

人文会 ニュース

業務用

文栄堂書店に聞く 新山社長・大枝店長 (1)

《司 会》前田昌男(有斐閣)

人文会々員19社出席

《ゲスト》守屋繁雄(東 販)

小関道賢(日 販)

特約店の選定を終えて 特約店委員会 (22)

各委員会だより (販売・宣伝・弘報各委員会) (23)

わが社の人文図書・回顧と展望 会員社20社 (24)

'77. 12

18

イタリア民主主義 の構造 片桐 薫

西欧最強の労働運動、分権と自治のための大衆運動、その双方の結びつきによるイタリア革新の構造を、日本の現状を見すえつつ具体的に分析し、その実態と目指す方向を説き明かす力作。 1600円

治安維持法小史 奥平康弘

極め付きの悪法、治安維持法とは何であったのか——治安維持法研究の第一人者が、その成立から崩壊までの歴史過程に即して解き明かす待望の通史。 1800円

筑摩書房 東京神田小川町2の8
電話03(291)7651

UP選書

岩崎武雄
カントからヘーゲルへ

岩永健吉郎
西欧の政治社会

築島 裕

国語の歴史

木村尚三郎

都市文明の源流

湊秀雄・西川治・磯田浩・浜田隆士・横山正

地球人の環境

46判・各900円

東京大学出版会

113 東京文京本郷7-3-1 (03)811-8814

現代社会科学叢書

脱学校の社会 イヴァン・イリッチ 東洋、小澤周三訳

学校教育への警鐘

八五〇円

現代の学歴社会化と産業社会の行き過ぎをもたらし、人間的なみずみずしい作用を社会全体に及ぼす理想的な教育、脱学校を大胆に提起する問題の書。

ケス・ケニストン

一八〇〇円

青年の異議申し立て

高田 草津訳

資本主義社会の成熟とともに昂進してきた青年の不满反逆の実態を、一九六〇年代のアメリカにとらえた青年研究の集大成。

東京創元社
162 東京新宿新小川町

日本評論社

ある裁判官の回想記

浦辺 衛著

二二〇〇円

東大事件裁判長、東京高裁の石油ヤミカルテル事件裁判等を経て退官した著者が、歩んできた一筋の道をふりかえる。

真実一路 一裁判官の歩いた道

熊谷 弘著

二八〇〇円

戦中戦後を、四十余年間、実務の第一線で裁判官として活躍してきた著者の「うまずたゆまず歩んできた真実一路の道」の記録。

東京都新宿区須賀町14/振替・東京0=16

40 30 10 0

- 一、収録出版社数
掲載点数
一、判型・頁数
二、頒 価
一、送品予定日
一、申込先取次店
一、書店名刷込
一、申込締切日

一、収録出版社数
掲載点数
一、判型・頁数
二、頒 価
一、送品予定日
一、申込先取次店
一、書店名刷込
一、申込締切日

昭和五三年四月上旬
東販、日販、大阪屋、栗田出版販売、鈴木書店、明文図書、日新堂書店、日教販
お申込み部数二〇〇部以上の書店様で、店名刷込みをご希望の場合は刷込実費（一部につき五円）
にてお引受けいたします。書店名、住所、電話番号をお知らせ下さい。
昭和五三年三月一日（水）厳守下さい。
部数に限りがありますので、お早目にお申込み下さるようお願い申し上げます。

きりとりせん

部
人文図書目録刊行会

一九七八年版

人文図書総目録

A5判 書店様渡し五三円（読者頒価三〇〇円）

買切

書店名

店名刷込み原稿

書店名

ご住所

電話番号

4 月 上 旬 発 売

人文図書目録刊行会発行

人文図書総目録 一九七八年版

予約募集について

「人文図書総目録」一九七八年版を左記により刊行いたします。

激変の社会情勢の中にあつて、人文図書の需要が急速に高まっているのは、人間として生きる基盤を築き、基本的な人間形成の手段としての読書の役割りが見直されてきたからであります。この要請に応えるものがいわゆる人文図書であります。本目録の普及によって、より一層増売の成果をお挙げ下さるようお願いいたします。

☆本目録の特色☆

①掲載書目は哲学思想、宗教、心理、社会、評論の分野を36部門149項目に分け、更に主題別出版社名五十音順に配列し、適書選択の便を計っております。

②巻末に書名索引並びに著者索引を付け、検索の至便を計りました。

③収録出版社名簿一覽表を付け、内容照会等の便を計ったほか、人文関係雑誌の一覽表も、文字通り人文図書を網羅してあります。

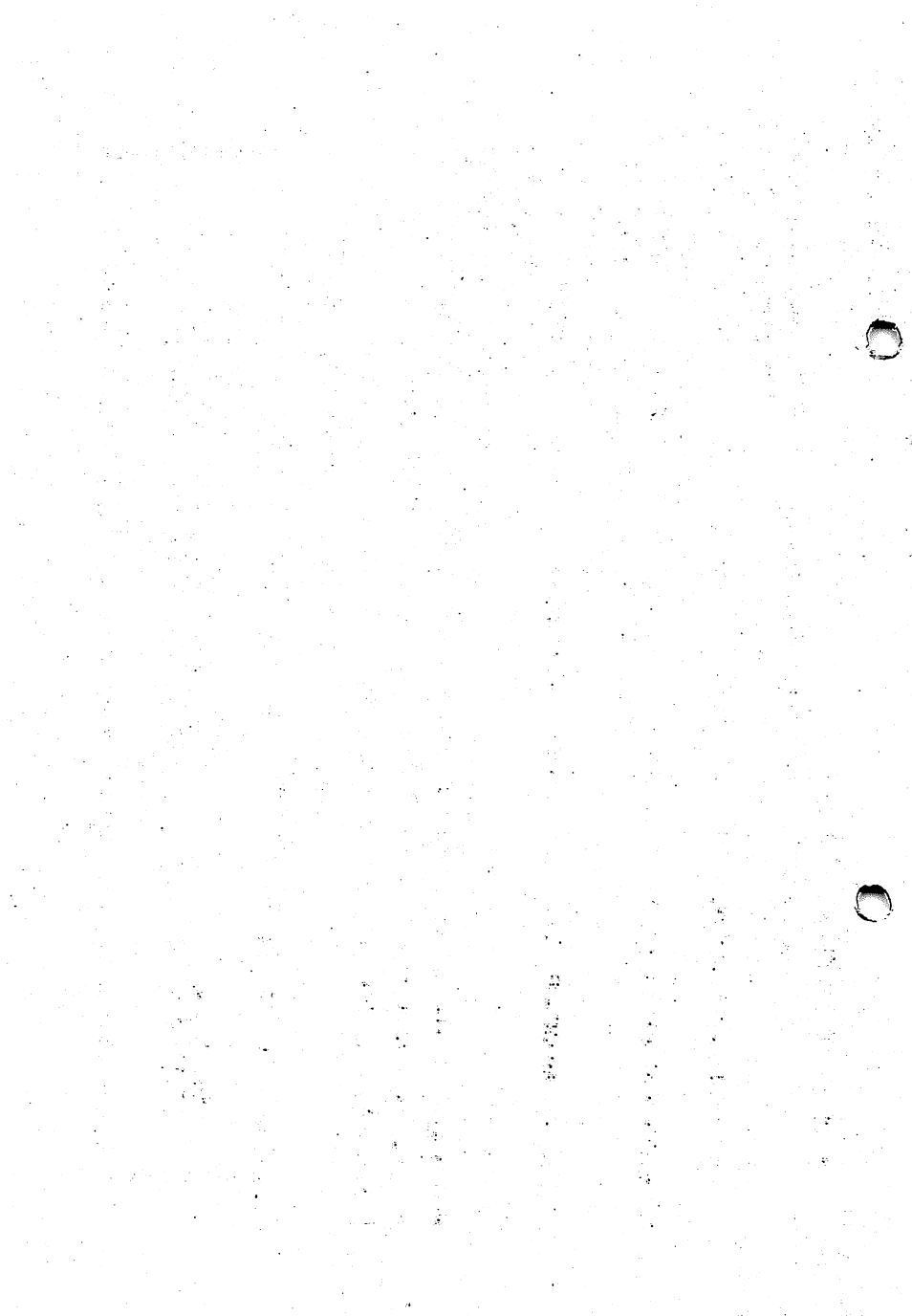
④本目録は広く読者に普及されることを希い、製作原価をはるかに下廻る廉価で書店の皆様にお頒ちいたします。

☆配布対象☆

◎高校・大学、図書館、官公庁、会社、一般読書人に広く配布下さるようお願いいたします。

書店様各

人文図書目録刊行会



文栄堂書店に聞く



文栄堂書店 新山滋人社長

// 大枝次徳店長

東販・守屋繁雄部長

日販・小関道賢部長

司会＝前田（有斐閣）

発言者＝相田（みすず書房）

安藤（現代思潮）八木田（平凡社）

山根（青木書店）中村（晶文社）

鈴木（大月書店）

1. はじめに

安藤 過去何回か書店訪問をやってきましたが、今回の場合は、研修旅行のスケジュールの一部ということで、会員社がそろってお邪魔にあがり、お話をうかがうということと、さらに、販売会社の方が初めて参加されておりますのでその辺もひとつ十分ご活用願いたいと思います。

前田 販売会社の方がおられるわけですが、その販売会社の方がおられるからといって、遠慮なしに販売会社に関する問題についても、わたしが言うのはおかしいですけれども、批判をしていただいて、ご意見を十分に出していただきたい。そうでないとこの会が実りのあるものとはなりませんのでその辺も含んでいただいて、それから、会員の方も、いま申し上げたような事情を踏まえまして、活発に意見を出していただきたい。特に指名は致しませんけれども、活発にご質問なりご意見なりを出していただきたいというふうに思います。

それでは地方都市、山口においての書店経営についての基本的な方針といえますか、その辺のところからお伺いできると、たいへん好都合なんです。

2. 戦後の新参が最古参に

社長 わたしは山口出身じゃありません。福岡県の八女郡でして、要するに久留米の田舎ということになるわけですが、終戦後の昭和24年の9月の19日、東販さんが開店されたように記憶しております。東販さん、日販さんもそうだと思いますけど別にそれに合わせたわけじゃないんですけども、昭和24年の9月の19日に山口に参りました。そして、開店したのは25年の1月の21日であったわけなんです。だいたい現在のところで開店しました。開店したとはいいいましも、本は全くありませんでした。資本がないから本があろうはずがないわけです。ですから、最初取り引きを東販さんに持ち込んだら、ものの見事にけられまして、しかたなく金文社。そこから中央社にまた頼んでいただいて、雑誌だけでも、中央社から1年間ほどもらったようなしだいです。そのうち、文春さんのことからちょっとお話があったのがきつ掛けになりまして、今度は東販さんのほうで、ぜひということであったんですが、当時、中央社さんが、恐らく現在の中央社さんであるとするならば、そのまま取り引きは続いたかもしれませんけど、あの当時は商品が少なかったうえ、わたしどもの開店資金も大変苦しい状態にあったわけで、しょっちゅういろいろの問題がございました。中央社さん自体も今にして思えば、いちばん苦しい時代じゃなかったかと思うんです。雑誌が潤沢に入らなかったわけなんです。部数のことばかりじゃございません、全体が足りないからじゃなくて、中央社さん自体があんまり品物が入らなかったということを聞いております。経済情勢の関係で、品物がない時代でしてちょうどそういうときに、東販さんから誘いが今度は逆にかってきましたから、背に腹はかえられないということで、中央社さんのほうに不義理をしたような格好になって、それはきちっとお断りにも行きましたし、上京して了解を得たわけですが、そうしたら、現在のうちの（中央社）状況ではやむを得ないだろうからといったわけで、中央社さんにも了解をしてもらい東販さんになったような次第で今日までそれがつづいています。若干移りはしましたが、場所的には現在の店のところの一角になっておりますが、ともかく店舗をもちましたのです。まあ運がよかったのかもしれません、ほかの書店さんが全部だめになったんです。倒産か、もしくは夜逃げをなさったというような状態で、そんなことを言っては悪いですけども、ちょっとここだけ、違ったケースが起きてまいりまして、それがだいたい開店して10年以内には全部入れ替わってしまい、わたしどものような、いちばん新米がいちばん古くなったというようなわけなんです。そういう状態で、その後、東京から品物を取っている書店さんは現在の7軒になっておりますが、その中では、わたしどもが、いちばん古くなったという、そう

