

# 新刊書発行前夜の裏話

ビジネス書を出しているコンサルタント先生が「あんたの本はよく売れるね。私のは全く売れない。こうして自分で売れるしかないんだよ」と恨みがましく言っていた。多くの人が買う本には「運の神」がついている。本屋で「君、これ、見て、これいい本だよ」と運の女神が薦めてくれるのだ。

## 新刊一冊出すという年間目標

もてようとして格好をつける歳ではない。新刊書に渾身の力作と謳いたいが違う。時間はかけたが渾身とまでは言えない。

力作かどうかは読んだ人が判断すること。著者や出版社が言えば食品の化粧箱みたいなもの、中身をよく見せる宣伝文句になる。

会社では毎年正月の仕事始めの日、全員が仕事と私生活の年間目標を一つずつ出す。それを一覽表にして壁に貼り出す。私は毎年、仕事は「新刊書を一冊出す」で私生活は「体重を5キロ減らす」や「禁煙」と書いている。前に出た本が平成二十七年(二〇一五)の九月だから、以後五年毎年この目標を書いてきた。毎年達成率ゼロパーセント。社員の模範にはならないし、本人も含めて誰も私の目標に期待しなくなつたし、気にもかけなくなつた。

それが五年目、突然、仕事の日、新刊一冊が達成できた。武漢ウイルスのおかげである。ビジネスマンの青春は十代二十代ではない。四十代から六十代の三十年間だと、サミュエル・ウルマンの「青春」の詩を引き合いに出して言ってきた。二十代三十代は蓄積の時、学ぶ時、鍛えられる時で苦勞する。この苦勞がみもの大きい花を咲かせるのが四十代

からである。人生が一番輝く時、それが青春時代である。

私は昭和五十六年(一九八一)十二月、四十歳の時、「管理者の人間学」(アマゾン・ベストセラー)の日本の本一〇〇冊に入っている)を出した。平成十二年(二〇〇〇)二月、五十八歳の時「上司が鬼とならねば部下は動かす」(プレジデント社刊、新潮文庫、韓国語版、中国語版を含めるとこの本だけで六十五万部以上、現在も毎年版を重ねている)を出した。零細企業の社長であり、作家ではないのだがまずまずの青春であった。

以後何冊も出しているが盛りは過ぎた。そのエネルギーは消えそくな焚き火の煙のように弱くなつていた。

四百字の原稿を書くのは百メートル全力疾走するのと同じエネルギーを消耗すると言われている。作家だけでなく誰でも四百字十枚文章を書けば千メートル走る力を費す。頭を使えば体全体が疲れるということである。

五年前の本の最後の五行。「荒田は己の人生を振り返って見た。同じ時間、同じ空気を吸って生きてきた仲間の顔を思い浮かべながら思った。『祖先の教えを忠実に守ってきた。おかげで次の代に引き継ぐことができそうだ。私は運が良かった。子孫もまた宇宙の

断られるだろうと思っていたら案の定である。『相当部数ご購入いただけなければゴーストサインは出せません』という編集長の返事。この二十年の間に私の本を七冊出してくれた出版社に「検討してください」と原稿を送った。その返事がこれである。かつては景気が良かったが、経営者が変わり人が変わり方針が変わり年月とともに沈んで行ったのであろう。今まで一度も本を買ってくれなければ「などと言われたことはなかった。

「では何冊購入すればよろしいでしょうか」とは聞かなかつた。「ご検討ありがとうございます。お元気で」と手紙を出した。

恩義ある出版社である。ここを通さないと他社から出したとなれば、礼儀知らず知らずと非難される。そうならないため原稿をこの出版社に送った。案の定断られた。案の定なのでビクビクもガツカリもなかった。

思い出せば二十年前『上司が鬼とならねば部下は動かす』の原稿を「検討してください」と四社に持ち込んだ。一社断られるとまた

## 経営管理講座 380 染谷和巳

## 高木書房に出版を頼んだ理由

焚き火の残滓が復活し、なかなかの一冊を作り出した。制作協力武漢ウイルスである。いや、こいつがいなければできなかった本だから、「武漢ウイルス共著」としなればなるまい。おかげで久々に大きい顔ができる。

