

人文会 ニュース

○ 丸三書店に聞く／弘報委員会

神戸・四国の書店をめぐって／販売委員会

特約店の選定を終って／特約店委員会

会員社売行き良好書ベストテン(9月～11月)

「人文会の新刊案内刊行」について／販売第2委員会

'76. 12 14

講座 密教 全5巻

宮坂有勝・梅原 猛・金岡秀友 編集

③ 空海の人生と思想

A5判上製 箱入 二八〇頁
二〇〇〇円

独創的思想家空海の生涯を捉え、その深遠な密教思想と偉大な業績を浮彫りにする。従来の虚構的空海像をくつがえした注目の書！

《執筆者》

梅原 猛／宮坂有勝／金岡秀友／田村隆照／松長有慶／宮崎忍勝

▼内容案内進呈

＜続刊＞ ①密教の理論と実践 ②密教の歴史
④密教の文化 ⑤密教小辞典

東京外神田 春秋社 振替東京
2の18 8-24861

自己実現への道の理論と応用

交流分析(TA)

M・ジェイムス／D・ジョングワオード著 本明寛他訳
人間関係をスムーズにするための画期的理論「TA訓練法」につき、具体的かつわかり易く説いた本格的テキスト。教育、労務管理、医療従事者のための必読書。

四六判・二〇〇〇円

神話 その意味と機能

G・S・カーク著 内堀基光訳 最近の神話研究をふまえながら、オリエントやギリシアの神話を見なおし、かつ神話一般について広範に考察した特色ある入門書。神話に関心をよせる読者が啓発されるところが多い。

四六判・二五〇〇円

東京文京 社会思想社 振替東京
本 郷 1 6-71812

誠信書房

東京都文京区大塚3の20の6

新明正道著作集

全10巻別巻1

② 理論 II

総合社会学を標榜し、それを独自の「行為関連」の立場から基礎づけて、更に見事な体系的展開を示している。これら三つの際立った特質のゆえに、他のものもろの社会学と異った存在を誇っている新明社会学の集大成。

⑥ 知識社会学

知識社会学の諸相イデオロギー論考
各五五〇〇円 二二〇〇

ワッサーマンのアメリカ史

ハーヴィ・ワッサーマン 茂木正子訳 建国二百年の国家的行事に背を向けて、今日を生きる若いアメリカ人の眼で、自国を、歴史を徹底的に読み変える。インディアン、黒人、農民や工場労働者の血の上に築かれたアメリカの真の姿を克明に描きだす！ 一六〇〇円

晶文社

東京都千代田区外神田2-1-12
電話(255) 4501

丸三書店に聞く



井 門 要 (代表取締役)
向 井 治 雄 (営業部長)
川 上 縁 (専門書担当)
青 野 由 里 (専門書担当)

きき手・人文会弘報委員会
石橋・福村・八木・安藤

はじめに

石橋 今日はお忙しい時間にお邪魔しまして、申し訳ございません。私らは10月6日に東京を出発致しまして、神戸、淡路島、徳島、それから香川、高知と、こちら松山というふうに廻ってそれぞれ書店さんを見させていただいたわけなんですが、最後にどうしても松山の丸三さんに、おひとついろいろな話を聞きたいということで参ったわけでございます。私は勤草書房の石橋で、会の広報委員長をやっております。ここにおります福村書店の福村、紀伊国屋書店の八木、現代思潮社の安藤が委員をやっております。この4人でお伺いするわけですが、限られた時間で、約1時間半ばかりお話しいただければと思います。

まず最初に、書店経営の基本方針といいますが、社訓、店のモットーというようなことをお話ししていただきたく存じます。

まず創業なさったのはいつなのですか。

丸三書店の創業と経営方針

社長 昭和22年の7月5日なんです。終戦直後のどさくさのときで……。

石橋 どういうおつもりで本屋を……。

社長 それが漢方薬の薬屋を300年やりまして、その種本というのをやっぱりみな持っておりましたんですけど、主人が養子でもありましたし、弁当掛けで養子先へ毎日通勤してくるような養子だったもんですから、ちょっと不注意しまして、その種本を戦災で全部焼いてしまったわけなんです。秘伝薬でなくなったんですね。だから、それにうさんくさい昔ながらの、その当時新しい薬がどんどん入ってくるときに、まさか漢方薬なんていうような、今でこそ見直されましたけど、若い人にとりまして、漢方法といえ、本当に遠い昔のような気がしました。それで何かほかにもいい職業というものはないだろうか。兄が銀行屋で、かなりやってたもんですから、それもおおもと余り恥ずかしくないような職業をというので搜しておりまして、たまたま専務の大本が復員して帰りました。兄同士がちょうど友だちだったもんですから、いい話になればということで、それをいろ

いろ、兄の話に引き込まれて初めてのが最初で……。

石橋 ジャ、お兄様というのは、ずいぶんインテリの方だったわけですね。本に興味を持っておられましたり……。

社長 父が創業者だったもんですから、兄は副頭取で亡くなりましたけど、そういう関係もありまして、銀行一家に本屋ができたみたいな格好に。

石橋 戦後、その時代に本屋というのは、なかなか貴重な存在であったことは確かでございますよね。……

社長 そうですね。本を買いに、朝5時ごろから並んでらっしゃったところだったもんですから、本当に……。

石橋 岩波文庫を買いのために徹夜をしたとか、そういう活字に飢えた時代でしたし、出版社も、やはり戦後にできた出版社が多うございますね。

福村 うちは昭和14年、戦前からある。

石橋 紀伊国屋さんのところだとか、現代思潮社さんはやはり戦後……。

八木 もちろん。書店自体は昭和2年なんですけれども、出版部ができたのは、昭和30年で、ずっとあと……。

石橋 丸三というのは薬屋の屋号なんですか……。

社長 以前の店は三嶋屋と申しておりました。丸三というのは、すべてに三本の柱で丸くやろうやないかということで……。お店のマークいうでしょうか、それは、安倍能成さんが開店の時に書いて下さった「本」いう字を使っております……。

石橋 モットーと申しますか、お聞かせいただければと思いますが。

向井 ほかの書店とは、わたしのとこの店自体のスタイルも違いますし、書籍の構成も違いますし、社長のものの考え方も非常に地味と申しましょうか、私どもの店自体は非常に地味な存在でして、余り極端にアピールして、そしてどんどん回転のいい商品の販売で利益を上げようと、そういう気持ちは毛頭ないと言ったら、これはうそになりますし、どこでも建て前と本音というのは、これはもう全然別のもんだと思いますけれども、わたしどもが経営する以上、それなりに利益を上げないといけないということもあります。その利益を上げるために、やっぱりどうしても普遍のあるものということになりますと、どうしてもみなにアピールできるような商品の構成ということを考えなければいけませんので、これはある程度やむを得んことだと思ひまして新刊、あるいはその他、もろもろのмонでも皆さん、それを誰が手に取って見てもらっても喜べるというような商品も、構成の一部として置いてはございますけれども、社長の意志は非常に堅いで、我々はこういったものが売れるんじゃないかというような商品の選定をやりまして、「それはいかん、こういう本でいかなきゃいかん」というふうなことでよく横やりが入りまして、非常にそういった客注を受ける場合に困るようなときがあるんですけど、回転のいいもの、当然それは取り上げるべきだと思いますけれども、やはりそれは店の経営のマイナス点の分岐点になるところまででも、わたしの店では押さえて、そしてやはり、売る喜びを感じられるような商品を、これをやはり売っていこうじゃないかと。極端な例ですけれども、岩波の『解析概論』というような本もございすが、これを5冊売ると、今度賞をもらいました『限りなき透明に近いブルー』を、

これを100冊売ると、いったいどちらが売る側の方から言えぱうれしいかということになりますと、100冊売れましたら、非常にうれしいということで、我々はもうかったという感じは持ちますけれども、実際に講談社に悪いんですけども、あれ100冊売りましたも、本当にいい本を広めたなという感じは、全然、わたしどもわからないんですね。ところが、『解析概論』を5冊売りますと、ああやっぱりこの本を買ってくれたお客様がいたんだというようなことで、同じ販売しても、やはり喜びの感じられるような販売ということで、商品の構成も考えますし、売るほうの姿勢そのものも、やはりそういったものに合わせて、丸三書店の販売の基本方針にしております。非常に手堅いと言えば手堅いですし、効率が悪いといえは悪いのですけれども、でも、やはりそういったものを売ることによって、お客様というのは、どんどん増えてまいりますので、やはりみんなほかの形で、そういった堅い商品を売ることがはっきりできますから、これはちょっと自慢にはなりますが、愛媛県下でも、堅い本は丸三書店へ行けば、比較的そろってるといような定評がそろそろできかけておりますので、またそういったものを当店の基本方針ということで、販売の活動というものをやっているわけなんです。

石橋 実際に人文書・専門書をやっている出版社としてはそういう書店さんというのは、だんだんだんだん少なくなってきておりますので、非常に喜ばしいことなんです。この前もちょっと廻りましたとこで、ほとんどの社長さん、やっぱり非常に理想が高いといひますか、そういう感じを受けるわけなんです。宮脇さんなんかへちょっとお伺いしましたときも、うちはやはり図書館みたいに本をそろえたいんだというようなことを言って、回転率ばかり考えるのは商売じゃないというようなことを言っておられましたけれども、我々としちや、うれしいことなんです。

それで、商品の売上げ構成比というものが、どういふふうになっていらっしゃるか、あとで資料でも頂ければ有り難いのでございますけれども、その辺からちょっとしゃべっていただきたいと思ひます。

商品の売上げ構成比

向井 余り厳密にはわたしのところはまだ、統計の結果が出ておりませんですけども、店全体の総売上高といひますという、だいたい7億3千万ぐらい年商の、これは店売、外商全部そろえてですけれども……。店全体の回転率から言ひますと、だいたい6回転ぐらい、雑誌、書籍、外商商品全部入れまして回転を行っております。売上げの面から見ますという、売上げの販売の構成ですが、100とした場合の雑誌がだいたい18%ぐらいでございますね。児童書が4%、実用書が6%、新刊、これは新刊と一概に言ひますけれども何もかも含んでおりますが14%前後でございます。それから文庫が6%です。それから専門書がだいたい24%ぐらいになりますか。ただしこれは余り教養的なものという意味の専門と純粹の専門であるということに分けますと、やはりわたしのとこの場合には比較的、純粹の専門というふうにしておりますけれどね。それから学参が15%ぐらい、教科書その他が、これは少なくて、だいたい8%、それから図書券関係がちょこちょこありまして、これが4%、だいたいそれぐらいの構成でほぼ100の形を取っておりますけどもね。

石橋 売り場面積なんかの比率なんかは、そういうもんですね。

向井 そうですね、だいたい総面積でいいますと、ほぼ103坪でございます。先程も青野のところで、ちょっと専門書と人文とが重なってるといったような面もございまして、比較的この部門が何坪何坪というのは、なかなか取りにくいもんですから、専門書関係、人文関係全部含めますと、だいたい総面積の約30%ぐらいというのが大体の構成でございますね。

石橋 今、社員の方々はどれだけの配置でお使いになっていらっしゃるわけですか。

向井 今、正式の社員が34名おります。店売が11名、外商が7名、それから総務関係が7名、医学部の売店に、店長で井門というのが行っておりますがその下に2名おりますですね。受け入れ関係、雑誌、書籍のこまごました仕事はだいたい7名ということで、34名という構成になっております。役員がそのほかちょっとわたしら入れまして、5名おりますから40名ぐらいになりますかね。

社長 それからパートが12名ですね。4時間パートを使っておりますで……。

八木 それで、何時から何時まで？

社長 朝の9時から1時まで、1時から5時まで、5時からおしまいまでの三交代制です。

安藤 ちょっと質問があるんですけども、さっきのお話はよく分かったんですが、いい悪いは別にしましても、いろんな雑誌が出、あるいは問題になるような本が出たり、そういうことに関しては、何かやらない方針というのは具体的にあるんですか。

向井 ございます。やはりポルノ関係とかあるいは余り極端な左翼関係の書籍というようなものは、基本的にはわたしのところはいっさい仕入れないという基本項目がございます。そういうものが来ましたときには、雑誌の担当、あるいは書籍の担当が心得まして、全然もう荷をほどかないというようなことで、今では習慣が付いておるからね。

八木 パートの使い方で、非常に難しいと思うんですけども、どういう使い方をなさっていらっしゃいますか。

向井 普通パートと言えば補助というような意味がありますが、わたしどものパートの使い方の基本は、これは時間が違うというだけで、本質的には社員と同じだというふうに、基本の解釈しておりますから、仕事の内容も一応、午前の4時間、午後の4時間、あるいは夜間の4時間というような時間を、全部社員と同じような労働量として仕事の責任を果たしてくれということをしておりますので、余りパートという言葉にこだわらないつもりで、わたしどもおりますけれどもね。