いうふうに入れ替わってしまったというような現象が起きたわけです。

3. 煙突のない町の悲哀

さて、山口市についてですが、実質人口は7万ぐらいいきありません。統計の上では、10万7千ということになっておりますが、そのうちの3割強ぐらいいき、新幹線の駅のあります小郡の商圏も一部かぶっておりますから、非常に行政区域が、うちの場合広いわけで、山口を10としますと大阪市の面積は7ということですね。そこにその10万の人口がおるわけですから、いかに山やら野っばらが多いかということになるわけでございます。この山口盆地の中の人口というのは、だいたい7万でして、いまま昔も全然変わっておりません。わたしどもがこちらへ来ました昭和24年といまとてもほとんど違いがないといった状況です。ただ、人口が一時減ったわけなんですけども、かなりの遠方のほうまで合併したことによって、辛うじて現在のような状態を保っているといったわけです。いまは1年間に500人ぐらいいき増えてきたと言っておるような状況で、非常に経済力のない町で、煙突が1本もない町なんです。ですから、ここは公害なんていうものは思いもよらないんですね。やっぱり、我々商売人の立場からしますと、公害のあるような町でないと、つまらんなというのが、もう合い言葉になっておるのが現況でございます。非常に活気がないわけで、したがいまして、山口の国民所得、市民の所得と申しますか、それは全国の水準よりもちょっと下回っております。また山口県自体も、実はそうなんです。山口県も155万ですが一時は170万の人口がありまして、それがどんどん減っていった、ようやくいま歯止めは掛かっておりますが、それでも日本では10番目の工業県と言われておるんです。その10番目の工業県でありながらいわゆる国民所得は全国平均よりも下回っているというのが実状です。

なぜそういう現象が起きるかと言いますと、山口県は三方が海に面しており、海岸線は長いわけでございますけれども、山口県の産業、いわゆる工場というのは、石油化学をはじめとする誘致産業なんです。そうした誘致産業が主体であって、それが県下の主要港を占領しておるし、それから下関のように漁港という第1次産業に属しておる産業が主でございますし、さらには、さき程皆様が秋吉台をご覧になってこられたことと思ひますけども、あれはほんの一角でございまして、相当広い面積にわたって石灰岩の山が縦走しておるわけなんですけども、これももう第1次産品のただみたいなのでありまして、みんなよそへ運び去られてしまっておるというようなことで、いわゆる民度が低い。経済力が低いんじゃないかといえるように思ひます。その上に、広島、北九州、福岡という、いわゆる三つの100万都市からの吸引力も非常に強いというわけで、いわば

狭間にある街といえましょう。最近では下関もそれに対抗して、りっぱな巨大ショッピングセンターを作っておりまして、間もなく開店になるわけです。それも果して歯止めになるかならんか分らないというのが現状です。いいかえればどれだけ福岡、北九州に取られている客をつなぎとめ、逆に吸収することができるかということが当面の市の課題じゃないかと思うんです。

山口市というよりもそれ以前の問題として山口県がひとつ発展しないのは、山口市が小さいからなんだといえます。ほかの県庁の所在地ではあまり例をみないと思います。山口の場合は県庁の所在地が、県下の他の都市よりも小さい。県下でも5番目なでございます。下関、それから宇部、徳山、岩国、山口といった順で、そうして6番目の防府と並んでおる。全く一緒ぐらいでして、防府のほうは逆に人口が集中しておるんです。平野の中に7万おります。山口は山の中に7万というようなことで、実質的には6番目の町なんです。そういう関係で、中核になる都市が県にはございませんから、したがって、広島にも客を取られておるというようなことで、10番目の工業県でありながらも、経済的にはきわめて弱いわけです。

ですが、ただ一つだけいいのは、道路ですね。道路だけは非常に発達 तरीっぱなのが通っております。

いま、県庁の関係者たちなんがいちばん嘆いているのは、何といってもこの山口が小さいということですね……。30万都市計画というのを、10年ぐらい前からやって、そして、5年間ほど、あれやこれややってみたわけですが、近ごろは県もさじを投げて、もう言ってもしょうがないというわけなんですね……。わたしどもが長々とういう現況をご説明申し上げるのはなぜかというと、やはりそれが、我々が日常本を売る市場としての山口の実態であり、売り上げにもそういう実態が非常に大きなマイナス要因として働いているということを申し上げたかったからです。そうしたマイナス面をカバーしているのが、わたしどもの場合、20年選手の店員がそれこそ6名もいるということではないかと思うのです。10年15年という人たちが何人もおるわけなんですけれども、結局1人当たりの売り上げというのはその割にないというのが現況です。たとえば四国の段々畑を耕しておるような状態でございまして、非常に土地が肥えておる、肥料もやらんでもすむという北海道やらアメリカの土地みたいなどころであるとするならば、そういう20年選手、15年選手の人たちが、本当に腕を振るうことができるわけでございますけれども、なにぶんそれができないということですね。それから、大学の前の店を見ていただければ、分かるかと思いますが、施設も思い切ったことができないというのも、やっぱり人口からくる効率の問題、本店の1坪当たりの効率が悪いのが、ここに作用するわけです。人口が多いと、それは1坪当たりの効率が、ご承知のように上昇する可能性がある

わけですけど、私どものほうは、現店舗ですら実は人口に対しては過大投資とでもいいですか、過大投資とは思っておりませんが、過大面積であるということがいえるんです。ですから、1人当たりの売上高が非常に低いということが、経営上、いちばん気になる点でもあるわけです。

従いまして、わたしが最初にお礼を申し上げましたように、皆様の常備がいかに有難いかということが、資本の面からでも言えるわけです。とてもとても自分たちの力だけでは、自己資本だけでは大変で、ほかの商店みたいに、ないときは別のものでごまかすということもできません。第一、1年に1回、先程申しましたように、常備の商品は入れ替えていただくから、いつも新鮮度を保つことができるわけです。人口が少ない、収容力が少ないという条件のなかで、長期に商品を展示できることは我々にとって大変有難いわけです。

また山口にとって非常に残念なのは、夜間人口と昼間の人口をとってみると、山口ではかなり秘密にしておりますけれども、実は夜間人口のほうが多いということなんです。こういう県庁の所在地というのはちょっとないんじゃないかと思えますね。これは、統計上もはっきり出ておるんですけど、公にすることを伏せております。それは恥ずかしくてとても言えた義理じゃないというようなわけですね。

そういうことで、なかなか売れないわけですけども、皆様のおかげで、わたしどもの常備寄託とか、特選図書とかいうようなことが非常に役立っているわけです。

4、常備寄託と返品率について

1人でしゃべって申し訳ないんですけども、ついでにしゃべらしてもらえば、最近では返品率が非常に問題になっておりますけれども、わたしどもから言わせてもらえば、統計の取り方が悪いんじゃないかなということです。確かに返品も多いですけど、統計の取り方に問題があるんじゃないかと思えます。常備寄託とか、長期委託とか、あるいは特選図書というのは別個に考えるべきで、これほどコンピューター、その他の統計手段も発達したことから、これをやっていただかないというと、本当の実態は出てこないという気がしますね。常備寄託は100%返すのが本当であって、あるいは返品率が引掛かるとするなら、それは日ごろ売上げカードを保持してない証拠であるということです。いわゆる資金繰りに売りっぱなしにしている。最近のことはわたしは知りませんが、昔聞いたことがあるんですが、炭俵があったころなんですけども、常備寄託のカードが炭俵に1ばいも2ばいもあるという話を聞いたことがあるんです。そういうところは、どういうことをしておったかという、資金繰りに使っておった。一般にはです

ね、長期寄託と混ぜたりしなかった。最近はそのようなことをする人はなくなったと思いますけどね。そういうことをしていたところは、じゃ20年前と今とはどうであるかとみてみますと、やっぱり伸びておりませんですね。別にオーバーな話ではなく、よく知られております。もちろん個々の書店さんについていっているわけではなく、ある書店さんの深刻な例を知っておるわけなんです。そういうところは決して伸びてはおりません。わたしどもとしては、くどいようですが、常備寄託というのは、非常に有難いわけでした。版元さんの常備商品をもって商いをさせてもらっていると、こんな小都市では、非常に助かるわけですね。だから、坪当たりの効率とか、いろんなもの、回転率を出しますと、回転率そのものは、やっぱり7回転を切っておるといふ具合です。6、7ぐらいでございます。しかし、その常備寄託をはずして計算しますと、これが30回強、20回強、ということになるんですよ。

前田 今のお話の中で、人口が増えないというようなことが、全体的な不況といえますか、そのあおりもあって、書籍・雑誌の売れ行きも思わしくないということですが、やっぱり直接、売上げに響くということになるんでしょうかね。

社長 わたしたちは、不況という言葉ではあんまり感じないですよ。感じないというのは、さっき言ったように土地の肥えておるところ、人口が非常に多いところの書店さんが言われることではなかろうかということとして、わたしたちの場合は、もう貧乏に慣れておりまして、成長率10%を増やすことでもう汲々であるというのが、昔からです。どんなに景気のいいときでも、以前から、何々景気とか何とかというふうに言われている時代もありましたが、そういう時でもこの町では余り関係がないわけなんです。それは幾分はありますよ。しかし、公務員の町でございまして、何しろ煙突が1本もないという町ですから、景気変動が少ない、公務員の給料はそれほど上がらないということですね。だから、今は逆にいちばん安定してるんじゃないでしょうか。よそが落ちこちたから。（笑い）徳山あたりがずっと落ちこちてきましたからね。わたしたちはここに止まっているわけです。よそが上がったり下がったり、上がったり下がったりして、現在のはちょうど下がった状態にあるから、だいたい肩を並べたというようなことが言えるんじゃないかと思うわけです。

5. 売上増は品揃えから

前田 今のお話の中から何かお伺いしたいことがあったら、おっしゃっていただきたいと思います。どなたかございませんか。

相田 鳥取、松江と回ってきたんですけども、鳥取、松江も人口的にはだいたい12〜

3万人ですね。こちらも10万ということなんですけども、わたしのところの品物でみると、鳥取は常備店が1軒ぐらいいですか、松江は2軒ありますが、山口県ですと、おたくがわたしのところの本をいちばん売るわけなんです。それで松江の2軒を足しても、おたくさんのほうが、余計売るわけです。何かその秘訣があるのかなと思うんですが、ちょっとその辺についてお伺いしてみたいです。

社長 さっきは回転というのは申し上げなかったんですが、今回はおたくの品物だから、おたくが回転率をにらむのは当然でしょう。だから、それにはお応えする必要があるんじゃないかなということになりますか……。それから補充というのは、毎日やっています。毎日とにかく伝票を送るということ。それから、品物はいつともなくならないようにということを心がけているわけです。それから、出版社さんからはよく、こうやってもう一ぺん再度チェックしろという要請がありますが、そういうことも割とまじめにさせていただいていますから、よほどのことでないかぎり、絶対要求通りのことをしろということを店員には厳格にさせております。それと、うちは20年選手が多いわけですよ。女店員がちゃんとしたのがおりますし、男の子をびしと付けておりますので、それで商品管理はどうにかうまくいっているわけです。だから、小売店としては、うちは、ぜいたくな人の使い方をしてるわけです。坪効率についていいますと、1人当たりの販売高もやはり落ちるわけです。わたしどもの人件費は対売上高比で13%強使っております。これは普通だったら、もう赤字が出るはずなんです。そこをいかにして、それを使い、赤字を出さずにすませるかということに一生懸命努力をさせてもらっているというのが現況ですね。

