
人文会

ニュース

人文会10年の軌跡の上に 中平千三郎

新たに代表幹事に就任して 相田良雄

人文会の新しい機構

委員会だより (特約店/販売/弘報/宣伝)

啓文堂書店に聞く 高田支配人・前島店長他

共通の話題をより深く 海地 信(旭屋本店)

話題のブックフェア 販売委員会

西武のブックフェア・アンケートから

'77. 6

16

臼井吉見 ● 『展望』掲載の話題作

事故のてんまつ

自殺したノーベル賞作家には、死の前の半年間、執着を示した少女がいた——謎に満ちた作家の死に新しい光をあて、その人と文学の核心に迫る。著者が久々に放つ意欲作。

筑摩書房
東京神田小川町2

880円

金子大榮著作集

清沢満之の流れを汲み、真宗教学を確立し、『教行信証』に研鑽を尽した師の主著を集成。

《全12巻》

〈内容案内進呈〉

- ① 仏教概論
- ② 仏教の本質 1回配本3800円
宗教的理性
- ③ 親鸞教の研究／彼岸の世界
- ④ 仏教の諸問題
- ⑤ 日本仏教史観
- ⑥ 教行信証講読 — 教行巻
- ⑦ 教行信証講読 — 信証巻
- ⑧ 教行信証講読 — 真化巻
- ⑨ 教行信証の研究 次回配本
教行信証の諸問題
- ⑩ 教行信証総説
- ⑪ 大無量寿経総説
- ⑫ 真宗聞思録

編集
伊廣寺
東瀬田
慈正
明景
勝

東京外神田
2の18

春秋社

振替東京
8-24861

日本文化史

G・サンソム 福井利吉郎訳 一八〇〇円

日本の古典に深い理解と教養を示したG・サンソム卿の主著。世界史的な視点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礎を打ち出した不朽の名著である。

創元選書

- 概説 現代史 「概説西洋史」続編 今津 晁著 一四〇〇円
- 概説 西洋史 衣笠、田村、中村、廣實共著 一四〇〇円
- 概説 アメリカ史研究入門 中屋健一著 六五〇円
- 哲学 初歩 改訂増補版 斎藤信治著 二一〇〇円
- 日本考 古学概説 小林行雄著 九〇〇円
- 倫理学 初歩 桑木 務著 九〇〇円

東京創元社

東京新宿新小川町

誠信書房

東京都文京区大塚3の20の6

W・ルーテ編／池見酉次郎監修 自律訓練法

- 1 自律訓練法 三〇〇円
- 2 医学的応用 三〇〇円
- 3 心理療法における諸適用 三〇〇円
- 4 研究と理論 三〇〇円
- 5 自律中和のダイナミクス 三〇〇円
- 6 自律性中和と治療 六五〇円

巻結 6 全完

人文会10年の軌跡の上に

人文会会長 中平千三郎

本年度人文会年次総会におきまして、小生が人文会会長に選任されました。これまでの代表幹事とは異なり実務には直接関係いたしません、新たに会長としての立場から会務にたずさわることとなりますので、今後ともよろしくお願いいたします。

なお代表幹事にはみずす書房の相田良雄氏が就任いたしましたので、小生同様格別のご高誼を賜りますよう併てお願いいたします。

さて私ども人文会は昭和43年結成以来早くも10年になろうとしています。

すぐれた人文図書の普及を目的として同志相寄り、協力と連帯のもとに研究を重ね実践をつづけてまいりました。この間高度成長から安定成長へという社会情勢の変化を反映して人間形成の原点を見直そうという気運がたかまり、人文図書の需要がますます増大してまいりました。

人文の語は古く天文・地文に対するものとして中国の古典にもあらわれていますが、人文科学裏面史をさぐる小野泰博教授の考証によると、自然科学・社会科学に対立するものとして人文科学という概念が学界に定着したのは戦後20年代のことだそうです(『UP』55号参照)。従って人文図書という言葉も人文会結成のころはまだ業界ではあまり馴染がなかったのです。人文図書総目録の第一冊の発行は昭和47年ですが、このときはじめて哲学・思想、宗教、心理、歴史、社会に評論を加えて人文図書と称しましたが、爾来業界においてはこの規準が一般化しつつあるようです。

書店の店頭で人文書の部門が充実するためには、読者にも書店にも生きた情報が適確にとき販売に結びつかねばなりません。読者には朝日ジャーナルの連合広告、出版ダイジェストの人文会四季報を経て現行の「人文図書の新刊案内」にいたる情報を提供し、書店には結成以来今日までつづく特選展示会の実施、その発展としての特約店の設定、各種ブックフェアの開催、各地書店の实地研修等をつみ重ねて読者の開発と書店の組織化に努力してきました。これらの業務はすべて特別委員会の担当で推進されています。これまで数次にわたる委員会の新設改廃は、この目的的な業務活動の発展であり、具体的な事態の変化に敏活に対応してきました。本年も別項に発表しました新委員会により一層有効な活動が展開されることになるでしょう。ご期待下さい。

会長就任にあたり結成以来のご支援を感謝し、新しい発展のためのご協力をお願いしてご挨拶いたします。

新たに代表幹事に就任して

代表幹事 相 田 良 雄

5月13日の人文会第10回年次総会において不肖私が代表幹事に選出されました。人文会の創立以来、現在まで担当者として変らずにつとめている者は私を含めて7名、その中で一番使いよいということで選ばれたのではないかと存じております。

顧りみますと、人文会は東販とタイアップして人文図書の売行良好書のセット展示を始めたのがその前身であります。これはなんとか小売店・読者に人文図書でも売れる書籍はこのように有るのだとPRしたかったからであります。以来今日まで、東販・日販・大阪屋との共催でセット展示を続けておりますが、その性格は今でも人文図書の普及・販売を目的としております。(販売委員会担当)以来人文会のPRと取次店・小売店との交流を計って始めた「人文会ニュース」は小売店のインタビューを載せることによってその声価を高めました。(弘報委員会担当)

また、特約店を選定し、人文図書の販売にご協力願った書店を広く読者にPRし、人文図書の集中展示、棚効率の向上を計るよう努力いたしました。これも徐々に軌道にのっております。(特約店委員会担当)次に特約店の店頭宣伝媒体として「人文図書の最新案内」を発行、読者に配付することにより読者と特約店との結びつきを一層密になるよう努力いたしております。(宣伝委員会担当)さらに西武デパート催事場における「人文図書ブックフェア」は従来の書店では考えられない規模で成功を収めました。今後も各地で人文図書のブックフェアを企画、推進したいと存じております。(販売・特約委員会担当)

現在は高度成長時代とは違って変わった0成長時代といわれ、書籍の売上も鈍化の傾向を示しております。

この時にあたり人間形成にもっとも寄与する筈の「人文図書」の役割は、非常に大なるものがあります。人文会としても、微弱な力ではありますが、人文図書の普及・販売に取次店・小売店とともに、読者の方々のご期待にそうよう努力いたしたいと存じております。

幸にして創立以来の代表幹事であった中平千三郎氏は、会長として私共の仕事陰ながら応援して下さることになり、新代表幹事として心強く思ってお

◆委員会だより ①

＜販売委員会＞

昨年・首都圏を中心に、特約店さんを訪問し、人文書の仕入・販売担当の方々と親しく面談し、交流を深めることが出来たことを感謝いたしております。引続き、本年も特約委員会と合同で特約店訪問を準備しております。当座近県を予定しておりますが、近い将来には全国まで足をのばすよう計画中です。

特選人文図書セットは、当会発足時から実施してまいりましたが、お蔭様で、すくない棚で好回転を示す売行きと好評を得ております。今回6月送品から展示時間を延ばし入替手数を省く上からも期間を1年といたしました。期間が長くなることによって、ともすると売行きが欠本がちになりますので、中間での補充送品を実施いたしますので、どうかご協力下さい。

本セットの出品数は、会員20社の補充記録によるランク別出品制になっております。したがって各社好売行書を厳選した送品が本セットの特色ともいえます。なお次回入替は、日販帖合が3月、東販、大阪屋帖合が5月で、申込み案内は各取次店からご連絡いたします。

