

丸善&ジュンク堂ネットストア
株式会社HON
代表取締役社長

工藤 淳也 君

【くどう じゅんや】

1989年生まれ。小学6年まで兵庫県で育ち、その後東京へ。慶應義塾中等部、高等学校を経て、2012年法学部法律学科卒業。在学中にジュンク堂書店プレスセンター店の店長を務め、2009年より株式会社HONの代表取締役社長に。



本を読む習慣を衰退させないため 学校・会社帰りに書店で本を受け取る ネットビジネスを全国に広めたい

1年生の途中で書店の店長、
2年生ではネットストアの社長に

——工藤さんは20代の若さで、丸善&ジュンク堂ネットストアを運営する株式会社HONの社長です。さらに驚くのは、就任が法学部2年生のときとのこと。そのあたりのいきさつから教えてください。工藤 HONの代表になる前に、1年生の途中から内幸町のジュンク堂書店プレスセンター店の店長を務めていました。ジュンク堂は父が創業した書店チェーンです。その頃の自分は、もやもや悩んでいる最中でした。というのは、中等部、塾高で学び法学部に進んだものの、多くの人に接しいろいろなことに触れていくうちに、高校時代に憧れていた弁護士が将来の選択として正しいのかどうかかわからなくなっていたのです。内部進学の人には多少なりとも経験があると思いますが、大学受験という大きな壁を自力で乗り越えてきた同級生が妙にたくましく見えて、のんびり過ごしてきた自分は大丈夫なのか？と、漠然としたあせりのような感覚を抱いていました。

そんなとき、大学に通いながら店長をやってみないかと父に言われ、何か見つけられるかも、と思い引き受けました。

悩んでいる様子の僕に助け船を出したのか、別の思惑があったのか、父は何も言いませんから、店長をすすめた理由はいまだにわかりません。

ところで店長というところ聞こえがいいのですが、実際には書店の仕事や流通のしくみなどわからないことばかり。自分なりに頑張っていたものの、いま思えば副店長をはじめとする店の人に助けられ、何とかこなしていただけのような気がします。

——そして2年生になってすぐに、ネットストア運営会社の社長に、というわけですね。

工藤 ネットビジネスは新しい世界だから代表は若い者がいいだろう、ということだったようです。

そもそもジュンク堂書店は、父が祖父の仕事の一部を引き継ぐ形で1963年に神戸で創業し、2015年に丸善書店と合併するまで本社はずっと神戸にありました。1995年の阪神淡路大震災で大きな被害を受けたのをきっかけに、一極集中では災害時に経営が苦しくなると、全国展開を加速させました。小学生の頃、鹿児島や仙台へ旅行に連れて行ってもらったと思っていたら、実は新店舗立ち上げのために出張する父のオマケだったと

いうことがよくありました。1997年には1000坪（現在は2000坪）の池袋店を首都圏の店舗として初めて開業しました。

株式会社HONを設立したのは2009年4月。アマゾンには2000年からインターネットでの販売を始めていきましたから、かなり後発組です。ジュンク堂がネットビジネスを手掛ける目的は、自社の売り上げを上げるというより、街の小さな本屋さんと連携して、多くの人にもっと本を読んでもらいたいということでした。

書店の減少を食い止めたい

工藤 全国の書店数は、2000年には約2万1500店でしたが、2014年には約1万4000店と着実に減っています。小さな書店が廃業すると大型店には都合がいいのでは、などと言う人もいますが、決してそんなことはありません。店舗が減れば、人々が本に触れる機会がなくなり、本を読む習慣そのものが失われかねず、業界全体にとって大問題なのです。

単に調べ物をするためなら、ネット検索は便利です。しかし、時間はかかって本を読んで知識を得ようとする、そ



の過程で自発的に物事を考える力が養われます。僕は、読書は思考力を育てる最良の方法だと信じているので、読書習慣の衰退は日本人の考える力を失わせることにつながるのではないかと危惧しています。

だからこそ、書店の減少をなんとか食い止めたいのです。現状をみると、インターネットやスマートフォンとの普及により、画面に向かう時間と読書の時間とでパイの取り合いになっています。その一方で、インターネットやスマートフォン

は使い方次第では書店にとっても武器になり得ます。その機能を利用して、通学途中に街の本屋さんで便利に本を買えるようにするシステムがつけられるのではないかと、さらに画面を通じて書店の売場の面白さや魅力を伝え、来店につなげることも可能ではないかと考え、インターネット販売のサイトを立ち上げました。当社のサイトは、本を売るだけのサービスとは一味違うと自負しています。

