人文会ニュース

一冊の本から何かが始まる　　中平千三郎

現代の学生と人文書（都内大学生協書籍部に聞く）

高杉　努（事業連合）　村上　伸一（中大本校）
鈴木　喜一（事業連合）　伊藤　佳男（早大本校）
西垣内義則（東大本郷）　中田　勉（法政本校）
磯崎　正（東大駒場）　木村　高明（都立大学）

《弘報委員会》

東北・地連学生協専従者との交流　　八木田三郎

●委員会だより　●特約店だより

'77. 9　17

誠信書房

東京都文京区大塚3－20－6

心身症の話

石川　中著　誠信心身選書1　一三五〇円

心身症と心身医学の一般的な常識を説き、予防を力説し、心身症の発症の基盤である社会構造の歪みに対しても若干のメスを入れている。

心身医学療法入門

石田行仁著　誠信心身選書2　一五〇〇円

30年にわたる臨麻と研究から生れた本書の治療法は多くの成果をあげ、著者独自の実験的裏づけは、心身医学を自然科学として確立させた。

19世紀後半のフランス文壇に屹立する孤高の文豪の豪華絢爛たる夢想と峻厳苛烈な文明批評のすべて！

ヴィリエ・ド・リラダン全集

齋藤磯雄訳

全五巻完結！

最終回配本　第五巻〔王位要求者　イシス　処女詩集　年譜〕

第一巻〔残酷物語　新残酷物語　トリビュラ・ボノメ〕

第二巻〔未来のイヴ　至上の愛　アケディッセリル女王〕

第三巻〔アクセル　彼岸世界の話　行路の人々　遺文集　補遺〕

第四巻〔奇談集　エレン　反抗　脱走　新世界〕

A5判総布装箱入口絵1葉　本文六四〇頁平均・月報入

1巻～4巻　価四、八〇〇円　5巻　価五、三〇〇円

東京創元社

東京新宿新小川町

電03・268・8231

小田実の著作

私と朝鮮

昨秋、知られざる国「北朝鮮」を訪れた小田実が、その理想と現実を伝える。金日成主席との会談の記録、「戦士」たちの思想の紹介、それに韓国を訪れたときの印象記を付し「朝鮮」問題を語る貴重なレポート。１３００円

「生きつづける」ということ　1200円

人間・ある個人的考察　1100円

二つの「世の中」　1300円

「殺すな」から　2000円

私と天皇　780円

筑摩書房　東京神田小川町2の8　電話03(291)7651

教科書検定違憲訴訟を闘う著者が全国民に語りかける！

歴史のなかの憲法　上・下

家永三郎著

憲法の空洞化が叫ばれる今、身をもって現行日本国憲法を守らんとする著者が、渾身の力をふりしぼって書き下した熱誠の書。帝国憲法下に生れ育ち、日本国憲法の基本精神の重要性を骨身にしみて感じている著者が、全国民に訴える問題の書。事実を大切にし真実を愛する著者が、帝国憲法下の日本国民の姿を事実に基づいて再現。現行憲法の敵は誰かを告発する。

四六判各四四〇頁／各１５００円　上巻9月25日・下巻10月中旬刊

東京大学出版会

113 東京文京 ☎03-811-8814 目録呈

一冊の本から何かが始まる

中平千三郎

「一冊の本から何かが始まる」というのが今年の読書週間の標語だが，19万冊の本からは何が始まるのだろう。日本にはいま19万冊の本が生きているというキャッチフレーズで『日本書籍総目録』の刊行が報道されている。この総目録は書協の20周年記念として企画されたものだが，書協会員400社だけでなく，広く全国2156社の在庫流通書目を収録している。読者が読みたいと思ったら必ず手にすることのできるすべての本，いわゆる生きている本すべてをこの一冊の総目録に収録したものである。これまで書協の日本綜合図書目録全6編にくらべると点数で約2倍，社数で約3倍となっている。総目録の集稿にあたって責任者はよく5分おくれの時計のような目録をつくりたいといっていた。完全は求められないが，できるだけそれに近づけたいということである。努力の甲斐があったといえよう。

さきごろ日本の図書館関係者がアメリカの図書館を視察してきたが，そのコージネーターをつとめた人に話をきく機会があった。その折に「この総目録は『出版年鑑』とはどう違うのですか」と問われた。「出版年鑑はその年の一年間に発行されたものが載っているが，総目録は現在流通しているすべての本が載っているのです」と答えると，「そうすると『ブックス・イン・プリント』と同じですね，わかりました。やっと日本にもできたということですね」と嬉しそうに笑った。「やっと日本にもブックス・イン・プリントができたか」ということばは日本の図書館人すべての気持を代表しているといってよい。多くの読書人も同感であろう。

アメリカの『Books in Print』は，各出版社のカタログをアルファベット順に合本した図書目録『Publisher's Trade List Annual』の Auther Index（I著者名編）と Title Index（II書名編）としてつくられたものである。著者名編は，著者名のアルファベット順の見出しで，書名，版次，ＬＣナンバー（アメリカ国会図書館カード番号），シリーズ名，図版の有無，出版年，装丁の区別（上製・並製等），価格，ＩＳＢＮ（国際標準図書番号）出版社名等の事項が一点ごとに記載されている。書名編は書名のアルファベット順で記載事項は

著者名と書名が入れかわっただけで，他の事項はそのままである。つまり著者名編と書名編とは同等の内容であるが，どちらかというと著者名編の方が優位に見える。さらに『Subject Guide to Books in Print』があって，見出項目は6万以上もある。この他実務書，児童書をはじめ分野別の Books in Print が10種以上もある。これらはすべて Bowker という出版社から出ている。

わが国では，50万余の『國書総目録』は別として，明治以後近代出版業の発展にともない，たびたび書籍目録が刊行されている。なかでも代表的な明治26年に第1版を発行した『東京書籍商組合図書総目録』は9,867点を収録している。大正12年の第6版では22,000点となっている。その序文に当時の碩学和田万吉が識して「欧米諸邦の国内出版総目録に比してまだまだ遜色ないとはいえぬ。如何とならば，彼等の最善の目録は著者からも書名からも将又事件物件並に部類の名称からも自由自在に索引される所謂辞書体のものに進んでいるからである。此の如く完全に近く出来ている諸外国の目録が其読書界の購買力を唆る力の偉大なることはいうまでもない。つまり外国の出版業者は商売上手で，商品の売捌機関たる総目録に全力を注ぐのであるが，それが同時に一般学者の利益になるというのは一挙両得である」といっている。

和田万吉の希望は五十余年後の今日でも，残念ながらまだ完全には達成されていない。『総目録』は書名編と索引編の二冊にわかれている。書名編の記載内容は書名が見出しとなり，著・訳・編・監修者名，最新版の発行年，判型，頁数，定価，発行所名，読者対象（児童・学生）であり，索引編では，著者・訳・編・監修者など78,897人の姓名が見出しとなり，あとは該当書名だけである。この他に書籍コードと内容分類が本文には記載されないが将来の利用のためにコンピューターに記憶されている。別にシリーズ名索引には7,545シリーズがあってそのシリーズを構成する各巻書名が記載されて便利である。しかしアメリカの目録にくらべて，2つの基本的な数字がもれているのは情報処理のシステム化から見ていかにも不備である。国民総背番号制にはいささか抵抗も感じるが，書籍の統一コード管理は早ければ早い方がよいし一日おくれると一日混乱が激化するのではなかろうか。

『総目録』は書名編が本編であり，著者名目録は独立せず著者索引であり，シリーズ索引とともに一応はいづれからでも求めることができるように工夫はしてあるが不充分であることはいなめない。まして分類ないし件名目録にいたってはとても手がつかない状況である。書協の『人文・社会科学書編』もなくなるのだから，分野別でしかも解説もつけた人文図書目録刊行会の『人文図書

総目録』の値打がますます増大してくるといえる。しかしこの『総目録』が集稿にあたって掲載料をとらず，広告の掲載もしなかったのは大きな進歩といってよい。それはできる限りの努力をして一点でも多くの書目を集めようとする積極的な方針にもとづくものであり，目録の充実度の向上は同時に目録の価値を高め，利用度の向上につながるからである。ちなみに当初の販売予測では公共・学校・大学・専門等の図書館界と書店・取次・出版社の業界関係がほぼ同数と見込まれ，マスコミ関係はじめ会社，官庁等の研究機関や，学者，研究者，作家等の個人需要や若干の海外輸出をふくめて5,000部ないし7,000部と考えられている。

業界紙関係の広告では「読書相談コーナーに切り札登場」として「現在入手しうる本187,738点を収録。その一冊一冊の詳細なデータを掲載した，わが国初の総合的データバンク，さまざまな疑問に即答できる生きた出版情報」とうたっている。書名か著者名かシリーズ名かのいずれかがわかれば必ず求める本のデータがでてくる。すべて手に入れることができる。これでわからなければそれは品切・絶版か，新刊・近刊のいづれかである。品切・絶版については資料目録としての国会図書館の目録か，出版年鑑を逐年さがさねばならないが，データがわかっても手に入れることはできない。新刊，近刊は『これから出る本』の索引を見るのが一番早い。そのため索引編の補遺として本年1月から6月までの新刊6,161点が収録されている。

『これから出る本』はもう一年以上継続刊行されているし，月に2回各号80万の大部数をもって出版情報を提供して読者の好評を得ている。しかし流通面ではいろいろ難点があるようだ。その一つはベストセラーの入手難ともう一つは書協会員外の出版社の刊行物が掲載されないことだ。この問題の解決は簡単にはできない。責任販売制にもからむし，業界組織化にも影響する。その点『総目録』はほぼ理想的な情報の提供者だ。ここに掲載されているすべての出版社のすべての出版物がいつでも読者をまっているからだ。

公正取引委員会の再販調査報告で指摘しているように出版界には信頼のおける基本的な統計資料がないのは残念なことだが，コンピューターの利用によって実現可能となったこの『総目録』の刊行を契機として，出版資料情報センターが業界あげての共同事業として設立されるならば，わが出版界は飛躍的に発展することだろう。そのためにも本を売る書店ならば必ずこの『総目録』一冊を座右に常備されるようにおすすめしたい。

この一冊の『総目録』からすべては始まる。

現代の学生と人文書

――大学生協書籍部に聞く――

＜出席者＞
高杉　　努（事業連合）　村上　伸一（中大本校）
鈴木　喜一（事業連合）　伊藤　佳男（早大本校）
西垣内義則（東大本郷）　中田　　勉（法政本校）
磯崎　　正（東大駒場）　木村　高明（都立大学）
＜人文会弘報委員会＞
醍醐（日本評論）・別所（東大出版会）
安藤（現代思潮）・鈴木（大月書店）

はじめに

醍醐　最近，専門書の売行きは芳しくない。とりわけ一般教養に関するものが多い人文書の動きが鈍い，ということを聞きますが，社会構造がメカニカルになればなる程，それに対する疑問として，人間性への回帰とでもいいますか，人文書への購読指向は高まるはずなのですが，現実にはそうなっていない。それは一体どこに原因があるのか，その辺のことを，専門書，わけても人文書について，その最も大きな読者層である学生さんと日頃もっとも接触が多く，現代学生の読書指向，或いは生活構造，消費動向などについて，良くご存知の大学生協の皆様にお集りをいただき，お話を伺いたいと考えた次第です。これは，人文書の中心的読者が学生さんである以上，一般の書店さんにとっても，現代の学生が人文書に対して，どのような関心をもっているのか，大学生協の書籍部では，どのようなものが，どう購われているのか，ということなどについて知ることが，商品構成や商品の物流動向を探るうえで，大変参考になると思いますので，ひとつ，さしさわりのない限り，活発なご意見を伺わせていただきたいと思っております。

1.　当世学生気質―その消費構造

醍醐　いま，大学生協さんにおける組合員の組織率というのはいったいどの程度に各単協さんではなっているんでしょうか，まずその辺から……。

鈴木　それでは，事業連合関係の数字を分かる範囲で，ちょっと資料が不足なんですけども，うちの高杉部長のほうから，いわば経営，あるいは組織とか，そういう面での説明を最初にお願いしますか。

高杉　それではまず前提のお話しをしておきたいのは，ぼくどうも本読まないほうでして，アカデミックな分野はふさわしくないんですが，分かってる範囲ということで……。一つは，ランダムに書籍の場合，非常に平均的なものとか，いろんな傾向とか数値というのはとらえづらいんです。ですから事業連合，ご存じのように24単協36店舗ということなんですけども，いろいろあるわけですから，むしろそういうことにこだわるときついので，出た数字が平均ということで話させていただきます。

一つは組織率の点では，純粋に組合に対する組織率という点では90%以上ということです。ですから実際に登校率を考えますと，大体全部組合員というか，そういう意味での組織率は 100% と見てもいいと思うんですよ。で，実際にその中で，組合員になった組織率の中で店舗を利用する実際の動態の組織率がどのくらいかということになりますと，これも先程申し上げたように店舗条件，例えば法政大学の生協というのは35坪しかないわけですから，ここで 100% 組織するというのは初めからうそなわけです。1坪に600人ぐらい入れなきゃだめなわけですから，そんなに入るわけなくて更に普通の店舗面積のほかに生協の場合大変だというのは，学生さんが中心ですから，混む時間帯というのがあるわけです。ですから普通の書店さんで混んではいても列を作るというのは，それは3人，5人はあるでしょうけども一般的にはないわけですよね。だからわれわれのところは，そういう意味でいくと昼休み最大の利用者に合わせた店舗面積となると無限に近くなるわけなんです。こういうのは到底今の段階では考えられないということですから，実際にどのくらいの人が利用するかというと，約5割ですね。ですから6割，7割というのはむしろ高いほうということになります。この店舗で駒場だとか，都立も高いですね。この辺がやっぱり実際に登校してる人，それから何らかの店舗に来る人との関係では，3日に1度，2日に1度は来るということを考えますと，ほぼ利用してるといえます。だから実際に利用可能な意味では 80%以上でまあ大体いいとこじゃないかということです。そんなふうなことで，まとめてしまいますと，全体の組織率という点では 100% 近くて，店舗で買う人の組織率というふうに言い方を変えると，5割以上ということです。

それじゃ，どういう学生がいるのかというとかなり幅があります。所得が全国的にもそうですけど，都内の国公立というのが比較的親の平均年間所得が高い人が来てますね。ですから大体東大で500万以上出るとか……，これが北大とか東北大とかになると違うんですね。むしろ場合によっては低い人が来ているというのでちょっと差がある，これは常識で考えればなるほどということですよね。東京に子供を送り出すとなると，どうしてもそういう所得の人しか来れないということがいえますし，東京なんかには反映されてます。そこで，4月～6月まで，われわれはその事業年度の初め，第Ⅰ四半期ということで表現してるんですけども，ここで4月～6月までの 100～200名ぐらいの生活実態調査というサンプルを取ったのをご紹介しますと，4月～6月までの平均の収入が1カ月 89,000円ということです。これは去年に比べて 6.1% ぐらい伸びてます。これが高いかどうかというのは，ぼくらの判断としては妥当だろうということです。つまりかなりきついわけですけども，去年と同じじゃやっていけないというのはっきりしてるので，ぎりぎり伸びてるとこういうことだと思うんです。それが生活全体の収入，親か

