
人文会 ニュース

業務用

第11回人文会研修旅行特集

トーク① 紀伊国屋書店梅田店	(1)
トーク② 東京出版販売大阪支社	(8)
トーク③ 旭屋本店	(12)
トーク④ 日本出版販売大阪支社	(16)
関西研修旅行随伴駆けある記・大阪屋豊浦等	(21)
各班の報告	(22)
委員会から	(26)

'79.12

25

真下信一著作集 全5巻

- ① 学問と人生 島田 豊解説
- ② 時代と思想 福田静夫解説
- ③ 人間と理性 宮本十蔵解説
- ④ ヒュムヌムの精神 宮本十蔵解説
- ⑤ 歴史と証言 (80年1月刊)

好評刊行中／46判各¥1500.

東京千代田区 青木書店 神保町1-60

子どものイメージ

「文学における
「無垢」の変遷

P:カヴニール／江河徹監訳 子どもの無垢を人間性回復の原点と考えたロマン派の思想の変遷を、ルソール、ブレイクから現代の作品まで探る異色の文学論

¥3000

言語学と小説

R:ファウラー／豊田昌倫訳

言語学から小説への

新しい接近法を示唆するユニークな本書は、小説批評に新たな基礎を築くきわめて興味深い本である。

¥2000

知られざるアインシュタイン

ベルリン一九二七—一九三三

F:ヘルネック／村上陽一郎 村上公子訳 偉大な科学者アインシュタインの隠れた側面を、当時家政婦を勤めた女性の証言により生き生きと描いている。

¥2100

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/電話(354)0131

ソ連邦史 全4巻

G:ボツファ著

第1回配本・新刊発売中 世界的意義をもつこの半世紀余のソ連邦史を客観的かつリアルに物語る。第1巻は革命の前夜からスターリンの個人権力の確立までを扱う

第1巻(1917—1927)

46判カバー／2900円

見田石介

ヘーゲル論理学研究会編

ヘーゲル大論理学研究 全3巻

第1巻

新刊発売中 見田石介氏の積年の論理学研究の成果。氏が晩年、精魂を傾けた「大論理学」講義の膨大な記録。

A5判函入 3000円

第一巻では、有・定有・向自有と順次逐条的解釈に基づき簡明かつ平易に解説 第2巻11月刊／第3巻13月刊

大月書店

東京文京本郷2-11 電話 03(813)4651

●廣松 渉著

もの・こと・ことば

言語の存在論的・認識論的位置を明らかにし、乱脈をきわめる「意味の意味」論に新風を送る。一四〇〇円

●尾崎秀樹編

回想の尾崎秀実

反逆の生涯と人間味あふれる人物像を、知友の多彩な文章と肉親の未公表手記で綴る感動の書。二二〇〇円

●坂田 稔著

ユースカルチュア史

若者文化と若者意識

現代の青年が何を求めているか。近代日本の典型的青年像を抽出し、社会心理学的に解明。二〇〇〇円

勁草書房

振替東京 5-175253

東京文京 後楽2-23

トーキング① 紀伊国屋書店梅田店

毛利 梅田店は四十四年の十一月に開店致しまして、御期待に沿わないような売上げかもしれません、一応順調に推移してまいりました。お陰様でこの十一月で十年目を迎えるわけです。ただ、いくらか自負するところは、私どもは新宿以来、特に人文科学書につきましては、割合に得意分野としていた部門でございまして、梅田に出店する前には多くの版元さんは、大阪は人文図書の不毛の地であるというようなことをおっしゃっていた記憶があるんですが、今旭屋さん、紀伊国屋、駿々堂さんも人文図書については非常に好成績を挙げながら、棚の充実をはかっているというのが現状ではないか。それも多少押し付け

役的なところを、この出店によってある程度の裏書証明が出来、そのへんが出店の意義であらうと思います。第二次の時に増設がございまして現在地のほうに移動している。約九十坪くらいの増設を行いましたので、飛躍的に売場スペースが、その社会人文書に關しては非常に増えた。四十五年の年間のレジ打ち込み数を一〇〇と致しますと、五十三年度の打ち込み数は二一四になっている。それで売上げが、四十五年を一〇〇としますと、五十三年度は四〇一という、定価値上げとか、顧客数の定着とか、そういうふうなものが、幸いにこの前半におきましては皆さん御存じのとおり、ちょうど出版界の上昇期に入った時

に出店したという幸運がございまして、そのとおりになっていますが、いちばん問題になるのは、二一四対四〇一というギャップが、いちばんの問題点であらうかと存じます。

最近、特に大阪の場合、地場産業が多いし、この三年くらい不振を重ねて、特に去年から今年にかけましては、繊維、鉄工等は非常に一般的にはよくなっているんですが、いわゆる素材産業が非常に不振を來たして、特に關東地区と違ひまして、日本の消費に対するインパクトと申しますか、直接ダイレクトに地場に反映してくるのが關西系の特徴でありまして、各書店ともに伸び悩んでいるのが現状だろうと思います。



紀伊国屋の五十四年度の売上げを見まして、五十三年度でも二ヶタを切りまして一ヶタに落ち込みました。今年も一ヶタ台ということで、二ヶタの比率がなかなか得られないというのが現状です。

ただ、人文関係に関しましては、割合に順調に推移しております。特に社会科学部門と雑誌といえますのは、現行の梅田店の売上げの中で、いちばんの占有率を占めている部門でございます。

際立ったベストセラー本がないということが一般の特徴でございます。グランドビル店は新刊専門図書ということでスタート致しまして、おおむね順調に推移しております。最新の新刊図書の動向がわかるだろうと思いますが、文芸図書というところが落ち込みになっております。効率のいいのは新書、文庫。新書、文庫に関しましては、新刊書だけを中心にやっておりますもんですから、新書、文庫の売上げ傾向というのが極端に新刊書に走ってしまふ。新刊書に偏重していると申しませうか、そういう点に明らかになっておりますが、そのほか大きな偏向はございません。ただ、ロングセラーが昔ほど出てこないとい

う点と、まだまだ梅田店も反省してみますと、この十年目に入りまして、その間、岡山、広島、熊本、松山と、多店化政策をとりましたために、人材をそこに裂かざるを得ない。社員の教育ということが、梅田店の、皆様方に対する腕の見せどころというようなことでございましょう。社員が育ちましてから売上げが伸びてくるだろうという期待感を持っているんです。

ともかく、売上げ傾向というものは、新宿あたりに比べますと非常にシビアに響いてる、と同時に、関西の場合は東京と同じように、昨年ぐらいいから大体ドーナツ化現象になつてまいりました。地場産業の不振というのと、大阪の場合は中小企業が多いんです。ドーナツ化現象が確実に進みまして、周辺都市の方に大きくスペースの拡大が出てまいりました。

高槻、枚方、それからミナミの方も旭屋さん、旭屋さんは紀伊国屋包囲作戦というのを展開されています。(笑) 厳しい状況の中で、大型書店の苦しさを味わってる最中でございしますが、一応前年を割るというようなことはなくて、むしろ十年間の経営政策をこの

間提出したんです。一応五割ぐらいの定価アップは行われるんじゃないかというように考えておりますけれど、売上げは五割から八割まで、経営金額の数字で出してみあんとかじゃないというような現状でございます。社会科学が全体比で九割、八月の売上げで伸びて四千五百六十二万三千円です。それから人文科学が五・六割であつて、二千八百十七万八千円。十四店の中からそれを割り出していただければ大体人文科学の売上げはおおかりになる。

ただ、これがグランドビル店に行きますと、あそこは人文社会と、雑誌、新書に文庫、文学芸術というような比率になっていきますが、それで占有率は、人文社会が二二・二割、雑誌が三二・五割、新書・文庫が二六・五割、文学・芸術が一九・三割。と、特にグランドビル店のほうは、社会と人文との比率は梅田店よりちょっと社会のほうがウェイトが高い。まあそういう比率です。大体人文社会で五百万です。

ちょっと思い出したんで補足致しますと、グランドビル店のウインド、「今日の新聞」として毎日展示をやっていますが、非常に定

着してきました。梅田店よりも実は阪急デパートのすぐ前ということで、割合に高額本の売行きというのは高いわけです。これは予想外に高い。たとえば先般新潮社から、檀一雄さんの『火宅の人』の特装本が出たんですが、それが一週間くらいで飾っておきましたら、やはり三回くらい回転した。梅田店よりも高額図書の収入というのは、むしろあちらのほうがよく挙がる、そのへん御活用いただければと思います。

次に情報についてですが版元、取次、小売店の情報というものが非常に、物流を含めまして、まだまだ円滑ではない。たとえばテレックス、そのほか文明の発展に伴って、いろいろ導入されているんですけど、活用してないというような状況です。それからそういうものに対するアナウンスが不足です。情報を読んでもない書店員も多いかと思うんで、取次を含めまして啓蒙していただければ、まだまだ人文会における全商品が出ていだろうと思います。

人文会 書名じゃなくて、書評のタイトルで注文が来るといのは多いですか。

毛利 つい最近、書評のタイトルで注文が

きました。

新聞社のほうにしても、どうもタイトルそのままキャプションにするのは權威が落ちるように思うんでしょうか。(笑)

人文会 梅田店の場合文庫本シェアは、まず四十七、八年の七%台までもどった。全体的に売上げが伸びるから恐らく文庫ブームという面はあるんでしょうけれども、あまり顕著じゃない。

毛利 推移比率で、まあそうですね。それからこの三年ぐらい逆にグランドビル店で新刊を大きく売っているんで、多少その相殺効果は出ているかもしれないけれども、ただし、それでも文庫、文庫と、文庫ブームが騒がれているようですけれども、まあ確かに書店のスペースを含めて、売上げが拡散化したことは事実だろうと思うんです。総売上げは恐らく上がっているかもしれない。まあ角川書店というイメージに見合わせる点はありませんけどね。そんなに顕著に上がっているということはない。

