人文会ニュース

紀伊國屋書店に聞く/弘報委員会 人文会に対する要望について/販売委員会 新刊の配本はどうすれば良いか/相田良雄 会員社売行き良好書ベストテン(6月~8月)

[']76. 9

13

〈私自身の歴史大サーカス〉

デイヴィッド・グッドマン

読売新聞評 た、ユダヤ系米人青年の自己発見の記録。一六〇〇円 的伝統の世界を発掘。いきいきした日本語で書かれ 奇術師フディーニーからチョムスキーまで、ユダヤ 朝日新聞評 アメリカの日本研究の新世代の誕生! ユダヤ人性を根拠に日本近代化論批判

プレオブラジェンスキ 救仁郷繁訳

晶文社

東京都千代田区外神田2-1-12 電話(255)4501

る理論的分析の試み ソビエト経済に関す

い経済

・について 各1000円 1000E 全2巻

東京・文京・小百向1-24 現代思潮社

J・デリダ

根源の彼方に、足立和浩訳

上下

グラマトロジ

エロスの涙バタイコ

森本和夫訳

三人〇日

山田無文 を諄々と語る。混迷の現代に真実流麗なポエムとなし、人生の機微法句経の中から五十余句を選んで の生き方を示唆!

法句経講話

見るで尺 その遺蹟

内としても好適。 四五〇〇円 仏教文学風に解説。インド仏蹟案 仏教文学風に解説。インド仏蹟案 多数収録し、その生涯を経典から 釈尊の遺蹟や仏伝彫刻等の写真を

鈴木重吉

東京外神田 2の18

秋社 振替東京 8-24861

六五〇円

歴史の研究ヨ 歴史と現代 世紀の大歴史家の代表作を網羅!揃価 トインビー著作集全ア巻別巻ー) |-する 未来 市 との対話 アーバン の本

二四〇〇〇円 **A** 5 判 各一五〇〇円 深瀬 Ш 長谷川松治訳 11100円 一四〇〇円 基寛訳 八六〇円 四 光朔訳 ||六判 社会思想社



紀伊國屋書店に聞く

田 辺 雅 司氏(取締役仕入部長) 小見山 直 三氏(本店第三課係長)

きき手・人文会弘報委員会 安藤 豊・福村惇一・八木 茂

店売における人文書

福村 本日はお忙しいところを、 我々人文会のために時間をおさきいただき、ありが とうございます。 人文書および人文会につきいろいろとお話をお聞かせいただければ幸いです。

最初に書店さんの経営から見て人文書というものはどのようなものであるかを, お聞かせいただければと思います。もちろん一口に人文書といっても, お店によっては一般書の範疇に入れたり, いろいろありますけど, 比較的いわゆる堅いほうには入ると思うんです。 そこで, 堅いほうのほかの本と比べてどうなのか, そんなところをもし個々のデータがありますれば, お教えいただければ, ありがたいのですが。

田辺 せっかくおでましいただきましたが準備が不充分で、ごく簡略なことだけ申し上げさせていただいてお許し願います。全体の売上げ構成比の内書籍と雑誌、これはだいたい雑誌が今紀伊國屋の場合、9%だと思います。それから全体の中の人文書、経法書、理工書の構成比は、人文科学、社会科学は整理の都合上社会科学で見ておりますので、数字的に申し上げますと、売上げの構成比の中では、新宿の場合が16.6です。それから理工書が19.9。梅田の人文書は12.7。どうしても梅田のほうは、場所柄衝動買いの方が多く、又大きな坪数のワン・フロアということが非常にお客様の目を拡散さしてしまって締まりがないというところに、なかなか専門書を売るのには、少し弱みがあったわけですけれど、しかし、今こういう時期になってくると、どうしても専門書を売ってかないと、長くお客様とお付き合い頂けないということになりますので梅田も極力、専門書というものに重点をおいて販売努力をして居りますので、現在、もう金額的には、本店を凌駕するぐらいになりました。ただ、構成比の中では、どうしても梅田は文学ですとか新刊、新書、文庫、実用書、そういうふうな分野が強いものでございますから、新宿が16.6に比べますと、梅田が12.7というふうな構成比になっています。

次に、売り場面積ですが、これは本店の場合だけで申し上げていきますと、和書の占有坪数が、2階、3階、4階合わせまして、330坪です。洋書がざっと90坪、両方合わせまして、420坪。これが新宿の売場坪数です。今、梅田の、それから広島の500坪、そういうものに比べますと、非常に今貧弱な本店ということが言えるわけです。このあと

専門書と雑誌の売場坪数をみますと、 雑誌売り場が現在約20坪、それから人文社会の売り場が45坪。理工学系が55坪になります。

店の中は課編成になっており、 社会自然科学を担当するのは第3課になります。第3 課編成は課長が1名。 これは自然科学と社会科学、両方兼任しております。係長はおの おの1名ずつ。社会科学については社員が9名、パートタイマー4名、 それが現在の構 成でございますね。自然科学も大体同じ人員構成です。

書籍の返品率。これは紀伊國屋全店入れましてもそうなんですが、 常備の返品をいれましてもだいたい13%です。人文科学、社会科学、法経書、 この辺が15%ぐらいの返品率。工学書、これは8%です。 やはりここら辺の問題は、出版社がどう面倒見てくれるかということに相当関係してくると思います。

回転率ですが、回転率は本店の場合で、ほぼ14.4回転ぐらい。 それから政経、社会科学ですが、10回転ぐらい。理工学書が8.6回転ぐらいになってます。

人文書をどう考えるか

. 福村 それでは、 以上の点をふまえまして、人文書というものをどうお考えでしょうか。

田辺 私どもはやっぱり人文書の将来というものは、 教養書としてどうしてもなくてはならないものであるから、 大きな希望をもって居ります。しかしいかにしても現在、学校の先生方がどうも自分の本をお薦めすることに積極的でないという点が非常に痛いわけでございます。 どうしても店で売れますものは実利的な実務書, ハウトウ物。自然科学のほうが売行がいいとか何とか言われますけど、 矢張り将来の実務の為に身に携える必要がある点からです。 人文書の方は極端に云えば、読めば読みっぱなしでもいいし、常に身辺に備付けておかなくていいということなんで、 これはぜひにでも、学校の先生方がもっと権威を持っていただいて、それでどんどん本を薦めていただきたい。

もう一つお願いがありますのは、適切な現在の読書論を何か、本の読み方、そういうような本があればいいと思うんですが、今何かそれを示すようなもの、方向性を出すようなもの、そういうものがないと思うんですね。戦前で言えば、河合栄治郎先生の『学生と読書』だとか、あるいは慶応の加田哲二先生の『何を読むべきか』そういうものがありました。戦後のものとして創文社の『読書の伴侶』があります。こういう本がいいということを薦めるには、非常に適切な本だったろうと思います。今そういうものがないと思うんですね。

八木 わたくしは、現在紀伊國屋の出版部に、 籍をおいていますので、書店の立場、 出版社の立場を使いわけなくてはならず、 困っておりますが、本日は出版社としての立 場からちょっとお聞きしたいんですが、今先生方からとか、 そういう声を大切にしてと いう事ですが、そういうものをもう少し徹底してやってもらいたい。例えば、 紀伊國屋 独自でそういうものを、 読者にアピールするようなものを考えてませんか?

田辺 現在のところまだやってないですね。

八木 将来的にはどうですか。

田辺 将来的には、今一つつい先日 紀 伊 國 屋が明治生命さんからご注文をいただいて、明治生命ライブラリーという図書室を全国に1000ヵ所作りまして、だいたい4億円の予算で児童書の集書を行っております。それに関連して、そのお子様に対する本の読み方というような本を今度作る事になりました。これは無料で差し上げる。まあ明治生命さんからお客様に差し上げるわけなんですが、これを少し余分に作って店であげていくというふうな形もやっていこうと考えております。これを機会に、社会科学の場合、あるいは人文科学の場合にも、お薦めする本というものを紀伊國屋独自で選んでいく。少しおこがましい話ですけど権威ある先生方に選書していただいて、実施する考えもあります。前にはわたしどもの若い社員であります係長級が主体となって、一つの考え方として、「昭和50年をどう考えるか」というふうなプロジェクトをやりました。此の様な努力が売上げに大きく貢献した事がありました。お客様には何らかの意味で、紀伊國屋も何かやるぞという気持ちは持っていただいたと思いますので、今後もそういうことは、やることにはやぶさかじゃございません。しかし、すぐに何をやるかと言われても、ちょっと答えがないんですよ。

八木 それからもう1つお聞きしたいんですけど、人文書というのはとかく1つの部門だけでなく、2つ、3つにジャンルが分かれて置いてもおかしくないようなものがありますね。そういうものを、もちろん売り場面積も関係あると思いますけれども、それをやはり例えば2つなり、3つの売り場に置いていくと。これは特に小見山君に聞きたいんだけどそういう方向付けというのか、そういう販売の方向を考えたことありますか。

小見山 もちろん売りたいというか,そういう意図を持ったものは, 2ヵ所でも, 3ヵ所でも置いて売ろうという意欲がありますけどね。しかし, 売り場面積とか,今みたいに考えても,実際に限度がありますし, その中での効率というのを考えていくと,どうしてもよほどの本じゃないと, 数ヵ所というのは積み切れないという現実がありますんで,だから,その辺を考えて,どこにでも属すけど, どこにでも属さないというふうな本というのは,非常に展示が逆にしにくいという感覚が今, 店のほうから強いんじゃないかと思うですね。

人文書と人手

福村 話がちょっと飛びますけれども、先ほどのお話に関連して、 例えば社員は10人 使ってると、専門書はどのぐらいの売上げがある、文庫だと、社員10人だと、 どのくら いの売上げだというようなこと、対人件費といいましょうか、 対人手と いい ま しょうか、その点からみた人文書は如何でしょうか?

