
人文会 ニュース

業務用

- 80年代を考えるブックフェア開催に当って ……(1)
- 農業書フェア実施にあたって 吉見龍夫 ……(3)
- 専門書販売店について 東販 吉田 稔 ……(3)
- テーマ=ブックフェアに参加して 東大出版会 惣塚一雄 ……(4)
- 専門店化は自ら切り拓け ……(5)
- 人文図書展示販売会 紀伊国屋書店 委沢栄太郎 ……(6)
- 固定読者を考える 杉並 T店Y氏 ……(9)
- 日販東京新店売オープン ……(11)
- 各社の出荷情報 ……(12)
-
- 委員会から ……(13)
- 換気扇 ……(14)

'80. 4

26

聖徳太子

坂本太郎著

人物
叢書(178)

日本史上不世出の偉人。史実と伝説を峻別し、推理や憶測を排して、透徹の史眼で描く太子伝の決定版。1000円

本居宣長

城福 勇著

人物
叢書(179)

国学の大成者。大著「古事記伝」を著わし、復古神道の基礎を築く。その学問・思想と生涯を鮮かに描く。1200円

西行

目崎徳衛著

人物
叢書(180)

知られなかった多くの史実を明らかにし、「教奇の遁世者」西行の特異な生き方の全貌を興味深く描く。1000円

畠谷へハゲル大論理学研究 全3巻

全巻完結!

A5判面入①3000円 ②3500円

ヘゲル論理学研究会編 第3巻*最終回配本 本巻では、「本質論」の後半が解説されるとともに、これまでの総括がなされ、ここに至り全3巻が完結する

ソ連邦史 全4巻

G・ポツファ著

46判カバー/既刊①②各2600円

原体験に基づく、西欧左翼のソ連史観。第1巻は革命前夜からスターリンの個人権力確立まで、第2巻は追放・粛清の嵐の吹きすさぶ30年代の謎に挑む

大月書店 東京都文京区本郷2-11-9 電話 03(813)4651(代)

吉川弘文館

東京都文京区本郷7-2-8/電話03-813-9151

座講 資本論の研究

全5巻 別巻1

編集委員 真木実彦・吉原泰助・米田康彦 他

第1回発売中

¥1800

⑤ 資本論の発展

基礎理論としての「資本論」把握を前提として、現代資本主義の危機の全機構的な解明とこの危機揚棄の理論的展望を追究し、さらにマルクスが「資本論」の彼岸に見通した「未来社会」の構想を積極的に提起する。

*詳細な内容見本を用意しました。ごらんください

東京都田代町1 青木書店 振替東京 8-36582

消費社会の神話と構造

J・ボードリヤール/今村・塚原訳 街に氾濫する商品から暴力まで、全ての社会現象を符号として捉え、消費の概念を斬新な視点で考察する大衆社会論

子どものイメージ

文学における「無垢」の変遷

P・カウニー/江河徹監訳 子どもに始原的無垢を見て、それを人間性回復の原点と考えたロマン派思想の変遷をブレイクから現代まで探る異色の文明論

知られざるアインシュタイン

ヘルリン 1977-1993

F・ヘルネック/村上陽一郎 他訳 チャップリンの来訪、ヨット狂いの日々、エルザ夫人との不平等の挿話をまじえ偉大な科学者の素顔を生き生きと描写

¥2100

¥3000

¥3000

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/電話(354)0131

80年代を考えるブックフェア開催に当って

今回は特別に静岡地域での合同ブックフェアの報告を致します。一店のみでの独自のフェアは多々ございますが、四店合同地域ぐるみの活動は一見に値いしましょう。書店、取次、版元の立場からの報告となっております。
(弘報部)

今年にはわが「農業書協会」が設立されて三〇年目になります。

当時はあらゆる物が不足しており、就中食糧問題は国家的重要事でありました。「農業書協会」は出版物を通して現下の厳しい農業問題の進展のためのお役に立ちたいと希う者の集りとして発足しました。農業関係のすべての方々の情熱もまた大変なものだったのですが、市場は今日のように整備されておらず、需要は澎湃として興りながら紙は不足し且又その質も悪く、当時の読者の方々には随分とご不便をかけ、ご不満を忍んでいたございました。

その後国民的努力により社会もようやく落つきを取りもどしてきました頃から、農業書協会々員社は一致協力して、いち早く農村僻地への移動巡廻販売等を実施して地方読書会に本と接する機会を持つことに努めました。

