

皆さんから多く寄せられたご質問に対する回答

【会社全体に対するもの】

紀伊國屋書店の店名やブックカバーの由来について
<p>多くの皆さんから江戸時代中期の富商「紀伊国屋文左衛門」との関係を訊かれますが、その共通点は「紀州」のみです。創業者である田辺家の初代は紀州徳川家の足輕で、昭和2年に書店を始めた田辺茂一は田辺家八代目。七代目鉄太郎の時代には、薪炭の間屋でした。</p> <p>また街で見かける紀伊國屋書店のブックカバーは、田辺茂一の友人であった英文学者の古沢安二郎氏の考案で、英国オックスフォード大学出版局のマークにヒントを得て作られたというエピソードがあります。</p>
どんな社風ですか
<p>ご質問が多かった点ですが、一言で言えば「自由」です。紀伊國屋書店には、社是・社訓といったものは一切無く、学閥などの閥も全くありません。そもそも、精神の自由の産物である書籍を扱っている以上当然かもしれません。</p>
紀伊國屋書店の強みと弱みとは
<p>書店として規模の大きいことが強みであると同時に弱みでもあります。弱みでもあるというのは組織の肥大化が意思決定を遅らせたり、迅速な方向転換が出来なくなるリスクがあることからです。</p>
電子書籍への取組みについて
<p>2011年6月より、電子書籍配信サービスをスタート。現在、約23万点を配信しています。また、電子書籍アプリ「Kinoppy」をダウンロードすることにより、iPhone、iPad等のiOS端末やアンドロイド端末、PCなどからも直接ご購入できるようにしています。電子書籍は、これまでの取次を介する流通を革命的に変える仕組みです。</p> <p>ここには、これまで長期間未解決であった返品問題が発生しません。</p> <p>紀伊國屋書店は、日本の電子書籍サービスの先頭に立ち、これからもサービス向上に努めていきます。</p>

どのようなジョブローテーションがありますか

紀伊國屋書店には特に固定的なジョブローテーションはありません。従って、店舗5年→営業5年→管理部門5年といった決まったサイクルはないものとお考え下さい。

つまり、ある職種に就くことで得られるキャリアというより、どの職種でも必要なキャリアをそれぞれが自ら獲得してゆくのです。その獲得が会社に認められれば、昇格という形で徐々にキャリアアップして行きます。

係長→課長代理→課長→次長→部長代理という形で昇格してゆきますが、店舗では、係長クラスからは、中小規模の店長になる場合もあります。営業のほうでも、同様の昇格をし、早ければ係長クラスで営業所長になる場合もあります。

最初にどの職種につくか、あるいは入社後何年かして他の職種を希望する場合、本人の希望が第一ですが、会社の方針により本人の希望通りにならない場合もあります。

固定的なローテーションはありませんので、異動時期にはかなりバラツキがありますが、平均すると5年くらいのタームで変わります。

営業から店に変わる例はあるのですが、店から営業に変わる例は殆どありません。

営業の扱う商品が特殊専門的なものが多いため、一般的な商品を扱う店舗からの異動は難しいからです。尚、出版部やホールを管轄する事業部への異動は皆無ではありませんが、殆ど無いものとお考え下さい。

男性・女性の処遇に差はありますか

性別による処遇の差別は一切ありません。産前産後休暇は、女性にしかありませんが、育児休業などは男性でも取る例があります。

昇格についても、まったく差別は無く、管理職の40%は女性です。

現在では、結婚を機に退職するケースは少なく、多くの女性社員が、結婚しても働き続けています。

また当社では、子育て支援制度を充実させ、出産後の女性社員が子育てしながら働ける環境づくりに力を入れています。例えば、育児休業は、1年間の取得が一般的ですが、当社では、希望すれば3年間取得することが出来ます。また育児短時間勤務制度は3歳までが一般的ですが、当社では子どもが小学校を卒業するまで、勤務時間を短縮して勤務することができます。

その他にも、子の看護休暇や学校行事休暇などがあり、こうした子育て支援制度を利用して、出産後に職場に復帰し、家庭と仕事を両立させながら、働き続ける女性社員が最近は特に増えています。

入社するにあたって必要な資格はありますか：
<p>持っているのが望ましいのは、語学関係の資格等（TOEIC 等）です。</p> <p>また、営業職では普通自動車免許が必須です。但し、それらがないと入社できないということではありません。強調したいのは、学生時代はとにかく本を読んでおいてほしいということです。読書は「考える」力を養い、感性を磨く最大の契機なのです。</p>
30代でどのような地位についていますか
<p>これも人によりかなり異なりますが、中規模店の店長や中規模の市場を持つ営業所長になっている例もあります。海外では、20代でも店長になることがあります。</p>
新古書店について
<p>ブックオフなど新古書店の展開は、紀伊國屋書店など既存の書店に対してある程度影響を与えています。既存の書店からすると、一番問題なのは、万引きされた本がそのまま新古書店に持ち込まれ、販売されることです。同じ新刊が、一方で値引きされて販売される結果となる訳ですので、全く思わざる形で再販制が崩されることとなります。営業の自由がある以上新古書店の閉鎖を要求することはできず、その良識に依存せざるをえません。</p>