田辺 そうですね, それはあんまり厳しくは計算してません。結局, 文庫の場合には, どちらかと申し上げますと, 専門書に比較すれば若い社員でも間に合うんです。極論的に言えば番号順に並べていけばいいんですから。専門書の場合は今, 八木が言いましたけれど, 各箇所に並べませんで, 1ヵ所に1冊或いは2冊しか並べませんで, その1冊を覚えてる社員が必要なんです。

福村 なるほどね。 やっぱりむしろ品ぞろえとかそういうことで人文書のほうが手間が……。

田辺 ええ、掛かります。各5冊ずつ並べていくんならば、 1冊売れ切れても、補充は楽です。 覚えてられます。例でいえば、『アヴェロンの野性児』が1冊しか並んでない場合にそれが売れた、そうすると、今度は慣れた社員でないと、 ここに何が入ってたか分からないわけです。売り切ったままになってしまう。 ストックがあったにしてもです。だから、知ってる社員を置かなくちゃいけないことになる。

文庫の場合は、複数置きも多いですし、一覧表があったりしてある程度経験が薄くってもやれるわけです。そういう意味では、やはり専門書なり何なりのほうは、 古い社員を置かなくちゃいけない。それからまた平台と、 それから普通のたなに入れる本、これはあとから出てまいりますけど、どれを平台に置き、 どれをたなに置くという選別、この選別も難しゅうございますからね。

新刊の仕入

福村 一通りまた全部お尋ねしてからいろんなお話を伺いたいと思います。 新刊のことなんですけれども、 一般的に新刊が入ってくる、いいかえれば仕入れのメインの問題なんですけれどもいかがでしょうか、 ちょっと教えていただけると……。紀伊國屋さんの場合には確か見本がくるんですね、原則としては。

田辺 だいたい私ども、本店の場合で申し上げておきますと、 主力が日販でございますから、日販が前日、前々日に入った新刊見本を持ってこられます。 勿論見本のないものもあります。だいたい一日に見本を持ってこられるのが、 ほぼ60冊ぐらい持ってこられると思います。それから、見本がまだ間に合わないと、 そういうものはやはり、15点ぐらいあると思います。そういうものを持ってこられて、 注文をこちらが出します。その出すのは、どういうふうにやるかと申し上げますと、 以前は仕入担当者で決めておりましたんですが、これではどうしても一人の意見になってしまうということで、 現在は合議制をとっております。仕入れの者、それから店からの者、 それから外売をやっている者、それに取次者の本店担当者の合議の結果で部数決定をしております。

福村 そうすると、毎日何かきまった時間に一定の役職の方が集まって……。

田辺 だいたい……。 それが朝,日販が新刊を持ってまいりますのが11時ぐらいからです。ですから,11時ぐらいから11時半ぐらいの間,30分間にそれを決めるということです。

八木 その部数を決定するときに、どういう基準を置いてるか。 例えば 1ヵ月に売れる単位とか、2ヵ月とか……。

田辺 これはやはり今の再版ができるだいたい予定日数。 ほぼわたしどもで見当付けますのは、ここで注文しまして、それで、 これはわたしの考えでございますが、だいたいの出版社が、出来たものの最低5%から、 多くて15%ぐらいの在庫はお持ちになり、それ以外のものは取次店に出すと思います。 発売後3日以内に追加注文した場合には、だいたい間に合うということで、ほぼ2週間分ぐらいの本を、第1回に発注します。 こ

の2週間という意味は、だいたい10日間あれば、再版ができてくるわけですから。

福村 確かにこの部数の決定というのは、 出版社が何を基準にして初版を何部作ってるかということと同じですね。

田辺 だから、わたしどもとすれば、各出版社から、一々本の出版部数を聞くわけじゃありませんから、ああ、この本はだいたいB6判で240ページで、860円という定価をつけているのは一応、7000作ってるんだと。これが900円なり、1200円ということになると、これは4000ぐらいだなと。そうすると、出版社に置くのが200~800は残されて、取次に入れる部数というのは、東販の場合には、じゃこのぐらい、日販このぐらい、これに鈴木書店があのぐらいと。それじゃ、最初の注文はこのぐらい取っても、だいたい2、3日の内なら出版社から取れるなという部数になるわけですね。

福村 それで殊に紀伊國屋さんの場合にはその部数通り入りますね。

田辺 いえ、それは入りませんね。

福村 紀伊國屋さんでも入りませんか。

田辺 ええ,入りません。やはりそれだけ, あんな紀伊國屋偉そうなことを言ったって,また返品がくるだろうから,あんまり出してもしょうがないと(笑)。

福村 それは初耳です。 本当は紀伊國屋さんなら何部ほしいと言ったら絶対くると思っていました。

新刊が仮に一日に見本がくるのと、こないのとあって、75点ぐらい、7,80点出ると田辺さん言われてますね。おたくの店には、大部分は少なくとも2週間とか3週間ぐらいは並べていただいているんでしょうけど、少なくとも1日でも並べていただける本というのは、どのくらいの比率なんでしょうかね。

田辺 そうですね、だいたい70点参りまして、私共が注文するのが、約50点じゃないですか。最初の注文が30以上取るものというのは、あんまりないと思うんです。 一応新刊台に並ぶか、積むかどっちかにします。 2部、3部というものが一番ならべる判断がまでがしいものです。

パターン配本と見本配本

福村 紀伊國屋さんの場合には、パターン配本というのはほとんどやられないと思いますけれども、ほかの書店さんの場合には、ほとんどがパターン配本だと思うですが、 紀伊國屋の立場として、パターンに対する何か意見みたいなこと……。

田辺 パターンは非常に私どもの手をはぶかしていただいて、ありがたいと思うんですが、ただ、本屋の性格というものに合ったパターンがくればいいと思うんですがね、問題は。それがただ、要するに紀伊國屋の一つの例で申し上げますと、私どもの店の中には、いろんな性格の店がございます。これは、東京地区で見ましても、日比谷店という店がございます。それから今度は川越に丸広店という店がございます。

これに同じパターンの本がこられても困っちゃうわけです。 その本屋の質に合せて頂ければありがたいんですが……。

福村 見本がくるというのは、本店だけですか。

田辺 東京の場合で申し上げますと、本店と、渋谷と、 だいたいその2店ですね。ほかは見本といいましても、結局これは皆さんがご存じだと思いますが、 皆さんが見本として持ってくるのは、何冊ぐらいですか、だいたい新刊……。

福村 一つの取次店に、 うちなんか10冊かな、そんなもんですね。

田辺 でしょう。そうすると、東京の場合ですと、この見本を持ってゆける書店、丸善さん、有隣堂さん、三省堂さん、書泉さん、芳林堂さん、明正堂さん、紀伊國屋ということになってきますと、紀伊國屋の支店には何軒持ってけるかということになれば、もう自明の理なんですね。だから見本が行かないで、注文だけを赤紙で持っていくというわけです。

福村 そうすると、地方店はパターンになる。

田辺 ええ、パターンになります。だから、ベストセラーになりそうな本は、事前に注文出しますけれど、 それ以外の本はちょっともうお任せ主義ですね。そうすると、日販さんなり何なりは、こっちの関東地区ですと、 東京でこれだけの注文を出してるんだから、新潟はこのぐらい必要だろうという仮定で出します。 新潟はこれだけの注文を出してるんだから、岡山はこのぐらいいるだろうと。福岡は、 梅田というものをパターンにし、配本になります。

福村 なるほどね。梅田はどうなってるんですか。

田辺 梅田も見本を見て注文してます。

新刊案内について

福村 それから出版社からよく新刊案内が来ますね。 以前,人文会ニュースにこちらの河野仕入課長さんに書いていただいたんですけど, その中で河野さんは一通の書類で本を選べというのは,酷だとおっしゃっているんです。 我々もおっしゃっていることはよくわかるんですけど, ああいうものを実際にどういうふうにご活用なさってるかどうか,あるいはそれをどうお考えかと。

田辺 それは一応私ども目を通すだけは通してます。 ただ眼光紙背に徹する域に達せず通過しちゃうだけでいけないんですけど, 一応見るだけは見るようにやってます。社員の者にも,回覧するようにしてあります。

福村 実際にはご返事を頂いてますよね。 例えば紀伊國屋さんの本店のほうから書類を読んでいただいて……。

田辺 福村出版さん,現代思潮社さんには申し訳ないんですが,やはり今指定配本ということで,講談社,新潮社, 文芸春秋,中央公論,そういうとこだけは先に注文出しますけど,それ以外のところは, ああこういう本が出るんだなと。或は出るけれど, いったいあそこでどんな本が出るか, 実物見てから注文出そうやということになりますね。

返品について

福村 なるほどね。申し込み率はだいたい先程お話があり、 返品の期間の問題も先程 お尋ねしましたけれど、返品率はどうですかね。 全体の返品を含ませると、だいたい、

新刊の場合ですと……。

田辺 これなんかいちばん詳しいのは、 今出版社側にいる八木がいちばん詳しいだろうと思うんですがね。返品はやはり、 さっき申し上げたように、舞台が狭うございますから、だから平台に積んだ分が、短くて4日、まあ3日、4日だね。だいたい。

小見山 そうですね。結局、新刊が出すぎるという感じが強いですね。

安藤 そうすると、たな出しで2冊ぐらい取っていただいた本というものの場合なんかは、どのくらいの期間並んでるもんでしょうかね。

田辺 たなざしのほうがどっちかというと、 息は長いんですね。

福村 なるほどね。売れるか売れないか、平積みはすぐ分かってしまいますね。

田辺 平積みはもう分かって、あっ、 これはいかんといいますと、30取ったものを、だいたい5部ぐらい残して、あとは返品に回すということになります。

福村 それが平積の場合ですとだいたい4,5日ぐらいである程度の判断を……。

田辺 ええ、そうなる可能性が多分にあります。 だから、そのタイミングのときに、 新聞の書評か、 週刊誌の書評が出ると、もう少し置いとこうかということになるんです がね。

小見山 書評というのは、大体返したあとに出るのが多いんですね。

書評と売上げ

福村 今ちょうど書評の話が出ましたんで、おたずねしたいのですが、 書評が出た本 というのは、読者注文がなくても、 すぐそういう書評があったということで、なにがし かの行為をなさいますか。

田辺 ケース・バイ・ケースです、これは。全部はやりません。

安藤 そうですか。書評というのはどんなふうに思われるんですか。 つまり, 売られる場合に得だというんでしょうか。

田辺 それはやっぱり、知らないよりは私なりで、だいたい私自分でノートしてますのは、新聞の書評と、それから週刊誌の書評とそれからあと雑誌の書評、これは全部ノートしてあるんです。 そうすると、これは、こことこことここに 4ヵ所出たなというやつは、 もう1回取り直すかということになります。1ヵ所だけの場合は、先程いった様にケース・バイ・ケースです。

福村 でも、実感として書評というのは、 あんまり役に立たないように思いますけど ね、現実には。

田辺 これは $6\sim7$ 年前は,朝日新聞に1回出る, 週刊朝日に出れば,これですぐ2 千か3千の増刷りだったわけですが,今そういう効果ありませんからね, ほとんど。あっ,こいつはお化粧直ししようかと(笑)。

安藤 ついでにお聞きしたいんですけど、 やっぱり書評の効果のなくなってきたという原因は、どういうところにあるんでしょうかね。

田辺 やはり、仲間ぼめが多いんじゃないですか。 もう少しきびしいものがあっていいんじゃないんですか。だから、 さっき言ったあの中に、もう一つ人文系でお願いした

いことは、少し論争がなくなってますよね。 ちょっと何か論争があっていいと思いますがね。

福村 確かに学問上, 問題になる論争なんていうのは, 昭和史論争ぐらいで, だいた い終わっちゃって……。

田辺 誰かにけんかを吹っ掛ける人が欲しいわけですね。 それが一つの話題になりますからね。今非常にみんながマーマー主義で、助け合い主義でやってる。 そこら辺が、ここら辺で刺激がなくなってる原因とも言えるんじゃないんですか。 これだけ非常に世代がいろいろ揺れ動いてるのにかかわらず、 思想界においてはちょっと暗雲低迷して沈んでおります。けんかを吹っ掛ける方もいないし……。

補充とスリップ管理

福村 それから、新刊の補充の問題なんです。 これはスリップの問題なんかとも関係 してくると思うんですが、 やはり何らかのデータをとらえて、ある程度見ていってどん どん補充なさっていると思うんです。その辺を何に基づいてるか、 ちょっと数えていた だければ。

小見山 一応, うちのほうは,必ず当日売上げた本のスリップを分類するわけです。 もちろん分類用の箱ができてます。経済,経営,法律という形で,夕方までに全部それ を分類するわけです。

福村 出版社ごとじゃなくて、分野ごとに分けるんですか。

.小見山 ええ,分野ごとです。結局,分野ごとに分けまして,各自担当が1人ずつきまってるもんですから,経済1人,経営1人というふうに……。

福村 スリップを分けるのに?