らの仕送り，ほぼ親からの仕送りに近いわけですけれども，その中で書籍代の支出がどのくらいかということを考えますと，やはり4月～6月までで7,442円，まあ7,450円。こういう数字なんです。ですから全体の収入に対する書籍の支出率というのが8.6%，1割はもちろんないわけです。これが平均ですね。前後しましたけども書籍の支出も6.7%で伸びております。ですから収入全体は6.1%，本に割くのは6.7%で，コンマの差ですけども多少は伸びてると，こういうのが平均値から出る数字です。ところがこれご存じのように4月は教材を含んでますから，こういう数字が出て当然なわけです。実際には低いということで，6月の数字，これが一つのパターンになるのではないかと思いますけども，大学生協の場合，6月とか11月とか，この辺が正常な月になるわけなんです。夏休み，新学期を除くということですね。そうしますと6月の数字が68,991円，まあ69,000円です。ですから70,000円ないわけです。そして本代の支出が5,376円というふうなのがだいたい実際の数字です。これがほぼベースになるんだろうと思うんです。そんなのが大体今の学生さんの生活全般ということで，くどいようですけども，東大の場合にはこれよりずっと高くて，法政の場合はこれよりずっと低くてとか，それからまた学部コースによっても違います。医科歯科というのはいちばんトップで出ますからね。それからやっぱり大学ですと男女差もありますね。これはあとでカットしていただけばいいんだけど，女子大生は買わないですね。

醍醐　そうですかね。私は女子学生の方が几帳面に本は買うのかと思っていたんですが……。

高杉　残念ながら買わないです。で余談ですが『アンアン』『ノンノン』がやっぱりいちばんですからね，雑誌では。ですから『世界』がなぜ伸びないかというのとは，もうちょっと違った次元の問題になってしまう。

安藤　これカットしないでいいですよ。（笑）

高杉　いや，気になさる方もおられるから。

あと，じゃ，実際のわれわれの店舗としての数字がどうだったかというと，4月，5月，6月，これも第Ⅰ四半期での前年対比の伸び率が13.5%です。これは営業日数も，去年と違って交通ストが少なかったとか，いろんなことでいい条件はありました。もっとも法政とか慶応などではいろんなことでロックアウトになって条件は悪かったのですが，それでも平均では13.5%伸びてます。これに対して書籍の単品当たりの価格，1冊平均の価格が2.8%ぐらいですね，伸びが。ですからこれはほとんど変わってないというか，1冊当たりの単価は微増ということでしょうね。そんな傾向が出ています。そうするとその差額というのは営業日数とか，いろんな条件がよかったということもありますけども，生協に幸いなことに買う人が増えてきてるという数字，間を埋めるのは，1割前後は客数といいますか，利用者数で増えてるという数字です。それが大体の傾向です。全体的な傾向というと，第Ⅰ四半期だけ見ると去年なんかと比べると落ちてますね。しかし13.5%の内，4月の集中がすごく高いんです。前年比で2割，4月だけは伸びてるわけです。ということは全体が13.5ですから，6月なんかは落ちてるということなんです。4～6月まで足しちゃうからそうなりますけどね。これが去年のようにストライキがあったとか，ズレたとか，気持の上でも，今日大学やってるかなと登校にも気

を使うそういう状況と違って，今年ははっきりしていたんで，もともと集中する率は高かったんでしょうけども，それにしても去年も10%以上，おととしの4月に比べて伸びてるわけですから，この数年間比べると，今年2割伸びたというのはやはり明らかなひとつの傾向ですね，もうみんな買うものは買ってると。必要な時期にきちんと買うスタイルにはなってるわけです。実は先日セミナーがあったんですけども，どこの大学でも登校率とか，強いて言えば授業に出る率というのは高くなってるみたいですね。そういう意味ではまじめになってるといいますか，ぼくなんかの経験でも近年にないことだなあと思ってます。一時期に集中するというのは，われわれ教科書を売る立場では助かるんです。試験の直前にも教科書が売れるとなると，ずっと持ってなくちゃならなくて大変なんですけど，そんな傾向があります。

あと売れ行きの動向で見ますと，やっぱり純文学だとか，机の上で開く本が伸びてないという傾向がありますね。それに対して比較的，大学生の言う実用書的なもの，生活に直接役立つというんで，将来のためになるというよりは，開いたその日から，というと語弊がありますけど，そんなふうなものがやっぱり伸びているということ。ですから人文書なんていうのは，極端な言い方をするときつくなってるというのも確かだと思います。

醍醐　そうでしょうね，いますぐ必要なもの以外は買わないというわけですね。

高杉　それから文庫，新書，雑誌，これは全体が伸びているのでわれわれも当然その器の中でやってるわけで伸びるでしょうけど，伸びてる分野というのは雑誌，文庫，新書ですね。それでその他のところが，教材関係を除くとそう顕著な伸びはないというふうなことです。まあ概略ですけども。

醍醐　確かに経済実勢からいって今，学生さんが都内で生活するのは大変だと思うんです。仕送りをする親御さんたちの所得水準は，生活物価が上がってますから，むしろ逆に下がっている。実際に生活物価の伸び率に所得がついていけないというのが現状でしょう。そうするとやはり学生さんの購買力というのはかなり大きな影響が出てくるのが当然で，所詮，書籍を買われる場合に選択ということが学生さんたちにとってかなり切実な問題になってきて，それが本の売れ行きに大きな影響をもたらしているんではなかろうかと思うんですけどね。それが今，高杉さんがおっしゃられたことに非常によく出ているような気がするんです。

高杉　それともう一つ難しいのが，こういう言い方もできると思うんです。年収例えば500〜600万以上の世帯の人ですと，エンゲル係数の逆でいろいろ使える金もあるわけですから，もちろんインフレの波というのは受けているわけですけども，受け方がやっぱり違うということで，まだ余地がある受け方といいますか，そういうものがあると思んです。例えば生活スタイルといいますか，今，オーディオなんかの学生さんの間での普及率だとか，冷蔵庫だとか，こういうものがものすごく普及してます。ステレオのない学生さんというのは，もちろんいることはいるでしょうけども，捜すのに苦労するぐらいの普及率だと思いますよ。

安藤　それは朝日新聞で調査をやってましたね。

高杉　だからぼくらが例えば自分たちの，学生のころを考えると，やっぱりかなり違

うな，ということを感じますね。

安藤　あなたはもう中年だもの。（笑）

高杉　例えば，当時は冷蔵庫なんていうのは普及してなかったとか，あっても学生の下宿に備品として買われるなんていう，そういう世の中でなかったということはもちろんありますけども，違いますね。ぼくらの頃はせいぜいラジオとか，ちょっと格好いい人でテレコ持ってるとか，そんなとこでしたが，今は違うんですね。むしろそっちの出費は伸びてるだろうと思うんです。ですから支出全体の中でどこに比重が置かれてるかという違いが，所得の高いところでは，ぼくはむしろ顕著になってるような気がするんですけどもね。

2.　各単協における書籍の売上げとその傾向

醍醐　それでは，生協さん自体，書籍の売上げといわゆる雑品がたくさんございますね。そういうものの売上げの伸びと，書籍の伸びというのはどういうふうな比率になってるんでしょうか。

鈴木　ここ数年間では書籍のほうが伸びてました。

醍醐　そうですか。

鈴木　食堂，購買，書籍で，食堂と書籍はお分かりでしょうけど，その他は購買という言い方をしてます。文具からステレオからプレイガイドまでを含めまして……。

安藤　背広をはじめとした衣類や日用品雑貨品などもありますね。

鈴木　ええ，そうです。この点ではここ数年間は書籍がいちばん伸びてましたね。ただ伸びてますと言っても，われわれ伸びるというのは前年比ですから，もともとどうあるべき姿に対してどうなのかということではなくて，去年 100 円であれば，今年 120 円は 20％伸びたということですから，ちょっと意味合いはあると思うんですけど……。ところが今年あたりからちょっと違ってきていますね。書籍がだんだんきつくなってきてます。ただ，今年あたりに出た傾向ですから，そう大きな変化はまだないですね。

西垣内　購買なんかも，ステレオを例にとると，例えばいわゆるハード部門は売れて，ソフト部門，レコードとなるとなかなか買えない。そこまでお金が回らないというような買い方です。書籍にそのまま当たるかどうか分からないけど，教科書は買いに来るけど教養書はなかなか買えない。そういうソフトとハードみたいに絶対必需品と，余裕で買うものと，そういう意味での買い方の差というものがすごく出てきたと思うんですね。

醍醐　東大さんでそうですか。

西垣内　そうですね。それからもう一つ，例えば購買なんかでも文具は落ちてるんですね。それは顕著ですね。文具は何でかといったら電卓の値崩れ現象ですね。販売台数は伸びてるかもしれないけど，価格が落ちてると。そういうような中身というのは，例えば書籍なんかでも，いわゆる文芸・一般書において冊数は伸びてますね。ずっと伸びてます。ただ売上高で見ると，総体としては落ちます。

醍醐　つまり客単価が落ちてるからということですか。

西垣内　ええ，そういう現象があるというのは，やっぱり文具と書籍なんかを見ると，短絡的ですけど，そういう比較なんかされておもしろい型ができるんじゃないでしょうか。

醍醐　なるほど。中大さんはどうですか。

村上　今言われたような同じような傾向がやっぱりありますね。総合的に言うと，やはりほかと比べて書籍が伸びたというのはあると思いますね。それから新学期やはり20％というようなとこまでいきませんけども，書籍は伸びてます。教科書の関係だと思いますね。

醍醐　ですから何か不況になるにしたがって，あるいは就職の問題が厳しくなるとか，そういう客観的な社会情勢の変革によって，必要なものは買う，つまり教科書類は確実に今までよりは買われると。これが好況で高成長期には学生さんはかなりアルバイトはたくさんできましたし，学校へ出なくても何かほかにやることがたくさんあったと思うんですけど，こう不況になってくると，本来の勉強にもどらなきゃならない。そうするとやはり教科書は必要になるということなんでしょうかね，今の傾向は……。駒場さんどうですか。

磯崎　やはり教科書という時期での４月の前年比は20％近い19％というのが実績だったんですね。ところがほかにもいろいろ要因はあるかと思うんですが，結果としての５月以降，５月，６月，それから７月ですか，これもすべて昨年比を割っているんですよね。そういった意味で４月からの通算で４，５，６の３カ月では6.5％しか前年比伸びていないんです。そういうふうに非常にぼくらが，駒場の場合はこの４，５，６で本当は目安予算としては12％程度を見込んでいたわけですけども，それの半分くらいまでしかないのが現状です。で，冊数とか客数とか，その面では前年比をほんのコンマ幾つという程度で上回ってはいるわけです。決して下回ってはいないわけです。

醍醐　そうするとやはり客単価の落ちということが大きい問題になるわけですね。

磯崎　はい，そうですね。

醍醐　法政さんどうですか。

中田　一般的な傾向ではそういうことは言えるんですけども，ただ，わたしどもの場合は一応もっと複雑になってきて，学生の層が法政あたりへ来ると，あらかじめ法政をねらってくる学生じゃない学生が結構いますし，そういう面での動向では新学期，あるいは４～６月でつかむというのはちょっとむづかしいんです。ただ，いわゆる必需品の出方は年々同じなんだけども，実際そこでの落ち込みはあるんです。そういう面ではちょっと違った傾向を示しておりますね。それはわたしどもの場合いつもそうなんですけども，教科書というのは年間通してダラダラという売れ方をするわけで，それは学内の条件の中でいつどうなるか分からないということもあるから，やっぱりせっぱ詰まらないと学生さんは押し上げない。出足としてはやっぱり購買のほうから出てくるんですね。ただ，いつも感じることは，かなり学生の懐具合は厳しいということは分かりますね。いわゆる一般書分野では軒並みに落ちてますから，その辺ではかなり露骨に出てきてますね。

醍醐　都立大さんは非常にこじんまりしていますが，それだけに水準は高いと思うん

ですけど，その辺どうですか。

木村 その辺，まず都立大ということでトータルな見方をしますと，今，事業連合内どこでもそうなんですけど，食堂に非常に結集してるんですよね，職員が。で，次に出てくるのは購買と。購買の中でも，特にうちの場合落ちてるのがプレイガイド関係なんですよ。いわゆる遊ぶ類いですわね，娯楽，そういったものに関しては落ちてて，食堂というのは毎日食わなくちゃいけない。特にうちの場合二部もあるわけで，そうするとその方々が来てすぐ食べて，また帰る前に食べていくとか。いわゆる昼間の方が1日3食ですね。朝飯食べて，昼飯食べて，また帰る前に，家へ帰って自分で飯作って食べるんじゃなくて，ないしは外で飯を食うんじゃなくて，生協で食べていくと。そういう意味の結集の高さは確かに出てますね。ただそれが書籍の場合，どういう形で現れてくるかというのはまた一つあるんですが，今，教科書の問題が出てましたけれども，確かにうちの場合結集率，組合員が書籍に対する購買力はかなり高いわけです。数字でもはっきり出てますけどね。で，その中身なんですけど，一つ言われるのは，教科書ですね。最近というか，今年の場合特に現れているのが，授業に出てから買うわけですよね。昔でしたら，こちらのほうで授業始まる前に教科書の一覧表を学生さんにお渡しすると，それを見ながら学生さんが買いにいらっしゃる。ところが今年なんかの場合は，授業に出て，じゃこれが教科書ということで先生のほうから指定はされてるけれど，実際にいる教科書なのか，いらない教科書なのかということを判断するわけですよね。レポートで終わちゃう先生方もいらっしゃいますし，余りこういうの公開するといけないのかも知れないけど，試験なさらないで何となく単位が取れる先生，取れない先生というのがいらっしゃるわけです。そうすると取れない先生の例えば刑法だったら刑法だけ取れないと，刑法関係の教材が出てくる。いわゆる教材も出るし，それに付随する専門書も売れると，そういう傾向はありますね。あとはどこもそうだと思うんですけど，先輩から落ちてくるというやつですね。

3. 人文書に対する購買衝動

醍醐 なかなかおもしろい話をいろいろ伺ったんですけども，そうしますとやはり人文書というと教科書以外のものの中で，つまり教養として読まれる本というのは人文書にかなり多いと思うんですが。そういうものに対する購買というのは，どっちかと言えば買わなくても済むものなんですよね。買わなくても済むと言われちゃ非常に困るんだけども，教養としてやっぱり学生さんは身に付ける必要があるものではないかと思うんですけども，そういう人文書に対する比率というのは，教科書を除きますといったいどういうことになりましょうか。

鈴木 ズバリ買えなくなったという状況はあるんだけども，じゃ，教養書はどこに求めるかということになると，やはり文庫，新書じゃないでしょうか。

醍醐 なるほど，単価の安いものということですね。

鈴木 ええ，いわゆる教養書については，そういういわば流動化というんですか，流れというのが出てきてるんじゃないでしょうか。

醍醐　中大さんなんかの場合は，本当に司法試験を受けられるという定まった方向がおありになる学生さんが多いから，法律専門書は非常にいいわけですね。ところが人文書というのは余りよくないんじゃないですか。