＜特約店委員会＞

1974年に「覚書」をとりかわし、昨年11月その更改を行なった人文会特約店制度は、現在3年目に入っております。特約店に加盟してどれ程のメリットがあったのかとお考えの書店様が多いことと思います。3年足らずの間ではあります、会員社としては、まず、「覚書」の条項を完全に実施することは、特約店としてのメリットにも結びつくことであると信じ、新しく販売協力金(スリップ報奨)を支払うようになった社も何社か出てまいりました。また各社とも図書目録に特約店を記載し、読者PRにつとめ、さらにこの3月には「人文図書の新刊案内」を発行し、特約店のみに配布するなど、徐々にはありますが人文図書販売へのよりよい前進に努力しております。

今後より一層特約店制度の発展をと考えておりますので、忌憚のないご意見をお寄せ下さるようお願いいたします。

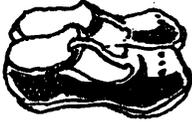
＜宣伝委員会＞

当委員会が担当する『人文図書の最新案内』（隔月刊、奇数月の10日発行）は本年3月創刊以来、7月ですでに第3号をお届けし、ようやく読者や特約店のみならずからの反響が寄せられるようになりました。

それらの中で、もっと部数をふやして欲しいという特約店さんの声があつてまいりました。そこで、ほかのこととも合わせて近々往復ハガキによるアンケート調査をいたしたいと考えています。その節はよろしくご協力の程をお願い申し上げます。

また、この『最新案内』は、読者サービスの一助として、或いは地域読者の固定化にもなればと考へて発行しておりますので、これに対するご意見、ご注文などございましたらどしどしお寄せ下されば幸甚に存じます。

啓文堂書店に聞く



高田 勝利 (支配人)
前島 正継 (店長)
吉原 由己雄 (専門書担当)

きき手・人文会弘報委員会
福村・八木・安藤

出店の動機 (電車から書籍へ)

安藤 朝早くからおじゃまして申しわけございません。書店訪問というシリーズはご承知のように最初に紀伊國屋さんから始まって、今度の啓文堂さんで第四回目になります。よろしくお願ひ致します。

八木 啓文堂さんが開店に当たりまして、いわゆる世間では非常に注目の的だったわけですけれども、開店の経過などをお話しいただければありがたいと思います。

高田 動機、事情をまず。昭和50年3月の末、わたしどもの会社、京王エステートが出店、進出の意思決定を致しました。これは業界周知のことですから差し支えございませんけれども、わたしどもの母体が鉄道、電鉄の会社であるということも、ある意味でこの事業進出の意思決定をした内的な事情の大きな要因になっています。所有している土地とか、建物、構造物などの高度利用を更に図る必要がある。わたしども、この書店の仕事に携わっている者が8名おりますけれども、電鉄で飯を食ってきた人間で、なぜそういう人間がこういう仕事を始めるかということは、一つには、鉄道、バス、不動産部門、それらの事業が非常に経営の環境が厳しくなり、運賃政策とか、土地の価格政策といった関係で合理化をかなり思い切ってやらなきゃいけない。書店事業だけでなく、関連事業に人材の転換を図ろうというような、内的な事情がございました。

この近くに多摩ニュータウンというのがございまして、そこへ今、新線を引いています。そのキロ何百億というような模大な投資の事業も、当然の事ながら、今までですと、新線の開発に伴った団地、住宅地、その他のレジャー施設とか、そういう開発を進めてきたのですけれども、多摩ニュータウンに関しては、高架化、地下化、そういったものに関しては開発の利益というものは全く期待できない。本来民営鉄道が図っていた一番のメリットといえはそういう点なのでしょうが、それが全く期待できない。開発の利益をどこから生み出していか、模大な投資をして。駅を中心とした、社有地営業用ですけれども、そういったものを中心とした高度利用、業種開発と申しますか、そういったことが、広く関連会社だけでなくいろいろな会社で、総合的に取り組んできていたわけですね。書店事業はその中の一つであるという位置付けができると思うんです。

事業の母体といえますか、核といえますか、それが、必ずしもこれというものはない。本格的に物販業、そういう構想はこのエステートが創立をされた時から実はありまして、定款にももちろん入っているわけです。物販業への進出ということはだいぶ前から構想としては暖めていたんです。

業界へ発表しましたのが4月の初め、それ以降いろいろ話し合いを続けまして、当初は府中店の場合も180坪の規模で考えていたわけですがけれども、営業時間についても10時から9時までとか、駅前ですからそういう構想でありましたけれども、いろいろの話し合いの結果、50年8月6日にオープンを致しました。

それから事業進出の動機というよりも進出の理由と申しますか、むしろこれは外的な事情として位置付けができると思うんですがけれども、京王エステートという会社が基本的には地域社会へ貢献をする業種であらねばならないという考え方がございました。書店という業種は、教育文化に関連する販売の仕事であるというようなことで、イメージを上げることはあっても落とすことはないという見方をしているわけでございます。市場のリサーチもわたしどもなりに致しまして、とりわけ京王沿線、広くいえば三多摩地区は人口の漸増している社会像の中で、書店の開発というものが比較的遅れているのではないだろうか。交通の便がよくなるということは、どうしても都心志向になりますから、とりわけ京王線の場合は新宿が大きな商圏の中心になっております。そういった商圏の実態と三多摩のこれからの見通しと申しますか、将来性と申しますか、そういう将来性が大いにありというふうに見てまいりました。

書店というのはやはり立地が大きな物を言いますということをかねがねか聞かされておりました。可能な限り、どこの駅前にも府中店ほどの土地があるというわけじゃありませんので、非常に限定はされますけれども、立地の産業であるという認識を強く持っております。

商店の特性も定価販売であり、必ずしも全部ではありませんけれども、委託という物販の中では特異な商品の流通機構・システムを持っている。会社でいろんな業種持っておりますけれども、ホテルはホテルで、百貨店は百貨店で、エキスパートをどうしても必要としなければならない部分があります。しかし、書店に関しましては業界内トレードをあえて致しませんでした。

八木 府中店と、中河原店、高幡店、平山店とございますですね。今後も、立地条件が合ったところがあれば、出店計画というのは、お持ちに……。

高田 現在は具体的に持っておりませんが、基本的にはそういう考え方でやっていきたいと思っております。

店の骨子と周辺商圏

八木 規模というんですか、例えば具体的に坪数なんかをお知らせいただければ……。

高田 府中店から申し上げますけれども、売場が123坪でございます。それから中河原店……出来た順序に申し上げます。中河原店が30坪でございます。その次は高幡店。高幡店は駅前のショッピングセンターのビルの中にございまして、1・2階に分かれています。1階が33坪、2階が30坪、合わせて63坪になります。平山店は、駅前の、小さなショッ

クピングセンターで20坪でございます。

八木 それぞれの人員配置などは。

高田 四つになりますと総括業務をどっかでやらなきゃいけないということで、当然のことながら、府中店がその母店の役割をしております。したがって、庶務担当と申しておりますけれども、そういった総括庶務ですね、それをつかさどりなおかつ府中店に相当ウェートを置いた業務をやっているという担当者が1人おります。あとは、府中店は店長が1名、副店長が2名おります。社員が9名、あとはバイト、パートが、だいたい社員に対して六割ぐらいの要員でおります。それから中河原店は、店長が1名、社員が2名という構成です。高幡店は店長が1名、社員が4名、あとパートになってますね。平山店は店長が1名、あと、やや変則的に社員を1名付けております。暫定的ですが。

八木 開店時間は、皆同じでございますか。

高田 平山店を除いては、10時。府中が8時から10時までです。中河原が同じです。高幡は10時から9時までやっています。平山店は11時から8時までやっています。定休は原則として月1回の割合です。無休の月もありますけれども。

八木 今は何部交替で行っておりますか。

高田 府中店だけは3部交替でやっています。早番が8時40分から5時25分まで。中番が9時40分から6時25分まで。遅番が11時半から8時15分まで。いずれも8時間45分という拘束時間となります。それで週休2日制です。

