人文会ニュース

業務用

人文科学書を考える
—その試案的体系づくり　日販　春日　盛雄…(1)
「人文書」と私　東販書籍部次長　稲葉　通雄…(5)
書店＝日常の死角　店売主任　A書店B氏　(7)
八重洲ブックセンターに何を学ぶか
日本評論社　醍醐　隆…(10)
図書館の発達と本の売行き
弘報委員会図書館係　中村　勝哉…(12)
焼気扇……(15)

委員会から■就任挨拶……代表幹事　相田　良雄…(16)
■新方針……販売委員長　八木　茂…(16)
■役割について……弘報委員長　別所　久一…(17)

'79. 9　24

歩きはじめた老人たち

上坪　陽 著　　46判／予価1200円

●9月中旬刊　〝老後保障の確立〟をめざして敢行された老人たちの大行進。本書はその旅日記であり老人問題の原点に迫る感動的ルポ

くすりの常識

太田　秀 著　　国民文庫版／350円

●9月下旬刊　現代のくすりの性格，代表的なくすりの分析と使用方法，薬物治療の問題等を分りやすく説き，有益な知識を提供する

東　京　問　題

小宮昌平・吉田秀夫著　　46判／1500円

●好評発売中　異常なまでに集積・集中した中枢管理機能，絶望的かにみえる土地問題など，深刻化する巨大都市問題の諸矛盾を解明

大月書店　東京文京本郷2-11-9　電話03(813)4651(代)

完　結!! 内容見本呈

●人間にとって技術とは何かを求めつづける星野技術論30年の集大成！

星野芳郎著作集 全8巻 四六判 函入月報付 各二二〇〇円

＊8 人間論　星野技術論の思想の形成過程と、人生論・教育論・芸術論・サークル論。

●今井清一・尾崎秀樹・竹内 好・野原四郎・橋川文三編

尾崎秀実著作集 全5巻 A5判 函入月報付 ①～④各三八〇〇円 ⑤四二〇〇円

＊5 評論、ルポ・エッセー、新聞時評、対談、座談会、年譜・目録。野原四郎解説・今井清一解題。

●勝部真長・松本三之介・大口勇次郎編

勝海舟全集2 開国 全21巻別巻1 鎖国から開国への外交交渉の過程を克明に追う。二二〇〇円

起原 II

東京文京後楽2-23　勁草書房　振替東京5-175253

エロティックと文明

R・ネリ／有田忠郎 渡邊昌美訳　エロティックを一つの文化現象として捉え、愛や性をめぐる神話、幻想、詩的想像力を検討する。優れた女性論でもある。　¥2200

正義論

J・ロールズ／矢島鈞次監訳　ソクラテス以来、〝公正な分配の合理的な基準とは何か〟という主題を掲げながら展開されてきた正義に関する議論の集大成。　¥6500

構造主義と記号論

T・ホークス／池上嘉彦 他訳　構造主義と記号論の本質と発展、原則と問題点などを、代表的学者の分析を通じて、専門外の人にもわかるように解説する。　¥2500

紀伊國屋書店
東京都新宿区新宿3／電話(354)0131

戯れのエクリチュール

足立和浩著　一六〇〇円

「偉大な課題にとり組むのに、遊び＝戯れよりもっと良いとり組み方を私は知らない」（ニーチェ）を踏えた著者が、意識的に既成の知と秩序との闘争を目論み、知の殿堂に火を放たんとする言葉の〈あそ火〉――近代合理主義批判。

根源の彼方に グラマトロジーについて

J・デリダ　足立和浩訳　上・下　各二〇〇〇円

永く西欧精神を支配してきた人間中心主義的、ロゴス中心主義的な哲学・科学を超える巨大なエクリチュールの学。

通底器

A・ブルトン　足立和浩訳　二〇〇〇円

現代思潮社
東京都文京区小日向1－24　電話(943)4406

人文科学書を考える

——その試案的体系づくり——

日販　春日盛雄

人文科学書は社会科学、自然科学その他諸科学部門との関連性が深く広い領域をもつ科学部門である。更に多岐多様性をもち著者名、書名だけでは部門別に判断しにくい面をもち品揃え分類が難しい、判らないということから先入観的に苦手意識が生れているようである。

又全国各地の書店さんの書棚構成を拝見すると出版社別分類陳列法、あるいは基礎的分類体系を無視した不明確分類陳列法、更に売行良好書の欠本が多く見受けられ、人文科学書に対する取組み方に問題があるのではないかと強く感じられる。

私たちが出版業界に関係している以上、読者ニーズに応えるためには自分自身が苦手で面白くないと思うようなことも、いくらかは基本的に知っている必要があり職業上これを避けて通ることはできない宿命ではないかと思う。今回は人文科学書は難しいという観念を捨て、皆さんがよく知っている初歩的程度のことを基礎トレーニングのつもりでもう一度基本的に取組み、人文科学書のもつ全体的な特質と体系について概論的に私観を混えながら述べてみたいと思う。

人文科学書は読者層の底辺が広い

人文科学書は読者層が諸科学部門全般にわたり底辺が意外に広く商品構成上非常に重要な部門である。

たとえば**社会科学部門**—法律・政治・経済・経営・教育・社会に対し哲学・思想・歴史・社会心理学・社会人類学・文化人類学・行動科学・社会問題等。

自然科学部門—医学・看護学に対し心理学精神分析等。

理工学部門—数学・物理・建築に対し哲学・心理学等が関連し読者層が幅広く多岐多様であるため、これらの読者を対象としたもっとも有機的科学的商品構成が重要である。

人文科学書の個性を考え体系づくり

魅力ある商品構成と体系づくりにより読者を幅広く拡大する、その条件として人文科学

書一冊一冊のもつ特性、個性を把握できるほどに精通することがある程度必要になる。

私たちは人文科学書については必ずしも専門家ではない。しかしその一冊のもつ内容、著者について概念的に理解する位の知識は必要であるので、試案的に一つの方法を提起してみたい。

一　図書内容を知ること

書名を見る→著者経歴を調べる→目次を読む。序文を読む→通読する→辞典で調べる→経験者にきくことにより図書のもつ特性を知る。時間的余裕のある、ないの問題は別、一つの姿勢としてもっとも重要なことであり、商品知識を豊富にもつことにより読者ニーズに対応できることが必要である。

二　学者、著者の歴史的背景を知ること

学者、著者の年代順を調べる（例①参照）

三　書棚に図書のもつ学問的体系を展開する（例②参照）

読者がもっとも見易く選択し易い環境づくりが条件となる。

四　書棚に名著、売行良好書を展開する。

四項目の学問的体系に代表的図書を配列する（例③参照）

以上の四項目が基本的概論になるが、更に合理的商品構成、体系的分類を頁数の関係上哲学、宗教の二部門にしぼり書店型、業界型の書棚分類陳列方法を展開してみた。（4頁参照）

哲学・思想分類展開法

哲学・思想の場合西洋哲学が主流になる。年代別に学者、著者別とし日本の哲学者はそれぞれの分野に配列する。

宗教分類展開法

歴史年代別、宗派別・仏典教典・現代宗教・キリスト教等に体系化する。

有名著者をマークする。金子大栄、鈴木大拙、沢木興道、増谷文雄、吉本隆明、野間宏、紀野一義、内村鑑三他

以上の分類体系の確立により、棚全体が個性豊かな図書群の集団となりもっとも読者指向に合致した機能的分類体系が生れるものと思う。

又各書店さん毎にそれぞれ異った特徴のある方法をお考えのことと思うが、今後は親しみ易い人文科学書、要するに教養学的入門書から研究論文集等、初歩から専門研究者までを大きく包含した読者層を対象としたコーナー、更に関連文庫、新書等を併列陳列したコーナーづくりにより幅広く読者層を開発する必要がある。