社長 1時間がいくらという支払い額の問題などはもうみんな同じです。

石橋 じゃ、社員と同じことをやっているんですね。

向井 そうです。仕事の内容はいっさい変わりませんですから。

安藤 このところ方々で、書店さんの地図がいろいろ変わってきてますね。そういう中でおたくさんは自信満々というか……。

向井 そこまではいきませんですよ。

安藤 やはり影響があるんでしょうね。

向井 やっぱり、基本の方針を崩さないというのが、わたしのとこのいちばんの基本

になっておりますので、最近の書店を見ましても、非常に単価の低い回転の商品ということで、全国の書店がほぼ似通ったような書籍の構成なり、店舗の同じ構えというような感じがしますけれども、わたしども、よそへ行って帰ってきてまして、ああ、うちの店はこれはどうしても雑然な店だと思えますけれども、絶えずそういった基本の方針を崩さないということを長年守っているというのが、やっぱりそういう形になるんじゃないかというふうに思えますけれども。

石橋 そういうところはやはり、我々出版社の姿勢とだいたい似たような姿勢を持っていると思うんです。

向井 再確認して……。 (笑)

石橋 中小的な出版社というのはやっぱりそういうふうなものが骨ですし、やはりパテント企業の1つの姿勢だと思うんですが、それをなくしちゃうと、もう完全にガタガタになるんじゃないかと。我々もよく売れるものを作れというふうには思いますが、やはり品の悪いものは作りたくないという、そういう点につながってるもんですから……。

向井 だいたいわたしが考えますのは、店全体を100とした場合に、さっきの建て前と本音論じゃないですけども、回転のいい商品をだいたい40%構成しておけばあと専門書60%売ることによって、十分過去の経験によりまして、帳合いができるというふうに思えますけれどもね。

石橋 かえてお客さんのほうが安心して任せられるという、そういう信用というものが非常に大きなんじゃないかと思えますがね。

社長 店員自身も、自分の売ることの誇りというんですか、それを持っていたきたいと思います。特に堅いものを崩さないように自分たちも心掛けておるつもりなんです。

回転率の実態と展望

八木 そうすると、回転率が今6回転というふうにお聞きしましたけれど、目標としての回転率というのは、どのくらいに設定なさっているんですか。

向井 わたしらの理想としましてはやはり12回転ねらいますけれどもね。当面の目標としましては、やはり8回転、ねらっておりますけれどもね。ちょっとまだわたしらの感じとしては低いんじゃないかというふうに思えますけれども。

福村 そうすると、平均率ですけれども、専門書関係が多いために、非常に少ないんじゃないかと予想するんですけれども、何%ぐらい……。

向井 どのぐらいいきますかね。11%ぐらいですか。当然そうなるね。それ以上になりますと、ちょっとしんどいですから。

石橋 誇りが高いというか、誇りが高いのはいいけれども、埃りのほうばかり嵩くては困りますね。

向井 そうなんですネ。

石橋 各書店を廻って各市に1店ぐらいの書店さんがやはり、それだけの特色を持っておられると思いますね。そういう姿勢というのが、客の信用というのを本当に大事に

していかないとだんだん飽かてくるんじゃないかと。あそこへ行っても、相談にならないということになりますと困りますしね。やっぱりこれだけだけの本の洪水になりますと、商品に対する知識というものもなかなか増えますし私どもも自分のところで扱ってるものだけでも、覚えるのが難しゅうございましてね。品切れ分なんていうのはなかなか把握できないわね。

福村 ゲボッともどってきたりしてね。(笑)

商品知識と社内教育

安藤 実際言って、専門書の場合の商品知識って非常に難しいと思うんですけども、ここに実際の担当者の方もおられるので、商品知識をどのような身に付けておられるか、その辺のことをちょっとお聞きしたいんですが……。

向井 それは社内教育の問題にも掛かってきてると思いますけれど、わたしのところはだいたい朝礼の時間を非常に有効に使うというのが主義なんで、朝礼の時間とにかく徹底して教え込もうということで、初年度入りましたときに、だいたい2時間前後やはり教育しますのと、あとは各班に分けてまして全社員を3班ぐらいに分けて、そして3回同じものを講義するわけですね。それをしばらく続けまして全員がどっかで交代しながら教育を受けるというようなことをやりますけれども、朝礼の時間を利用するのがいいばん多いかな。

石橋 朝礼の時間というのとどれぐらい時間をお掛けになるわけですか。

向井 あんまり長すぎまして連中も飽きますしね。

石橋 だいたい15分ぐらいですか。

社長 初めっから終わりまでといったら、だいたい30分ぐらい掛かるんです。30分にはなるんですけども、朝、『朝日』と『毎日』の新聞広告を読みまして、その前に本を朝早く担当の人間が手伝ってもらって出してきまして、それを片方が読む、片方が見せるというような形で一応新刊はみんなの頭に入る、入るかどうか分かりませんが、一応印象付けて、それからその日の売上げとか何とかもろもろのことをずっと順番にやってきまして、それからあとで一言いろいろと……。この間から“返品とは”とか……。

向井 今は業界用語の解説、これは必須用語でしょうけれどもね。

社長 業界用語の解説、いきなり言われますと何のことやら分からないもんですから時々「ハア？」なんていう返事がもどってきたりするもんですから、そういうことに特に気を付けて教えたりしております。

八木 実際の川上さん、青野さん、その朝礼の席上でそういうことをやられて、非常に有効的かどうかという問題についてはどうでしょう。

川上 そうですね。自分のとこのパートということは、自分がいちばんよく知ってますから、聞かれれば答えるというふうになってますけど、ほかのとこのパートとなると、やはり少し知識というのか、情報が薄くなりますから、そのときに、これがこれだとか、それからこれに関連したのがこれであるというふうに教えていただくと、うちでは誰がというふうに名札が付いておりませんので、どこの人間もどこのパートか分かる

ようにというのが普通になってますので、その点に関しては非常に役に立ってると思います。

石橋 全体の、だから位置付けなんかがよく分かるというわけですね。紀伊国屋さんなんかどうなの。やはり朝礼やるの？

八木 ええ。うちの場合、レストというのは、今、週休というか、公休日がないわけなんです。そのために各自交代制で休みますので、それで全員集まるのが土曜日と日曜なもんですから、その土曜日を1日利用しましてレスト発表会ということをやりますして、各セクションでそのレストがあった場合に、その内容とか、いろんなことを簡単に説明したりして、そのあとに店長なり担当課長なりがいろんな訓示を与えるというをやっています。

向井 交代制になりますとそういうことがありますね。

石橋 やっぱりここは木曜日が水曜日？

社長 ここは水曜日なんです。その日は受入れ関係、外商関係が出てくるんです。そのかわり、それは日曜日に休みます。発案もずいぶん昔になるんですけれども、いちばん最初、店頭に立ちますと「いらっしゃいませ」と「ありがとうございました」という言葉がなかなかのどの奥につかえまして、わたし自身も出てきませんでしたけども、とてもたいへんなことだったもんですから、もう発声練習のつもりで、歌でも歌ったらどうだろうかということになりまして、もう15年ぐらい毎週日曜日の朝はコーラスをやって、愛媛大特音の学生さんが来てくれまして、今では十何代目になりますけども一向に上手にならない合唱団なんですけど雑唱ぐらいですけどやっております。

仕入の仕方と姿勢

福村 それじゃ次に、新刊の仕入の仕方、先程、ポルノ的な本とか極端に左翼的な本は取られないとおっしゃいましたけれど、こちらは根本的にはコンピューターで送られてくるんですか。

向井 そうですね、パターン配本というような統計による配本の形をやっぱり東販のほうでとっておりますので、そういった点は、非常にわたしらでも便利な面はありますけれど、ただ全国画一的な売上げに応じた配本ということに東販では恐らくなってるんだらうと思いますが、欲しい本がくればいいですけれども、こない率のほうが多い。東販さんでも、丸三の場合は、こうこうだからというんで、売上げ傾向になるべく準じた配本と方法を取ってくれておると、明言はしてくれておりますんですけども、比較的そういった利点は、パターン配本というのは、我々の非常な苦勞というのが、東販に代行されるということで助かりますけどもね。

八木 コンピューター配本自身はかなり満足に思っておりますか。

向井 これはやむを得ないことだと思います。満足の度合いは二の次にしましてですね。

石橋 東販さんの場合だと、部分指定なんということを我々のほうでもやらせてもらえるんですね、意外と。それで皆さん方に配って注文されたものを新刊としてお送りするという場合なんかは、案外聞いてもらえるという利点もありますから、その辺のと

ころは満足いかれるかもしれませんね。

福村 最近、各社から事前にこれだけ新刊を委託するよという新刊案内がかなり送られてくると思うんです。あの御返事などはかなり確実に出されていらっしゃるのか。

青野 東大さんとかいろいろのところから来ますけど、自分の担当のところにもず入れるわけですね。それと、わたしと川上とかダブリます同じ一つの会社で、分野がダブリますとやっぱりお互いに相談して出します。

福村 それは特にあらかじめ仕入のためにこちらから申し込める場合ですね。会議みたいのを定期的に朝礼のあととか何とかに持たれているわけですか。

向井 特別にそのための会議というのはよほどの場合じゃないとやりませんですね。あとは担当と一応店長という形で全部出してしまいます。

石橋 結局店頭サイドで委せない、なかなかその辺のところは会議ばかり持ってたってしょうがないわけですね。

向井 わたしら社員を、みんな信頼しておりますので間違いございませんです。

安藤 その申し込みは特殊な本、非常なベストセラーとかになるような本とかを除いてはだいたい確実に参りますか？

向井 ほとんど入るやろうね。

川上 専門書に関してはその部数は、ほとんど申し込んだ数は来てますけれども。

青野 かえて何か割り増しされてくることがあります。

向井 あるな。それが多いかも分からんな。

安藤 割り増しというのは？

青野 こちらで例えば、2部と言っておいたのが3部になったり、5部になったりして……。

安藤 それは注文部数プラスコンピューターの部数が来ちゃうわけですか。

青野 と思います。

石橋 それをなるべく調整するようにして今、お願いはしてるわけですけど、我々のほうだって、それは確かに返品になりますからね。そういうことのないよというようなことは言ってるんです。

向井 案外売れることの率が多いな。ああやって来てもね。(笑)

福村 あらかじめコンピューターの部数は分かりますね。それにプラスして、その合計が実際には欲しいからという出し方ではなくて、本当に欲しいけども、もっと正確に……。

向井 そうです。

福村 そうすると、取次さんなら取次さんで確実にコンピューターのシステムを修正してもらうのがいちばん肝心ですね。

八木 一日に何点ぐらいの新刊がこちらには平均して点数でいきますと、送られてまいりますか？ だいたい普通新刊が出ると、取次店は言ってくるんですけど、そういうおたくでは好みがあるでしょうけど、全部送られてくるとは思わないんですけれど……。

向井 6, 7 点ぐらい入るんやろうか。もっちゃって入ってるな。

福村 その場合、見て、そのままパッと返るのはどのぐらいの点数、逆にとにかく並べていただけるのは、どのぐらいの数が……。

向井 わたしのところは送られてきた商品を荷解きせずにそのまま返すというようなことはまだかつてございません。全部とにかく出しますね。奇妙に売れるものです。(笑) その点は自信がありますけれども。

社長 よっぽど変なのを、ちょっと表に出せないようなものは別ですけども、そうでなかったらもう確実にお受け致します。

福村 原則として一応全店展示していただけると。

向井 そういうのは徹底してますから、最近は、奇妙な本というのはもう来ませんですね。

石橋 じゃ今の新刊配本の方式は、だいたいいいなということですね。

八木 新刊は普通どのぐらいの期間並べていただけてますか。

向井 店頭表示ですか? 青野さんのところはどのぐらい並べてる?

青野 3 カ月です。

福村 その補充なんかはどうなさってます。新刊が来て、売れて、スリップが入ってくる場合もありますし、出版社によっては、準常備化したカードを新刊案内と一緒に先月分送ってくるのがありますね。その補充するかしないかと、サイクル、一週間で出たら補充すると、そういう話なんです。

青野 来た部数にもよりますけれども、例えば 1 冊来て売れたからといって、次が売れるとは限らないんですけど、5 冊来たものが 3 冊売れたとなると、やっぱりこれはかなり売れるなということが分かりますから、そういうのを見極めた上でスリップを入れる、または注文を出します。だから、部数ととにかく売れそうかどうかということですね。その単品ごとにそれは見ます。

安藤 スリップをお入れになるというんですけれども、特別なスリップをお作りになっているんですね。

青野 誠信書房さんなんかですと、スリップを送っていただきますから、そういうものを入れます。ない場合で、特にこれは長く売れるんじゃないかと思うようなのは自家常備で、東販さんから頂いた常備カードに書いて入れます。

社長 なかなか熱心です。もう頭が下がるぐらい熱心です。

福村 熱心ですね。本当にちょっと我々がこうやっていただきたいということを確実にやっていたいでるようで……。

社長 そうなんです。

石橋 普通やはり、新刊なんかも展示される期間というのは短いもんですからスッと返ってくるというようなことがあって、我々出版社のほうとしちゃ、やはりそれで少し長く置いていただきたいというのがのがぞみですから、そういうふうにしていただくとたいへん有り難いですね。

担当者一人一人が社長

安藤 補充されるというのは、いわば基本的な販売方法なわけですよね。この本を補充したいというか、まだ売れるという判断もひっくるめまして、その辺はやっぱり担当の方が独自にやってらっしゃる？

向井 そうですね、担当がほとんど独自にやりますね。だいたい店の販売傾向というのは、ほぼみんなつかめておりますので、例えば専門書が入ってくると、これは売れるだろうという予測は自然発生的にできるわけなんですね。というのは、結局やっぱり、その専門の書籍、あるいは専門のそういうものに対して、やはり相当の知識がみなそれぞれにできているというふうに、わたしらは解釈しておりますけれどもね。