安藤 輪番制ですね。

高田 はい。あとの店は、中河原店は府中のシフトの早番がありません。中番と遅番だけです。高幡店は閉店時間が1時間遅いものですから遅番の時間帯が1時間ズレます。12時半からです。それから9時15分までになりますね。平山店は営業時間即勤務時間になってますからシフトはございません。

府中だけに限って商圏の概要をちょっと申し上げてみます。府中市の人口は、最新の資料で18万3千人。府中市内に実は駅が、13かな。京王線が東西走っております、南武線があり、武蔵野西線、西武の是政線が入ってますね。京王線から分かれて競馬場線。そういうような線が入っております。駅が13です。(笑)それぞれ駅ごとに小さな商店街を形成してます。その中でとりわけ府中駅は、特急も止まりますし、いちばんメインの駅になっており乗降客が電車でだいたい6万5千人ぐらいあります。バスが3万ちょっと。バスの乗降客は電車とほとんどラップ致しますから、だいたい7万前後。実数でいいますと3万5千人になりますね。乗降ですから。南北に乗降口がございますから、更にそれが半分半分になるというような計算になります。半径1キロ圏の商圏人口をざっととらえてみますと、その乗降人員とほぼ……つまり乗降の実数の倍ですね。6万5千から7万ぐらいの商圏人口になっております。昼夜人口、いずれもほぼ同じです。ですからベッドタウンであり、かつ、南口に商店街を含む商圏です。

売上げの構成

福村 今度は具体的に売上げ構成を……。

高田 わたしども棚卸しを2月の中旬に行っております。昨年の2月16日から、17日。

今年の2月15日、16日までと、その1年間でとった数字。書籍が79・8%になります。雑誌が17.5%、その中で人文書が4.5%、法律書が7.0%、理工書が5.2%。同じように、今後売場面積の比率で申し上げますと、書籍が93.1%。雑誌が6.9%という面積比率になっております。ジャンル別に申し上げますと、人文が5.2%、法経が12.7%、理工書が7.7%、理工書だけとってみますと7.7%だったものが、現在4.23%になっております。

八木 今のお話を伺うと、書籍の売場構成比と売上げ構成比からいって、雑誌の売上げが非常にいいですね。もう少し広げられるということもお考えになったほうがいいんじゃないかということをお聞きしたいです。

高田 雑誌の詳しいデータ持ってきておりませんが、雑誌は約千点ございます。それで棚の坪数は9・何坪ですね。雑誌の中棚と、学参専門書の中棚とではスペースが違います。棚の本数だけでいいますと2本雑誌がございますね。特に定期改正等で雑誌の効率回転ということに重きを置いて、むだなスペースをつくらぬように。広げたから売れるということも余り見当たらない今の状態ですね。現状でだいたいいいんではないかと思っています。

八木 点数が1000点、それ以上あっても割と回転の悪いものだという事になりますと、その1000点なりに絞られてきますね。

高田 場所を広げても2カ所展示3カ所展示すればそれで場所は埋まります。現在千点で、あと補充だけをきちんとやっていけば……。業界の普通の中型から大型店にして、普通の雑誌の点数としては1000点から1300点といえますね。

八木 そうですね。

高田 駅の近くということは、雑誌が主体というか、売れるところだと思うんですね。最近の傾向として雑誌がムックとかいろんなものが出て、雑誌にかかる比重というものが非常に多いんじゃないかと思うんですね。多少増やしてみてもいいんじゃないかと。もう一つは、これは暦年の統計ですけども、雑誌の売上げ構成がいちばん高くなっています。

前島 オープンの時は1200点ぐらい入ってたんですよ。それがだんだん減りましてね、今1100ぐらいでしょうか。

高田 人文書の構成比からいっても、やはり人文書もちょっと売れ行きとしてはいいほうですね。売場構成比から比べて。面積比率がそのまま売上げ比率に響いてきますからね。

前島 ただ法経が坪数の割に悪いですね。

福村 人文が5.2%となっていますからね。

高田 9月ごろから、文芸書がトップだったんですが、雑誌はその下をすぐぐつついてきました。年末から逆転しました。雑誌があがって文芸書が下がりました。したがってトータルで見ますと雑誌が全ジャンルの中ではいちばん高い。

八木 話が多少前後するんですけども、業界においては垂直的にトレードなさらなかったということで、ほとんど店長さんはじめみなさん電鉄からの出身者で……。当初、非常に困惑したとか、そういう問題はなかったんですか。

高田 ございます。毎日困惑致しました。閉店後、準備の期間を含めて、深夜に及ぶまでミーティングの連続でした。教えていただけるところへはどくなり飛んで行って食らい付きました。日販さん……別におせじうわけじゃないのですけれども、非常によく教えていただきました。しかし、業界の実態がこれなのかどうかという疑問がまだにある点がございます。それは、教える側は実務ではなくて理論で教えられますから、どうしても教科書的になってきます。教科書的なやり方を相当取り入れております。実情にあわないようなことまで実はやっております。その一つは、文芸書の一部ですけれども一覧表による単品管理。これを開店以来ずっと続けております。

八木 逆に読者からいわせれば、プロの書店よりは、素人っぽさが受けているという面はございませんですか。

前島 ぼくたちも今までは全然業種が別ですからね。よそのお店を見れば、これがプロなのかなあ、なんて思いますけれども素人がやってるんで、その中に入っちゃってますからわかりにくい。

福村 棚なんかはオープン時と比べられて相当動かされました？ 棚の構成を。だんだんと客層がはっきり分かってくると思いますけれども。

高田 徐々にですね。例えば人文書、平台使ってます。新書の棚のですね。あそこは新書の新刊物を平台に使おうということでレイアウトをして一部文庫も入ってございましたけれども。あの周辺は全部新書と文庫だけで埋めてたわけです。それを壁棚側の平台と。正面の平台ですね。それを全部いま、人文書になってますね。実情に合わせた変化がそういう格好で出てます。雑誌もかなり変動がございました。確かに1100点越えたかもしれないけれども。当初はそのぐらい入ってましたので、雑誌の棚が足りない足りないということを盛んに担当者はいっておりました。3カ月4カ月たちますと、今のスペースで十分回転ができるということになりました。

福村 売上げなんていうのはどうでしょうか。オープンの時と比べて相当伸びられたですか。

アクシデントの宣伝効果

高田 オープン当初は多少業界進出の時のいきさつもございましたから、余り華々しい宣伝、あるいは刺激をするような宣伝は控えようということにしました。したがってチラシ配ったぐらいかな。駅前オープンチラシを配ったぐらいなんです。客数も今になって思えば、今の3分の2ぐらいだったでしょうかね。売上げもそんなところですけれども。ところがオープンして8月から12月の終わりですね、スト権ストがございましたね。その時に普段京王線をお使いにならない方が中央沿線からドッと来られた。これがたいへんな宣伝になりましたね、特に雑誌、経営書。えんえんと8日間ストが続きましたけれども、前半の3日間で売るのがなくなりました。

宣伝費をかけない、換算したら億の金になると思いますが、それだけの宣伝をやったということになります。そういう思わぬアクシデントで客数がぐっと伸びましたね。伸びたのがいちばん端的に出ましたのは土日にやはり盛り上がりが非常に高まってきたということですね。

八木 宣伝のことが出たので、ついでお聞きしたいんですけども、電鉄さんのほうとの提携で、宣伝媒体を非常に条件よくできるとか、そういうことがおありですか。

高田 条件は全く同じなんです。例えば看板ですね、駅の看板、普通のスポンサーさんと同じです。思うように出せません。辛うじて府中に電飾の看板を一本持っています。それ以外に沿線約百万部折り込みで配布していますが、「京王ニュース」という月1回の媒体がございます。これに「今月のベストセラー」というような格好で、わずかなスペースをいただいて、それに店名を出していただく。