市場（書店）も逐年整備され出版物も潤沢になって参りましたので、全国約八〇の本協会特約書店様のご協力を得て、一方、農林水産省・文部省・農林漁業振興会・全国農業協同組合中央会のご後援の下に、毎年一月二〇日から二月末日までの期間を「農林漁村読書月間」と銘打って、読書による新しい豊かな村づくりをしましょうと呼びかけて一九九年になります。

私どものこうしたさやかな運動が果して、どれだけ斯界のお役に立ち得たのか、甚だ心細いかぎりではありませんが、これからも地道に努力を積重ねて参ります。

今回たまたま本協会の三〇周年に際しまして、三島市文盛堂書店、沼津市宝塚マルサン書店、静岡市吉見書店、浜松市谷島屋書店の四書店様の強力且つ熱意あるご協力を得まして、日頃県下読書人諸兄に接する機会の少ない農業関係図書約一五〇〇点を夫々に店頭陳列し、大方のご高覧をいただけることとなりました。

尚、この催に際しまして、静岡新聞社、開催四書店様をはじめ、関係各方面のご支援ご協賛に対しまして満腔の謝意を表するものであります。

昭和五五年二月吉日

農業書協会

第一九回 農林漁村読書月間

期間 昭和55年1月20日～2月29日

主催 農業書協会

後援 農林水産省・文部省・日本農林漁業振興会・全国農業協同組合中央会

80年代の幕あけを飾り、農業書協会設立30周年を記念して、日頃陳列されることの少ない農業関係図書一五〇〇点の大展示即売会を開催いたします。このチャンスをお見逃しなく、どうぞお手にとつて、豊富な銘柄の中から、じっくりお選び下さい。お誘い合せご来場をお待ちいたしております。

△おもな出品銘柄▽

農学Ⅱ農業一般・統計・生物・生態Ⅱ環境・育種・動物・植物・農政・組合・経営・土壌Ⅱ肥料・農業工学・病虫害・作物一般・園芸・果樹園芸・蔬菜園芸・花卉園芸・造園・農芸化学Ⅱ農産加工・畜産・林業・水産・その他

△出品版元▽

家の光協会 大明堂 農業図書 農文協 農林統計協会 富民協会 養賢堂 御茶の水書房 東大出版会 明文書房 朝倉書房 学会出版センター 博友社 共立出版 地球社 日本放送出版協会 全国農業改良普及協会 誠文堂新光社 恒星社厚生閣 泰文館 海文堂出版

△参加書店▽

文盛堂

住 所 三島市中央町二一三七
電話番号 〇五五九一七五—四二二九

宝塚マルサン書店

住 所 千四一〇 沼津市上本通八番地
電話番号 〇五五九一六三—〇三五〇

株式会社 吉見書店

住 所 静岡市七間町
電話番号 〇五四二—五二一〇—一五七

谷島屋書店(二階特設会場)

住 所 浜松市連尺町二六
電話番号 〇五三四—五三一九—二二(代)



●書店の立場から 農業書フェア実施にあたって

榑吉見書店 吉見龍夫

農業書協会創立三〇周年の特別企画ということで、協会版元さん、東販さんのご熱意により、静岡県下四書店の同時開催という形で、農業書フェアが実施されたわけですが、一開催書店として、実施後の感想を以下簡単にまとめとてみます。

フェアの内容は、参加出版社二二社、出品冊数は一、〇五〇冊、期間、昭和五五年一月二〇日～二月二九日(四〇日間)当店では三階の自然科学専門書の一部をコーナーにして開催しました。初日、日曜日とあって、地元静岡新聞の一頁広告を見て、午前中に一〇人位買求めに見え、午後になっても順調にコーナーに人が集まり、売上・冊数ともまずまず

のスタートを切りました。二日目以降もわりと順調に売れ、最終的に一日平均二五冊の販売を記録いたしました。客層としては三〇歳代の方の購入が一番多かったようです。

売上の内容は、▲果実・野菜のハウス栽培の本(イチゴ・ミカン・メロン・トマト・シイタケ・キノコなど)が売れたこと

▲一万円以上の辞典がよく売れたこと

▲一人で五冊以上購入した人が目立った

(一番多く購入した人、一人で二冊)

▲経営・経済書もよく売れたこと

以上のように温暖静岡の地域的特色が、売上傾向にも見られます。過去当店では農業書が非常によく売れた時代があったわけですが、最近は多少低迷しているように感じておりましたが、今回のフェアにより、地味な専門書の分野でも、充実した品揃えをし、効果的なキャンペーンを行えば、売上の増加に加えて、潜在読者の開拓、固定客の獲得につながることを改めて認識したわけでした。