紀伊国屋は一四%と、それから専門書主体にどうしても売上げを注意していますから、なおさら新書、文庫の売上げ比率というのは

だいぶ騒いではおりますけれども、あまり売上げに寄与しない。逆に言えば文芸書が食われてしまっているようなものですから。

人文会 つまり文芸書というのは、むしろ文庫と合わせて考えるべきですか。つまり文芸書が落ちたというのは、もちろん文芸書の文庫化が進んだというか、文庫点数が増えた。

毛利 それはよくわからないんですけど、文芸書よりもノン・フィクション関係のほうが、伸びてきているというのが現状です。文庫ができたから文芸書が落ちたかということは一概に言えないんですけれども、やはり数年前にも相田さんと話したんですけど、アメリカの傾向を見ていて、ペーパーバックスの購入率、結果的には赤字になってきてしまふ。そういう傾向は当然日本にも数年で文庫本に現れるだろう。そういう話をしていたんですが、やっぱり予想どおりそういうような結果になってきて、マセセルに志向してしまつたために、いい文芸書が出てこなかった。だからいい文芸書が出れば、売れる確信は持っているんですが、結局そういう作家の育成というのが、編集者と著者との間のコミ

ニューケーションというのが、だんだん変化してきてしまった。充分な時間が得られない、あるいは得ないですんでいる。ある作家に集中してしまう。そうすると、今度は力のほうが半減して、逆にそういつたらいへん著者に悪いけれども、ぼくらが読んでみてもちょっと、駄作といっちゃ失礼だけど（笑）、そういうような傾向になってしまった。店頭では、「これはいつ文庫になりますか」とよく聞かれたが、最近ちょっと少なくなった。

文庫と今の現象というのは、表面は華かですけどね。ただ中小書店では、新刊専門書というふうになる。ランドビル店は二十坪なんですけど、二十坪程度の店をそうそう文庫、相当冊数置けませんから、必然的に新刊書に入れ替わった。これは地方に行くときよくわかります。地方では、ランドビル店の二十何%のシェアということで、そういう点では大きく寄与してるというふうなこともあります。数値としてはとらえられると思うんです。二六・五%、ですか、ランドビル店ですね。月に大体この数字だと六百二十九万二千六百九十円ということですから、前年比が八七%ということとは、反面、新書、文庫を、逆に言

えば梅田店のほうではダウンした。売場の構成もちょっといろいろ問題点があるんで、再検討しますけれども、新書、文庫は減です。

一般的に文庫が伸びてくることは事実なんですけど、わたしのほうでは割合にマイナスです。小さな店では逆にいえばプラスになるということになった。

人文会 今、総在庫数はどのくらいになっていますか。それから総回転数。

毛利 書籍だけで見ていただきますと、総計で約四十万冊あります。ですから四十万冊に七、八%かけていただけたら総冊数が出ます。雑誌は入れておりません。大体店頭とストックの在庫比が、店頭というのは、いわゆる外商に含まれる分も全部含めまして、大体六対四ぐらいです。ストックというのは裏と店頭、棚裏ストック、それと仕入在庫ですと、六対二対二ぐらいの感じなんです。店頭六、棚裏に二、仕入れに大体二ということですね。

人文会 点数で十万点ぐらいあるんですかね。

毛利 もっとあります。ただ、厳密に点数

の数値を算出したことはいないんで、はっきりしたことは言えません。回転率は一一・七%ぐらい。

人文会 常備比率はどのくらいでしょうか。

毛利 常備比率は約三分の一が常備比率です。冊数も、定価も。

人文会 それで、常備だけの回転はわかりますか。

毛利 それはちょっと……。十回転か、大体十二回か、それぐらい。

人文会 新刊だけをランド店に設定した意味はなんですか。

毛利 業界の流れから見まして、御承知のように、今後のあり方としては専門店化していかなきゃいけないだろう。大型店の立場から見ますと、非常に誤解を受ける可能性があるわけです。で、まあ実証しなきゃいかんということ、何を専門化していかうかということになったんですが、その場合に、梅田店の場合には、さっき御覧いただいたように、入り口が二か所ございまして、向かって左側が新刊書本と文芸書、向かって右側が雑誌と社会科学、人文科学、そういうような構成にな

つてます。

たとえば向かって左の文芸書のほうに新刊書のコーナーと、高額書とか、あるいは専門書の新刊書の展示というのは、なかなかスペース的にできない場合もある、新刊書のコーナーで、お客さんに対して非常に機会損失が多いんじゃないか。事実そうだ。むしろ新刊書専門ということと、梅田店の場合新刊を展示してお客様に御覧いだいてその反応を調べる。新刊に限って半月を一回一次の売上げの策定期間とする。半月を目安に大体新刊を動かしていくわけです。その半月の間の売行きをどういうふうにつかんでいくか。

たとえば向かって右の社会科学のほうで新刊書の棚がございますけれど、それと同じものを今度は左の方に並べている場合があります。担当者のほうでは、ただ五十売れたものが三十冊と二十冊というのとらえ方をし、それによって売上げを決める。ところが売上げのイニシアティブをとるのは、その専門的なところとするわけですから、三十冊売れたほうで三十冊を率として売上げをやっていく。それが仕入れに行つて、左側の売上げのニーズをとらえて、加味しながら補充してい

ればいちばんいいんですが、それはなかなかできない場合が多い。まず新刊をとにかくグランドビル店でやっていこうと。それから新刊に限つていえば、過去のデータにとらわれなくていいわけですね。ロングセラーだとか、関連商品とか、まあそれは後でやってみる。これから出る本に関して情報を集積しながら売っていくという一つの販売体制、もう一つは業界の中で、われわれが見て、やっぱりこの返品率が多いということは、物流の関係があるかもしれないけれども、新刊書に対する売上げというものの対する熱意が、各書店に足りないんじゃないか。だからこの場所で新刊書で採算点が合えば、各地で一か所ぐらいずつ新刊専門店があつてしかるべきじゃないか。理想的であつて、二つの命題からグランドビル店を出した。

人文会 新刊書専門で、返品率が上がるということはないですか。

毛利 グランド店の返品率は平均して十二から十四です。これは梅田店とはば一緒です。

人文会 二十坪といいながら新刊だけそこに収めた。客は新刊なら紀伊国屋へ行けばいい、そこへ行けばあるんだという、こういうリズムに合ったいき方をしているような感じを受けますね。

毛利 立地条件の差異があると思いますね。まだそのほかにグランドビル店を開設した一つのほかの目安がある。新刊店とかそういうことは抜きにして、毎日の電話をとつていいますと、まだまだ梅田店へ来る場所の問い合わせが非常に多い。梅田店の御案内という意味も兼ねている。それからもう一つは、非常に卑近な考え方なんですが、三和銀行を含む一流の市中銀行の中にある。前が阪急デパート。そこに店を構えているということとは、一流企業の中に入っているというようなイメージアップが加味しているわけです。

計画書を出した時に、社長いわく、「八年もたつて紀伊国屋を知らないなんていうのは……」といいましたが、現場に立っている人は、案の定、非常に梅田店を知らない方が多い。ですから相当迷がしているということが社員の間に一致した。

それからウィンドの効率という点。効率がいちばんいいということは、梅田店の場合には阪急のオーナーでやっているんで、周囲はウ

インドにしてみました。あまり直接的にウィンドを見て来るというのは、芸術書以外ないわけですね。文芸書にもありますけども……。余談ですけれども、最近小売店を開設する時にウィンドを廃止する店がずいぶん出てきた。そのへんがわたしとちょっと考え方が違うんで、わたしのほうは入り口にウィンドをやって、まず商品があるなということで見せるさを与える。二十坪の中でウィンドを廃止して売場にしてしまうのがいいのかもしれないけれども、ともかく、ウィンドの効果は抜群だっているわけですね。それで社員達は改めてウィンドの効力というものを感したという点もございます。

内野 哲学思想関係なんです、中村雄二郎さんが非常に強いということですね。よく出ています。

それと、朝日のレクチャーが、今出ているうちでは四点ぐらいが非常によく動いていて、あとはまあまあというところなんです、そういう意味で、割と哲学、思想関係の本の読者層というのが、ここで固まってきたんじゃないか。ぼくらしとちや有り難いし、高い本が売れてくるだろうということがあります。

それと宗教関係なんです、御存じの方もいらつしやると思うんですが、先般うちで精神世界の本ということで、平川さんの御協力を得まして、コーナーを展開した、その成果がどうかわかりませんが、割と、いわゆる現代の物質文明に対してアンチテーゼを唱える若い人たち、もしくは、単なる健康管理かどうかわかりませんが、そういうヨガ関係、宗教関係、そういうものに対する目が徐々に向けられてきているという感じを受けます。

人文会 最近の本の動きについてひとこと。

内野 たとえば小田実さんですとか、堀田善衛さん、横尾忠則さん等がまだまだ若い人たちに根強い人気がある。小田さんなんかはかなり前のブームとはちょっと肌合いが違っています。

それと歴史関係なんです、平凡社さんの『中世を旅する人々』を中心として、割と中世関係が現在でも強い動きをしている。それから吉川弘文館さんの『国史辞典』、一月二た月ほど資料をとってみたんですが、一日に四冊ぐらい売れているんですよ。全くの純然たる専門書が。やはり歴史の棚にお客

様が付いてくれたということ、これはなんとかいけるんじゃないか。今、歴史部門の増強に力を注いでおります。あとは心理関係なんです、やはり串田さんの本です。われわれのお客さんというのは割と一般の方が多いんで、串田さんの精神分析の本とか、そういう本がまだまだロングセラーで出ているという事です。それと『母性社会』『日本の美より』等が売れている。

大阪のお客さんというのは、新刊が出てもすぐ買わない、じっくり待ってから買うというんですけれども、人文書に関しては非常に動きが速い。ちなみに、先般出ました朝日新聞とタイムズがやりました『世界歴史』という、一万三千円の高価な本なんです、出してみたら、その日のうちに二十入れたものが全部売れちゃった。一万三千円の本がその日のうちになくなっちゃったわけですね。こちらもあわてて追加取って入れたわけなんです。われわれも自信を持って今後売っていけるであらうということです。去年の四月にミッシェル・フーコーが来日されて『現代思想』の六月号にフーコーの特集があり、『海』の七月号で『世界証証の方法』で吉本隆明さんと

対談なさっている。それと、中央公論の今年の九月号の「難民救済」というようなもの。

人文書への動きが脈々と流れているような気がしてなりません。版元の方にお伺いしておきたいと思いますが、八〇年代と騒がれてますけども今後どういうような思想系統で、どういうような流れが人類思想の中に出てくるのか。そういう話の中から、棚作りといひますか、従来にない棚作りをしていきたいと考えておりますので、そういう点から御協力をお願いしたいと思います。