村上　必ずしもいいとは言えないですね。ただ，ここ数年というんですか，やっぱり読者層の底流が変わってきてるんですね。というふうにわたし思うんですけれども，ここ１年特に変わってきてるんじゃないかという気がするんです。去年ごろまでロングセラーで『はたちの原点』とか，それから新潮社で出している三島由紀夫の『春の雪』の四部作がありますよね，あれなんかずっと平積みしてたんですけど，最近めっきり売れなくなってるんですよね。むしろ新刊だけで勝負しているような感じに変化してる。で，前と同じような層もやっぱり８割ぐらいはいるんだと思うんですが，２割ぐらいの層がやっぱり変化してるんですよね。今までと違った指向を求め始めてるというような気が非常にするんです。例えば会田雄次の『裏の理論，表の理論』とか，『日本人材論』あの人なんか昔も売れたんですよね，で，今も売れているわけですよ。これ見てると，右か左かよく分からないですね，あの人は。（笑）そういう点が一つあって，山本七平なんかは今まで平積みしなかったんですけど，最近するようになったんです。

安藤　醍醐さんはたいへん易しくいろいろお聞きになってますけども，結局人文書が大分冷遇されてるわけですよ，いまのところね。それがいったいどういうことになるのかというのは，かなり現実的な問題としてあるわけですけども，購買が多いというのはこれは大きな問題でしょうけども，何となくやっぱり生協というと，わたしも中年以上になっちゃうけども，一つの運動体みたいなものがまずあって，書籍があるという，これは教科書があるから当然そういうことになるんだろうと思うけれども，やっぱり書籍に対する構えが動向に押されるというのは，これはしょうがないと思うんですが，そういう点でぼくは不満があるわけです。その辺のことをちょっと聞きたいなと思っていたわけです。

西垣内　冷遇というのはどういう意味でしょうか。

安藤　だから棚がなくなるわけよ。

西垣内　それは現代思潮社さんのものがなくなるということであって，人文書がなくなるということじゃないんじゃないですか。（笑）

安藤　いや，それはそうだよ。

高杉　ただ，今まで出てる話が，各社じゃなくて，やっぱり読まれてるものが文庫であれ，新書であれ，とにかく言ってみれば最後のものでしょう，自分で求めて買うものは。だから購買が先になって，あと何しろいちばん最後のものになってるのが更に読まれなくなってるということがあるわけで……。

西垣内　だから人文書といっても，さっき言ったように店舗によって分類が大分違いますけど，例えば確かに哲学書というのは前みたいに売れませんね。ただし逆に，こちらで人文といっている心理とか，そういうものは実際売れている。その辺両方の分野をもってる出版社だとそこにポイント当てた出版するところは確実に人文書としては売れてきてるだろうと。そういう点では例えば，ほかの出版社みても，創文社とか，弘文堂とか，結構売れゆきがいいんですよ。で，もっとそういう新しいものというのかな，例

えばイデオロギーなんかでも単純にマルクスとか，ブルジョア資本主義とか分けられるところで思考性をつかむんじゃなくて，生活の中からこの思想を取るというような，いわゆる同じ思想なり，イデオロギーを扱うんでも，そういう生活と密着したものをきちっと理論を媒介としていくというような本の出し方の問題とか，その易しさとかいうもので結局見ていかないと，いくら突っ張っても所詮は売れないし，その辺の変化というのはあるんじゃないでしょうか。

安藤 いや，それは突っ張るんじゃなくて，例えば『世界』が『文芸春秋』に代わってるという状況がありますね。これはよしあしの問題はやっぱり一つテーマとしてあるわけでしょう。その辺を人文書というふうに考えた場合はどうかということなんですよね。

高杉 いや，その一つ前の論議になると思いますけども，われわれやはりそういうことを人文会の方だけじゃなくて，誰にも言われるわけなんです。ところが生協の書籍部，なかなか生協の書籍部だけじゃなくて，生協がまだまだ社会的に理解されてない反映なんでしょうけども，例えば流通の中で見ても，世の中全体から見て，一つはまだまだ比較できないほど小さな，たまたま名前とか数が多いだけで，東大にあるから東大生協の書籍部ということで，あのまわりにあるとはたしてどうなのかという，知名度といいますか，案外名前のほうが先にきてるわけですね。それともう一つ生協の仕組みの問題ですと，ぼくはむしろほかの団体よりももっとはっきりしてると思いますけども，所詮そこの学生の範囲でやってるわけですから，全部その範囲でしか動けないということ。実際われわれが組織してる組合員，組織してるというか，要するにわれわれのある意味じゃお客さんでもあるわけですけど，そこの中で作られた人たちの中でやるしかなくて，しかもそれがきちんとした主権を持ってるわけですから，この範囲というのはまず前提として考えなきゃならない。だからその辺で，例えば民主書店さんなんかと決定的に違うということがいえましょう。ただ，置いてるものが似てるとか，同じような考えを持ってる人も中にはいるということで，どうしても同じに思われがちなんですけれども，だからその辺がまず違うということが一つあると思うんですね。ですからわれわれが，変な話ですけど『世界』と『文春』についてどっちの判断を持つかというのは，個々的にはみんな持ってると思うんです。ところが実際に買う人が『文春』がいいと言った場合に，どこまで『世界』を置けるかという問題は，これはむしろぼくはかなり難しいと思いますね。ですからいっそ生協がほかの生協でない団体になってやるべき課題のほうがまだ大きいような気がします。その前提の問題が一つあるということですね。ですからその辺が，ぼくらなんかにすると誤解されてるなーというのが多いんですよ。

醍醐 確かに単協それぞれがお持ちになってるいわゆる大学の学部構成・その他にもよりましょうけども，そういうことからくる単協の性格というのはそれぞれ皆お違いになるだろうというのがありますね。それが購買構造というか本の売れ方といいますか，内容を規制してるというふうにぼくは思いますけどもね。

西垣内 担当者のほうで，人文書をそのものの棚を大幅に減らしたということはないんじゃないかね。ただ，人文書どうやって売るかということで考えてますし……。

安藤 じゃ，東京はいいのかな？

高杉　いや，減らした，増やしたというのは，言ってみれば毎年あるわけです。毎年あるというのは，つまり先程申し上げたように今自体が 100% ではないわけですから，改善という意味では当然あるわけです。先程法政の人が言ってるように，混む棚，混まない棚があって，これはしかしうちでは啓蒙したいから例え客が来なくても置いとくとかというのは，これは無理ですわね。

安藤　それはそうですね。

高杉　片方の棚ではゴチャゴチャして誰も手に取れないとか……。ですからそういう意味で増やしたり，減らしたりというのは，ある意味では毎年あります。ただその傾向として，だから人文を減らしたとか，何を増やしたとかということはないですね。少しずつ時流に見合うように右に行ったり，左に行ったりはすることはあるでしょうけども，それから文庫なんかでも，むしろ我々は相対的には減らしてるということでいいんじゃないですかね，あれだけ多く出て，棚は増えてないわけですから。雑誌なんかもそうかもしれませんね。

鈴木　ですから先程言ったように人文書をどうするかというのは，まさに我々のいろいろな部門の一つの政策で，それぞれに全体としての売上高の中で，どういう部門がどうなってるかということをそれぞれにきちんと総括しますから，そういう中で今度もまたやるんですけども，人文書をどう売るのかというテーマを設定しまして，それこそ各店舗の代表者が集まって，これはこうなんだ，傾向としてはこうなんだと。ですから品揃えはこうあるべきだという真剣な討議はします。ただし，いかんせんその流れは社会構造の変化の中からきてるものですから，この情勢との対応をどうするのかという問題でしか我々は選択し得ない。これはA書店なり，B書店なり，個人の書店であれば，やっぱり主人の考え方ひとつで，うちは講談社の本は置かないんだと言えばそれまでですから，それが可能なわけです。そういう書店もあることはあるんですよね。そういういき方は我々の場合はできないわけですね。その点何か苦しさというんですか，いわば考え方としてはそういう考え方でもって品揃えをしてるということだと思います。ただ，人文書と一口に言っても，範囲が広いわけですから，そこのうちの何かということになれば，例えば東大で言えば文化人類学が売れてきてるとか，民俗科学が売れてきてるとか，そういう傾向が新しく出てきてると思うんですけど，そういうものにどう対応するかというふうな，具体的な対応の問題になってくるんではないかというふうに思います。その辺について，未来社の西谷さんあたりからも昔はよく指摘されまして，生協はどうも一般書ばっかり売ってるんじゃないかという指摘が大分あったですね，ちょっと誤解があったのじゃないかと思います。

醍醐　そうですね。

高杉　ただ，こういうことは言えると思うんですよ。ほかの例えば文芸だとか，文庫とか，雑誌とか教科書に比べて違いも確かにある。それは否定できない側面としてですね。そういう例えば息の長い本であるとか，新刊が出るといったって，1,000部，2,000部売れる新刊，それはあるでしょうけど，そんなにないとか，そんな違いというのはあると思うんです。つまり息長く開発していかなければならない分野というのは多いと思うんですね。そういう意味で今の情勢に見合うかどうかという点では，やはり不利に作

用してるというのがあると思うんですね。ですからそんな点で先に結論みたいなものが出ちゃうのかもしれませんけども，とすれば，それを今までのような時代と違ってもうそういうのは確かに経済的には耐えられなくなってきているきっかけもあるような気がします。我々なんかはそう思うんですけどね。とすれば，今その中で版元さんなり，取次さんも含める必要があるんでしょうけど，生協なら生協ということで，いわゆる業界の中で本当に解決すべき課題というのはあるような気がするんです。それが，これは余談になるわけですけど，我々のほうから見てると非常に本当に頭が下がるようないろいろの指摘をしてくださる版元さんは随分あります。それは非常に参考になってるんです。ところが実際に現実の問題に還元すると，じゃ，流通の問題かどうか，価格もありますけども，統一の目録とかといっても，必ず抜けてる版元さんもあるとか，こうなってきて，結局は組合員なり，我々揃える側からすると，じゃ，数年前と何が変わったんだろうかということを，そういうものが求められているにもかかわらず変わってないという現状，百家争鳴のような意見はあると思うんですよ。ただ，その中で息が長いし，切らしたら困ると。で，昔のようにたくさん品物を置いておくような資金的余裕もないと。じゃ，その入荷スピードをもう少し早くできるようなことがどうすれば可能なのかということになると，3年前と比べて今更にそれが必要とされているにもかかわらず入荷日数が本当に早くなるような機構を作り得ているかということ，遅くはなっていても早くなってるということはないですよね。その辺の主体的な取り組みが，もちろん我々だってもっともっといろいろあって，逆にややアカデミックな分野じゃなくて，実際の日々の，相手に本を渡すということに原点を置いていろいろ指摘をいただきたいんですけども，それが本当に必要になってきている割合に，まだまだ進んでないといいますか，そんなことがいわば大学生協の一般のいらだちとしてはあるんです。それがときどき「生協強化月間」に出て，しかたがないから，もっていき場がないから公取へ行くんですけど，我々が公取へ行くなんていうのはもうおかしいですね。もっともっと我々よりも先に業界で行けば先輩がいるわけですから，行っていただいたほうが妥当ですし，今まで大体大学生協の書籍部の歴史というのは皆さんのあとを，世の中のいろんな人のあとを，歴史からいったって追っかけて一生懸命がんばってるにすぎないんですからね。定価の問題にしろ，ぼくらがちょうど渦中にいたわけですけど，高くなるとそのしっぺ返しがくるというのは，誰もが思ってるし，一つの事実でしょうけども，なかなか違いましたよね，対応が……。ちょっとテーマはずれるかもしれませんけど，その辺の掘り下げは必要な気がします。

4. 店舗スペースと商品構成

醍醐　流通構造というお話が高杉さんから出たわけですけども，今，日書連傘下で1万 1,000 軒ですか，その中で大体月間の売上げが 300 万を越えるのは，せいぜい20％前後だというふうに言われてますね。店舗類で 2,000 軒ですか 300 万ということは，仮りに小売店のマージンが2割あるとしても，せいぜい月間60万ですよね。60 万の中から光熱費や経営諸経費を出したりいろいろ支出もありましょうからかなり大変で，人を一人

雇えるかどうかというギリギリのとこですよね。それが実は我々専門書，人文書なりを売っていただける店の拡大した範囲だとそう思うんです，2割前後というものは。2,000軒から3,000軒，そういう中でことに専門書の場合にはせいぜい，我々としますと常備店を考えてもそうなんですけども，300店～400店あればいいほうじゃないでしょうか，それに大学生協さんがあればもう十分だというふうに我々専門書出版社は思うわけですけどね。その中で特に大学生協さんというのは，我々にとっていちばん的を絞り易い部門だというふうに思うわけです。とはいえ，人文書の場合には，大学生協さんでさえもなかなかその焦点が絞りにくい商品内容だろうという気がするんですがね。

鈴木　そういう中で，最近全国的には全国立大学を中心に店舗のスペースも広がってますし，やはり80坪クラスの店舗がバンバンできるようになったし，東京事業連合でも一定の店舗改善がこの間ありましたし，これからも何軒か計画されてるんですね。そういう中で，さっき西垣内君が言ったように目標を定めた品揃えをしなきゃいけないわけだし，逆の意味で版元さんから言わせれば，そういう目標を定めたやっぱり販売戦略なり，政策を考えなきゃいけないと思うんです。そういった場合，今まではどちらかというと版元さんのサイドからだけしか，いわば1社だけのサイドからしか考えないと。A版元ならA版元のサイドからしか考えてないと，どうしても我々の場合はスペースに限界がありますから，商品の絞りこみをしなくちゃいけないということになります。そうなった場合に，例えば現代思潮社さんでも，「古典文庫」は欲しいけど，あとはいらないというようなことになってくるし，それが東大出版さんの場合はもっとミニセットを組んでくれないと困るというような感じになりますね。そうすると，じゃ，選択巾がせばまってくるわけです。そういうせばまったような対応の仕方を版元さんがやってくれるかどうかというのは，我々の側としては非常に関心を持ってるとこだし，逆に先程のテーマ販売じゃないけれども，やはり人文書は人文書の特選を，それぞれのいい本を人文会なら人文会の方で組んでもらって，長期でも，延べ勘でも出してもらうなり，あるいはまた梓会なら梓会あたりでそういうものをセット物にするとかと。やっぱり個々に目標を定めた，規模別なり，ランク別なり，そういうものを版元さんのサイドから協力し合うようなものがもっと強まってもいいんじゃないかというふうな感じは持ってるんですよ。例えば「歴史書百選」とか，ああいった形……。あれは余りいいとは思いませんけど，内容的な問題からすればいろいろあると思うんですけども，そういう形でやればやれる。やっぱり小さな店舗なんかでも，人文書についてもきちんとした品揃えができる。例えば，みすずの本を置きたいんだと言うと，みすずさんでは広げないと言うわけですね。それでなかなか選定も厳しい。で，実は全部欲しいというわけじゃなくて一部なんだというと，じゃ，そんなものは出さないと，こうなっちゃうんですね。だから逆にお互いに選択し合っているわけなんですけども，そういう点をもう少し考えていただいたらと……。

