤーに突入し、日本全体が何となくメモリアルな1年になるのだろうと期待を抱いていたことと思います。個人的にも東京マラソン2020(3月1日開催予定)への10年越しの初出場が決まっており、正直舞い上がっていました。
「武漢」「新型コロナウイルス」といった言葉を初めて聞いたのは1月だったと思いますが、私は県内1泊2日の家族旅行に行きましたし、世間にも私にも危機感はほとんどなかったと記憶しています。

2月に入ると、ダイヤモンド・プリンセス号の件が連日報道されていました。報道が一段落し「マスクを着用した方がよさそうだ」と思った時にはすでにドラッグストアからマスクが消えていたのには驚きました(花粉症の妻が買い置きしてくれていなかったらと思うとゾッとします)。
最後の飲み会は2月上旬でした。私の所属する部署の歓迎会で、開催していいのかなと少し考えましたが、世間的にはまだ自粛の動きはなく予定通り開催しました(少し緊張感があったことは否定しません)。
ただ、そこからの展開は早かったように思います。2月下旬に全国すべての小中高校に臨時休校の要請が出されました。当然と言いますが、東京マラソンにおいても一般ランナーの参加は見送られました。弊社で時差出勤が導入されたのはこの頃になります。

3月。もう毎日が新型コロナウイルスでした。マスク不足が深刻化し、様々なイベントが自粛となり、東京オリンピック・パラリンピックの1年延期が発表され、テレビでは東京都や大阪府を始めとした自治体のトップが連日独自の施策を発表し、そして月末には志村けんさんが亡くなるという衝撃のニュースもありました。
弊社では時差出勤に加えてテレワークを開始することとなります。

そして4月7日、緊急事態宣言が発令されます。

「人の接触は最低7割極力8割削減を」

弊社も原則在宅勤務体制となりました。週5日の出社を週1日以下とする必要があると解釈し、社内においてはとにかくテレワークの徹底を呼び掛け、合わせて社内からコロナ禍における働き方について広く意見を募集しました。誰にも経験のない未曾有の事態であり、社内で温度差がないか、まだできることはないか、そればかり考えていたように思います。

5月下旬、1か月半に及んだ緊急事態宣言が解除されました。当時は新規感染者数が数えるほどとなり、素人目にも日本においては収束が見えていたように思います(結果的にはもう1ヶ月延長して完全に収束させるべきだったかもしれませんが)。

6月に入り、都道府県をまたぐ移動の自粛要請が緩和され、プロ野球が開幕し、コロナ禍収束に向けて経済が動き出した時期になります。その時はここで少し緩めたことが7月以降の第2波につながるなどとは思っていませんでした。

弊社としましては「宣言解除＝通常出社」は拙速ではないかとの考えもあり、在宅・出社併用で様子を見ていた時期になります。それでも世間の収束感に伴い、出社人数の割合は日に日に増えていきました。

そして7月、悪夢の第2波がやってきます。動き出した経済を再び止めることもなく、「Go To トラベル」キャンペーンの是非が連日議論され、感染者0名であった岩手県でもついに感染者が確認される事態となります。弊社では在宅勤務の上限を撤廃し、再び感染対策を重視した勤務体制へのシフトを決めました。

8月20日現在、残念ながら収束の兆しは見えていません。
穏やかな日常が戻ってくることを切に願うばかりです。

2020年8月20日
広報委員:逸見健介