結論として常識的なことを列記してみると

一、分類は体系的分類であること
一、読者層分析による品揃えであること
一、地域性を重視した品揃えであること
一、売上スリップ分析による自店必備図書を選定する
一、関連図書の併列販売を有効的に展開する
一、情報集収により新刊書、話題書の充実
一、売行良好書の品切防止
一、関連雑誌の売行調査による品揃え強化
一、部門別管理ノートの作成（体系、部門別、版元別回転率、売行良好書台帳、部門別売上前年比率表等）

以上一取次担当者として思いつくままを記述したが、人間として読者として知るに値いし、人間の心の伴侶ともいえる知的文化財、人文科学書の益々の飛躍を期待すると共に私たち業界人として売上拡大のため真剣に取り組むことを目指したい。

例①

古代哲学	プラトン　アリストテレス　エピクロス
近世哲学	デカルト　スピノザ　ヘーゲル
心理学	ヴント　ウィルトハイマー　ケーラー
精神分析	フロイト　アドラー　ユング　ライヒ
社会学	ジンメル　ウェーバー　ミルズ　リースマン

例②

(一)	哲学	(イ)	ヘーゲル左派	マルクス→エンゲルス→レーニン
〃		(ロ)	現象学 実存哲学	フッサール→ハイデッカー→サルトル
〃		(ハ)	構造主義	ソシュール→ストロース→フーコー
〃		(ニ)	分析哲学	ラッセル→ウィトゲンシュタイン→カルナップ
(二)	心理学		精神分析	フロイト→ユング→アドラー→フロム
(三)	宗教	(イ)	浄土真宗	源信→法然→親鸞→蓮如
〃		(ロ)	禅宗	道元→栄西→隠元
(四)	社会学		社会、人文含む部門	コント→ジンメル→ウェーバー→リースマン

例③

(一)	イ	弁証法的唯物論　史的唯物論　ヘーゲルとマルクス
	ロ	現象学　存在と時間　存在と無
	ハ	言語学序説　今日のトーテミズム　言葉と物
	ニ	自叙伝　論理哲学論考　カルナップ論文集
(二)		精神分析入門　ユング自伝　自由からの逃走
(三)	イ	往生要集　歎異抄　教行信証
	ロ	正法眼蔵　臨済録
(四)		実証哲学　形式社会学　社会学　孤独な群衆

→

レーニン	マッハ	哲学思想教養書
マルクス	**分析哲学**	西洋思想
社会主義哲学	フーコー	日本思想
ショーペンハウワー	ストロース	**論理学**
ヘーゲル	ソシュール	**倫理学**
カント	**構造主義**	森　斉藤
デカルト	メルロ・ポンティ	木田　辻村
近世哲学	サルトル	務台　市川
エピクロス	ヤスパース	広松　三浦
アリストテレス	ハイデッカー	三木　柳田
プラトン	フッサール	西田　田辺
古代哲学	ニーチェ	**日本の哲学者**
哲学選集	キルケゴール	老子　荘子他
哲学全集	**実存哲学**	**中国哲学**
哲学概論	**現象学**	カルナップ
哲学史	グラムシ	ウィトゲンシュタイン
哲学辞典	ルカーチ	ラッセル

→

親鸞　歎異抄	浄土三部経	**その他の宗教**
法然	華厳経	説教
源信　往生要集	維摩経	讃美歌
浄土真宗	法華経	新・旧約聖書
鎌倉仏教	般若経	キリスト教全集
密　教	仏典　教典	キリスト教辞典
天台　真言宗	開目抄	キリスト教
奈良　平安仏教	**日蓮宗**	**神　道**
古代仏教	禅関連書	天理教他
仏教史	隠元　白隠他	白光真
仏教辞典	臨済宗　栄西	立正佼生会
トーテミズム	正法眼蔵	創価学会
シャマニスム	曹洞宗　道元	現代の宗教
原始宗教	**禅　宗**	仏教教養書
宗教概論	蓮　如	法話　説教
宗教史	一遍　語録集	観音経他
宗教辞典	親鸞　教行信証	大日経

「人文書」と私

東販書籍部次長　稲葉通雄

「店頭企画」を考える場合、もっとも奥行きのある企画を多く生み出すことが可能だと思える分野が人文書の領域です。人間的諸事象に関する学問の総称が「人文科学」であり私共の身辺に起る諸々を捉えて掘り下げを行うと、必ずここにぶつかってきます。いやそういう言いかたでなくて、人間の長い歴史の中で、生み出して来たものが一つは芸術、私には文学といったほうが判りやすいのですが、もう一つはこの人文科学の領域だと思うのです。

「どんなに個人的とみえる体験にも、その特殊な体験をさらに掘りすすんでゆけば、やがては人間一般にかかわる真実という地表につきぬけることが可能だ、という予定調和的な保障なしに、私どもの個人生活は存立し得ない」この引用文は、すでに故人となった平野謙が、大江健三郎著「個人的体験」に対する批評の一部です。もう十五年前になりますが、不思議に、ケースに刷り込んであったその言葉を空んじているのです。

人文会ニュース19号、20号を再読してあらためて、私の「個人的体験」をかみしめたのでした。19号は、〃人文書・専門書の効率販売について〃特約店、大学生協書籍部、取次会社のアンケート特集。20号は同じテーマでの人文会の会員社の方々のディスカッション。通読するとこの二号の中のそれぞれの発言がつながりを見せ厚味を増しそれらが又私自身の体験とからみあって興味をそそられました。「人文書は売れない」という宣伝を一番まじめに行っているのは出版社だと思う、という東北大生協薮田さんの発言。むかしそんなに売れたのかなと私も同感でした。「文学書が売れなくなった」とよく言われますが文芸物が90％以上占める文庫本があんなに売れていてどうしてそんなことが言えるのかと思うのですが、それと同じ感覚です。青野総「愚者の夜」も文春に掲載された時は活字が小さくて読みづらく（ああ、もう老眼なのです）単行本を待って読み終えましたが、「もう一度丁寧に読んだが、よく分らない」との

吉行淳之介評通りでした。私に分りにくいから駄作だなぞという驕りはいささかも持ち合わせておりません。ただこむずかしい純文学の読者がそんなに沢山いる筈がないと私は思っています。それだからいいのです。人文書もそうではないかと思うのです。先日、静岡江崎書店の和田専務が社に見えて、「今度の芥川賞読んだが余り感心しなかった。それより〝矢ぐるまの花〟のほうがよかった。社長もそう言っていましたよ」私はその言葉を聞いて嬉しかった。〝矢ぐるまの花〟（青娥書房刊）という私の処女出版に対して、親味にそう言っていただけたことが、たとえお世辞であっても嬉しかった。一冊の本の中には、いつもそういったものを内在しているのではないのでしょうか。

