

2016.9.21

日本書籍出版協会

## ベトナム版權商談会に関するアンケート（集約）

このアンケートは2016年5月26日、27日にベトナム・ホーチミン市で開催された、ベトナム版權商談会について日本の参加出版社にアンケートを実施したものである。当商談会は、二国間の出版社とエージェントに限定したもので、日本からは16社、ベトナムから20社が参加し、朝8時から40分刻みのスケジュールで、合計182件のミーティングが行われた。 【回答社数=15社】

**参加社：**アスクインターナショナル、開隆堂出版、学研プラス、金の星社、集英社、小学館、（一財）職業訓練教材研究会、世界思想社教学社、世界文化社、ダイヤモンド社、中央経済社ホールディングス、ディスカヴァー・トゥエンティワン、日本実業出版社、ビジネス教育出版社、双葉社、ポプラ社  
以上16社

### 1. 今回の商談会参加に際しての意図、目標は何だったでしょうか。（ご参加の意図・目標）

- ・ベトナム出版業界の現状・今後の展望と課題等の把握、情報収集
- ・ベトナムでの労働環境・教育環境・出版事情等の実態把握
- ・外国語出版のノウハウの取得
- ・教育系タイトルの紹介と契約、版權売買
- ・ベトナムでの新たなライセンス先の獲得、ネットワークの確保、現地出版社との交流
- ・既存クライアントとの関係強化、新規クライアントの開拓、自社商品の版權セールス
- ・版權商談会の参加経験がないので、会議の商談会自体がどのように進められるかを知るため
- ・ベトナムで何が売れるか、ニーズの把握。（人文社会科学系の専門書、高校学参を扱っているため、これらのニーズがどこまであるかを観察するために参加）
- ・最近ベトナムのオファーが多かったため、現地の出版社を直接知るため
- ・版權ビジネスの可能性を探るため（教科書出版社）

### 2. そしてその目標は達成できたとお考えでしょうか。また開催前に期待していたこととは別に、参加されて有意義であった点がありましたでしょうか。※複数回答あり

#### 目標は大いに達成できた（5社）

- ・創造以上の「引き」があった。公共・大学図書館に販路のある版元には、今回選書した以外の書籍も今後紹介する予定。
- ・クライアントと直接面通しできたことは大きい。市中見学からもマーケットの雰囲気を知ることができた。

#### ほぼ達成できた（7社）

- ・版權売買が如何に行われ、どの程度のビジネスになるのかを把握できた。

- ・ベトナム側の翻訳出版への熱意を感じた。真剣な話ができ、自社にとって刺激的だった。

□一部分は達成できた（3社）

- ・12社との商談後、約10社と直接取引ができた。

□余り達成できなかった（0社）

□期待していたこととは別の成果があった（5社）

- ・ベトナム書籍市場の成熟度、出版社の企業風土等が知れた。メールのやりとりだけでは通じない部分を知ることができた。
- ・事前情報では、絵本や童話等は比較的関心度が薄いとのことだったが、日本の良質な作品であれば、多様なジャンルを求めている意向があることを知った。
- ・日本の他社との交流や情報交換、著作権取引の方法や状況を共有できた。

（総合評価点：100点中／平均 **84点**）

3. 今回の商談会の運営についてのご感想・ご意見をお願いします。

(1) 会場について：

【評価点】

- ・宿泊先が会場内で非常に便利であった。広さもちょうどよかった。時間のロスもなく快適だった。
- ・他社の状況などもわかり、参考になった。
- ・職・住が同会場で身体的負担がなかった。設備・ファシリティも充実していた。
- ・セキュリティ面にも不安はない会場で、快適に過ごせた。
- ・休憩のリフレッシュメントの時間にコーヒー、軽食の準備があったことは非常に良かった。

【改善点】

- ・各社商談テーブルが近くて、話し声が聞こえてくることがあり、気になった。
- ・什器が事前説明より小さく、すべての書籍を陳列できなかった。什器等について詳細な情報を事前にあると良い。次回は、大き目の什器をご検討いただきたい。
- ・書棚サイズについて詳しく事前に説明が欲しかった。
- ・商談テーブルの間隔がもう少し欲しかった。