小見山 いや、スリップ分けるのは1人ですが、結局たなを1人ずつが持ってるわけですから、各自その担当が、その前日売れたスリップを小まめに目を通して、何が売れたかということを、普通の補充に関しては判断するわけですね。ただ、新刊、もしくは売れ行き良好書に関しては、うちのほうの記録で、結局もう一度その売上げスリップを回収し、それを再度分け直すわけですね。今度、記録で分ける場合は、出版社ごとになりますから。

田辺 ですから、一つ今の小見山君のお話の中で若干補足して申し上げておきたいことは、新人と言えども、一つのたなを持たしてるわけです。 紀伊國屋としまして、そのたなの本の補充は、その者の責任でやってるわけです。 追加注文も全部。それで、その追加注文を、5部なら5部という注文を出します。そうすると、この注文を係長が1回見ます。係長が見て、それでこの注文でいいとなって、もう一度課長が見ます。それから、その次に一応はそれが倉庫へ回ります。それで、倉庫で、倉庫のストックもないということになって初めて、それが日販なり、東販に回っていくわけです。 だいたい少なくとも3人の目を通すということでやってるわけです。 そのかわり、自分が注文した本が入ってくる喜び、それから、それを並べる喜び、売れないときの苦しさ、これをみんなに自分に味わいさせようと思ってるわけです。 課長あるいは仕入部の者が注文してあ

てがいぶちで担当者に渡してたんじゃ、やる気がないと思うんです。 ですから、担当者 に全部やらせる。

福村 何か前にちょっとお尋ねしたときに、 1日に2冊以上動いた本は、全部リストアップしてるんだということをお聞きしましたが。

田辺 いまは3冊以上です。渋谷あたりは現在でも、2冊以上でやっております。

福村 やはりそのぐらいのリストアップされるようなものは、かなり補充に回るようにしてますか。

田辺 これはやはりそろえておくことにしております。 明屋さんのモットーである, 「これだけはそろえ置くべし」というつもりでいるわけです。

福村 紀伊國屋さんのあの薄い緑色のスリップで、ずいぶん古い本がよく、 何部という注文を頂くわけですね。あれもやっぱりこういうのを基になさるんですか。

田辺 ええ、これでやります。

福村 かなり古い本を……。

田辺 それであとで返品不能で怒られますけど(笑)。

流通について

福村 補充のスピードは、平均するとどうでしょうか。 そちらが取次に渡されてから どれくらいで入りますか。

八木 それはちょっと、物によってですね。

安藤 流通倉庫にあるものは、中1日ぐらいで入りますかしら。

田辺 ええ、これは入ります。

安藤 入りますか。版元にくるものはもうちょっと, すぐはこないですから, 1週間。 田辺 まず1週間はみますね。

小見山 遅いのは 2 週間以上掛かるものもありますけどね。 取次にあるものは、だいたい 2 ~ 3 日で入ります。

田辺 出版社さんでは、常備カードはどういうふうにやってらっしゃいますか。 こっちが常備カードを回しますね。 もう取次にあるものを使いますか。それとも出版社さんによっては、 一応カードを自社まで運ばせてそれから常備品を出す所がありますね、その回転率を調べるために。

八木 今ほとんど出版社まで返ってくるというケースはないんじゃないですか。

田辺 前はよく出版社へ持ってって、それで出版社がデータを押して、それで本にはさんで出すわけです。ですから、紀伊國屋へ返ってくるまでに6日間ぐらい掛ります。紀伊國屋とすると、常備は2冊入ってるから、これは注文するなというわけです。その2冊が、1日2冊出る本ですと、いつでも6日間ずつ切れてたわけです。

そこで常備というものにあんまり頼っちゃいけないということで, わたしどもとすると, 社員に注文というのを, 割に無造作にさしているんですけど, あとで常備の返品というようなときに, もう期限切れの返品があって, 紀伊國屋はでたらめといわれ困っております。

八木 それから、こういうことが分かってるかという問題があるんですが、出版社によっては、日・東販に流通倉庫ってありますね。 そこに入ってる出版社、全部把握されてるかどうかという問題ですね。

田辺 だから、今だいたいあそこへ入ってるのが、東販の場合が何社、 日販が何社ぐらいかということ、 だから、そこら辺を覚えておくということは必要ね。

八木 だいたいそれを覚えておくことによって、70%ぐらいは可能性がありますね。

田辺 だから前、生意気なことを申し上げますと、 私なんかがまだ自転車で回ってた ころは、客注でやった場合には、自分で、 ああこの本は栗田が得意の本だ、これは日販 が得意の本だ、東販が得意な本だと。だから、 お客様に前の日に、あしたの夕方、これ はお届けしますと言えたんですね。

今はどこの倉庫にどう入ってるか分かりませんからね。 前はですから,ぼくらが短冊 見ますと,この注文はここだと。 ああ現代思潮社さんは,この本は鈴木に回したほうが いいだろうとか,そういう形が出てくるわけです。

福村 流通倉庫にある出版社でもその出版社の商品が全部あるわけじゃありませんから、それが今なかなかたいへんですね。

田辺 流通倉庫にお入れになる部数が、 やっぱり取次だって商売ですから、1点について、20から30ぐらい預けられるもんでなきゃ、受け取りませんからね。 だから、もう月に2部や3部の動きのものは、 これはもうお断りされる。ぼくのほうでもう少し細かい神経を使った注文をすれば、相当速くなると思いますけれど、 もうこっちも不精になっちゃったもんですから……。

常備について

福村 常備は、本店の総冊数の中ではどれくらいのウェイトを占めておりますか。

田辺 ウェイトは、今本店の場合ですと、だいたい24%ぐらいじゃないですか。 今、支店も含めた紀伊國屋全体では24.3か24.4ぐらいになると思います。

安藤 そのパーセンテージは、多いとお思いになっておりますか、 それともまだまだ 増やすべきだと……。

田辺 わたしはそのぐらいだと思いますね。新しい店を開店致しますと、まず最初の常備のパーセンテージというのは、だいたい36~40%になると思います。 それから、この本は売れる、この本は売れないという見極めが付いて、1年目で、だいたい26か7になると思います。だから今、紀伊國屋でいちばん常備がない店というのは、 小田急店が10%以内なんです。それからあと梅田の店が、約19%ぐらいだと思います。

福村 他のほとんどを買切っているとするとたいへんな資金ですね。

田辺 だから、わたしどもの仕入れの資金から考えていきますと、 全店が34%ぐらいずつ持ってくれれば、ずいぶん楽だと思うんです。しかし、34%揃えると、 どこの店もあんまり特徴のない店になってしまうわけですね。 紀伊國屋らしい特徴のある店にするためには、他に置いてないものを置いてく、 いつも違ってるような書籍、それにはやはり常備に頼らないほうがいいわけなんです。

福村 今後特に減らそうという意向をお持ちですか。 それともだいたい今の比率でい こうとお思いですか。

田辺 ええ、わたしはだいたい今の比率でいくつもりでおりますけれど、やはり現在の、ご存じのように、本店の場合、300坪の中に、24%の常備があるということは、資金的には楽なんですけれど、しかしお客さんの目に付いて、どうもいつも同じものしか並んでないというものになるかどうかですね。

福村 出版社からの常備の申込みは非常に多いと思うんです。 そこで置くとか、置かないとか、かなり選択なさってますよね。 それはやはり、スリップか何かの管理によるものですか。

田辺 まあそうなりますね。それから、 さっき言ったたなの各担当者、これを入れた 場合には、こういういいものが出せなくなるから、やめてほしいと。

福村 常備社数ということになりますと、出版社の数はどのくらいになりますかね。 田辺 常備は今いくつになりますかね。 今度の福岡店の場合で、 490 ぐらいになるん じゃないですか。梅田が今450社ぐらいだと思うんですがね。 それでも19%という, 700 坪というところにあるから、それだけになりますがね。 今こっちの新宿の本店なんて言ったら、400切れるかもしれないと思います。

八木 300切れるかもしれません。

田辺をんなことはない。

八木 ほとんど文学関係なんですね。

福村 今八木さんがおっしゃった比較的売れる出版社のものはむしろ常備でなくどんどんどんどん買っていただいて、 専門書のほうに常備をおいていただけたら、ありがたいですが……。

田辺 要するに、今八木のように言ってることは、全店常備という考え方でいくから、そうなんで、うちの場合は、ほとんど選択常備で、その出版社のものの4分の1ぐらいの常備しかもらってないわけです。だから、出版社の数は案外あるんです。

福村 さっきの常備スリップの問題になりますけど, ある程度入れ替え期限が近くなると, 止められちゃいますか, それとも関係なく回されちゃいますか。

小見山 それは出版社のほうの意向ですから、かなり止めてるとこが多いと思いますけどね。

福村 紀伊國屋さん独自では……。

田辺 止めません。

客注システムについて

福村 客注はどうなんでしょうか。 前にどこかの業界紙に 1 冊 700 円以下のものを客注してると, 人件費や何かで割が合わないだろうという意見が出たこともありますけれど……。

田辺 これはやはり、本屋のほうの責任だと思うんですね。要するに、 全部の本を並べているんならば、客注を受けなくても、 そういうふうなお断り方をしてもいいんです

けど、こっちが並べられないのに、 受けられないという失礼なことは言えないと思うんです。だから、どんな本でも受ける。ただ、 問題は雑誌のバックナンバーはお断りしてます。

