

日本の出版コンテンツを世界へ



2万4145人が参加

「買いから売り」へ「ロンドンをカマログ配布

いま、日本の出版コンテンツは世界から熱い視線を注がれているといわれる。だが、その熱を受け止めている出版社はまたわずかだ。書籍の翻訳や版權エージェンツ事業を行う「ランネット」は、そんな双方のギャップを解消し、日本の出版物を世界に売り出せるように現状を報告してもらった。

高まる日本作品への関心 海外市場へ橋渡しし JWH を立上げ

ランネット
ライツ事業部部長
近谷 浩二

今年のロンドンブックフェアは例年以上の規模で開催された。各国間の版權売買も盛んになっており、いまや世界最大規模のブックフェアとなつてきている。

当社はこれまで、日本で翻訳出版できる原書を探すために主要なブックフェアには必ず参加してきたが、今回のロンドンブックフェアでは、新しい試みとして日本の書籍をPRする特製カタログを、会場などで六〇〇部配布した。これまで輸入一辺倒だった版權取引のあり方に疑問を感じ、逆に日本の作品の魅力を広げ、世界にPRし、版權を「売り込む」ことを目的としたのだ。

はじめに、今回の試行に至るまでの経緯を説明させていただきます。



田口ランディ氏を紹介したカタログ内のページ

〇〇〇〜三〇〇〇人の翻訳者会員を擁し、現在は年間約一三〇〇点の翻訳を出版社から請負っているほか、国内の七〇〇人近い編集者に無料のメールマガジンで版權情報も提供している。

そして昨年七月、これらの事業とは別に「ジャパニ

〇〇〇人へのメール配信などPR活動も行つたというものである。

海外志向の著者

立上げのきっかけは四年前、青山学院大学名誉教授・石川昭氏の著作の英訳出版に関わったことにある。

た。英文書を含む八〇冊超の著作がある石川氏はそれまで、驚くことに自ら海外出版社と交渉し、英訳出版を実現されていたのだ。

これ以降、著者自ら、あるいは出版社を介して、同様の相談をいたたく機会が

欧米の壁を越えるには

JWH立上げへと至るこれらの過程で、海外、とくに欧米へ書籍を紹介するためにはクリアすべき壁があることも分かってきた。

日本の作品に対して、韓国、中国、台湾をはじめとするアジア圏諸国からは、これまでも積極的なアプローチがあった。しかし欧米を中心としたその他の地域へは、一部の著名作家やマンガ、児童書などのジャンルに訴えるものを除いて、ほとんど紹介すらされていないのが現状だった。

増えてきた。海外出版を真剣に望む著者は意外に多く、一方でほとんどの出版社は残念ながらこれに対応できていないことが分かった。海外とのパイプがある当社なりにできることはなにかと考え、JWHの立上げに至ったのである。

また、このプロジェクトは何よりも海外出版の可能性を高めることが目的なので、版權取引を当社で独占せず、国内外の主要なエージェンツにも協力いただいている。現在の問題点は、作家から直接アプローチがあった際は必ず版元に許諾を取りに行くが、著者一出版社間で契約書自体が交わされていないケースが多く、そこから整備しなくてはならないことだ。

新文化

出版界唯一の専門紙

株式会社 新文化通信社

郵便番号 170-0005
東京都豊島区南大塚2-39-7 ヤマト大塚ビル
電話 03-3942-5561
FAX 編集03-3942-5568 販売東京00170-7-56511
発行人 丸島 基和

本紙購読料金
半年 14,400円(税込)
(毎週木曜日発行)

Shinbunka online
www.shinbunka.co.jp/

教育と文化の創造のために
専門のサービスをいたしております

株式会社 日教販

http://www.nikkyoohan.co.jp/

本社 〒112-0004
東京都文京区後楽1-4-25
☎(03) 3814-2111(代)

戸田センター 〒335-8522
埼玉県戸田市上戸田4-2-33
☎(048) 441-9311(代)