福村 駅かなんかに置いていてお客様が持っていく。

高田 のもありますし……。

福村 宅配にしちゃうんですか。

高田 宅配です。新聞折り込みです。

福村 新聞折り込みね。

高田 それが唯一の宣伝媒体。

福村 しかし百万部っていうと大きいですね。

高田 書店をやってみてつくづく思いますのは商圏が他の物販と違まして定価販売ですから、かなり遠方からそろっているから行く、あるいは大きいから行くというメリットがいくらかありますね。そういう商圏が非常に限定されてくるという特性は持っていますね。広範囲の宣伝を打つことが果たして効果的なのかどうかですが、学参など見ておりますと府中店の場合ですと調布ぐらいから来ているね。調布、中央線沿線辺りからも来ている。それから下りのほうですと日野市。八王子はやっぱりちょっと弱いね。八王子は「くまざわ」さんがありますからね。密度の濃いのは団地です。府中というのはポケットがございまして、まず東芝工場があり、それから刑務所ですね。日本電気。居住の適所に、昔からある工場群があるわけです。商圏が非常に圧縮されています。

安藤 今、外売部というのはあるんですか。なければ将来もたないんですか。

高田 地元の皆さんとお話をする時に外売はやらないと。わたしどもは外売は当分の間やりませんという言い方を貫いてるんです。当分は外せということで、それじゃ外売はやりませんと。ただ外売……わたしども外売の定義を、戸別訪問をしてセールスをするというのを外売と心得ていますから、うちまで持ってきてくれといわれた場合には、お届けは致します。これは外売でなくて配達です。

安藤 なるほどね、おつりがあるわけだ。

高田 中央線の北側が、多いですね。所沢とか、芳林堂さんがあるのにとするんですけどね。一説によると、書店の遅れている地域は、京王線と西武線だということを聞きます……。

前島 専門書のあるっていうのは、やっぱりだいぶお客さんにとってはありがたいみたいですね。

八木 大きいことはいいことだっていうのはいえると思いますね。

高田 それはある程度までじゃないですか。(笑)

安藤 今のは実感じゃないかな。

吉原 うちはまだ実感もありません。

八木 前島さんね、一応1年7カ月やってこられて将来どういう店づくりをお考えになっていますか。

どんな書店を目ざすか？

高田 まず、経営理念というんですか、社員にもよく言うように、とにかくお客様があっての店である、いわゆるお客様に飽きられたり、スポイルされたら、もう我々は飯も食っていけないんだと。したがってお客様をいかに大切にしていくか、そのためには品ぞろえをして完備していく、そうして回転率を上げていかなければならない。したがってお客様の要望も取り入れられるような店、それに合った商品を素早く陳列できるような体制にもっていきたいと思っているんですね。

安藤 この売場構成と売上げ構成から見てかなり専門書が売れているということは、学生層が多いんですか。

前島 いわゆる学生といっても大学生が少ない。

高田 商圏の概要の中で、ちょっと洩らしましたけれども、大学生がいない町なんですよ、府中は。

前島 ここには農工大しかございません。帝京がございませうけど。帝京と明星ですね、帝京、明星の学生は、こちらへ向いて帰る人は時々店へ来ていますけれども。あとは地元に住んでいる大学生くらいですね。

吉原 最近増えてきた。1、2月ですか、結局大学生の試験時期ですよ、去年もそうで飛躍的に人文書、法経書ですか、試験に使う参考書を買にくるんです。

高田 当初は少なかったけれども国鉄のストライキでだいぶガラッと増えてきたね。あれから大学生がお見えになって、将来どういふふう商品構成をしていくのかというのは、まずちょっと早計過ぎるんじゃないかと思うんですね。2年3年見て、それで適切な商品構成をしていくというほうが万全だと思いますけどね。

八木 そうするとお客様の構成からいって、サラリーマンがいちばん多いと。

前島 時間帯によってまず違いますね。夕方とか、土・日、祝日、これはサラリーマンが圧倒的になります。それから午前中は買物のご婦人。

前島 ですから児童書が売れます。土・日は家族連れがやっぱり多いですね。

福村 今、客単価はどんな形ですか。

高田 客単価は、暦年の記録で出しますと863円ですね。1冊単価が584円です。現在わたしたちも豪華本というのをほとんどやっておりますから、ですから若干低いと思えます。

福村 客単価からいうと、回転はかなりいいわけですね。

高田 冒頭お断りしましたように、棚卸しの時期によって在庫商品総額がかなりふくらんでおりますから、……回転は3・6なんですよ。

福村 これは金額回転ですか。

高田 金額回転です。3・6なんです、5月6日に棚卸しをしたとすれば、そういうものをはじきますと、4回転ちょっといきます。

前島 やはり5回転、6回転までいきたいんですけどね。

福村 スリップかなんかでチェックしてるんですか。回転を。

前島 やはりだいたい6カ月に1回転……ようやく1回転というようなものは、誠に版元さんには申しわけないですけども、それでは困るんですよ。人文系でも3回転は欲しいですからね。

予約金と信頼度

八木 今、予約金は取られてないわけですね。

高田 取ってないんですよ。取るべきだという意見が出ましてね。どこの書店さんは、初めは評判悪かったけれども、今、非常に信頼をお客様から取っていると、わたしもそうあるべきだと思います。ですが、予約金とか、前金をいただかなくても責任を持ってやりますけれども、まだ怖いという感じがあるんですよ。いただいておいて、もしなんかのトラブルでどうしても入手できなかった場合には、これはもう申しわけの立ちようがないですから。今でも怖いなぁと思ってますのは、全集の、これから毎回入る本だけれども、先払いで特別価格でっていう商品ございますね。それで発売がたまたまその月は2日か3日遅れた……実際にあったケースなんですけれども、けしからんと。金を先に取っておきながら、毎月10日に出ると言ってるじゃないかという、こういう苦情があるんですよ。契約の思想が変わってきてますからね。「申しわけございません、実はこういうわけで」というのが適用しなくなってきてますね。トラブルのある時は、必ず店長または、わたしも何回か飛んで行きましたけれども、責任者が実際に自宅まで行っておわびをした。府中店が開店以来通し番号を打ってますから、8000以上の客注ですね、書籍は。雑誌とか、あるいは教育機器など入れますと9,000ぐらいになると思いますけれども、月平均でいいますとだいたい600件ぐらいになりますね。幹部が行っておわびをしたというケースは、本当に3件か5件かくらいいでしょうけれども、仮に1000件に1件あったとしても、990がうまくいってもそのあとの1件がまずかったら、あそこはけしからんということを口こみでやられたらひとたまりもないです。その怖さは身にしみつつありますから(笑)。

仕入の方法

安藤 ところで新刊等の仕入れはどういうふうにやられているんですか。

高田 新刊の仕入れ判断基準は、ほとんど店長が……率からいいますと大ざっぱに9割ぐらいは担当者の判断。あと1割ぐらいは店長に相談をしてやっているというのが実情ですね。特にこの吉原は非常に熱心です。よく知ってますよね。素人から同時によいドンでスタートしたにしてはよく知りますし、わたしどももかなり安心して任せられるという仕事のしかたをしてくれています。

前島 自慢話になりますけれども、吉原に限らず、社員というのは、休みは2日ありますね、週に。その間紀伊国屋さんに行って勉強させてもらったり、いろいろ回ってるんですよ。自発的に行ってきます。

安藤 新刊の展示期間というんですか、それはどのくらいですか。

高田 うちの場合は都心から離れているということもありまして、売行きが遅れるん

ですね。だいたい3週間から1カ月と見てますけれども、したがってその間は置いておく。1カ月前から2カ月前に置いてあるね。

八木 自分で判断されてね指定配本とパターン配本の比率はどの程度になりますか。

吉原 パターンはそんなに頼ってはいないと思いますね。

福村 新刊というのは1日何点ぐらいになるかな。多い時で2けたいく？

吉原 平均すると5点ぐらいじゃないですかね。

分類のむつかしさ

安藤 新刊にしても分類が大変でしょう。

高田 文芸書の、いわゆるわたしども1号レジっていますと、駅のほうのメインの正面でございますね。ここへも必ず1点や2点入ってるね、人文書が。担当者同士で、島を持っていますからね、話し合いをさせて、それで置いてくれ、じゃあ置かそうということと実際にはやっています。