人文会ニュース20号で、醍醐さん（日本評論社）が惣塚さん（東大出版会）の発言を受けて、「専門分野に直接かかわらない人々でも、人間の生き方の問題として思想なり社会なり、歴史なり、何らかの問題に関心を持つ場合、いわゆる人文書に何らかの形でかかわってくる。したがって不特定な読者が一見、その対象に含くまれてくるが、本来人文書は不特定な読者を対象にしているものではないんじゃないか……と」これは丁度純文学書の配本の際感じられることと酷似しています。新潮社、文芸春秋社のものであっても純文学作品は一般書なみの配本は返品をふやすだけであって、当然絞ぼられた配本となります。読者が書店を選択するためでもあります。人文書関係の「店頭企画」もその点に焦点をあてて考えて見たいと思います。五月に実施した「現代人の心の世界」も好評でした。人文科学の分野としては、哲学をはじめ社会、政治、法律、歴史、人文地理、道徳、教育があり企画の材料には事欠きません。現在の図書館の十進分類を下敷にした店頭区分では分類が不可能な学際的商品が多い中で、あるテーマによる「店頭企画」の持つ役割は大きいのではないでしょうか。本と読者との出会いをもとめて、各社横断による復合情報をもとに展開をはかっていきたいと思います。

又物流面でも、専門部門の機能強化のために改善をはかっていきたいと考えています。巨大なパイプ一本であらゆる種類の書籍を送り込んでいる現状を改善して、それぞれの商品のもっている特質に応じて細分化し、専門的な取扱いをすることによって、書店、読者に物流面、情報面でサービスを行なおうとするものです。私案ですが分類としては次の通りです。

書籍

- 1　**専門図書部門**（クオリティブック）
  人文　法経　理工　医。
- 2　**ペーパーバックス部門**
  文庫　新書の一部　コミック。
- 3　**一般図書部門**（トレードブック）
  通常の単行本。
- 4　**外売図書部門**

四本のパイプに分離することによって、それぞれの分野での新しい販路の拡張を可能にすると思うのです。いまは商品の交通整理を必要とする時であり、白線くっきりと通路区分を明確にしなくてはなりません。

書店＝日常の死角

店売主任　A書店　B氏

取次のことについての愚痴を折に触れてはこぼしたもので、ついにそれを書けということになった。

折に触れてなどといってはみたが、こと小売店からの取次に対する不満、意見は正直なところ枚挙にいとまがないというのが毎日の実情なのである。

まず一日の開店では荷をあけることからはじまるが、ともかくその品痛みのひどさに、気が重くなる。

雑誌の梱包は、ほとんどがビニール包装であるが、その下角の痛んで破れていないことの方が少ない。重量のある雑誌を何度かつみ替えて店頭にどさりと降ろされる時は、その薄いビニールは無残にも破れ、その表紙の角はコンクリートの床をこすっているという訳だ。慌てて機械でかけられた紐を切りその痛み具合を確かめる。毎朝のその瞬間は本当につらい思いなのだ。その一冊一冊が定期購読の、あるいはきまって寄って下さるお客様に結びついているのであり、雑誌の種類によっては配本数が一冊ということも多いので、そうなったら、もうどうにもならない。早速取次に電話で代りを頼む訳だが、どんなに早くとも入荷は二、三日後になってしまう。一〇日位のこともしばしば。ものによってはそんなに待って貰えるものばかりはないので、時には近くの店で仲間買いで間に合わせることもあり痛んだのをお届けしておいて、あとで又、とり替えに行くこともある。

取次の営業関係の上部の人にそれを訴えると、「現場にはよく指導しているんですが、数も多いことで……。担当に良く注意しておきます」がまずきまり文句。雑誌担当者にいたっては「運送中の問題なので、そちらで運送屋に言ってもらうといいんですがね」当方「せめて買切誌は気をつけて貰うとか、ダンボールを当てるとかしたら少しは防ぎげると思うが」に対して、「品型の違うものは、ダンボールを当てることにきめてあるが、それ以外はどうしようもない。買切誌は気をつけるように言ってますが」

要するに、現状よりどうすることもないという返事しか返ってこないのだ。結局あきらめて電話をきるしかない。そして痛んだ雑誌の折れた表紙をのばしたり、消ゴムできれいにしてみたり、時には雑布で拭いたりして、気がひけながら店頭に並べることもある。

果して、取次では、デスクにいる人も、荷を作る人も、店に並べられる時のことを考えながら品物を扱ってくれることがあるのだろうか。何か言うとすぐ「何分沢山の数のことで」となる。しかし沢山というのは当然のことで理由にはならない筈だと思うのだが。

また、送られてくる雑誌の数の問題も頭の痛い、悩まされることだ。特に昨今版元が返品を少なくするために発行部数をしぼっているのか、とにかく欲しいと思う雑誌は沢山入ってこない。それも決して余分に店先へつんで、厚かましく返品しようなどというのではない。定期読者の数を割ってしまうのがしばしばなのだ。売行きの良い雑誌ほどその傾向がつよい。「版元からくる数が少ないので、定期部数も削らざるを得ない」という返事は小売店としてはどんなに好意的にとっても理解に苦しむ。

小売店にとって定期発行日に間違いなく届けることがいかに重要なことかということを分ってくれる取次人は果して一人でも居るのだろうかとさえ思ってしまう。

現在、雑誌にしても、書籍にしても何処で買っても同じ値段である。当り前のことをと笑われるかもしれないが、それだからこそ、小売店でできるお客様へのサービスと言えばきちんと届けてくれるという信頼に応えることでしかない。それが崩れれば「お客様とのつながりも崩れてしまうといっても過言ではない。取次の担当者は「数が足りなかったら追加して下さい」とこともなげに言うが、何できまった売先のある雑誌を毎度電話で追加して、気をもみながら待っていなくてはならないのか。念を押しておくが、これは創刊号など特別のものでなく、長年出ている定期月刊誌のことなのである。いま激しい販売戦の時代に、こんなかばかしいことがあるのが信じられるのは恐らく小売書店の人間だけではあるまいか。もし、本当に版元の部数が原因なら、すみやかに版元は考えなおしてほしい。

その反面、どうでも良い、たとえば、日常の売れ行き具合から、当然不可能と思われるような配本が無神経に、いや無神経なんてことではない、全く承知の上で、行なわれている。こちらはいくら返品しても、返品しても送られてくる。送ったことで、黙って請求がたち手数料になる取次は良い。しかし一たんは支払い、手数をかけ、送料をかけて返品をする小売店の立場はどうなるのだ。

「売上げをのばして下さい」支払いの催促の度に必ずつけ加えられる言葉だが、今の取次は本当に売上げを伸ばすような指導性を持っているだろうか。取次店のなかにも熱心で仕事に詳しい人がいない訳ではない。大へん細かな面倒までみてくれる人もいる。しかしそれは個人の誠意の結果みたいなものであり、取次の体質とは別のものだというのが実感である。出版販売会社という名前でありながら販売活動はなく、配給会社であるとあえて言いたい。

しかしそれが、巨体なるがゆえに、細かな神経は全く行き届かなくなっているのだ。たとえば、客注の本をなるべく早く入手したいと、版元に電話注文する。僅か数百円一冊の場合がしばしばだが、これは取次にないと判断し版元に在庫を確認しなくてはならない時