福村 ああそうですか。予約金などというのはまだ……。

田辺 今のところやってません。やってるところもあります。 それは雑誌のバックナンバーみたいなものをお預かりするときには、 これはもう返品絶対できませんから、こういう場合には、 お預かり金もらってますけど。お預かり金をもらうと、かえってその本の格納に参っちゃうんですね、いつこられるか分かりませんから。

安藤 それを顧客によっては図書券で買い取るところもあるんですね。 例えば、品切れの場合は、お客様に返す場合に、図書券のいくらいくらの返すと。 だから、別に金額を保管してるわけじゃないんですから、案外簡単な処理、 税法上できるというような話を聞きましたけどね。

田辺 今うちはやってないですがね。

八木 しかし、将来的には考えなくては。今はだいたい客注のお客さん確実に見えられるというのは、6割ぐらいしかない……。返品ができないわけですね、前提としては、

田辺 前提としてはできないけれど、しかし全部出来ないといえないし(笑)。この 辺出版社に返品をうけとって頂く様「人文会ニュース」によく書いていただいてさ。

福村 実際に今6割とおっしゃったけど、注文した客で、6割しか来ませんか。

田辺いや、そういうことでもないでしょうね。

福村 どのくらい……。

田辺 やっぱり8割ぐらい。こないのは2割ぐらいだろうな。

福村 ちょっと遠隔地の書店さんのお話を聞くと、 客注というのはショタレを作るようなもんだと。 だから、流通にやたら時間が掛かるということが根本の問題でしょうけどね。

田辺 そうなんです。もうお客様は、今はこれ紀伊國屋で、 試験のときに訳本捜しで来て、それで見て、ああこの訳本が欲しいと言って、それじゃ紀伊國屋なら、 何とか間に合うだろうと言って注文されます。 ところが、帰りに三省堂さんに寄ってみたら、あるじゃないかと。それでもうこれを買って帰られるんですから、 それがショタレにつながるわけですよ。

福村 たいへん失礼な話ですが、客注というのは、 お店全体の売上げの中にどのくらいありますか。1%ぐらいあるもんですか。もっと低いもんですか。

田辺 低いでしょうね。

顧客について

福村 紀伊國屋さんの場合ですと、客注のコーナーがありますね。 結構手間暇が掛かるのに。

田辺 ですから、手間暇が掛かるから、今迄は、 受ける場所を 1_n 所にして、なるべくそこへ行くのがめんどくさがるようなお客様はやめてもらうという形を取ったわけです。

福村 我々はああいうふうに 1_n 所あると便利だし、 非常に読者サービスが行き届いてるなと思うんですけどね。

田辺 お客様にしてみればもう, 欲しいと思ったところで注文して,そこでもらうのがいちばんいいわけですわ。それがまたあっち行け,こっち行けと言わされたら, めんどくさがってお帰りになります。

福村 なるほどね。よく注文する人をリスト・アップしておくような顧客管理システムみたいなのが実際にはありますか。

田辺 それは多いですね。

福村 いわゆる常連さんというもんですか。

田辺 常連が多いし、今割に少なくなりましたけど、前は客注を出されるお客様の住所をみます。非常に本屋が少ないとこなんですね。中央線なら、中央線の沿線で、どこの駅とどこの駅のお客が多いということが、客注を見ると、すぐ分かるんです。 ああ、なるほど、ここには本屋さんが少ないから、 注文がくるなと。今割に本屋がどこでもありますから、前ほど客注が多くなくなったのです。

福村 それは裏返して、お店に並べていただかない本が、 売れる機会がより減ってきている可能性がありますね。

田辺かもしれませんね。

福村 ここのところいろいろな出版社に聞いて見ますと 常備などの店頭にある本と比べて客注の比率が減ってきているという印象をかなりの出版社が持っているんですよ。

田辺 要するにお客様は、頼んでも、2週間たってもくるか、こないか分からんと、とっても自分の勉強には間に合わないだろう、本屋はこれだけできたんだから、どっかで間に合うだろうという、それでお客様がお捜しになるんじゃないですか。前のように、大型店いうのが、東京に何軒しかないというときには、探してもみつからぬと考えられてここで客注しょうと。しかし、今の場合だったら、新宿に出てこられて、紀伊國屋になければ、三省堂へ行こうと。三省堂さんになけりゃ、積文館、栄松堂へ行こうと、 $5\sim6$ 軒歩けられますからね。そのうちに見つかるであろうという可能性のほうが多いですからね。へたに注文して、1 ヵ月もぐずぐずされるより……。

福村 注文して、お客さんが待ってくれるの、 どのくらいの期間ですかね。流通の問題というのは、これからますます大きくなると思うんですけどね。

田辺 本の内容にもよるでしょうね。2日~3日じゃないですか。

小見山 実際には店のほうも感覚としては、 客注するというのは、ほとんど試験なんかで、先生に指定された教科書がない場合、 どうしても必要な本を学生さんが客注する場合がほとんどです。学者、 先生とか、いろんな人が本を求めて、それが店頭にないから、 客注 するというものはまれですね。 ほとんどそういう教科書を、必要だけどないから、どうしても注文するという場合が多い。 逆に考えると、どういうことかというと、何か一つの目的を持って、 その本を捜す場合に類似書というのが、これだけ店がいろんなとこにできてくると、どこかしらにあるという……。 結局、お客様は、本をやっぱり手に取って、 自分で中を見てからじゃないと、ほとんど買わない人のが多いんじゃ

ないかと思うんです。何かのパンフレットみたいなのを見て、 だいたいこのようなこと が書いてあるから、これが必要だと言って、 客注で申し込まれるお客さんというのは、 今ほとんどないような感じがします、実際は。

田辺 あとは特殊になっちゃうものね。

読者サービスについて

福村 特に読者の方、いわゆる紀伊國屋さんだと、 常連みたいな方が多いと思うんですけれど、 そういう方に対しての何かのサービスみたいのは、あるんでしょうか。

田辺 今ないですね。たいへん申し訳ないと思ってるんですがね。

福村 これは、書店さんと読者との問題、この業界で欠けていると一般的に言われてますけれども、何らかの意味のサービス、例えば、 古書屋さんはかなりきまった読者に通信を出しますよね。

田辺 これはわたしどもの洋書関係のほうは行って居ります。これはほとんどが売価が、2千円以上のものが多いですから、なかなかポケットマネーで買うというよりも、会社の金、あるいは学校の金でお買いになりますから、そういう方にはやはり、DMをうつほうが多いわけですね。店の場合には、不特定多数のお客様ですから、どの方にやって、どの方にやらないというのは、まずいから、結局どっちもやらなくなっちゃうという形で。しかし、これはいけないことだと思いまして今後は直そうと思います。今だいたいやはり本屋、生意気ですけれど、同じことを申し上げますけど、紀伊國屋というのは、あれだけお客さんが入っていただいてるわけです。そうすると、少しもうお客様を選別しないと、本当にお買いになるお客様は買えないんじゃないかと。だから、少し淘汰するというふうな非常に生意気な考え方を、私どもは一時期持ったことがあるわけです。それが今のように、売上げの上昇率が安定してくる。それで慌てて、これからまた今度はお客様にスキンシップ取ろうと思っても、これはいかんと思うんです。だから、そこんところで、どういうやり方がいちばんいいかと、暗中模索ですけれども、スキンシップを作ろうと思っては努力してます。

『近刊情報 これから出る本』について

福村 その点, この間書協が出した『これから出る本』あれは多少は役に立つもんなんでしょうか。

田辺 ただ、あれはやはり、本当に読む方にとりますと、 あれじゃちょっと薄手なんじゃないですか。現在本店では、600 か 700 利用して居ります。

小見山 各カウンターに全部積んでます。

福村 で、お客様で持っていきたい人は……。

小見山 ご自由にお取り下さいと。

福村 だいたいその600か700か置いていただいて, はけます?

田辺 お客様で気が付かない方のほうが多いんじゃないですか。

福村 残りますか。

小見山 そんなに積極的には持っていかれないですね。

田辺 こっちから渡さないと、残っちゃうね。

福村 書店さんとしては、そうすると、 あまり利用価値は今のところないとお思いですか。

田辺 せっかくのものですがそう思いますね。 書協の方だけのですからね。出版社は3千社あるんですから、読者の方にしてみれば、 書協だけの広告だとは思いませんからね。全部が入ってると思ってお持ちになったところが、 どうもおれが読もうと思う本は出てないんじゃないかということになりますしね。

福村 また立ち入った話ですけど、あれ確かあと2~3ヵ月くらいたつと、部数の改定がありますよね。どうなるかと心配なんですが、 今度はガタンと減らそうかなどとお思いですか。

田辺 今買ったことを後悔しているかもしれませんからね。

小見山 あれは何か読者向けじゃないような気がするんです。 もう少し何か読む部分があってもいいと思うんだけどね。

福村 今は減らしちゃいけないということになってますから、 追加申し込みで増えていくのは当たり前ですけれど、あと $2\sim3$ ヵ月ぐらい たつと、 部数改定でガタンと、 $4\sim50$ 万部になってしまうと……。たぶん経済的にはもうできないでしょうからね。

田辺 はっきりいって余り魅力はないね。

読者向けPR誌について

福村 それらかもう一つ, いろいろな会社からいろいろな拡材みたいのをお願いしますね。あれはどうお考えですか。あるいは, 拡材以外でも例えば, 我々が人文会が, 読者向けのものを, 以前は新聞で出してましたけど, そのうち小冊子を作ろうと。 あるいは『図書』とか, 『未来』『みすず』『ちくま』『書斎の窓』『春秋』『UP』『波』とか, いろいろございますね。ああいう宣伝物にしろ, そういったものについて……。

田辺 やっぱりそれは、ないよりはあったほうがいいし、 問題はお客様にやはり得を与えるものでなければいかんと思いますね。 自分のほうの利ばっかりお考えになったものはやはりお客様は、あんまり見てくれませんし……。

福村 読者のPR誌で、今のところお客様が比較的順調に持っていってくれるのは、 具体的に何ですか。『波』なんかがやっぱり、いちばん……。

田辺 『波』『図書』は、こちらで用意して、差し上げるようにはしてます。 前の『風景』なんかの場合も。『風景』『図書』 それから『波』そういう場合は、お客さんも非常に意欲的に言ってこられた方が多うございますがね。

安藤 『風景』というのは、おもしろかったですね。

田辺 だから何かやはり、 自社のものを売らんかなという本じゃなくて、どうぞお読みくださいという本をお作りいただければ、 お客様にもらっていただけるんじゃないですか。