もう一つの例としては，我々の場合は単品管理といって，やっぱり売れ筋の商品，これからどう売れるかというのは難しい問題ですけども，何が売れたかというのは，最低でも我々の仕事としてやらなきゃいけない。そういうものをデータとしてきちんと蓄積して，そういうものを一定の回転率や，あるいは入荷のサイドを決めて常備しておこう

と。それがきちんと定まれば，その本はべつに1年間の常備寄託としていらない，返品したり何かするのが手数だと。逆に言ったら，そういうものはもっといい条件で，むしろ買切りでもいいから取りたいという思考も同時に働いてくるわけです。そういう意味ではより効率のいい販売とは何かというような点を，従来のパターンにとらわれないでお互いに考えていったらいいんじゃないかというふうに思います。で，専門書の分野では，そうは言っても全国的に，版元さんの場合は全国的な視野からも見てるんだと思いますけども，大学生協の場合は大体年間150億ですから，業界全体で年間の売上げが1兆円と言われていますが，その中の150億というのは専門書の分野としてはかなりのウエイトを占めるだろうと思うんです，大学生協そのものは。だからそういう点でもっと専門書版元さんなり何なりは，もっと大学生協に的を絞った販売戦略というものを立ててもらったらいいんじゃないかなという感じを持ちますけどね。

醍醐　そうですね。今，鈴木さんのおっしゃるような条件が，例えば先程大ざっぱにそういうふうに言いましたけども，事実そういうふうに絞っていかなければ専門版元というのはなかなか効率のいい売上げというのはできにくくなってきてるんではなかろうかという気が，我々の側からもしますし，スリップ分析などによってもその点はかなりはっきりしてきているわけで，同時に最近の傾向を見ますと，大学生協さんでは，版元側が押し付けてくる常備の回転率を考えると余りよくない，それよりはやっぱり自分のところでちゃんとしたデータをお持ちになって，そのデータに基づいた仕入をなさったほうがいいという傾向がだんだん強くなってきているんではなかろうかと。それが例えば東北大の場合も，あるいは東北学院の場合にも，あるいは立命館さんの場合もという形で出てきてますね。その傾向というのはやはり今後もだんだん広がっていく傾向にあると考えていいでしょうかね。

鈴木　そうでしょうね。

高杉　それは必要が生み出した力ですから，ありますね。

西垣内　同時に今の問題は，例えば生協が大きくても80坪ですわね。うちでも和書のほうは65坪です。そうすると，もちろんこれが3倍になれば常備寄託なんかも使って資金的な問題をもっと考えて購買しなきゃいけないけど，今の段階では単品を選択して置かないと，置きたいものも置けないという問題と，同時に単品を選択して置いても，十分まだその効率は取れるというような面積であるということなんですね。だから全体としてはやはり単品選択志向，回転率志向と，それはもちろん量が多いということですけれどね，そういう形での選択というのがまだ多くなるでしょうね。

醍醐　そうですね。駒場さんはどうですか，駒場さんは随分品揃えがいいけども…。

磯崎　いや，そういった意味では駒場なんかは本郷と同じ東大生協でありながら，回転率とか，そういった面では非常に差がありますね。特にここ1，2年の傾向という意味では顕著に人文書が売れなくなっておりますし，思想とか哲学を中心に，そういった意味では今，棚の個々の商品の洗い直し，総点検をやってるわけなんです。小さい，例えば教育とか心理とか，哲学思想，思想においても西洋思想から東洋思想，いろんな小さい分野での回転率調査をやってるわけなんですけども，これでもってこの秋以降，具体的な単品の入れ替えをも含めた対策を打つようにしたいんですが……。

醍醐　本郷と違って駒場さんの場合にはむしろ範囲が非常に広い，つまり教養部門が大きいだけに範囲が広くなるんじゃないですか。

磯崎　広く置かざるを得ないという状況ですね。下手に品物を絞ると，学生組合員のほうから，なぜこういうものが置いてないんだということで，細かい品物まで指摘される。ただ，それを実際置いてみたとしても，回転としてはよくないと，そういうジレンマがありますね。

醍醐　そうでしょうね。

鈴木　そこが経営体の苦しいとこです。

磯崎　先程から高杉さんの言葉の中にもありましたけど，個人経営のお店であれば，極端に言えば切ってしまうと，そういうこともできるんですけども，これが運動体としての大学生協ですから，一見ややもすると図書館的ふんいきも持っていないと，特に教養学部という特性から言って……。

醍醐　そうですね。都立大さんの場合にはそういう点は絞り易いんじゃないですか。そうでもないかな。

木村　うちの場合は店舗21坪とはいえ総合大学なんですよ。いわゆる専門，ハンドライフな形じゃなくて，自然，理工系の学部もありますし，もちろん人文もある，法経もあるということで，逆に狭い中をどういう形で，組合員の構成比ですね，どこの学部だったら何人いると，じゃ，それに照らし合わせて棚構成を作っていけばいいのかというと，なかなかそうもいかないわけなんですよ。特に今うちなんかの場合ですと，本校の店舗と別に工学部に店舗があるんです，理工の店舗が。かなり小さい店舗で，組合員の要求にはとても応えられないというような水準の店舗なんですけど，今までの考え方というのは，理工書はそこでいいと。で，特に本校に関しては人文，法経をメインとして，特に人文ですね，簡単に言いますと，有斐閣さんいらっしゃってないけど有斐閣さんの本さへ揃えときゃ，それで問題はなしというような極端な言い方もされる場合もあるんですよ。これは版元さんの方もそういう言い方されますけどもね。そういう形じゃなくて，今，理工書も逆にうちのほうで，本校のほうでやっていかないと，いわゆる棚の面積を食っていかないと組合員の要求にも応えられないし，うちのほうも伸びていかないというような段階で，今かなりその辺四苦八苦してるんですよね。メインである人文書を置かなくちゃいけないけども，理工書に関しても組合員の要求に応えなくちゃいけないというようなところで，逆にかなりそれは苦労してますね，棚のどこをどう使うかということでですね。総合大学ですからね。

高杉　都立大の場合はそこが大変ですよね。

醍醐　そうですね，狭い中でやりくりするわけですから。

高杉　言ってみれば今の条件では解決し得ないような課題を持たされてるわけね。

木村　近々というか，数年先に店舗を新しくとかという話もチラホラありますが，逆にそこに向かって，じゃ，今は何をすべきかという問題のほうが先決かもしれませんけど，今の店舗をどうするというのももちろんありますけども，将来的な展望に立って，そういったときにはどういう品揃えをしなくちゃいけないと，棚の構成も含めて，そのための資料を今作る必要性があるんではないかというふうに，ぼく自身は思っていますけどね。

6. 常備率とその回転率

安藤 なるほどね。今常備率というのはどのぐらいなんですか。

鈴木 大体我々の目標として31%〜40%以内，多くても，というのを一定の目標にしてますね。本郷さんあたりどのぐらいですか。

西垣内 27%ぐらいですね。

鈴木 非常に低いですね。

磯崎 駒場で31%です。

木村 常備率は低いですね。これ6月末の調査です。

醍醐 法政さんはどうですか。

中田 今35%にしましたが，以前は高かったです。高かったというのは，やはり人文書，法経書のいわゆる版元常備の率が非常に高いから，それは毎年だんだん減らす方法にあるわけですね。これは端的に言えば，以前はいわゆる学園がいろいろ揺れ動いてたときに，それに関係した類書がやっぱりありますね。それが自然に万引きコーナーに変わりつつあるんで，ということはそれだけ買いたくて寄るんじゃなくて……，ちょと見てみようかという傾向に，そこではっきりした学生さんのいわゆる本を買う動機が変わってきてると。それと同時にいわゆる常備が減ってきたというのは，例えば哲学書をとって，自分の学部では一生懸命ヘーゲルとか，あるいはその研究のゼミとか細目がいっぱいあるのに，マルクス主義関係の本ばっかり並べていたって，それはばかにされるわけですね。何で全然自分に関係ない本ばっかり置いてるのかと，いくら進歩的な何とかと言われようと，それは全然正しくない志向なわけですね。そういう意味ではだんだんそういう出版社サイドの陳列，あるいは並べ方からぐっと絞り込まれてきています。いちばん今の担当者の悩み，あるいは店の悩みというのは，どこにやっぱり学生さんのねらいがあるのかという，いわゆる本の言葉で，小分類ってありますね，その立て方だと思いますね。

高杉 いや，常備については結果として減ってるんで，政策として減らそうということではないんですけどね。ただ，選択していくと，版元さんがそれじゃ出さないというのもあるわけですね。で，それじゃ，売れないけども版元さんの言うとおりにしてあげようかとか，それともしょうがないから，やっぱり自分たちの選んだ，要望がある品揃えにしようということでやむなく常備を断念するということがあります。我々はやっぱり100% 常備だといいと思いますよ，そういう意味では。

醍醐 版元側も，従来常備というのは，出しておけば1年間の間に何回転かするか，あるいは回転率が非常に悪いが，読者の目にふれる機会をつくるという意味でとにかく出しておくということがあったと思うんです。ただ，そういう常備の出し方というのはちょっと間違いではなかろうかというようなことをだんだん版元側も考えてくるようになっていると思うんです。

高杉 そうですね。

中田 いや，版元さんがいわゆる選択を断られる主な理由は，例えば7月入れ替え時

期が全国的に集中すると。選択して出す出庫の側が非常に大変だから応じられないという理由が結構多いんですね。だからぼくたちはそれを意識してズラすわけですね。例えば7月にほとんど東販関係・鈴木関係の常備入れ替えがあると，その前後にズラすわけですね。で，ズラして選択してくれと言えば，通常の抜き取りと同じですね。

醍醐 そうですね。

木村 今，法政さんのほうから，集中しちゃうと，例えば7月でしたら7月で版元さんのほうの入れ替えが集中すると，取次さんによって二つぐらいにたぶん分かれてるんじゃないかと思いますけど，とにかく集中しちゃうと，そこで選択というとめんどうくさいというのはやっぱり正直言ってあると思うんですよ。ただし，1年間，いわゆる回転率のほうからいくと，それは版元さんに関しても，うちにしても同じだと思うんですけど，1年間お預かりするわけですよね，ないしは1年間出庫するわけですよね。そうすると中身の濃いものといいますか，いわゆる品揃えにどこの書店さん，生協でもいいですけど，それに合ったものをお互いにやっぱり出すという姿勢，大変かもしれませんけど，それが1年間だというそういう立場に立っていただきたいというのは一つありますね。

それともう一つ言えるのは，やはりこれ多少力関係だと思うんですが，版元さんによっての。版元さんの方針にもあると思うんですけど，どこどこの書店とか，どこどこの単協だったら選択でかまわないけども，ここはだめですとか，そういうのもあるんで，うちみたいな小単協なんかの場合，ある程度そういう力関係でできる版元さんが多少ありますけど，総合的にはやっぱり弱いもんですよ。ですから先程言いました常備率なんかの問題にしても，東大さんなんかは力が強いからそういう常備率は逆に下がっていくというような面が出るかもしれませんけども，小単協とか，書店さんなんかに言わしたらそういうことも出てこないんだと，そういうことも言えるんじゃないですか。

高杉 いや，選択が難しいとかというんであれば解決の方法はあると思うんですよ。ぼくらが手伝ってもいいですし，それで結果としていろいろ電卓でもたたいたその数字で，それをお預かりしたということで伝票を起こせばいいわけですからね。ただ，版元さんの希望として別のことがあるんでしょうね。面と向かって言えないような，預ける本にまでいろいろ言われたくないというような……。

醍醐 版元はもともとは非常に単純でして在庫しておくよりは店頭で陳列しておくことのほうが，つまり衝動買いに対応できるから，したがって並べておきたい。つまり在庫商品を広告することできませんから，経費を掛けずに読者の目に触れるところに置きたいということで，常備の組み方は，昔は多少動きが鈍くてもとにかく陳列しておくということが必要だったと思うんですが，ところが余りそれやってますと，回転率が悪くて総体の足を引っ張ることになりそうだと，だからやはりそれぞれの向きに合ったところに向きなものを置いていくことが必要なんではなかろうかということで，常備も，当初は基本常備みたいに一本で済んだかもしれないけど，だんだん細かくなっていってそれぞれの向きに合わせた常備商品を組むようになってきていると思うんです。

鈴木 そうですね，それは傾向としては言えますね。

醍醐 そういう傾向にあるだろうと思うんですけど，まだまだ問題はたくさん残って

いると思いますね。

高杉　そういう意味では我々から言えば改善されてきているという流れにあることは確かですね。

醍醐　中大さんはどうですか，傾向としては法律学中心になってきますけども，常備の問題というのはどうですか。

村上　常備は，今の話聞いてるとうちはちょっと高いんじゃないかと思いますね。高いというのは，法律を中心に大体品揃えをやってますんで高くなるんだと思うんですよね。だから日評さんとか有斐，かなり常備としてやってますね。だからその関係だと思いますね。そのほかの部分だとやっぱり下がってるんじゃないですかね。

醍醐　でも中大さんは筑摩のフェアー をはじめとしていろいろ活発にやってるから，そういう意味じゃ積極的ですね。

村上　そうですね。だからさっき，定価が高いから，高いと売れないというようなお話だったんですけど，必ずしもそうではないような気もするんですよね。そういう点では筑摩さんの全集なんていうのは値段がえらい高いですよね。特別なフェアーをやらなくてもやっぱりまとまった，要するに読み応えのある全集というんですか，そういう場合だと結構売れるような気もするんですよ，値段にかかわらずね。哲学思想だとか，そういう点について言えば，端的には岩波で出してる『心理学概論』とか『社会思想史概論』あの辺がやっぱり中心に売れなくなってきてるんですよね。だけどうちは例えば青木書店について言えば，落ちているわけではないように思うんです。

安藤　さっきの月 5,376 円，書籍代，これは雑誌込みですか。

高杉　そうです。正確にいきますと自分は書籍代にそれだけ払っているという数を集計したということで，微妙なところは分かりませんね。雑誌は書籍だと思ってない人が何人かいるかもしれないですし，それから年に一回買う百科辞典なんか買ったのは特別出費と思ってる人がいるかもしれません。

安藤　なるほどね。

高杉　ただ，満遍ないところはそんなもんだろうということで間違いないと思うんですけどね。

7.　商品構成・その類似型からの脱皮

醍醐　最近の学生さんの蔵書率というのはどんなもんでしょうか。昔の学生というのは自分で買って，読みもしないやつを蔵書にしている人もいたのですが……。

鈴木　それははっきりと変わってますよね，先程来の論理からもね。いわば必要最低限という買い方ですからね。我々のころですと，何でもかんでも買って積んでおけば何となく安心できるという，そういう時代だったですわね。で，酒飲むのと，本買うのぐらいしかないわけです，我々の場合は余りレジャーとか旅行というのなかったですからね。で，どちらかと言うとバンカラ的なふんいきがまだまだあった時代ですからね。そういう意味じゃ今の学生たちは行動半径も多様化してますからね。で，四畳半なり 6 畳なりにステレオ，それから冷蔵庫，ベッドというような感じになっちゃいますと，やっ