点では、利益は度外視となる。小売店にとっては折角来店し注文してくれるお客様に早く届けることの方が先行するのである。ところがである。その折角版元から出たはずの品物がともかく良く行方不明になるのである。こんな切ないことはない。そしてこれを究明しようとすると、これまた雲を掴むような話になってしまうのだ。まずその品物がどこに行ったのかをつきとめるのは不可能な事であろう。

これは決して大げさに誇張して言っているのではない。それが証拠に、度々他店に行くはずのスリップや注文短冊の入った品物が紛れこんでくるが、まず、これを探して連絡など入った例しはない。一たん取次から出してしまえばもう手のほどこしようがないことになってしまう。それはともかく、待って待って来ない注文の品を「探してとにかく早く何とかして欲しい」と催促すると、「調べておきます。」そんな悠長なことは言ってる場合ではないというと「何万枚もの伝票なんだからすぐにはむりだ」ということになる。冗談じゃない。

こちらはお客様への販売は一冊一冊がものを言うので、取次の巨体は言ってみれば勝手に大きくなっている組織ではないか、大きければ大きいなりに、その対策をたてて確実に品物が動くようにするのが当り前ではないか。

ある小売店などは、お客さんにとく促されると、「何度も言うと（取次に）同じ本が二度きてしまって、返品ができないので、うっかり催促もできないんですヨ」とこぼしている。こんなみっともないことで商売と言えるだろうか。他の業種で、こんな言い訳がまかり通るものか、お役所相手の仕事ではあるまいし。

肥満体の動脈硬化では困るのである。本とは、一人の読者に一冊の単位に売られるものだということを再認識してほしい。

全国で大多数を占める中、小の小売店で少なからず体験していることだと思うので、恥をしのんで、細々と並べたててみた。しかしこれが読者との接点に立っている小売店の実態だということを、取次はもちろん、版元も充分知って、強い指導をしてほしいと思うものである。

三省堂さん
謝恩パーティ開く

平素は格別のお引き立てにあずかりありがたく厚く御礼申し上げます。

さて『神田の三省堂』として、昭和初年以来多大のご愛顧を賜わってまいりました神田本店社屋は、このたびようやく改築工事に着手する運びとなりました。これもひとえに永年に亘る皆々様のご支援のたまものと存じ誠に感謝にたえません。

昭和五十六年春には新しい構想のもとに総合書店として再びお客様をお迎えいたすことを心から念願しております。

というご挨拶のもとに〝神田の三省堂〟さんは関係者並びに道ゆく読者を向えて謝恩パーティを行いました。コモかぶりを据えてSSDマークの三省堂の辞書で育った親子を初め通りがかりの人々も交わり、心のこもったお別れパーティに人人は胸をあつくしたことでしょう。ひと時代をつくりあげたシニセの姿は永久に残るでしょう。更に新しい総合書店の誕生は様々の問題を含みながらも読者にとっては心待ちでしょう。

八重州ブックセンターに何を学ぶか

——大学生協連研修セミナーに寄せて——

醍醐　隆
（日本評論社）

一九七九年度の大学生協連書籍部門研修セミナーは、去る七月一一日から三日間、伊豆長岡の富士見ハイツに、全国の大学生協書籍部からの一五〇人を超える若い活動家を結集して、当面する諸問題をめぐり熱心な研修活動が行なわれた。

私は、その第二日目の講演の依頼をうけ、与えられた『八重洲ブックセンターに何を学ぶか』というテーマで、約一時間半にわたり私見を申し述べる機会をえた。

当初、与えられたこのテーマについては、特定の生協組合員を対象とし、その要求に応えるべく商品構成を配慮せざるをえない大学生協書籍部の性格と、不特定多数の顧客を対象とする企業体としての八重洲ブックセンターの性格との基本的な違いを考え、どのような話をすることが、この研修の目的に添うことになるのか、若干の戸迷いを感じないわけにはいかなかったが、とも角、大学生協と書店という事業目的の違いはあれ、扱う商品としての書籍に変りはないということ、しかしその反面、書籍のもつ商品性へのウエイトについては、明確な違いが本来あって然るべきであるということとの両面から、書籍とはいかなる商品かという基本的な問題を、八重洲ブックセンターをめぐる諸事象のなかに捉え、掘りさげてみるのも、あながち意味のないことでもなかろうと思ったのである。

そこで与えられたテーマの主体である八重洲ブックセンターについて、その設立の経緯から、その後の営業状況、今日当面している問題など、オープン以後約一〇ヵ月にわたる経過をたどってみて、改めて思ったことは、出版業界、書籍流通業界が現在当面し、緊急な解決を迫られている多くの課題が、この八重洲ブックセンターをめぐる諸事象のなかに、見事なまでに集約されているということであった。

その第一は、八重洲ブックセンターの出店とそれに対する反響がきわめて大きかったという社会的状況が示す問題である。

ここ数年、書店の売り場面積は、大型店の出店、造改築等による拡充、他産業からの新規参入、中小規模書店の増加などにより、年々一万坪前後の増加をみているという。しかし売場面積がトータルとしてふえたにせよ、個々にはその限られたスペースのなかで、売れ足の早い、回転効率の高い商品群にのみ依存した商品構成をとるとすれば、まともな書籍の展示は期待しにくくなり、売れるもの、取次から流れてくるものが棚・平台を占め、返品期限のチェックとその処理とに追われる状態をつくりだすことになる。

近年、書店をのぞいても期待する書籍に出逢わない。書店にはマトモな本が少ない。そうした声は識者の間からしばしば聴かれる。そのような状況のもとで、八重洲ブックセンターは「読者の欲しい本がいつでも手に入る

書店」を基本理念として出店したのである。

マスコミの宣伝効果もあって、オープン当初の一週間の売上げは、すでにご扱知の通り、一日平均一八〇〇万、坪当り二四〇〇〇円と記録的な数値を示し、わけても社会・人文科学書が一日平均四六四万、自然科学書・医学書が四六三万と、一般には低回転商品として敬遠されがちな商品が総売上げの七二%を占めるという実績を上げた。このことは、いかに従来、専門書が展示されず、売上げの機会に恵まれずにあったかを示すものでもあったといえる。

第二に、平日の売上高に比して土曜、祭日の売上げが四〇%前後の伸びを示した点で、これは、目的的に書籍との出逢いを求めてくる来店客がいかに多かったかを示すとともに、書籍の購買にはより広い選択の幅があることが重要なファクターをなすということ、いいかえれば商品展示スペースの大きいということが読者にとって、いかに大きな魅力の要因をなすかということをも示してくれた。

そして、遠方からそのための時間をさき、わざわざ来店した客には、まとめ買いが多いということも一つの傾向として示された。ちなみにこの間の一日平均の客単価は一七四七円であった。

しかし、このような大方の予想を大きく上回る好調さには、同時にそれへの対応の問題として、いくつかの難問を抱えていることが明らかになった。

その第一は、売れ筋商品の補充と補充速度の問題、第二は、尨大な商品群に対する商品知識および情報管理の問題、第三に、顧客のニーズに即した展示条件の修正、再検討が、常に新鮮さを保持する上で必要であるということ。第四に企画販売としての平台の活用に関する問題、第五には商品の物流状況の把握を的確にするスリップ管理の問題等で、しかも厄介なことに、それらはいずれも担当者の商品知識に対する急速な強化が土台となって、初めて効果を発揮するということである。

