

日経ベンチャー

攻めの経営実務情報

2003 2月号

NIKKEI VENTURE No.221

- 特集……お客の心をつかむ
会社の秘密
- アングル……再起の道を拓く「経営リセット」



文化越境

酒井 弘樹 パーティカル 社長

大手新聞社の書籍編集者から転じ、日本の現代小説やノンフィクションを世界に紹介する野望を抱いて渡米。3年余の試行錯誤を経て、今春、4冊の書籍で米出版市場に乗り出す。

酒井弘樹

バーティカル社長

2/2003
日経ベンチャー

さかい・ひろき

1962年2月、愛媛県生まれ。85年、中央大学法学部法律学科卒業。同4月、日本経済新聞社入社(出版局編集部)。91年7月、「覇者の誤算」(立石泰則著)の企画編集により、95年1月、堀田力の「おごるな上司!」の企画編集により出版局長賞。98年4月、日本経済新聞社依願退社。98年7月、本拠を米国ニューヨークに移す。99年3月、日本の小説やノンフィクションを英文に翻訳し、米国を中心とした海外市場で出版するバーティカル社(<http://www.vertical-inc.com>)を設立。現在に至る。

「日本の現代小説やノンフィクションはなぜ海外へ出ないのか」——。
素朴な疑問を自力で解決するためにニューヨークへ渡った。
日本の作品にも世界で通用する普遍性が必ずある、
文字の力で文化や思想を伝えたい、という強い思いを持ち続けたことが、
優れた編集者やブックデザイナーとの出会いにつながった。
選び抜いた4冊の書籍をこの春に初出版。本当の勝負が始まる。
(聞き手は本誌前編集長、小口日出彦)

文化や思想の本質「文字」の力で 日本に対する見方を変えたい

いま仕掛けていらつしやる

のは、日本の小説やノンフィクションを英語化して、米国の市場へ投入していくというベンチャービジネス。しかも、本拠をニューヨークに置いている。大手新聞社の書籍編集者から大胆にスピントフしたきつかけは？

酒井 日本の書店に行けば、翻訳書があふれんばかりに置いてあるけれども、日本の現代小説やノンフィクションはほとんど欧米の市場に出ていかない。出版業界の人だけじゃなくて、本や国際文化に関心を持つ人なら、誰でもそう感じることだと思っただけです。

私も疑問を持つようになった。調べてみた。結論は「通用する作品がないわけじゃない。仕組みがない」ということ。

その仕組みをつくらう。欧米の市場に通用する作家はたくさんいる。仕組みさえつくれば、いい現代小説、いいノンフィク

ションが通用しないわけがない、と率直に思った。

日本の編集者の大半は、日本の中で精緻に作品を編んで、日本市場でヒットを飛ばすことを主にやっている。それだけでも大変な仕事です。それを超えて、海外に出る気持ちにさせたのは、何ですか

酒井 僕は、米国が大好きなわけでも、日本が嫌いなわけでもないんです。ただ、いろいろ調べた上で、やりがいのある仕事を実現できる一番ふさわしい場所が米国であり、その出版文化の中心であるニューヨークだった。最適な場所だから、そこに行っただけの話です。

英語で出版する意味は、やはり世界の共通言語というところや、応なく英語になりましたからね。ハーバード大学のジョセフ・ナイがよく国家の力の源泉としてハードパワーとソフトパワーと言う。米国のハードパワ

ーというのは軍事力や技術力。一方、ソフトパワーの最大のものであるのは英語であって、その英語によって文化とか思想を表現する力だ。

日本が社会的に、あるいは個人的に国際的なプレゼンスを高めようとした時に、いや応なく英語で表現していかなくやいけない。こういう発想を持つ人で、たくさんいると思います。

ただし、いきなりニューヨークに飛び出してしまうという無茶な行動に出た人は、**酒井さん**以外にいなかった(笑)

酒井 いやいや。米国の出版界で一から起こすにしても、これから書いてもらうわけじゃない。既に蓄積した作品から自由に選んでプロデュースできるとするのは、スタートアップ時点としてはものすごく強いはずだと熱くなったんです(笑)。

例えば、北方謙三さんという作家を僕は前から知っているけ

れども、北方さんには、いい編集者がついていて、その人たちに任せておけばもう十分なんです。僕なんか出る幕がない。しかし、北方さんが書いている作品の中から世界に通用する作品を選んで、海外でプロデュースしていく仕事は、僕でないといけないと思っただけ。

実際、わが社の最初の商品として二〇〇三年春に出す四冊は強いです。ドリームワークスの映画で米国でも当たった「リング」が、これがヒットすると「リング」「らせん」というシリーズがあります。北方謙三さんには一五〇冊の作品があります。江國香織さんもたくさん小説があるわけですよ。栗本薫さんの「グイン・サーガ」は現在八七巻出て、無尽蔵といってもいいほどの作品量があるわけです。それを一手にプロデュースできることは、とてつもなく大きなビジネスチャンスです。