相田 読者の質が高いということはないですか。

社長 多少は高いと思います。それはサラリーマンの中でも、いわゆるホワイトカラーの比率が高いですからね。ブルーカラーの比率というのは、夜間こっちへ帰って昼間は宇部とか、徳山とか、防府に行ってる人たちが多いという証拠ですからね。

相田 山口県では、徳山とか、下関とかというのものもあるんですけども、うちの場合、こちらのほうがいちばん売れるわけですよ。

社長 官公庁がここはきちんとしていますから、それなども……やはり関係してるんじゃないでしょうか。

前田 わたしのところでも、お送りいただく売り上げスリップによる統計でみる限り今年のほうが昨年より3～4割多く売り上げスリップをいただいでるんで、冊数的には余計売っていただいでるんじゃないかと思えます。

相田 それから、お店の方の質の高さということと、また読者の教育レベルというような問題と、両方がマッチして、規模の割には売上げが上がっているということになりま

すか……。

社長 それは、 そうしないと、 今度はお客さんのほうが満足していただけないわけです、 いま世論調査をしても、 満足だということはおっしゃらないと思うんです。いくら努力しても、 これでいいということはありません。 だんだんよその書店に負けんようにと思って……。 よそというのは、 山口市のという意味じゃなくて、 わたしどもは常に全国的視野と言ったら、 おかしいですけども、 またおこがましいことでしょうけども、 そういうことを考えてよそさんがやってきたことを若干うちも、 例え悪条件の中でもやらなきゃということをやっています。 しかし、 それでほめてくださる方も、 それはもちろんありましょけども、 読者というのは、 その基準に慣れてしまいますから、 もうちょっとここで何とかしませんといかんというようなことはいつも考えてるわけなんです。 わたしどもにとって一番の悩みは、 何といっても、 東販さん、 日販さんも共通の悩みをおもちだと思いますが、 注文品が17〜18日も掛かるというような状態ですね。これがもう非常に問題になるということなんです。

鈴木 平均値が17〜18日ですか。

店長 早いのでいたい16日ぐらい。

前田 それに関連しましてご注文の短冊は、 こちらの場合は地域の取次店さんへ回されないんですか。 本社のほうへ直接回されるんでしょうか。 北九州じゃなくてですね。

社長 いえ、 両方使っております。 わたしのほうはちょっと言いつらいんですけど、 その点では東販さんがすばらしく力を入れてくださっておりますから、 うちで出てない品物だったら、 どこでも出てないんじゃないですか。 そのくらい品ぞろえには力を入れています。 だから、 速いものと、 もちろん2〜3日で来ますよ。

前田 両方を使われるということは、 物によって、 おたくさんのほうで分けて、 例えば北九州のほうへ出すとか、 あるいは本社に出すとかと言われる訳ではないんだと思うんですけど、 どういうふうな形で例えば、 注文がどういうふうに分けられて……。

社長 物にもよりけりですけどね。

前田 北九州に在庫がありそうなものは、 北九州へ送り、 あとは本店へというわけですね。

社長 そういうこともあり得るね。 要するに北九州さんから、 取るものもあれば本社からくるものあり、 全体の4割ぐらいは本社から入ってくることは間違いないです。

前田 東販さんの北九州からは毎日見えているわけじゃないんでしょう。

社長 いえ、 来ません。 1週間に1回です。 それはあんまり当てにしないんです。

前田 先程の、 常備はたいへん有難いという社長さんのお話があったのですけれども、 常備寄託で預かってる品物がだいたいお店の全商品の何%ぐらいですか。

社長 金額にして、やっぱり専門書が高いですから、55%ぐらい。

前田 先程もお話がありましたように、注文品が2週間以上も掛かるということですね。そういう点で……。

社長 それは客注がそうですね。だから常備はそんなに掛かりませんね。2～3日で補充ができています。

前田 常備の補充などについては、北九州から補充されるという形になっているわけですね。

社長 だいたいはそうです……。

前田 そこで、客注品ですと、物によって本社のほうへ回さざるを得ないのがでてる。その場合に、2週間じゃこないということですね。

社長 お客さんの注文の場合は、もうほとんどが特殊な本が多いわけですから、相当時間が掛かるんですよ。

前田 時間が掛かるということは、東京都内でも1週間は掛かる。東京都内でも10日掛かるなんていうことが言われてるわけなんで……。

社長 結局、輸送の通知がその前後の4日。郵便を2日としますよね。それから輸送を2日とするなら、この4日間の違いだけです。東京都内と全く同じですよ。

6. 注文品の流通問題

前田 注文品は日数が掛かるということが、最近業界の中でも問題になっておりますし、東販さんとか、日販さんとかに対しての風当たりが強いといいますか、もう少し日数について、短縮できないものかと、非常に大きな問題にはなってるわけなんですけども……。

社長 ところが、東販の現機構ではどうしようもないんじゃないかと思えますね……。要するに、現在の分類の仕方に問題があるんじゃないか。分類するのに、大分け、中分け、小分け、各担当別というふうにしては、相当時間が掛かるはずですよ。各社からカードと注文が来てしまっちは……。

守屋 日販さんもそうですけど、わたしどもに1日、相当数の注文短冊が来て、その短冊仕分け工程でたいへん人手と時間が掛かるわけです。それでわたしどものお願いとしては、出版社さんがスリッパに書籍コードを表示して統一された形で製作していただくと、OCRによる自動仕分けが可能になりますから、それで短冊仕分けの工程が短縮されるということになりますので、これが実現されれば、短冊の仕分け工程が短縮される分だけ早く注文が処理できることになります。

それから、いつも問題になりますのが客注品なのですが、多種多様にわたっていて取次店の常備在庫品以外の銘柄が比較的多く、集荷あるいは届けによって調達されることになります。この調達が交通の輻輳とか規制あるいは距離的な関係で円滑にすることがなかなか難しく、物理的にも速度の面で大変困難になっているのが実情です。

わたしは商品管理を担当して、痛切に感じたことなのですが、やはり注文品を取り扱う業界3者がそれぞれ客注品を優先して処理するという意識を強めていただく。わたしのほうとしては当然ですが、出版社さんのほうでも、客注品を早く出荷するような姿勢で取り組んでいただけると、いまよりは改善がされると思います。中には、わたしどもに1ヵ月以上たってから注文短冊を品物に付けて持ってくるような版元さんも現実にはあるわけです。平均しますと、わたしどもが注文短冊を版元さんへお届けしてから1週間では完全に調達できないで、だいたい70から80%ぐらいの調達率になり、版元さんの出荷体制や品切などの事由であとの20から30%は、10日も、15日も、中には1ヵ月もかかるものが出るという現状です。

先般も大学生協さんで、客注品について、調査したレポートを拝見したのですが取次のあの作業工程は、いくら縮めても、1日か2日が限度でやはり出版社さんの体制にも問題が多いと指摘されておりました。これは出版社さんと言っても、全国で千社以上あって、東京、大阪を中心として、地方にも分散しており、流通面でいろいろ難しい問題もあるわけです。

人文会の版元さんは注文品の取扱についても非常にご理解をいただいております。私どもも更に内部の改善を計かるとともに出版社さんにも客注品の優先出荷をお願いして今後も注文品のスピードアップには積極的に取り組んでゆく積りでおります。

社長 それはそうでしょうが、おたくの中に、現実に在庫を持ちながら、例えば店売に行けばあるとかですね……。これは店売のを客注に取られたら大変だということで、そこでは出庫しないというようなこと、それは分からんでもないですけど、一種の管理倉庫にはあるでしょうけれども、おたくの中においても問題がかなりあるんじゃないでしょうか。社員教育をしてもらわんと。机の上をきれいにするのがさばくのだというふうなことが、現実にはあると思うんですよ。人に預けたからその段階ではとに角早く処理がついたということになるんだろうけど。わたしなんかはやかましく言うから、だいたい優先的にやってもらっているということは、どうもそうだと思うんです。それから、やっぱり部屋の関係もあるでしょうが、いろいろ分けられるのにおいても、搬入されてから出荷までに現に東販の中に3日ぐらいある計算になっておるみたいです。それから、今度はカードの場合など、注文なんか行ってから、東販の中で、だいたい5〜6日は結果的にそのいわゆる発送までに、それから出版社さんが握っておる日にち、東

販さんが握っておる日にち、握っていると言うとおかしいけど、手間の掛かるということですね。

安藤 版元の側にもあるんですね。

社長 両方にあるよ。

守屋 両方にあります。わたしどもも、真剣に注文品の速度アップについて内部の合理化と改善については、努力しておりますし、また係員の注文品に対する真剣な取り組み方や取扱い方法についての教育も行なってレベルアップを計っております。

社長 それはちょっと時間が掛かるでしょうけどね。時間というより、その改善されるまではね。やっぱり場所の問題とか、いろいろあるに違いないから、一概には言えないけど、とにかくもう地方書店の最大の悩みは、その客注の遅いことで、お客さんとのトラブルもその点が一番に多いのじゃないですか。

守屋 抜本的な改善には時間もかかりますが、直ぐ出来るものと時間が掛かるものに分けて、当面の問題としては客注品を優先的に処理するというシステムの改善に取りかかっております。

社長 客注ではお互いにもうからんのだから、もうからんことをやるんだから、取次も出血かもしれないけど、われわれ小売店でも出血なんですよ。客注は、普通の補充注文は別としてもですね。補充注文ではそれほどトラブルが起こらんからね。うちでも係が1人おりますからね、書類照合から。客に対して「来ました」という電話を掛けたり、配達で持っていく場合もあるし、はがきを出す場合もありますよね。そういうことをやっていますとその手間代と通信費だけでもばかにならないわけなんです。客注については非常に喜んでもらわんならんわけなんです、普通だったら。出血サービスをしたら、本来喜んでもらえるわけなんです、品物の届くのがおそいと逆にお叱りをこうむるということなので本当に大変なんですよ。

前田 比較的そういう問題では間になつ取次店さんのところに批判が集中しがちですよ。

社長 それは取次店としてのパイプが詰まっていること、そちらの方では分かっていることでも、こちらから見た場合は分からんですからね、実際は……。

前田 版元のほうでも、だいたい各社自分の社屋に置く商品が、社屋が手狭になってきて、倉庫を遠くに建てる社があるわけですが、都内の近くじゃなかなか建てられないのが実状ですから、所詮は遠くに倉庫を建てるわけですが、たまたま本社になくなった品物を、遠い倉庫から取り寄せなきゃならないというようなことで遅れるというケースもございますね。版元にもやっぱり、そういう問題は出てきました。

守屋 取次店のスペースにも限界がありますし、また出版社さんもスペースの関係で

3ヵ所、4ヵ所に分散管理されてるところもあります。

社長 その点について、わたしが一つ申しあげたいのは、短冊を、管理倉庫のほうに回せば、かなりのものが絶対あるはずなんだけれど、それをいきなり出版社の方に回してしまうから……、それでだいふ暇が掛るのがあるんじゃないですかね。そういう点の教育はやっぱり徹底してやってもらわんといかんのじゃないかと思うんです。もちろん、こっちへ回したために1日遅れるか、2日遅れるかも分からないけれど、逆に管理倉庫に回した場合、あったときは早いけども、それを回したばかりに、それよりか無難の道を取って、こっちへ回すのがいいかも分かんけども、やっぱりその辺をきちんとしてもらわないと。管理倉庫にもなくて出版社に回るというケースもあろうけども、せっかく管理倉庫があるんだから……。