なお今後の課題としては、期間中の補充日数(二週間)がかかりすぎることで、そのための売り逃しがあつたこと、補充カードが入っていないあつたため当店で作成したこと等、

版元さん、取次さんにご一考願いたいと感じました。

また、フェア開催期間中に協会版元さんが揃って視察にこられ、懇談の機会をつくって頂いたことは、普段、めったにおめにかかれぬ版元さんもあり、書店としても出版内容等を知る意味でも大変参考になり、有意義であつたと感じた次第です。

●販売会社の立場から

専門書販売店について

東販静岡出張所長 吉田 稠

①フェア開催の意味

準専門書である良書が、現在の書店棚構成では、なかなか常時展示が出来にくいので一方法としてのフェアは有力である。

食品加工ほか、その方面の分野における専門書指向が高まっている。昨今の添加物問

題、生命を守る等の食品科学への関心の強まりは一般社会問題にまでなってきたという動向にある。

協会結成三〇周年記念の年にあたるのでカッコーな行事である。

②書店の反応

地域の公共機関等を含め、読者に貢献しようとする各店ともかなり積極的だった。各店独自のOP作製を含め、陳列個所も研究された。

一書店として、独自にこれだけの商品を集めることは不可能なので協会に深く感謝していた。さらに回を積重ねることにより、より効果があることが確実なので、次年度も実施したいと意欲的である。

③読者の反応

読者は日頃、目録だけで発注されているのが、現品が見られてよかったといい、入門書から専門書まで、幅広い展示はありがたい。かなり若い人々が集った。

④展覧

専門書分野における販売方法として大いに

期待出来るので、更に検討のうえ継続したい。販売金額面の考慮も当然だが、そのみを重視するのではなく、地域文化に対する貢献度も加味してゆきたい。取次として反省するところは、補充品の対応をもっとスムーズにしたいと思う。

地元紙にも記事が載り、それなりの反響もあったので、より伸ばすよう再考し、今後の外売方法も研究したいと思う。

●版元の立場から

テーマブック・フェアに参加して

東大出版会販売部長 惣塚一雄

八〇年代の幕開け、静岡県の主要四書店では東販の肝煎りで「農業書フェア」が催されました。出版社の立場としては、参加した以上は、そのフェアは成功してほしい、そのためには一員としてベストを尽して協力しなけ

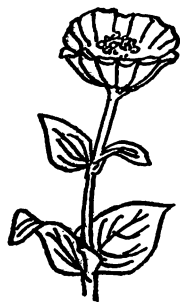
ればならないと思っています。まず何よりテーマにふさわしい出品リストの的確な作成が基本となります。前提として現地や情況の判断があります。最近の情報では、三ヶ日農協での飼育牛について日々投入コストと牛の評価額または販売価額が、当然として粗利益がコンピュータによって算出されるといふ驚くべき状況(立花隆氏のレポ・週刊朝日)であります。おそらく人類の農耕社会始まって以来の現象ではないでしょうか。そのような情況から、殆どが基礎理論書の我が社でも充分お付き合いができるのではないかと判断し、大学生の生物学UPバイオロジー約二〇点と農地工学や現代農業経済学など分類コード61のなかで売行き良好書を選び参加いたしました。

つぎが読者への呼び掛けへの協力でありませう。これは、主催者が県紙静岡新聞の一頁に約七〇〇点の分類リスト広告を出し、一点につき幾らと費用を分担いたしました。

さて、フェアの状況はどうだったでしょうか、読者の反応は、売行きは、……これは吉見社長と吉田氏のご報告に譲ります。ただ参加版元としては、期間中に各催事店へ出掛け、事情を直接拝見し、読者との対話や書店

ご担当との懇談や情報交換を重ねることが必要なのですが、ややメイン図書からはずれた参加出版社としては、そこまで積極的に動けないのが実情ではありました。出版社は、どちらかといえば準備万端ベストをつくして送り出した以上、あとあとデイリーのフォローには書店・取次に一任の傾向があります。

そのことから、「ブック・フェア後の棚構成」というテーマを創出された長門昭夫氏（駿々堂京宝店）のご意見（新文化）が決定的であります。こうした積極的な書店人によってフェアの意義が生かされ、読者・書店・出版社にとって、有効な本との出会いの場がロングに期待されることとなります。一定期間の催事が、その後の新刊およびバックリストとの複合に影響して、お店の一角に必ずやいままで以上の光彩を加えることであります。



専門店化は自ら切り拓け！

市場競争が激しくなる中で、中小規模書店の対応策として書店の個性化（専門店化）が唱えられて久しい。が、肝心の中小書店より一足早く大型書店の方がこれに積極的に取り組み始めている。大型書店では郊外店の攻勢に對し、商品面で競合しない専門書（各分野において）の開発に努め、一方、中小書店は地域を限定した商圏を確保するために雑誌、文庫、実用書、絵本、コミックなど量販商品主体へ一層傾斜しているのが実状だ。