(2) 商談会のスケジュールについて：

【評価点】

- ・朝のスタート（午前8時）が早かった以外特になし。充実したスケジュールだった。
- ・十分なスケジュール、長さだった。
- ・連続的な商談スケジュール組みでタフではあったが数多く組んでもらったため、収穫も多かった。
- ・早朝スタートでびっくりしたが、熱心な社が多かったのも、概ね満足した。
- ・時間を押す会もあったが、今回くらいのつめ方が妥当だと思う。
- ・事前に商談スケジュールが決まっていたので、スムーズに進行できた。合間にもっと色んな出版社に来てほしかった。
- ・当初は厳しいスケジュールだと思ったが、実際は時間が経つのは早く感じた。慣行の時間も欲し

かった。

- ・1 ミーティングの時間は十分だった。(英語で直接商談した社)

#### 【改善点】

- ・商談時間(40分)が足りないケースがほとんどだった。
- ・半日でも自由行動の時間があればうれしかった。かなり過密スケジュールだった。
- ・40分は短い。次の商談までの合間の5分休憩も準備をするためには十分ではない。自社が扱っていない案件相談を持ち込まれたりもしたので、事前にマッチングにもう少しして頂ければ無駄な商談時間が減らせたと思う。
- ・スタート時間(午前8時)は早かった。
- ・通訳を介しての商談なので、40分の商談時間は短い。商談日数が3日間ぐらいあれば良かった。

#### (3) 通訳について :

#### 【評価点】

- ・事前に出品明細をベトナム語に訳す等、熱意を感じた。自社の書籍に関しても理解したいとの姿勢に感心した。深いコミュニケーションが取れ、刺激的でよかった。
- ・通訳者から予め商談する出版社やベトナムの情報を得ることができた。「ベトナムはコピーする文化があるので、事前にコピーをしない等の契約書を交わした方がいい」等の助言を事前にもらえた。印税、書籍の説明も一回すれば、率先して自分からベトナム出版社に説明してくれて助かった。本の目次や作品の基本情報等をあらかじめベトナム語に訳す等してくれた。一番本を売りこんだのは通訳者かもしれない。余談だが、通訳者は、ベトナム人はあまり難しい本を読まないと言っており、こんなに専門書にベトナム側が興味を示すのは驚いたと言っていた。
- ・日本の文化や事情に精通しており、コミュニケーションがスムーズだった。出版には精通していなかったが、知人から事前に出版に関する知識を得ていたようだった。
- ・概ね満足。真面目でスマートだった。

#### 【改善点】

- ・通訳者が出版に精通していないため、「初版」「重版」「ロイヤリティ」等の基礎的かつ重要な単語を知らなかった。事前のレクチャー、若しくは我々と通訳者が事前打ち合わせをする時間などがあると良い。
- ・依頼時に金額を教えてくれればよかった。
- ・日本語レベルに不満。出版事情に精通していてほしかった。英語もできて欲しかった。通訳の人と事前打ち合わせする時間が欲しかった。

#### (4) 出版社・書店視察・セミナーについて :

#### 【評価点】

- ・充実した内容だった。
- ・興味深い内容だった。書店通りは、日本でも各出版社がPRを兼ねた小さな書店を営み自由にイベントができるスペースとして活用したらおもしろそうだと、参考になった。
- ・とても勉強になった。
- ・お膳立て訪問は楽だった。
- ・日本の出版物を翻訳したいとの熱意が見られた。