発的に日本の版權情報を持ち込んで、とくに欧米諸国で出版を実現するのは至難の業だということを知らされた。

通常、海外ではどこの国でも企画はだいたい英語でプレゼンされていて、最低でも英文シノプシス、または作品の翻訳サンプルを携えていなければ、そもそも検討してもらえない。

「交渉窓口が 不満語る海外関係者 わからない」

ロンドン入りを前に、海外出版関係者にはメールを配信して今回の試みを伝え、アポは順調に取れ、とくにイタリア、ドイツ、フランス、ロシアから積極的な反応があった。国内ではあまり知られていないが、イタリアでは日本の文芸作品はブームといっても過言ではないほど関心の的となつてい

仮にこれらを周到に用意し書籍の紹介ができたとしても、特に英米の大手出版社ともなれば、企画会議を通過するのは、よほどのベストセラーか海外でもよく知られた著者、あるいは世界中の読者に興味を持たれるような新事実を紹介するものに限られるのが実情である。

的から今回のロンドンブックフェアで配布したカタログは、同時にこれらの壁を打破することも目指した。ブックフェアには世界中の出版社がカタログを持ち寄るが、特に目を引くような凝った作りを目指した。これは今回のみで終わらせず、継続していくことが大事だと考えている。

短期的な売上目標が設定され、企画成立のハードルもますます高くなっていく。環境の変化が激しく、編集者として一定のモチベーションを保ちにくくなったことが転身の主な原因らしい。エージェン

文芸、ビジネス書からマンガまで幅広いニーズ



る。まず、彼らが一様に口にしたのは、これまで日本の良質な文芸作品をさがしていたが、窓口がどこかわからない、日本の出版社にアプローチしてもコミュニケーションが取れない、または版權の扱いに慣れていないのか、たらいまわしにされた、などの不満であった。

各国の反応は？

IL CADUCEOというイタリアのエージェントは、これまで綿矢りさや東野圭吾の作品を国内に紹介した経験を持つ。フィクション部門担当のマリネッ

国にまたがって広くネットワークを持つていて、様々な情報を交換している。最近では目立って増加しており、今回のブックフェアでもライツセンターには五〇〇を超えるエージェントのテーブルが用意された。

私の知る範囲では、大手出版社の編集職を辞めてエージェントに転身した人が多い。現在、出版社では吸収・合併が頻繁に行われ、突然解雇されることもめず

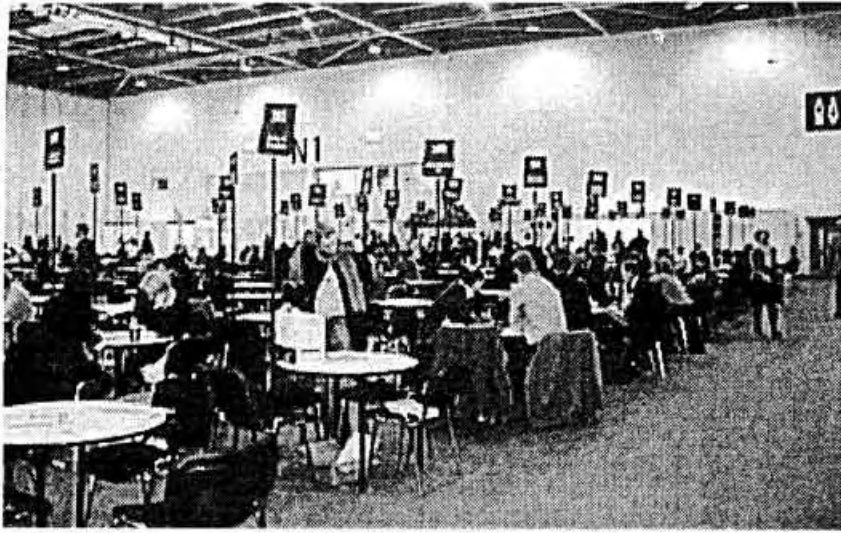
爆剤にしたいという。とくに犯罪小説やミステリー、ダークファンタジーに注目している。