八木 いいと思うんですがね。わたしたちがいうには、関連性があるようだったらこの部門でも全部置いてくれと、虫のいい話ですけどね。結構それで動いているわけです。

高田 なるほど。我々はどうしても職業的に商品管理を考えます。しかし読者は、やっぱり自分の志向でインデックスしますからね。ですから自分の志向は果たして人文なのか、あるいは評論なのか、というところまで見極めてくれる読者は、かなりレベルの高い人でないと要求できないわけです。そうすると、確かに、今おっしゃるように、可能性のある関連商品としての陳列のしかたといいますか、宣伝用語でよく使うんですが露出頻度を高めていく。これは物理的にスペースの問題もありますよ。一方には。可能な限り露出頻度を高める。そのために平台展示のノウハウというものは非常に大事ななと思いますね。

安藤 実際池袋の芳林堂さんは、そういう形態をとられてますね。関連商品を揃えるようにしている。

高田 お客様のほうから見ると買いやすいんですけども、古手の近所の書店さんのおやじさんが言うのに、「いや、心配することはないよ。お客が教えてくれるよ」って。こういうことがありますよ。(笑)なるほどなあと、今になってそう思いますね。

八木 ですから、極端に申しあげれば、啓文堂さん独自のいわゆる商品分類があっという間じゃないかと思うんですね。ニーズに合ったような分類をすればいいわけですから。

高田 将来はそういうような……。わたしもかねがね考えているのは、棚本で、段ごとに傾向の違うものが入ってる棚がありますね。人文関係とか、実用書、これは棚ごとのサインというのが必要じゃないかなという感じです。つまり細分類ですね。わたしども中分類で終わっているんです。細分類ということになるとしょうちゅう移動がある。なおかつ表示のしかたをちょっと間違えると、これは早い場合は効果になる場合もありますけどもね。

八木 吉原さん、実際に担当なさって、今、分類が困るとかいう問題が出ましたけれども、ご苦労なさったということ、いろんな範囲、ただ商品の場合だけでなくいいですけれども……。

吉原 人文会さんの本でいえば、ある程度常備なんかで、これはここの棚に置こうか、心理とか、一応分けてほしい分かるわけですけれども、どんどん出ている本ですね。統計というの、まだ二年ですからはっきりつかめない点もありますね。

八木 すぐ切れて注文した場合、だいたい何日ぐらいで入荷しますか。

吉原 じゃ注文ですと早ければ5日できますね。ただ電話注文でないためです。伝票だと1週間です。

安藤 やっぱりそうですか。

吉原 ですから売れ行きのいい本というのは、文芸書も同じですけれども、全部電話注文です。それとも日販さんの場合王子にあるから朝注文すればでしたら次の日に入れてもらえます。ただ欲しい商品はないですけれどもね。

情報の交換

安藤 うれゆき情報交換とかは……。

高田 そのためのミーティングというのはありません。最近店がだんだん増えてきますと、それぞれの担当者がしょっちゅう府中へ来て、人文書とか、文芸書担当とか、そのつど情報交換してます。具体的な話も出ますし、店舗運営のための総論も出ますし、業界情報も出ますし、あらゆることがそこで全部総ざらいされるんです。そうすることによって、それぞれ店のレベルが上がっていくし啓発されるということを期待しているんです。

安藤 情報に関して、「人文図書の新刊案内」というものをお届けしたんですけれども、ご感想をお聞きたいのですね。率直に言ってください。

吉原 人文会版元さん20社さん、各々封筒で送ってくださるわけですよ。そうすると本当にたいへんなんですよ、その処理が。うっかりすると忘れちゃうようなものがあるわけなんです。まあこっちのかってな要望なんですけれども、できたら、人文会さんだったら一本になってますから、一つにまとめていただいて、このような形で送ってくださって、その中に注文書も入れていただければ、一べんで書店の任事は注文はできる。

安藤 共同組合つくらなくちゃ。(笑) いざ具体的な業務活動になると……。実際のところの業務活動は？

高田 9名の社員は、大ざっぱに申し上げますと、雑誌が1名でやっています。文芸書は2名です。地図旅行書、実用書、児童書、これを1人でやっています。女の子1人です。文庫、新書を1人でやっています。学参は、今臨時シフトですから、学参、辞書、辞典ですね、それからカセット、洋書、これを2人でやっています。理工学書、自然科学、社会科学、人文、それから美術・音楽、これを、この吉原と、もう1人、2人でやっています。なおかつ専門書担当者2人は客注の担当者でもあるわけです。ですわりたいへんです。

八木 その人たちに、それぞれパートの人たちが……。

高田 ついてません。パートは1.2雑誌のところと、雑誌にはりついている学生のバイトですけれども、主としてこれは管理の仕事、倉庫の仕事をやらせます。その関係で雑誌のサブをやらせていますけれども、あとはレジの専属要員ですね。徐々に、これは店長をいま口説いておりますけれども、徐々にそれぞれ社員のサブとして訓練する必要があるとは思っています。

前島 確かに今の場合でしたら、社員にかなりの負担が……。

八木 帰られたあと、商品なんかが動いていた場合に、翌朝乱れているというケースがあるんじゃないですか。

高田 それはありますね。ですから決して好ましい状態ではないと思っておりますけれども、公休が週休2日とお話しましたけれども、公休の半分はうちで仕事をやっています。電車の中で一生懸命スリッパを整理してるんですよ。

社員教育

八木 失礼な言い方すると、まだ一つの系統立った社員教育とか、そういうことはないと思いますけれども、やはり第一に商品知識をつけるために、高田さん自身が、これからの展望としてどうしなきゃいけないか、どのようなお考えをお持ちですか。

高田 基本的に全体のジャンルを取り込んだ総合書店志向をとるという基本方針を一応持っているんです。ただ残念ながら20坪30坪の規模になりますと、いくら総合書店といっても物理的にこれは入りませんから、それは母店が十分カバーをしていこう。つまり110坪の店は府中しかないけれども、20坪の店でも123坪に匹敵するだけの商品融通といますか、そういう体制は、少なくともチェーンのメリットとして発揮しなければチェーン展開の意味はないということは、いつも言っています。当然のことながら店にない商品についての知識も得なきゃいけないですよ。ですから事情が許す限り、社員の交流といえますかね、やらなきゃならないと思います。基本になるノウハウは府中店の商品知識の面についてはそういうことですが、あとはやはり、いかにも歴史の新しい店ですから、店の店格と申しますかね、そういうものがまだ未知数ですし、定着もしてません。新入社員研修会とか、中堅社員研修会とか、あるいは販売士の研修会とか、そういう機会があれば機会あるごとに必ず出そうということ、出せば結局それだけ穴があきますから、非常に人のローテーションで苦勞するんですけれども、各店それぞれ協力して極力出そうということで、今年度の重点目標として、社員教育ということも引き続き重点を置いてやろうという考え方でやっています。その他に、これは1年に1回しかできませんけれども、去年は1月ごろから始めて、最後は5月までかかりましたけれども、幹部が8名、社員が16名いますから、時間とか、そういうのをやり繰りしながら、わたしがひとりひとり面接をします。短い人で30分、長い人で2時間やります。これは一種の教育であり、内容で申しますと、こちら側の期待することをしゃべったり、あるいは店の運営とか、自分の仕事についての不満や、あるいは疑問や、そういったものを聞いたり、いろんな管理データができてきましたから、その管理データをひとりひとり面接する中で示しながら一つの目標設定を出してやる。管理の技術を更に高めるといような効果をねらう。と同時に、やっぱり人事異動の1つの基本条件みたいな