断られるだろうと思っていたら案の定である。『相当部数ご購入いただけなければゴーストサインは出せません』という編集長の返事。この二十年の間に私の本を七冊出してくれた出版社に「検討してください」と原稿を送った。その返事がこれである。かつては景気が良かったが、経営者が変わり人が変わり方針が変わり年月とともに沈んで行ったのであろう。今まで一度も本を買ってくれなければ「などと言われたことはなかった。

「では何冊購入すればよろしいでしょうか」とは聞かなかつた。「ご検討ありがとうございます。お元気で」と手紙を出した。

恩義ある出版社である。ここを通さないと他社から出したとなれば、礼儀知らず知らずと非難される。そうならないため原稿をこの出版社に送った。案の定断られた。案の定なのでビクビクもガツカリもなかった。

思い出せば二十年前『上司が鬼とならねば部下は動かす』の原稿を「検討してください」と四社に持ち込んだ。一社断られるとまた

断られるだろうと思っていたら案の定である。『相当部数ご購入いただけなければゴーストサインは出せません』という編集長の返事。この二十年の間に私の本を七冊出してくれた出版社に「検討してください」と原稿を送った。その返事がこれである。かつては景気が良かったが、経営者が変わり人が変わり方針が変わり年月とともに沈んで行ったのであろう。今まで一度も本を買ってくれなければ「などと言われたことはなかった。

「では何冊購入すればよろしいでしょうか」とは聞かなかつた。「ご検討ありがとうございます。お元気で」と手紙を出した。

恩義ある出版社である。ここを通さないと他社から出したとなれば、礼儀知らず知らずと非難される。そうならないため原稿をこの出版社に送った。案の定断られた。案の定なのでビクビクもガツカリもなかった。

が担当した。七月中旬契約。この時会長は余命数カ月のガンを患っていた。死ぬ前に本を完成するのが受け請った者の使命である。編集から完成までの仕事をどこに頼もうか。当社のお客様には印刷会社、出版社が何社かある。六月に会ったばかりの齋藤社長を思い浮かべて「これは高木書房に頼もう」と私が決めた。齋藤は酒井にアドバイスし、原稿に手を入れ、山田会長にも直接会って話を聞き、段取りよく仕事を進めた。何といつても仕事が速くて正確だった。

十月、会長は病院の集中治療室からも見放されて、治療なしで放っておかれる病室に入った。「急げ！間に合わせるんだ！」十月末納品予定。それを齋藤は十月二十五日に完成させて当社に届けた。私も雑誌編集や出版に携わっていたことがあるので、一週間の納期短縮に驚愕した。他の本の制作もあるだろうに、おそらくこの一カ月間は不眠不休で仕事をしたのであろう。

十月二十六日、名古屋の病院に山田、酒井と本を持参した。「もう口もきけません」と家族が言ったが、本を開いて見せる私に会長は「ありがたう」と言った。奥さん息子さん口をきいた会長を唾然として見つめていた。

十月二十七日早朝会長はなくなった。八十四歳。

『自省録 土との闘い』杭打ち人生―山田末廣』布張りの表紙に

金箔押し文字があった。齋藤の仕事能力と責任感に対する私の信頼が強くなった。本の後半に山田会長の故郷奄美大島の写真があった。「この写真をレイアウトしたのは誰?」「齋藤社長です」と酒井。

海と田んぼと山の風景写真を見開き二ページ全面を使って載せている。六十年以上前の白黒の古い写真、シミがついており半分破れた線が入っている。それを丹念に修復して大きく載せている。

「この写真をこのように大きく扱うというのは編集者の感性だ。山田会長は心から満足しただろう。わかる?」酒井はそんなものかという顔で「はあ」と答えた。つぎの、大阪の会社の創業社長の人生史も高木書房に頼んだ。半年で完成の予定がなかなかできない。本人だけでなくまわりの人が注文をつけてくる。「あれが足りない」「これも載せて」と。その注文に応じて酒井が大阪に行きゲラ刷り(印刷所の校正刷り)を見せるとまた新たな注文。

## 本が売れる売れないは神頼み

小出版社の社長が「これすべて資産勘定なんですよ」と積み上げられた在庫の本を見上げて言う。税務署は「ほらそこに二千万円あるじゃないですか、税金払ってください」と言う。出版社は在庫の山に潰される。

本が売れなくても著者は痛まないうが出版社は大金を投じている。死活がかかっている。高木書房が「あなたの本を扱ってよかった」と言ってくれるよう、また運命の女神(または武漢ウイルスか)に手を合わせて祈る。