福村 おたくでは、青野さん、川上さんの立場におられる方、比較的自分で発注もできるこの辺にあるスペースのたなを管理なさってるという方は、一応何人になられるわけですか。お二人ですか。

向井 いえ、各担当それぞれみな……。

福村 先程言っていたいただいた児童書とか、そういう格好で全部いらっしゃるわけですか。

向井 はい。全部そうです。

福村 社員全部が各担当になるわけですか。それともその何人かで……。

向井 例えば店頭なら店頭の各担当がおりますでしょう。その人達が結局、全部各人各人自分の責任パートをそういうふうに、青野、川上と同じように実施しております。ですから、例えば児童書、あるいは雑誌と、そういうようなものの中から誰か特別にピックアップさせてきて、仕入のための専門の専任を置くと、それが自分のパートをしながら専任仕入もやるというふうな職務権限というのではないわけなんです。自分のパートのところはみな自分が一応責任を持って処理をする。その一つの部分が青野であり川上であるということなんですが。

八木 青野さん川上さんクラスの方が10人ぐらいいらっしゃるということですね。失礼ですけど、何年ぐらいなさっておりますか。

向井 青野がちょうど今年で丸2年か。

青野 いいえ 2年半ぐらいです。

向井 2年半ぐらいだったかな。川上は大学を出ておりますのですが、新しく入りましたんです。これはもうみっちり鍛えてございますから……。受け入れ期間を入れてどのぐらいになる？

川上 11カ月です。

安藤 すごいもんですね。それでお店の経営もびちっとしているし……。

石橋 うらやましいですね。'実際川上さんなんかどうなんですか、お入りになってやはり本がお好きだとか何かがあったわけですか。

川上 もちろんそうです。わたしは本が好きで好きでたまらなかったんです。(笑)

石橋 自分でやっぱり読みたい本を仕入れたいというような気持ちが初めは多かったわけですね。

川上 ええ、そうですね。それと一応図書館とか考えたんですけど図書館だったら、やっぱりちょっと本が死んでるという感じがあるというふうに青野さんに言われたんで

すけど、そういった感じがあって、やはり今というふうな時点での本に接していたいという気持ちがあったのが本屋に就職したことだと思うんですね。わたし、大阪のほうにいたんですけど、紀伊国屋さんの梅田店、もう毎日、一日も行かない日はないというぐらいに本屋へ通ってました。

石橋 八木君ころのたいへんなお得意さんじゃないか。(笑)

安藤 妙なことですけど、最近はどういう話がいへん珍しい話なんですね。何も分からないという店員さんが多くて、当たり前のことかもしれないけれども、我々も今お話聞いて何しろ率直にびっくりして、すごいというふうに思ってる状況なんですからね。

社長 とにかくかなわんのは給料全部というぐらい本代になってしまうんです。この間もちょっと東京へ行ってきましたと、何しに行ったと思いますか。古本を捜しに行っただけです。そのくらい本が好きで、もう徹底してますんで、わたしたちも舌を巻きます。

石橋 しかし本当に、丸三さんのほうとしては、いい社員の方を持ってらっしゃるんで、うらやましいですね。

八木 社員の方々が丸三さんのいちばんのお得意さんじゃないですか。(笑)

向井 わたしのとこの社員の月間の給料から差し引く書籍の代金というのは大へんなものになりますよ。

社長 この間も新潮社さんから今度出ます『日月星辰』ですか。実はわたしも星辰がどうもよく分からないもんで、どういうことなんだろう、辰という字があるとよけい分からない、星だけなら分かるんだけども思っ、ここで本をいじくりながらやってたんです。そしたら、ちょうど青野が入ってきまして「この星辰というのはどういうこと？」と、ひょっとしたら知ってるかもしれないと思って、ひょっと聞きましたら「それは星のことです」あれはどういう意味で使ったのか、例えばと言ってから……。

青野 鳥のことを鳥嶼と言っても、やっぱりそれは鳥のことだというような意味で使ってる……。

社長 もうそう言ってパッとやられて、大人どもがギャフンとやられてる。(笑)

石橋 出版社のほうでも、なかなかそういう社員の方も珍しいと思いますね。我々の作る側としても……。

全店における常備のウェイトと今後の方針

福村 それでまたちょっと数値的な問題になってしまうかもしれないんですが、こちららは常備は本店に置かれてる商品のうち、どのぐらいのウェイトを占められていますか。

向井 常備の出店社が東販、日教販、柳原その他医書関係を含めますというところ、今のところは約350社ですね。常備の差、店頭ですけれども、55%ぐらい常備の構成をやっております。

安藤 そうすると、回転面から考えた場合に、この55%は多いのかどうかという問題ですね。少ない？

向井 わたしはまだ少ないというふうに思いますけれどもね。

福村 もっと常備を増やしたいと。

向井 もっと常備を増やしたい。というのは、社員たち、こういう常備は増やしてほしいという指定の版元をたくさん言ってますけれども、これ以上増やしますというと、本音と建て前がちっと狂うというようなこともあります、60%ぐらいで一応全部収めておこうというふうに思っておりますけれどもね。常備のその考え方というのは普通の書店さんの場合は、非常に委託商品で楽だというふうな考え方がありますけど、わたしどもの常備というのは、やはりこれは一点一点新刊であるというふうな基本の方針を取っておりますから、その面で向かえば、常備というのは非常に売りやすい。しかも、書店にとっては大事な商品であるというふうなことでみな配慮しておりますけれどもね。

八木 その決定も全部棚の担当者の方がほとんどの場合は決められますか。

向井 常備の選定は店長がやります。

八木 田中さんでしたか。

向井 はい。田中がおりますけれどもね。特定の常備については一応相談を受けましてわたしと二人、あとは各担当のほうへ一応相談して決めますけれども。

社長 特に頼みたいのは、こちらから頭下げて頼みに行きますが……。ここは落としたいから頼むから入れと言って、もうお願いに行くようなことで……。

福村 そうすると常備なんかの入れ替え期がございますね。そういう場合にはだいたい相当なパーセンテージにて平均なさるわけですね。どのぐらいでございますか。

社長 44%ぐらいです。

福村 そうすると今店頭に出ている在庫の率と、こういうふうにまぎら入ってる在庫との比率としたら、どのぐらいございますか……。

向井 そうですね、これは特別で……。

社長 今ちょっと展示会のあとなんですから、これはもう別なんです。

向井 二階の在庫商品というのはごくわずかなんです。非常に少ないですね。冊数で見ますというと、店頭にだいたい10万冊ぐらいありますけれども、2階のこれ除きまして、ちょっとストックのある商品が、だいたい1万9千冊、これぐらいなものです。だから、ごくわずかです。

福村 常備の返品が44%というのは、ある出版社から100冊来たら、常備の入れ替えのときには、返るのは44冊ということですね。ということは、かなり常備の返品率としては低いと思うんですが、これは例えば入れ替え時期の3カ月前ぐらいからは、売り切りといいますか、一応埋まさせていただくと。それはいつごろからなさってます？どのぐらい前から……。

向井 だいたい2カ月前かな。

川上 1カ月半ですね。本によったら、もう確実に出るというのは、ぎりぎりぐらいまでは握っておきますけれど。

販売促進と自主企画

石橋 出版社のほうで留めるということもありますよね。何か特にこういうふうに、販売促進の意味でフェアなんかをおとやりになるというようなことはあるんですか。

向井 よくやりますね。

石橋 例えば最近なんかどういうふうな？

向井 今企画しておりますのは、個人全集なんかのフェアですね。もうすぐ商品を送ってまいりますけれども、店頭あるいはこの2階、ここを使いまして個人全集のフェアと、そういうものを年に何回かやりますけれども。

社長 これはもう7回目なんです。

八木 毎月何かフェアをやるというふうに決められてるわけですか。

向井 場所の問題がありますから、格別にそれを取り上げるということはございませんですね。時期に合わせまして、やっぱり文庫を集めまして、文庫のフェアとか、そういったものは再三やりますけれど。

八木 ああそうですか。ほとんど自家企画……。

社長 そうですね。東販さんに合わしたらいいんでしょうけども、やはり東販さんのなさると、うちの書籍構成とどうしても合わないことがありますので、もうほとんどうち1社で決めて、東販さんのほうへ応援を頼むというような形でいつもしております。

石橋 自主企画なんていうのも、会員社で考えるというようなことをやってるわけなんですけども人文会の中で企画をしようじゃないかと言っても、なかなかやっぱり難しいわけですね。それで、大勢のところということで注文を取ってはいるんですが、さて何出したらいいもんだというときに、非常に困るんだと思うんです。やっぱり回転率のいいもので、いい商品をというふうに我々思いますがね。

安藤 ジャンルがやたらに多いですからね。

石橋 人文書というと、どうしても多くなりますから焦点が絞切れないうみみたいな……。

安藤 さっきちょっとお話に出ましたけども、人文書セットといっても、何かまとまりがないというお話がありましたね。

石橋 確かにセットをどこへ入れたらという、先程のお話のように……。

福村 あれは手厳しかったな。(笑)

石橋 構成されてるところがやはり、まちまちなものがありますから、心理専門みたいなところもございますし、いろいろあるもんですから、なかなかやはり、こちらのほうでも何か毒にも薬にもならないような表題を付けたりするということがあると思うんですがね。もし、どしどしそういう自社企画を出していただければ、また応じければ、我々のほうも考えてやりたいと思っております。

(人文会) セットものと売場面積

安藤 人文会セットのことを、お話していただいたらどうですか。

福村 そうですね、人文会セットについていざれどっちみちお聞きしなきゃならないから……。

八木 人文会セットだけでなく、セット販売に対する全体的な考え方で、ちょっとお知らせいただきたい……。

向井 これはセットを組まれる版元さんと商品にもよりますけれども、わたしどもの立場から言えば、比較的そういうセットは余り丸三書店としての販売の売上げを考える場合には、うれしくないと思いますね。だからどうしても独自性の何かにおいの強いもの、そういうものを考える場合には、そのセットでやはり、わたしどもの書店の企画するものとなかなかにおいが違うという感じがしますので、そういう意味で、やっぱり人文書のこのセットというのは、余り我々にとっては有り難くないという結論がもう出てまいりますのでね。

福村 じゃ、あのセットは、比較的取次店のほうから半押し込み的なものですか。つまり四国で丸三さんになれば、我々はもう四国で置いていただくなら気持ちを解せば、丸三さんとか宮脇さんとか考えますし、取次店のほうも、たぶんそういうこちらをお願いしてると思うんですけど、どちらかといいますと……。

向井 余りうれしくないような商品だと思いますがね。(笑)

福村 なるほどね。一応形式的には申し込み制を取ってるものですから、喜んで置いていただいているのかなと思ってるんです。(笑)

安藤 そういう問題あるんだよ。

八木 それから、先程お店全体で6回転というお話でしたね。常備がだいたいお店の商品構成の55%を占めてる、ということは、常備も6回転以上してるということですね。特に専門書の常備……。

向井 事、専門書に関する限りは回転しております。

八木 6回転しておりますか。

社長 6回転はちょっと無理よ。

八木 6回転してるのは専門書ではかなり高いと思うんですけどね。

社長 4回転です。

石橋 それぐらいが普通なんじゃないかと思いますがね。4回転でもちょっと高いという感じですね。

向井 ぼくの統計では4.05回転だったですよ。だいたい4ぐらいでしょうかね。

石橋 4回転でもりっぱですね。

福村 専門書にしますと、人文関係もりっぱですね。これね。

八木 先程フェアのことが出ましたんですけども、売り場構成においていろいろお知らせいただいたんですけど、シーズンによって多少構成が変わる場合がございますか。例えば学参期には学参を増やしてパーセンテージを増やすとか、そういう場合……。

向井 今はほとんどございません。特に……。文庫を多少増やすという程度ですね。基本的にはこの比率というのは厳守しておりますから。

社長 やっぱり自分が持ってる場所を提供して、ほかのものに取られるというのは、その人にとっては非常に苦しいことですね。早く言えば、一つの経営者ですからね。それをここを譲って何かということは、お互いにしにくいんですよ。ですから、どっかへもうその机を持ってきて、少し増やすとかということはしますけども、特に人スペースのまで侵すということはしないのが原則としております。

八木 先程のお話を個々にちゃんとやりますと、そういうことになりますね。(笑)

社長 よくもつれてますから、もうできるだけほかの机を持ってきてでも、そこはそれですすというような形を取りまして人の……。

八木 ちょっとそのもつれの内容をお話いただけませんか。

社長 結局自分のところを青野がすぐ学参のそばにありますね。青野のところを取って学参にあげるかという、青野にすれば、いえ、もっとわたしは自分の専門書を置きたいんだからいかんということになると思うんです。ということは、その交換の場所を一カ所へ机を持って行って、その片方の学参の補いを付けるといような形にしまして、人の場所までは侵さないようにということを原則のような形を取っております。

福村 青野さんに期待するところ大ですね。(笑) 逆に学参を食っちゃったりしてね。

向井 月初めには各担当の売上げ目標の金額を全部発表しますので、児童書いくら、専門書いくら、学参はいくらと。だからみんなはその金額に何らかの固執するわけですね。今日はいくら売れた、おれの金額いくらだった、あれだけ取られても屁じゃないよというようなことを言ってやりますので、そんな面も多分に影響するんじゃないかと思うんですけどもね。