ことをコミュニケーションの中で探り出していく。つまりAさんが果たしてこのジャンルにあっていいのかどうか。このジャンルはBさんが適当であるかどうかというようなことまで、その対話の中でいろいろまさぐり出していく。あるいは特定のジャンルで売り上げが落ちているとすれば、なぜなのかということの分析ですね。それを対話の中で追っていく。もちろんそういった総論的なことは日常の幹部のミーティングの中で、そのつど出していますけれども、いわゆる2段階管理といえますか。わたしも可能な限り時間を割いています。なんでもいいから感じていることを書きなさいということで書かしたんですよ。何が問題なのか、どうすればいいのか、どうあるべきかというようないろんな角度から、なんでもいいから、いろんなものが出ますよね。この店は今こういう問題点があると、あるいはこうすべきなんだと、あるいはこうあるべきだというような具体的な絞り方をして、日常業務の中から集約していくと、これをまる一日かけてやったことがあるんです。これも一つの教育であった、ですから非常に欲張った教育カリキュラムといえますか、目標といえますか、なるべく多面的な教育をする必要があると思っています。

出店後の感想

福村 出版関連業界というのはこういうものかなとお思いになることは。

高田 やらなくてもいいことを随分やってるんじゃないかなあという、そういうむだもありますけどね。とにかく労働集約の最たる産業ですね(笑)。我々鉄道の方が、労働集約だという認識を持ってたんですよ。その比じゃないですね。なんとか機械化、合理化が、たとえ部分的でもいいからできないものですかね。

前島 定価なんかも、この5円というのはなんでしょう。全部10円刻みまでありますものね。

高田 スリップもまちまちですね。本当に業界統一してくださるとやりいいんですけどね。

福村 とにかく統一というのは非常に下手な業界で、新刊案内などでも、ばらばら送ったって、同じ判型ならトジようがあるんでしょうけど、判型が違うでしょう。目録も全部違うし、本の格好も全部違っちゃうし。

八木 高田さんはやっぱり本にだいぶ興味があるんでしょう。

高田 いや、全く関係ございません。紙切れ1枚で、お前あしたからこの仕事をやれと、こうなったわけですから。はるかにわたしなんかより読書家で、本の能書き知ってるのは、たくさんいますよ。宮仕えというのはそういうもんですね。

安藤 でも、ある意味じゃ新風ですよ。

どうもまとまりが悪くて申しわけございませんが、このへんでおわりたいと思います。ながながとありがとうございました。

共通の話題をより深く

—人文会ニュースに期待する—

旭屋本店 海地 信

本来、読書というのは楽しみとして本を読むことだろうが、最近は道具として本が読まれるようになってきたようで、ちょっぴり淋しいことである。それでも本を売るものとしては楽しみとしての本をもとめてくれるお客を迎えることは嬉しいし、そうした読者に迎えられる本を一冊でも多く売りたいものである。

人文書もどちらかといえば楽しみの本の部類に入と思うが、それだけに会員社の読書への期待や願望は、書店以上に切実かと思う。“人文会ニュース”はその努力の表われであり、会員社の結束はこの小冊子を非常にユニークなものにしている。

最近の“人文会ニュース”の目玉は書店訪問の座談会だろう。私も毎号手にして先ずそこから読みはじめるのだが、関心があるのにもうひとつ興がのらない。

話しことばのよさは書きことばにない親しみやすさであるが、一方冗漫に流れやすい面があることもまちがいない。話し上手聞き上手の座談はむだがなくどんどんついて読めるのだが、話題そのものが商売のことである上に、話しを余り忠実に活字にうつしすぎるのではなからうか、相手がお客様先の書店なので遠慮があって聞いた話を全部のせよとするのだろうか、論旨さえくずさなければよいのではなからうか。弘報として読まれるからには読み手本意に読みやすく、かつ、おもしろく適宜料理するのが編集ではなからうか。

本業の版元さんに編集の話をするのは釈迦に説法、大変失礼なことであるが一読者としてのべる次第です。

座談会の記事だが、話は導入部から全部入れる必要はないと思う。焦点を絞った中味の濃いものであってほしい。それをばばんでいるものは、ひとつに読者設定がいまひとつはつきりしないことだと思う。ニュースそのものは書店のいろいろな人にいろいろな形で読まれてよいと思うが、ひとつひとつの記事は誰に読ませるか、それをばつきりさせる必要があると思う。このニュースの編集の難しさは、この小冊子に大小書店の経営者から、現場の中堅社員や仕入マンまでを対象として含めねばならないことであり、店によってはさらに人文書担当の女子店員まで含まれていることだろう。

いままでの座談会は大型店が対象になっている。大型店の方が担当が専任化されている関係で話題を人文書に限った場合、話を進めやすいと思うが、できるだけ体験的な中小書店にも共通の話題がよい。この座談会ではもう少し現場の読み手を意識したものにしてもらえればよい。たとえば書店の歴史とか創立のエピソードもおもしろいだろうが、これなどは座談会の前文か囲み記事で要約して紹介してもらった方が、紙面にもアクセントができるのではなからうか。ここのくだりはいままでの号では対話体のよさが生かされているとはいえない。

新刊書は希望通り入っているか、注文委託制はうまくいっているか、パターン配本はどうか、補充・注文の商品はどのくらいの日数で入るか、それらは取次店の店売でどれくらいフォローされるか、取次店の店売の棚で人文書は冷遇されていないかといった点をもっと多面的に掘りさげてやってほしい。またこれらのことに基因する問題で最先端の売場の店員は客との応待でどのようにしているのかといったこともとりあげてほしい。

社員教育にしても、社員教育はこうしているということも大切だが、最先端の女子店員はどうして商品知識を身につけているかということの方が興味がある。店長さんや管理者の人にきくと公約数的な答になるが、一般女子店員にきいた方が個性的な答がかえってくるのではなかろうか。

これは私の提案であるが人文書担当者に限らず一般社員から、どうして商品知識を身につけているか、版元や取次の情報をどのように活用しているか、その他客によつての接客の苦心など、どちらかというと比較的紹介されていない人たちにスポットをあててみればどうだろうか。形式は対話体でも聞き書要約型でもよい、ユニークな紙面をつくることにならないだろうか。

また、売上構成比なり坪あたりの売上等の経営数値は対話の中に挿入するよりも表にした方がはるかに理解を助けると思う。

巻末の会員社売行良好書はあまり有効ではない。同じことなら書店の棚へ並べたときの効果も考えて同じ社会でも社会福祉、教育、労働ともう少し細分化してほしい。出版社別に上から十位までバラバラに配列してもらってもそれほどありがたくない。3号か4号までのった基本図書目録であるが、あのようなものを会員社出版物に限らずもう少し間口を拡げて一年に一度巻末に、できれば別冊にしていってもらえれば大分助かると思う。

いずれにしても“人文会ニュース”が広く大ぜいの書店人に読んでもらうためには、まず紙面をおもしろくすることであり、次に記事ごとに読者設定をはっきりさせることではないかと思う。

かといって過去号がおもしろくなかったわけではない、他の業界紙誌にはない親しみを感じたし、今後とも座談会といっしょに取次、版元、書店の要路の人の意見はくり返しのせてほしい。

話題のブックフェア

—書店自主企画の効果—



販売委員会

『現代の本はこれだ!』『出版社編集長が選んだ百冊コーナー』『マスプロ出版にささやかなる抵抗』——人文図書フェア——(毎日新聞5/13夕刊ワイド)。“ブックフェアの新しい波”『書店の自主企画・花ざかり』『読者との接近を図る若い店員の意欲支えに』(朝日新聞5/30読書欄)。……季節ごとの出版社のお仕合せ商品にソッポを向き、読者志向の自主仕入にふみきった超大書店……(週刊朝日10号6/10読書欄)等、この一と月間で各紙とも、ブックフェアを大きく報道されております。従来の出版社主催型から書店主催型の自主ブックフェアに期待がよせられています。

本会では昨年、数回に亘って特約店を中心に人文図書ブックフェアについてアンケート調査を行い、その結果を本誌前号にまとめました。ご回答の多くは、書店独自のフェアの意向の強いことが明らかになりました。