ビジネス書や自己啓発書で有名なドイツの大手出版社の社長は、日本のビジネス書にも目をつけている。日本の自己啓発書やグローバル企業の経営戦略本は、ドイツ国内でもニーズがあると考えているようだ。この社長はブラジル生まれのニューヨーク育ち、成人してからドイツに移住した経歴をもっており、出版ビジネスをグローバルな視野で捉えているのは当然ともいえる。

さらにイスラエル、チェコ、ロシアの出版社からもアプローチがあった。イスラエル・アストロログ社のユバル氏によれば、イスラエルでも日本のマンガ熱が高まっているとのこと。すでに日本関連の書籍も手がけており、もっと増やしていきたいそうだ。

彼に言わせれば、日本はとても保守的な国民性をもつかと思えば、出版物は性描写が盛んで、ある意味ではたいそうオープン。とらえどころが無く、そこが魅力的だそうである。ちなみに性描写に対する規制は国によって様々で、アメリカなどはかなり厳しいが、欧州やイスラエルでは比較的緩やかだ。この辺りの事情も作品を紹介する際に考慮に入れなければならない点だろう。

今回のブックフェアでの成果はこれからだが、かなりの数のタイトルに対して出版を本格的に検討したいと連絡を受けている。少なくとも、日本の様々なジャンル、個々の作品に対し、大いに興味を持っている海外出版関係者が数多いことは間違いなかった。



500社超のエージェントが机をならべた「ライツセンター」

だが一方で、マンガやアニメの企業は別として、海外における日本の出版界自体の存在感は、残念ながらまだまだ希薄である。

注目される中国市場

今や世界が注目しているのは、急成長著しい中国市場だ。海賊版の横行やインフラの未整備など、様々な問題を抱えているにもかかわらず、一三億を超える人口と、新しいことに挑戦したいという中国側の積極的な姿勢にあるようだ。

世界に拠点をもち、英国の文化活動普及に努めるブリティッシュ・カウンシルと英国出版社協会は、共同で中国市場に参入するためのセミナーを開き、中国の国内事情の分析や、中国でのビジネス支援を行うプログラムを積極的に紹介していた。

では日本の出版界については？ 法律書などを専門に扱うカペンディッシュ社のソニー・レオン氏は、昨年十一月に英国出版社協会の視察団の一員として来日し、日本の出版界の現場を

視察して帰ったが、このときに語った日本の印象はかなり辛らつなものだった。

「日本は内向き」 「旧態依然」は淘汰される

「個々の作品を生み出すアイデアや力量はたいそう素晴らしい。だがマーケティングがすでに飽和しているの

に、リスクをおかしても新しいことにチャレンジする出版社が少なく、内向きだ。企業としての将来へのビジョンや、より大きなビジネスチャンスを求めて海外戦略を練っている会社はどれくらいあるのだろうか。英国でも、古い体質を抜け出せなかった出版社は淘汰された。旧態依然とした体質の日本もいずれは同じ道をたどるはずだ。

若い人のアイデアを積極的に採用したり、思い切った方向転換も辞さないくらいの積極性がなければ、活性化はなかなか難しいのではないかと。マンガやアニメーションのように世界を席卷するくらいのコンテンツを作る土壌はあるのだから、より広く視野を持って、貪欲に取り組まなくてはもつたない」。

今は開拓の時期

また今回、多くの関係者と会うなかで改めて分かったのは、各国の海外出版社

には日本語のできる人材がほとんどおらず、これは日本側が海外と仕事を進めるうえで圧倒的に不利だということである。当然といえば当然だが、欧米国どうしでは、たとえ国が違っても必ずといっていいほど英語以外にフランス語やイタリア語、スペイン語のできる人間が社内にいるので、書籍のリーディングや情報収集が容易だ。

しかし、言葉の壁であきらめていては前へ進めない。当社がなぜ、まだ開拓されていない海外出版にこだわるのか？ やはり自国の文化を海外に紹介することに抑えがたい情熱を感じるからにはかならない。国内市場がすでに成熟しているのなら、逆に新しいことを始めるにはもつたここの時期ではないだろうか。

(1) 2006年(平成18年)3月23日



一般客は入らない商談の場であるロンドンBF。今年は2万4145人が参加