

栗澤 そうですね。数年前に、70周年を迎えましたので。

金野 栗澤さん自体は入社して何年目になるんですか？

栗澤 20年弱ですね。

金野 約3分の1の歴史を見てきていることになりませぬ。

栗澤 そうなりますね。今は、私より先に入っていた人が少ないですね。10人くらい。個人的なことをお話すると、最初は地元の印刷会社に新卒で勤めました。今だと「パワハラだ」とか、「訴えろ」みたいな話もありますけど、僕らの時代って、言われた環境で、言われた通り動くのが働くことだと思っていたんですが、改めて考えてみるとひどい会社で。独立して、立ち上がったばかりの会社だったので、会社で初めての新卒だったんですけど、自分は何をどうしたらいいか全然わからないわけです。企画に興味があったから、その担当になるという話で採用されたんだけど、最初は修行だと言われて、営業に回されて。飛び込みはしょっちゅうだし、徹夜もしょっちゅう、残業手当もないし、月に1回出張があって。でも世の中、働くとはそういうものだというムードもあった。今ならデータとかを管理しながら営業をするんでしょうけど、当時はそういうのもまったくないので、どんぶり勘定で計算しながら、効果とかもわからないまま営業させられてたんですよ。色々な人とやりとりするのは楽しかったんですけど、それに関してお金が絡むとすごいすり減っていくような感覚があって。そこで、会社が傾いてきたのと同時に僕も半分リストラのような形で、入社3年目で辞めました。その後ブラブラして、職安と歯医者にしか通わない生活が続いた後に、さわや書店で外商部の募集があって。定期雑誌の配達仕事だったので、営業の経験があるからルートセールスなら楽そうだなと思って、面接しに行ったら社長から「お前は専門書だ」と言われて、当時本店の2階にあった専門書売り場に配属されて、そこで10年働きました。その後、フェザンの中にある店に異動して、そこで震災を体験し、その翌年にまた外商部に戻ってきて、現在に至るという感じですね。



「さわや書店 本店」。

多くの方々に愛され続ける盛岡を代表する老舗書店。「文庫X」などの独自に展開する販売手法は、全国でも大きな反響を呼ぶ。また毎回趣向を凝らしテーマを設けた選書コーナーや、店頭を飾るPOPは訪れる人たちの読みたくなっちゃうスイッチ押させる魅惑が店内所狭しとの仕掛けられている。

「さわや書店 本店」

Tel: 019-653-4411

<http://books-sawaya.co.jp/>

関 最初に働いていた印刷屋さんは盛岡ですか？

栗澤 盛岡です。今はもうないんですけど。そこはいずれ本を出したいって言っていたんですよ。チラシとかを作っていた分には成り立っていたんですけど、途中で社長が本を作り出して、1冊目が山登りの本だったんですよ。県内の山を登って紹介する本。2作目はよくわからないんですけど、青森にある世界遺産の白神山地の本を作り出すって言いだして。そこにいくらかつぎ進んだらいいんです。そういうのもあって、という感じでしたね。

金野 もともと本は好きだったんですか？

栗澤 なんとなくは好きでした。今ほど深くはなかったです。

金野 初めて働かれた専門書売り場はどういった本を売っていたんですか？

栗澤 売っていたのは、ビジネス書ですね。ビジネス書が専門書のくくりになっていまして。ビジネス書と法律、経済、哲学、宗教。そのあたりをやっていて、最後の方は売り場が成り立たなくなってきたので、人が削減されて全部ひとりで見えるようになり、そこから教育、資格、語学、福祉、建築も一通り管理するようになりました。

金野 そこで基礎を学ばれたわけですね。

栗澤 はい、おかげさまで。当時はまだいい時代だったんですよ。お客さんがいて、買ってもらえて、きちんと仕入れもできる流れがあった。そこが今は縛りがあって厳しいです。書籍の流通をもっとコンパクトにしようとする動きが厳しくて。仕入れがある程度制限されるんです。昔はある程度自分の感覚で本を仕入れることができ、お客さんの話を聞いて選ぶことができたんですが、今仕入れる本の選定はほぼデータが管理しています。

金野 どれくらい前からそうなっちゃったんですか？

栗澤 何年前でしょう。ここ10年くらいですかね。

三田 データでっていうのは売れている実績の数字が出てきて、ベストセラー的な数字の取れるものはさわやさんが仕入れないといけなくなるような感じですか？