現在、系列店ではパソコンやスマートフォンから最寄りの書店に欲しい本があるかを確認し、帰り道などに購入するという方法を実現しています。当初の目的だった街の小さな本屋さんでもこの方法を可能にするため、いろいろな問題を乗り越えながら全国の書店との連携を目指しています。

——サイトをのぞくと、作家が店長になって、好きな本を棚に並べるように披露する「作家書店」や、各書店でのフェアやトークショー、サイン会などのイベントの紹介が印象的です。

工藤 当初はジュンク堂ネットストアとしてスタートし、丸善と提携してからは「丸善&ジュンク堂ネットストア」としてサイトを運用しています。



「日吉电影节」の打ち上げにて

「作家書店」は、作家とジュンク堂書店とがコラボレーションして、店舗の一角で作家が作った売り場を展開するもの。本人が来店してトークショーなども行います。作家の方は、執筆のためにさまざまな本を実に多く読んでいらつしやいます。創作のもとになったり、意欲を刺激したりした本を作家自らが紹介するイベントなのですが、その様子をサイト上でもなるべく楽しく見てもらえるように掲載しています。2003年に始まった「作家書店」の初代店長は谷川俊太郎さん。その後、養老孟司さんや萩尾望都さん、大江健三郎さん、安彦良和さんなどが店

長を務めています。

仲間と立ち上げた「日吉电影节」 背伸びするから面白くなる

——では、学生時代のことを聞かせてください。

工藤 勉強以外でいちばんの思い出は、中国の映画を通じて中国文化を伝えるイベント「日吉电影节」を立ち上げたことです。塾高の授業で、中国語を経済学部の吉川龍生先生に教えていただいたご縁で、大学入学後に「ハリウッド製の中国歴史映画『レッドクリフ』の紹介を手伝ってくれないか」と声をかけられました。

当時間催されていた東京国際映画祭の関連イベントということでしたが、仲間と3人で企画から進行までワクワクしながら取り組みました。映画に出演した俳優が日吉に来るなど、刺激的で楽しい経験でした。翌年、翌々年も運営に携わり、現在も後輩たちが活動しています。このイベントをきっかけに多くの人と知り合い、いろいろなことを学びました。

学業面では、会社法の山本爲三郎研究会に所属。山本先生は研究者として原理原則を大切にすることで、ビジネスでは柔軟に扱われがちな会社法について、「学問

的にはこうあるべき」と筋を通して教えてくださいました。すでに学外で仕事をしていた僕のことを理解していただき、適切なアドバイスもいただきました。

その対極とも思えるのが、田村次朗先生の「交渉学」の授業。学問というよりもまさにザ・実務という感じで、ハーバード流の交渉学を、実演によって教わりました。交渉の基本は、相手の立場になって先方が何を求めているのか、それに対して自分には何ができるのかを明らかにすることであるという教えは、今も役立っています。

——福澤先生に関して、何か思いはありますか？

工藤 中等部に入学して、最初に書いたのが自立自尊の文字。意味はわからずとも、その四文字はしっかりと覚え込みました。大学を卒業して3年、仕事をすればするほど白と黒がはっきりしない社会の複雑さを実感します。たとえば紙の本と電子書籍は、どちらが良いかなどは決められません。しかし、人の意見を拒むことなく聞くとともに、考え抜いた自分の意見を持ち、しっかりと言葉にできることが重要。これが僕なりの自立自尊に対する理解です。そして、自分の

意見を明確にするためにはたくさん本を読みいろいろな考え方に接することが必要だと思えます。

——最後に塾生へのメッセージをお願いします。

工藤 年齢も近い人たちへのメッセージとして、たいそうなことは言えません。でも「日吉电影节」のイベントを何とか成功させようと思えば伸びていた生意気な自分を思い出すと、懐かしさとともに、学生時代の背伸びはとて大切なこ

とだったのだと感じます。そして義塾は、その背伸びを受け入れチャンスを与えてくれる場所だと思えます。教員との距離が近く、きちんと向き合って相談に乗ってくれ、必要ならサポートもしてくれま

す。ですから塾生の皆さんには、新しいチャレンジを避けるのではなく、思い切って背伸びしてみると思いがけないほど面白いことが見つかるよ、と伝えたいです。