7. 新刊とパターン配本

前田 注文品の問題もそうですけれども、松江の書店さんとお話し合いをしたときに、注文しても、思うように新刊が入らないというお話なども実は出たんですが、今度、その新刊の問題に入ります。各社も新刊案内を出したりしておりますけれども、その新刊の注文が、文栄堂さんの場合、どういうふうに入ってくるのか。それらの問題と関連しまして、パターン配本が実施されてるわけですけども、パターン配本について、何かご意見があったらお願いしたいと思います。

社長 私のほうは、人様がそういったいろんなことを言うようですけども、新刊はそれほど不自由はしておりません。結局、これは自分たちで、いま力関係だと思いますから、力関係でできることなら、強硬にお願いするということで、ある程度できるわけですね。

前田 やっぱりパターン配本の場合、送ってくる品物が非常に少なすぎる。この本だったら、もっと送ってくれてもいいはずだとか、あるいは、本が多すぎる、この本はいぶん送ってきたというようなことはあるんじゃないかと思うんですけれども。

社長 それはあるけれど、それより、パターンの中でも、いちばん困るのは、さっきちょっと管理倉庫で申したことに関連して付け加えて言わせてもらおうと、やっぱりいわゆる大手と言うか、管理倉庫にはわたしたちはたまにしかのぞきについていないから大それたこと言えないけども、大手だからあの場所を取っておられるような気がするわけです。中堅どころのものも、そろえるようにしていかないと。大手ばかりを主に、管理倉庫で偏った集荷をし、山積みしないで、幅広く扱うことでそのスペースを活用することが大事だと思います。限られたスペースですから、どっちにしても狭いと言ってる

わけですけども、そういうことをやってもらおうと、さっき出た客注に対する処理も速くなることにつながるのではないですか。

前田 こういう本はもう出てるはずなのにまだ来ていないか……。というようなことはいかがでしょう。

社長 割合は少ないな。

店長 そうですね。一応入ってきておりますから、その点は余り問題になってないと思います。ただ、新聞広告よりも2〜3日遅れるとか、そういうことはあります。

社長 例えば、法経なんかで言いますと、うちなんかはパターン配本の場合、経済学部門が山口大学にあるわけですから、比較的そういったジャンルのもの、例えば簿記会計を置いとくというようなことで、そろえるわけですが、簿記会計の専門書と普通の通俗的な会計書とが出た場合、それぞれ5部づつ来る。それは何べんいってやっても、やっぱり一緒になるわけです。専門書を5冊送るんだったら、こっちのほうも7冊というふうな送り方だから、町が小さいから、一般的なもの、もうそんなに売れません。結局、そういう点がなかなか難しいですね。これは簿記とか会計に限らず、何でもそういうふうになっているというのが実状です。中には、今度専門書の中で、これは2冊じゃいかん、3冊ほしかった、4冊ほしかったというのは当然ありますから、そのときは再注文しております。だから、なかなか理想的にいかんですが、うちの場合は、まあまあということじゃないかなという感じをいつも持ってますけどね。

相田 人文会では新刊については特約店中心に新刊ニュースを出して情報を流し、できるだけ書店さんが申し込む方向に、会としてお勧めしてるわけですけども、現実には何とかやっておりますが、申し込んだ通りに部数が入ってきますか。トラブルはあんまりありませんか。

社長 相手が強く言われたら、割と入ってきますよ。こっちのほうも正確に返事を出しますから。これはまあまあ確実だといえましょうか。

8. 商品構成と売上率

前田 ご当地に研修旅行に伺う前に、アンケートでお答えをいただきましたが、おたくの店売での売り上げの比率をお伺いしたところによると、人文書については全体の5%というお答えをいただいていたと思いますけれども、棚段数が54段ですね。それで、全体の比率はどんなような形になるのか、ちょっとお教えいただけると……。

店長 細かくやっておりませんので、若干違う面があるかも分かりませんが、一応、棚卸をし、それから、全体の売り上げとを計算してとった結果がお答した数

字になったわけなんです。

社長 先月の売り上げを申し上げます。内部的にも発表した数字なんですけれども、伸び率がご参考になるかもしれません。9月の前年同月対比で申し上げますと、伸び率は115.37%です。これは店売全体です。ですから、雑誌も当然入っております。それを分類しますと、文芸書が120.94%で、雑誌がちょっと回復が遅れてはおりますが、107.95%。これはちょっと回復してきた兆しがある。一時は104%まで落ち込んだ月がありました。それから婦人実用書、婦人図書も実用書の中に入れておるんですが、131.13%ということになっております。本の中ではこれがいちばん高いんです。それから新書、文庫が118.62%ですね。児童図書と小学校の学参と一緒にしているわけなんですけど、売り場の関係でそういう具合にしておりますが、これが116.3%ですね。それから人文科学、主として人文書ですが、そのほかちょっと混じったかもしれませんが、これが、非常に残念ながら99.1%というように低いわけです。そして、このときの構成率が、じゃ全体のなかで人文社会科学書の部類だけは、10.1%、これだけを占めております。これは全体の売り上げの中のですよ。それから、芸術、これが美術書関係ですけれども、金額が非常に少ないわけなんですけども、116.2%と。それから図書券は、今月は非常に悪くて、79.51%になってる。学習参考書でございますけれども、これは2階にあります。113.6%であります。それから、理工化学書が110.63%。また、文房具が、あれはファンシーという特殊な文房具ですが、一種のおしゃれ本なんですけども、132.91%ということになっております。そこで全体の構成比で、文芸書が、15.2%です。それから雑誌が22.8%、それから先程触れました婦人実用書が10.3%です。文庫新書が10.6%であるわけです。それから、法経部門が10.1%。学参なんかは、この月は落ちておりますから、9.2%というようになっておるわけです。

それで特色としては、文芸書の伸び率が一時100%切っておりました。去年の秋ごろ。それがだんだん盛り返してきました。それは何であるかという、さっき新刊書と言われた中に確かに入ると思いますけれども、文芸書類似品的な、文芸書らしからぬ文芸書がかなり最近活発に出ておりますが、そういったものの売れ行きがまずまずよかったということ。それまで100%を割っておりましたものが、最近120.94%というふうに復活した原因ではなからうかと思っております。ですから、文芸出版社さんのお得意さんと、2〜3日前も、会ってお話を聞きましたが、うちの傾向は多少違うので、その辺が入荷率で割合にいいのではなからうかということとして考えられるわけです。雑誌がちょっと低調であるのが非常に残念ですけれども、本当は雑誌が逆であるのが去年の状態でしたんです。今年は、4〜5月ごろ雑誌が非常におこちまして、100%に近付いたときもあったわけです。文庫、新書も一時から見れば落ちてきまして、結果的に落

ちてきたのも少し伸びてきたという状態です。先月もだいたいこのような傾向でしたし、今月もあまり変化はありません。

9. 常備商品の補充と返品

社長 わたしたちが補充、結局リストを送ってきますわね。あれはぜひ送ってもらったほうが非常に認識を新たにする上においても強いですね。みすずさんなら、みすずさんと。だいたいその版元さんの従来からのイメージがあって各社さんそれぞれ分かりますけど、装幀なんかでも特色があって、一見してその違いが長くやっていると、分かるわけですけども、やっぱりその都度商品に当ってチェックするというのが非常に必要なんです。ただ、こういうことがあるわけですよ。一々送ったのを書き留めておりませんものですから、目下カードを送っておるものがあるって、それでそれを注文したら、ダブる場合があるわけです。だから、いま、こちらにお見えの筑摩書房さんは非常にご理解をいただいて、だいたい常備寄託を引き上げるとき、それが2冊になっておったとしても、お取り願っておるから、安心してそういうご要望にもお応えができるわけですね。ところが、やったら、それはだめだと、一冊しかないはずだということが原則だときびしく言われると……。もちろん、原則は1冊だから1冊返すのは、当たり前だけれども、そういう意味で、やむを得ないと状況を理解していただき、返品を時に認めていただければ、もうそんなのに躊躇せずに、調べられてよかったと言えるわけですね。岩波さんの場合、全く難しいんですよ、そういう点は。時々あるんですよ。チェックは毎月末で報告しておりますけど、今度はそれを感に頼って、とにかくないのは来ませんと通知しますという引掛かるわけです。

相田 会員のほうは、できるだけ売り上げカードをいただいたら、その分析報告を書店さんのほうにおもどししようと。いくらかでもご参考になれば結構だと。いま、30社中、17、8社が、そういうことを始めているわけです。今日、たまたまわたしのところができましたもんで持ってきたんです。

社長 今日みたいな有り難いお言葉をいただくというと、明日なんか早速、君はまじめにやっているとふうにはめてもらったぞということを伝えますから、更にカードを大事にしたいと思います。

前田 多くの社が、常備をお出ししたあと、新刊補充というような形で新刊書を常備に入ればいいんですけど、うちなんか入れられませんので、新刊の短冊をお送り申し上げて、棚に陳列していただきたい。常備の精算のときは、お返ししますという形でやってる社が多いし、増えてきてるんじゃないかと思うんです。常備の精算のときには新

刊が当然入ってくるわけですから、常備でお願いした冊数よりも多いからということでは、余り問題にならないんじゃないかというような感じがしています。

店長 うちの場合、独自の常備カードを作っておりますので、どうしてもそういう形で同じものが、実際は1冊しか来てなくて、数では、2冊になっている、あるいは3冊になると、そういう現象が起きてきてるわけです。

前田 先程、相田さんが言われたように、売り上げスリップの実績を、分析表をお送り申し上げて、特に先程来出できたように、補充に日数が掛かるとか、日数が掛かるといことから申し上げると、月に平均仮りに3冊なり、4冊を入れるものがあった場合に、1冊の常備だけでは、結局間に合わない。売り損じのもとになるわけですから、売れ行きのいいものはやっぱり、常備に1冊のほかに補充用として取っておいて出さなきゃならないですから、当然常備の精算の時期には、2冊返ってくる、3冊返ってくるというのは、むしろこちらさんで、そういう努力をいただいているからこそ返ってくるんで、版元でも、そういうことは、十分理解をしてるんじゃないかと思うんです。

さき程の回転率の問題ですけれども、回転率の実態というか、将来どういうふうに持っていきたいというようなことがあれば、その点をお伺いしたいんですが。

社長 わたしは総括的に握ってますからね。ただ、店長にそういう権限は、この回転率がこうだからこれをせいということころまでは命じてないんですよ。

山根 いろいろ参考になるお話を承って勉強になるんですけど、逆に版元から見た場合、書店さんが品物を通して全体を見るのと、だいぶ違うわけですね。出版社というのは、悪い癖がありまして、自分の商品を通してしか物を見ることができないという視野の狭い傾向が、とっても強いと思うんですよ。ですから、20社でこうやってお邪魔しまして、いろいろお話ししても、比較的多数な文芸書に近いものを出す版元と、もう哲学思想を中心に本当の人文的なものと、同じ会をやっている、だいぶ考え方や見方が違うと思うんです。

少し独断的な言い方ですが、例えばわたしのところでは、人文書の典型ですけど、大ざっぱに言いますと、100冊ぐらい常備をお願いしますね。それが1回転なり、2回転。高いとこで、5回転なんていうところもありますでしょうけど、それがだいたい平均して1～2回転になるんです。平均出してみますと、年間50点新刊をいま出しているとしますね、そうすると、1点平均1冊ないし2冊ということで、版元側から見ますと、注文品の売り上げというのは、全体の8割近く、7割から8割ぐらいになって、新刊の送品で売れた分というのは、だいたい5割返りますから、新刊のいただく代金というのは、2～3割程度ということになるかと思うんです。結局、書店さんにお邪魔した場合に、常備を置いていただけるお店に新刊が1冊でも、2冊でも行った場合に割合売れる可能性があ