今日、八重洲ブックセンターは、ひとつの曲り角にきているといわれている。それは、出店の理念であった「読者の欲しい本がいつでも手に入る」という条件、さらには「ゆったりとした雰囲気のなかで本との出逢いを楽しむ」という条件が、経営の維持、売り上げの向上、回転率のアップという営利企業としての命題の、いわば理想と現実の相剋のなかにもまれ苦悩する状況に追い込まれているかにみえる点である。そしてこのままでは「八重洲離れを危惧しなければならない」という声も、内部から聴えてくるのである。

回転率至上主義の売れ筋商品だけに注意するという一般的趨勢のなかで、低回転の専門書籍に脚光をあて、時流から押しのけられていた文化財を掘し起こしてきた〝八重洲〟の果した役割は、高く評価されなければならないが、評価の上に胡座することはまた許されない。

八重洲ブックセンターから何を学ぶか、というテーマに即していえることは、大学生協書籍部の場合、組合員の要望に応えた商品の展示、販売から脱し、知識を求める学生組合員に、知識から認識へ、より基本的な理解の深まりを求め、読者に訴える企画と積極的にとり組み、購買衝動を換起してゆく問題意識の醸成ではなかろうか。

今日、氾濫する書籍の洪水のなかで、販売業務に携わるに際し、何らかの意図、目的意識、或いは思想をもつことが、ますます必要になりつつあるような気がするのである。

図書館の発達と本の売行き

弘報委員会図書館係　中村勝哉

書協には図書館委員会という常設の委員会があります。図書館界と出版界とは読書の普及という共通の目的をもっていますが、両者が協力し合って共に発展するための出版界側の窓口を務める委員会です。人文会の会員社から七社がこの委員会に参加しています。

委員の任期は二年ですが、現在の委員会が新たに編成された第一回の会議で、向う二年間の大体の活動方針について討議されました。ところが、ある新委員から「図書館の発達は果して出版界にプラスになるだろうか。デンマークのように図書館が発達し過ぎると本が売れなくなるのではないだろうか」という委員会の存在自体を根底から揺がす疑問が投げ掛けられました。

もっとも、こうした疑問はこの方だけに限らず多くの出版業界人が抱いているものと思われます。一九七六年のＩＰＡ（国際出版連合）京都大会でデンマークの出版人から、図書館が発達し過ぎたために出版社や書店が窮地に追い込まれているという強い訴えがあり、著作者に対しては既に「公共貸出権制度」が適用されていることが報告されているからです。（出版社に対する補償はいまだに斥けられています）デンマークでは図書館所蔵書一冊につき一・六クローネ（約六五円）、スウェーデンでは貸出し一件につき二四オーレ（約一二円）が支払われているとのことです。

常識的に考えても、ある水準以上に図書館が普及すれば、本の売行きに影響を与えることは充分予想されることです。しかし、現状ではむしろ、図書館の発達が読書人口の開拓にもっとも大きな力を発揮しております。「図書館の発達と本の売行き」の関係をどのように把握すればよいのか、論より証拠、日本で一番図書館が発達している市、日野市の書店の方々と委員会の面々とで懇談会を開き、この問題を追求しようということになりました。

現在、日野市立図書館に出版物を納入しているのは教育普及株式会社です。この会社は、昭和50年に市内の全書店へ市より納入参加の

呼びかけがあり、それに応じた五書店の対等出資で設立された会社です。7月26日の懇談会には、五書店の現在の責任者の方々の他に、図書館が発足した当時の書店責任者三名の方々も出席して下さいました。あらかじめ必要な資料を準備して来て下さったので、内容のある討議を進めることができました。

日野市立図書館は昭和40年8月に一台の移動図書館で市内47ケ所を巡回することから出発し、昭和53年には一三九、二〇五名の人口に対して、中央館の他に七つの分館と二台の移動図書館を有するまでに発達しました。なぜ、このように急速な発達を遂げることができたのでしょうか。それは、市の一般会計額の約一%を図書館経常経費として毎年割当てて来た地方自治体の英断があったからです。一番多い年は一・六八%にも及んでいます。日野市立図書館が公共図書館の全国平均の水準からどれ程抜きん出ているか、昭和52年度の数字で見てみましょう。

貸出冊数で比較すると、日野は一、〇〇一、四一〇冊で人口一人当り七・三一冊です。全国平均は一・二四冊ですから、日野はその五・八九倍です。また、資料費は、日野は四、五五六万円で人口一人当り三三二円です。全国平均は七六円ですから、日野はその四・三六倍です。つまり、日野は全国平均より四、五倍発達していて、私が一昨年視察して来た、アメリカでも特に図書館が発達していると言われる西海岸の水準にほぼ達していると言えます。十四年間でアメリカ並みに図書館が急速に発達した日野市の書店界は、この間どのような影響を受けたのでしょうか。

日野市立図書館が発足したのは昭和40年の8月で、しかも移動図書館によるサービス活動だけでしたから、この年は図書館の影響について考慮する必要はないと思います。昭和40年の日野市の書店数は四店舗、売場面積は約六〇坪でした。日野書店界の長老のお話を参考に当時の年間売上を推定すると次のようになります。

4,250×円60坪×350日＝89,250,000円

十四年間で人口は約二倍になっておりますから、人口一人当りの売上で比較すべきでしょう。昭和40年の人口（七〇、四〇四人）一人当りの売上は一、二六七円です。昭和53年は一九店舗、三九四坪、推定年間売上は次の通りです。

8,500円×394坪×350日

＝1,172,150,000円

人口（一三九、二〇五人）一人当りの売上は八、四二〇円で、昭和40年の六・六四倍です。昭和40年の出版業界全体の売上は二、三一四億円で、人口（九、八二七万人）一人当り売上は二、三五四円です。それが昭和53年では、売上は一二、二九四億円、人口（一一、五一七万人）一人当りの売上は一〇、六七四円で昭和40年の四・五三倍です。つまり、日野市の売上伸長率の方が、全国のそれを約五割も上回っております。

書店の実感としても、すぐ隣りに図書館が出来て、児童書の売行きが激減した例を除いては、図書館が発達して本の売行きが悪化した印象はまったくないということです。日野書店会の現在の問題点は、図書館のことではなく書店の乱立にあるということです。（十四年間で四店舗が十九店舗に、売場面積は六〇坪が三九四坪に急増しています）ただ、昭

和53年は図書館の貸出冊数と書店の推計販売冊数が、共に約百万冊であったことをどのように評価したらよいかがちょっと話題になりました。貸出冊数が百万冊もなかったら、販売冊数はもっと増えていたのでしょうか。それとも、貸出冊数が百万冊もあったから、つまり図書館が読書人口を開拓し読書習慣をつけたから書店で百万冊売れたのでしょうか。日野市の人口一三九、二〇五人中、二七・五%の三八、三二三人（うち児童一九、〇三〇人）が図書館を利用（登録者）しています。書店で百万冊買った読者のうち、登録者の率は高かったのかどうか、興味ある問題です。