福村 人文会のPR紙をつくっていたとき今でも覚えてますが、 たいへんな金が掛か

るんです。

田辺掛かりますね。

安藤 ちょっと話題が離れるかもしれませんけども, 雑誌は今どんなものが売れてる んですか。

田辺 雑誌はやはり、1つのクラスマガジンというか、専門誌、 それから特集次第ですね。 一時ほど売れ行きはよくなくなりましたけどね。『ムック』というのや何かいろいろなのが……。

安藤 雑誌のジャンルとして定着したと聞いてますけど……。

田辺 定着したというのは、もうあんまりこれ以上は出てこないんじゃないかというのが、続々と出てくるから……(笑)。

図書目録について

福村 目録なんかどうお考えですか。 今我々が会員となって、人文図書総目録、歴史 図書総目録を出しておりますし、その他、 いろいろなもの出ておりますね。ああいうの は実際に売られてる立場から見ると、役に立つものでしょうか。

田辺 それは助かりますね。

小見山 人文図書総目録みたいなものですか。 もちろん目録は利用価値がいちばんありますけど、問題は収録点数ですね。 かなりお客さんに問い合わせられて、そういうのを見ても出てないのが多いですからね。

福村 書協のでも出てないのが多いですか。

小見山 そうですね。

田辺 ですから、要するに今彼が言ってることは、 出版社が限定されてるということ に問題がありますね。

福村 今,書協が日本中の在庫総目録を作ろうじゃないかと,考えています。 外国には,『ブックス・イン・プリント』というすごい目録がありますね。 あれ式のを作ろうという考えなんですが, 全点で20万点あるんじゃないかとか言ってますけれど,そんなものが出れば……。

田辺 それは楽ですね。ぼくらは本当に、 出版社から引けるもの、書名から引けるもの、著者から引けるもの、この3通りが引けて、 全部が入ってる目録があれば、もう本当に楽ですがね。

福村 出版社別の目録というのは、かなりおそろえになってるわけですか。

田辺 一応は毎年のものをもらって、経済なり、経営なりで分けて持ってます。

小見山 実際お客様からお問い合わせがあった場合,答える場合に,ぼくらが一番引くのは,やはり出版社別の目録ですね。 結局,その版元で出してるものは,完全に収録してあるわけですから,やはりいちばん確かに答えられるということで, 版元別の目録を使う場合が多い。ただ,ぼく個人の意見として, 目録はやっぱり判型をそろえるべきだと思うんです。目録というのは, お客さんに見せるわけじゃないですから, 1_{n} 所にそろえて置いとくわけですから,すぐ引けるような形になってなければ, まるきり意味

がない。目録捜すのに5分も10分も掛かってるようだったら、 お客さんに対して失礼で すからね。あれは何とか……。

福村 規格の統一ということは、 目録以外にも、スリップにしても、新刊案内にしても、伝票にしても、この業界全体の問題ですね。

人文会・人文書はどうあるべきか

安藤 だいぶいろいろなことお話を聞かしていただいたんですけど、人文書について、あるいは人文会そのものに対して何かありませんでしょうかね。 どういうイメージ をお持ちですか。人文書というのは売れないジャンルのものだ、 という意識というのは、 案外ある……。

小見山 それはないですね。 専門書はもちろん必要な人は確実に買いますよね,工学書とかそういうものは。人文書というのは,もともと心の読み物というか, そういう感じのもんですから,ある程度イメージが強くなければ, おもしろさというのがないと,どうしても読まれないんじゃないかと思うんですね。 そういう意味で,いちばん大切なのは,人文会に限らず,本を読むということのアピールというのは, 最近何か全然ないみたいな気がするんですよね,出版業全体で。そういうのを, 極端に言えば,テレビ広告みたいなので,「本をもっと読みましょう」 みたいな広告があってもいいと思うんですけど,そういうのを人文会なんかでも,どう考えてるのかなと思ったんです。

田辺 みんな遠慮しちゃってるもんね,何か。

安藤 先程田辺さんがおっしゃったように、先生は自分の本を推薦するのを、 学園紛争以後……。

田辺 全然しませんからね。

福村 つまり推薦して印税をもうけようとしてるんだと。 それでやってるもんだと突き上げられると怖いからというんで、 自分の書いたものを言わないという非常に悪き傾向がある。

田辺 学生さんは、参考書じゃ買わないと。 教科書なら買いますが。だから、何か持たせる工夫を学生さんにアピールさしてほしいということです。 それから、夏休みと言っても、まとめて買ってかれる方が少なくなってしまった。 前はやはり、レポートを書くために、3冊か4冊はお買いになっていたわけですが、 このごろはそれがどうも見えませんね。

安藤 それは内容的にですか。例えば、定価が高くなったから……。

田辺 いくら定価が高くても、 レポート書くためには、買わざるを得ないんじゃないですか。ところがだから、 レポートが今ないんじゃないんですか。

安藤 それと、ここ 2、3年来やっぱり、本がたくさんは売れなくて、こういう状況でこれなら売れるというふうに、昔みたいな格好で出版活動ができないという沈滞があるんですね。確実に売れるものとか、あるいは、これは問題があって、今出なくても出るんだというふうに構えた年でもあるわけですね。その辺はあらゆるとこにブレーキが掛かっちゃってる感じがありますね。

田辺 そうですね。だから、人文科学の場合に、 先生のスタープレイヤーがいないんですね。リード・オブ・マンというか、スタープレイヤーというか、 清水幾太郎さんなり何なり、そういうふうな一時代を画したような人が今いないといえます。

福村 売れてる著者というのを見てますと、どの出版社の本でも、だいたい昭和20年代後半の本ですね。相変わらずフロムの『自由からの逃走』丸山真男の『現代政治の思想と行動』ですか。人文書にしろ何にしろ、昭和20年代の後半に出た本が、相変わらず、読んでいく本として存在していて、その後に30年たってるのに、一向に今おっしゃるように、何も出てきませんね。

田辺 スタープレイヤーを何しろ作らなくちゃいかんのですよね。

文庫の売れ行き

福村 紀伊國屋さん全体としては、文庫売り場というのは、 相当増えていますか。

田辺 ええ、今増えてますね。今うちのジャンルでいくと、だいたい新潮がいちばん 売れてて、新潮が25%ぐらいのジャンル、それから角川が24%ぐらい、それから岩波が 17%ぐらい、それから講談社が続いています。それが今度は、梅田になりますと、もう 非常にジャンルが変わってきます。講談社の伸びが大きいです。

福村 専門書出版社の中には、 指定配本からだんだんと買切りに向かっていく社が出てきましたね。ああいうのをどうお考えになりますか。 やはり店に置かれる冊数は減りますか。

田辺 減ります。それは返品を怖がりますからね。

小見山 結局いくら店のほうで、完全に売ろうとしても、 やっぱり店頭に展示してる 限りはお客様も見ますし、 汚れて売れなくなる本だって結構あるわけですよね。そうい うのを店のほうが全部かぶるようになるんじゃ、 やっぱり敬遠するのは無理がないんじゃないですかね。ある程度のやっぱり条件を付けるような形にならないと、 まず減ることは避けられないと。

田辺 それはもう西谷さんにしたって、 やっぱりその辺の理屈は分かってらっしゃいますからね。だから、特約店については、いろいろと考えられてる様です。

福村 また話が飛びますけど、人文会の人文図書総目録を例えば書泉さんでは、2千部ぐらい買っていただいて、読者に配っていただいているんですけれども、 そういうことはあんまりなさっていただけないんでしょうか。

田辺 ケース・バイ・ケースでしょうね。 だんだん身の危険を感ずるから此の辺で打切りませんか。 (笑)

福村 それでは、今後も我々人文会会員社の本を可愛がっていただくことをお願いして、この辺で終らせていただきます。本日は長時間ありがとうございました。

(1976年8月5日, 於紀伊國屋書店)

人文会に対する要望について

販売委員会

本誌・前号の関東地区人文会特約書店訪問の報告における「人文会に対する 要望」を整理しご回答いたします。

人文会として実施するもの、また、会員各社に協力要請するもの、いずれも 実行可能なものから一つ一つ実施し、そのつみあげで皆様のご要望に近づける よう努力してまいります。どうかご協力の程をお願い申しあげます。

――「人文会ニュース」が季刊のため印象がうすい。1ヶ月前の新刊図書目録はニュース性が欠けている。

「人文会ニュース」は経費・手数がかかるなどの理由で現状のまま続けてまいります。ただし、新刊図書目録の部分を止めて、小売店の読める記事、役立つ情報をあらたに加え充実させてまいります。

- 一読者用に隔月発行の新刊案内を望む。
 現在、委員会にて検討中です。遠からず実施されることと思います。
- ――各社の図書目録の判型を統一化して欲しい。

現在は $B6 \cdot A5 \cdot B5$ と不統一でございます。中でもA5判の社が多いので,それに統一しやすいようです。統一された際には,特約店各位にご送附したいと思います。

- ――販売指数つき売行良好書の情報が欲しい。常備出品目録を送って欲しい。 いづれも、会員各社に実施するようよびかけております。
- ――常備品の全点選択・セット選択を望む。

常備の全点選択は なんといっても出版社サイドからみて,これが良いと 判断できる小売店に対してのみでございます。全点選択できる能力と,数量

的な販売力をもっている小売店に対しては、全点選択も可能なはずだと考えます。また、セット選択の場合も、社によっては72種類も用意しております。セット種類を内容別・テーマ別に出来るだけ細分化し、組合せ自由なセットを組むよう心がけておりますので、店の内容に合せたセット選びをおすすめいたします。

---新刊書の常備カードを送って欲しい。

出版社では、新刊書の常備展示化を希望しております。新刊書の補充カードを常備店に送附するよう各社に呼びかけております。したがって、社によっては常備返品時に、常備品以外でもフリーに入帳しておる社もございます。小売店の販売意欲が、出版社を動かすことになりますので、積極的に該当出版社に常備カードをご請求下さい。

----売上カードを20社一括して人文会に送れないか。

人文会には、会の専務職員がおりません。したがって一括して送附されても、売上カードを各社に配布するのに時間がかかりますし、その上事故の危険性も考えられます。現在の処、誠にお手数でございますが、各出版社別にお送り願います。

――売上カードを統一して欲しい。

以前このことを会で検討いたしました。しかし、わずか20社のみで統一しても、小売店の作業合理化には役立ちそうにもありません。書籍協会全体で実施すれば意味もありましょうが。また、統一しても出版社別に仕訳けをする場合は、かえって作業しにくいのではないかとも考えられます。

――売上カードの分析報告について

地域単位の指数や販売担当者のコメント・意見・感想等を分析報告書に書き込むよう会員社に働きかけております。

また,人文会フェアーについても①テーマ,②開催時期,③商品選定等,充分な研究を重ねております。出来れば,本誌次号にでも,その概要が具体的に発表の運びになろうかと存じます。