る。だけど、常備がない書店さんに、例え1冊行っても、早期返品になっちゃうだけといえますと、とっても失礼だというふうに強く感じるわけです。そういう点から、返品問題一つ取りましても、専門書の版元は、常備のカードの売上が一応統計的に8割越して、9割強。わたしのとこだって、95%ぐらいになりますけど、それでも1カ月前になると、常備カードは全部止めちゃって、品物が行ったときに精算期になりますから、もう出さないんですよ。やはり95%ぐらい返ってきますね。そうしますと、その返品に達すると、新刊でお願いした分の棚の返品と合わせますと、常備の返品が多いんですよ。冊数が多いわけです。専門書というのは、そういう傾向がどうしても強いわけですね。ですから、文字通り、常備というのが新刊を売っていただく呼び水になるし、基礎になるというふうに私は感じるわけです。文栄堂さんのお話聞いてますと、常備品にたいへん力を入れていただいて、丁寧に扱っていただけるということは、専門版元としては、たいへん有難いお話で、わたしあたり東京にいますもんで、人文会で特約店ということで、12社以上の常備店とか何かいろいろ調査してやってるわけですけど、人口が30万近く——東京近郊になりますと——ある都市じゃないと、人文会で特約店と言って選定できないじゃないかと。地方になった場合、それは15万から20万じゃないかという感じを持って私ずっと来たわけですけど、先程のお話聞いてますと、7万から10万の商圈だということの中で、文栄堂さんが、これだけ専門書を丁寧に置いていただいて、前田さんなり、相田さんのお話だと、だいぶん伸びてきているということの中に、やはり常備に対する愛情ある扱い方で、身にしみて有難い気がしたんです。

人文書というのは取り方によるんでしょうけど、全体のシェアで5%を割った場合にはもう人文書を置く必要がないという判断をぼくは書店さんがするんじゃないか。10坪20坪だと、人文書はだいたいありませんからね。そういうところは、もうあきらめちゃってほかのジャンルにすることになるわけですね。山口の市場で、10万前後の研究素材というのは、2、3全国にもまだありますがね。ところが甲府とか佐賀とかの場合には、人文書を置いていただいているお店は1軒もないというのが実情でございます。やはり常備の扱いということのお話を聞いて、たいへん参考になりました。

10. 常備商品の切替時期について

社長 勝手な言い分かもしれないですけど、常備をくださっておるのは、何か親類みたいな感じがするんですよ。新刊が出たときでも、同じ棚のいちばんいいとこにやっぱり置くんですよ。これはいづれにしても、名前をお預けさせてもらっておるわけですから、うちも各係をきめていますからね。そうすると、やっぱり日ごろ商品を預からして

もらっておる出版社さんにも係が覚えておるでしょう。そうすると、やっぱり雰囲気的にいいですね。その違いがかなりあるんです。新刊においてもあると思いますよ。わたしたちは昔からそういうふうに育ってきたんです。そういうところから出発してますから、常備をどこどこさんがくださった、社会思想社さんがくださったとかいうようなことが、だんだんと積み重なって、ものすごくうれしかったのです。と同時に、お客さんにも、うちはどこの特約店に今度加えてもらいましたと言ったです。いまごろはちょっと時代が変わりましたから、何ですけど、昔は「おっそうか」と言って、先生たちも喜んでくれました。それで、どうぞ一べんうちに寄ってみてくださいって言って案内に行きよったわけですよ。そういうことも一例ですが、そういう気構えが大事ですから拡販というよりも、良い品揃えということを大切にするという思想はいまもっております。そしてそれが経営方針の中に盛り込まれておることは、ある程度、偉そうなことを言って申し訳ないけども、事実ですね。

前田 49年に特約店制度をしきまして、昨年、2年間の覚え書きが終わって公開をしたんですけれども、会員20社のうちに、こちらさんに16社が常備をお願いしてるわけですが、本来、特約店というのは、20社の会員社ですから、20社のを全部置いていただけると、いちばん望ましいんですけども、その当時でも20社全部置いてあるという数は、当時の特約店委員長だった相田さんの記憶でも、指折り数えるほどのお店しかなかったんじゃないかと思うんです。そういうなかで16社が現在常備を置いていただいているということは、非常に力を入れていただいているということが、数字の上からも出てきているというふうに思うんです。

中村 それから、9月の対前年比が100分の99.1という数字は、9月の特殊な現象なのか、あるいは今年に入ってから一般的な現象なのかその点はいかかですか。

店長 ここ1〜2カ月の現象なんです。

中村 お店全体から言えば、かなり伸びていらっしゃいますよね。人文科学が、3カ月間悪いといわれるのは、何か原因がおありなわけですか。

店長 8月もこれに近いような状態であって、9月がまたこういう状態で、その原因というのが、どういう原因なのか、まだはつきりとはつかんでいないんです。

前田 夏場というようなことがあるんでしょうか。やっぱり3月〜4月というのは、比較的人文・社会科学というのは、パーセンテージが上がるというようなことは……。

店長 入れ替え時期の問題、それが若干あったんじゃないかという気がします。8〜9月にちょうど常備の入れ替えで、棚があいてた時期がちょうどそのころでしたから。

社長 こういうことがあるんです。去年までは、東販さんと強引な交渉をしおったわけですけども、販元さんからお叱りを受けるかもしれないんですが、8月に返すべきとこ

ろをうちは8月に返してないんです。次のがこないと返さない。そういう傾向が去年まであったんです。今年は、もう東販さんから3年ぐらいやいやい言われて、しょうがないからですね……。これは請求との関係があるんです。そこで請求の面で若干面倒をみてもらったわけなんです。ただ、やっぱりコンピューターになってからは、どうにもこれだけはどうにもなりませんというようなことになりまして、それでも2年間ほど引き延ばしたんですよ。だけど、あんまり勝手なことばかり言われんなと言うことで今年あたりから。……(笑)ですから、何社かについてはない期間ができてきておるわけです。

相田 わたしどもでも、それをお伺いしまして、できるだけ返品期日の前に次の常備を書店さんに到着するように、いまやってます。

社長 わたしはこの間も、東販の遠藤さんにも言ったんですけど、常備の切り替え時期については全部夏場というか、7・8月に集中する傾向があるけど実際問題としては、夏場は決して世間でいう程書店は暇でもなくなってるんだから、もう切り替え時期がきているし、これ以上待てないということで集中的に常備商品を引き上げるようなこととせんと、第一いっぺんに引き上げたら棚が隙間だらけになってしまうわけです。だから次期の計画として商品を補填できない場合でも、そのときドッサリ展示しておった1年分の商品を、例えば半分返すというような交替で商品をこう持たせるような格好にはできないもんですかと。そのように小刻みで切り替えをやっていったら、作業もスムーズにいくだろうし、在庫だって少なくてすむんじゃないかと。そんなふうなことを申しあげたんですが。遠藤さんいわく、このごろはだいぶん7〜8月に、昔みたいに集中していませんよという話であったんですけど、わたしどもから見れば、全国を9ブロックぐらいに分けられて、どのブロックが今月、どのブロックが今月というふうに作業を平均化してもらうと、そういった問題等はかなり緩和されるのではないかと。先に送られてきても、いままでの商品がドッサリあって、倍の商品量になってしまうということよりも、これは2ダースでもってすむんじゃないかという……。ただ、4月〜5月はいちばん忙しいときだから、それははずさんといかんでしょうけどね。

店長 それについては、7月から8月に集中するのは、結局学生がちょうど夏休みで、アルバイトの学生を使う関係で、どうしても8月に集中するんだという回答を東販さんのほうからいただいているわけですけどね。

11. 社員教育・商品知識・催しもの

前田 ちょっと話を転じまして、先程東販さんの社員教育だとか、出版社の社員教育だとかいろいろ出ましたけど、お店の社員教育の方針などがありましたら、ちょっとお

聞かせたいんですけど。

店長 社員教育は月に1回、いま、外商、店売というのを当てて、店売でその月によく起きたお客様からの苦情とか、それからいろいろな問題が起きたものを逐次取り上げて、こういうことが起きたときに、逐次直させていって、わたしもできるだけ店のカウンターにるようにして、こっちで気付いたことを逐次注意するような形でもっていったような、いまの状態はそういう形でやっています。

社長 もちろん朝礼は毎日やっていますから、いわゆる集合教育的にやるのは、問題点を取り上げてやるわけです。

前田 最後に、人文会に対してご要望がありましたら、遠慮なく出していただきたいし、先程東販さんのお話に出ましたけれども、取次店さんへのご要望なり、会へのご要望をお聞かせいただきたいんです。

店長 そうですね、別にわたしのほうからは……。

社長 わたしたち、まだ東販さんに突っ込み方が足らんのかもしれませんが、おたく様方の出庫日というのが分かってないんですよ。出庫日は一時月水金にすると、そういうふうにおっしゃっていましたが。各社、まちまちなんですか。例えば、土、日が出庫しないとかというようなことになっておるかもしれませんし、それから、本社社屋が倉庫を兼ねてるというところもあろうし、各社まちまちでもいいですから、出庫日を何曜日と何曜日に出庫しておるんだということまでお知らせ願うとありがたいですね。今まではお客さんが急ぐと言われても、どうしても2週間掛かりますとか、15日掛かります。どんなに急いでも2週間ですと答えていたわけですけども。例えば、金土、日には出庫されないということになれば、こちらが木曜日とか、水曜日に発注したのを、そのいちばんしょっぱなに掛かりますから遅れるというような計算もある程度できるんですよ。

前田 土曜日は取次店さんのほうも、ほとんど集荷ないですよ。

守屋 土曜日は休の社が多いので集荷はないんです。

相田 月曜日から金曜日、ほとんど毎日出してると思うんですけども……。

社長 おたくさん方はお出しになってるわけですね。

相田 そうじゃない方ありますか、ほとんど全員そうじゃないんですか。

社長 わたしどもにとっては、人文会さんのとことか、講談社とか、小学館とかそういうこともゴッチャに頭に入ってしまったるもんですからね。

前田 大体は最近、土曜日は休みの社が多くなっております関係で、土曜日は出ないんですけども、恐らくいま相田さんからも言われたように、人文会の会員社で月曜日から金曜日の間の日については出庫しないという社は、まずないんじゃないですかね。

それでは、時間ももう終わりに近づいております、最後に皆さんの中からぜひこの際ですから伺っておきたいというのがありましたら、出していただきたいんですけど。

八木田 店売と外販の比率といいますか、それはどのようになっていますか。

社長 大ざっぱに言って、外商が42%、店売が58%ぐらいです。

八木田 それから、大枝さん、店頭といいますか、店売手段と致しまして、俗にフェア物というのがありますよね。あれは年間行事としてきめられた月を設定して、お店独自でやられておりますか。

店長 うち独自でもやっております。

八木田 版元企画もあるでしょうけど、おたくさん独自としては何か例年……。

店長 だいたい2カ月間交替でわっております。

相田 先程お店を拝見したとき、人文書のところに、“超ロングセラー”というコーナーがありましたけどもあれはしじゅう中身が変わるわけですか。

店長 あの中身は、ロングセラーですから、変わらないときももちろんありますけど、遂時、変えてます。

相田 それは一種の催し物に通ずるわけですね。

店長 そうです。

社長 アクセサリー程度でしょう。(笑)

店長 前のほうに、いまちょうど文庫関係を置いておりますけど、それが逐次変えるようになってます。その前はいわゆる実用書関係をやり、いまのここは講談社本と文春版でデラックス版コーナー……。その回りに逐次変えるような形にします。

社長 結局、先程の返品率は高くなるけれども、特選書、日販さんもそうだと思いますが、東販さん、それから人文会さんで協力なさっている。常備をやっとっても、常備の回転率は幾分悪くなるけども、いいですよ。ただ、返品率をあんまり言われるというと、統計の中にあれば追い込まれるからですね。業界誌に40%の返品率というようにことが書かれていますが、ああいうのをみるとうんざりするんですよ。(笑) 実際、みそもくそも一緒にというような形で率ですから、やはり統計はきちんと分類せんという困るわけですよ。そして高い、高い、と返品率のことばかり言われていては何もできなくなるわけです。何しろ拡売のためにはああいう催しは大いにせにゃあかんのだから……。