#### 【改善点】

- ・出版社、書店本社視察は、もっとオフィスや社員の働いている現場などを見たかった。
- ・書店での説明・自社紹介時間が長い。もっと書店內を見学したりする時間が欲しかった。
- ・セミナーではベトナムの出版概要がわかって良かった。だが、通訳のレベルに限界を感じた。質疑応答がかみ合っていなかった。もっと数字・統計について満足のいく説明や資料があると良い。
- ・ベトナムのPR的になっていた部分もあった。日本が知りたかった情報（出版システム、流通、国営・民営出版社の違い等）を得ることができず不満。事前に質問項目をベトナム側に投げても良かったか。
- ・ベトナムの出版実態についてもっと具体的なレクチャーが欲しかった。

(5) その他全般について：

**【評価点】**

- ・セミナーには参加していなかったが、数研書店を回った。小説・日本文学はまだ少ないのでチャンスか。もっと、日本の作品や著者を売り込んだ方がいい。書店に海賊版が混在していた。
- ・ホテルが1人一部屋で助かった。
- ・自社のことを下調べしてくれてくれた社がほとんどだったので、楽しいミーティングになった。
- ・商談会以外のことについても、柔軟に対応してくれて助かった。
- ・個社でできないような商談会に、書協が音頭を取ってやってくれてよかった。書協主催のこのような海外活動は日本の出版社にとっても高く評価できる。他国でも積極的にやってほしい。
- ・WiFi、移動等の様々な環境など考えると、今後もホテル開催が望ましい。

**【改善点】**

- ・集合場所や懇親会会場等の場所時間についての連絡がスムーズではなかった。
- ・ベトナム側の情報がもう少し早く欲しかった。選書に活かし、ミスマッチを減らしたい。
- ・コーヒータイムが1時間だけで残念だった。著作権商談に慣れていない社もあり、出版社の厳選はして欲しかった。

4. 今回のベトナム側の出版社の対応についてはどのようなご感想を持たれましたでしょうか。ご自由にお書きください。また、先方に対しての要望等がありましたら合わせてお知らせください。

**【評価点】**

- ・概ね満足。
- ・自社の発行出版物を事前にリサーチしてくれてうれしかった。
- ・基本的に中華圏からのニーズとは違うと感じた。経済成長、出生率の上昇等の社会事情により、育児・しつけ・教育などの書籍を求めている実態がよく分かった。他社の書籍を紹介できる可能性を感じたし、相互送客に繋がれば良いと思った。
- ・ベトナムの真面目な姿勢がすばらしかった。
- ・思った以上に積極的かつ商品に興味を持ってもらえた。
- ・著作権購入に積極的で驚いた。その場で著作権を購入したいとの声もありビジネスへの情熱を感じた。現実的には、著作権者の意向、現地出版社の経験の有無、翻訳出版のクオリティ、支払い能力、作品に対する敬意等は確認の必要あり。これまで以上にコミュニケーションを密にとり続ける必要がある。

- ・熱意を感じた。事前にどの本が見たい、買いたいと選書している出版社が多く、商品自体を吟味し、良く理解している姿勢が見られた。
- ・著作権プロセスについて熟知している出版社も多かった。

#### 【改善点】

- ・ベトナム側の出版社・書店は非常に真摯な対応でありがたかったが、ガラディナーについては日・ベの参加者がもっと交流できるような工夫があってもよかった。
- ・商談の場で印税額等の具体的な条件を聞いてくるところが多く、部数・価格等の見通しが立っていない状況で返答しづらかった。作品の売り込みに来る社もあった。
- ・これまでも、ベトナムとは1・2社と契約している。特に児童書は色が大切になりますので、出版前の色校正の確認など通常より手間隙がかかります。契約したら勝手に出版してよいということはありません。そのあたりの理解度がどのくらいなのかが心配。またたくさんのおファーを出してくださるようなこともありますが、競合になったらベストオファーをだして競争すること、たくさんのおファーをいただいても、契約日から18ヶ月以内にすべて出すことができるのでしょうか・・・といろいろやる気と現実にはちょっとズレがあるように思います。そのあたり、大丈夫なのかと不安になります。
- ・他国と比べて、検討が早い気がした。(決定がはやい)