文庫本について

石橋 先程、文庫本を少し増やされるぐらいだというふうにおっしゃったんですけども、文庫本なんか今どうですか。だいぶ売れてますか。

向井 さほどわたしのとこの店の場合は、そうほかの店がおっしゃるようなほどではないですけどもね。

石橋 文庫本の洪水と言ってるぐらいに方々で文庫本が企画されてるわけですけども、我々のところでは、あまり文庫本とか、たくさん出しておりませんもんですから何ですけども、どうですか、川上さんなんかは文庫本なんかについては……、

川上 そうですね、今までの文庫本というのとカラーが違うのが出てき始めたので、置き場とかということになると、ちょっと問題があるんじゃないかと思います。

石橋 学術文庫なんかが出てまいりますとだいぶ違ってまいると思うんですけども。

川上 あれはまだ講談社ということで一括できるんですけど、例えば集英社さんが今度出した明星文庫なんていうのは漫画のような感じもあるし、顧客層を設定できないという感じがありますんで置き場に困りますし、ですから、ちょっと本来の文庫という形のをもっと進めてもらったほうが文庫としてはいいと思います。

スリッパの整理と発送

八木 また話が違っちゃいますけれど、人文会では会員社全社に対して、特約店の皆さんにスリッパをお送り願いたいとお願いしてるわけなんですけど、スリッパはほとんど全出版社にお送りなさってるんでしょうか、それともどの程度の、ある程度選んだ何社かにお送りなさるんですか。

川上 今まで毎月とか、2ヵ月とかというふうに送ってなかった、1年ぐらいまとめてということもあったんですけど、最近は人文会に入ってるっしょのところは、全部毎

月ずつで送っております。

社長 最近では送るところが増えまして、ちょうどその柱から向こうぐらいのたなを作りまして、その上へこのくらいな小さなケースをずっと置きまして、大きいのはこんな箱でもいっぱい、とにかく上のほうへ置きまして、2階で計算してるんですけども、かなりの手数で、もう大変だ、大変だと言いながら締めるころになったら大慌てでみんなやっています。

石橋 何人ぐらいで掛かりになっていらっしゃるわけですか。本当にはっきり申しまして大変でしょう、と思います。

社長 とにかく注文する人、それから伝票切る人、予約取る人、それから荷受けの人、返品の人、そういう人たちが、ちょっと暇があれば、それをずっとしてくれてるんですけれど、5.6人で仕分けする作業から送る何からみなしてくれてるんですけど、大変な仕事だと思うんですけど、わたしがそれすると、かえって足手まといなものですから近ごろはやめてますけども。

福村 本が売れたら一応スリッパを抜きますよね。それで最終的にまとめて送っていただければ、かなりの出版社は、最近では売れ行きの分析をまたお送りすると思うんですけど、それまでの過程で参考資料となることが多いと思うんです。実際には来たスリッパを、どういう格好でたなの担当者の方なんかが目を通されるのでしょうか。

青野 各コーナーにその日の売上げの分を分けます。例えば、わたしのとこだと、ここは青野さんの分ともらえるわけです。そうすると、その中で一々注文カードというのと売上げカードというのがあります。それを切り離して見ながら、どれが売れたということを見てます。

福村 見えますか。それで、その売上げカードを、注文カードは出すか、出されるかをそのたなの担当者が決められるとして、カードのほうが全部一括して総務的なほうへ回って、各出版社別に分かれていくという格好ですか。

青野 そうです。

福村 と、一応かなり早いところで各担当者の方が見られると。

社長 そうです。一通り見て半分にちぎって上に上がってくるんです。上はもうただ分けるだけにしておきませんと、あれをちぎってやったら、とても上だけでさばききれないものですから、担当者が半分に切って上に送るのだけ上げるというのが……。

福村 最近、書店さんの間ではデータ管理というのが非常に進んでるわけですね。データ管理することによって経営を更に増大することができるという面があるわけですが、先程分析結果を30%ぐらいしか利用されてないということをお聞きしましたが、将来その分析結果を積極的に使っていかれるという方針はおありなんですか。

向井 はい。ぜひそうしたいと思っております。徐々に切り替えつつありますけれどもなかなか思うように任せないというのが現状ですね。

福村 というのは、ある程度もう御活用になってても、やはり過去のデータであるとか、何かがあるから使えないという意味なんでしょうか。それとまあ3割ぐらいの出版社のしか実際に見てないという意味なんでしょうか。

向井 いえ、そうじゃないです。過去のデータということで余り価値がないというふ

うに思います。

版元資料の効用と利用法

福村 出版社からバックされるデータは、一応、御社に着きますと、関連のあるたなの担当者へまた回覧されるわけですか。

向井 そうです。ずっと回します。

福村 それで、それは実際に現場の方から見てどうでしょうか。回ってきたのを見て、何らかのことでたなのチェックとか、あるいは、そこでかなり売れてる本をまた再発注するとかという活用は……。ただ、こういうふうに、チラッと見るだけでございすか。お忙しいと思うんでね。

川上 わたしのほうですと、みすずさんがいちばん詳しいのを頂いておりますけど、その場合でしたら、だいたい分かってますけど、確実に年間何冊ぐらいはだいたい出るんじゃないかという見当を付けまして、一ぺんには注文しませんが、その本がもうあと在庫の数が少なくなれば注文しておくとかいうふうなものには使っておりますけれど。

福村 それで、本というのは、例えば4月に売れる本とか、夏に売れる本とか、いろいろ波がありますよね。ですから、2、3ヵ月前の売れ行きをそういうふうにもらっても役に立たない場合がありますよね。そうしますと、1年間ぐらいファイルしておくとかということなんかが結構役に立つのではないかなと思うんですけども、実際にその来たデータはくずかご行きですか、それともどっかに取っておかれるんですか。

川上 私は全部取っております。

青野 わたしの場合、去年の12月から今のコーナーなんですけども、ですから、1年間は取ろうと思ってます。

安藤 何でもそうでしょうけども、お話を聞いていると、もう体がデータみたいな感じでやっぱりそういうふうになじまないと、数字だけ見ても、これは覚えきれないということは、何にでも言えるわけで、だから活用してもらおう側が、あんまり数字、数字と言っても、丸三さんの場合なんかは、やっぱりもう独自の使い方が出てくるんだろうと思うんです。一般論じゃなくて。そっちのが大事じゃないかな。

石橋 それは大事だと思うんですよ。それをやらないと、なかなかいけないんじゃないかと思ひますし、大きなところとか、大書店と性格が違いますから、やはりその各自の、そういう個性みたいなものが支えているという感じがするんだよね。

向井 わたしあてにくるデータなんかありますが、一応開いてみて、なるほど、ここはこんなのかなという感じと、それと、必ずしもそこにあがっているという回転のいいものの商品がいいものだというふうにはわたしどもは感じておりませんがね。

社長 実際に理工書の場合なんですけど、ある出版社の本は店頭に並べてほとんど回転しないんですという出版社があったんです。ところが、うちではそれがいちばんいいコーナーに置いてあるんです。そうしますと、どういふものかそこばっかり売れるんですね。そしたら、出版社から電話が掛かったことがあるんです。

石橋 おかしいんじゃないかと。(笑)

社長 おたくばっかり売れるんだけど、どうしたんですか、そんなに店頭で果たして売れる本じゃないのに売れてるのは、どうしたんですかと。うちは何か知りませんけど、そのときは、この前の、先代の担当者だったんですけど、おたくのばっかり売れてるのは、それはどうしてかと言われても、わたし困りました。(笑)

石橋 それはちょっと分からないですね。

社長 そういうようなことがありまして、だから、よそが売れたからといって、差し当たって、うちが売れるかということになりますと、ちょっとお門違いの面もあると思うんです。ただし、よそで売れなくっても、うちではどんどん出る本だってあると思うんです。ですから、一概によそのデータがうちに合うかどうかということになりますと、それはちょっと無理な面もあると思うんですけど、直観的にこの人たちが、あれはいい確かに売れると思ったのは、確かに売れるような気がしますし、やっぱり担当が力の入れる度合いというんですか、それがありますと、かなり違うんじゃないかなと思うんですけども、どういうわけかわたし力も入れないんですけど、ここのが、絶対に売れるんで不思議でしょうがないんですよって言ったことを、今でも新しく思い出すんですけども、そういうこともありました。

顧客との関係

石橋 ちょっと話を前に進めたいと思うんですけども、おたくの顧客と申しますか、お得意さんなんかというのは、ずいぶんたくさんいらっしゃるだろうと思うんですよ。

向井 固定客のサービスですね。外商というのは非常にこれ、効率の悪い仕事ですので、わたしのとこの比率を見ますというと、だいたい店売が60ちょっと、外商が37.8ぐらいありますでしょう。これぐらいでもう崩すつもりはありませんですけどもね。ですから、そういった面で見ますと、店売の補助というような感じを受けるかも分かりませんが、やはりそれは仕事の内容としてはそういう面もあるかも分からないけれども、やっぱり店売と外売というのは、これは両輪の輪ということですので、店売があるから外商があるというようなとらえ方はしておりませんですね。

石橋 かなりお客さんなんかも流動してるようなところは、つい固定客というのはつかめないですけど、松山というのはだいたい固定客がつかめるということですか。

向井 わたしとこはもう大部分が固定客と言ってもいいと思うんですけどもね。

石橋 例えば先程注文の話があって、注文の流れがあるとか何とかという場合なんかでも、紀伊国屋さんなんかの場合だと、予約金あれもやめたとおっしゃるけども、方々へ見に行って、衝動買いみたいなのがありますからね。ここでなかったら向こうへ行こうとか何かいろいろあるわけですけども、お客さんのほうがここにくるなら大概あると、ここでなければ、ほかのところにないんだというやっぱり自信を持っておられるわけですね。

八木 予約金はどのぐらい取られてるんですか。

向井 原則として定価で頂きますということですね。注文品の書タレというのは余り

ないね。年間に何冊ぐらい出るんやろうか。

青野 店長が詳しいですけどね、あれは。

向井 店長がいちばん知ってるな。年間にたな3尺だな1たな、ちょっと……。年間通じてそれぐらいなもんじゃないでしょうかね。ほとんど来ますから。

八木 紀伊国屋の例で非常に申し訳ございませんけども、客注の書タレ流れというのは、予約金を取ってないという関係もありまして、やっぱり同じぐらいですね。

八木 売り場面積30%で、売上げから言うと、24.7ちょっと面積がだいふ頂いてるなと思いますしね。

社長 それはそうですけど、やっぱり専門書に力を入れたいような気がしますね、わたしたちにしまして。

人文会への希望

福村 いかがですか、人文会の会社に対して、個々の問題でも結構です。なにか苦情でも。

向井 わたしはやっぱり、新刊ニュースの統一と、これのコミュニケーションがとにかくより以上によくなるようにというのが、最大の希望ですね。

石橋 だいたい人文書と申しますと、学生さんがやはり圧倒的なんですよね。我々のところでも。ここもやはり学生さん、ずいぶんいらっしゃいますか。

向井 ええ、いらっしゃいますね。

社長 大学所在地から言えばいちばん遠いんですけどね。

石橋 ここまでわざわざ足を運んで……。

社長 こちらに来ますと、高等学校がすぐそばにございますので、それがザッと出てくるとのことと、大学は遠いんですけど、わざわざここまで買いにきてくださる、非常に有り難いと思ってます。

向井 理工書関係の学生が多いですよ。

社長 多いですね。医学部もできましたけどまだひよこぐらいなところで、医学部のほうで売りますので、あちらで間に合わせていただきまして……。

石橋 大学は増えてるわけですか。

向井 いえ、別に数としては増えてないです。

社長 学部ができただけです。

石橋 私立の医科大学ができるとか、何かそういうふうなあれはないわけですか。

向井 今のところ全然それはございません。

社長 医学部はこの間できたとこなんです。

福村 特に人文会だけじゃなくて、ほかの版元に対する要請といいますか、あるいはやはりこういうふうに地方都市と言うと、ちょっと失礼かも知りませんが、独自性があると思うんです。特殊な問題をお抱えだと思んですけど、我々は東京の書店さんばかりとお話をお尋ねすることになりそうなので、そういう東京からだいふ離れてるところで、支店の問題とか何かいろいろ御意見がありましたらお聞かせいただけると有り難いんですけどね。

向井 うちの勝手に割合仕事しておりますから今の仕事の内容からいいますと、やはり書店側でこれは考えなきゃならないのが多いので、別にこれといった不満はございませんですけれども、新刊、これが出ましたときの書店経営のアピールですか、これを少し丁寧にやってほしいと思うのがわたしどもの最高の願いですね。格別わたしのところは、今のところは不平不満というのはございませんです。

八木 流通なんかに関しては、どの程度まで時間を縮められたいとお思いですか。

向井 そうですね、あと3日か4日縮められれば……。

石橋 注文して10日ぐらいにね。

社長 10日までにくれば本当に有り難いですね。

八木 そうすると、お客さんは納得しますか。

向井 納得してくれそうです。

安藤 本屋らしい本屋というのは、いわゆる専門書と人文書売る店だと我々考えているんです。将来300坪ぐらいになるということですので、それを期待して大いにお願いたいと思います。

