

# 출판시장의 버팀목, 일본의 서점인 교육

백원근 | 재단법인 한국출판연구소 선임연구원

일본에는 독일처럼 서점 종사자 양성 및 재교육을 위한 독립적인 정규 교육기관이 없다. 세계 여러 나라에 존재하는 대학의 출판학과나 대학원의 출판 전공도 없다. 하지만 어느 나라보다 발전한 것이 업계 종사자들을 위한 내부 교육 시스템과 자발적 학습모임이다. 정규 교육·연수 강좌부터 친목과 학습을 겸한 소모임에 이르기까지 다양한 형태로 존재하는 이들 모임의 공통점은 경험적 실효성을 중시한다는 사실이다.

장기 불황에도 불구하고 일본출판이 그나마 견제한 데는 출판시장의 축수이자 전위병인 서점들이 부단히 건투하고 있기 때문이다. 출판문화의 생명선이라는 자부심과 공동체의식, 교육훈련이 대단하다. 예를 들어 도쿄도서전이 열리면 행사장 건물에서 서점연합회 총회를 개최하고, 서점인들을 위한 각종 유료 세미나에도 참석한다. 출판사 부스에서 상담하거나 독자에게 판매할 저자사 인본을 확보하기 위해 사인회 행렬에 서고, 경영 노하우를 학습하는 모임을 만들어 앞서나가는 서점을 견학한다.

서점인 교육·연수 프로그램이 가장 활발한 곳은 도매상이다. 한국과 달리 출판사와 서점 간 직거래나 총판 유통이 거의 없어 '규모의 경제' 추구가 가능한 일본 도매상들은 물류, 금융 기능뿐 아니라 교육·연수 기능을 통해 서점의 판매력 증진에 만전을 기한다. 일반적으로 서점의 거래는 출판유통의 80퍼센트를 점유하는 양대 도매상 닛판(日販, 7.2조 원 매출), 도한(東販, 6.5조 원 매출) 중 어느 한쪽에 계열화되는 형태인데, 도매상들은 서점원의 역량이 곧 매출의 바로

미터라는 신념으로 여러 교육 프로그램을 운영한다.

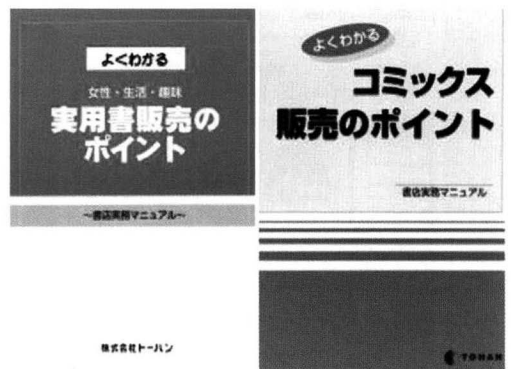
도매상의 교육제도 가운데 우선 눈에 띄는 것은 맞춤형 출장강좌가 발달했다는 것이다. 바쁜 서점의 입장을 고려해 강사를 파견하고, 일정한 패키지 형태 강좌나 서점의 요구에 따른 특정 분야의 심화학습 연수를 실시한다. 주문형 교육 이외에 정기적인 특별 세미나 방식의 강좌도 다수 개설되어 있다.

최대 도매상 닛판(www.nippan.co.jp)이 운영하는 사설 교육기관인 '출판유통학원'은 서점인 종합 양성기관이다. 신입사원 및 아르바이트 근무자를 위한 '서점원 기본 세미나'는 서점원이 갖춰야 할 기초지식을 단기간에 습득시키기 위한 과정이며, 중견사원을 위한 '매장 계수관리 세미나'도 있다. 이외에 매니저급 이상을 위한 '서점사원 세미나'가 매년 가을 전국 주요 도시를 순회하며 개최된다. 주제 역시 서점들의 요청에 따른다. 올해는 "고객의 마음을 사로잡는 매장 꾸미기와 진열"을 주제로 전국 8개 도시에서 개최 중이다.

이에 비해 서점 경영자금을 대상으로 한 '서점 경영관리자 세미나'는 비교적 장기간의 전문가 코스이다. 1990년에 시작해 올해 15기를 교육중이며 현재까지 약 500명의 졸업생을 배출했다. 매년 한 기수에 40명 정원으로, 9개월간의 교육기간을 7회로 나눠 각 회당 3일간(총 교육일은 21일) 집중 교육한다. 커리큘럼은 서점 경영계획, 리더십과 부하 육성, 경영계수와 이익관리, 점포력 업그레йд, 노무관리와 인재 활용, 판매관리(1년 52주의 머천다이징과 점포 활성화, 시장분석과 전략과제), 서점 경영의 미래 등이다. 수료 후 졸업생들은 동문들의

☞ 최대 도매상인 닛판의 본사 및 유통센터.

☞ 도매상 도한에서 발행하는 서점용 판매 매뉴얼 시리즈.



연구모임인 서점연구회에 가입하여 자기계발을 위한 자체 세미나와 국내외 시찰연수 등에 활발히 참가한다.