やりがいのある仕事ができる一番ふさわしい場所が
米国であり出版文化の中心であるニューヨークだった

——無茶に見えても実は、出版ビジネスとして成長性の非常に高いところを狙ったと

酒井 米国の出版社も日本の出版社も、いい本をつくって読者に提供するという点では同じなんです。ただし、日本の出版社というのは本だけに限った製造業であり、配布業者ですね。

米国の出版社はいい本をつくって、そこから派生する商品を含めたトータルな権利ビジネスに仕立てる。その違いがものすごく大きい。

九八年に渡米して以来、沈黙の時間も長かったですね
酒井 ビジョンとか目的を共有してくれるいい人たちと出会うまでの時間がかりました。

二〇〇一年五月に、チーフエディターで日系ギリシア人のヤニ・メンザス君が入社したのが非常に大きかった。僕がつらい、どうしようかと悩んでいる時期に、彼もコロンビア大学の博士課程を終えて、学問は好きでも大学に残ることにあまり意味を見出せないで迷っていた。

彼が高いレベルで英語の編集ができるということで、出版社そのものをやろうと決断することができました。それまでは、やはり僕では英語の編集ができ

ないわけです。だから、どうしても出版社そのものをやるというモデルを追求しにくかった。

メンザス君がうちに入ったことによつて、その縁でハーバードロースタールを出て、ニューヨークの法律事務所にいたマイカ・バーチ君がマーケティング担当として入ってきた。

結局、そういう優秀な人のチームがいないと難しかった。仕事回転し始めてしまえば、むしろ僕は邪魔になる(笑)。

——前の話に戻つて、世界の共通言語としての英語で文化や思想を伝えるという点。そもそも文化や思想を伝えるためには、かなり強いコミュニケーション能力と意思が必要ですね。日本人には、言語とは無関係にそういうことをしたいと思わない人が多いように感じます。それを超えて、世界に何かを伝えなさいいけないという理由は……

酒井 僕は、日本にもこんないいものがありますとか、声高に言うつもりはないんです。日本のいいところだけを紹介しようという気もさらさらしない。

だけど、例えば栗本薫さんの「ゲイン・サーガ」。ヒロイックファンタジーというジャンルで、首から上がヒョウの男が主

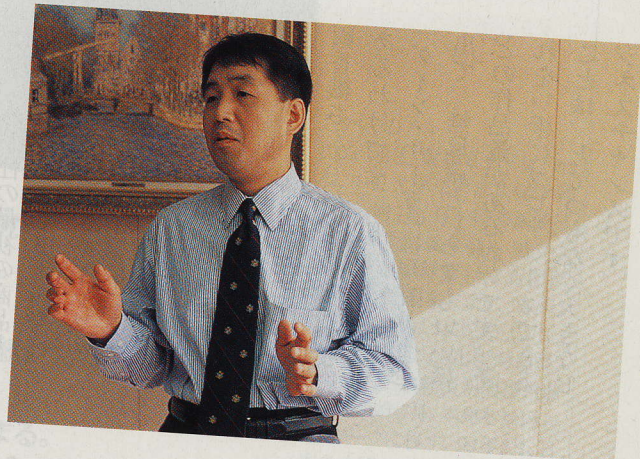
人公。日本を感じさせるものつ

てカオル・クリモトという著名名だけ。これがわが社から出た場合に、ほとんどの米国人は日系米国人が書いたと思うでしょう。それが、実は日本で生まれて日本で育った人が日本語で書いたものだということがわかった時に、日本というものに対する考え方が少しでも変わってくる。それこそが実は強い力なんじゃないかなと思うわけです。

——日本にも普遍性を持ったものがある、しかも文化とか思想という形で表象できるような存在としてあり得るんだという主張。だから、波紋を起すために石を投げてみましょうと

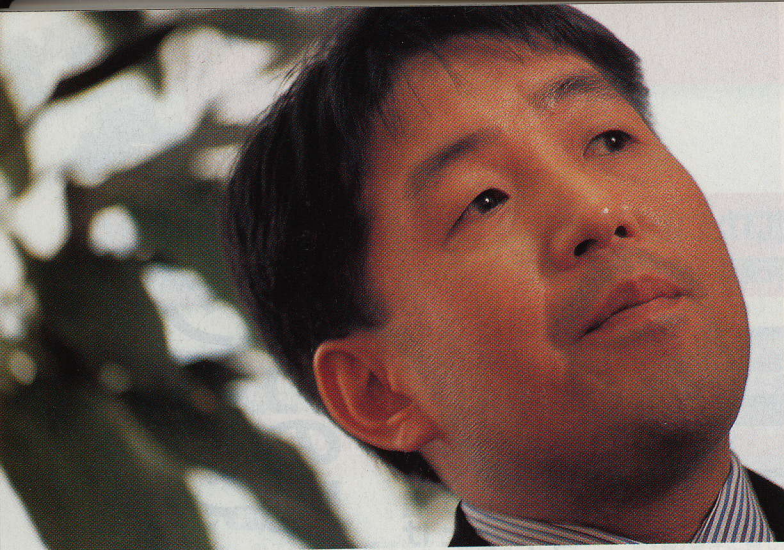
酒井 そうです。戦後はトヨタ、ホンダ、ソニーなどが、いい製品をつくることで日本のプレゼンスを上げ、あるいは日本人の優秀性を世界に見せていった。その後、テレビゲームとか、アニメーションとかも認められて、最近では野茂とか、イチローとか、そういうものがまた認められている。