新刊の配本はどうすれば良いか

相田良雄

新刊の配本はどうしたら適切にできるかを探るために会員各社にアンケートをお願いしてみました。その結果をみて私の考えるところを以下に述べてみたいと思います。

1. 発行部数の決定

人文図書の新刊は各社一律ではないと思いますが初版部数を1年乃至半年で売り切れると思われる数を見込んで刷っていると思います。しかし実際の売れ方のスピードは、客観状勢や宣伝などに左右されて必ずしも見込み通りには行きません。むしろ予想通りに売れることの方が少ないと思います。

客観状勢というのは、出版された時の景気はどうか、その分野が流行にのっているか、類書がその時多いか少ないか、書評が出るかどうか、書評が良いか 悪いか、など。

また宣伝では、新聞・雑誌の広告が、タイミングよく又目立つようにできたか、DMをしたかどうか。

これらの要素の集計によって予想通りにゆくか、あるいは上回るか、下回るかするのだと思います。こういう難かしい条件のもとで出版社は発行部数を決めなければならない訳であります。したがって最後は、著者・書名などによって販売部長がカンで決めることになる訳であります。

2. 配本部数の決定

初版部数を1年間で売る予定とすれば、書店は1ヶ月分の配本数を希望していると思います(請求の問題で)ので、配本部数は量すなわち1割以下でよい事になります。実際は初版発行時に集中して宣伝をする訳ですからその倍として2割前後は売れてよい訳であります。それに返品許容数を加算すれば、3割前後が妥当といえるでしょう。半年で売る予定の場合は、同様にして4割前後の配本数が妥当と思われます。

書店の申込みによる全面指定配本の場合は、委託扱であっても発行部数の20 %以下の配本というケースが時々でてまいります。まして買切扱となれば10% を割ることもあります。

こういう状況下では、全面指定をしたくても踏み切れない出版社もありましょう。したがって部分指定による50%前後の配本をしている出版社が会員のなかでは一番多いようであります。

3. ランク配本の欠点

取次店のランク配本の場合,出版物の分野別・程度別・書店の立地条件・取 引高・支払状況などにより取引書店を統計的に各ランクに振りわけます。そし て各ランクに何冊かを割りあて,その合計数を配本するシステムであると思い ます。この方法は統計的にバラツキの少ないもの,例えばマスセール出版物と か、児童・学参・婦人関係の書籍については非常に有効な方法であります。

しかし人文図書となると発行部数が少ないので売れ方に偏りができ、また同一分野でも著者の立場などによって売れる書店が異なってきます。これらの理由から必ずしも有効に働いてくれません。

4. 書店の申込みによる配本

ランク配本の欠点を是正するには、どうしても書店の協力が必要になってきます。

それは新刊案内による書店の部数申込みに基づくランク配本数の修正であります。

もちろん出版社でもいくら売れるかわからない出版物を,たった1枚の新刊 案内で書店に申込ませることは非常に冒険であります。

したがってみすず書房の場合を例にとると、初版部数・マーケット・同一著 訳者による著作・訳者の現職などを案内に記載します。その上に、売上カード の分析により、小社の新刊の売れ方を書店にフィードバックするよう努めてお ります。それでも委託扱でありますので平均40%ちかくの返品率になります。 なんとか30%以下に押えたいと思っておりますが、時間をかけて解決したいと 思っております。

出版社の一方的な指定をする場合は、ややもすると余計に配本したいがため

の部数指定になり易いと思います。厳に戒めなければならないこと で あ り ます。

単にたくさん配本するだけでは、たくさん売れることになりません。たくさん店頭に展示されて初めてたくさん売れることになる訳であります。たくさん送ることは、たくさん展示されることを期待しているのでしょうが、書店が着荷時にすぐ返品するケースがあることから考えてみれば、必ずしも結びつかないことは明らかであります。

また、送ることにアクセントのある部数指定は、取次店の立場を考えれば、 それが部分指定であっても、実行されることはないでありましょう。

5. 全面指定配本

書店の申込みのみを全面指定配本するということは、前にも述べたように、配本部数が極端に少なくなる場合が生じます。そのさいに出版社にとって一番懸念されることは金繰りに対する影響であります。したがって注文売上げのみで、ある程度金繰りができる状態にならないと、なかなか全面指定配本に踏み切ることが難かしいと思います。全面指定配本は確実に返品を減らします。これは単に出版社のみでなく業界全般に対し、無駄な経費を節約できますが、必ずしも売上増につながる訳ではないことを銘記すべきであります。

6. 結論

これまで述べてきたように新刊を配本する場合,最終的には書店の申込みによる全面指定配本が一番良い方法だと思います。

しかしながら全面指定配本は、これまで述べてきたような隘路があります。 したがって人文図書を配本する場合、書店の申込みによる部分指定配本が出版 社にとって一番実現し易い方法ではないかと思います。そして、この方法も取 次店の1社でも実行して貰えたら、その結果の成功ぶりを他の取次店にも報告 し、実行を迫ることが一番良い方法だと考えます。そのためには、書店・取次 店に協力して頂くとともに、常に書店・取次店にその結果をフィードバックす べきであると思います。

新刊配本についてのアンケート

1. 貴社の新刊配本はどのようにされていますか

 申込全面指定
 申込部分指定
 出版社の部分指定
 取次パターン

 東 販
 5
 4
 3
 5

 日 販
 4
 5
 0
 8

2. 貴社の新刊配本は印刷部数の何%ですか

全面指定社平均42%, 30%, 27%, 15%部分 ""57%, 60%, 70%, 40%

その他の社 " 30%, 50%, 56%, 60%, 60%, 60%, 67%, 70%

3. 貴社の新刊返品は配本部数の何%ですか

全面指定社 平 均 45%, 41%, 21%, 2%, 0% 部分 " " 50%, 53%, 55%, 64% その他の社全面 " 20%, 46%, 43%, 47%, 55%, 65%, 67%, 68%

- 4. 現在部分指定されている社は、それが確実にされていますか 東販 いる8社、いない0社 日販 いる5社、いない5社
- 5. 現在の配本の不備をおぎなうには、どうしたいと思いますか 申込指定109社、申込部分指定 3社、出版社パターン 6社
- 6. より多くの配本は、より多く売上につながると思いますか 思う 2 社、思わない 14社
- 7. 仮品の理由は何だと思いますか

配本パターンの不備 15, 広告量の不足 6, 配本部数の過多 3 小売店の不勉強 9, 企画の失敗 6, 月2回払の弊害 8 出版日時と読者の購入時期とのずれ 5

会員社売行良好書ベストテン(6月~8月)

〔哲学・思想〕

林	田	茂	雄	婦人のための人生論	小B 6	600円	青	木	書	店
林	田	茂	雄	現 代 恋 愛 論	小B6	700円	青	木	書	店
藤	井		行	社会主義と自由	四六	1300円	青	木	書	店
フ	p		ム	恋愛するということ	四六	700円	紀	伊 國	屋書	酟
フ	p		A	悪について	四六	700円	紀	伊 國	屋書	酟
フ	P		ム	破壊(上・下)	四六	各1400円	紀	伊 國	屋書	訓
マ	ルク	-	ゼ	エロス的文明	四六	1000円	紀	伊 國	屋書	掂
高	島	善	哉	マルクスとウェーバ	A 5	2400円	紀	伊 國	屋間	掂
吉	本	隆	明	思想の流儀と原則	四六	1300円	勁	草	書	房
Ш	上		武	流離の革命家	四六	1400円	勁	草	書	房
武	谷	Ξ	男	科 学 入 門	四六	980円	勁	草	書	房
ラ	イ		٤	性と文化の革命	四六	960円	勁	草	書	房
ヴ	ァレ	Ŋ	-	テスト氏	四六	1200円	現	代思	!潮	社
ル	ソ		-	言語起源論	四六	1200円	現	代思	!潮	社
シ	ェス	٢	フ	悲劇の哲学	四六	1200円	現	代思	潮	社
٢	ロッ	丰	-	1905年結果と展望	四六	1000円	現	代思		社
才	ウ	エ	ル	カタロニア讃歌	四六	1200円	-	代思		社
3	シ	ュ	ν	愛(上・下)	四六	各1200円		代思		社
D	ープ	シ	ン	蒼ざめた馬	四六	1200円	現	代思	、潮	社
ル	フ	ラ	ン	現代ヨーロッパ (上) 社会思想史	四六	1800円	社	会 思	想	社
ベ	ネデ	ィク	ト	菊と刀―日本文化の型―	四六	850円	社		_	
フ	P		ム	自由からの逃走	B 6	900円		京倉		-
フ	Þ		ム	人間における自由	B 6	800円		京倉		
今	道友	信	編	芸術と解釈	A 5	3000円		京大学		
大	森	荘	蔵	物と心	A 5	2800円	東京	京大学	丝出版	弦
ウ	ィル	ソ	ン	実存主義を超えて	四六	1500円	福	村	出	版
^	y	ゲ	ル	弓 と 禅	四六	1000円	福	村	出	版
林		道	義	強さの思想と現代文明	四六	1200円	福	村	出	版
香	内	三	郎	言論の自由の源流	四六	960円	平	万		社
安	永	寿	延	安藤 昌益	四六	980円	平	ŗ		社
ヴィ	トゲンシ	ノュタイ	イン	論理哲学論考 四六 1400円 法政大学						
バシューラール				空 と 夢 四六 1500円 法政大学出					出出	ī局

ランクル 夜と 霧 四六 1100円 みすず書房 フ 800円 みすず書房 神 美 恵 子 生きがいについて B 6 みすず書房 ۲° カ ŀ 沈黙の世界 B 6 1200円 みすず書房 かくれた次元 ホ ル 四六 1500円 現代政治の思想と行動 未 来 社 丸 Ш 真 男 1800円 A 5 チ 歴史と階級意識 1200円 未 来 社 ル カ B 6 未 ウェーバーとマルクス 580円 来 社 ν ŀ B 6 1500円 吉川弘文館 中 元 古代日本人の時間意識 \mathbf{H} 四六 吉川弘文館 朝 仏像の再発見 西 村 公 菊判 4800円 崎•宮 科学的認識の理論 大 月 書 店 岩 原 A 5 4500円 書 店 弁証法的史的唯物論 四六 大 月 ν ۲ 各1500円 べ 婦人論 (上・下) 月 書 店 べ ル 四六 各900円 大

[宗 教]