それはともあれ、アメリカ並みに図書館が発達した日野市においては、本の売行きが低下するどころか、むしろ伸長していると結論づけても、日野書店会の方々から異論は出ないと思います。アメリカにおいても、北欧やイギリスと違って、公共貸出権が問題になったという話は聞きません。むしろ、図書館の発達がハード・カバー出版を支えているということです。したがって、全国の公共図書館が現在の五倍発達したとしても——公共図書館の占有率が現在の約一%から約五%になったとしても、本の売行きに悪影響を及ぼすどころか、好影響をもたらすことが充分予測されます。地方財政危機の時代にもかかわらず館界人の努力によって、図書購入費は最近五年間で約三倍と順調に伸びているとはいえ、占有率が五%に達するのにどの位の年月を要するのでしょうか。過去十年間の推移（占有率は約〇・五%から約一%に上昇した）からみて、まだ二十年はかかるのではないでしょうか。日本においては、出版界が公共図書館の発達を恐れる段階ではなく、むしろ積極的に協力すべき段階であることを理解すべきだと思います。館界と出版界の密月はどこまで続くものなのでしょうか。次号で探ってみたいと思います。

待望の図書館論の開花です。中村氏の図書館学は、その資料、視察ともども他に類をみない深く広いものです。永年あたためていた問題だけに号を追って展開される論考はきっと皆様の期待に応えるでしょう。乞う次号!!　　編集部

編集後記

今号より担当が代って以前の趣きと異なる紙面になったかと思いますが、業界のみつめるところに違いはなく、暗く重い荷物を背負いつつの探索の旅です。といってただ深刻がって不況をあおる風潮は決してよいとは思えません。まさに知恵の出しあいが必要です。

書店さん、取次店、版元、それぞれの立場での考えをからめあいながら各々にカンゲンされる方法を考え出さなければなりません。号を追って探索を深めたいと思う次第です。

尚、24号より〝換気扇〟欄を設けましたので、どしどし新風、熱風をお送り下さい。匿名でも結構ですがひやかしはご免こうむります。また、今号にご投稿を下さった皆様に誌面をかりて厚くお礼申しあげます。

社君　つい最近に出た「書店経営戦略の総点検」（三和銀行経営相談所刊）を読んだかい。

屋君　なんだいそれ、日書連の偉いさんがまた何かいってるの？

社君　相変ず呑気だねえ君は。マーケティングの権威が書いた書店分析だよ。

屋君　ふん、書店というところはね、分析するところじゃなくて本を売るところだ、何かというと系数だの分析だのと売りもしないで……そういうのを系数馬鹿って言うんだ。生命とりだよ。

社君　さすがに現場を歩いている君だな。マーケティングの権威氏と同意見だ。出版業界はなぜ不況に弱くなったのかの中で、二つの原因をあげ第一は生産者側の企画の貧困、第二は書店が売っていないことだってさ。

屋君　ウン、売ってないって言ってるの、ホオ、売ってないで返してるって言っていないかい。

社君　返品のことも言ってたけど、自主仕入にからめて……。

屋君　からめるもからめないもない、最近の名だたる書店の返品は目にあまるよまったく腹が立つ。あげくの果てに当店は取次店に対して一〇〇％委託であるなんて抜かした御人が居たよ。

社君　そりゃ少し無神経だなァ。

屋君　君の、そういう糞落着きがキザでいやなんだ。委託の返品はあるさ。俺の言っているのは青伝、注文返品だよ。

社君　注文返品なら、ちゃんと事故理由があるわけだろう。

屋君　あのねえ、理由がはっきりしているとか、事前に相談を受けるとか、あったりまえのことだったら腹も立たないの、青伝票と返品がさきにきて、〇〇書分、オワリ。

社君　そういえばマーケティングの権威氏も返品に対する無神経さ、鈍感さをどこかで……、そうそう販売戦略も考えない返品、考える書店を指向する必要性のところでいっていたよ。

屋君　君には自分の感じとか意見というものがないの？

社君　資料をふまえての僕の意見だよ。

屋君　君なら先刻の返品をどうする。

社君　理由を先方に聞くよ。

屋君　単品返品が結束されてきて〇〇書店分、どう聞くんだい？

社君　〇〇書店に電話するさ。

屋君　モシモシ、少しお待ち下さい、担当は誰でしょうか、仕入課、人文担当、返品係……ちょっとわかりませんが……っていうのがオチだ。

社君　取次にだってその店の担当がいるだろう。その辺からも……。

屋君　モシモシ、実はまとまって返ってくるし、その量たるや大変なもので、なんとか入帳してくれませんか……だよ

社君　そういえば注文送品の二五％が戻ってくるといってたな。

屋君　そりゃ先方さまの事情だ、正しい現場じゃないんだよ。君みたいのが居るから系数にからめて、この実態を認めて頂き、なんていわれちゃうんだ。しかし、俺だって流通過程での多少の事故は知っているさ、でもねえ、書店にしても取次にしても、こうなっちまったから、これを認めろという法はねえだろう。

社君　むつかしいねえ、「経営戦略の総点検」を再読しようっと。

屋君　何を読もおと勝手だけど、〝註文返品とは何か〟という命題を取りあつかっている君の好きな資料があったらお拝みたいね。

就任挨拶

人文会代表幹事　相田良雄

昨年にひきつづき代表幹事をつとめることになりました。会員社各位のご後援のもとに人文図書の普及・販売という人文会の目的に向かって、一歩一歩進んでゆきたいと存じております。

昨今、書籍の売れ方は実務書中心となり、人文図書の販売には決して良いムードとはいえません。

しかし、人文会特約店で人文図書の売上げを伸ばしている書店も散見されます。これは会員各社が特約店を重視して常備店を選んだ結果、読者が人文図書購入について、特約店に集中したためであると存じます。小社でも新刊をよく売る書店が、新刊の売上比重を多くしている現象があらわれております。

また機会があれば人文図書フェアーも開催したいと存じております。さる五月の後半、新宿紀伊国屋書店5階PRルームにて、会員社出版物を中心にした人文図書フェアーを催しました。売上げはもう一つでありましたが、読者に人文図書を見て頂くという所期の目的は達せられたと存じます。

今後も人文会特約店を重視した営業政策を会員社がとるように勧めたいと存じております。

一方、人文図書の普及については、人文会セットを初めとし、東販の分野別セット（現代人の心の世界）、日販のロング・セラーセット、鈴木書店の百選セットなどには積極的に応援したいと存じております。幅広い書店の協力のもとに、人文図書、特にロング・セラーの普及をはかり、一人でも多くの読者を開拓してゆきたいと存じております。

また弘報活動として、読者向けには人文図書の新刊案内、書店・取次店向けには、「人文会ニュース」を継続して発行し、読者開拓の一助にしたいと存じております。

今後も、書店・取次店の皆様に、より一層のご協力を賜わりますようお願い申上げます。

新方針

販売委員長　八木　茂

人文会も創立十一周年を迎え、発足当所の目的であります販売促進活動の充実ということは、ご承知のように書籍の売行き低迷な時期には、きわめて厳しい状況にあります。

厳しいからといって手を拱ているわけにも参りません。何はともあれ、英知の結集であります会のメンバー一人一人の協力を仰ぎ、原点に立ち返って積極的に活動に取組んでいきたい。

今年度の活動方針

(1)毎年、東販、日販、大阪屋を通して実施しております、人文図書セット販売の見直しは少しづつではありますが、実績は上っていることは事実です。しかし社別、銘柄別の偏りは免がれ得ない。商品回転の平均化を重視すべきであるという会員社の希望を