ばりかさのはるものは余り置きたくないという，最低限だと。（笑）わたしが2年ぐらい前に東大の大学院生の自宅訪問をしたことがあるんです。その人は東工大を卒業して，東大の教養学部にまた再入学した人なんですけど，蔵書数の少ないことにびっくりしましたですね。どうしてるのかなと聞いてみたら，もっぱら図書館を利用すると言うんですね。で，こんなに少ないのかなと思ったわけですが。それはほんの一例でしょうけども。これからもやっぱりあちこち自宅訪問なんかありますけども，そういうパターンになってきてるはずだといえるのじゃないでしょうか。ですからそれはもう積読的なふんいきはなくなりましたですね。ですからあとはできるだけハンディなものというようなことですね。

それから先程言いましたように，じゃ，高い本が売れないのかというと，そういうわけじゃなくて，やっぱり我々のほうでも10万単位ぐらいの本が，一定の条件さえ整ってずっとそれなりに対応すれば，そういうのはほとんどキャッシュで買いますね，クレジットもやってますけども。というのは，しかるべき内容のものをしかるべき値段で提供できれば，それは必ずしも値段じゃないと。だからそういう意味では一定の低定価志向になってきていても，やはり高額商品も売れてるわけですから，豪華本を含めて高額商品でも内容と内容に伴った適正な価格というようなことになるんじゃないでしょうか。

あとちょっと余談なんですけど，人文会さんとか，専門書の版元さんの場合は，一つの危機感として，最近本屋もいろいろと条件が悪くなってきたんで平積みの商品をグッと減らすようになってきてますし，勢い新刊に対するいろいろな取引が非常に敏感になってきてるけれども，やはり難しい専門書の新刊はできるだけ敬遠するというような傾向が，書店の側の対応としてはあるんじゃないかと思うんです，実際。そうすると専門書の版元さんは，やっぱりそれなりに宣伝力もないし，かといってやっぱり必要というか，社会的な意義を感じて本を出す以上，読者の目にふれないと。

別所　特色がないと言っちゃおかしいけど，みんな一般書店と同じになったようですがね。情報だけ見てるとぼくは同じような感じがするんです。紀伊国屋さんで出てれば生協も同じように，生協で売れてれば書店でもと……。ですからそういった意味で学生に独自の人文系とか……法経・理工とかそういうのは確かにそれなりに売れてはいても，一般的じゃないから，ベストセラーとか，そういうところには大きく上がってきませんけどもね。

鈴木　ただ，どうなんですか。例えば東大出版会さんの本における東大本郷の売れ行きというような形で見てみると，これは相当やっぱりそういう新刊なんかはそれなりにあるでしょう。ほとんど網羅されてるんじゃないですか。

西垣内　その点はどうですか。

別所　新刊については鈴木さんのいわれるとおりです。ただ，今言われた大型書店の専門書のフロアーと，生協の専門書のフロアーとでは同じになってくるようなことはないですか。

西垣内　もしそれをビビッてやってたら商売にならないし，向こうも置いてるから取次はもっと在庫を置いてほしいと，向こうにも提供できるだけの，そういうような形でもってやっぱり相互にやっていかないと，こちらはもちろん結集を高めるけれど，それ

以上にお客様にどれだけ確実に本を届けるかということが重要ですから，そういう点では取次の方はもっと考えてほしいと思いますね。

高杉　今，別所さんの言われた，ベストセラーが同じになってきてるというのは確かにそうだと思いますよ。しかも傾向から見ると非常に同じになってきてるという傾向が確かにありますね。ただ，実際に見てみると，これだけ見るとベストセラーを例えば発表するなり，つかんでる書店さんと，大学生協が違うだろうかとなると，非常に似てるような気が……例えば芳林堂さんと，本郷でも，駒場でも，法政でも，それぞれのフロアーを見ると，同じですし，同じ利用者を一手に相手にしてると。ですから業界全体で見ると小売店のベストセラーがもし本当につかめるんであれば，ぼくは結構違うんだろうと思うんですけども，ただ，数少ないですよね，ベストセラーというのは。どうしても紹介されるのが1位から5位か6位ぐらいまでの例えば旭屋さんであるとか……。これが例えば池袋の向こう側の芳林堂さんでなくて，こっち側の小売店さんとか，こうなってくると大分いろいろ分かってくるんだと思うんですよ。団地にある書店さんのベストセラーと比べてみることによって，つまり比較は大体同じところで比較してるんで，結果としても似るはずの仕組みというのがあるような気がするんですね。

安藤　さっきもちょっと出ましたけど，雑誌のベスト5は何ですかね。

高杉　一般的に言いますと，先程出たような『文春』でしょうね。

西垣内　あとは音楽物ですね。英会話と音楽物は，これは純粋に売れちゃうね。

安藤　英会話ってＮＨＫの……。

西垣内　ＮＨＫ。それから『ＦＭファン』なんていうの……。

安藤　それから情報誌というのね。

中田　あれは数で取るべきだね。

安藤　『チャンピオン』とか，ああいうのも置いてるんですか。

高杉　置いてるところもありますけど，あれは数ではね……。

鈴木　ほとんど問題にならないでしょう。『ＧＯＲＯ』だとか，あんなのは余り売れないですね。

醍醐　そうですか，なるほどね。

磯崎　駒場でいちばんおもしろいと思ったのは，いわゆるタウン情報誌といいますか『ぴあ』みたいなものですね。これが学生さんがいる時期ですと，6月で750冊ぐらい売ってますからね。

鈴木　早稲田あたりで1,000冊ぐらい売れてます。多いときは3,000冊ぐらい。

安藤　雑誌一つで……。（笑）

鈴木　今度，主婦と生活社から『アングル』というのが出たんですが，あれはちょっと足らなくてどうしようもなかったんです。

安藤　足りないですか。

鈴木　本が足らなくてね。

高杉　だから一般に本の形態だけでは難しいかもしれません。それと『世界』を比べてみたところで始まらない，それは『世界』が足りないですよ。初めからもう全然違う競争になるわけですから。

醍醐　いや，これは実は昨年ですか，四国の丸三書店さんで話をきいたわけですが，結局だんだん専門店化が書店さんの間で進む方向にあるということなのでしょうが，例えば経済効率から言いますと，書店さんとしましては回転率，売上効率中心になりますから，どの店へ行っても，例えばの話ですが，角川書店の角川文庫ばかりが置いてあるというような感じになりますね。そうすると店の特色がなくなるわけです。そういうことではなくて，やはり1県に1店舗か2店舗，うちに来れば専門書は何でもあるんだというような傾向でもって専門書のお客さんを固定化されていくという方向が出てくるんではなかろうかという気がするんですけどね。事実，専門書を買いにこられるお客さんは本来の読書人といいますか，書店に行きなれている。しかも専門書のついでに他の本も買う。で，そういうことをしなくても済むのは大学生協さんだと思うんですよ，初めからお客さん定まっているわけですから。

高杉　ほかでそうされるとわれわれの得意分野が減るわけですから，きついことになりますね。（笑）

醍醐　しかし一般の書店さんでさえ，だんだんそういう自分の店の特色なり，お客を固定化させるという傾向は強まっていくんじゃないでしょうか。

鈴木　それはやはり与えられた条件の中で勢いそうせざるを得ないという側面は，われわれの分野でも出てきてるんです。例えば一橋の国立なんていうところですね，一般書の分野はほとんど置いてないです。これは東西書店というああいうのがありますし，それから洋書でも有力な書店があそこの近所にありますから。だからあそこは本当の専門書店ですね。それはやっぱり与えられた条件の中からそうなってくるし，対抗できるものではないから，初めから組合にそういう訴え方をし，この店の品揃えはこうやっていますという形で理解されれば，逆に専門書の分野の結集が高まってくるということになりますから……。

安藤　なるほど，いい例ですね。

鈴木　それは必ずしもわれわれはそういう総合的なものを総花的に売るということだけを志向してるわけじゃなくて，全体のそういう条件の中から，よりある意味では平均化した，ある意味ではより効率のいいものをという指向をしてるということで。こうでなけりゃというようなとこでは，必ずしもないですね。ただ，われわれの場合は専門書を中心とするということは，これは前提ですね。そのこと自身はいささかも変わらないわけですけどね。

安藤　客注なんかはやっぱり非常に多いわけですか。

鈴木　ええ，客注を奨励してるんです。

安藤　そうですね。坪面積が定まってるわけですから……。

高杉　ですから今後は流通改善というのは，もちろん全体でもそうでしょうけども，われわれのとこではシビアな問題になってきてますね。客注なりに依存する率が高くなってますし，なかなか変な意味で生協が期待されまして，つまり客注，言ってみればめんどうなわけですよね。文庫なんか客注されたら採算に合わないというのが経済原理から出るかもしれないです。で，われわれは，平均的に窓口開けてる関係で，やっぱりその意味でも増えてるんです。そこに輪をかけて「客注も扱います」なんていう看板だし

てますから。客注でも店舗で買うよりはもちろん遅れるわけですけども，２週間も３週間も待たさなくてすむような客注の対応策が必要になってきますね。これは流通の問題というのは非常に気にはしてます。なかなかそこにあるのに，途中にコンピュータがあるからかえって取りに行けないとか，何か機械化に……。（笑）

安藤　それはそうだね。

8. 新刊と情報について

鈴木　ちょっと余談になりますけど，人文会で出していらっしゃる「新刊ニュース」これは……。

醍醐　あの利用率はどうですか。

鈴木　わたしも現場に出てないんでよく分かんないんですが，利用率とか部数とかはどうなんですかね。足らないとか……。

鈴木(大月)　あれはこちらで持ち切り制で渡してるんですね。

鈴木　余り部数も出てないでしょう。

鈴木(大月)　特約店が100部で，準特約店が50ですか，だからこちらさんにいらっしゃる中でも行ってるとこと行ってないとこがあるんですね。

中田　「これから出る本」は持っていくけど，あれまではなかなかね……。

高杉　ただ，これは人文会さん大変ですよね。ぼくは試みとして非常にいいし，生協もやりたいなと思うんです。ところが何の状況でも今そんなきらいがしますけど，肝心の利用者との間が詰まってるんですね。つまり１社ではなくて数社で作ると，そして常備してる，出してる店舗にきちんと置くというところで，作るほうからここら辺までは大分いいけども，要は店舗に来る人との間のところがどうしても，いちばん解決しなきゃならない問題が大変ですね。どこの店舗もそうじゃないですか，ワッとたくさん入って……あれは読者も大変でしょうね。ぼくらもいい手がないから置いておくだけなんだけども，いらない人が持っていくかもしれないし，いる人には渡らないかもしれない。ある時期も別だとか，あれ大変ですよね。

醍醐　例えば書協の「これから出る本」なんかはどうですか。

高杉　「これから出る本」の場合は鳴り物入りでとか，超党派的なとこもあったんでわれわれも気にはして，それから何ですかね，あれ，金出すからいいのかな，客注はちゃんとくるね。

鈴木　あれでもって買いにくるというお客さんはやっぱりいるんですか。

西垣内　店にはいないね。うちはサークルがあるんで，外売に回しています。それではよく利用されてるみたいですね。ただ，注文きてもいいけど，できていない商品が多過ぎて，大分先になっちゃうんですよね，こっちの事務処理が大変で，だからそういう意味での作業ロスが多くて，余りまだ仕事できるほどになってませんね。

高杉　ただ，ぼくはそう否定しないで，試みとしてやっぱり10の版元さんなりが10種類出してると，買う人からするときっと大変ですよね。だからああいうふうにいろんな意味でまとめていくとか，そういうのは必要だと思いますしね。だから何とかわれわれ

も，今彼が言ったような現状も本当言ってあるわけなんです。ただ，何とかそういう中でそういう作られたものをきちんと守り育てるという役割はもちろんわれわれもあるわけなんで……。

西垣内　最近は，出版社さんもだいぶよくなっているようだけど，出す側の姿勢として，予告した時期にきちっと出版しきるというそういう計画性も必要ですね。お客様はどっかで見てきたりするわけです。それは変わることもあり得ると思うんですけども，そのときにはきちんと連絡してもらうとかしないと，すごくこちらも不信感を持たれるし，それを聞くための作業というのは結構膨大になってしまうんですね。

醍醐　そうですね。

高杉　いや，出せば今度それが普及していくにつれて中身に対する社会的責任というのは出てきますよね。

醍醐　その通りですね。

鈴木　版元さんによって正確なところとルーズなところあるんです，やっぱりね。これはだからやろうと思えばできるはずなんですけど，ルーズな版元は本当にルーズなんですね。

安藤　必要ならば調査してやる。（笑）

鈴木　いろいろそういう事情はあるんでしょうけども，やっぱり予告ですから，ちゃんと正確な予告を出すこと，定価も発売時期もね。

高杉　まあ，数日間のズレというのは気にしなくて，今気にしてるのはやっぱり我慢できない期間を気にしてるわけですからね。1,000円の本が，例えば950円でも，1,100円になっても，予価と書いてあればみんな納得するわけです。ところが納得できない幅というか……定価のとこでは余りないでしょうけど，日にちの問題ではありますね。

鈴木　読者というのは新刊を欲しいといえばすぐにも欲しいんですよ，とにかく来たときに。

安藤　それはそうですね。

鈴木　これはもう読者の心理なんですよね。なけりゃほかへ行って買っちゃうとかね。

<早大生協・伊藤氏出席>

醍醐　早稲田さんの場合にはどうですか，人文書は総体のおたくの書籍の売上げの中でどういう比率になってますか。早稲田さんも学生が多いから……。

伊藤　20％～30％，最近ちょっと売れてきてるんですけども，大体教材含めて30％ぐらいですね。

鈴木　先程の資料にも49，50，51年度で，49年度対比で32％ですね。で，51年度でもって25％ですから，伸び率としては非常に高いですね。今まで早稲田というのはずっと度成長を通してきましたから，今年になってちょっとかげりが出てきたんですけども…。

醍醐　早稲田の場合はまわりに書店さんがたくさんあるからどうですか。

伊藤　でも法経を専門的にやっておられる書店は多くても人文分野は。馬場の芳林堂あたりはやはり教育課程と歴史課程が多いんですけども，早稲田の周辺ではまだそれ程でもない気がします。早稲田の教育関係の本が少ないということで大分去年あたり言われまして，今年，教育とそれから歴史と社会学で３本棚増やしたんです。法経のところ

は棚を増やしてもいいんですけども，人文関係のほうは少し……今までは法経中心になってたのを，人文書のほうにも力を入れようということで，今年の新学期に棚を増やしてます。

9. 潜在読者＝学生・その図書選択の傾向

醍醐 それでは人文書に対する学生さんの一般的関心というのはいったいどういうところにあるんでしょう？ 難しいと思いますけど，最近の，例えば人文書の売れ行きの中から考えて，学生さんは人文書のうちどういうところにいちばん関心をお持ちになってるんだろうかと。難しければジャンル別にあげていただいてもいいですが。先日，西武ブックセンターでのアンケート調査の資料を見ていると，歴史に対する関心がえらい高いんだけども……。