그리고 매년 2월에 1박 2일로 개최하는 '닛판 경영 세미나'는 지명도 높은 다채로운 강사진이 서점 경영전략에 필요한 정보를 제공하는 행사로 유명하다. 참가비가 1인당 최소 40만 원이지만 정보교류를 위해 언제나 만원 사례를 기록한다.

서점인 교육과는 직접 연관이 없으나, 서점 창업 컨설팅도 눈여겨볼 부분이다. 입지 선정부터 서가 구성, 종업원 교육에 이르기까지 호텔 마케팅 방식으로 서점 창업 희망자를 지원하는 시스템이다. 당연히 자사의 거래처가 늘어나므로 도매상 입장에서는 유력한 영업정책이고, 서점 창업 희망자에게 큰 도움이 된다.

한편 도한의 경우는 자회사인 (주)도한컨설팅(www.tohan-c.co.jp)에서 서점교육을 담당한다. 이 회사는 서점컨설팅, 출판사·서점 경력자 리쿠르트(인재파견 및 직업소개), 교육·연수사업, 출판사 판매대행(도한 출신 활용) 사업을 전문으로 하는 곳이다. '도한 서점대학'은 교육·연수 사업의 별칭이다. 대상을 신입과 중견사원으로 구분하여 매월 수차례 개최하는 정기 세미나, 앞의 닛판과 유사한 기본강좌 위주의 강사 파견 출장교육, 기본코스 및 전문가코스(각 5~6개월)로 나뉜 통신강좌, 서점 실무 매뉴얼 발간 등이 주 사업이다.

양대 도매상 이외에도 서점인 교육을 실시하는 곳이 많다. 그 가운데 '책의 학교' (www.hon-no-gakkou.com)를 빼놓을 수 없다. 130년의 역사와 dots리현 내 27개 광역 점포를 자랑하는 이마이[今井]서점이 1995년 설립한 곳이다. 독일의 서점학교를 모델로 했지만, 출판·서점계 종사자 교육은 물론 지역주민의 평생학습과 독서활동 추진을 병행한다. 출판·서점 관련 정기강좌는 계절별로 실시하며 매회 2~3일간 집중 교육한다. 커리큘럼은 출판 분야별 판매관리법이 중심이다. 지난 10월 중순 개최된 가을 강좌에서는 출판의 현황과 과제, 전자책 시대, 독서운동의 전개, 서점의 경영관리, 서점 판매력 증대방안 등의 주제를 다뤘다.

'일본서점대학' (www.syotendaigaku.com)은 서점 경영자들이 회원제 방식으로 운영한다. 매월 정기모임을 통해 서점경영 등에 대해 세미나를 개최한

후 유력 출판사나 두각을 나타내는 서점을 방문해 현장학습을 겸하는 일정이다. 별도로 연4회 정기적인 공개세미나를 개최한다. 기타 일본에디터스쿨, 출판비즈니스스쿨, 출판과학연구소, 일본출판학회 등을 비롯한 다수의 관련 조직에서 출판·서점 관련 세미나를 개최하거나 비정규 모임을 꾸린다. 대부분 유료 세미나지만 참석자들로 성황을 이룬다.

서점이 주체가 되어 서점인 양성에 나선 경우도 있다. 도쿄 인근 사이타마현 우라와시에 위치한 '스하라야 서점학교'는 만 2년간 도제식 견습으로 서점 후계자 양성과정을 운영하며, 남부 시코쿠 지방의 '하루야'도 서점인 후계자 양성교육으로 정평이 나있다.

일본 서점계는 중소서점 퇴출과 대형서점 출점 경쟁으로 인해 양극화가 진행중이지만 전체적으로는 생동감이 넘친다. 서점인들이 독자에게 강력 추천하여 만들어내는 베스트셀러가 적지 않고, 서점인이 선정하는 문학상(서점대상) 제정, 독자를 끌어들이는 각종 이벤트 개최, 서점복권 발행, 손자에게 책 선물하는 날 제정 등 서점들의 창발적 노력은 일본출판의 든실한 기반이다.

우리 출판시장이 위기에 빠져 있다. 더 이상의 지반 침하를 막고 공고한 발전을 추동하기 위해서는 무엇보다도 서점문화 육성이 첫째이다. 서점 교육제도 운영, 서점 창업 지원제도 등에 서점계는 물론 출판계와 정부가 관심을 갖고 적극 공조해야 한다. 독자가 가고 싶은 서점이 살아 있는 한 출판의 위기란 없다. **한**

☞ '책의 학교'에서 강연중인 원로 서점컨설턴트 노세 마사시(能勢 仁).



이 글을 쓴 백원근은 현재 (재)한국출판연구소 선임연구원으로 재직하고 있으며 일본출판학회 정회원으로 일본 매스컴업계 주간지 <文化通信>에 칼럼을 연재하고 있다. 2002년 일본 문화청에서 주최한 <동아시아 출판문화 심포지엄>에 한국 대표로 참여했으며 펴낸 책으로는 번역서 <출판광고> 등이 있다.