基に、取次店各位の協力をあおぐことは素より会員社以外の版元の協力を得て、書店、読者にとってより魅力的なセットの実現を検討中でございます。

(2)現在実施しております特約店制度の改善特約店のなかからさらに厳選し、特別販売協力店を設け、大幅に特約店としての利点を拡大したい。人文図書販売店というべき、協力書店には会としても全面的に協力すべく体勢を整える必要性が生じている。

(3)キメ細い販売活動

必ずしもフェアー、コーナー販売だけに限らず、人文図書の長期的拡充販売についての積極的な協力、外商強力店との協力により職域、図書館への販売促進を実施したい

(4)的確な販売情報の提供

新刊案内、人文会ニュース以外に、定期的な書店さんとのコミュニケーションにより書店さんの特長を把握、検討結果をフィードバックし、より効果的な販売を可能にしたい。

そのほか、人文会内部のこととして、営業担当者の研修会を実施します。

研修会実施の目的としては、書店さんの声が直接に反映されるよう、時には書店さんにご参加していただき、二人三脚の販売体制の確立を目ざし、会の質的向上をはかりたい。

役割について

弘報委員長　別所久一

今年度から人文会の組織が変更され、従来の宣伝委員会（主として「新刊案内」の作成と配布）、弘報委員会（主として「人文会ニュース」の企画・編集・配布）と図書館委員会（主として図書館との情報交換）の三委員会の業務を一括しました。

過去年の蓄積のうえにたって個々の業務については従来の仕事をつづけ、好評部門についてはより一層の伸展をはかり、各位のご期待にそいたいと念じております。

人文会の会としての研究・実践活動の顔ともいうべき「人文会ニュース」「新刊案内」は、各委員の協力をえながら、万学の基礎ともいうべき人文図書の存在意義を賭けて、業界の諸問題との対応のなかにあるべき位置づけを執拗に求めつづけるでありましょう。兎小屋に住む働き中毒の日本人が、高齢化社会を迎え、あらゆるカルチュアに関心の昂りを示しているとき、読者がその本命であろうことは、他産業からの進出の気運にもありありと伺われているではありませんか。

一方、わが国での公共図書館は、昨今急速に充実したとはいえ、先進諸国に較べて、施設・蔵書において、その国民所得のレベルではかなり低いのが実体のようで、本との出合いに図書館を利用することのなじみが薄いのが実情であります。この因果関係の解決では各図書館に人文図書の新刊・既刊が充実することが先決ではなかろうか、その途はかなり遠いとの実感が昨年一年間の実体調査でわかりましたが、それだけに努力のし甲斐もあろうかと思います。

以上が今年後の弘報委員会活動であります。各位のご協力をお願いいたします。

人文会会員名簿

（113-91　東京都文京区　本郷局私書函89号）　　54. 9. 30 現在

	社名	担当者	〒番号	所在地	電話
幹事	青木書店	山根　襄	101	千代田区神田神保町1-60	292-0481
幹事	大月書店	鈴木　弘	113	文京区本郷2-11-9	813-4651
幹事	紀伊國屋書店	八木　茂	102	千代田区五番町12 ドミール5番町	263-9006
	勁草書房	石橋　雄二	112	文京区後楽2-23-15	815-5277
幹事	現代思潮社	安藤　豊	112	文京区小日向1-24-8	943-4406
	社会思想社	渡辺　和彦	113	文京区本郷1-25-21	813-8101
幹事	春秋社	神田　治	101	千代田区外神田2-18-6	255-9611
	晶文社	中村　勝哉	101	千代田区外神田2-1-12	255-4502
	誠信書房	宍戸　玄徳	112	文京区大塚3-20-6	946-5666
	筑摩書房	菊池　明郎	101	千代田区神田小川町2-8	291-7651
	東京創元社	清水　純孝	162	新宿区新小川町1-16	268-8231
会長	東京大学出版会	中平千三郎	113	文京区本郷7-3-1	812-2111 内7955
幹事	〃	別所　久一		〃	811-8814
	日本評論社	後藤　光行	160	新宿区須賀町14	341-6161
	福村出版	福村　惇一	112	文京区小石川1-3-17	813-3981
	平凡社	八木田三郎	102	千代田区四番町4-1	265-0451
	法政大学出版局	阿部　好文	106	港区南麻布2-8-4	453-0717
代表幹事	みすず書房	相田　良雄	113	文京区本郷5-32-21	814-0131
	未来社	石井奈良彦	112	文京区小石川3-7-2	814-5521
	有斐閣	前田　昌男	101	千代田区神田神保町2-17	265-6811
幹事	吉川弘文館	川越　重行	113	文京区本郷7-2-8	813-9151

販売委員会　◎八木　神田　石橋　渡辺　宍戸
菊池　市川　石井

弘報委員会　◎別所　安藤　中村　渡水　後藤
福村　八木田　前田

◎印は委員長

中野善達・伊東雋祐著

手話を学ぼう 短文篇

四六判／¥1300

最近手話を学ぼうとする人達が多くなるにしたがってわかりやすい手引書を求める声が高まっている。本書はその要望に応えるため、日常生活で使用される会話文を主体に構成し手話の形を簡潔な絵で示すと共に、学習する際のポイントをわかりやすく解説する。

■好評既刊書

手話への招待

中野善達他編 ¥1600

東京・文京 小石川1-3 福村出版 電話東京 813-3981

法政大学出版局

カール・マルクス 江夏美千穂・上杉聰彦訳

フランス語版 資本論

上・下巻 上巻＝3500円／下巻＝10月中旬発売

日本語完訳

著者自身が訳稿の校閲に心血を注いだ『資本論』第一巻フランス語版は、哲学用語の縮減や注の補充とともに、原本の改訂ともみなすべき理論的深化が随所で行なわれ、〈独立した科学的価値〉を有する。本書は、ラシャトル版を底本とする初の日本語完訳であり、『資本論』の読解・研究に新たな段階をもたらすであろう。経済学古典選書

東京都港区南麻布2-8-4／振替・東京6-95814

平凡社 〒102 東京都千代田区四番町4 振替・東京8-29639

ルネッサンス夜話

——近代の黎明に生きた人びと

高階秀爾著 定価1,500円

ボッティチェリ、ミケランジェロのパトロンとしても名高いメディチ家の、莫大な資産とそれを築くに至った商法を語る（第一話）、シャルル八世率いるイタリア遠征軍の放恣なナポリ駐留生活を紹介し、梅毒が、イタリアではフランス病、フランスではナポリ病と呼ばれるに至る経過をみる（第三話）、四時間にわたる〈激闘〉の結果が死者一人という傭兵隊同士の戦争（第四話）など、ルネッサンス社会の実像を描く歴史夜話。

酸っぱい葡萄

中野好夫 一九三七—四九年の42篇の批評とエセー。懐疑と寛容の反時代的言辞で、深くその時代と人間を語る。二〇〇円

死海写本—発見と論争

ウィルスン 一九四七—一九六九 今世紀最大の考古学的事件をめぐる知的ドラマを詳述し、古代宗教と現代文化を考察。桂田重利訳 二〇〇〇円

歴史のなかのアイデンティティ

エリクソン 建国の父祖の心理＝歴史的解釈の試み。文明生態のトータルな把握への視座を示す。五十嵐武士訳 一八〇〇円

ガロアと群論

ジェファソン と現代 リーバー 二一歳で決闘におれた天才数学者の創始になる群論を平明に解説した入門書。江沢洋・浜稲雄訳 一三〇〇円

東京文京本郷 3 振東 0-195132 みすず書房

林秋路板画集

越中おわら風の盆

〈呈・内容見本〉

富山八尾の町で二百十日の風の平穏を願って三日三晩街すじで踊りつづけられる「風の盆」のあでやかさに満ちた風情を板木に刻みこんだ代表作を手刷りの質感を生かし一書に収録