高杉 そうでしょうかね，言い易いんじゃないですか，歴史というのは。言い易いというか，入り易いといいますかね。なかなか哲学なんていうことは言えないけども。

鈴木 歴史というのはある意味じゃ普遍的な関心はあるんじゃないでしょうか。

醍醐 あるでしょうかね。

高杉 そんなに落ちることもないし，そんなに上がることはないですからね。基礎的な学問ということでしょうからね。

別所 やっぱりルーツに対する関心なんだな。

安藤 ですからさっき柳田国男について聞いたんですけども，かわい子ちゃんたちが本に沿って旅してみたりというのもはやってるんですよね。

別所 女というのはしかし余りばかにできないわね。今『アンアン』とか『ノンノン』ばっかり買ってるみたいだけど，現代では女性の地位も向上し，かなり，読書欲が出てきているのでは……。

高杉 いや，『アンアン』や『ノンノン』も買ってるということであって，それだけ買ってるということじゃないですよね。

別所 法科なんかで，今，中大さんにもちょっと伺いたいと思ったんですけど，ぼくは，大分前の話ですけど，法律書を読む前に，グルントとしての旧制高校時代に哲学とか，そういうのを読んだ上で法律書を読むことは非常に入りやすいというようなことを聞いたんですけども，今は入るとすぐ司法試験の方向でベタにやっちゃうという，そういうことではないですか。

村上 その傾向のほうが強いんじゃないですかね。

所別 ですからいきなり法律書へ入っちゃうという……。

村上 ええ，そうですね。

鈴木 そうすると法哲学とか，法社会学とかというような分野でラートブルフなんか余り読まれないんじゃないでしょうかね。

別所 期待ほどには出てないわね。中大さんでいちばん出るけどね。

鈴木 やっぱり，法学生が多い割にはラートブルフあたりは余り出ない。法哲学関係も余り出ないんじゃないでしょうか。

別所 今，カント，ヘーゲルから，そういうのはまだるっこしくて，そういうものを読んでいたら4年間では司法試験は通らないと思っているんだね。（笑）

高杉 ただ，分かんないんだから，アンケートを尊重してやっぱり歴史でがんばればいいんじゃないかな。

安藤 そうだね。

高杉 だって3分の1の人が答えてるんだから。（本誌№16，20頁参照）

鈴木 歴史はやっぱりいちばん品揃えの難しい分野なんです，われわれの場合。大体アンケートを取ると，歴史を充実させよというのが非常にくるんですよね。ところがすごく難しくて困っちゃいますね。

醍醐 これは言っちゃ悪いかもしれないけども，最近の学生さんの傾向として，自分で本を選択されるということよりは，何かサゼッションがあって本を選ばれるということのほうが多いんではなかろうか。つまりご自分で選択することはなかなか難しくなってきてるんではなかろうかということを言われるんだけど，はたして学生さんと接触されてどうでしょうか。

木村 やっぱり学生さんとディスカッションしてないところに選ぶという行為は出てこないんじゃないですか。要するに経済にしても，いろいろと議論してると，学派なり何なりが出てくるわけだから，コンチクショーと思って読む人間もいれば，少し先生がんばってくれないかなという先生もいれば……。ところが人文書へいくと，この間の『朝日ジャーナル』の座談じゃないですけど，ベストセラーには目もくれないで，自分の独自の領域を持ってて，そこを一生懸命勉強する。で，話をするにしても自分の領域があるからディスカッションはできると。ところが今の学生というのは，喫茶店へ入っても，自分の領域がないから，上っ面だけ何とかなでてその場をすごしディスカッションの場に参加してるという感じだから，やっぱり選ぶというのはなかなかね。むしろ読むというのは，いわゆるみんなが読んでるから，じゃ，おれも読んでおこうかなという形で，『甘えの構造』とか，そういうのはやっぱりずっと出るわけですね。

醍醐 おもしろいですね。

西垣内 3月ごろですか，うちの店舗で本当に売れてるもの，これは売れてるから読んでることなんでしょうけど，それをピックアップして100点程平積みにしたんですけど，やはり売れましたね。いわゆる卒業前に読んでおこうとか，先輩が読んだからとなると，普通どおりに並べてやったんだけれど，随分売れたんです。そこで今，うちでも300点程選んで秋ぐちに一つの企画としてその辺をやってみようかなと思うんです。やはりロングセラーを売るっていうことは，そういうふうにしていわゆる“先輩の読んだ”もしくは友達と話し合って，自分なりの本を見つけるとか，何かそういう買われ方というのは流行してるみたいですね。

醍醐 なるほどね。例えば西武のブックフェアでも，“編集長が選んだ100選”というコーナーを設けたわけですが，結構そのコーナーの本が売れたというんですよ。つまり選択する前に，誰かが選択したものを自分も一応読んでおこうかということなのかと思うのですが……。

西垣内 そういう意味での動機付けというのは，大学生協あたりでも「読書の泉」を

作って新入生にバラまきますよね。ああいうものというのは直接的にはパーッと持ってはいかないけど，やはりみんな確実に持っていきますから，そういう意味で読書の運動をするとか，そういうことは効果があるし，ものすごく大きいと思いますね。

安藤　それは何というコーナーですか，テーマは。

西垣内　“先輩が読んだ売れ行き良好書コーナー”ということでやってるわけなんですね。商品は大体文芸書一般です。

鈴木　それは卒業生，いわゆる先輩からアンケートを取っていろいろ情報を……。

西垣内　じゃなくて，うちの店で売れてるやつを……。（笑）

鈴木　演出したわけですね。

西垣内　いや，大体よそから資料を持ってくると売れないんだよね。

醍醐　販売技術の問題だね。

安藤　人文書が多いんですか。

西垣内　ええ，人文書が多いですよ。あとで資料を見せてもいいですけど……。なるほどと思われるものばかりですよ。

醍醐　やっぱりアイデアですね。

鈴木　そうすると勢い競争心もわいてくるしね。

鈴木(大月)　学内の学術サークルみたいなところへの組織率といいますか，それはどうなんですか，傾向的に見まして……。サークルに参加する人数ですね。法学研究とか，いろいろありますでしょう。例えばスポーツのクラブなんかと比べてどうですか。

鈴木　そういうのは都立がいちばん進んでるんじゃないですか。

木村　どうなのかな，ちょっとそこまでは余り調べたことないんで分かんないですけども……。

鈴木　最近は新入生のオリエンテーションなんかあるときは，学術サークルの募集というのは目立って少なくなりましたよね。

安藤　だけどスポーツ関係は大分参加するようになった。

鈴木　娯楽，華やかな映画とか……。ダンス部なんかが随分増えてるみたいですね。東大のダンス部というのは有名なんですよね。

高杉　調べ方難しいんだけども，東大でもどこでも学内掲示板があるでしょう，学生諸団体の。あそこに書かれてるのをいろいろ見て，なかなかいろいろ企画やってるようなところはやっぱり結集率高いみたいね。それともう消してもいいようなものがずっと入学の当時から書いてあるようなやつは，やっぱり活動が鈍ってると見ていいんじゃないのかね。そうすると東大なんか見ると，やっぱり活発とは言えないというのあるんじゃないですか。

鈴木　趣味や娯楽でもって集まるグループが多くなってきてることは確かでしょうね。

高杉　それと慶応の人に，学生だったけど，やはりあれ就職と関係あるんだね。学術も学術なんでしょうけども，言ってみれば学術が就職口になった人もあるわけで，人口統計とか，そういうのあるんだな。

西垣内　もう一つ，新刊なんかでも，例えば新曜社の『日常世界の構成』とか，あん

なのなんか売れるんだね。単品で売れるのが出てくるわけ，初めからじゃないんです。口コミでやってきたんですね。で，そういうものというのは，確実に 20〜30は出るとかという形での売れ行きのベース作りというんですか，それはやっぱりいわゆる学生同志の口コミというのが随分大きな宣伝力をもちますね。

鈴木 何か本郷で最近，ちょっと余り聞かない出版社の本で相当売れたのあったでしょう。新興出版社でね。

醍醐 何か安東仁兵衛君の『戦後日本共産党私記』なんていうのも結構出ましたでしょう。

西垣内 ええ，あれも出ましたね。

醍醐 おもしろいですね。

西垣内 やっぱりぼくらは，さっき言ったように普通人文書なんかは文芸書と同じぐらいに新刊を大事にして，これは既存の版元さんだけじゃなくて，小さい出版社も含めてなるべく常時注視して置こうというふうにしてるんですけど，そこのところでやっぱりかなり品揃えの力点を置いていかないと，学生は知ってますね，こんなもの売れてるのかなと思うような商品でも，必ず売れるというようなことはありますからね。

鈴木 それから，これは一般的な一つのブームなんですけど，言語学関係というようなのが結構いろいろな形で売れてきていたということあるんですよね。で，そういうコーナーなんかは大体作ってあるんです。さっきのお話のルーツじゃないけども，そういう見直しというのがいろいろなところから出てきてるんじゃないでしょうかね。

10. 教養の原点と人文書

醍醐 例えば教養書というのは非常にまどろっこしい遠道なんですけれども，例えば知識から認識へ転化するということがありますね。そういうふうに言っていいかどうか分かりませんけども，知識というのは大学へ行かなくても，家でひっくり返って３チャンネルだけひねってりゃかなりの知識が得られるわけなんですけども，そうじゃなくて学生生活を通して，学友とのコミュニケーションを媒介として得た知識を自分の判断の尺度に，認識へ転化していくということが，今の学生さんがたはどこまでおやりになるのか，ぼくはどうもいつも疑問に感じるんですが，どんなもんでしょうかね……。それがいわば普及段階でもやっぱり教養書がその素材として読まれていくという基本になっていくような気がするんですがね。

鈴木 それは言ってみれば教養の原点なんでしょうけども，そこまでなかなか余裕がないということと，それからやっぱりそういう教育の体系の中で詰め込み教育で，知識偏重，技術偏重なわけですから，そういうものを支える一つの思想なり，考え方なりは，今指摘されるような面で希薄であるし，欠けてる部分だというようなことは一般的に言われてるとおりだと思いますよね。それはいろいろなところで言われてるとおりだと思いますけどね。ただ，それをどうするのかという問題になると，これはやっぱり価値観なり，体系なり何なりが絶対数変わっていかないと，なかなかわれわれ売るほうの分野からはそれをどうのこうのというのは，私はとても言えないということですね。

醍醐　そのとおりですね。

西垣内　だから価値観の多様化なり何なりで，ぼくら売れる商品をなかなか作れないというのは，やっぱり単品もそれに少し今ズレてますね。少し多様化しすぎているというか……。そういう点では単品で50や100売れるという商品，もちろんそういうのはたまに出ますけれど，小部数でも売れる商品を見つけることが重要です。で，それを確実に売るという売り方の姿勢がなお大事だと思いますけどね。

鈴木　今，文芸書でも何でもそうですけど，1点で100冊も，何百冊も売るというのは，もう本当にないわけですから，細かいことをやっていかないと，やっぱり5冊なり，10冊なり積み上げていかないと，新刊でも難しいというふうに思いますね。

高杉　多様化するということもありますけども，今，高校から大学に入る進学率というんですか，あるデータによるとやっぱり3割強ですよね。で，ちょっと大学的な各種学校を入れると4割ということで，実態の数字見るとかなり多いですよね。ですから多様化するということももちろんあるんでしょうけども，もともと多様に母体そのものがなってるということははっきりした事実ですね。

醍醐　そうですね。それは極めて重要な条件のひとつですね。

高杉　したがって一部本読むということだけが大学生ということじゃなくて，もっと大学生の範囲というのは広がってるというんですか，そんな気はするんですけどね，数の上からね。それから先程の，自分で選ぶかどうかという問題についてはそういう問題関係あると思うんです。選べる人の分では，今だって変わらないと思うんです，絶対数は。ただ，比率ではやっぱり減るわけですよね，そうでない人のほうが多くなると。それからもう一つは，いろんな媒体というか，それとの関係で，例えば今の授業が何百人という数でやってると，はたしてそこでコミュニケートされるかというと，また難しいですよね。それこそ3人ぐらいだったら口コミでよかったものが，10人になるとメモにして，100人になると印刷になると。そうするとそこの違いを機械的にとらえると，昔はちゃんと言葉でディスカッションして決めたと，今は紙切れ1枚ということになりますけど，その技術の問題が非常に違ってくるんで，その差というのはあるような気がするんですね。

醍醐　ですから法経書のほうで言いますと戦前から戦争直後ぐらいですか，例えば憲法で言えば美濃部さんの憲法ですとか，宮沢さんの憲法ですとか，教そわったお弟子さんがそれぞれの大学へ行かれてみんなその先生の本を使われたわけです。ですから大量に部数がはけた時代があった。ところが今はどの大学でもプロフェッサーになりますと，自分の本をお持ちになりますんで，少量多種に変わっていったわけですね。そうすると経済採算上非常にうまくなくなってきたというのは版元側のほうの状況にありますね。

高杉　だからある意味じゃ，非常にいい傾向といいますか，いろんなところから吟味される流れの生みの悩みのところかな，という気はするんですけどもね。

醍醐　そうですね。そういう側面もあるでしょうね。

高杉　ちょっと変な話ですけど，昔よく本読んだと，学生は勉強したと，まじめだったといろいろぼくらは言われましてね。ただ，いろんな選挙なんか中心にして世論調査

みたいのが出ますが，それをみると，本当の意味でかつての学生で本読んでいろんなほめられてる人たちが，それなりにどういうふうな，例えば40代，50代，60代という人たちの本公害だけじゃなくて，いろんな問題でどこまでそれじゃ本当にそういう問題を解決してきたんだろうかとなると，疑問ですよね。だからいちがいに読まないから……どうしても読まないのは悪いというふうになりがちですけども，もっと大きな尺度でとらえる範囲というのは必要な気がするんですけどね。

醍醐　自己矛盾をどう解決するかという点で極めて重要な問題ですね。

安藤　選挙期間の「朝日」の声の欄で学生さんのがあって，これがもう怖い程まじめなわけね，くそまじめなわけ。あれちょっと読んでびっくりしましたけど，片方でそういう人がいるわけですよね，本当に怖い……。

高杉　だから限られたというのが，今はまだまだ不十分ですけども，教育の機会均などということで考えると，昔よりは少しがんばればというふうに範囲はなってきてる。ただ，経済的な面はむしろせばまっているような気がしますけどもね。ですから全部が同じように進むということはもちろんあり得ないわけなんですけども，何とかというとこの一つ前という気はするんですけどね。だから今後そういう意味では人文会さんと生協なんかがある意味じゃ，もっともっと考えていくことが多いような気がするんです。つまり出版そのものが非常に社会的な使命を持ってて，同時にまだまだお互いの社，お互いの店舗という範囲を越してない問題がやっぱりそっちこっちあると思うんです。その辺を本当に，持っている使命が社会的であれば，制度なりシステムも本当に社会的にしていくといいますかね。だから正味だとか何とかいわないでもうお互いに共通項で社会的事業をやると。で，出た剰余を適切に配分するのが正味と，こういうふうなところまで……。（笑）いや，さっきの常備なんかも結局そこにいっちゃうんですよね。