人文会 どうもありがとうございます。

伺おうと思つてたことをいみじくもお話しくださったんですが、出版社の側でも、本を作るにしても売るにしても、どうしても試行錯誤を繰り返していきまして、どういう傾向のものを、どういう時期をとらえていったらいいかということとは、よくわからない、はっきり明言できない問題でございます。わたしどものほうから、たとえば現場で読者の方々と直接に接していらっしゃる方々の御意見を聞きたいというふうに思っています。大いにこれを密にしながら、お互いに拡張といひます

か、動向を探っていきたいというふうと思つています。

本当に今日は、短時間でいろんなことを申し上げまして、また周到に御用意いただきました資料その他、たいへん有り難く感謝しております。ありがとうございます。



紀伊国屋書店本店と梅田店が増設。

多彩な企画販売で有名だった紀伊国屋書店本店5階のPRルームが解消され、この程、学参と児童書の売り場になった。本店の2階、3階の販売充実が主たる目標。各階に人文書、専門書がぎっしりと棚をうめた。品揃えもさることながら、売り場にゆとりが出来て落着いた書店に変化した。読者にとってありがたい空間だろう。

なお、梅田店も来春に改装増設がきまり、更に奥行きを持った大書店になることではう。

× × × ×

トーキング② 東京出版販売大阪支社

人文会 本日は二回目の大阪の研修旅行な

んですけれども、前に来ましたのは十年前だ
と思います。まだ紀伊国屋さんも旭屋さんも
本店ができてないし、もちろんここ（東販大
阪）もできていなかった時代でございまし
た。

十年間全国のほとんど残らず廻ってきた。残
っているのは、奈良と和歌山と滋賀県。今回
は奈良と和歌山はぜひみておきたいと思っ
てきました。大阪を基地に研修会をしたほう
が、何かにつけて便利だろうということであ
るに至りました。

本日はおおぜいで伺いまして、いろいろお
世話になりますけども、よろしく願いまし

す。

大阪東販 まだ秋の天候も定まらないとい
う、非常にお忙しい中を、研修会のために御
出席いただきまして、非常にありがとうございます。
大阪の人文関係の書籍ということであ
りますが、私どもと致しましては、昨年
この社屋を建てましてちょうど一年たったと
ころでございます。

人文関係の書籍をもっと置かしていただき
たいと思っております。日が浅いので大阪の
市場を語るにはたいへん僭越でございますけ
ど、会員出版社からのたいへんなる御助力、
御協力をいただきまして、旧社屋から見ま
すと、大体点数では一三二・四%、冊数でいう

と一二九・六%、出版社数においては一五一
・七%、人文・法経部門だけとりましても、
これだけ拡大していただくことができました。
で、たいへん感謝しております。現在の
、全体の在庫率といえますと、大体八八・
六%が今年度の平均でございます。なかでも
とりわけ文庫などは、九八・一%というよう
な異例な在庫率を示しているものもございま
す。人文・法経に関しては、現在七一・七%
ということが五十四年度四月からの平均の出
庫率でございます。

最近の傾向と致しまして、全体的におしな
べて理工・法経というのは、わたしどもの社
屋で見えた場合は、旧社屋当時より伸び率から



いつてもたいへん大きな伸び率を示しております。ただし、全体の売れ行きから見た人文・法経書の場合に、やはり低調であるということとは否めない事実です。

部門的にはコンピュータを導入してコンピュータ室を設けている。準備も鋭意進めております。まだ単品銘柄別な管理まで至っておりませんけど、いずれコンピュータ導入と同時に、一般社の各社、銘柄別にデータを完成してお届けできるようにしたいと思います。現在はお届けした数字が申し上げられないことで、たいへん申しわけないんですけども、文芸書が大きく沈んでいる反面、専門書の場合は別として、実用書のウェイトが大きいのが現状じゃないかと思っています。東京も同じようにだと思えますけれども、殊に街の真ん中のお店の売上げというのは非常に伸びない。この原因は皆様御承知のように、大阪北を中心とする中間都市にある程度大きな店がだいぶできました。今まで紀伊国屋さん、旭屋さんが梅田まで引っ張って来ていたお客さんが、途中で間に合うというようになった。そういう点から梅田界限の売れ行きというものは、おしなべて伸び悩んでいる。最近の発展が、

大阪の南の地区の開発が大きくて、新しい分譲地が現われていますので、難波というミニミの中心街は今までは割合出版関係が不毛だったところが、旭屋さんの難波のお店ができて、また新たな一般の市場ができるという傾向は見えているですが、やはり梅田のほうが主力です。ミナミの難波と阿部野、またミナミ同士で共食いというような関係になってしまふ、いろいろなことが出ています。近郊の御出店の店が案外伸びている。

今のような動きがずっと続くんじゃないかというような感じでございます。売れる時と違って売れなくなつてからも書店さん、大書店をはじめとしていろいろな方策を講じている。購買地点ということもございまして、伸び悩むということじゃなく、伸び率が悪いという感じもします。業界誌などでは文庫が、売れ行きが鈍化してきたといわれてますけれども、文庫に代わって伸びている分野がある。文庫の場合、昨年を見ますと、森村、横溝のあのシリーズで、どっちかというと異常なくらい動いた。あのシリーズものを取り除いて今年と一昨年と比較した場合に、伸びが低いということではないかと思つています。

実は昨年の文庫の伸びということは、いわゆるテレビ、映画タイアップのシリーズ物だけに限って騒がれたということじゃないかと思ふんです。全国どこでもいわれることなんですけど、やはり文庫、文庫ということで、新刊が文庫に早替りするタイミシングが速まったために、一般書店店頭では、「もうじき文庫が出るから待てよ」というような声が聞かれることは事実です。九州辺りの学生が店頭で、「もうじき単行本が出るから待てよ」というような話を聞きました。学生は「文庫本は単行本だ」というような、非常にがっかりするような場面を経験いたしました。自然科学書関係が落ち込みがなくなつて、かえつて案外悪くない。文芸書関係がもっとも深刻です。確かにこれは軒並み非常に悪い。その他は、落ちつくところに落ちついたというのが現状でしょう。

人文会 返品率と冊数量は昨年より悪い。金額的には若干……。やはり、こちらのほうも同じ傾向が……。

大阪東販 やはり目標としては、全国的に格差はないと思います。全体に、やはり金額で減つてる分を補うということは、ございし

た。

人文会 新刊は、東京地区と大阪地区と、売れる日程がずれることがありますね。そういうのは、どういふことなんでしょうね。

東販大阪 一般的に若干ずれるということはある。確かに大阪の地域の特長というものがあつて、割合新しいものに飛び付かない、様子を見てからというので、新しい企画ができた時いつも出版社さんにいわれるのは、どうも大阪地区は最初の出だしが非常に悪いということが、いつもいわれております。やっぱりこれは土地柄じゃないかと思うんですね。しかしある時期がたつと結局同じになるんですが、出足が非常に悪いですね。

だからたとえば文学関係で、全集のものが出ると、そうするとすでにわたしたちは個々の単行本でその作家の本を持ってるから、だから全集はあまり買わないんです。大阪の特性じゃないかと思ひますね。

人文会 そうした場合に、出版社としては新刊が出るとどのへんに促進をかけたら効果的な……。

東販大阪 それがわかればわたしどももものと……。(笑)書店さんなども、なかなか

簡単には乗ってくれない。たとえば新年号の雑誌は毎年業界でお祭騒ぎで売っておるわけですよ。当初は大阪の売上率は全国の半分も到達しないような売上率なんです。それで十五日目とか二十日目になってくると、それが大体全国平均の売上げになってくるといふことくらいでも、非常に、初物に飛び付かないということがわかりますね。

まあ確かに外販市場でない、外販もすこぶる低調な市場だといわれているわけですが、同じ市場にあつて、東京と大阪を比較した場合でも、やはり最初の出足というものは東京より七%か八%ぐらい売上率が低いというところに、傾向が出ているんじゃないかと思ひますね。

人文会 大阪というのは趣味的な本が割合出やすい。教養的なものというのは非常に出足が悪いというようなイメージがあるんです。そこへいくと京都の場合は割に速い……。

東販大阪 そういふ点では、教養的なものつていうのは京都は出足が速いですね。それからまた京都の市場と大阪の市場がごく近いけれども、いろんな意味の対立みたいなのが

ございまして、大阪は実務的という意味じゃないかと思うんです。そういう感覚でいろんなものが動いていきますね。ただ、なんかタイトルが、これは大阪に合うようなタイトルだ、とか、そういうのはわれわれ勘としてつかめるような気がしますけどね。それから、大阪での学生数の減というのは、これは東京も大阪もいえるんですけども、生協さんが教科書依存ということから、従来は受け身であつたものが今という主に売り込みですね。そんな形で生協さんにも必要に迫られてると思ひます。学生数が減り、その分の取り返しをどういふふうにやろうか、それがいろんな販売企画の面で問題にされてきている。

人文会 大阪は東京より各種学校は進んでるんじゃないでしょうかね。

東販大阪 そうですね。今おっしゃった各種学校のほうへ行つてるといふ感じがですね、これも確かにあります。

人文会 今、在庫点数は、何点といわれてますか。

東販大阪 トータルでは十万円……。最初は九万七、八千で出発したんだけど、だんだん増える一方なんです。もう一年足らず

で十万は……。点数が多いというのは、管理が非常にたいへんでございましてね。

人文会 全体の出庫率は……。

東販大阪 全体の出庫率は、八八・七％。

人文会 全体の出庫率は八八・七％ですか？。十万点で？

東販大阪 わたしどもでも調査そのものが、入ったスリップに対して出たスリップの枚数ですから。冊数ではありません。

人文会 たとえば往復の期間の間、日数がかかるために、それだけ利益率が損したことになる。流通倉庫が充実することによって、売上げが伸びる。大阪の東販さんの出庫の売上げが伸びる、そのためのプラス面というのは、実際にやってみてどうなんですか。

東販大阪 実際は、多少こつちで速くなったというメリットが、今まで本社で処理していたものが大阪支社内で処理できるということが、どのぐらいの数字かというのがなかなかつかめないんですね。ただわたしどものほうで、作業量が増えたということは言えるわけなんです。売上げにそれがどう影響したかということになりますと、はつきりした数字が出ていない。

ただ、今まで在庫がないので、なかなか学校とか図書館に来ていただけなかったものが、在庫があるからっていうんで来ていただけ、非常に大幅に増えたということは言えるわけですね。