人文会としては、特約書店のご意見を尊重し、今後のさまざまな企画に積極的に対処いたします。

すでに東京の池袋・西武百貨店、神戸市のコーベブックスの両特約店が、人文図書フェアを開催しました。西武百貨店のテーマは『現代の視座を求める6000余点—人文図書フェア』に併せて会員社の旧定価本・残部僅少本コーナー、編集長が選んだ100冊コーナーを設け、現在流通商品を含め約2万冊。七階の催事場を存分に使用した展示でした。また編集長が選んだ100冊コーナーは、マスコミの関心を集めました。

神戸のコーベブックスも6月1日から1カ月間『20世紀の思想—その構造と展開—』“人文会ブックフェア”，と2,500余点を選定、地元神戸新聞に開催広告を載せ積極的な販売活動を行っております。

特約書店の皆様のご自主テーマで選定され積極的なフェアを販売委員会・特約委員会にどしどしお寄せ下さい。



西武ブックフェアのアンケートから

西武百貨店ブックセンター主催、人文会協賛による“現代の視座を求める—6000余点”人文書フェアは、去る5月13日から17日までの5日間、西武百貨店7階催場において開催され、マスコミにも大きく報道されるなど、話題を提供したが、この期間に入場者を対象に行なわれた“読者アンケート”の結果が、西武の佐野部長より発表され、興味を惹いたので、佐野部長の許しを得てその一部をここに掲載し、参考に資したい。

もち論、開催場所が西武百貨店の催場であり、来場者が主として西武ブックセンターの愛用者である点を考慮して、このアンケートの集計結果を眺める必要があることはいうまでもないが、それにしても興味ある資料といえよう。

◆読者アンケートの集計結果

回収総集 350、(内男性=75%、女性=25%、年齢構成 20台=61.4%、30台=8%、その他=30%)

<設問1>いつものどの書店で本を買っていますか

- (1) 1位にランクされた書店
①大学生協 ②西武ブックセンター ③紀伊国屋 ④三省堂 ⑤書泉グランデ
⑥旭屋
- (2) アンケート総数による順位
①三省堂 ②西武ブックセンター ③紀伊国屋 ④旭屋 ⑤芳林堂 ⑥大学生協
⑦書泉グランデ ⑧丸善

<設問3>毎月何冊ぐらい本を買いますか

- ①5~10冊/152 ②3~5冊/113 ③2~3冊/64 ④1冊/8

<設問3>雑誌の場合<週刊誌を除く>

- ①2~3冊/157 ②3~5冊/75 ③1冊/58 ④5~10冊/37

<設問4>ブックフェアについての感想

- ①大変興味がある=52.3% ②興味がある=45.3% ③興味がない=24%

<設問5>今後ブックフェアにとりあげてほしい分野

- ①歴史分野 ②雑誌バックナンバー ③文化人類学 ④哲学

<設問6>今後出版してほしいテーマ

- ①住民運動、公害関係、学生運動、福祉問題、市民運動
- ②教育の現状、障害児教育、教育関係一般
- ③地方史、生活文化史、生活と暇と遊び、民俗史
- ④江戸時代思想史、戦後思想史、ユダヤ思想史、人間と宗教、思想の自立、禅宗、日本精神史、日本および日本人について
- ⑤大正政治史、民主主義に関するもの、国際政治

⑥ヨーロッパ史，フランス史，各国史，古代アジア史，古代史

⑦昭和史，軍事史。

＜設問6＞人文書の中でどの分野に関心があるか

①歴史／36.6% ②評論／21.2% ③心理／17.6% ④哲学／11.3% ⑤思想／9.4%

⑥教育／9.4%

◆委員会だより ②

＜弘報委員会＞

紀伊國屋書店，丸三書店，西武ブックセンター，啓文堂書店と，“書店訪問シリーズ”を掲載以来，好評を博し，人文会と書店・取次会社とを結ぶ情報誌として，本来の役割を果たしつつある『人文会ニュース』は，担当委員の交代などにより，本誌第16号の発行が遅れ，ご迷惑をおかけしましたが，次号からはその遅れをとり戻すとともに，本来期待される本誌の役割を一段と充実させていきたいと考えておりますので，ご指導・ご鞭撻の程をお願い申し上げます。

次号 No.17 では，“書店訪問シリーズ”に大学生協をとりあげる予定でおります。人文書の中心的読者である学生群は，現在，何を人文書に求めようとしているのか，何に関心をもっているのか，大学生協の抱えている当面の課題などと併せて探ってみたいと考えております。学生を顧客とする書店各位にも参考になれば幸いです。ご期待の程を。

また弘報委員会としては，特約店，準特約店，取次店各社と人文会との情報のパイプをより太く，より確かなものとすべく，“人文会ニュース”の誌面の活用を考えております。その試案として，下記のような企画を早速実施したいと思っておりますので，よろしくご協力の程をお願い申し上げます。

＜1＞ 特約店通信（仮題）

この頁には，①最近の人文会々員社の出版物，セットの売ゆき情況の報告，②人文書全般についての売ゆき動向，③人文書フェアの企画発表，④人文書フェアの結果と問題点，⑤人文会に対するご意見，⑥人文書拡売に関する問題点と今後の展望，⑦地域読者の読者傾向，⑧新装出開店および増改築の通知，その他近況のお知らせ等々について，特約店・準特約店の各位から情報を提供していただき，間に合う範囲で人文会幹事会，ないし個々の会員社が答えを必要とするものについて，その返信をも併載するもので，相互の情報交換の場になればと考えている次第です。振ってご連絡を賜りますよう。

＜2＞ 人文会々員社・伝言板

この頁には，人文会々員社20社が，特約店にお知らせしたい情報，例えば①自社での近刊，新刊書のうちで，最も力を入れている刊行物の案内，②会員社から特約店に是非お知らせしたい，或いはお願いしたい要望，③その他，近況報告など。

人文会会員名簿

(113-91 東京都文教区 本郷局私書函89号)

52. 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
	勁草書房	石橋 雄二	112	文京区後染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
幹事	誠信書房	尖戸 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
会長	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
	〃	別所 久一	〃	〃	811-8814
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	文京区小石川1-3-17	813-3981
	平凡社	八木田三郎	102	千代田区四番町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
代表幹事	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
幹事	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 ◎前田、石橋、清水、石井
 販売委員会 ◎鎌塚、八木田、根津、福岡、八木
 宣伝委員会 ◎中村、川越、福村
 弘報委員会 ◎醍醐、所別、安藤、鈴木

◎印は委員長

東京大学出版会

講座 社会心理学

全3巻

心理学の最も実践的な最新のトピックスを科学的に最新のレベルで解明!

編集 末永俊郎
池内一
水原泰介

- 1 個人の社会行動
- 2 集団行動
- 3 集合現象 第1回配本

6月10日 配本開始 各1,800円

113 東京文京 東大構内 振東6-59964 目録呈

福村出版

狼に育てられた子

カマラとアマラの養育日記
インドの奥地で狼に育てられた二人の少女が救出された。本書は彼女らの救出と人間社会への復帰の記録である。人間の本性と教育環境と遺伝の問題等に多大の示唆を与える。

野生児の記録① ¥900

カスパー・ハウザー

地下牢の十七年
生まれてまもなく地下牢に監禁され、十七年間水とパンだけしか与えられず生きてきたカスパー・ハウザーの人間社会への復帰の記録である。また謎多き彼の生涯について解明する。

野生児の記録② ¥900

野生児

その神話と真実
人間の知能・性格は遺伝によって規定されるものなのか。環境によって規定されるものなのか。本書は、狼の子カマラ、アウエロンの野生児、カスパー・ハウザー等の分析を通して読者を結論へと導く。

野生児の記録③ ¥900

東京・文京・本郷4-23/振替東京7-78313

日本評論社

新聞学

稲葉三千男・新井直之編

新聞のあり方が、様々の立場から厳しく問われてる今日、鋭い問題意識に裏打ちされた本書は、新聞についてのユニークな体系書。

一八〇〇円

社会科学への招待

高島善哉他著

膨化と分化をとめどなくつづけてきた社会科学を(人間)の原点に引きもどし、社会科学の源流と現流を平易に解説する入門的学習書

一七〇〇円

東京都新宿区須賀町14/振替東京0=16

平凡社

社会主義者として、明治・大正・昭和の三代にわたり、最も志操堅固に闘い抜き、今なおその情熱を失わぬ人間寒村の全貌を伝える

荒畑寒村著作集

■全10巻 完結■ 定価各2200円

- 1 社会運動 明治
- 2 社会運動 大正
- 3 社会運動 昭和前期
- 4 社会運動 昭和後期
- 5 社会運動をめぐる人々
- 6 ロシア革命
- 7 文学
- 8 随筆
- 9 寒村自伝 上
- 10 寒村自伝 下