向井 こちらこそ……。

石橋 本当にこちらへ来まして、非常に収穫があったと思います。また、今後とも本当によろしくお願ひしたいと思います。

安藤 この書店訪問シリーズは次に、池袋にあります西武ブックセンターさんとやりたいと思っています。

石橋 デパート経営陣がなぜ書店を持ってきたかとか、そういうふうなことなんです。それでまた増やすという方向にありますからね。

安藤 あと靴屋さんとかね。

石橋 銀座の福家、今まで2階だけだったものが、1階まで書店揚げましたからね。それでやっていますから、書店というのはもうかるのかなということを感じます……。

また何かどしどし御注文がありましたら忌憚なくおっしゃっていただいて、やはり、こちらのほうの書店さんとのコミュニケーションというのが我々あまりないもんですから、何か特に御注文がございましたら、会員各社のほうへ言っていただければ、それに応じられるような態勢は取りたいと思っています。

どうも本当に長時間いろいろありがとうございました。

神戸・四国の書店をめぐる

販売委員会

人文会第八回定期研修会を、本年は神戸市と四国四県の県庁所在地を対象に、10月6日～10月9日の4日間の日程で行いました。この研修会には、東販から角屋専務さん、日販から阿部書籍仕入販売部次長さんが全行程を同行されました。また、両取次店の神戸支店・四国支店の責任者の方々に訪問先の書店をご案内いただきました。訪問いたしました書店さんは次のとおりです。（ゴジは特約店）

神戸市——コーベックス、流泉書房、日東館、丸善神戸支店、海文堂、成錦堂（洲本市）

徳島市——小山助学館本店、同つぼみや店、同大学前店、森住書店本店、同大学前店、久米書店

高松市——高松書林、宮武書店、宮脇書店

高知市——片桐開成社、明文堂、金高堂、日新館、高知大生協

松山市——明屋書店、同大街道店、丸三書店、高木書店

今回の研修会は限られた日程で5県を廻ることから、その内容は書店さんを訪問し、人文図書の展示、回転状況を見聞し、若干のところで懇談会をもつ程度にとどまりました。以下感想として会員から出たいろいろな意見を集約してご報告申し上げます。

1 人文図書の全体的な展示状況

新刊本ラッシュのなかで、どのお店も相当数の本を収容しておりますが、店舗面積50坪～200坪のメイン書店で特約店基準（12社以上の常備・1,000冊以上の展示）に合致するものが数店というのは、人文図書の評価がまだ低いといえましょう。地域的にみても、県庁所在地でゼロということもあります。展示の方法も、人文科学コーナーで読者に簡便に選択できるお店と、「各種専門書」として未整理の状態になっているところも見受けられました。

2 人文図書特選セットについて

このセットの特色を最大に活用されていた洲本の成錦堂さんや、松山の丸三書店さんがあげられる。成錦堂さんは、人口5万弱の洲本市の中心地で人文会各社の常備品は、わずか数社程の陳列状況、その中で特選セットと関連の新刊書を一同に展示した効率の良い回転であった。

地方小都市の店に合った本セットの利用である。また、松山市の丸三書店さんは、豊富な人文図書棚に誘導する特選セットの展示方法は、さすが専門書に手なれた担当者の努力が伺われました。

3 売上カードの送付について

人文会が早くから重視してきた売上カードの送付と分析報告は、専門書の品揃え、仕入・販売に欠かせぬ素材として、かなり定着してきました。またお店の担当者の商品知識や業務の研究意欲の面でも役立っていることが証明されました。しかし一部のところではこの実務の煩雑さから、送付されていないところがあるようで、改めて強調しておきたいと思います。

4 販売企画の重視

売上低迷の中で、定期的にブックフェア等のオリジナル販売企画を打ち出し、成果をあげている書店さんがございました。最近読者の間で、どこの書店へ行っても同じような本ばかりであるという声があり、売場面積の制約の中でも、常々趣向をこらした販売企画を打ち出している書店が読者をひきつけているように見られました。またわれわれの訪問に合わせて、人文図書ロングセラーコーナーを平台で実施して下さった神戸の海文堂さんには何にもまさる歓待と一同感激させられました。

業界を襲うかつてない不況のもとで、少部数出版の会員版元も困難に直面しております。しかし研修会を通じて得られた書店各位の激励に応えて一層努力する所存です。

四国は人口に比して人文図書が普及しておりませんが、多くの書店さんから心暖まる歓迎を受けたことに厚くお礼申し上げますと共に、時間の都合で、意欲的に懇談をという一部の書店さんのご希望にそえなかったことを深くお詫びいたします。今後の書店さんの一層の御発展を祈り、研修会の報告を終らせていただきます。

特約店の選定を終わって

特約店委員会

人文会特約店制度は、発足以来2年を経過いたしました。この間、特約店の皆様、また取次店の方々にも特別にご協力をいただき、誠に有難うございました。

今年は特約店の更改時期になりましたので先頃から会員各社のデーターを集め、全員で協議した結果、次のような結論をえました。

① 特約店の基準は前回通り、会員版元12社以上との常備契約。1000冊以上の展示。3000冊以上の販売の三条件と致しました。

② 準特約店制度をつくり、人文図書の普及をはかること。

その基準は、会員版元9社以上との常備契約と、700冊以上の展示か、2000冊以上の販売のどちらかの条件、以上2つの条件にあう書店を準特約店として読者にP・Rしようということであります。

これらの条件を満たした書店は、特約店190店、準特約店72店となりました。

その書店は26ページのとおりで。(*印は準特約店)

前回の特約店でありながら、今回の準特約店の基準に満たない書店が数店あり、これらの書店を準特約店として遇すべきかどうか、論議いたしました結果、残念ながら、遇すべきでないという意見が多く、次年度に期待したいと存じます。

この2年間の変化をみますと、より多くの出版社との常備契約、1社あたりの常備冊数の減少が目立ちました。出版社・小売店双方の考え方が、以前に比較してより厳しくなってきた証左ではないかと考えられます。

人文会会員各社は、「覚書」の実行を徐々にではありますが実施すべく努力いたしております。ご参考までに「覚書」とともに別表のようにまとめました。

今後は、従前に増して人文図書の普及をはかりたいと存じておりますので、特約店、準特約店の皆様、また取次店各位もご協力賜わるよう、「売上カード」の送付について(特約店選定の資料として完全を期するため)は特にお願い申し上げます。

覚 書

人文会（以下甲とする）と人文会特約店（以下乙とする）は、甲の発行する人文図書の販売について左記の覚書とをとりかわす。

記

1. 甲は乙に対し甲の発行する人文図書の新刊（重版）を優先的に委託配本をする。但し買切品・限定版については別とする。乙は委託配本された新刊（重版）を委託期間中、原則として全期間展示する。
配本部数決定については、乙の申込による方法を原則とする。
2. 乙は甲のうち12社以上と個々に常備寄託契約を締結する。甲は乙の常備寄託の申込みを優先して扱う。
3. 乙は甲の発行する人文図書を常時1000点以上展示する。甲はその発行図書のうち、人文図書のみの常備寄託の出品を可能にする。
4. 乙は甲の発行する人文図書を、年間3000冊以上販売することを基準とし、甲は乙に対し出品する常備セットについて、年3回転以上するよう品目選定に留意する。
5. 甲は乙に対し甲の売行良好書を機に応じ連絡し、乙はそれによって、在庫の整備を行う。
6. 乙は甲に対し「売上カード」を定期的（毎月又は隔月）に各出版社へ送付する。甲は乙に可能なかぎり、その分析をして報告する。
7. 甲は乙より送付された「売上カード」に基づき販売協力金（手数料）を支払うことを原則とする。
8. 甲は乙の書店を人文図書総目録に記載し、各社の図書目録などにも紹介して読者に対するPRにつとめる。
9. 甲は人文会新刊ニュースの読者版を乙の書店に配付する。
10. この覚書は1976年11月1日より2ヶ年間有効とし、期間満了の際は、乙の実績に基づき甲乙双方の合意によって更改する。

アンケート集計表

特約店委員会

会 員 社 名		青木	大月	紀伊	勳章	現思	杜思	春秋	誠信	品文	筑摩	創元	東大	日評	福村	平凡	法政	みす	未来	有斐	吉川
新 刊 案 内		毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	随時
新刊	申込による全面指定																				
	申込による部分指定 指定配本しない	○	○	○	○																
常備	常 備 点 数	300	305	232	773	150	130	300	350	180	800	173	507	159	300	450	300	500	323	748	400
	うち人文書	200	230	110	417	150	96	150	288	70	300	61	167	19	170	52	250	328	280	119	400
	常備セット数	3	3	9	4	5	4	5	6	4	72	9	19	3	6	7	3	37	17	19	3
売行良好書の連絡	している	毎月	随時	毎月	毎月	随時	隔月		毎月	毎月	毎月	随時	毎月		毎月	随時	毎月	毎月	毎月	随時	随時
	していない							○						○							
売上カード	回収している	○	○	○	○	○	○	○	○	○	一部	○	○	○	○	○	○	○	○	○	一部
	回収していない																				
	分析している	○	○	○	○		○	○	○	○	若干	○	○	○		○	○	○	○	○	
	分析していない					51.12										○					○
	報告している	○	○	○	○		一部	○	○	○	若干	○	○	○		○	○	○	○	○	
販売協力金	1 枚 X 円	6	10	5	5~7	5	5	6	10	5		5	10	特店の協力	5		5	5	10~30		5
	1 枚 X %															1~2			特約店のみ		
	予 定 年 月				52.1						未定		51.12								

地名	書店名	地名	書店名	地名	書店名
千代田	紀伊國屋日比谷店	目黒	恭文堂書店	国立	東西書店
〃	書泉ブックマート	〃	三省堂自由が丘店	立川	オリオン書房
〃	書泉グランデ	〃	八雲堂書店	八王子	くまざわ書店駅前店
〃	茗溪堂	〃	東京都立大学生協	町田	久美堂書店
〃	三省堂アネックス	〃	東京大学生協駒場店	〃	有隣堂さいかいや店
〃	三省堂神田店	〃	*不二屋書店	〃	*久美堂小田急店
〃	信山社	世田谷	近藤書店	川崎	*ソーブン堂川崎店
〃	東京堂書店	〃	キリン堂経堂店	〃	*文学堂書店
〃	丸善お茶の水支店	〃	*甲文堂書店	〃	*江崎書店向ヶ丘店
〃	ウニタ書舗	〃	*駒大書房	横浜	有隣堂西口店
〃	旭屋水道橋店	〃	*レイク・ヨシカワ	〃	有隣堂伊勢佐木店
〃	中央大学生協	〃	*京王書房	〃	栄松堂ジョイナス店
〃	明治大学生協	新宿	紀伊國屋書店	〃	キディランド関内店
〃	法政大学生協	〃	三省堂新宿西口店	〃	神奈川大学生協
〃	*巖松堂図書	〃	三省堂高田馬場店	〃	慶応大学生協日吉店
〃	*政文堂	〃	芳林堂高田馬場店	〃	*横浜市大学生協
中央	丸善本店	〃	多磨書店	横須賀	*平坂書房
〃	近藤書店	〃	敬文堂書店	厚木	有隣堂厚木店
〃	旭屋銀座店	〃	早稲田大学生協	藤沢	有隣堂藤沢店
〃	*教文館	〃	*弘栄堂新宿店	平塚	東海大学協助会
港	虎ノ門書房田村町店	〃	*広文堂支店	市川	弘栄堂市川店
〃	慶応大学生協	中野	明屋書店	船橋	三省堂西船橋店
〃	*雄峰堂書店	杉並	*積文館荻窪店	〃	弘栄堂船橋店
台東	明正堂仲通り店	〃	*書	原	浅野書店
〃	*明正堂京成店	〃	*明治大学生協和泉店	千葉	セントラルプラザ
文京	東京大学生協本郷店	豊島	芳林堂本店	〃	多田屋
墨田	*栄松堂錦糸町店	〃	三省堂池袋店	〃	キディランド書籍部
品川	*芳林堂大井町店	〃	旭屋池袋店	土浦	共栄堂書店駅前店
〃	*明屋五反田店	〃	西武ブックセンター	水戸	川又書店駅前店
大田	栄松堂蒲田店	〃	新栄堂書店	〃	鶴屋ブックセンター
渋谷	大盛堂書店	〃	立教大学事業部	宇都宮	落合書店オリオン店
〃	紀伊國屋渋谷店	武蔵野	弘栄堂吉祥寺店	大宮	*新栄堂大宮店
〃	旭屋渋谷店	〃	東京堂吉祥寺店	〃	*公論社書店
〃	三省堂渋谷店	〃	紀伊國屋吉祥寺店	川口	*岩淵書店
〃	渋谷書店	三鷹	第九書房	浦和	須原屋書店
〃	青山学院大学購買部	府中	啓文堂書店	〃	*埼玉大学生協
〃	*国学院大学購買部	国分寺	*東京経済大学生協	高崎	天華堂書店