それから個々の書店が、うちが在庫を増やしたために売上げが増えたというのが、中にはあるんでしょうけども、つかまえるのがないというのが実情です。

人文会 出庫率が八八％というのは、業界じゃトップでしょうな。

東販大阪 東販内部で言いますと本社業務をこちらで代行している形の数字がいろいろ混じると思うんですね。ですから、実際にこちらの出庫率が、あるいはその前年のスリップの枚数などの比率から出た数字イコール売上数字になっているかというところじゃない。これから頑張っていくつもりですのでよろしく願います。

人文会 いろいろと有難とうございました。

● 人文会販売委員長が替ります

わが会のベテラン販売委員長の八木茂（紀伊国屋出版部）が事情により交代いたしました。後任の委員長は神田治（春秋社）に決まりました。副委員長制をとっておりますので、副委員長も石井奈良彦（未来社）に代ります。今後ともよろしくお願い致します。

八木前委員長はご承知の如く紀伊国屋書店に在籍して小売の経験も豊富であり、出版部へ移って版元の立場も踏まえ、その多経験から抽出された知識をもとに人文会販売委員会に多大の貢献をもたらしました。ここに改めて厚くお礼申し上げます。ありがとうございます。

今後の八木氏は紀伊国屋書店都内外店支配人として活躍されます。

尚、正会員には出版部の野口謙が加入いたしました。

トーキング® 旭屋本店

旭屋本店 現在、本店と、駅前店と、それから阪神百貨店の中に人文書はあまりそろっていないんですが、五十坪ぐらい。

人文会 旭屋さんの総合的な売上状況、または本店を中心とした売上状況などを御聞かせいただければ有り難いと思います。

旭屋本店 決して伸びそのものは芳しくはございません。北海道の札幌店は、実は二五%から三〇%ぐらいで現在でも伸びてはいるんです。これは坪数から見ますと、坪当たり効率はまださほどでない。われわれの店舗でも、いい部類に入っておりません。一坪当たりの売上げとか、いわゆる従業員一人頭の売上げとかいうことを中心にしながら、売上

げの額を拡大する。十月六日に北九州の黒崎店がオープン致しましたのを合わせますと現在十八店の店舗数になるわけです。これらが非常に、伸び率だけですとばらつきが多すぎます。ちょっと前年比伸び率のグラフだけでは、とらえきれないということになる。それは全般的にあんまり伸びがよいくないといえると思います。北海道の札幌店のような、これは底が低いということでわれわれも決して喜んではないんですが、伸びてるところはそういうふうな二ケタ成長している。

既存店、要するに開店三年以上たった店については、やはり一ケタ成長、しかも五%ぐらいです。大型店になりますと、月によって

は更にそれより厳しい伸び率というところもございます。六月現在の売上げは、四月の学参売上げが非常に芳しくなかったということ、それがいわゆる五月、六月に響きまして、どういうわけか七月の売上げが各店ともほとんど伸びが二ケタぐらいの成長率。八、九月と続いてくれるだろうかと思つて、大いに期待をしたんですが、八月に入つてまたジワジワ売上げが減つて、横ばいが続きます。九月もやはり同じような傾向で終始したということです。ですから一年を通じまして、伸び率は非常に減る状態になろうかと思ひます。文芸作品が非常に低迷していると言えらると思ひますけど、読者が多様化されてお



りますものですか、あきつぱくなつてるといふんでしょうか、小売店から見しても、読者がとらえにくい。人文会さん各社の本はベストセラーというのは、たまにはありますけれども、そう数多く出てくるような版元さんではございませんけれども、非常に根強く、人文書に関してはロングセラー的に、要するにいつでも品ぞろえしておけば、回転効率としては非常に、いわゆる上下高低の差なしに年間回転してる、これはわれわれこういう時代に、いちばん大切にしなければいけない書籍である、またそういう出版物だといふふうに考えてるわけです。

それでもできるだけ一店一店、とにかく細かに品ぞろえをしなくちゃいけない。もうそうしないとこれからの読者はなかなか付いて来てくれんだらう。七階も売場にしようということで、八階にあった社長室はじめ、あんまりかせぎにならない部門を富国生命ビルのほうへ送り出しました。ところがそこに出て行けば敷金も要れば家賃も要るわけです。ですからそれだけのものを合わせてかせぎ出さないとどうにもならない、肩の荷が非常に重いんですけれども、あえてそれに踏み切り

まして、しかもエスカレーターが一機、六階までしか上がってないかったですから一機増設するために、全部総工費を含めて七、八千万かかるわけです。郊外でしたら一店舗出店できるくらいだったんです。それでもあえて踏み切ったということは、一店でも一冊でも品ぞろえてをしていきたい。これからそういう時代が続いていくだろう。同じものをどんどん大量に売っていく時代というのは、ほぼこれでもう峠を越しちゃったんじゃないか、というふうなことから、本店の増設に踏み切ったわけです。人文関係の三階で読書コーナーを設けておりますが、それを五階に持って行きます、その分だけ拡大拡張した。

新しいジャンルの部門を広げた部門にそのまま陳列した、こういうケースはございますせんもんですから、八〇%ぐらいしか品ぞろえできなかったものが九〇%になり、あるいは九五%になる。各ジャンルと横の広がりをもつような商品構成をいろいろ集めたもんです。なかなかポツと新しいお客さん、今まで置いてなかったものを置いた場合は新規のお客さんがそこに出かけて来てくれます。すぐにその分だけ目立ってくるんです。でも全ジ

ャンルほとんど置いてたものを横に広げたわけですから、速効性はないというふうに初めから、そういう腹づもりでやったわけです。これがジリジリ効いてくるのを確信しております。またそういうふうな状態は日を追うにつれて出ております。

大雑把すぎましてすみませんが、現在の状況はそういうことになっております。

人文会 既存店の中でのいちばん効率のいいお店というところですか。

旭屋本店 今のところは銀座店でございまして。梅田地下街に、わたしどものいちばん最初の地下街店舗がございまして、二十坪しかないんです。これが坪当たり効率は実はいちばん高いんです。銀座店は百坪ございまして、ある程度の品ぞろえができた店で、専門分野のものをそろえた店での坪売りはこれは銀座店がいちばん高いんです。

人文会 人文書の売上比率七%というのは、全体から見た場合に、どういう位置になるんでしょう。いいほうかどうかということですね。

旭屋本店 パーセントでいきますと七%はもちろん特別にいいということではない。た

だ力の入れ具合いでは、ほかのジャンルには負けない力の注ぎ方をしている。

人文会 「人文会ニュース」について……

旭屋本店 「人文会ニュース」は担当の者が回し読みの形でやっております。書店各店のアンケートが載ってましたけれど、そういったものを読みまして、あの店はあんな経営やってるとか、そういうった情報を教えられたりいろいろな刺激を受けて、こっちもふん張る……。そういう意味で、「人文会ニュース」を利用していきます。それから「人文図書の新刊案内」この利用方法は今までだったら三階の読書相談コーナーと人文書の分野のフロアに置く、お客さんが来られたら手に取れるような形で並べまして、お客さんに配布している。それから今月はこういった本が出るんだなということ、確認する。一つ困ったこともあるんです。新刊案内が来まして、当月に出ない本がたまにあるんですね。その場合お客さんから聞かれました、「これに出てるやないか」そういう場合、担当者に事前に、何らかの形で連絡があったら有り難いです。

人文会 関連するんですけど、各社の新刊案内を交えれば、相当な新刊案内の量です

ね。そういう情報の氾濫の中でどういうふうを活用、整理なさっているのか。

旭屋本店 一応ファイルでとめまして、こ

ちらでチェックする。特にレジで聞かれる可能性がありますんで、レジの人に徹底する。毎日新刊が入って来ましたらレジのほうにチェックさせまして、記入して、できるだけの確にお客さんに知らせるようにしています。思想なら思想、歴史書なら歴史書、心理関係、宗教関係の担当者に回しまして、それをお客さんに迅速に答えられるような形でコピーをしています。タイミングが合わない場合があるわけです。それまでにお客さんが帰ってしまいか、あるいは早すぎますと本がありませんので、これもこういうこと言っちゃ叱られるかもわかりませんけれども、毎日毎日、はつきり申し上げますと、三千社とは言いませんけれども、大方の版元さんは自社なりのカタログを作られている。それをなんとか利用してもらおうということで、配布するわけですから、全部とおきますと、ものすごい膨大な種類と数になるわけです。ですからある程度置きますけれども、しばらく置いておまして、そおとゴミ箱へ入れる、

こうなるケースも出てくる。ここらあたりをどう調整していくかというのは、われわれにとっても非常に難しい問題である。

実は、お客様のほうにこれを配布するのでも、片っぱしから、いわゆる手渡しすれば、実は本店ですと一日に一万人以上のお客さんが出入りしておりますので、一万枚ぐらいは一日でまけるという理屈にはなるんです。これはだれに渡してもいいというものじゃないんで、やっぱり本当に必要な人に渡さなければ意味がないですね。各カウンターに置きまして、できるだけジャンル別の客層を中心にして配布するように、努力をしているほうじゃないかと自負しているわけです。結局これも昔から懸案になってることですからね。十年も十五年も前から同じことを繰り返されてるようなことですから、なんとかいい方法がなかるうか。倉庫の中にカタログ入れの箱の棚を用意しております、自慢ではございませんけれども、倉庫の中で整理をしております。

人文会 実際、新刊案内はゴミ箱に入るケースが多いのか、足りないのか……。

旭屋本店 結局その月の末までにみんなは

信

けてるという状態です。

人文会 新刊なんか注文する場合に、新刊案内で事前に注文されるケースと、パターンのケースと、どちらが、今多いですか。

旭屋本店 パターンのほうが多いと思います。事前発注してる版元さんは七社です。青木書店、大月書店、誠心書房、東京大学出版会、法政大学、みすず、未来社。一般的なものはパターンで入って来ますし、鈴木書店さんからは見はかりが、この本だと旭屋さんではこのくらい売れるだろうという、まあ見込みですけれども、そういう送り込みと、日販さんからのパターン配本。

人文会 事前発注とパターンとはダブルというわけではないわけですね。

旭屋本店 ダブリを見越して、ある程度発注します。

人文会 今の七社は、重複する場合がありますか。

旭屋本店 人文関係の本はパターンはどうしても少なくなります。この人の本だと二十冊は出ると見込みますと、五部ぐらいしか入って来ない。鈴木書店さんだとそれに上積みしたような形で入って来る。