醍醐　なるほどね。ですけど，本というのが，先程言いましたような価値を持っていた時代があったと思うんです。これは鈴木安蔵さんが，書籍というのは籍と書く以上，やはり作られた経緯，それから戸籍に残るようなものつまり責任を負っているものなんだと。ところがある大学の教授に言われたことですが「おまえの作ってるのは書籍じゃなくて，印刷物だ」と言ったんですね。おもしろいなと思って聞いたんですけど，やっぱり価値観が多様化するという以前の問題として，版元は商品として本を作るような状況が余りにも普遍化し過ぎたんではなかろうかという気はしますね。

安藤　いや，この間，日販の偉いさんが，どっかの新聞で「大手出版社はいわば売れる本でやってるけども，中小は文化に頼り過ぎる」ということを言ってましたけどね。

高杉　そういう傾向あるでしょうね。ただ，大変なのは，大きなところも文化の余地まで乗り出してくると，そのあとがなくなって，岩波文化，講談社文化，集英社文化，小学館文化と，それぞれコーナー作って……。（笑）

醍醐　そうは言ったって，だんだん講談社にしても，集英社にしても，学術書をお出しになるようになってきましたから，そういうふうな色分けはだんだんできにくくなってきましたね。

鈴木　その間に入っていわば人文関係の版元さんみたいなところが苦労なさると…。

高杉　ただ，ほかの製品に置き替えてみると，ぼくはまだまだやはり有利だと思いま

すよ。

醍醐 そうかもしれませんね。

高杉 これが，例えば自動車を例にとれば，大資本で作った自動車とそうでないのとでは，フォローも違うし，安定度も違うというようなところに技術的に出てきますけど，本の場合は，地方流通なんかが示してるように，まだいいものを作ればという余地がやっぱりありますよね。小さい出版社で作った本だから紙も悪いとか，そうはならない。

別所 本屋というのは，林業みたいなものですからね，農業なら１年で回収できるけど だからそういったような意味でまだまだ各版元としてはいろいろ企画を持ってやってると思うんですけどね。ただ，国際的にも厳しい条件の時代ですから，そういった意味では，何がいちばん読まれるのか，何が読まれるべきか，というようなことは，本当に今皆さんおっしゃるようによく考えてやっていきませんとね。

鈴木 だから確かに本というのは時流に乗っている本もあるわけですね。これはこれで一つの存在価値がある。ただしやっぱり普遍的なものを目指すのが書籍の一つの使命ですから，その辺はやっぱりちゃんと版元さんなら版元さんの出版の方針なり何なりの中に組み込んでいけば，決して，いわば高度成長にはならないけども，そのかわりいいというのは絶対ある。ただ，そうは言っても，いわば活字文化そのものは変わってきてますから，活字に対する信仰というのも相対的に低くなってきてますからね。それと学問の分野もどんどん変わっていきますから，どんどん修正されていくわけですからね，そういう意味では本の生命も短くなってくるといったようなことでしょうね。

中田 話が飛びますけど，前に出た学生の期待についてなんです，が 期待という言い方は適当ではないんだけども，本が売れなくて，あるいは今年からいろんな動機付けをしたり，何だかんだ努力をしつつ……学生さんは刺激が欲しいんじゃないかなという気がしたんです。刺激というのは，刺激のあるような本が，非常に幅の広い言い方なんだけども，そういう感じがするんですけどもね。それは昔，例えば思想関係が売れたというときは，論争本が結構はやっていたときがありましたね。雑誌というのは目先が変わるし，誰と誰が論争してるんだというのは，岩波の「思想」読んだり，あるいは青木の「現代の思想」読んだりすると分かるけど，最近そういうのは華々しくやられてない。そういうところでは刺激というのをわたしは感じるんですけどね。例えばそれがルポであった場合に，じゃ，どういうところに飛びつくかといったら，今は一定の著者に付いてますね。本多勝一に付いたり，あるいは晩聲社が今４，５点出してきて『文芸春秋の研究』など大分売れましたが，あれは学生に対する一つの刺激だと思うんですね。学生のいわゆる動機付けというのは，本を読むきっかけというのはそういうルポから入る場合もあると思うんですよ。昔，思想関係が売れてた時代は，国民文庫，あるいは何とかの文庫を読んでそこから原典を読んで，あーこの体系はこういう体系なんだから，じゃ，というところでこの時代がどうのこうの見て，それで個別の認識論なり何とかだなんて詰めていってこの思想関係が売れたというような気がするんですけどね。

それに今うちの場合の思想関係とか，哲学一般論というような問題はそうですけども，古典はもう岩波文庫どまりですね。それ以上勉強する人はどうするかというと，各論へいくんですけれども，その各論ははっきり言って店舗じゃなかなか揃えきれない

し，回転も上からない。こっちでは端的に言いますね，図書館に行ってくれと。で，棚の真ん中に入ってるのは，読み物的なものが，つまり名著とか，あるいは平凡社の読み物が出ましたけども，あれなんか非常に回転いいわけですね。それから先へ進むと，各論へ入ってくるんだけども，その各論は，大学の場合は学部の特殊性というんですか，例えばうちの場合，ヘーゲルの研究が多いし，あるいは特殊な各論関係もあるから，一般的に棚揃えを充分にするというのはむずかしいですね。

それを，今度は，じゃ，新刊のときにどういうふうな売れ方を示すかというのは，もう端的にそれは著者を見る場合と，それから雑誌の寄せ集めの残りなのか，書き卸しなのかという面を見たり，あと定価ですね。

11. 棚の分類が売上げ向上に

鈴木 それからちょっとお聞きしたいんですけども，版元の皆さんは，書店というものが非常に不勉強で，例えば新刊とか何かの商品を知らないから置かないんだろうし……，一般に本屋というのは不勉強だと言われるんですけど，我々から言わせると，1日何百点も本が出る中で，安い労働力を使って，それで何々先生と呼ばれるような方が，商品知識がないなんて，それは言われてもいただけないという点あるんですよね。版元さんから見てもやっぱりどうなんでしょうかね，そういう点では。

別所 版元でも営業の諸君は不勉強だと言われますよ。というのは，編集のほうへいくとそれぞれ専門なんていうのはやっぱりかなりトップクラスの著者とか，ソースに近いということで専門化してるわけだから。こっちはまたいろんなもの全部やらなくちゃならないでしょう，だからどうしたって普遍的に万遍なくということになりますよね。ですからそういった声のなかには，ご自分の書かれた本がここの本屋に，この生協にないじゃないかと，ここの連中は何をしてるというようなことをおっしゃることもあるけど。ただ，ない，ないと思って捜してると絶対ないですよね。聞けば大体あるわけで，買う気がないんだから聞かないんだね。無いと先入観をもったらまず捜せないですね。

鈴木 我々のほうで一応目標としているのは，本の内容をどうのこうのというんじゃなくて，やっぱり分類分けをきちんとできるような，これができればいいんじゃないかと思うんです。例えば一定の小分類まで分類分けがきちんと……それができてれば，読者のほうがいわばそれに従って，読者のほうが上なわけですから，そこに行ってさがす。ただ，分類がめちゃくちゃで何がどこ入ってるのか分からないから，結局お客さんもとまどっちゃってあきらめるという……。で，やっぱりお客さんの評判のいいところはきちんと分類がされているということが言えるんじゃないかと思いますね。

別所 例えば法律書なんかになりますと，法哲学から憲法，あるいは民法とかと一応の体系がありますからね。

鈴木 人文書は難しいんですよ。

別所 学際的というか，歴史と政治と両方に，なんてことがありますしね。

醍醐 そういう意味ではみすずさんというのはいいんですよ。あれみんな装幀がまっ白でしょう。

鈴木　みすずというのは不思議にあれコーナーになっちゃってるんですよね。どこの店でもね。

醍醐　しかも書店さんでもその内容について分けようがないわけですよ。ですから所詮コーナーにしてしまう。

鈴木　そういうふうに作られちゃったところは強味ですよね。

中田　一度に入ってくるものね。

安藤　なくなるときは一緒になくなる。（笑）コーナーを廃止したらよさそうなぐらいね。

中田　ないときはそうだね。

西垣内　この前，みすずさんの『オーガナイザー』って本が出たんじゃない？　で，うちの担当者が“本”の新刊一覧で人文にいれたんだよね。そしたらそいつはいわゆる生物のほうの本だったんだね。

鈴木　組織学の……。

西垣内　要するに本だけ見ると組織学だか何かだから，人文だと思ったんだね。そういうケースは大分ありますよ。

鈴木　やっぱり分類をきちんとしておくということがやっぱり大切だからね。

別所　ですから我々は短冊の上に，心理のとこへ入れてほしいとか，やれ社会とかっていう分類を，ボツボツ入れるようにしてるんです。こっち自身が，二つあるのかななんていうのもあるかもしれませんけど，そのときに本屋さんの棚のネームプレートと一致したほうがいいと思うんですよね。

鈴木　うちはもう十進法で全部統一してますからね。

別所　十進分類ですか。

高杉　小分類まで含めてね。まだまだですけどもそんなことでやっていきつつあるんですけどもね。非常に回転とかいろんなこと考えると，いかんせん絶対量が定められてるので非常に難しいんですけども，今おっしゃられたように，必要だという認識に立ちまして，もう完成してる店舗もありますけども，全体としてもそういうことでやっていく必要があるということになってきて，徐々にではありますけど進めてるんです。

醍醐　版元でも，スリップの上に自分のところでもって分類をどこにしていただきたいかというのを明示しているのがありますね，で，スリップの上に分類を書いておく，みすずさんもそうでしょうし，晶文社さんもたぶんそういうふうにやってると思うんですけども，ああいうふうにして並べていただく場所を，だいたいコーナーを版元の側でも考えるというふうにだんだんなってきたと思いますね。ただ，スリップというのはなかなか見にくいですからね。

高杉　それでも助かりますよね，実際ね。それは奥付け見て著者の経歴を調べて，分かんなきゃ中身読めと……それではもう新刊が新刊でなくなっちゃう。

醍醐　それと，スリップはそれぞれ皆さんのとこで分析なさっていると思いますけれども，どうでしょう？　たいへん手間が掛かる仕事ですが……。

鈴木　そうですね。最近は，単品管理が重要だということはあらためて言うまでもないんですけれども，具体的にそれを継続的に，目的意識的にというんですか，やってい

くのは非常に大変なんですよね。大変だけども，これはもう基礎的な作業なんで続けてるんですね。で，今年からは大体，条件によってやれないところもあるんですね。そういうところへは代って，事業連合なら事業連合でもって集約して，2カ月遅れにはなりますけど，単品管理をして整理すると，あとは店舗によって独自にできるところはそれなりにやってもらってるわけです。ですから単品管理をするという志向は大体定着してきているわけで，あとはそれをどう活用するのかという形の問題に入ってきている。進んでるところは相当活用してますし，これからはますますそのようなケースが出てきています。あとは版元さんに送ってやっていただけるところは，版元さんに送るというようなことですね。

醍醐 版元のほうもだんだん出しっ放しで流通のコンベアーに乗っけさえすればそれで仕事が終わったというんじゃなくて，それぞれ単品管理なり何なりの分析をした上で，配本のルートを考えていくという方向にだんだん変わってきていると思います。

鈴木 そうですよね。つまり昔の版元さんですと，どこで何が売れたって分かんないですからね。なくなったというだけの話でもってね，だから売れたんだろうと。全くそれはお客さんの動向をつかんでないわけですからね。それじゃ，もうマーケッティングもへったくれもあったもんじゃないですからね。

醍醐 ですから特に専門書なんかの場合には，さっきも言いましたように，せいぜい300店～500店までの間の書店さんと大学生協さんをつかんでいれば，大体単品管理はできるはずですからね。

高杉 これはしかし，我々のところはまだほかに代替えする余地がないかというと，そうでもないわけで，ベテランがいればいいということにもなるわけなんですけど，版元さんなんかからすると必要でしょうね。つまり自分のところで出した本が，いろいろ創造して出した本が，本当にどこの地域でいつ売れたのかというのは，取次をどうしても通しますから，分からないですよね。随分お知りになりたいデータじゃないかとは思うんですけどね。

醍醐 そうです。ですからことにパターン配本なんかで流されますと，どこへどう流れているのか分かりませんし，それも雑誌なんかですと東日販からデーターは出てくるわけです。データーは出てくるんですけども，それだけではどうも，こんな流れ方してたんじゃ売れないのは当たり前だと思うようなデーターが出てくることもあるわけです。ですからそれを変えたいんだけど，こちら側にデーターがないとそれを修正させることができないということになりますね。

高杉 もう一つ，要望になりますけども，我々がもっとしっかりすればいいんですけどもっとこういうふうな交流の場は，何とか例えば今日は今日でできたと思います。で，今度出された問題点，これを見ますと，流通の問題であるとか，パターン配本だって，これは流通かもしれません，いろいろ課題もあるわけです。ぜひひとつ改善の会というか，大いに我々やりたいと思いまので……先程申し上げたように所詮共通する問題だと思うんですよ。ですから個々的にうちの店舗へ来ていただいた場合には，結構その店長も言ってるとは思うんですけども，何とか改善する会というのをぜひ……。どっちが仕掛けるかという問題はあるけど……。（笑）

醍醐　今度はまた東北地区の地連の８校が集まって，人文書をどう売るかというテーマでやるようですし……。

鈴木　この間は立命館のほうから仕掛けられたでしょうしね。（笑）

醍醐　大分そういう動きがだんだん出てきますし，流通を整備するということの問題がいちばん大きな問題になってきてると思いますね。

高杉　一つ一つの流通，立命だけがヤマということまだはっきりしなくても，常備をやめて違うものとかという一つの流通問題，確かにそうなんです。これは東京でも，北海道でも，東北でもということですから一つのパターンですよね，ぜひやらなきゃいけない，よろしくお願いしたいと思います……。

醍醐　大変，中身のある面白いお話を伺い大変参考になりました。今日はお忙しいところたいへんどうもありがとうございました。

東北地連学生協専従者との交流

８月22日（月）仙台の郊外にある秋保において“出版社と生協専従者の交流会”がもたれた。第一回目ということで人文系版元に焦点が当てられ，人文会にお呼びがかかった訳である。会としては時期的にも調整がむづかしく結局会員社の中で有志会員社８社が出席することになった。生協側では８単協12名が出席された。

会議は午後２時30分頃から小憩を含め６時過ぎまで行なわれた。会場は双方の熱のこもった発言内容に緊張したムードが感じられた。開会早々，人文会を代表して相田代表幹事から事例をふまえながら出版社の経営実態について話しがあり，併せて人文会の活動状況につき説明があった。生協からは高橋指導部長から生協活動における書籍部門全般につき説明があり，将来への展望として書籍政策委員会が設立された旨報告があった。①組合対策をどうするか。②大学社会における生協の位置づけ。③読者組織による本来の生協の在り方。この三原則を基本として運営を図っていくとのことである。日常業務に関しての討論内容は定価づけの問題，便乗値上げ，定価の表記等に業界全般にわたるさまざまなものから，個々の版元については常備寄託のあり方，条件付送品，売上げスリップによる資料の還元など販売促進のための多くの問題点が出された。何れにしても数字の裏付けをもとにした討論であったのでまことに迫力のある内容であったといえる。夜，会食の際に耳にした出版社の企画に対する生協の方々の発言に版元の一員として深い感銘を覚えた次第。　（八木田三郎記）