地名	書店名	地名	書店名	地名	書店名
前橋	煥乎堂	吹田	関西大学生協	松江	千鳥書房
〃	アルプス社	高槻	コーベックス	〃	今井書店
長野	*長谷川書店	東大阪	ヒバリヤ本社	〃	*園山書店大学前店
松本	*凌雲堂書店	〃	*フタバ書店	岡山	丸善岡山支店
沼津	*マールサン書店	京都	京都駿々堂京宝店	〃	細謹舎書店
静岡	岡谷島屋書店	〃	京都書院	〃	紀伊國屋岡山店
〃	吉見書店	〃	京都書院	広島	弘栄堂岡山店
〃	江崎書店	〃	イシズミ店	〃	広文館本通店
浜松	谷島屋書店	〃	丸善京都支店	〃	平和書房
豊橋	精文館書店	〃	オーム社書店	〃	丸善広島支店
〃	*新曙書房	〃	ナカニシヤ書店	〃	紀伊國屋広島店
名古屋	三省堂名古屋店	〃	葵書房	〃	*広島積善館
〃	星野書店近鉄店	〃	京都大学生協	〃	*広島大学生協
〃	丸善名古屋支店	〃	竜谷大学生協	下関	*中野書店
〃	正文館書店	〃	同志社大学生協	山口	文栄堂書店
〃	ちくさ正文館書店	〃	立命館大学小路店	〃	*文栄堂大学前店
〃	杵中三洋堂	〃	立命館大学衣笠店	高松	宮脇書店
〃	名古屋大学生協南部店	〃	*京都駿々堂丸物店	徳島	*小山助学館
〃	*メルサ鎌倉文庫	〃	*山崎宝文堂書店	高知	*金高堂書店
〃	*竹中書店中日タウン店	〃	*アオキ書店	松山	丸三書店
〃	*ちくさ正文館	〃	*洛陽書房	〃	金栄堂書店
〃	*名城大前店	〃	*ミレー書房	北九州	ナガリ書店
岐阜	自由書房	〃	*ふたば書房河原町店	〃	*リーブル東映
〃	大衆書房	奈良	南都書林	福岡	紀伊國屋福岡店
四日市	白揚	和歌山	宮井平安堂	〃	りーぶる天神
大津	*西武ブックセンター	〃	宇治書店	〃	金文堂書店
彦根	*太田書店	神戸	コーベックス	〃	積文館書店
大阪	紀伊國屋梅田店	〃	海文堂書店	〃	九州大学箱崎店
〃	旭屋書店本店	〃	日東館書店	久留米	*ブックスたがみ
〃	旭屋書店駅前店	〃	ユーカリ南天荘	長崎	好文堂書店
〃	旭屋書店アベノ店	〃	神戸大学学館店	熊本	紀伊國屋熊本店
〃	ユーゴー書店	〃	*丸善神戸支店	〃	長崎書店
〃	*阪急デパート書籍部	〃	*流泉書房	〃	まるぶん
〃	*駿々堂京橋店	〃	*南天荘六甲店	〃	*金竜堂書店
〃	*大阪市立大学生協	西宮	関西学院大学生協	〃	*金バセ
豊中	*大阪大学石橋店	姫路	誠心堂書店	〃	興ンター店

地名	書店名	地名	書店名	地名	書店名	地名	書店名
大分	見星堂本町店	〃	万松堂書店	盛岡	第一書店		
鹿児島	金海堂書店	〃	紀伊國屋新潟店	〃	東山堂書店		
〃	鹿児島大学生協	福島	岩瀬書店	青森	成田本店		
〃	*春苑堂書店	郡山	東北書店	弘前	今泉本店		
〃	*春苑堂ブックプラザ	仙台	高山書店	函館	森文化堂		
那覇	球陽堂書店	〃	金港堂書店	札幌	丸善札幌支店		
〃	*琉球大学生協	〃	アイエ書店	〃	富貴堂書店		
福井	ひまわり書店	〃	アイエ書店駅前店	〃	紀伊國屋札幌店		
金沢	北国書林	〃	宝文堂書店	〃	三省堂札幌店		
〃	うつのみや書店	〃	丸善仙台支店	〃	リーブルなにわ		
〃	福音館書店	〃	東北大学生協	〃	北大学生書房		
〃	金沢大学生協	山形	八文字屋書店	〃	*ブックスアテネ		
富山	清明堂書店	〃	遠藤書店	〃	*なにわ書房		
〃	*富山大学生協	秋田	加賀谷書店	旭川	三省堂旭川店		
新潟	北光社書店	〃	*三光堂書店	〃	ブックス平和		

感想インタビュー

弘 報 員

A 社 この間の四国研修旅行はどうだったい？

B 社 研修？ ああ書店廻りねえ。タメになったよ。初めて見る書店さんも多かったし……書店さんというよりは棚見だなァ。

A 社 棚を見るといえば聞えはいいが、結局わが子（自社の本）だけ見たんだろう？

B 社 いじわるく考えるなよ。

A 社 しかし、店内に入ってさ一同揃って人文セットの前で自社本の短冊を抜く光景なんざあ鳩首をあつめてエサあさりってとこだったなァ滑稽でもあり淋しくもあり……

B 社 ひき抜いて、わが子の面があればいいよ。あの無印ののっぺら棒の短冊を見た時の気持、わびしかったなァ。

A 社 意外と真面目なんだねえ。

B 社 調子によって云うと、今回の旅行は、精神の研修でもあったよ。（薄笑い）

会員社売行良好書ベストテン（9月～10月）

〔哲学・思想〕

芝田進午	人間性と人格の理論	四六	2000円	青木書店
島田豊	現代の知職人	B 6	1200円	青木書店
見田石介	見田石介著作集① ——ヘーゲル論理学と社会科学——	四六	1800円	大月書店
岩崎・宮原	科学的認識の理論	A 5	4500円	大月書店
コージング編	マルクス主義哲学(上下)	四六	各1600円	大月書店
フロム	愛するということ	四六	700円	紀伊國屋書店
フロム	希望の革命	四六	700円	紀伊國屋書店
P・L・パーガー	犠牲のピラミット	四六	700円	紀伊國屋書店
ルネ・デュボス	人間への選択	四六	2500円	紀伊國屋書店
ウイルソン	アウトサイダー	四六	980円	紀伊國屋書店
吉本隆明	思想の流儀と原則	四六	1300円	勁草書房
田川建三	歴史的類比の思想	四六	1500円	勁草書房
吉本隆明	吉本隆明全著作集⑥	四六	2300円	勁草書房
羽仁五郎	都市の論理	四六	1400円	勁草書房
W. ライヒ	性と文化の革命	四六	960円	勁草書房
武谷三男	科学入門	B 6	980円	勁草書房
岩崎武雄	カソト	四六	1300円	勁草書房
マルキ・ド・サド	悪徳の栄え(正)(続)	四六	1200円	現代思潮社
オウエル	カタロニア讃歌	四六	各1200円	現代思潮社
アンダーソン	ハンガリア1956	四六	1200円	現代思潮社
A. ブルトン	シュールレアリズム宣言集	四六	1600円	現代思潮社
A. ブルトン	ナジャ	四六	1200円	現代思潮社
ニジンスキー	ニジンスキーの手記	四六	1200円	現代思潮社
バタイユ	エロスの涙	四六	2800円	現代思潮社
ベネディクト	菊と刀 一日本文化の型一	四六	850円	社会思想社
ベネディクト	文化の型	四六	1800円	社会思想社
中村元	東洋人の思惟方法① ——序論・インド人の思惟方法——	四六	1200円	春秋社
中村元	東洋人の思惟方法② ——シナ人の思惟方法——	四六	800円	春秋社
中村元	東洋人の思惟方法③ ——日本人の思惟方法——	四六	1500円	春秋社
中村元	東洋人の思惟方法④ ——チベット人の思惟方法・結論——	四六	800円	春秋社

竹内芳郎	課題としての(文化革命)	四六	1200円	筑摩書房
鶴見俊輔	日常的思想の可能性	四六	1300円	筑摩書房
フロム	自由からの逃走	B 6	900円	東京創元社
フロム	人間における自由	B 6	800円	東京創元社
武田清子	正統と異端の間	A 5	2800円	東京大学出版会
岩崎武雄	真理論	A 5	3400円	東京大学出版会
森本和夫	沈黙の言語	四六	900円	東京大学出版会
渡辺二郎	ニヒリズム	四六	900円	東京大学出版会
神谷美恵子	こころの旅	四六	980円	日本評論社
リーデル	ヘーゲル法哲学	四六	1600円	福村出版
ウィルソン	実存主義を超えて	四六	1500円	福村出版
田辺保他編	世界の思想家1~6	四六	各720円	平凡社
林達夫	林達夫著作集全6巻	四六	各1000円	平凡社
M. ミー ド	女として人類学者として	B 6	1200円	平凡社
M. ブーバー	カフカの恋人ミレナ	B 6	980円	平凡社
G. バシュラル	空と夢	四六	1500円	法政大学出版局
ヴィトゲンシュタイン	論理学哲学論考	四六	1400円	法政大学出版局
ピカート	沈黙の世界	四六	1200円	みすず書房
神谷美恵子	生きがいについて	四六	800円	みすず書房
モノー	偶然と必然	四六	1000円	みすず書房
チヨムスキー	デカルト派言語学	A 5	2000円	みすず書房
レヴィ・ストロース	野性の思考	A 5	3300円	みすず書房
丸山真男	現代政治の思想と行動	A 5	1800円	未来社
ヴァロシノフ	マルクス主義と言語哲学	B 6	1800円	未来社
バフチン				
三戸公	公と私	B 6	1300円	未来社

[宗教]

柴山全慶	禅心禅話	四六	1000円	春秋社
柴山全慶	禅心茶話	四六	1000円	春秋社
柴山全慶	人生禅話	四六	1000円	春秋社
葉上照澄	道心一回峰行の体験一	四六	1500円	春秋社
大石順教	無手の法悦	小B 6	750円	春秋社
中村久子	こころの手足	小B 6	850円	春秋社
中村元監	新・仏教辞典	B 6	3500円	誠信書店
橋本凝胤	般若心経講話	B 6	1500円	誠信書店
小倉玄照	永平寺の聯と額	A 5	3200円	誠信書店

〔心 理〕

ル・ニイ	心理学と弁証法的唯物論	四六	1300円	大月書店
A. L. ハルトマン	眠りの科学	四六	1900円	紀伊國屋書店
D. O. ヘッブ	行動学入門	A 5	2800円	紀伊國屋書店
ジエイムス他	自己実現への道 —交流分析(TA)の理論と応用—	四六	2000円	社会思想社
河合隼雄	カウンセリングの 実際問題	A 5	2000円	誠信書房
ロロ・メイ	失われし自我をもとめて	B 6	1800円	誠信書房
橋 覚 勝	手 —その知恵と性格—	B 6	1300円	誠信書房
外林・辻・島津・能見編	心理学辞典	全書	2000円	誠信書房
関 計 夫	続・感受性訓練	A 5	3200円	誠信書房
フ ロ ム	夢の精神分析	B 6	750円	東京創元社
鈴木 大拙・フロム	禅と精神分析	B 6	850円	東京創元社
フ ロ ム	精神分析と宗教	B 6	500円	東京創元社
W. テーノルト	性格学入門	四六	900円	東京大学出版会
島 菌・宮 本 編	こころの生理 —講座こころの科学①—	四六	1600円	日本評論社
島 菌・宮 本 編	こころの生態 —講座こころの科学②—	四六	1600円	日本評論社
島 菌・宮 本 編	こころの病理 —講座こころの科学③—	四六	1600円	日本評論社
磯 貝・藤 田 他編	心の実験室	四六	1300円	福村出版
松 村・小 口 編	女性心理学(上・下)	B 6 各	1300円	福村出版
イ タ ー ル	アヴェロンの野生児	四六	950円	福村出版
モ リ ス	ふれあい	B 6	950円	平凡社
ブルックス他	自己暗示	四六	850円	法政大学出版局
フ ラ ン ク ル	夜 と 霧	四六	1100円	みすず書房
セ シ ュ エ ー	分裂病の少女の手記	四六	850円	みすず書房
レ イ ン	ひき裂かれた自己	四六	1500円	みすず書房
笠 原 嘉	精神科医のノート	四六	1200円	みすず書房
大 山・詫 摩 他	心 理 学	B 6	830円	有 斐 閣
波 多 野・久 原	入門教育心理学	B 6	830円	有 斐 閣
末 永 俊 郎 編	現代心理学入門	B 6	700円	有 斐 閣