人文会 日販さん、注文のほうが遅くて、

パターンのほうが遅くなるというのは……。

日販大阪 いや、ケース・バイ・ケースです。

事前発注をお受けしている出版社さんについては注文のほうが速いケースが多いと思います。パターン配本が先に来て、それから注文品が一兩日、それが曜日のに土、日が入りますと差し当たり遅延ができるという場合があるんです。

ですから事前発注していただいている出版社さんについては、比較的スムーズにいつてる。書店さんに御満足いただいてるかどうかということになりますと、もういろいろと考える余地がある。

人文会 今、注文の補充日数というのは、人文会の社で、平均日数どのくらいかかってるんですか。日販さん、支社の関係で在庫率とも関係しますけれども、そのへんは……。

旭屋本店 大体十日前後かかっていると思います。ついでにいいたいのですけれども、これは担当者からの苦情なんですけど、常備品の補充が非常に遅いですね……。

人文会 ながながとありがとうございます。

青木書店さん迷惑な貰い火

会員社の青木書店さんの倉庫にご不幸があった(11月17日)。神保町の倉庫が隣接の自動車会社の駐車場からの貰い火で出火。在庫の25%に被害。本社に近い倉庫だけに、売行き良行の書籍ばかりである。書籍の場合、火も恐ろしいが消火する水が更にこわい。紙は少々水でもダメになる。腹だたしい貰い火とはいえ、普段人気の少ない倉庫地をお持ちの会員社並びに書店各位に火の用心を喚起するとともに、あらためて青木書店さんにお見舞い申しあげます。

トーキング④ 日本出版販売大阪支社

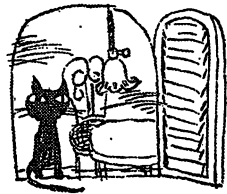
日販支社長 大阪における暦年の人口の伸び率というのは一％から九％になり、八％になった。伸びが少し止まってきたような形である、というようなことがいわれておりますけれども、その地区の経済的なウェイトと申しますのは、マクロ的に見ますと全国で約二割である。

それで、この中において生産所得が二〇・六％あるんですけども、百貨店の売上げというのが全国の統計を見ますと二一・九％である。で、書籍、雑誌の販売額はそれよりもっと下回りますして一七・七％という数値が報告されているわけです。この地域の中の商店でございますけれども、卸売りのウェイトが大阪

は特に高いというような数値が出ておりまして、経済が平均約二〇％、二割という線でございますけれども、卸売りの販売額が全国の二三％である。平均よりも上回っておるわけです。特にその中でも繊維卸業のシェアが五一・六％、五割だといわれている。あとは化学製品の卸売りが三三、そのような特色を持っておるわけでございますけれども、特に繊維関係が大阪では経済界のメインという形になっております。輸出につきましては、繊維関係の輸出が全国で八九％といえますから、相当高いウェイトを占めている。しかしその企業の基本といえますものは、中小企業数が多くて、一説には三万社とかいわれて

おりますけれども、そのような中・小の企業が舞めき合っている。したがって繊維が好況か不況かによりまして、大阪の経済圏も相当な影響を受ける特色があるわけでございます。

大阪府の書店の状況でございますけれども、大阪府としては千七百四十五軒という数値でございます。このうちに日書連に加盟しておりますのが六百十六軒と、非常に加盟率といえますものが三五％、全国に比べるとたいへん低い。アウトサイダーがたいへん多いと思います。京都のように九割、約一〇〇％近い店が全部日書連に加盟しているというような断じやございません。大阪というのは、そう



いう意味で再販の問題に致しましても、発売日の問題に致しましても、とかく問題が多い地区であるというので、この地区には、再販の場合におきましても、特別地区励行委員会というものを構成して運営しています。

そういう状況の中で、大阪屋さんを主体としまして、東販さんとわたしども（日販）と、それから中央社さんと栗田さん、この取次で六社会という会を構成しております。月に一回、いろいろな状況についての打ち合わせ並びに話し合いを持っております。大阪の特色としては、日販なら日販の取引先、それからほかの各社の取引先と、重複して取引しているという、競合している面が比較的小さい。これは一つの特色ではなからうかと思っております。したがってまして販売の成績がいいか悪いかというのは、よってその社の、販売運営の手法にあるんじゃないだろうか。わたしどもちょっとこのところ伸びが平均よりよくないんです。その点を踏まえまして、御期待に応えるような販売をとってまいりたいと、かように考えるわけございます。

なにしろ最近返品が非常に高くなりつつある。考えてみますと、日書連の全国平均

の、書店の平均坪数というのが十五坪程度、ところが都会地になりますと、大書店と、それから中以下の書店との、極めて極端な二極分化が出ております。大阪の場合でもわたしどものお取引先の平均坪数というのは九・七坪ぐらいの店舗構成になっている。したがって商品を置きます場合においても、販売をする場合におきましても、特に都会地に見られます坪数の少ないお店に対しての販売力をどういうふうに持ち上げていくかというのを、今後の大きなテーマであらうかと思っております。

大きい書店は、書店なりにたいへん販売額の分母が高いですから、対前年で販売を掘り上げていくという苦勞も当然でございます。小さい書店の場合において、前年の販売実績を割っているというような傾向も極めて大きく出てきております。この地滑り現象をいかにして食い止めていくかということについて、一生懸命取り組んでまいりたい。

は大阪を起点とするのがいちばん便利ですから、で、二回目の大阪研修ということになったわけです。質のある討議ができれば幸いですと思っております。簡単ですけれども御挨拶に代えます。

日販大阪 支店支社というものの機能というものは、個人機能の充実であるというようなことと同時に、また会社独自の企業採算上からしても、回転率というものもやはりなおざりにできないという点も含めまして、在庫の構成、その他についても、各社がお持ちになられているロングセラー商品を完備していかなきやいけないだろうと考えて、やってきましたが、これからも御協力のほどお願い申し上げます。

人文会 端的に言って、日販の店売に対しては、相当注文がある。棚の担当を、できた人を増やしていただきたい、きめ細かな棚の拡充をしていただきたい。同じ一本でも二本でもスペースの棚の使い方を考えてやっていただければ有り難いという気がします。

日販大阪 ここが出来ましたのが十四年前です。十四年間全熟手を付けずにそのままです。現在の店売の広さ、東販

さんの約半分です。東販さんは昨年建増された。在庫量、点数、いろんな面から非常に問題ではございます。継ぎはぎのやり方になっており、今店全体の洗い直しをやっております。分野別も含めましてどういう構成がいいか分析をしました。再度の構成の見直し、それから二階部分を見ますと、棚の間の通路に商品置いてあるというような現状でございます。棚の配列の問題を含めて、総合的に研究をしました。昨年の十一月の下旬から版元さんにお手紙を差し上げまして、ロングセラーをお知らせ願ひ品点検をしました。在庫整備を第一段階としてやろうという形で進行しております。

新刊も現在の段階では毎日の朝刊の新聞広告を全部チェックを致しまして、入荷した新刊、未到着のものを調査する。

大阪地区の場合、北の地域に大型書店さんがほとんど、あと大阪市内のお店が、平均坪数よりもなお小さい、六坪から八坪ぐらいのお店が非常に多い。市内というものが東京と同じような現象で、非常に伸び悩んでいる。また坪数が小さい関係で、在庫数の点から見ても難しい面がある。これは関東と同じ

で、北のほうの、東京でいいますとちょうど中央線沿線ですか、あつちと同じように、やはり阪急沿線、外のほうへ比較的坪数の大きな書店さんが出来てきた。現在伸びていく方向がどうしても周辺部に行ってしまう。ただ、どれを見ても中型店程度のお店でございます。どうしても専門書関係のお客さんというのは北に集まるという傾向が強いわけですから。南海沿線とか、京阪沿線であるとかいうことで見ますと、専門書は余り置かれていない。殊に一般書の在庫構成をされているお店が多い。人口を初めその地方性を考えた在庫、地方都市に見られるような整備された在庫というものがないという問題があります。どうしても紀伊国屋さん、旭屋さん、あるいは駿々堂さんとか丸善さんとか、きまったお店に集中せざるを得ないような地域性がある。

人文会 大阪地区全体の中で、日販さんの帳合書店は……。

日販大阪 大阪府の場合は、取引先は四百三十八店です。大阪屋さんが六百五十五店です。東販さんが三百七十五店、これが奈良、和歌山を入れますと、また違った数字になり

ます。

人文会 一書店の平均坪数は九・七坪といわれましたが……。

日販大阪 平均坪数を出せば、九・七坪というようになるのでございます。それは大手が入ったの平均ですから、小さいところではもっと少なくなる。東京が約七坪ぐらいでしょう。

人文会 小さい書店の専門書売る態勢が整備されていないという問題ですが、以前からそういうような態勢でしょう。

日販大阪 長い歴史を持っておられる書店さんというのは、昔開店なさって、そのまま、はつきり言って借入金もないような状況で商売ができる。無理しない。大阪、京都是一般住宅でも一戸建てが少ない、四軒長屋とか、長屋形態が多いわけなんです。店舗自体も四軒とか五軒とか、連続した店舗で、分譲と違っております。増築する余裕というのはいいくない。二階の住まいをつぶして、間口が二間ぐらいの狭い二階の住まいを潰さない限りは増設できない。それぞれ小さいままで商売が成り立っているものですから隣りを買ってと思っても売ってくれないという状況

で、なかなか大きい坪数に変わっていかないわけですね。

そこで、遠くへ、周辺部へ出ますとまだ土地があり、三十坪、五十坪の店でも作り易い。市内は十坪以内、十坪あっても、一階の裏のほうは台所その他で店売のほうは五坪から六坪である。それらがお取引先の半分以上を占めるわけです。一軒一軒分析してお伺いしてみしても、手掛かりがない。たとえば半径五百メートルの円を書くと、その中に八軒ぐらいある、それも全部五、六坪の店です。一般的な在庫構成でも、近所の方たちはそこで間に合うわけです。専門書をお使いになるような方は、勤めに出るとか、学校に出るとかということ、外へ行くので昼間おりません。そういった方たちが結局中央部で商品を購入する。周辺書店さんたちは一般の在庫構成、婦人・家庭もの、小学生向けの在庫構成で済む。

文人会 そういう態勢の中で、専門書を重視していくということは、相当難しいですね。

日販大阪 結局、商品構成の変更、変化、という考え方をとらざるを得ないというふう

に考えております。

人文会 じゃ具体的に日販さんとしては、書店さんへの指導というか、そういう対策は……。

日販大阪 書店さんの地域別、規模別、売上げがどの程度であるか、乗降客がどの程度あり、どういったお客さんの層が、どういう流れをしているか調査をやっているわけです。郡部周辺のほうはやり易い。