<p>研修について</p>
<p>大体、どの研修も1日～3日程度です。 内定者を対象とする入社前研修では、店員役とお客様役に別れてロールプレイングという形で接客の研修を中心としたマナーや会社組織・就業規則の説明などを実施します。</p>
<p>外国人の採用</p>
<p>特に国籍と採用は関係ありません。過去にも、台湾・中国・アメリカ国籍の人を採用したことがあります。</p>
<p>海外での扱い商品</p>
<p>海外店と一口に言っても、アメリカとパシフィックエイシアン地区とは扱い商品にかなり違いがあります。アメリカの紀伊國屋では、主として駐在員・その御家族を顧客としているため、日本から輸入した和書・和雑誌が中心となり、洋書は books on Japan に限って扱っています。つまり、現地においては特殊専門的な書店だと言えます。ただし、日本のコミックやアニメは、アメリカ人にも人気が高く、よく売れています。これに対して、パシフィックエイシアン地区（台湾・タイ・マレーシア・シンガポール・オーストラリア・ドバイ）では、現地の総合書店として機能しており、顧客も現地の方が中心です。ですから、台湾では中文書が、他の地区では英文書が中心になります。</p>
<p>出向社員の条件は</p>
<p>海外に出向するための条件は、特にありません。 語学力はあるに越したことはないのですが、最も必要とされるのは適応力と好奇心です。（出向前、30時間程度語学研修を受けることができます。） 大体、3年～5年勤務した社員が出向することが多いですが、例えば、営業勤務の社員が海外の店舗に出向する例もあります。出向はご本人の希望と会社の適性判断により決まります。 海外に女性の出向社員もおります。日本の洋書・洋雑誌の輸入窓口として、欧米の出版社との交渉などに活躍しています。</p>
<p>【洋書】</p>
<p>洋書を取り扱う部署について</p>
<p>洋書は営業の主力商品であり、また、店舗でも洋書を販売しています。それ以外に、洋書にかかわる商品開発や仕入を担当しているのが学術情報販売促進本部です。営業ないし店の経験を経た後、ここに異動することが多いです。</p>

<p>【営業】</p> <p>自動車免許について</p>
<p>営業の仕事には免許が必須です。現時点で持っている必要はありませんが、入社までに取って頂ければ充分です。</p>
<p>司書資格を持っていると何か役立ちますか</p>
<p>司書資格を持っていると、図書館業務に対する理解があるので、図書館への営業などで役立つことが多いでしょう。</p>
<p>営業するにあたって専門的な知識は必要か</p>
<p>営業の得意先は大学が多いので、自分が専攻した分野以外の先生のところにも当然行かなければなりません。その場合、すべての分野に亘って、専門知識を習得することは不可能です。むしろ、その分野のエキスパートである先生に教えてもらうのです。簡単な入門書を読むような努力は必要ですが。</p>
<p>営業担当の1日</p>
<p>朝、営業所に出社します。まず、メールを開き得意先からのメールをチェックします。その際、調査依頼などがあれば調査し、簡単なものは、すぐにメールで返信します。それから、今日、訪問する予定の先生達を想定して資料を整理する等の外出準備をします。準備が整ったところで、営業車で得意先に行き、営業活動を行います。大体2～3校回って営業所に帰ります。帰ってからは、今日依頼された事項を片付け、翌日の訪問準備をして営業所から退出します。</p>
<p>営業現場の雰囲気</p>
<p>営業のオフィスには、営業担当だけでなく、営業事務を担当する内勤の女性がおおり、実際には、この女性たちと協働して仕事を進めています。そのコミュニケーションが良くとれている営業所は、働きやすい職場だといえます。</p> <p>また、カタログ類や納品前の商品が入ったダンボールなどが置かれているため、やや雑然とした環境です。</p>
<p>営業のやりがい・つらいところ</p>
<p>採用HPにある「会社概要」および「先輩社員の声」を参照下さい。</p> <p>得意先である先生との関係次第でもあります。</p>
<p>得意先に小・中・高校は含まれるか：</p>
<p>原則として含まれません。例外的に高校はごく少数ですが営業対象です。</p>

【情報システム】

文系でも SE を希望することが出来ますか

出来ます。情報システム部は特に即戦力を求めている訳ではなく、理系の学生でも即戦力にはなりません。これまでも、文系の学生で、情報システム部に配属された例はあります。

(以上)