前田 まだまだいろいろお話ししたいし、何かひとつ残るような気持ちがあるんですけども、限られた時間でございますので、この辺でおわりたいと思います。たいへんお忙しい時間にお邪魔致しまして、ありがとうございました。

(52年10月7日)

特約店選定を終えて

特約店委員会

昭和49年に発足した特約店制度も満3年を経過、4年目に入ります。「覚書」の有効期間は2年で、本年はその中間期に当たりますので、昨年特約店としてご参加いただきました190店については、明年10月まで特約店として引続きご協力をお願いいたします。また昨年から新設した準特約店についても同様、さらに1年間引続きご協力を賜りたいと存じます。

この1年間の常備出荷・スリップ回収等の動きにより、新たに特約店ならびに準特約店の基準に達するお店のあることを考慮し、準特約店72店を含めて会員各社よりデータを集め、協議した結果、準特約店中より特約店の基準に達した書店6店を含む17店を特約店、13店を準特約店として推薦上げることになりました。その書店様には既にご案内を差上げましたが、なにとぞよろしくご協力の程お願いいたします。30店の書店名は下記のとおりです。（※印は準特約店、書店名の後の○印は従来の準特約店）従って本年は特約店が207店、準特約店19店となりました。

集計作業中この1年間の変化をみますと、準特約店から特約店の基準に達したお店が前述のように6店あるのに対し、基準に満たなくなった準特約店が26店もあったのは大変意外でした。190店の特約店については調査をいたしませんでしたので、変動は分りませんが、不況下の中で、書店様が人文書を敬遠した結果なのか、会員社が常備出品を厳しくしたのか、軽々に判断はできませんが、今後研究する課題といえそうです。

より一層特約店制度の充実発展を期して参りたいと存じますので、よろしくご協力を賜りますようお願いいたします。

記

中央区	※福家書店	前橋市	西武百貨店前橋店
港区	※明治学院大学生協	長野市	平安堂長野店
台東区	明正堂京成店	沼津市	マルサン書店宝塚店
杉並区	※ブックセラーズ西荻	豊中市	大阪大学生協石橋店○
国立市	※一橋大学生協	京都市	※山本聖文堂
立川市	鉄生堂	〃	※リーぶる京都本社
町田市	久美堂小田急店○	神戸市	淳久堂書店
八戸市	※伊吉書院	鳥取市	※駅前富士書店
札幌市	旭屋書店札幌店	高知市	金高堂○
川崎市	江崎書店向ヶ丘店○	〃	※高知大学生協
松戸市	※辰正堂	鹿児島市	春苑堂ブックプラザ○
津田沼市	芳林堂津田沼店	沖縄市	※朝野書店
千葉市	※改造社千葉店	金沢市	北国書林片町店
水戸市	※川又書店	福島市	岩瀬書店コルニエ店
大宮市	新栄堂大宮店○	郡山市	西武百貨店郡山店

◆委員会だより

《販売委員会》

前号掲載の“委員会だより”で、活動予定としてお知らせしました、特約店委員との合同による東京近県の特約店・準特約店へのA、B、Cの3班に分かれての訪問調査計画は、去る11月の例会において、年内の実施は無理があると判断され、明年の1月27(金)28日(土)3班同時に実施することが確認されました。従って訪問を予定する書店さんには、改めてご連絡を申しあげますので、その節はよろしくご協力の程をお願い申しあげます。

なお、新しい年を迎え、明年も積極的に“人文書のフェア”を計画し、売上拡大を図ってゆく方針ですので、ご意見、ご希望などがございましたら、販売委員会までお申し越し下されば幸甚です。

《宣伝委員会》

去る10月7日人文会特約店・準特約店の262店の書店様に別掲のようなアンケートをお送り致しました。134店の書店様からご回答をいただき(回答率51.1%)、誠にありがとうございました。

アンケート中、「人文図書の新刊案内」の必要部数(現在100部送付)につき、以下のようなご回答をいただきました。〔 〕内回答書店数

㊦100部〔101店〕 ㊧200部〔25店〕 ㊨300部〔8店〕

11月発行の第5号より、ご希望の部数をお送りさせていただきましたが、100部梱包で取次店経由にてお送りしております。100部以下のご希望は100部に、また300部以上のご希望も今回は300部に止めさせていただきました。悪しからずご諒承下さい。

(アンケート)

- ①「人文会ニュース」の必要な部数は何部ですか。
- ②「人文図書の新刊案内」の必要部数を次の三つの中から選んで下さい。
(㊦)100部 (㊧)200部 (㊨)300部
- ③「人文図書の新刊案内」を定期的に配布している図書館があれば、その図書館名をご記入下さい。
- ④人文会各会員社の図書目録に特約店を明示していますが、同時に読者用電話番号を掲載いたしたいと思いますのでお答え下さい。
- ⑤人文会の活動について何かご意見があればお聞かせ下さい。

《弘報委員会》

第18号をここにお届けします。『書店訪問シリーズ』として、文栄堂さんを訪問し、新山社長、大枝店長に、山口市の商圏としての特色、経営方針など興味深く伺いました。厚く御礼を申しあげます。

なお、第17号からスタートした『特約店だより』ですが、今回は都合で休載となりましたが、ぜひ特約店・準特約店さんとのパイプをより太くするためのテコにしたいと存じますので、人文書の拡販に関する催し、ご意見、ご要望などがありましたら、どしどしお寄せ下さいますよう、お願い申しあげる次第です。

わが社の人文図書・回顧と展望

(1977年～1978年) 人文会会員社

日本経済の低成長時代を迎え、実質的な国民所得の低下と雇用の不安定は、消費動向に大きな影響を与え、書籍・雑誌の売上げも伸び悩み、返品率の増大が業界の大きな問題になりました。人文会もそうした状況の中で、人文書の拡販・普及に、会としても、また会員社個々としても大いに努力をしましたが、来るべき1978年には、そうした努力を一段と積み重ねてゆかねばなりません。

波乱に富んだ1977年を送るに当って、会員社各社が世に贈った注目すべき新刊書を回顧し、明年に予定される新刊企画をもここに発表し、書店・取次各位のご協力をお願い申しあげる次第です。

〈青木書店〉

青木書店の1977年の新刊書のうち大きな企画としては『講座・史的唯物論と現代』がある。これは全6巻だが、第1巻「人間と文化」(島田豊編)、第2巻「理論構造と基本概念」(服部文男編)を77年中に刊行し、第3巻以降は78年に持越して続刊する。それから、芝田進午編集『双書・現代の精神的労働』のうち『公務労働の理論』を刊行した。これらは、いずれも今日の理論戦線に重要な問題提起をおこない、研究者・学生ならびに実践家に有効な刺激をあたえている。

1978年には、島恭彦監修、池上惇・尾崎芳治・中村哲・野村秀和編『講座・現代経済学』全6巻の刊行を計画している。これは、現代日本の現実的要請にこたえる経済理論の構築をめざすもので、大いに力をいれたいと思っている。そのほか『日本社会運動人名辞典』の刊行を予定しているが、わが国における社会運動の草創紀から現代にいたる運動家を網羅した初めての本格的な辞典である。

〈大月書店〉

1977年、わが社の人文図書の発行点数は15点で前年と同じ点数であった。特徴点としては、(1)『マル・エン全集』が本巻部分につづいて別巻3冊の刊行を終え、補巻4冊の刊行に入ったこと。(全52冊で完結することになる)(2)当社としては初めての試みの個人著作集『見田石介作集』『堀江正規著作集』が一定の成功を収めたこと。(3)単行本では『マルクス主義の人間概念』『平塚らいてう』『日本医療の進路』『社会科学と自然科学の方法』『愛の復権』などが好評であったこと。(4)『ヒトの直系』をはじめ、国民文庫〈現代の教養版〉を充実させたことであった。

1978年は——人文図書にとって厳しい環境下にあるとみている。当社の中心企画としては(1)『マルクス資本論草稿集』『コミンテルン資料集』等の大型企画の発刊。(2)『現代資本主義叢書』の継続刊行、(3)先進国の社会主義への展望に関する著作、(4)社会問題への多角的接近をテーマにした著作、等々を予定し、人文図書の年となるよう努力したい。

《紀伊國屋書店》

今年度発行した人文書の中で、特に売行きの良いものを取りあげるならば、1月刊C・ウィルソン著『小説のために』、7月刊E・フロム著『生きるということ』である。『アウトサイダー』(初版S32年)発行以来、ウィルソン著の点数4点『愛すること』(初版S34年)を刊行してからフロムのものが6点になります。フロムの著書は一般的に良く売れておりますが、『愛すること』は、全出版物の中でもベスト№1を保ち続けています。『生きるということ』もこれに次ぐものとして期待しております。

78年度刊行予定に『カプセル叢書』があります。第1回配本3冊、1月刊の宇野久夫著『髪型の知性』、日向あき子著『視覚文化』、中野収著『ビートルズ現象』第2回配本3月、書名未定、編集スタッフ＝多田道太郎・後藤和彦・平野秀秋・藤林暁・中野収による従来のコミュニケーション論では説明しきれない多くの問題に焦点をあてたユニークな叢書です。大いにご期待下さい。

《勁草書房》

77年度において注目された書としては、まず看護と看護婦の問題を内側から問いなおした川島みどり著『看護の自立』、魯迅没後40年〈魯迅精神〉を知る基本的名著として増補復刊された竹内好著『新編魯迅雑記』がある。

また78年度刊行開始の期待シリーズとしては『吉本隆明全著作集』(全15巻)がある。小社はかつて『吉本隆明全著作集』(全15巻)を刊行、「高村光太郎」「マチウ書試論」「言語にとって美とはなにか」をはじめ、氏の習作時代より昭和43年までの全執筆論稿録した。そして10年、氏は現在壮年期の円熟せる活動をつづけつつあり、その思想的文を収学的営為は多岐に亘り、いよいよ深まっている。今日この時点で昭和43年以降現在までの全業績を続巻として編集し、読者に提供することは小社に課せられた使命であろう。〔構成〕1詩集 2～4文学論Ⅰ～Ⅲ 5～8作家論Ⅰ～Ⅳ 9～11思想論Ⅰ～Ⅲ 12思想家論 13講演集 14～15対談集Ⅰ～Ⅱ

《現代思潮社》

世間の不景気風はこわいもので、すべての物の動きを鈍化させています。書籍も例外ではありません。鈍化の筆頭でしょうか。小社は早くから腹を決めて、じっくりと構えましたが、つらさはかくせません。しかし、『日本古典全集』の覆刻は強い力を発揮して励まされます。トロツキーをむさぼったり、古典文庫の動きがやや多くなったり、政治から思想へ、思想哲学から芸術へ『ニジンスキーの手記』のように芸術の純化を求めたり読者層の変化はめまぐるしい。総じて固い本はケイエンされ気味。状況に合わせるのではなく状況を先取りするのが出版だという偉い人の話を思い出しながら頑張っている現況です。

《社会思想社》

「一人の黒人作家が、自らの存在の根っこを確かめるために、長い歳月をかけてアメリカに先祖を探しあてた感動の記録がある」という話を小社が知り刊行に取り組んだのは3年以上も前でした。それが、今年世界中に感動の渦をまきおこした、アレックス・ヘイリー著『ルーツ』です。小社では、創立30周年の記念出版として、安岡章太郎・松田銃両氏の訳で9月に刊行しました。『ルーツ』は勿ち話題のベストセラーとなり、黒人のいわれなき差別の歴史に読者の目を開かせ、人間の尊厳を訴えた感動の書として現在もベストセラーのトップになっております。また、6月刊行の『人類学者ルース・ベネディクト』（M・ミード編著）は「菊と刀」の著者のあまり知られていない生涯を紹介し注目を集めました。来春は、『ルーツ』出版記念の講演会に來日した著者の『“ルーツ”と私—A.ヘイリーの世界と日本』とトインビーの遺著であり、通史として人類史の鳥瞰図を描くことに成功した『人類と母なる大地』（仮題）の出版を予定。