#### 5. 今回の商談会では、どのような種類の出版物に引き合いが多かったでしょうか。特徴的なことがあれば、合わせてお知らせください。

- ・子育て、教育関係書、教育マンガ、しつけ、イラストの多い科学系読み物
- ・ビジネススキル、ビジネス書、自己啓発本（実務上必要とされる能力や思考力に関する書籍）
- ・子ども向け図書、初心者向け日本語教材、試験対策用英語教材
- ・ライトノベル
- ・日本の伝統文化紹介書
- ・シリーズもの（シリーズもの一括で契約しようとする社が多い印象があった）
- ・実用本（レシピやボディケア関連書）
- ・自己啓発（僧侶の書いた本や片付け本）子育て（脳科学の観点で解説されている本）

#### 6. 今回の商談会で引き合いがあり、今後交渉が進むと思われる件数は、おおよそのくらいでしょうか？

- 1～5件（8社）
- 6～10件（3社）
- 11件以上（4社）

#### 7. ベトナム側では今回の商談会を契機に継続的な開催を望んでいます。次回開催された場合、参加されますか。※複数回答あり

- 参加を積極的に検討したい（7社）
- 今回の成果を見極めた上で検討したい（7社）

継続的な参加については白紙（理由もあわせてお聞かせください） （1社）

8. 今後、同様の特定の国との間での商談会があった場合、ご参加の可能性はあるでしょうか（会社としての判断ではなく、個人的なご感想で結構です）。※複数回答あり

参加を積極的に検討したい （7社）

相手国によっては参加を検討したい （6社）

今回の成果を見極めた上で検討したい （3社）

当面、今後の参加については白紙（理由もあわせてお聞かせください）

9. その他、ご意見、ご感想、ご提案等がありましたら、ご自由にお書きください。

- ・ベトナム側がどのような書籍を求めているのか事前に把握していたらもっとニーズに合わせられた。次回は、事前に求めるジャンル等についてのアンケートを検討して欲しい。または、参加出版社同士が事前にメールでやりとりできる仕組みでもよい。
- ・構造的に日本国内の市場が縮小する中、個々の出版社が海外でビジネスを行うのは苦勞とリスクが伴う。版權輸出について書協が音頭を取ってくれるのは日本の出版業界にとって意義深い。ベトナムに関する情報、日本の出版社との交流など大変勉強になった。出版社同士ライバルだが、出版物は消費財とは違うので協力できるところで協力し合いたい。
- ・素晴らしい商談会だった。海外で初めての商談会だったが、大きな手応えがあり、版權ライセンスビジネスの可能性を十分に探れた。今後積極的に参加したい。
- ・有意義な商談ができた。日本側出版社との貴重な情報交換もできた。
- ・アジアの他の地域に比べ市場についての情報は少ないが、商談中に各出版社と話すことによって、かなり情報が集まった。貴重な場だった。
- ・いつも参加しているブックフェアの常連と違い日本の版元や、児童書以外の版元との交流機会になった。ジャンルが違う出版社との情報交換する機会にもなり、刺激になった。
- ・はじめての版權商談会の参加だった。アドバンスの考え方、契約の手順、目次などをどこまで英語にしておくのか等、実際に覚える機会となり、他社のスタイルも聞けて勉強になった。
- ・来年ハノイで開催すれば、参加を積極的に検討したい。
- ・商談会では、先方出版社と自社との特性を考慮したマッチングだったと感じた。有意義な商談会となった。
- ・海外での出版に対し、こんなに興味のある（ベトナムの）会社があるのだと驚いた。これまでライセンス出版を経験したことがない出版社も多かったと思う。日本側参加者との懇親会の中では深い情報交換、交流ができた。書協には加盟していないが、このような催しにまた参加したい。海外での商談は不安だったが、終始非常に気持ちよく商談ができた。
- ・ベトナムのマーケットを知る好機となり、今回の商談会開催に感謝。紙が珍しく元気な国で驚いた。教育にも関心が高まってきたタイミングで、多くのタイトルの契約ができればと思っている。

以上