そこで、昭和四十一年に販売企画を出し、これだけはいつもそろえておきましょうという基本図書を作った、大阪の店売、東京の店売、それから王子の流通センターの商品の動きというものをチェックして、約五千点の商品を、基本図書という形で選んだわけです。点数が多いものですから、大体三十坪ぐらいのお店を想定しまして、二千五百点ぐらいに絞った選択を再度致しました。二千五百点の図書目録も作りました。書店さんのチェックリストの形式で作ってみました。各書店さんがそれぞれお店の在庫をチェックし、分野別に基本のもののチェックができるという形をとることができる。

この中で、再度五百点に絞りまして、小さ

なお店でも五百点ぐらいならば基本的にそろえられるだろう。補充スリッパを別個に用意を致しました。ですから、二千五百点のうちで、五百点につきましてはスリッパが最初から用意をされている。お店に適した在庫構成をしていただく、書店さんにだんだんとお使いをいただくというような方向付けで今やっております。

ロングセラーセットという形で、版元さん別に組んだこともあるんですけど、やはり総数から見ますとどうしても量が多くなっている。

人文会 大阪支社の在庫比率はどうですか、在庫点数、在庫冊数。

日販大阪 冊数は五十五万冊です。そのうち、皆様方の全体が八％。いずれ全部構成を変えます。やはりちょっと不満足な点もあると思いますんで。

人文会 五十五万冊の中で、新刊の占めるシェアというのは……。

日販大阪 新刊はほとんど約一割ぐらいじゃないかと。余り店売に、版元さんくんだりないもんですから、書店さんに送るとほとんど新刊がない。ごくわずかな部数しか来ませ

ん。新刊の送りというのは少なくとも。まあ再版ができたときに入れてやるというようなことで……。

人文会 ズバリ言って、これからの見通しというのは、大阪地区においては……。

日販大阪 このままの状態ではとても商売ができません。社屋の問題を含めて、基本的にはやっぱり書店さんの補充態勢に対応できる在庫構成を、できるだけ早くしなければいけないということが一つ。

書店さんにつきましては、時代が変わりまして、高度成長から、まあ低め安定時代になっておりますので、当然店売の充実はもちろんですけれども、外商の充実、要するに、雑誌の配達の復活。固定客を握るといふものにつなげて、本当の意味のお客さんにしていただかなければいけないでしょうし、そういうものの話し合いを個々の書店さんと始めました。

もう一度在庫構成の見直しをしよう、うちの人間も一緒に入りまして、お店の店舗構成の再検討ですね。それをやらないと伸びてまいりません。営業会議で、担当者まで全部会議へ出て、検討して、それぞれ計画を、お店

へ出しましてその店と話し合いをして対処するという方向でやっております。

人文会 成果が出るまでには至っていないわけですか。

日販大阪 いや、もう数軒、だんだん変わってきてます。新規出店はもう最初からできますからね。今でもあるものをいかに変えていくかという問題がありますから。新規の場合には地域性を分析した上での在庫構成の考え方、中のスペース取りの取り方とか、本當に書店の図面の段階からやるといふふうにしてやっております。

人文会 まあ頑張ります。今日はありがとうございました。

(注) この号のトーキングはすべて速記からおこしました。不明、誤りの責任は弘報委員会にあります。

ちくさ正文館さん駅前に出店

名古屋市内の書店地図の変化はめざましい。六大都市とはいえ、ふところの深い圏内の余地は豊富にあり、これからどう変わるやらトヨタ景気のおおもりもあってか活気にみちている。そんな中で、書店の名古屋城を思わせるちくさ正文館さんに新しい動きが出た。国鉄、地下鉄千種駅前の新ビルにご出店、開店。一二〇坪ワンフロワー。ちくさ店の学参、児童書に移し新刊、雑誌を加えた駅前店構想。階上がマンションで固定客の基地。街そのものが変わる気配である。なお、ちくさ店は市内唯一を誇る専門書店に。行く行くは図書館を思わせる品揃えにし、一種の名所にしたいと張りきっている。その先方に机中池下店もどでかい姿を現わしている。

人文会関西研修旅行随伴駆けある記

株式会社 大阪屋書籍販売部長 豊浦等

書籍販売部を担当してまだ二ヶ月足らずの私は、それこそ一年生もよいところなのに、一緒に研修旅行にとのこと誘いで、ちょっぴり不安を感じながらも、反面得難いチャンスでもあるので、一緒に勉強させていただいたというのが正直なところですが、顧みて案内役の責任も大して果たせず、申し訳ない気持ちには旅行中も今もイッパイです。書店さんにも、人文会の皆さんにも――。

さて例年ですとそろそろ本格的に秋の気配を感じさせてくれるはずの十月三日、案に相違して残暑のぶり返し厳しい大阪に人文会関西研修会のご一行を迎えました。伺えば、人文会発足第一回の研修旅行も大阪であった由ですが、今回はその大阪に和歌山、奈良を加えての久々のご計画とか。三泊四日のスケジュールで、私が一緒にさせていただいたのは第二日目から四日目までの三日間ですが、先

ずその初日は――。

10/4(木) 午前中当社にご来社いただき流通倉庫を見学願って、そのあと懇談会。そのとき代表幹事のみずす書籍の相田さんの第一声が「大阪屋さん、もっと勉強して在庫をしないと、書店さんや読者のニーズに応えられませんか」。当社に信頼を寄せればこそ歯に衣させぬ愛のムチ。ご叱声有難うございました。

そのあと日販大阪支社さんに伺って同様の懇談会があり、昼食を済ませ、午後より会員社20社が四班に分かれて大阪の特約店を訪問することになり、私もそのうちの一班に参加。訪問先は、東大阪市の栗林書房さん、同市ヒバリヤ書店さんと南区ならば旭屋書店さんです。

栗林書房さん、ヒバリヤ書店さんともに近鉄奈良線の沿線で、それぞれ数店舗のチェーン店をもたれ、大阪市に最も隣接する東大阪市(旧布施市)の地域文化に大きく貢献されておられ、しかも両店とも社長さんのご子息が販売の第一線を担当して、店売に外商にご活躍をされており、特に今回の訪問で外二人とも人文会の刊行図書についてその販売・

普及に一方ならぬ熱意を持っておられることを知り、一年生として大きな勉強となりました。ついさっきの相田さんのご忠言を改めて肝に銘じた次第です。

ならば旭屋書店さんは全国でも珍らしい地下二階のタウン街に位置され、オープン後まだ一年そこそこのお店ですが、清野店長さん以下の方々のご努力で、着々と当初の予測を上廻る売上げをあげておられる由、敬服の他ありません。もちろん専門書に強い旭屋書店さんのことですので、商品についてはこちらが勉強させていただくばかり。しかしこの部門は当社の帖合でないのがいかに残念です。

ここで四班の人達が合流し、それぞれ今日の見聞を話合いながら、夕暮れの南海沿線を明日の予定地和歌山へ。

10/5(金) 全員貸切バスで旅館を早々に出発し、先ず西国二番の札所である紀三井寺に詣でて旅の無事収獲を祈ったあと、和歌山市内の宇治書店さんに向う。時間の関係で、景勝の紀三井寺も駆け足参詣となったが、年配の方には相当心臓に負担が……と案じていたわりには皆さんお元気であったのは何

よりでした。

宇治書店さんは名城和歌山城をまうしろに背負った好立地にあり、大学・官公庁を主体に文字通り専門書主力の特異なお店であり、会員社のみなさんも日頃のご愛顧にただただ最敬礼するばかり。ご主人も、今更何もうことはありませんと、取立てて文句なし。今後共どうか一層のご活躍をお願いします。

宮井平安堂さんは、和歌山市はもとより県下一番のお店で、一行の来訪をうけて、開店早々の時間帯でありながら社長さん以下幹部の方々全員出席され会員社との懇談会がもたれたが、ここでも「大阪屋しっかりたのむぞ」と平安堂さん、会員社さんからハッパをかけられ、又もや冷汗をかきつつ思い新たに反省させられる。

平安堂さんを辞した後、昼食をずらしての強行軍で一路奈良に入り、先ず猿沢の池のほとりの宿に荷物を置き、すぐその足で南都書林さんへ。今宵中秋の名月を古都でみて……とおたのしみの方もいたのに、この頃から相憎くの雨となる。

南都書林さんは、国鉄奈良駅と猿沢の池を結ぶ商店街に位置され、奈良では比較的新し

いお店であるにもかかわらず、積極的な経営姿勢でめきめきと頭角をあらわされた書店です。ここでも社長以下幹部の方を囲んでの懇談会が行われたが、特に専門書に大きなウェイトをおかれており、その意欲の程が商品構成や店内POPにも如実に感じとられた。

10/6(土) 書店訪問の研修は前日までで終了し、今日は揃って古都奈良の古寺を巡拝。商売を離れての見学や思い出話に花をさかせつつ、ご一行を京都駅へお見送りして日程を終る。この三日間同行して得たもの。

それは、人文会の方々それぞれ、取次にも書店さんにも、又ご自身にも厳しく律しられていること。しかも会員さん相互がいわば商売敵でありながら、文字通り志を同じくする仲間として友誼を温ため、切磋琢磨しあっていること。ほんの二・三日のことでしたが、私にとって得難く貴重な体験でした。これを私の胸に大切に収め、かつ日々の仕事に生かさなければと痛感した次第です。



各班の報告

信

A班

相田(みずす書房) 鈴木(大月書店)
安戸(誠心書房) 中村(晶文社) 市川
(法政大学出版局) 岡本課長(日販)

青泉社(吉川一三支配人・亀井洋二仕入担

当) キタの繁華街の一角に位置しているが、人の流れは一定の目的のみに限られている。従って目的買いの固定客が九割方を占め、品揃えも、文学、評論等を中心に特定の客層に焦点をしばっている。新刊書等の仕入れも日販の店売に出掛け徹底した自主仕入を行っている。一方固定客より品揃いの規制を受ける程客との結びつきが深い、客の新陳代謝が必要な時期となり新しい客の獲得が急務となっている。そのためフェア等通常品揃えないものを展示し新鮮さをアピールする企画をしていないが、来年は現在の店舗の約二倍の新店舗となり基本的には現在の品揃えを継続し一層の充実を測っていくとの事、