＜出席会員社＞

大月書店	原田　敦雄	東大出版会	柴　　弘
紀伊国屋書店	野口　　謙	平凡社	八木田三郎
勁草書房	氏家　富男	みすず書房	相田　良雄
晶文社	萬洲　隆男	有斐閣	辻村　清隆

◈特約店だより

≪有隣堂・人文書ブックフェアー開催≫

有隣堂はチェーン店をあげて活発なブックフェアーの自主企画による売上増加を図っているが，来る10月20日～30日まで，『書評にみる10年の軌跡・人文社会科学書ブックフェアー』を開催する。この企画書によると，①秋の夜長を知的でじっくり型で過していただくための提案，②氾濫している情報の中で一つの読書規準の提示，③書店存在の問直し，を目的としており，参加店は，伊勢佐木町本店，横浜駅西口店，藤沢店，厚木店，川崎店，町田店とチェン店６店舗。出点基準としては，過去10年間一般新聞および書評紙に書評として掲載された本，年間35点，合計350点を展示し，「フェアー目録」を作成して，顧客のサービスを図るという。すでに着々と準備をすすめており，その盛況が期待されている。

≪東大生協・本郷店でブックフェアー企画≫

東大生協本郷店では“先輩に読につがれた人文啓蒙書”フェアーを企画し，すでにそのセット組み等にとりかかっている。期間は来る11月初旬～末日まで，展示出点総数は300点に及ぶが，すでに売ゆき良好の実績ある書籍が中心になっているので，売上増加に大きく寄与するものと期待されている。

≪海文堂で人文書ブックフェアー≫

神戸元町の海文堂書店では，自主企画によるブックフェアー，著者サイン会等で活発な売上げ増加を図ってきているが，来る11月１日より30日までの間，人文科学書を中心としたブックフェアーの開催を計画，目下版元の目録に基づいて展示商品の構成に力をそそいでいる。出点総数はまだ未定だが充実した内容を目途としておりといわれ，競争のはげしい同地区でのこのフェアーに期待が寄せられている。

≪紀伊国屋グランド店の特色≫

昨今の騒々しい出店問題の渦中で異彩を放つ紀伊国屋阪急グランド店。なんと20坪で連日超大台を稼ぎ出しているとか。加えて本陣梅田店へ新しいお客様を誘導するという新開発も兼ねている。（梅田店の店内案内地図が，お客様に渡されている）「まだまだ紀伊国屋をご存知ないお客様がいますねえ」とニンマリの構えでした。

≪久美堂小田急店で開店一周年ブックフェアー≫

小田急線町田駅の駅ビル内に進出した久美堂小田急店は，９月23日で開店一周年を迎えたが，これを記念して「開店一周年・秋のブックフェア」を15日より約１ヵ月にわたり開催する。内容は昨年の開店に好評を博した実績をもつ地方・小出版ブックフェアを始め，いろいろ盛り沢山の企画を実施しておりその盛況が注目される。

◈委員会だより

≪販売委員会≫

昨年春の首都圏を中心とした特約店，準特約店訪問の成果は，年々積み重ねることによって一段と実りのあるものとなりましょう。そこで本年は，特約店委員会と合同で，A（水戸・福島・郡山），B（高崎・前橋・長野・松本・甲府），C（沼津・静岡・浜松）の三班に分かれ，同地区の特約店・準特約店さんを訪問し，人文書の仕入・販売担当の方々と懇談し，人文書の拡売に資したいと考えております。各班の日程は未定ですが，期間は10月から11月末までの間を一応予定しておりますので，訪問に先だち，ご案内を申上げることとなりますので，その折には何卒よろしくお願いを申上げる次第です。なお本年の書店研修は，10月5日より8日まで，鳥取，松江，山口を経て福岡までの山陰地方で，これも訪問先の書店各位には，すでにご案内を申上げてございますので，よろしくお願いを申上げます。

≪特約店委員会≫

昨年，人文会特約店の選定を，基準にもとづいて行ない，その結果，特約店190店，準特約店72店とそれぞれ覚書を交換いたしましたが，本年は2年更改の中間期に当りますので，前年の「覚書」はそのまま有効でありますから，この一年の間の常備出荷・スリップ回収等，各会員社の調査カードを集計・検討し，新たに基準を満しておられる書店さんを選定し，それらの書店さんに対して，特約店ないし準特約店として参加していただくべく，目下・資料を整備中でございます。なおこの結果は直接その書店さんにご案内申上げますが，同時に次号においてもご報告申上げます。また，売上カードのスリップは特約店選定の重要な資料となりますので，何卒，月別にまとめ，会員社各社宛にお送り賜りたく，併せてお願い申上げる次第です。

≪宣伝委員会≫

「人文図書の新刊案内」も，第4号が出来。早速，特約店・準特約店の各位に発送申上げましたので，人文書の版元情報のひとつとして，拡販材にご活用下さいますようお願い申上げます。なお，現行のお届け部数でよいかどうかを調査すべく，アンケートも併せ行なっておりますので，この方にもよろしくご協力の程をお願いいたします。

≪弘報委員会≫

第17号は，9月初めの発行を予定しておりましたが，原稿の整理等で若干遅れ，申し訳なく存じます。なお12月発行の次号には“書店訪問シリーズ”として，山口市の文栄堂さんを予定しております。また“特約店通信”の欄も充実したものとして参りたく思いますので，よろしくご協力の程をお願い申上げる次第です。また「人文会ニュース」の内容，編集上の問題などについて，ご意見，ご批判等がおありの折は，ご遠慮なくお聞かせ賜りたく，併せてお願い申上げます。

日本評論社

日本の検察

野村二郎著

一五〇〇円

検察庁法が施行されて以来、三〇周年を迎えた。本書は、司法記者歴一八年のベテランが、検察の政治的中立性や戦後の疑獄史を扱う。

現代の社会—構造と変動

寿里　茂著

二五〇〇円

〝自由な市民社会〟を生み出した近代社会は、今や、構造的な種々の矛盾に見舞われている。現代社会の構造的諸特質と変動を探ぐる。

東京都新宿区須賀町14／振替・東京0＝16

平凡社

激動の歳月、日本文学界の実態は……………
ライフワーク2500枚、昭和文学の記録と証言

中島健蔵

回想の文学　全五部作

1 疾風怒濤の巻　昭和初年～八年　好評発売中!!

2 物情騒然の巻　昭和九年～十一年　新刊／発売中

3 猪突猛進の巻　昭和十二年～十三年　9月刊行予定

4 兵荒馬乱の巻　昭和十四年～十七年　10月刊行予定

5 雨過天晴の巻　昭和十八年～二十三年　11月刊行予定

〒102　東京都千代田区四番町4　振替・東京8-29639

福村出版

政治の世界⑧

革命

四六判／¥1600

P・カルヴァート
田中治男　訳

暴力的政治変動の歴史と理論　革命の概念の起源を古代世界にもとめ、プラトン・マキアヴェリ、フランス革命、マルクス、レーニン、毛沢東等の理論を検討し、さらに将来の世界における革命について展望する。

■政治の世界／既刊

①イデオロギー　1300
②代　表　1300
③国　益　1300
④官　僚　制　1400
⑤平　等　1600
⑥伝統と権威　1300
⑦全体主義　1400

東京・文京・小石川1-3-17／電話(03)813-3981㈹

法政大学出版局

続　狩りの語部　伊那の山峡より

松山義雄

四六判・1300円

好評の前著につづき、伊那の山々を舞台に営まれる猿・鹿・兎・鳥たちの知られざる暮らしのドラマを掘り起こし、人獣交渉にまつわる興味ぶかい伝承のかずかずとともに、文明によって失われた自然へのかぎりない郷愁をさそう。周はじめ氏の写真一六葉を収める。

既刊『狩りの語部』／1300円

…なまの人間の声が聞こえて来そうな気のする本…。4/11朝日新聞評

東京都港区南麻布2-8-4／電話・03(453)0717

有斐閣双書

戦後30年の研究成果を盛り込んだ《本格的》社会学辞典

社会学小辞典

濱島朗・竹内郁郎・石川晃弘 編

四六判五四八頁 定価一八〇〇円

現代社会学の全領域ならびに心理学・人類学などの隣接諸科学から社会学を学ぶ上で必要と思われる用語・人名を精選。

東京都千代田区神田神保町2丁目17

湯浅年子

続・パリ随想

る・れいよん・づぇーる

フランスの原子核物理研究所の主任研究員である著者の、三十年余にわたるパリでの生活の重みが、詩情をたたえる美しい文章に結晶した魅力的なエッセイ集。自身の癌との闘病を見つめた「病人憲章」、死の問題を考える「夕潮」、伝統的な手仕事の世界を訪ねた「手工芸考」、森有正追想など。 一六〇〇円

パリ随想 ら・みぜーる・ど・りゅっくす 一八〇〇円

東京都文京区本郷3-17-15 みすず書房

宮都と木簡 —よみがえる古代史—

岸 俊男著 四六判・一三〇〇円

大和の古道による藤原京・平城京の復原、高松塚古墳と壁画の解明等々。遺跡・遺物の保存・調査に、古代史研究者としての真摯な取組みを示すとともに、その中から鮮新な史実を掘り起し、日本古代史の蘇生をはかる。

日本古代史の風貌

佐伯有清著 四六判・一三〇〇円

女王卑弥呼・仁徳天皇・藤原良房など、古代史上の代表的人物の姿をとらえなおし、政治の推移をたどった本書は、日本古代の風貌を余すところなく浮びあがらせている。古代の地方史にも眼を向けた多彩な著者の第三文集。

吉川弘文館

東京都文京区本郷7-2・電話(03)813-9151

豊かな心をはぐくむ日本の民話の集大成

双書 日本の民話

既刊64冊・別巻4冊

県別・地方別に全国を網羅した日本の民話集大成/原話の持味を生かしわかりやすく再話/さし絵多数・わらべ唄併録/対象は小学生から大人まで/A5判上製カバー装/全巻定価総合計＝六六三五〇円(セット販売中!)

上州の民話【第二集】

群馬県に伝わる貴重な文化遺産である民話90篇を五地方に分け、語り口を生かしつつ再話し収録。珍らしいわらべうた多数も収める。

〈最新刊＝日本の民話第64巻〉定価一二〇〇円

東京文京小石川三の七 電話814・5521 未来社

青木書店

講座 史的唯物論と現代 全6巻

第1巻 人間と文化 島田豊編集

第2回発売中！ ￥1500

史的唯物論を自由への道を歩む人間とその文化の総合的な理論として位置づけ、自然・人間・社会の概念を把握したうえで、広義の文化概念を分析し、科学・芸術・道徳・宗教・自由を主題として考察する。

既刊 ② **理論構造と基本概念** ￥1500

東京神田神保町1-60 電話(292)0481

好評発売中

生きるということ 1200円

E・フロム／佐野哲郎訳 人が生きる上での二つの基本的な存在様式——持つ様式とある様式の相違・葛藤・選択を平易に述べる。フロムの思想の総決算

オオカミよ、なげくな 1000円

F・モワット／小原、根津訳 残虐な殺し屋の代名詞のようにいわれ、絶滅の危機にさらされているオオカミへの愛情を謳いあげた貴重な動物記録である

カルナップ哲学論集 3000円

R・カルナップ／永井、内田編 哲学的な問いとは？確からしさとは？ このような根本的な問いに対して答えつづけたカルナップの全体像が概観される。

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/ 電話(354)0131

大月書店

マルクス＝エンゲルス全集 全52冊

補巻刊行開始！

■第49回配本＊新刊発売

補巻4 古代社会ノート他

一八六七～九三年にマルクスとエンゲルスが作成したノート類を収録。大部分が古代社会研究の成果であり、初めて完全な形で原語から翻訳された貴重な文献的遺産。三〇〇〇円

本巻部分未収録の文献をロシア語版に依拠し、補巻として全4巻の予定で刊行。これにより本全集は、本巻41巻(45冊)・別巻3巻〈刊行ずみ〉とあわせ最終的に全52冊となる

東京文京本郷2-11-9／振替東京3-16387

三浦つとむ著

言語学と記号学

言語と記号の相関と差異を規範に求め、具体例に即して過程的構造を解明する。科学的な記号学の確立を目指す試み。

A5判／一八〇〇円〒200

鈴木亨著

西田幾多郎の世界

合理主義思潮の転機を迎え、人間精神の絶対的拠り所を求めて苦闘した西田哲学の復権とその批判的継承を呼びかける。

四六判／一七〇〇円〒200

東京・文京 後楽2-23 **勁草書房** 電話・東京 814-6861

円の冒険

草森紳一 ユニークな円の現象学！

パチンコ玉、日の丸、円卓、輪廻……日常の中に見えかくれする無数の円の群れ。この堂々めぐりの絶対空間「円」に向かって、自在な思考と鋭い批評意識で切りこんだ、ダイナミックな「円」文化論！ 二〇〇〇円

晶文社
東京都千代田区外神田2―1―12
電話(255)4501

改訂版
婚姻の原理
結婚を超えるための結婚論集

森本和夫編 ¥1800

結婚は人類とともに存在するものである以上この問題を避けることは出来ない。20人の高名な思想家の結婚に関する論文を編んだ本書は社会、文化に属する結婚認識の進化を計る

森本和夫著 **超家庭への透視** ¥900

ライヒ **セクシュアル・レボリューション** ¥1800

現代思潮社
東京都文京区小日向1―24 電話(943)4406

高柳光壽
新書〈戦国戦記〉全10巻

❶ **青史端紅** 全国の古戦場を自ら巡って綴る珠玉の随想 六〇〇円

❷ **戦国の人々** 個性豊かな戦国の武将・女性の全貌を描く 六〇〇円

❿ **戦国対談** 秀吉の魅力と天下統一の秘密を縦横に語る 六〇〇円

続刊
❸戦国史談 ❹本能寺の変／山崎の戦
❺三方原の戦 ❻長篠の戦 ❼賤ヶ岳の戦
❽戦国随想 ❾戦国の風俗と美術

東京外神田2-18-6 **春秋社** 電話(03)255-9611

社会思想社

日本文化の原点を探る！
日本を知る事典

大島建彦他編 あまりにも身近かにあるために、つい見過してきた、日本の生活文化、伝統習慣を多面的にとりあげ、その背景まで深く掘り下げた、日本人必携の好著。
B5判函入・一〇八二頁 定価六八〇〇円

図説西洋哲学思想史〔上〕〔下〕
●西洋の知恵

B・ラッセル 東宮隆訳 代表作『西洋哲学史』の内容を消化し、従来言葉でしか表現されなかった哲学思想を図形に翻訳して簡潔明快な表現により哲学の面白さを綴る。
A5判函入本文二色刷・平均三〇〇頁 定価各三〇〇〇円

東京文京本郷1―25―21／電話代表（813)8101

非売品

昭和52年9月1日発行 年4回発行 第17号
発行所 人文会 みすず書房内
〒113 東京都文京区本郷5―32―21
(113―91 東京都文京区 本郷局私書函89号)