それプラス、文化と思想の根源である文字というもので相互にもつと行き来するということか、情報交流できるチャンスを広げていくということをやらない



と。それも、外交的なお仕着せではなくて、ビジネスの世界で。成功率が高いかとかいうことは別として、男子一生の仕事。出版の世界は日本語で書いている限り、世界を意識することが難しいです。自動車や家電製品なら言語に関係なく使えるから、自然に世界を意識していく方向に頭が向く。ところが、日本語という環境に閉ざされている限り、発想の転換が難しい。しかし、どのジャンルにしろ、二二世紀の環境の中では、単一の国とか地域を超えて発想していかないと、持続的に成長できるビジネスを実現するのは厳しい

どのジャンルでも単一の国や地域を超えて発想しないと
持続的に成長できるビジネスを実現するのは厳しい



いんじゃないかと思えます。

「どんな書籍をどういうタイミングで投入していく計画なのでしょう」

酒井 二〇〇三年春のシーズンに四冊、秋に八冊、二〇〇四年には春、秋合計で二〇冊を計画しています。

「最初の四冊のタイトルをもう一度教えていただけますか。」

酒井 鈴木光司「リング」、江國香織「きらきらひかる」、これは英語のタイトルは「Twin
kle・Twin kle」、北方謙三「棒の悲しみ」、これは「A S

hes」ですね。栗本薫さんの「グイン・サーガ」。

二〇〇三年秋は手塚治虫の「ブッダ」という漫画を出します。マニア向けでない、米国の

一流書店の小説の新刊コーナーに置かれるようなデザインと装幀で出していく。手塚治虫の晩

年の傑作の一つで大人向けの漫画、合計三〇〇〇ページを八分冊で出していきます。

二〇〇四年以後は、小説だけじゃなくて、いいノンフィクションも出していきたい。

「数字の目標は？」

酒井 今年出す一二冊で一〇〇万部。ネットの売り上げで一三〇〇万ドル。この予定通り進む

と、出版社としての基盤が完全に確立するんです。すると、英語の次に大きいスペイン語への

翻訳とか、ブッククラブなどいろいろなることが派生していくと思います。

「出版界の『台風の目』的な存在として、米国の業界誌に取り上げられましたね」

酒井 米国の出版界が驚いたのは、うちのアートディレクターのチップ・キッドなんです。彼は、八〇年代後半から九〇年代にかけて米国のブックデザインの世界に革命を起こしたと言わ

れているデザイナー。その人が、まだできたばかりの、日本のものを全部担当する。米国人に、何

でそんなことができたのかというので驚かれた。

最初の四冊の英語の原稿を見せたら、彼がすごく気に入ってくれました。もう一つ、彼は日

本のアニメーションやコミックの大ファンなんです。僕らが

「ブッダ」の話をした時に、「それは手塚のブッダか」と彼が身を乗り出した。

結局、作品の力なんです。僕ら自身のビジネスが独創的な

わけじゃないんです。日本の作家たちの力です。

「五年後のバーティカルは」

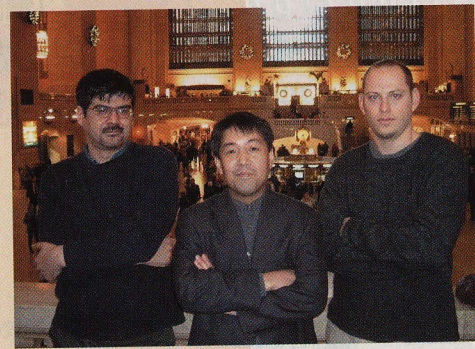
酒井 日本人の作家だけじゃなくて、米国人もバーティカルから出版したいと言わせた。中国語から英語、韓国語から英語

と、アジアに広げることもやってみてみたい。それを実現するチャンスが持てる、質の高い出版社という評価を得たいですね。

迷走から助走へ三年 初ヒット狙う打席に立つ

「米国で起業したい」。知人の紹介で酒井氏と会ったのは、九八年に氏が渡米する直前だった。同じ年の一月にシリコンバレーから帰国したばかりで、米国流のベンチャービジネスに染まっていた筆者は大いに応援する気になった。ただし、「日本の文字コンテンツを英語圏に投入する」というアイデアにはのけぞった。米国での活動を通じて「言語のギャップ」の深さと難しさ身に染みていたからだ。

氏とはその後も折々に会ったが、ゆっくり転がっているかと思うと、バネ仕掛けにぶつかって急に弾けるピンボールマシンの



玉のように、軌道が定まらない日々が続いているように見えた。迷走三年を経て昨年秋、仮とじの翻訳と装丁見本を抱えて氏が現れた時は、ひとしお感慨が湧いた。

写真は、酒井氏とその両腕、ヤニ・メンサス氏(左)とマイカ・バーチ氏(右)。ニューヨークのグランドセントラル駅にて。本番はこれから。この春に出版する四冊で初ヒットが出るか、どうか。