〔社 会〕

芝田進午編	医療労働の理論	四六	2000円	青木書店
丸木政臣	教師とはなにか	四六	1000円	青木書店
川合章	子どもの発達と教育	四六	1200円	青木書店
重富・宮村編	日本の農業・食糧	四六	1400円	青木書店
堀尾輝久	教育の自由と権利	四六	1000円	青木書店
社会保障事典編 社行委員会	社会保障事典	菊判	9500円	大月書店
佐々木享	高校教育論	四六	1300円	大月書店
上田耕一郎	先進国革命の理論	四六	1200円	大月書店
柿利夫	国民的融合論の展開	四六	1500円	大月書店
ベーベル	婦人論(上・下)	四六	各900円	大月書店
小川利夫編	住民の学習権と社会 教育の自由	四六	1500円	勁草書房
カーク	神話—その意味と機能—	四六	2500円	社会思想社
玉城肇	日本財閥史	A 5	5000円	社会思想社
大森志郎他	日本を知る事典	B 5	6800円	社会思想社
社会思想社編	三六五日事典	B 6	1600円	社会思想社
仲村優一	ケースワーク(第2版)	B 6	1200円	誠信書房
仲村・一番ヶ瀬・重田 吉田編	社会福祉辞典	B 6	3000円	誠信書房
コーンハウザー	大衆社会の政治	B 6	900円	東京創元社
ホワイト	組織の中の人間(上)	B 6	950円	東京創元社
シュラム編	マスコミュニケーション	B 6	1200円	東京創元社
ミード	男性と女性(上)	B 6	800円	東京創元社
東大公開講座	酒	四六	1200円	東京大学出版会
ライト・ミルズ	パワーエリート(上)	四六	900円	東京大学出版会
鎌田慧	逃げる民	四六	1100円	日本評論社
自由法曹団	自由法曹団物語(戦前篇)	B 6	1800円	日本評論社
福田義孝	労働組合の基本的機能	A 5	2500円	日本評論社
西本順次郎編	モンテッソーリ 幼児教育入門	四六	1500円	福村出版
トレーシーク・ クリニック編	母と子の聞こえの教室	A 5	1600円	福村出版
荒川・大井他	日本障害児教育史	四六	1400円	福村出版
P. P. リード	生存者	B 5	940円	平凡社
沼田曜一	あずきまんまの歌	A 5	950円	平凡社
リースマン	孤独な群衆	A 5	2000円	みすず書房

伊藤雅子	子どもからの自立	B 6	1000円	未	来	社
国立市公民館 市民 大学セミナーの記録	主婦とおんな	B 6	850円	未	来	社
有賀喜左衛門	一つの日本文化論	B 6	1200円	未	来	社
福武・浜島編	社会学	B 6	850円	有	斐	閣
一番ヶ瀬・真田編	社会福祉論	B 6	1000円	有	斐	閣
塩原・松原他編	社会学の基礎知識	A 5	1800円	有	斐	閣
森岡清美編	家族社会学	B 6	900円	有	斐	閣
佐藤毅編	社会心理学	B 6	1300円	有	斐	閣
日高・佐藤編	マスコミニケ ン入門	B 6	980円	有	斐	閣
小山・佐口編	社会保障論	B 6	1100円	有	斐	閣

〔評論〕

平塚らいてう	元始女性は太陽であつた(全4巻)	四六	各1200円	大月書店
A. ポールトマン	生命あるものについて	四六	1500円	紀伊國屋書店
J. ブロノフスキー	ブレイク —革命時代の予言者—	四六	1800円	紀伊國屋書店
M. ガードナー	自然界における左と右	四六	1400円	紀伊國屋書店
尾崎秀樹	歴史文学論	四六	2200円	勤草書房
梶木剛	夏目漱石論	四六	1700円	勤草書房
植草甚一	ヒッチコック万歳 植草甚一スクラップブック②	四六	780円	晶文社
植草甚一	ぼくの読書法 植草甚一スクラップブック⑥	四六	780円	晶文社
植草甚一	カトマンズでLSDを 一服 植草甚一スクラップブック⑩	四六	780円	晶文社
植草甚一	モダン・ジャズのたのしみ 植草甚一スクラップブック⑫	四六	780円	晶文社
ブラッドベリ	たんぼぼのお酒 文学のおくりもの⑩	四六	900円	晶文社
ペイカー	ノイローゼになった犬 ぬけめない猫とくら すには	四六	980円	晶文社
ガーニイ	音楽のおしえ	A 5	980円	晶文社
高橋悠治	暗黒世界のオデッセイ	四六	1200円	晶文社
筒井康隆	東京のドン・キホーテ	A 5	1300円	晶文社
小林信彦	新釈・遠野物語	A 5	1600円	晶文社
井上ひさし	父・萩原朔太郎	四六	880円	筑摩書房
萩原葉子	「殺すな」から	四六	980円	筑摩書房
小田実		四六	2000円	筑摩書房

白井吉見	肖像八つ	四六	1200円	筑摩書房
真尾悦子	土と女 —出稼ぎ未亡人とその周辺—	四六	1200円	筑摩書房
上林曉	極楽寺門前	四六	2000円	筑摩書房
三好行雄	芥川竜之介論	四六	1600円	筑摩書房
谷川健一	黒潮の民俗学	四六	1200円	筑摩書房
岩淵悦太郎	新版悪文	B 6	700円	日本評論社
ウイルソン	文学の可能性	四六	1500円	福村出版
ウイルソン	新時代の文学	四六	1500円	福村出版
陳舜臣	敦煌の旅	A 5 変	1500円	平凡社
東海林さだお	さあ、なにを食おうかな	四六	780円	平凡社
水上勉	日本紀行	四六	1200円	平凡社
柳父章	翻訳とはなにか	四六	1500円	法政大学出版局
K. クラーク	芸術と文明	四六	3500円	法政大学出版局
西谷能雄	出版のこころ	B 6	1500円	未来社
本多勝一	事実とは何か	B 6	900円	未来社
本多勝一	NHK受信料拒否の論理	B 6	480円	未来社

〔歴史〕

松本清張他	続古代史の謎	四六	980円	青木書店
土井正興	スパルタクスの蜂起	四六	1000円	青木書店
熊野聡	共同体と国家の歴史理論	四六	1400円	青木書店
ミッシュレ	魔女 (上・下)	B 6 各	1200円	現代思潮社
トインビー	歴史の研究 (1)	四六	1500円	社会思想社
トインビー	試煉に立つ文明	四六	1400円	社会思想社
大林太良編	日本古代化の探究-家-	四六	1200円	社会思想社
衣笠・田村・中村・広実	概説西洋史	B 6	1400円	東京創元社
後藤靖編	天皇制と民衆	四六	900円	東京大学出版会
桜井好朗	神々の変貌	四六	1500円	東京大学出版会
菊地昌典編	ソビエト史研究入門	B 6	1900円	東京大学出版会
新崎盛暉	戦後沖縄史	A 5	2500円	日本評論社
永原・鹿野	日本の歴史家	四六	1700円	日本評論社
立川昭二	からくり —ものと人間の文化史—	四六	1500円	法政大学出版局
額田巖	結び —ものと人間の文化史—	四六	1300円	法政大学出版局
飯沼三郎他	農具 —ものと人間の文化史—	四六	1300円	法政大学出版局
K. バッシュビッツ	魔女と魔女裁判	四六	1600円	法政大学出版局

江口圭一	都市小ブルジョア運動史の研究	A 5	4800円	未 来 社
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	研究史将門の乱	四六	1500円	吉川弘文館
豊田武室	町時代	四六	1800円	吉川弘文館
久量健	日本美術史要説	A 5	2000円	吉川弘文館
西村公朝	仏像の再発見	菊判	4800円	吉川弘文館
佐和隆研	仏像図典	A 5	2300円	吉川弘文館
佐和隆研	仏像案内	B 6	1300円	吉川弘文館
久野健	日本の彫刻	B 5	3200円	吉川弘文館
森 蘊	日本の庭園	B 5	3200円	吉川弘文館
嘉門安雄	西洋美術史要説	A 5	3200円	吉川弘文館

「人文図書の新刊案内」刊行について

販売第二委員会

人文会が読者むけ情報紙として永年刊行しておりました人文会四季報（出版ダイジェスト特集版）を、郵送料の大幅値上げにともないやむなく廃刊にしたのは51年3月のことでした。しかし、その後も、業界をとりまく環境がますますきびしくなる情勢のもとで、読者サービスと特約店のメリットを兼ねた情報活動の必要性をいっそう痛感し、費用と効果を考慮しながら、新たな方途をさがってまいりました。今春、首都圏の特約店を訪問した際にいただいた、ご意見を参照しながら、取次店の協力のもとによりやく具体案がまとまりましたのでご案内いたします。

名称 「人文図書の新刊案内」

体裁 A 5 判16頁 2色刷

刊行開始 昭和52年3月、隔月刊

配布先 特約店および準特約店に各50～100部

配布方法 取次店経由

なお冒頭の2頁は毎回人文図書の著者の魅力あるエッセイを掲載し、その他の頁は会員社20社の人文図書の新刊広告となります。

どうぞ人文図書の熱心な読者に確実にお手渡し下さいますようお願いいたします。

人文会会員名簿

(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

51.6.1 現在

	社 名	担当者	番 号	所 在 地	電 話
幹 事	青 木 書 店	山根 襄	101	千代田区神田神保町1-60	292-0481
	大 月 書 店	鈴木 弘	113	文京区本郷2-11-9	813-4651
	紀伊國屋書店	八木 茂	102	千代田区五番町12 ドミール5番町	263-9006
幹 事	勁 草 書 房	石橋 雄二	112	文京区後楽2-23-15	815-5277
	現 代 思 潮 社	安藤 豊	113	文京区小日向1-24-8	943-4406
幹 事	社 会 思 想 社	鎌塚 正	113	文京区本郷1-25-21	813-8101
	春 秋 社	根津 栄二	101	千代田区外神田2-18-1	255-9611
幹 事	晶 文 社	中村 勝哉	101	千代田区外神田2-1-12	255-4502
	誠 信 書 房	矢戸 玄徳	112	文京区大塚3-20-6	946-5666
	筑 摩 書 房	福岡 賢次	101	千代田区小川町2-8	291-7651
	東 京 創 元 社	清水 純孝	162	新宿区新小川町1-16	268-8231
代表幹事	東京大学出版会	中平千三郎	113	文京区本郷7-3-1	812-2111 内6488
幹 事	日 本 評 論 社	醍醐 隆	160	新宿区須賀町14	341-6161
	福 村 出 版	福村 惇一	113	文京区本郷4-23-9	811-0660
	平 凡 社	今給黎元郎	102	千代田四番町4-1	265-0451
幹 事	法政大学出版局	阿部 好文	106	港区南麻布2-8-4	453-0717
幹 事	み す ず 書 房	相田 良雄	113	文京区本郷5-32-21	814-0131
	未 来 社	石井奈良彦	112	文京区小石川3-7-2	814-5521
	有 斐 閣	前田 昌男	101	千代田区神田神保町2-17	265-6811
	吉 川 弘 文 館	川越 重行	113	文京区本郷7-2-8	813-9151
	理 想 社	(休会中)			