★B5判変型(タテ21・8cm×ヨコ18cm)上製多色刷カバー・本文特漉和紙。二〇〇頁★定価五八〇〇円

★別冊『林秋路——人と作品』を附録として付す。

東京・文京 小石川3の7 未来社 電話・代表 (814) 5521

田中 元著

敗れし者への共感

—古代日本思想における〈悲劇〉の考察—

四六判三〇〇頁 予価二三〇〇円

なぜ日本人は敗れた者、滅びた者に共感を抱いてきたのか。なぜ「滅びしものは美しきかな」とか「判官贔屓」というような言葉の示すような心情を日本人は抱いてきたのか。日本的「悲劇」とは何か。本書は、ヤマトタケル・有間皇子ら古代における悲劇的人物像を通してその本質を究明し、疑問を解きあかしたユニークな書である。

吉川弘文館

東京都文京区本郷7-2-8
電話03-813-9151〈代表〉

有斐閣選書

大塚初重・戸沢充則・佐原 真編 全3巻

日本考古学を学ぶ

大森貝塚発掘にはじまる日本考古学百年の成果をふまえつつ、新進・中堅の研究者が考古学の基礎知識を解明する

1 日本考古学の基礎 一三〇〇円
2 原始・古代の生産と生活 一三〇〇円
3 原始・古代の社会 一二〇〇円

有斐閣／東京神田神保町2—17

教育実践に深く根ざして、社会と人間の民主的変革を追究してきた小川教育学の精髄をここに集大成！

小川太郎教育学著作集

46判上製／函入 全6巻

1 教育の原理
名著『教育と陶冶の理論』『教育科学研究入門』を収録。
解説＝大橋精夫
発売中！¥3000

2 日本教育の思想と構造
3 日本の子どもと生活綴方
4 集団主義教育論
5 同和教育
6 学力形成の基礎理論

青木書店 東京神田神保町1—60

若き日の萩原朔太郎

萩原　隆

日本空前の表装と内容とをもった大詩集を出して世界を驚倒せしめる予定です……従兄・栄次にあてた未公表書簡73通をおりこみながら青年・朔太郎の姿を描き出す。1600円

ささやかなる昔《筑摩叢書259》

柳田國男

詩人の鋭い感受性と批評精神によってあざやかに描き出された師友の肖像画、幼時の読書や出版事業の想い出など、文学・人間・書物をめぐるエッセイ集。1000円

東京都千代田区神田小川町2－8　筑摩書房　Tel.03-291-7651　振替東京6-4123

UP選書　各価980円

子どもの能力と教育評価

東　洋　著　東京大学教育学部教授

入試、通知簿、内申書は日本の教育をゆがめ、ミスなし人間・スキなし人間を大量に造り出しているのではないか。教育評価の意味と現状を問いなおし、子どもの可能性を大きくのばす、全人的な「柔構造の評価」を探る。

◇主要目次◇　I評価による人間形成　II客観的であればよいというものではない　III何のための評価か　他。

子どもの発達と環境

井上健治　著

子どもの自殺

稲村　博　著

東京大学出版会

113 文京本郷東大構内　振替東京6-59964

—現代社会科学叢書—

隷従への道

F・A・ハイエク　一谷藤一郎訳

——全体主義と自由——

四六判　三四〇頁　価一、三〇〇円

ノーベル賞受賞学者の不朽の名著、久々の復刊

著者は通貨、景気等に関する世界的な権威者として知られるウィーン学派の経済学者。本書は全体主義の危険と自由主義社会の卓越性を詳しく探求した教授の壮年期の代表作。

東京創元社　162 東京新宿新小川町

日本評論社

変革の透視図

——流通産業の視点から——

堤　清二著　一三〇〇円

経済界の革新的理論家であり、作家、詩人でもある著者が、日本における近代化の過程とその意味を批判的に検討し、近代化を超えて現代化へという問題意識のもとに、日本の経済社会、流通産業のあるべき方向を、人間の立場から大胆に提示する体系的な流通産業論。

東京都新宿区須賀町14／振替東京0＝16

全10巻完結！

●P.ミルワード編集・解題
チェスタトン著作集

ユーモアに富む卓抜な逆説を
駆使し、文明の危機を予言し
た特異な作家の思想的全貌！

❶正統とは何か 福田恆存他訳 ¥1500
❷人間と永遠 別宮貞徳訳 1800
❸自　叙　伝 吉田健一訳 2000
❹棒大なる針小 別宮・安西訳 1500
❺異端者の群れ 別宮貞徳訳 1500
❻久遠の聖者 生地竹郎訳 2500
❼ローマの復活 別宮貞徳訳 1800
❽ヴィクトリア朝の英文学 安西徹雄訳 1500
❾正気と狂気の間 上杉　明訳 1800
❿新ナポレオン奇譚 高橋康也他訳 1500

春秋社 東京千代田区外神田2－18－6 ☎(03) 255－9611

社会思想社

分断時代の民族文化

白楽晴・廉武雄他著　和田春樹他訳　価二二〇〇円
一九七〇年、張俊河の『思想界』廃刊後、その批判精神を発展継承した文芸総合誌『創作と批評』の論陣白楽晴他の韓国知識人の生の軌跡の証言録。〈最新刊〉

魯迅の思い出

内山完造著　内山嘉吉・魯迅友の会編　価二五〇〇円
「……かれは金もうけのために本は売るが、人血は売らない」とまで魯迅に言わせた内山完造と魯迅の交遊回想録を中心に、日中関係に閑却できない文章五〇篇

東京都文京区本郷1-25／電話東京813-8101

誠信書房
東京都文京区大塚3－20－6

からだの意識

S・H・フィッシャー／村山久美子・小松啓訳　日常生活の中で"からだ"とのかかわりをもつことの重要性を述べ、身体感覚と自分の意志的な行為との関係を正しく認識するよう興味深く説く。二〇〇〇円

日本の新中間階級

サラリーマンとその家族　E・F・ヴォーゲル／佐々木徹郎訳編　実際のフィールド・サーベイを通してサラリーマンとその家族の生活および意識構造とを詳細に分析し、日本人の原動力を探る。一八〇〇円

日用品としての芸術

横山貞子《使う人の立場から》　食器、履きもの、家具、住まい――。「もの」を使うこと、作ることを暮しの場で見つめなおす。みずみずしい現代日用雑器考。九八〇円

新しい天使

ヴァルター・ベンヤミン著作集⑬　編集解説・野村修　カフカ、ブレヒト論、未刊におわった幻の雑誌の趣意書など、ベンヤミン思想の全体像を伝える珠玉の論集。一八〇〇円

探偵小説のたのしみ

植草甚一スクラップ・ブック全41巻㉛　解説・海渡英祐
欧米の話題作を、アッと驚く着眼点からJJ氏が縦横に論じる。ミステリ・ガイド決定版。絵・山下勇三　八九〇円

東京外神田2-1 晶文社 電話255-4501

非売品

昭和54年9月30日発行　年4回発行　第24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)