水	野	弘	元	仏教	の基礎知	1識	四六	1200円	春	秳	火	社
水	野	弘	元	仏教要語の基礎知識			四六	1200円	春	秋		社
山	田	無	文	むも	ん法話	集	四六	1500円	春	Æ	火	社
山	田	無	文	坐禅	色和 讃講	話	四六	1500円	春	秳	火	社
Щ	田	無	文	生活	5の中の船	设若心経	四六	1200円	春	Æ	火	社
大	森	曽	玄	参	禅 入	門	四六	1000円	春	秋		社
大	森	曽	玄	書	٤	禅	四六	1000円	春	秋		社
大	森	曽	玄	剣	٤	禅	四六	1000円	春	秋		社
伊	藤	古	鑑	茶	٤	禅	四六	1000円	春	秋		社
弟	子 タ	L 泰	仙	禅	と文	明	В 6	2000円	誠	信	書	房
橋	本	凝	胤	般若	一心 経講	話	В 6	1500円	誠	信	書	房
中	村	元(監	修)	新•	仏教辞	典	B 6	3500円	誠	信	書	房
工	リフ	_	デ	聖	٤	俗	四六	1300円	法政大学出版局			

[心 理]

書 橘 覚 勝 手―その知恵と性格― B 6 1950円 誠 信 房 IJ ŀ, カフカの夢 書 房 ン B 6 1350円 誠 信 外 林・辻 他 編 心理学辞典 全書 2000円 誠 信 書 房 伊 東 博 新訂・カウンセリング 誠 信 書 房 B 6 2300円

自我同一性 IJ ソ 2500円 誠 信 書 房 エ ン A 5 -人間科学双書4一 誠 1800円 信 房 P イ 失われし自我をもとめて B 6 拙 鈴 木 大 禅と精神分析 東京創元社 B 6 850円 ㅁ フ A フ 口 ム 夢の精神分析 750円 東京創元社 B 6 フ Д 精神分析と宗教 B 6 500円 東京創元社 コーンハウザー 大衆社会の政治 東京創元社 800円 B 6 心の実験室 村 出 版 磯 貝•藤 田 他 編 四六 1300円 福 女性心理学 (上・下) 福 村 出 版 松 村•小 口 編 各1300円 B 6 ルックス 他 自己暗示 四六 850円 法政大学出版局 みすず書房 セ シ ェ 分裂病の少女の手記 B 6 850円 2 IJ ヴ 現代精神医学の概念 みすず書房 サ ン 3500円 A 5 7 みすず書房 ッ P V ン 攻 撃 ① ② B 6 各1000円 斐 閣 伊藤•坂野他 編 教育心理学を学ぶ 950円 有 四六 大 山•中 島 他 心 理 学 B 6 750円 有 斐 閣 編 心理学を学ぶ 奜 関 大 Щ 正 他 四六 950円 有 東 洋 他 編 心理学の基礎知識 1800円 有 辈 閣 A 5 ル = 1 心理学と唯物弁証法 四六 1300円 大 月 書 店

[社 会]

稲 三 男 現代マスコミ論 1400円 青 木 書 千 四六 丸 木 政 臣 教師とはなにか 四六 1000円 青 木 書 Ш 合 章 子どもの発達と教育 四六 1200円 青 木 書 尾 輝 教育の自由と権利 青 木 書 堀 久 四六 1000円 日本女子大43回生 戦いの中の青春 勁 草 書 四六 1300円 集委員会 井 草 書 狭山事件 ① ② 勁 亀 ŀ A 四六 各1100円 日本財閥史 社会思想社 玉 城 肇 A 5 5000円 社会思想社 大森志郎他 編 日本を知る事典 B 5 6800円 仲村•星田他 編 社会 福祉 辞典 B 6 3000円 誠 信 書 郎 原子力戦争 筑 塺 書 H 原 総 四六 980円 ホ ワ イ ŀ 組織の中の人間(上) 東京創元社 B 6 950円 日本における新左翼 戸 塚•兵 藤 他 四六 各4000円 東京大学出版会 の労働運動 (上・下) 波 留 夫 心の病気と現代 東京大学出版会 秋 元 900円 四六 東大公開講座 酒 東京大学出版会 B 6 1200円

店

店 店

店

房

房

房

房

鎌 \mathbf{H} 慧 兆 げ る 民 日本評論社 四六 1100円 森 淪 市 郎 反 核 30 年 B 6 1200円 日本評論社 レヴィ=ストロース 野生の思考 みすず書房 A 5 3300円 IJ ス 孤独な群衆 みすず書房 マ ン A 5 2000円 伊 藤 雅 子 子どもからの自立 未 来 社 B 6 1000円 福 武•浜 島 編 社 슾 学 有 辈 閣 B 6 780円 佐 藤 毅 他 編 社会学を学ぶ 四六 980円 有 裴 閣 塩原•松原他 繟 社会学の基礎知識 閣 有 辈 A 5 1800円 小 山•佐 П 編 社会保障論 右 斐 閣 B 6 1100円 一番 ヶ瀬・真田編 社会福祉論 1000円 有 巷 閣 B 6 蒲生•祖父江編 文 化 人 類 学 700円 有 斐 閣 B 6 会保障事 社会保障事典 菊版 大 月 書 店 9500円 行 委 員 会 亨 佐 々 木 高校教育論 四六 1300円 大 月 書 店 現代日本と 木 原•長 砂 編 月 書 店 四六 各1700円 大 社会主義経済(上・下) 榊 利 夫 国民的融合論の展開 大 月 書 店 1500円 四六 .F. 耕 郎 先准国革命の理論 大 月 書 店 四六 1200円

〔評論〕

姜 舜 金芝河詩集 書 店 訳 小B 6 850円 青 木 フスキー ブ 紀伊國屋書店 レイ ク 四六 1400円 デ ボ 人間への選択 _ ス 四六 1000円 紀伊 國 屋 書 店 ポ ŀ ル マ ン 生命あるものについて 四六 1500円 紀伊國屋書店 ゥ ル ソ ン アウトサイダー 四六 980円 紀伊國屋書店 梶 木 夏目漱石論 草 剛 四六 1700円 勁 書 房 田 Ш 建 =歴史的類比の思想 勁 苴 書 房 四六 1600円 山 下 洋 ピアニストを笑え! 輔 晶 文 社 四六 1200円 ハリウッドのことを話 植 苴 甚 文 四六 780円 晶 社 植草甚一スクラップブック④ モダン・ジャズのたの 植 草 甚 四六 780円 晶 文 社 レみ 植草甚一スクラップブック(2) いい映画を見に行こう 植草基ースクラップブック® 植 草 甚 晶 社 四六 780円 文 バードとかれの仲間た 植 草 甚 四六 文 社 780円 晶 ち 植草甚一スクラップブック(3)

江戸川乱歩と私 社 植 草 某 四六 780円 晶 文 植草甚一スクラップブック® ۲, 女 グ 師 衦 マ ン 洮 _ 四六 1600円 晶 ッ 文 小 耕 世 ぼくの映画オモチャ箱 社 野 四六 1200円 晶 ブ 文 ラ IJ たんぽぽのお酒 四六 900円 晶 社 ッ 文 ボ 党 列 晶 衦 ル ス 悪 伝 四六 900円 Ш 代 巴 荷 車 歌 四六 筎. 塺 書 房 の 980円 雄 摩 書 房 檀 青 春 放 浪 850円 统 四六 (続) 子 塺 書 房 聖 筑. H 辺 四六 880円 言うたらなんやけど 塺 書 井 出 孫 六 犯罪者たち 筑. 房 四六 980円 塺 書 鶴 見 傪 輔 グァダルーペの聖母 四六 1500円 筑. 房 宮 子 统 塺 書 尾 登 美 房 陽 暉 楼 四六 1600円 秦 平 筑 塺 書 房 佰 迷 走 四六 900円 森 筑 摩 書 房 有 IF. ル ォ 四六 1300円 色 塺 書 Ш 大 吉 燎原のこ え 四六 1400円 筑 房 出 ゥ ル ソ 1 新時代の文学 四六 1200円 福 村 社 モンテッソーリ幼児教 西 本順次郎 編 四六 福 村 出 版 1500円 育入門 1 アヴェロンの野牛児 福 村 出 版 ル 四六 800円 ジョン・ トレーシー H版 母と子の聞こえの教室 福 村 A 5 1600円 編 リニ ック 孝 編 日本語の歴史 1~4巻 平 凡 社 亀 井 他 四六 各950円 凡 田 辺 保 他 編 世界の思想家 1~5巻 四六 720円 平 社 Я. 荒 畑 寒 平 社 村 荒畑寒村著作集 1~4巻 四六 各2200円 平 凡 衦 ル ス・ト マ ス 細胞から大宇宙へ 四六 1200円 凡 陳 舜 臣 敦煌の旅 平 社 A 5 変 1500円 凡 カ ゥ マン 他 親善野球に来たスパイ 850円 平 社 B 6 カエルの世界 松 A. 爾 平 社 井 孝 新書 550円 平凡社カラー新書(43) 界の戦車 菊 平 A. 社 地 晟 新書 550円 平凡社カラー新書(46) ク ラ ŋ 1 芸術と文明 3500円 法政大学出版局 四六 谷 法政大学出版局 Ш 徹 \equiv 宮沢賢治の世界 1200円 四六 本 多 勝 事実とは何か 未 来 社 B 6 900円 NHK 来 本 多 勝 未 社 480円 B 6 受信料拒否の論理 橋 Ш 三 日本浪曼派批判序説 来 社 文 未 B 6 1200円 元始・女性は太陽であ 塚 6 いて 5 大 月 店 四六 各1200円 った (上・下)

魔 各1200円 現代思潮社 シ 女 (上・下) B 6 3 ν 活妆 社会思想社 ピ 四六 800円 1 歴史と現代・未来 社会思想社 ビ 歴史の研究1 四六 1500円 ኑ 1 社会思想社 歴史の研究2 1 ン ピ 四六 1500円 ŀ 日本古代文化の探究 社会思想社 1200円 正 昭 編 四六 上 \mathbf{H} 風十記 日本古代文化の探究 編 1200円 社会思想社 īE 昭 四六 上 \blacksquare 都城 未開社会における性と ウスキー 四六 1000円 社会 思想社 抑圧 1000円 春 秋 社 大 森 曽 玄 山岡 鉄 舟 四六 東京創元社 西洋史辞典 京大西洋史研究室編 A 5 4500円 東京創元社 水 野•小 林 考古学辞典 B 6 3000円 1900円 東京大学出版会 菊 地 昌 典 ソウィエト史研究入門 **B** 6 東京大学出版会 渡 辺 寬 レーニンとスターリン 四六 800円 横 # 溏 中世民衆の生活文化 2800円 東京大学出版会 A 5 東京大学出版会 本史研究会 講座日本史1 四六 800円 日本評論社 永原•鹿野他編 日本の歴史家 四六 1700円 法政大学出版局 佐 藤 進 古文書学入門 A 5 1800円 法政大学出版局 額 田 厳 結び一ものと人間の文化史 四六 1300円 からくり 法政大学出版局 立 Ш 昭 四六 1500円 ―ものと人間の文化史 岩 井 宏 絵馬―ものと人間の文化史 四六 1300円 法政大学出版局 美 植 朝鮮人強制連行の記録 900円 未 来 社 朴 慶 B 6 白バラは散らず 480円 未 来 社 シ ル B 6 3 未 おんなの歴史(上・下) 来 社 ろさわよう ے 各850円 B 6 光 古代史研究の世界 吉川弘文館 上 貞 四六 1300円 井 光 貞 日本古代仏教の展開 吉川弘文館 井 上 四六 1300円 古代史と考古学 吉川弘文館 斉 藤 忠 四六 1300円 吉川弘文館 直 木 孝 次 郎 古代史の人びと 四六 1300円 吉川弘文館 佐 伯 有 清 古代史への道 四六 1300円 前 之 園 亮 研究史古代の姓 四六 1300円 吉川弘文館 吉川弘文館 土 井 正 興 世界史の認識と民衆 四六 1300円 本歷史会編 演習古文書選 様式編 1000円 吉川弘文館 B 5