書籍に対するご理解に感謝いたします。

トッパンセールズ（岩松佑治仕入部担当）

ビジネス街に立地した書店で品揃えもビジネス書を中心に経済、法律関係実務書が多い。その割合は法経関係七割・二割を品揃えについて検討し、後一割を新刊で常時回転させている。傾向として四十歳～五十歳代の購入者が多く、一番必要な世代の三十歳代の本離れが目立つとの事、社会的背景がそうさせるのだろうか。

外商は立地条件上会社関係の資料室が多い。（読売新聞社等）又図書館も「府立中の島図書館」に納本している。

岩松氏より人文書の効率のよい販売方法はどうのようにしたら良いかという問いがあり特に品揃え上で統一性をもたせる事が良いのではないかと当方で答えたが購買させるむづかしさを実感いたしました。最後にセットの他人文会にもっと販売に即した企画を望むと要請されました。

ナンバブックセンター（三好昭行取締役・

日井健之氏） 新しく書店経営を始められ、書店オープン後二月のため現在の段階では客層、売行等模索中です。今後、棚構成等客の

ニーズにより検討していかれる意向です。しかし現在の品揃えは一定の水準を保ったかなり高いような気がしました。オープン後二月のため店舗P・Rがまず必要との事、人が集まる繁華街であるから期待できるものと思います。客層は現在の所比較的高く電子関係の需要が多い。P・Rで今後店舗の浸透するにつれ売上実績による品揃えや、棚構成の検討がなされるものと、売上カードの送付をお願いいたしました。一日の特約店、準特約店の訪問を終えました。訪問の際日販大阪支社の関本昭明係長にご同行いただき種々アドバイスやお世話をいただき感謝申し上げます。

文責 市川

B班 清水（東京創元社） 山根（青木書店）

別所（東京大学出版会） 安藤（現代思潮社） 佐藤（有斐閣） 豊浦部長（大阪屋）

栗林書房（東大阪） 栗林専務と懇談。近鉄小坂駅前に本店、文庫店、レッド店の三店

舗で普通総合一店舗の商品構成という販売戦略を展開、外商では特に大阪商業大学、大塚樟蔭大学のテキスト・参考書などの販売に力を入れておられ、本店では社会科学、国語、国文学関係及び学参の販売が主体だそうで人文書はみずす書房、岩波書店が目立った。人文書の店頭売りがいま一歩さえない、全体的に商品構成のねりなおしと分類表示貼付を考えておられる。地域読者に密着させて行きたいということなので、今後人文書を立地、客層にあわせて充実を計っていただき一層の発展を大いに期待させていただきたいものです。

ヒバリヤ書店（東大阪） 森川販促部長、

政次主任、高田氏、福井ロンモール店長代理と懇談。

近鉄布施駅前に本店と駅前店があり、駅ビル商店街にロンモールの三店舗があつて、それぞれほぼ同じ形態の商品構成がなされている。本店は目的買の顧客が多く、二階の人文書、専門書の陳列は目をみはるものがある。ロンモールの店は駅ビル商店街という立地条件なので女性客とフリー客が多いとのこと。新刊案内は積極的にご配布いただいて読

者とのかけ橋に役立てていただき感謝。人文書はロングセラー商品あるようであまり無い、そこで新刊を主体として回転率を高めて行くよう努力しており、各版元売上集計分析表は活用しにくいもの多いので独自なたちで販売統計をとっており、販売意欲の程が見受けられる。人文書、専門書の売行きスジを再検討しスペースを広げ一層店頭充実させて行きたいということでしたので、今後地域読者の根づよい需要に応じていただけるものと確信いたしました。

旭屋なんば店（大阪、南区） 城営業課長代理、川畑係長と懇談。

53年11月開店以来顧客急増中、現在は長型フロアにて営業中だが55年3月に現在の二倍（二六〇坪）にて営業予定。ナンバ地下商店街という立地なのでサラリーマン、OL、学生、婦人客が多いが、最近阪和線の発展に南海沿線の急激な人口増加にともない店自体の知名度により、今後益々のご発展が期待出来る。

文責 佐藤

C 班 渡辺（社会思想社） 神田（春秋社）

福村（福村出版） 氏家（勤草書房） 川越（吉川弘文館） 勤舎係長（大阪屋）

高槻・旭屋書店 仕入の上原氏、売店の浜谷氏と懇談。バスターミナルビル内にオープンしてから三ヶ月たったが、バスターミナルの開発がおくれているため、店の方針は見きわめることができない。また、十二月には同ビル内に松坂屋がオープンすることになっている。現在は、朝は婦人（主婦）、昼・夜は学生とサラリーマンが多い。売上の三〇％近くは、中・高校生が占める。人文書関係の売上はわからない。

アベノ旭屋 店長・課長が多忙で面談できず、隅田係長と十分ばかり懇談。人文関係書の売上は横バイ（一三％）である。特に哲学・思想関係のロングセラーの落ち込みが大きい。現在、人文書のブックフェアは企画していない。社員教育の一環として、「人文会ニュース」を回覧利用している。（係長との面談の時間が少なく残念であった。）

ユーゴー書店 店長と相野氏と懇談。人文

関係書の売上は全体の一〇％である。現在、出版社別のブックフェアを行い、好評を博した（現在までに平凡社と東大出版）。とくにそのために、出版社の刊行一覧を作成し、お客様の便宜をはかった。来年（昭和五五年）に店舗改増築することになり、是非大阪在住の著者（とくに大学の先生）およびその著作物の一覧表を常設し、地域とのつながりを深めてゆきたい。また、「人文会新刊案内」の広告部分に、著者の略歴を明記してもらうと、外販の取り扱いではないかと思われるので、ご検討願いたい。

文責 氏家

D 班 八木（紀伊国屋出版部） 八木田（平凡

社） 菊池（筑摩書房） 後藤（日本評論社） 石井（未来社） 石川課長（東販）

旭屋駅前店に先ず訪問。販売企画課長谷川博氏と営業課長森田紀雄に会う。

昭和21年に六坪の店舗にて先代の社長が創立し現在三五〇坪。固定客が多く実務家ビジ

ネスマンが中心で、学生が少い。殆んどが目的買いで男性客が多い。ビジネス街の特長とも言える昼休みと退社時間が混雑するとの話。蔵本部長が帰阪後駅前店の店舗の棚を低くし通路を広げてより良く見易くしてから顧客に喜ばれているとのこと。又販売企画部の恒例の行事として「新学年お祝いセール」を毎年実施している。著名人を招いて講演をして貰う、中高校生が対象でチラシ、ポスター(車内吊り)、テレビ、ラジオの媒体を使っている為大変な人気があり毎回会場が溢れんばかりとのことである。店売の売上げのみならず外売に販売企画に、なかなか積極的な営業活動をされているようである。

大阪大学生協 阪急梅田駅より約30分電車に揺られて下車駅前のタクシーで生協に到着。専務赤松喜久雄氏、書籍部和仁古洋氏、石橋正英氏に会う。三年前に店舗を拡張して現在70坪。生協としては恵まれた売場面積を持ち、棚構成もジャンル別に分類されていて分かり易く整然としている。残念なことに人文書の売上げが落ちているのが気になる。現在のところ東大出版会と日本評論社のブックフェアを実施中ではなかなか好評のもようである。

昨年週刊誌等で話題になった文庫(古本)のハカリ売りを店舗の入口近くで販売中「結構学生に人気がありまして……」と和仁古店長の話。最近学生向必読文献書の品揃えを重点的に行なったそうでこれから期待が持てそう。

関西大学生協 千里山の関西大学生協へ専務理事千神国夫氏、書籍部主任石田信博氏、外販村井弘三氏、学生数二一、〇〇〇名(二部を含む)組合員二〇、三〇〇名で生協の一日の利田者が一〇、〇〇〇名(食堂利用者七〇〇〇名を含む)。現在の店舗三十五坪で昭和43年に現店舗が出来て以来、その儘で一、二年の内には店舗拡張を交渉中(一〇〇坪)売場構成比は店売40%テキスト40%外売20%で二億七〇〇〇万の売上げ、目標が四億。学生の通学圏は近畿一円にて50%が地元(下宿者を含む)。現在有斐閣フェアを実施中である。新刊注文の場合は新刊案内による事前発注制が事故が少くて良いとのこと。人文会の会員社では全面指定を実施しているのは四社(東大出版会・みすず・誠信書房・未来社)。最近では学生が必読文献を読まなくなってきた。したがってロングセラーの売行きが落ちてきている等品揃えの面で今後検討する時期に

来ているように思われた。

文責 石井

委員会から

特約店中間期の更改にあたって

販売委員会

特約店制度を実施し、今年には六年目になります。この間徐々に、書店の方々にもご理解いただくようになって参りました。しかし特約店さんに対する特典ということでは、若干問題があり、会としても充分検討して参りたいと存じます。「覚書」の有効期間は二年です。本年はその中間期に当たります。

今年の常備出荷、この一年間のスリップの回収状況等により、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、準特約店八〇店を含めて会員社各社よりデーターを集め、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二〇店を含む一二店を特約店、三四店を準特約店として推

薦申上げることになりました。なにとぞよろしくご協力の程お願いいたします。四六店の書店名は左記の通りです。(※印は新準特約店、○印は従来の準特約店で、此の度特約店の基準に達した書店)従つて来年の更改期迄、特約店二〇九店、準特約店一〇四店となります。今度の中間期の更改調査にあたって、従来の特約店一九七店を除き、準特約店八〇店の中で特約店の基準に達した店が十店、残念ながら基準に満たなくなった準特約店が五店ございました。この五店の書店さんにはいづれ事情をお聞きし、一層の奮起をお願いしたいと存じます。

出版界をとりまく環境は決して良くはありませんが、会としては、特約店を中心にした販売態勢の確立を目標に努力して参りたいと存じますので、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

記

- △千代田区△※前田書林
- △港区△※明治学院大生協
- △台東区△※明正堂中通り
- △品川区△※明屋五反田店
- △大田区△※ヤマト西館

△渋谷区△○青山学院大購買部

○渋谷書店

- △杉並区△○ブックセラ―西荻
- △目黒区△※不二屋
- △世田谷区△※駒大書房 ※江崎書店成城店
- △国分寺市△○三成堂
- △国立市△○一ツ橋大生協
- △小平市△※一ツ橋大生協小平
- △川崎市△※ブックセンター文教堂
- △土浦市△※白石書店
- △新治郡△○丸善筑波大学会館
- △古河市△※かもじや本店
- △宇都宮市△※新星堂
- △大宮市△※押田謙文堂
- △長野市△※西沢書店
- △松本市△※鶴林堂書店
- △飯田市△※平安堂駅前店
- △甲府市△※柳正堂書店
- △名古屋市△○名大生協南部 ※名古屋ウニ
- △名古屋市△※ナインバックスセンター
- △東大阪市△※栗林書店 ※平和堂
- △京都市△※巖々堂近鉄店 ○リーブル京都