〒102 東京都千代田区四番町4 振替・東京8-29639

（第1回配本）
第二卷

日本古代史研究と時代区分論 二八〇〇判 二八〇〇円
早川は32年7-17、日本資本主義発達史講座の刊行を契機としたアジアの生産様式論争に加わり、社会構成体の理論に新しい地平を拓いた。

早川二郎著作集 全四巻

（続刊）内容

30年代マルクス主義史学の生産的蘇生・今日における発展的継承の為に
第一巻 日本歴史とアジアの生産様式論（第2回配本）
第二巻 日本歴史とアジアの生産様式論（第3回配本）
第三巻 日本歴史とアジアの生産様式論（第4回配本）
第四巻 古代社会史と日本文化論（第4回配本）
福富 正実 編集
加藤喜久代 編集
呈 内容見本

東京文京小石川三の七
電話814・5521
未来社

法政大学出版局

女の聖典

福田定良

9800円
女だけの宗教「女聖教団」をめぐる謎に挑戦し、自らの訪問体験と村人たちの証言、教祖の御言葉を手がかりに、したいにその全体像を解明する。「女の哲学」の著者が構想新たに「女の宗教」との出会いを描き、今日の女性の生き方を問う哲学的推理小説

戦後歴史学思想

石母田正

19000円
戦後の科学的歴史学を理論的にリードし、学問の民衆的地盤と思想的骨格を問い続けた著者の学問と実践、古代史と現代史、文学と歴史学、歴史学の課題と方法をめぐる五九篇を集成、石母田史学の航跡とともに戦後学問の思想的営為を浮彫りにする

東京都港区南麻布2-8/振替東京6-95814

日本に生と死の思想

田村芳朗・源了圓編

一二〇〇円

閣書
有斐選

● 日本人の精神史入門

哲学・思想史・宗教学・仏教学・倫理学や文学などの研究者が、古代から現代に至るまでの日本人の精神（思想と行動）の軌跡を、生死観をとおして解きあかした日本精神史・文化史の入門。

有斐閣 東京神田神保町2-17

精神分析用語辞典

精神分析の概念的構造を明らかにすることを目的として成った書。医学、心理学はもとより、広く教育学、社会学、人類学、文学、芸術などの分野に寄与をなすとともに、深層からの文化構造の把握という現代的要請に応えるものである。ラブランシュ／ポントリス 村上仁監訳

（内容見本送呈） A5判・五六ページ 定価八〇〇〇円

精神分析の基礎的な概念を示す用語二九八項目のそれぞれが簡潔な定義と精密な注解、主要な文献をもち、小論文ともいえる内容をなす。フロイト著作年表、四カ国語索引を付す。

東京都文京区本郷一丁目一五/振替東京一九五三
みすず書房

永原慶二著

中世成立期の 社会と思想

●四六判・1400円

平安末から鎌倉期にかけての社会構造の変動とそれを推進した人々・社会層の思想と行動を多面的に追求。社会構造・思想と人物・研究法と保存問題を軸に構成された13の論稿を収録。

中世内乱期の 社会と民衆

●四六判・1400円

日本史上、巨大な転換期として注目される南北朝内乱の歴史を、社会変動と民衆・思想と人物を中心に追求。民衆をはじめ、諸階層の思想と行動を躍動的に描き出した11編の論稿を収録。

吉川弘文館

113・東京都文京区本郷7-2/ 振替東京0-244番

大月書店

薬害スモン

亀山忠典他編

四六判 ¥1300

6月中旬刊「難病」スモンは、戦後増加の一途をたどり患者数一万を数え、空前の薬害となった。危険な薬が何十年もなぜ野放しにされたか。世界最大のキノホルム薬害「スモン」の全容をここに初めて明らかにする注目の書

平塚らいてう 愛と反逆の青春

小林登美枝著

四六判 ¥1200

絶賛発売 炎のような自我探求、旧秩序への反抗を試みたらいてうの「青鞥」創刊にいたる青春像を鮮やかに再現

東京文京本郷2-11-9/電話03(813)4651

青木書店

講座

史的唯物論と現代

46判上製函入 全6巻

史的唯物論を世界史の現実と照して再検討し、現代社会の変革を展望する理論として創造的に発展させる。

第1回配本 好評発売中

¥1500

②理論構造と基本概念 服部文男編

史的唯物論の形成・発展の過程を新たな視点から分析し、基本概念を歴史的文脈と現代的課題を視野において解明することによって史的唯物論の前進を図る。

全6巻の詳細は《内容見本》をごらんください

東京神田神保町1-60/ 振東8-36582

文化の動態

呪術・実体・操作
主義からの解放

C.A.V.ペールセン/遠藤訳

現在の複雑な状況にあって文化発展の真に有効なモデルを提示 ■2400円

現代英語文法〈大学編〉

クーク、グリーンバウム/池上訳
今世紀イエスベルセン以来最高と言われる英文法書の簡約版。 ■3500円

何のための科学か

B.ディクソン/増田 塩川訳
科学者—科学共同体の現状と問題点を鋭く抉る現代科学技術論 ■2800円

葡萄酒と健康

E.A.モーリィ/中村耕三訳
多様な葡萄酒が健康にいかなる効能をもつかを教えてくれる。 ■1200円

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/電話(354)0131

勁草書房

日中関係の第一級資料!

尾崎秀実著作集

●今井清一・尾崎秀樹・竹内好・野原四郎・橋川文三編集
●一回配本(第一巻) 嵐に立つ支那/国際関係からみた支那/初期評論(一九三二―三七)解説・橋川文三
A5判/三八〇〇円/200/内容見本呈

人間にとって技術とは何かを求めつつける!

星野芳郎著作集

●一回配本 [I]技術論I 現代技術史の諸問題/技術と社会主義/技術論ノート(全)/現代技術史学の方法/技術の論理 四六判/二二〇〇円/200/内容見本呈

東京都文京区後楽 2-23-15/振替東京5-175253

社会思想社

人類学者 ルース・ベネディクト

―その肖像と作品―

マーガレット・ミード編著 松園万亀雄訳 四六/一五〇〇円
「菊と刀」、「文化の型」の著者、R・ベネディクトと親交のあったミードが、書簡、日記をもとに、彼女の生涯を物語る。
第二部に、「呪術」などベネディクトの小論8篇を収録する。

日本古代文化の探究

城

上田正昭編
一五〇〇円

全訳版

ルーツ

●九月発売
●四六判/予二二〇〇円(上・下)
アレックス・ヘイリー著 安岡章太郎/松田統共訳

東京文京本郷 1-25-21/電話代表(813)8101

鈴木博之

建築の世紀末

近代建築の無表情を打ち破るべく、様式と装飾への鋭い考察を軸とし、十九世紀建築の未知の豊饒さを現代にいきいきと甦えらせる、建築史の気鋭による長篇力作評論。
五月末日発売
A5判上製・二八〇〇円

晶文社

東京都千代田区外神田2-1-12
電話(255)4501

非売品

●古典文庫

インド古代民話集 上・下

松村武雄訳 紀元前三〜四世紀に成立した、各国民話の源流である世界最古のフオーク・ロアの貴重な蒐集。各一五〇〇円

ペルシヤ神仙譚

山崎光子訳 熱烈なまでに善と悪とが対立し、豊饒な色彩感あふれるオリエンタルの奇しき絵巻であり珍しい幻燈。一六〇〇円
夜警 二〇〇円 日記・花粉 三〇〇円 魔女 上・下 二〇〇円

東京・文京・小日向1-24
現代思潮社