《春秋社》

今年は新しい企画というよりも、懸案のものがやっとゴールに達したという感じの年である。『講座密教』にせよ『仏典解題事典』にせよ、共同執筆のため一部意に満たぬ面があるとはいえ、地道な仕事の上に立ったもので、時間のかかりすぎて迷惑をかけたものの、外に誇れるだけの内容と自負している。もう1つ地味な仕事として『ベルナノス著作集』がある。偉大なカトリック作家として一部には尊重されながら、知名度はそれほどでないこの人の力作をとりあげてゆきたい。嬉しいことは、『中村元選集』の完結が文化勲章の受章で飾られたことで、出版社としても少しは自慢してよいことと言えよう。来年は、禅の思想を単なる時代風潮にとどまらず、根源から見直すことを意図して『講座道元』の刊行を開始する予定である。何にせよ、大出版社のように月1冊というペースではゆかず、シリーズものの刊行に長い時日がかかってしまうことは残念なことである。

《晶文社》

高橋康也の大冊『ナンセンス大全』が圧倒的な評判を呼びました。アリスから井上ひさしまで、知的遊戯としての童話や演劇など、文学の隠された脈を拓いて、汲めども尽きぬ面白さにみちています。従来の学問領域の壁を打ち破り、読者の新鮮な関心を喚び起したい——この願いは、鈴木博之『建築の世紀末』木島始『ことばの宇宙』草森紳一『円の冒険』などにも一貫しています。また、異色の漫画家つげ義春の絵本風エッセイ集『つげ義春とぼく』、桑原甲子雄東京写真集『夢の町』も好評です。刊行中のふたつの全集『長谷川四郎全集』と『植草甚一スクラップ・ブック』も読者の力強い支持を得ています。

ひとつの刺激的なテーマのもとに、多彩な活動の成果を精選してお届けしたい。来年はそんな構想のもとに、3月に高橋悠治『生きるための歌』他“今日のアジアの本”3冊、6月に『今江祥智児童文学論』他“子供を考える本”5冊を鋭意準備中です。ご期待下さい。

《誠信書房》

専門領域での情報の氾濫を体系的に整理し、かつ迅速にその良質の部分を読者に送るだけでなく、読者の最も要求しているものを的確にとらえ、フィードバックすべく努力を続けていきたいと思っております。

来年はその一つとして、臨床心理学にスポットを当てました。『試行カウンセリング』『心理療法の実際』『逆制止による心理療法』『臨床心理ケース研究1』等々。特に『ケース研究』は心理学者のみならず、医学者および各施設や、機関の研究者等より広く投稿を求め、「開かれた臨床の場」を目指すレヴュブック形式の新しい企画です。以下、年2回継続刊行致します。

さらに、新年度には、フロイトに関する新しい資料の提供・証言ないし新しい解釈により、フロイトの問い直しを試み、新しいフロイト像を探る「誠信フロイト選書」の刊行を開始いたします。今年より刊行しました新シリーズ“誠信心身選書”同様、知識の先鋭化を図りたいと思っております。

《筑摩書房》

『哲学講義』(全4巻)。本書はフランスの中等教育の特色をなす「哲学教育」の教科書の一つ。P・フルキエの著作。監訳には森有正・中村雄二郎・菅野昭正が当たっている。内容は、思想とは何か、考えるとはどういうことか。多元化する価値感と氾濫する知識・情報のなかにあって、現代人はいかにして自己目的を見出し、主体を確立すべきか、思考の自覚と方法を平易に説く、好個の哲学入門。《全巻内容》①②認識Ⅰ・Ⅱ、序説、第1部=認識の心理学、第2部=科学・論理学・方法論・科学哲学、第3部=形而上学、③④行動Ⅰ・Ⅱ、第1部=行動の心理学、第2部=人間の創造的行動、第3部=倫理的行動(A5判・並製・函入・各巻平均360頁、定価各1800円)。

『明治大正図誌』(全17巻)53年2月より刊行の新企画。あらゆる面で現代日本の原型をつくった“明治・大正期”の人と文化全体を徹底した現地取材で再現する。A4判・第1回・第2回配本の特価各1800円。

《東京創元社》

「現代社会科学叢書」の充実を志しているが、秀れた原書や適訳者の選択難などで思うにまかせない現状である。しかし、たゆまずこの叢書は拡充して行くつもりである。本年は次の3冊を刊行し、売行きも良好である。

『社会主義の展望』M・ハリントン、飯田・谷升共訳

『脱学校の社会』A・イリッチ、東洋他訳

『青年の異議申し立て』K・ケニストン、高田、草津共訳

来年早々に『政治と言語』K・ミュラー、辻村、松村共訳を刊行する予定である。

なお、本年は『リラダン全集』(全5巻)を好評裡に刊行した。来年は引きつづいて『ジャン・コクトオ全集』(全5巻)を発売する予定である。

『東洋史辞典』は目下品切れにしているがこれの全面改訂版も着々と進めており、来年秋頃には発売できる予定である。

《東京大学出版会》

中村広治郎『イスラム—思想と歴史—』UP選書が4月に発行されたことにより文化も政治も包含された単なる宗教ではないイスラムの全体像が浮彫りにされた。

すべてが激しく変動し、価値観がますます多様化する現代に『講座宗教学』全5巻が10月に第1巻『宗教理解への道』第4巻『秘められた意味』が同時に発売された意義は大きく、社会・政治をはじめ隣接諸科学の関心を昂め好評である。

山本信『形而上学の可能性』や佐藤正英『隠退の思想』も見逃せないが、心理の『講座社会心理学』全3巻は最新のトピックスを科学的に解明したもので①個人の社会行動③集合現象は発売中②集団行動は1月刊、また村上英治『ロールシャッハの現象学』と稲村博『自殺学』がある。10月刊行の家永三郎『歴史のかなの憲法』上下は、国民にとって憲法とは何かを問い直す力作である。

《日本評論社》

人文書の比較的少ない小社ですが、77年は中国新聞社編『ルポ・地方公務員』が、地方公務員の当面する課題を掘りさげ、全国的に関心をもって迎えられたのにひき続き、富森叙児著『戦後保守党史』、江田三郎著『新しい政治をめざして』、野村二郎著『日本の検察』など、いずれも好調な売れゆきを示しました。ことに稲葉三千男・新井直之共著『新聞学』は、新聞とは何かという基本的な問題をえぐり、マスコミ関係から注目されるとともに、大学での教材として高い評価をえていますので、年々の増刷が期待されます。なお鎌田慧著『逃げる民』、は出稼き労働者の実態をルポルタージュしたもので、一般の関心に応えるとともに、雑誌「新評」賞を受賞し売れゆきも良好です。

明年は、小林昇ほか編『講座・現代の医療』（全5巻）、藤原彰ほか編『日本現代史講座』（全7巻）、井汲卓一ほか編『現代の経済と革新』（全3巻）が予定されています。

《福村出版》

本年度は教育・心理・思想・政治の各分野にわたって、合計56点の新刊を刊行し、『障害児（者）の生涯と教育』（全5巻）を完結することができました。来年は本年より刊行を開始しました『野生児の記録』（全6巻、既刊3点）、『講座現代教育学』（全9巻、既刊7点）、『講座障害児教育』（全6巻、既刊4点）、『講座心理療法』（全8巻、既刊5点）の完結をめざし、また『治療教育講座』（全15巻）をはじめ、いくつかの講座ものを発刊する予定であります。

上にあげたなかで、人間を科学的総合的に問い直すための一つの手がかりになるようにと発刊した『野生児の記録』の既刊3点『狼に育てられた子』『カスパー・ハウザー』『野生児』は、各紙で書評にもとりあげられ、お蔭様で大好評を博しております。来年は『野生児の世界』、『遺伝と環境』、『野生児と自閉症児』の刊行を予定しており、更に本企画を充実させていきたいと思っております。

《平凡社》

『映画渡世』＝マキノ雅弘自伝、映画に生きる宿命を背負い半世紀の間に280本もの映画をつくり、日本映画史そのものと呼ばれるマキノ雅弘の自ら語るめくるめく人生を“天”“地”2冊に収録した。『シルクロードの旅＝天山南路を往く』信仰、欲望、冒険、功名心、さまざまな想いを抱きながら、西と東の世界を結ぶため、われわれの先人が往来したシルクロードは、いまでも限りなく人びとの心に夢を誘いかける。日本から64年ぶりに訪れた著者陳舜臣が遠く張騫、三蔵法師玄奘の昔に想いを馳せ、オアシスの民と遊牧民との消長の歴史を語る。

『人相・顔の人間学』顔＝頭の前面、この顔についてのあらゆる情報を、楽しく珍しい多数の図版とともに満載した顔の百科全書、特に人相・人相学にスポットをあて、人間のコミュニケーションの問題にまで説き及ぶ。

《法政大学出版局》

小局のここ数年の刊行点数は、新刊・重版ともに著しい変動はありません。52年度新刊の中で特に掲げれば石母田正『戦後歴史学の思想』福田定良『女の聖典』菅田慶恩『東国在家の研究』、松山義雄『狩の語部』、塩谷格『作物のなかの歴史』更科源蔵『コタン生物記』全3冊、叢書ものと人間の文化史で小泉装太郎『ものさし』、増川宏一『将棋』、額田巖『包み』叢書ユニベルシタス、C・コードウェル『ロマンスとリアリズム』マッハ『時間と空間』、デリダ『エクリチュールと差異(上)』、りぶらりあ選書P・プレーズ『意志と偶然』等です。53年度刊行予定の中から次のものを紹介しておきます。『更科源蔵選集』全7巻・『ビュール・ペール著作集』全8巻、L・セーヴ『マルクス主義と人格の理論』、G・ドルーズ『カフカ』、ポパー『推測と反駁』、H・プロッホ『郡集心理』、C・ベイ『自由の構造』、叢書ものと人間の文化史、三輪茂雄『石臼』等です。

《みすず書房》

昭和37年に第1巻を配本した『現代史資料』全35巻が昨年11月に完結致しました。本年2月にそのセット販売を企画しましたところ、予想以上のご好評を頂きました。また秋には毎日出版文化特別賞を頂き、光栄に存じております。

また昨年末刊行致しました丸山真男著『戦中と戦後の間』は藤原弘達氏、加藤周一氏などのご推薦を頂き、その上大仏次郎賞を秋には受賞し、販売面においても多大の成果をあげることが出来ました。またエッセイストクラブ賞を受賞した、杉本秀太郎著『洛中生息』など、小社にとって本年は非常に良い年でありました。

この不況下で良い成績をあげられたのも取次店・小売店・読者のご支援の賜物と厚く感謝している次第であります。

来年初頭には『アート・イン・コンテクスト』全8巻、第1回配本『ゴヤ』を刊行致します。ご期待ください。

《未来社》

今年は、約10年の歳月をかけた『宮本常一著作集』第1期全25巻が完結。柳田国男いらい民俗学の分野における画期的な業績を樹立した氏の著作のかずかずは、さらに第二期に引きつがれる。日本社会学に新たな展望を開いた『鈴木栄太郎著作集』全8巻も完結。宗教民俗学の金字塔たる『堀一郎著作集』全10巻、および日本マルクス主義史学の先駆たる『早川二郎著作集』全4巻が刊行開始、単行本では、本多勝一『新編・事実とは何かⅠ、Ⅱ』が、いままで書かれたジャーナリズム論を再編成して刊行され多くの反響を呼び、第15冊目にあたる埴谷雄高評論集『蓮と海嘯』、原田東岷『ヒロシマの外科医の回想』等がそれぞれの分野で問題を提起した。来年度もまた、小社の編集方針にしたがって、著作集の継続刊行と、すぐれた学問的・芸術的業績を単行本でまとめる予定。『丸岡秀子評論集』全4巻は、前半期に刊行を開始する予定である。