△※正文館名城大前

編集後記

研修特集になりましたが、今迄の総まとめとしました。

今後はもっと前進的な試みを行いたいと思います。

尚、研修旅行にご参加下さった取次各位とご協力いただいた書店各位に誌面をかりて厚くお礼申しあげます。
追伸 新設の煥気燭は頁の都合上次回に廻しました。

平凡社

〒102 東京都千代田区四番町4
振替・東京8-29639

森林がサルを生んだ

原罪の自然誌

河合雅雄著

定価1,200円

人間は自然を変え、文化を創りあげた不思議な動物である。愛と憎しみ、嫉妬や友情という感情や、人間同士の殺し合いや食人などの行動は、なぜ人間だけが固有に持つようになったのか。太古、サルと人間の共通の先祖が森林という特異な環境から生まれたことに、人間がサルから背負されてきているさまざまな性質が生じた秘密がかくされているのではなないだろうか。霊長類学の第一人者が解き明かすサルとヒトの文化の裏にあるものとは？

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

西武流通グループの代表であり、また作家・詩人として多彩な活躍で知られる著者が、日本における近代化を批判的に検討し、近代化を超えて現代化という問題意識のもとに、人間性回復をめざして、日本の経済、流通産業のあるべき方向を大胆に提示する。

東京都新宿区須賀町14／振替東京0=16

エドガール・モラン

時代精神 I

大衆文化の社会学

宇波彰訳 現代をイメージとメッセージが文化産業によって大衆に伝達される時代とする精神から、この時代を支配するものを大衆文化のなかに探り、その本質を鋭く抉り出す。 1800円

〈エドガール・モラン著／既刊〉

人間と死……………古田訳／2000円

プロデメの変貌……………

……………宇波訳／2000円

失われた範列……………古田訳／1800円

自己批評……………宇波訳／2000円

スター……………渡辺・山崎訳／1400円

カリフォルニア日記……………

……………林訳／1800円

政治的人間……………古田訳／1200円

大いなる女性（ブノワ／バイヤールと共著）……………古田訳／980円

〒106／東京都港区南麻布2-8-4
振替東京6-958142303-453-0717

法政大学出版局

構想力の時代

堀内 守著

四六判／¥1300

科学の発展につれ、失われていく人間本来の姿、まさしく現代はわれわれにとって危機の時代といえよう。本書は人間にかかわる文明、教育、学問等の種々の問題を、新しいへまなざしで捉えなおし、人間の可能性を探りながら、この危機の時代を乗りこえようとする全く新しいスタイルの書である。著者の熱い語り口は読者をひきつけてやまないであろう。

¥1200
林 道義著

東京・文京
小石川1-3

福村出版

電話東京
813-3981

イデーナー

フツサル 著者の後半生を貫く超越論的現象学の根本構想を示す待望の書。邦訳全五巻の第一冊。渡辺二郎訳 880円

ホワイトヘッドの対話

（全一巻）

ブライス編 ラッセルと並ぶ哲学の巨人を面白くあふれる対話43。最良のホワイトヘッド入門。藤本・岡田訳 380円

ダーウィンとバトラ

進化論と近代西欧思想

ウィリー ダーウィンと異色の作家バトラとを対比させ、進化論が西欧思想に与えた影響を探る。松本啓訳 350円

ロマン・ロラン全集5

「第一回配本」 コラ・ブルニョン ほか

笑いとおぼろげと日の光のみなかり踊る純フランスの生の歓び。現代版ガルガンチュアと絶賛の名作。宮本正清訳 380円

東京文京本郷 3
振東 0-195132

みすず書房

有斐閣新書

定年期の心理

山田雄一・清水信ほか著 定年は人生マラソンの折り返し点です。これまでの生き方を総点検し後半生へ出発する人の定年観のすすめ。 500円

リッチモンドソーシャルケースワーク

小松源助・山崎美貴子ほか著 『社会的診断論』の原典解説を中心に、彼女の思想と理論の生成・発展の跡をたどった古典入門です。 560円

幼児の発達と教育

藤永保著 わが子の教育に不安を抱く若い母親のために、深い学識と豊かな経験に裏打ちされた正しい幼児教育の指針を示しました。 500円

有斐閣 東京神田神保町2-17

解放の美学

20世紀の画家は何を目ざしたか

富山 妙子著

四六判カバー・一八〇〇円

西欧先進国中心の帝国主義の色濃いた意識を批判しつつ20世紀絵画運動を振り返り、また自らが対してきた状況の意味と表現の課題を探る。

それぞれの困難な時代に真摯な眼で社会をとらえ、真実追求のため青春を燃焼しつづけた若き信州人たちの群像を描く表題他六篇の評論集。

東 栄蔵著

四六判カバー・一五〇〇円

伊藤千代子の死

仏の世界観

仏像造形の条件

西村公朝著

■菊判・三三頁／定価二五〇〇円

仏とは何か。経典には仏の由来や功徳は詳しいが、その形態にはふれていない。さきに「仏像の再発見」を著わし、仏像鑑定の真髓を説いて絶賛を博した著者が、更に「仏とは何か」の根本問題に迫りつつ、仏像造形の条件をはじめとするユニークな新著。

歴史手帳'80

絶賛発売中！
定価六五〇円 丁160

日記を兼ねる歴史知識の宝庫。毎年歴史家をはじめ、教師・ジャーナリスト・作家・学生等、多数の方々が愛用しています。

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

東京・文京 小石川3の7 未来社 電話・代表 (814) 5521

現代社会科学叢書

脱学校化の

可能性

—学校をなくせば
どうなるか?—

イリツチ他

松崎 巖訳

九五〇円

脱学校論の旗手イリツチが投げた諸問題をめぐって、イリツチを含む10人の教育者が賛否両論を展開し、教育による真の社会変革を標榜した論争集。

脱学校の社会

イリツチ
東、小澤訳

青年の異議申し立て

ケニストン 高田、草津訳

1800

950

東京創元社

東京新宿新小川町

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

心理学概論

行動と経験
の探究

S・A・メドニツク他著 外林大作 島津一夫編著
日米五名の執筆者による新形式の概論書。平易な記述、豊富な図版、新鮮な用例、そして斬新なレイアウトにより、心理学の全体像を眺望する。 二八〇〇円

わが内なる暴力

ロロ・メイ著作集 小野泰博訳 現代の家庭内暴力を含め、われわれに不可避な暴力の傾向にいかに対処すべきかの心理学的研究であり、人間のもつ権力志向とイノセンスのもつ積極的意味を説く。 二五〇〇円

国際児童年に贈る!

子ども

東京大学公開講座30

子どもの権利／世界の子どもと健康／安全／学校／文学における子ども／児童観の変遷／都市化と子どもの環境／非行少年／発達と学習の権利他。価1200円

高齢化社会

東京大学公開講座29

四六判／定価1200円

東京大学出版会

113 文京区本郷東大構内 振替東京6-59964

史料と方法 尾形 功

森鷗外の歴史小説

客観的な過去の再現といわれる鷗外の歴史小説評価に対し、史料と作品の差違の究明を通して、歴史に自身の問題点を検証しようとした現代作家・鷗外の実像を別括する。一七〇〇円

ニーチェ論考 氷上英廣

たえず自己克服を続けて動くニーチェの思想、「大いなる正午」に至る彼の認識の「時」を、現代の危機意識に重ね合わせて見定めようとする、文学的興趣に溢れるエッセイ集。三三〇〇円

大いなる正午

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

エネルギーと公正

1・イリッチ 大久保直幹訳 現代のエネルギー汚染社会を生きのびるための政治学。注目の論文「創造的失業の権利」併録。1200円

アジア人の自画像

室謙二 ハン・スーイン、カミュ、南太平洋の詩人たち、金子光晴や村上龍の文学を通して、アジアの日本を考える読書案内。1500円

ロンドンの美しい町

鶴田静 一人の日本人女性が体験したユートピア運動の日々。人間らしい暮らしを求めて、力いっぱい生きる人々の姿を描く。1200円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12
電話 (255) 4501

続日本古典全集
水戸学の高峰に立つ著者の、該博な知識を駆使した古代考証を網羅する十五巻から成る主著の新刻
巻五 国造族類考 巻六 物部氏纂記

栗田寛著
新刻四冊

巻七 尾張氏纂記
第一回配本
予価各冊五五〇〇円

裏切られた革命 一四〇〇円

永続革命論 二二〇〇円

スターリン官僚主義との軋轢の激烈化にもひるまず、さらに新しく深く革命の魂を求め、あまねく人間活動のなかに変革の根子を培うことを提唱し、実践的プロパガンダをくり展げる。過渡期社会の文化論。
一六〇〇円

トロッキー著
和田あき子訳

文化革命論

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

講座 道元 全7巻

●編集 鏡島元隆／玉城康四郎

① 道元の生涯と思想

道元の思想、生涯、門弟およびその時代を縦横に論じて、屈指の思想家・宗教者道元の全貌を開示する。

執筆 鏡島元隆・今枝愛真・鈴木泰山
東隆真 A5上製箱入／二〇〇〇円

★続刊

② 道元禅の歴史 ③ 道元の著作 ④ 道元思想の特徴 ⑤ 世界思想と道元 ⑥ 仏教教学と道元 ⑦ 現代思想と道元

春秋社

東京千代田区外神田2-18
☎ (03) 255-9611

非売品

スリーマイル島 原発事故の衝撃

一九七九年三月二八日、そして……

四六判・三二〇頁・定価一八〇〇円

高木仁三郎・西尾漢・近藤和子

スリーマイル島原発事故は、人びとに深刻な衝撃を与えた。しかし現在まで、その真相と住民や環境に与える影響について明らかにされていない。本書は、この事態の意味するところをあらゆる角度から解明。付・大統領委員会報告

社会思想社

東京都文京区本郷1-25
電話813-8101 〒113

昭和54年12月30日発行 年4回発行 第25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)