

制作担当者の特定

Q

これまで交渉してきた出版社と契約に臨むところですが、まだ一度も私の本の制作担当者とは面談していません。このまま契約書にサインしてもいいのでしょうか。



A 契約書を取り交わす前に、一度は制作担当者の紹介を受けられ面談されることをお勧めします。この方はあなたと一緒に本を作っていける最も重要な人物です。

解説

「人」は経費の問題以上に重要な選択基準である。

自費出版の相談交渉において経費の額がどうなるかに関心が集まることはあっても、あなたの本の制作に携わっていく担当者の問題にまで「選択の眼」を広げている依頼者の方は意外と少ないのではないのでしょうか。しかし、あなたの本の制作担当者が誰になるかという問題は、かかる経費の問題以上に重要なことなのです。それは、下掲にあげた場面で必ず直面する問題です（*）。

契約をしてしまえば、出版社が決めた制作担当者と一緒に本が完成まで苦楽を共にしていくことになるわけですから、その方があなたにとって信頼のける人物であつて、かつ、本作りにかける熱意が感じられる人になってもらいたいと願われるのは至極当然のことと言ってもいいでしょう。

契約前の段階では部門責任者による応接対応となる

従業員が少人数の会社であれば、本の制作に携わる人の数は限られているので、

実際の制作担当者の方との面談も容易なことかもしれませんが、多くの場合は、その部門の責任者が応接対応していくことになると考えていてまず間違いありません。また、あなたが依頼する本作りの仕事を外注委託（一括丸投げ）される会社であれば、さらに「あなたの本の制作担当者」と面談することは困難となります。（外注製作の対応方については、Q33～Q35にまとめて解説しています。）

人物を見てから判断し契約書の調印を行うのが理想（*）

したがって、相談に臨まれる際は、当然責任ある立場の方が応対されるわけですから、その方にあなたの考え方や必要なりをしっかりと伝えていかなければなりません。そして、一番重要なことは、正式に契約書（覚書）を調印するまでに、あなたの本の制作担当者（責任者）を決めていただき実際に紹介してもらうことです。そして出来れば、その方と対面で話ができる場（機会）を設けていただくことです。このことを経ないでお願いして、大事な契約書の調印をしまえば、結果として「後悔先に立たず」となってしまいませんか。そうならないためにも、制作担当者という「大事な人物」をしっかり見てから契約書の調印という最終判断を下すこと、これが最も重要なことなのです。

印刷会社の場合は営業担当者がその任に当たる

出版社の制作担当者にあたる人が、印刷会社では営業担当者です。とりわけ出版物の製作に関する知識や経験の豊富さでは、出版社に優るものを彼らは持っている。このことは、本作り現場の最前線に毎日いるわけですから当然のことと言えらるでしょう。

*製作関与の場面

本の製作過程で依頼者の方が関与する場面を左に箇条書きで列挙しました（ただし、⑤と⑥は除きます）。

- ① 組見本の提示時
↓依頼者に確認
- ② 初校ゲラの調製時
↓第1回目の校正
- ③ 再校ゲラの調製時
↓第2回目の校正
- ④ カバー等の色校正
↓依頼者に確認
- ⑤ 責任校了（制作会社）
↓印刷会社（へ入工）
- ⑥ 印刷・製本工程（印刷会社）
↓検品（納品品）
- ⑦ 依頼者による検品確認

*会社は決められても「人」は決められない

自費出版依頼者の方が契約後に抱かれる大方のジレンマは、おそらくこのことではないでしょうか。会社は選べても人まで選べないこの現実に対して、「慎重に選択した方がいい」と書いても、確かに矛盾した書き方です。

しかし、ただ何も考えずに、何もさげすみに契約をしまえば必ず悔いが残ります。どうか、お金（ハード）の問題も大切ですが、それ以上に大切な人（ソフト）に対する問題意識も頭の片隅にしっかりと置かれて交渉を進めていっていただきたいものです。