《有斐閣》

有斐閣は今年で創業百年。長い間《法律書の有斐閣》として知られてきましたが、近年は法経書の他に、社会学・心理学から、さらに歴史・思想・文学・教育などへ出版分野を拡大中で、人文書の発行冊数も年々増えています。今年はとくに小社の人文書の新刊は多く、約60冊に及んでいます。この中から特筆すべきものをあげれば次の通りです。まず社会学関係では『社会学小辞典』『テキストブック社会学』全7巻、心理学関係では『フロイト精神分析入門』『教育心理学』『心理学のあゆみ』、歴史関係では『日本史』全10巻『概説日本史』『概説西洋史』『世界歴史の基礎知識』『日本文化史』全3巻『近代日本美術史』、思想史関係では『日本における生と死の思想』『日本仏教のこころ』『西洋哲学史の基礎知識』等々です。来年は前記の『テキストブック社会学』『日本史』および今年末から発刊の『テキストブック心理学』全8巻・が完結する予定です。

《吉川弘文館》

ひたすら歴史書出版に専念した1年がまた過ぎようとしている。今年も永い歳月を費した研究成果がまとめられ、世に送られて行ったのだが、そのすべてが、言い古された言葉ではあるが、まさに“画期的”なものであった。

地味な学術書が、一般の新聞等の書評欄で取り上げられるのはまれだが、『翰苑』（かんえん）＝竹内理三校訂・解説は「世界に一冊しかない国宝の初の校訂本。邪馬台国論争にも一石を投じる貴重な内容」と、各紙・テレビに大きく報道され、反響を呼んでたちまち品切となった。また『日本古代人名辞典』全7冊＝竹内理三・山田英雄・平野邦雄編が完成。わが国古代の天皇から奴婢に及ぶ人物2万2千人を収録した本辞典は“古代史の宝庫”であり、その完結に心血をそそがれた編者に、学界から惜しめない称賛が贈られた。さらに『明治天皇紀』（全13冊）・『日本歴史地理総説』（全5冊）の超大作もそれぞれと完結した。

講座心理療法

戦後、心理療法は急速にその重要性を増してきた。本講座は、臨床心理学、精神医学、学校教育等の領域で心理療法の臨床実践に従事している人々や、心理療法に関心をもつ人々のハンドブックとなるよう具体的な事例を中心とする記述方式がとられている。

A5判／各¥2000

- ① 来談者中心療法 田畑・村山編 発売中
- ② 遊 戯 療 法 佐藤・山下編 1月刊
- ③ 精 神 分 析 鎌 幹 八 郎 編 発売中
- ④ 行 動 療 法 上 里 一 郎 編 12月刊
- ⑤ 催 眠 療 法 栗 山・藤 原 編 発売中
- ⑥ 集 団 心 理 療 法 多 田・上 里 編 発売中
- ⑦ エンカウンターグループ 村 山 正 治 編 発売中
- ⑧ セルフヘルプ・カウンセリング 上 里・村 山 編 2月刊

東京・文京
小石川1-3

福村出版

電話 東京
813-3981

増川 宏一

将 棋

ものゝ人間の
文化史23

将棋は祭儀としてはじまり賭博の時代を経て知的ゲームとして定着した。その起源を古代インドに、我国への伝播の道すじを海のシルクロードに探り、以来今日にいたる日本将棋の変化と発展を駒、盤、ルール等にわたって跡づける。1300円

法政大学出版局

〒106／東京都港区南麻布2-8-4
振替東京6-95814／☎(453)0717

平凡社

平凡社選書 55 酒呑童子異聞 佐竹昭広著

■四六判 256頁／定価950円

中世の史実や物語に絡む鬼子・捨て子・英雄伝説からシュテンの原義や源頼光とのかかわりを解き、絵巻・諸本の文章と絵を比較して明治にいたる変転を読み、お伽草子研究に精神的分野をひらく。別章として「文明開化と民間伝承」

〒102 東京都千代田区四番町4 振替・東京8-29639

みすず書房

風船の使者

メルヘン集

中村草田男 「草田男の本質はメルヘンの世界だ」(山本健吉氏)といわれる。この著者にとっては、俳句も童話も

ひとしく詩人の業なのであった。その新鮮な言語造型力、無畏の連想を紡ぎ出す魔術的源泉を示す、珠玉の十四篇。瀬田貞二解説 三三〇円

君が愛せし

鑑賞 古典歌謡
梁塵秘抄・関吟集秘注

塚本邦雄 和歌が歌い得なかった心を懐しみ、到り得なかった境地に遊ばんとする。梁塵・関吟の二大歌謡集への自在秀抜な私注。歌人としてつとに名を知られる著者が、該博な知識と、しなやかな歌心とをもつてする古典歌謡開歩である。三〇〇円

東京都文京区本郷 3-17-15／電話(03)814-0131

最上徳内

島谷良吉著(174) 九五〇円

本多光太郎

黒岩俊郎著(175) 八五〇円

黒田清隆

井黒弥太郎著(176)九五〇円

蘇我蝦夷入鹿

門脇禎二著(177) 六〇〇円

強力磁石鋼の発明は、偉大で近代科学発展に多大な足跡をのこした。鉄の神様」を再評価した。開作埋れたる明治の礎石。労働拓長官第二代理理 根本史料を探り、その多分に悲劇的な生涯を描く

悪逆非道の元兇とされて人間像を、七世紀前半の中葉の国政外交等政治勢の動向の中に活写

東京・文京
本郷7-2-8

吉川弘文館

電話・代表
(813)9151

埴谷雄高評論集

蓮と海嘯

●B6判上製函入・一二〇〇円

武田泰淳 竹内好の死の悲哀をかみしめながら時代のなかに鋭く位置づけた鎮魂のエッセイを中心に、△架空凝視▽の独創的視野にたち文学的主题・方法論を展開した評論を収録

※ 濠 渠 風 車
 ※ 鞭 獨 樂
 ※ 墓 銘 影 繪
 ※ 罌 拍 車
 垂 鉛 彈 機
 甕 子 蚌 游
 振 子 坩 堝
 彌 撒 鷹
 渦 動 天 秤
 兜 冥 府
 橄 欖 瑩 窟
 ※ 鐘 遊 星
 ※ 石 棺 年 輪
 幻 視 的 な
 の 政 治

凝視と密着
架空と現実
※黙示と発端
※天啓と窮極
※印1200円
他各1000円

東京・文京 小石川3の7 **未来社** 電話・代表 (814) 5521

青木書店

思想と現実

栗田賢三著

青木現代叢書 ¥1400

憲法制定前後

鈴木安藏著

青木現代叢書 ¥1400

透徹した眼で戦後の社会的現実を論評し、直面する現代の課題を多角的に論じるとともに、自らの思想形成の軌跡を余すところなく語る珠玉の論集！

郵木安蔵著 青木現代叢書¥1400

憲法制定前後

―新憲法をめぐる激動期の記録― 敗戦後の激動期に展開された新憲法の制定をめぐる歴史的状況を実体験にもとづいて鮮明に描きあげた貴重な記録！

日本文化史

川崎康之編
奈良本辰也

1 古代・中世

古代・中世

この巻では、日本の美意識の成立期を中心に、古代から安土桃山期の文化の展開をわかりやすく描いた。

2 近世・近代

近世・近代

この巻では、近代日本における欧化の問題性を中心に、江戶期以降の日本文化の特質を懇切に解きました。

③ 文化の展開と継承

文化の展開と継承

この巻は、食衣住などの生活文化を軸に伝統文化と現代のかかわりを主題に解説

 有斐閣新書

東京都千代田区神田神保町2丁目17 有斐閣

黒崎 宏著

科学と人間

ウィトゲンシュタインの
アプローチ
カルナップとハンソンを射程に収めて科学的世界の
構造と限界を画定し、日常世界の只中に生と人
間を取り戻す試み。
四六判／一九〇〇円 200

喜安 朗著

民衆運動と社会主義

ヨーロッパ現代史研究への一視角

一八四八年革命と帝国主義時代における民衆運動
の逆説的情况を描く。
四六判／一四〇〇円 160

東京・文京 2-23
後楽 2-23

勁草書房

電話・東京
814-6861

混乱する《愛》の状況に光を投げる

愛の復権

切り離された
《愛》と《性》

江守五夫著

《性》解放思潮のもとで、伝統的な
性や婚姻観の動揺と崩壊、無秩序
な《性》の状況を鋭く抉り、男女を結びつける究極的な
要因としての《愛》の再発見と新しい性モラルを問う。
《性》の氾濫に戸惑う人々に共感を呼ぶ。
九〇〇円

日本人にとつての 朝鮮問題

川越敬三著

現代史の激動のなかで、自
主的な立場から揺がぬりア
ルな眼で朝鮮問題をトータ
ルに分析する。一四〇〇円

大月書店 東京・文京 本郷 2-11
電話 03(813)4651(代)

好評発売中

無意味の意味

G・ブロッカー／山内登美雄 文学や演劇や哲学 禅
仏教等の諸説を駆使して意味と無意味の背理的な関
係を明らかにし、その根本的な再検討を促す。

1900円

科学の危機と認識論

度松渉 スコラ哲学から相対論、量子論までの時空
観、物質観を歴史的に検討しながら、近代科学の直
面する諸問題の認識論的構造を鮮かに切開する。

1400円
〈新装版〉

アメリカ人とソビエト人

社会学の比較

3500円

P・ホランダー／寺谷、渡辺 米ソ両国のありのま
まの姿を、政治・文化・教育・社会問題などさまざ
まな角度から探った、すぐれた比較体制論である。

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/電話(354)0131

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

人間の自由と
尊厳を訴え、
感動を誘う一大叙事詩！

ルーツ

全訳版
アレックス・ヘイリー著
安岡章太郎・松田銑共訳

四六判／上下／各1200円

東京・文京区
本郷1-25-21

社会思想社

振東6-71812
電(813)8101

春秋社

④ 密教の文化

第3回配本
二五〇〇円

■内容 東洋文化と密教：金岡秀友●密教の芸術：山本智教・石田尚豊・真鍋俊照・大山仁快・山口耕栄・村岡空●マンドラと印：山折哲雄●悉曇学：宮坂青勝●密教と民俗：宮崎忍勝●密教へのアプローチ：立川武蔵・宮田登・山折哲雄・梅原猛

講座密教 全5巻

宮坂青勝 梅原猛 編集
金岡秀友 編集

- ② 密教の歴史 宮坂青勝 9氏 二〇〇〇円
- ③ 空海の人生と思想 梅原猛 5氏 二〇〇〇円
- 続刊 ● ① 密教の理論と実践 ⑤ 密教小辞典 第1回配本 二〇〇〇円

東京都千代田区外神田 2-18-6 電話 (03) 255-9611

晶文社

東京都千代田区外神田 2-1-12
電話 (255) 4501

鎌田慧 工場と記録

ヘルポルタージュを生きる

なんのために記録を書くか。大反響を呼んだルポ『自動車絶望工場』で知られる気鋭のライターが、三里塚、鹿島コンビナート、原子力発電所と、今日の労働の現場の中で書き継いだ、緊迫のルポルタージュ論。一四〇〇円

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

心理療法の実際

河合隼雄編著 第一線で活躍する10名のセラピストが、遊戯療法・箱庭療法・夢分析などの事例を提供し、相互のコメントを付し、治療技法や症状論などを多面的に論ずる。三二〇〇円

臨床心理ケース研究1

河合隼雄・佐治守夫・成瀬悟策編 ケース研究を中心とした投稿論文に経験者のコメントを付して臨床家の相互研修をはかった心理臨床の実際を学ぶ新シリーズ。二五〇〇円

非売品

昭和52年12月1日発行 年4回発行 第18号
発行所 人文舎 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)