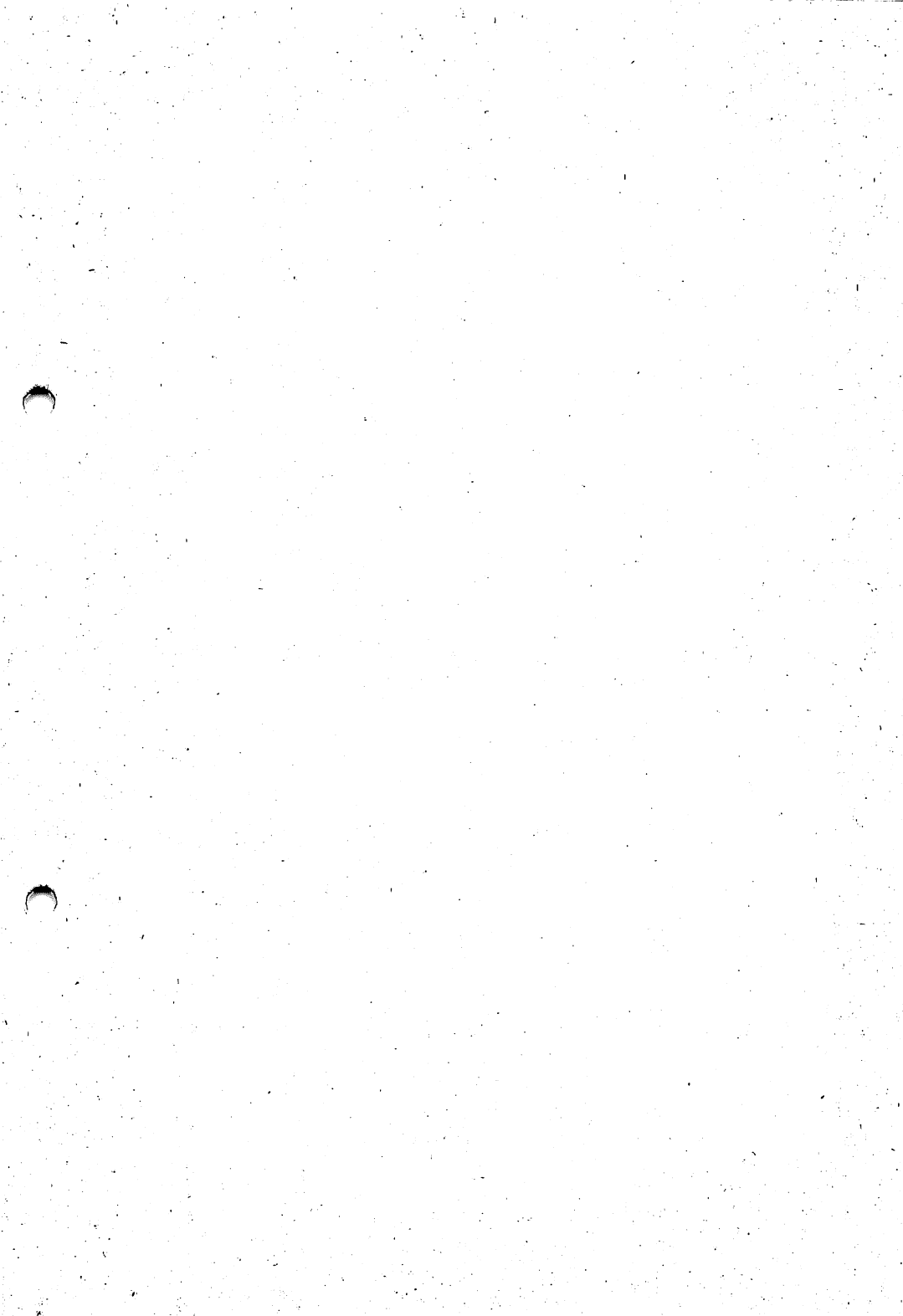
特約店委員会 ◎相田, 清水, 石井

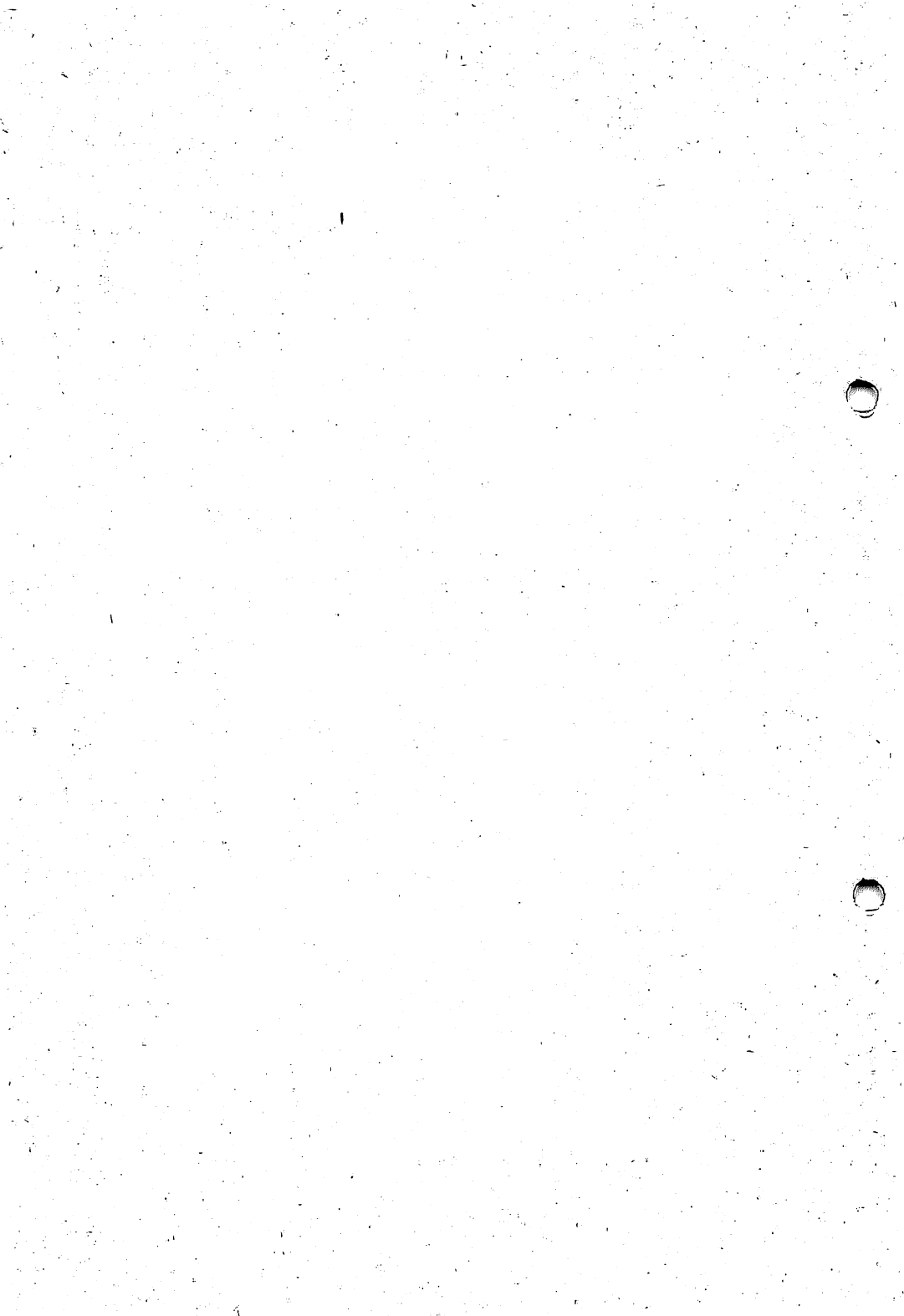
販売第1委員会 ◎鎌塚, 鈴木, 根津, 福岡, 今給黎

販売第2委員会 ◎中村, 矢戸, 前田, 川越

弘報委員会 ◎石橋, 八木, 安藤, 福村

◎印は委員長





コリン・ウィルソンの新刊書

文学の可能性

中村保男・中村正明訳 人間存在に深く根ざした批評方法で、ヘミングウェイ、バーナード・ショー等の作品を中心に文学の在るべき姿を浮き彫りにする。 四六判／一五〇〇円

コリン・ウィルソン既刊書より

実存主義を超えて

中村保男他訳
四六／¥1500
中村保男訳
四六／¥1500

東京文京
本郷4

福村出版

振替東京
9-78313

法政大学出版局

断想

<1942-1948>

E. カネッティ、全的人間の王を希求す
偉大な「可能性」の思想家、ネッティ第
が、『群衆と権力』に次いでその無類の垂
思考の軌跡を示す。岩田行一訳／1800円

自己批評

<スターリニズムと知識人>

E. モラン、レジスタンヌ活動、共産党入
党を期して燃焼せしめ、自己の行
動を鮮明に描き出す。宇波彰訳／2000円

日本民族の起源

金関丈夫

形態学的考証により、弥生時代における
朝鮮半島からの渡来・混合を想定して、著
者の民族学理論に新たな問題を提起した、著
者の民族学研究の精髓を集める。2000円

東京都港区南麻布2-8／振替東京6-95814

平凡社

カフカの恋人 ミレナ

●好評発売中

「彼女は、今まで見た
こともない生きいき
とした燃える火だ」
とカフカは書いた。
プラハの名門に生ま
れ、父との断絶、二度
の離婚、カフカとの
愛と苦悩、ジャーナリ
ストへの転身、反ナチ
抵抗運動と収容所で
の死——火と燃えた
「愛の女性」の感動の
生涯。■980円

〒102 東京都千代田区四番町4 振替・東京8-29639

みすず書房

現代史資料

全四十五巻 別巻・索引

膨大な資料の収
集・編集へのエネルギーを結集し、準備に十年、刊行に
十五年、実に四半世紀を投じて、ついに完結をみた。現
代の日本人のすべてがその置かれている条件を冷静に知
るための、最上のドキュメントを提供するものである。

完結記念セット販売この価格は二〇〇セットまでです
■現金価格 三〇万四〇〇〇円
■分割払い価格 三三万四〇〇〇円
（支払い期間十二ヵ月・十二回／実質年率一七・五％）
■詳細内容見本（申込み用紙添付）をお送りいたします

東京文京本郷 3-17-15／振替東京 0-195132

東京大学出版会

天皇とは・天皇制とは？

天皇制と民衆

後藤 靖編

UP選書 九〇〇円

天皇裕仁在位五十年ノ日本人にとって天皇とは何だったのか。今日、われわれにとつて天皇とは何なのか。その問いは重く、深刻ではあつても避けて通ることはできない。古代から今日の象徴天皇制まで全七篇、絶好の学習書。立命館大学土曜講座をまとめる。

113 東京文京東大内 振東6-59964 目録呈

井上ひさし・最新力作長編

新釈遠野物語

筑摩書房

東北の山中で岩穴に住み、トランペットを吹いている奇妙な老人が問わず語りに話し出すおかしくて哀しい民話の数々。大自然の中の動物たちと人々が織りなす不思議な民話の世界をユーモアたっぷりの筆で描く。880円

東京神田小川町2

日本評論社

日本の歴史家

永原慶二／鹿野政直編著

一七〇〇円

明治以降、歴史学の草創期から今日の歴史学発展に至るまでの過程に登場し、重要な役割を果たした歴史家四五人がとりあげられている。これら個々の歴史家の学説、影響力、史学史上の位置づけ等を克明に分析し、近代歴史学の歩み、今日の歴史像を浮彫する。

東京都新宿区須賀町14／振替東京0=16

G・サンソム

日本文化史

〈創元選書版〉 福井利吉郎訳 価一、八〇〇円

日本の古典に深い理解と教養を示したG・サンソム卿の名著。世界的な視座から日本文化を正確な史実の把握と透徹した分析力で簡潔に記録し、欧米に於ける日本研究の基軸を打ち出した不朽の名著である。

コンピュータ・通信 M・グリーンバウガ1
電気通信総合研究所訳 価一、二〇〇円

―その未来と課題―
コンピュータと電気通信が社会において果たすべき役割を、多くの異なる専門分野の研究者が論考した労作

東京創元社

古事類苑

普及版
全51冊

予約募集中

読み易い活字・買い易い値段・コンパクトな形
▼全巻又は全巻を4組に分割した組別単位の予約者にはのみ頒ち分売は致しません▼予約特価一冊116800円▼全51冊一時払(前金)1127000円(締切51年12月31日) 内容見本送呈

日本随筆大成 新版

第三期へ全24冊

絶賛刊行中!

▼特価11各巻2500円(定価1600円)全24冊一時払(前金)1155000円(締切51年12月31日)▼20日ごとに一冊ずつ配本
▼第一期へ全23冊・第二期へ全24冊11完結 内容見本送呈

東京都文京区 吉川弘文館 振替東京0-244 本郷7-2-8 電話813-9151

魯迅美術論集 (全2冊完結)

張望編/小野田耕三郎訳

A5判 上 1800円
下 2500円

中国に新しい精神・文化を開くべく心血をそそいだ魯迅の美術論を集大成した画期的出版。下巻には「魯迅美術関係年表」(百頁)を併録。口絵・挿絵多数収載。

郭雅・李平凡編 小野田耕三郎訳・解説

中国解放区木刻

一 800円

魯迅

竹内好著

八五〇円

東京・文京 未来社 電話・代表 小石川3の7 (814) 5521

双書*現代の精神的労働

芝田進午編

2回配本④¥2000

医療労働の理論

今日の医療危機の根源をえぐる画期的な労作。医療をになう医療労働者の労働の実態および病院・診療所などの医療機関の経済状態を詳細に分析するとともに、国民医療の民主的改革の道すじを医療労働運動、開業医運動、民医連運動などの現状にそくして解明する。

既刊 教育労働の理論 芝田進午著 1500

近刊 公務労働の理論 芝田進午編

青木書店

東京都千代田区神田神保町1-60

生命哲学のすすめ

窪 徳忠・佐々木雄司編

九五〇円

《有斐閣選書》——自然との合一を求める生き方——
現代は、便利さと同時に住み難さ、暮らし難さの氾濫する時代です。生き方の原点を見直し、人間として「自然との合一」の回復を求めた斬新な企画です。

健康哲学のすすめ

石川中・森沢康編 九五〇円

不老学のすすめ 改訂版

湯沢・新福・青木編 九八〇円

有斐閣

東京神田神保町2

国民文庫

体験的音楽論

いずみ たく著

本書は、日本の新しい歌の創造をもとめてやまない著者が、体験をもとに書き下した型やぶりで野心的な音楽論。人間の生活にわたる音楽の意味、音楽の力、日本の音楽のあり方について縦横に語る。300円

理性とヒューマニズム 真下信一著

自らの戦争・天皇制体験をふまえてつづる時代と人生へのすぐれた省察！ 300円

大月書店 東京都文京区本郷2-11-9

勁草書房 東京都文京区後楽2-23-15

好評重版

新編 魯迅雑記

竹内 好 没後四十年、今なお文学と革命の原点である魯迅を知るために、復刊待望の名著「魯迅雑記」を中心に単行本未収録の多くのエッセイを含めた好書。一二〇〇円

魯迅と伝統

今村与志雄

魯迅との対話

尾崎秀樹

魯迅と現代

佐々木基一編
竹内実編

1600 1800 2000

犠牲のピラミッド

第三世界の現状が問いかけるもの

P.L. バーガー / 加茂・山田・乗訳
第三世界の諸国の経済的・社会的発展がもつ意味を、政治倫理の視点から考察する。■46判 / 2500円

21世紀への文学

現代文芸評論叢書

R.-M. アルベレス / 加納晃訳
現在から未来へという視点に立ち西暦二千年の地平線上に現われる文学像を呈示する ■46判 / 1800円

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3 / 電話 (354) 0131

天使論

笠井観著 一八〇〇円
あくまで実践的な新たな神秘学あるいは宇宙生理学創造と進化の秘密を開示

①承久記 三〇〇円 ②将門記 三〇〇円 ③梅松論 五〇〇円 ④古語拾遺 四〇〇円

既刊

狂雲集

一代の詩人にして傑出した僧侶、一休宗純の、室町時代精神たる風狂の志は未だ聞かれないその謎を包んでいる。本書は一休論成立のための校註による解説を冒頭に全資料を整理・紹介して、やがて戦国乱世を予兆する時代精神の核心に迫る。

新編日本古典文庫 五 中本 環 校註 四八〇〇円

東京・文京・小百向1-24

現代思潮社

非売品