誠信書房

東京都文京区大塚3の20の6

を展開させた好書われた眼力で、グの会談をもとに、 弟子丸泰仙著 グロー

開させた好書

・解説した本書は、永平寺の案内記であり、聯と額の写真百余点を網羅し、それらの語句を放っている。 禅の生活入門書でもある

旬た

レヴィースト プローバルな東西文明論 仏教と座禅によって培 0-ス等と

創 元 書

B6判上製カバー装

入江泰吉写真 口絵64本文26頁 価一二〇〇円亀井勝一郎著 和古寺風物誌 1200 美文で紹介した名著。 和の古寺を、鮮明な写真 と、著者の詩情あふれる 日本の芸術のふるさと大 1200

六二 東京新宿新小川町 東京 創 元 社 名

詩

名

訳

石川、神西選

850

哲学

初歩

斎藤信治著

1100

增補旧約聖書

関根正雄著

概 現代 史

今津

晃著

東京大学出版会

桜井好朗 世的観念の世界における「神」の位置・姿、 説話、

縁起、

史書等を使い解き明

燃えたぎる情熱のままに生きる 火宅の人」の鮮烈な青春

4

ークかつ先駆的なエッセイをまとめる評論集。言語が置かれている現代の状況を主題としたユニ 森本和夫 UP選書・ 価九〇〇円

振東6-59964 目録呈

★●話題のベストセラー

11100円

生きる豪放な青春を描く、 たが、宮仕えはまっぴら御免… 勝手気儘の学生生活。大学は出 天然の旅情の促すままに奔放に いざ行かん満州へ! 放浪流転 長編自伝小説。 850円

五〇〇円 かす貌

判 . 価

113 東京文京東大内

日本評論社

永原慶二/鹿野政直編 なかでとらえた、 異色のルポルタージュ。

発展に至るまでの過程に登場し、重要な役割

産様式/⑳葵と菊/㉓私のなかの歴史/㉔句稿・草稿 義論/⑳小ブルジョア・イデオロギー/㉑アジア的生 ⑪明治の指導者 []/⑱明治の指導者 []/⑲日本帝国主 親鸞/⑭蓮如/⑮文学と宗教/⑯近代日本のなりたち ⑩絶対主義の史的展開/⑪自由民権/⑫明治論集/⑬ クチュア/⑦開国/⑧人物再検/⑨初代長瀬富郎伝/ ④維新史の方法/⑤近代外交史/⑥日本のマニュファ ①社会階級論/②唯物弁証法と唯物史観/③明治維新

東京文京

本 郷 4

四六判上製/定価一八〇〇~二四〇〇円

歴史学の草創期から今日の歴史学

七00円

- 果した歴史家四五人がとりあげられている。

明治以降、

鎌田 逃げる民 農村の歴史を、一人ひとりの出稼ぎ労働者の 合理化が進行する工場の歴史と解体していく 慧著 出稼ぎ労働者

奈良本辰也編集

全二十四卷完結

福村出版

振替東京

9 -78313

東京都新宿区須賀町14/振替東京0=16

*第4回配本/4巻/発売中 新装版 孟品 全8巻

民族の言語生活の歴史が民族の文化の歴史を語る

の世界/外国人の日本語観古典語の周辺/新しい口語五十音図といろは歌の文化/五十音図といろは歌の文化/ ★定価=各巻950円

5近代語の流れ

振椿·東京8-29639 東京都千代田区四番町4

*続刊----9月15日刊 民族のことばの誕生

好評発売中

2文字とのめぐりあい 3言語芸術の花ひらく

法政大学出版局

<闘いと瞑想の中から>

職権によっている。 は権制をはいる。 は他・習慣、カースト等を超 にうつ民族共通の魂のある。 のことるを、代表的現代の ののことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でのことので、 でいるので、 でいるで、 でいるので、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるでいるで、 でいるで、 でいで、 でいるで、 でいで、 でいで、 でいで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、 でいるで、

父 学 評 伝 **3500円**

東京都港区南麻布2-8/振替東京6-95814

上勢頭 つある日本の原像に光を当てる。神口・願い口等を収め、失われつ事、さらに幻の神歌とされてきた事、さらに幻の神歌とされてきた本篇は民話・伝説、風習・年中行 亨 国誌

3800E 民民 俗語・

S・T・コウルリッジ/桂田利吉訳 面的精神活動と根本思想の全容。像力説」を打ち樹てた著者の、多求し、批評主義に於て独自の「想式学と芸術の融合・調和を生涯追哲学と芸術の融合・調和を生涯追

る。西欧文明の起源を探って巨視的な歴史叙述の書。二つつつ月メーロスの詩、旧約の章句などを比較検討しつつ学問的に解明すポーロスの詩、旧約の章句などを比較検討しつつ学問的に解明す 東地中海文明を共通基盤とすることを、ウガリット出土文献やホ C・H・コールドン 旧約の記述が歴史上の事実として発掘確認される過程は劇的であ 埋れた古代に鍬を入れる。大洪水とノアの箱舟、アンドレ・パロー波木居斉二・矢島文夫訳ー世界 聖書に新しい生命を蘇らせる貴重な学問的証明。一八〇〇円 柴山栄訳 ギリシャとヘプライの両文明 世界的な考古学者が バベルの塔など

> 東京文京本郷 3 振東 o - 195132 みすず書房

有斐閣

東京神田神保町2

北 輝 研 究

宮本盛太郎 三〇〇円

宮本盛太郎編

運動とのかかわりの中で克明にたどる。での彼の思考と行動の軌跡を昭和の国家を通して、後年の「霊的生活」に到り着の日記=霊告集に光をあて、その正確なの日記=霊告集に光をあて、その正確なー、事件後ながく未公開であった北一輝(有斐閣選書》―『北日記』を中心に― の国家主義の国家主義となるの人に一定では、一種晩年 国家

三〇〇円

信濃 おん もろさわ お)既刊=もろさわようこ著作 h の なの戦後 お ようこ著 ĥ 時代を生き抜いたおんなの歴史に触る批信濃によせる七篇のエッセイ、さまざま『沖繩紀行』七篇を巻頭に、著者の出身

В 6

バ

1

[IIOO用

著者の出身地

さまざまな

沖繩 判 カ

•

信濃

٠

断想

h な なの歴史【全2冊】 部落 な【全2冊】 史 沖繩

6 6 6 6 判 判 判 判 各八五〇円 価

В В В

В

各八五〇円 価八五〇円 九八〇円

東京・文京 小石川3の7 電話 ・代表 未來社 (814) 5521

吉川弘文館

竹内理三編

A5判・3800円

全国およそ三千の荘園の所在地が一目でわか る画期的分布図ついに完成。各荘園にはその 成立(史料初見)の時代を示し、おもな荘園 には、その本所・領家名をも記入。全荘園を 巨視するためにかつてない視点を与える。

佐伯有清•他著

46判・1500円

関東8ヶ国を席巻し、 「新皇」と称して公然 ど国家に反抗した平将門。 その反乱の真相は なにか。坂東の王者将門の虚像と実像とを把 えなおし、古代から中世への晩鐘を乱打した 将門の乱の実相を明らかにした異色作。

東京都文京区本郷7-2・振替東京0-244番

バランスのとれた叙述が多いに注目される。 シュタイン、オースチン等の提出し、 デイヴィッド・E・クーパー/大出晁 その哲学的分析

与えている。 た諸問題を多面的に扱い、偏ることのない評価を 網羅する。チョムスキー、ウォーフ、ウィトゲン 本書は言語に関する主要な哲学的問題をほとんど ■四六判四二四頁/二五○○円 服部裕幸訳 明らかにし

紀伊國屋

7

義国での民主的変革の課題と重ね合わせて追究する。 社会主義国における民主主義の問題を、先進資本主 '所有論」と'商品生産・価値法則論」の解明を中心に' 「会主義的所有と価値論 A5判上製/予¥3000

芦田文夫著

思想の対抗関係においてとらえ、反独占・統一戦線 現代日本のイデオロギー状況を反動思想と民主主義 の思想としての民主主義論を積極的に展開する。 望著 〔青木現代叢書〕¥130

河村

東京都千代田区神田神保町1-60

現

思想と民主主義

大月書店

者の不滅の業績を集成。科学と 自の世界を開拓し、創造した著 の糧をなす。 【詳細内容見本呈】 真理を尊ぶ人びとの尽きぬ思索 研究に余人の追随をゆるさぬ独 かしつつ、『資本論』の方法論的 ヘーゲル哲学への深い造詣を生 10月刊行開始!

第一巻より巻数順に毎月12日刊

⑥現代イデオロギー論

⑤マルクス主義経済学の研 ④資本論の方法Ⅱ ③資本論の方法Ⅰ ②科学論と弁証法 ①ヘーゲル論理学と社会科学 ▼全六巻の内容

東京文京本郷2-11-9/振替東京3-16387

四六判・上製/平均三〇〇頁

定価各巻一八〇〇円

古本隆明全著作集 全15卷 在庫揃 迫り、思想の現代的課題を提起。

科学的方法論研究の真髄に迫る!

全六巻

* 吉本隆明対談集

東京都文京区後楽 2-23-15 (〒112) 振替(東京)5-175253電話(814)6861

「言語にとって美とはなにか」 『共同幻想論』 『心的

鮎川信夫、鶴見俊輔、小川国夫、八木誠一、大岡 現象論』など、未踏の思想的領野に挑む著者が、

家族・宗教・文学など人間存在の根源的な問題に 信、秋山駿、磯田光一、森山公夫の対話者を得て

昭和51年9月1日発行 年4回発行 第13号 発行所 人文会 東京大学出版会内 〒113 東京都文京区本郷7-3-1 (113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

非 売 品