また、書店の好立地・大型指向が強いのは、現行販売制度下においては、それだけ商圏確保が不安な証拠で、都心の大型書店ほど低回転商品を置くという一般商業原則からみて逆現象が定着している。事実、初版二〇〇〇～五〇〇〇部の商品は大型書店に集中して扱われており、中小書店では「志」を持った専門店を除き、リスクの高い少数部数ものは敬

遠しがちである。大型書店の個性化が進むと、この専門店の固定客保持も難しくなってくる。

確かに本は文化性・商品性から他商品と販売方法も異なるが、一旦版元から出荷された後の環境は、物流店舗立地・借室料・人件費・販売費など条件的には何ら変わらず、よって合理化の難しい中小書店ほど分が悪い。しかも、現状の取引制度を前提とするならば、規模別分化は今後ますます進み、経営的安定は求めようがないであろう。

そこでやはり行きつくのは、専門店化と言えぬ。ただ、この専門店化も現状のような余儀無く進められる専門店化ではなく、客層を絞り、商圏の拡大を旨とした商品の選択によるものでなければならぬ。それを自ら求めるのであれば、いつまでも取次の配本やその他の条件を不可能性の理由とすることはゆるされない。専門店化を拒んでいるのは書店自身である。

新文化（四・一〇日号）より

人文図書展示販売会

「終り良ければ、すべてよし」という、その「テ」の事で判断するならば、私達の試みは、一応成功したと言えるかも知れない。書店での外売に、十数年携さわっている私にとっても、それは真に、試みに等しい販売方法と、言つてよかつた。展示出版社 二一社、

展示総点数、四、八五〇点、展示品総金額、一、〇三五万円に対し、展示期間四日間の受注販売金額は、一、〇二六万円を記録した。もちろん展示図書以外の、出版社目録に基づき、事前受注金額を含めたものである。ともあれ、金額的には、展示図書が、全部売り切れた結果となつた。展示出版社二一社中、四社が、一〇〇万を超える受注販売額となる。

この時点で、私達のめざした図書販売における、店売と、外売の中間に位置する外売主導による「人文図書展示販売会」は、結果より、その一部始終を振り返つてみる必要が生じた。販売企画は、まさしく偶然より始まつたに等しい。

|| 展示販売会を、企画するまで ||

昭和五四年という年は、売上げの停滞と、例の「再販」問題で、入口と出口を塞がれたような状況が、業界内を支配していた。私自身の内でも、図書販売の明日を考へる時、同じように手詰り状態を感じていた。経済状況は、図書外売の営業活動を阻害する要因

が多かつた。ことさら石油問題を持ち出すまでも無く、企業経営の台所は、人件費、家賃等の高騰より、四苦八苦の様相が現出してゐた。当然、私達外売営業の一線にあるものは、売上げを伸ばすことと同様に、いやそれ以上に、利益確保を追求工夫する必要がある。要約すると、人も金も物も投入して、且つ売上げを伸ばし得た時代から、逆に、人も金も物も無く、売上げを伸ばし、いかに利益を出すかを、工夫する時代に入つてゐる。私は、そのように認識してゐた。私の携わつてゐる特販課の、主要得意先である公共図書館との納入形態では、「新刊見計いシステム」を考案、数年前より実施している。一五〇社

桐紀伊国屋書店 采沢栄太郎

の毎日出る新刊を、年間契約を結んだ公共図書館に、展示購入頂くシステムを、そう名付している。スタート当初は、「富山の葉売り」と笑われたが、一年、一年実績を積み、改善を加え、いまではほぼ、システムの配本体制が確立できつつある。購入決定率は、七〇％以上をめざし、目標に近づきつつある。一方、これらのシステムは、出版社、取次店（日販）の理解と協力により、初めて成り立ち得るもので、常々感謝すると共に、何かこの協力に対し、お返し出来ることはないかと、考えていた。年初来、自社出版物の、現物持込みによる、公共図書館への拡販を計画していた。偶然、人文会各社に、この計画が漏れ、是非一緒にと、話しは段々大きくなっていった。過去に実績がなく、実力も備わっていない事を理由に、拒み続けていたが、相互に危険負担が生じない程度で、ということになる。商品も、返品可で、出して頂くことになった。正直なところ、人文会加盟出版社名を、これまで熟知していなかった。改ためメンバーを承知して、これは余りみつともない結果に終わらせてはならない、と思った。当初の、公共図書への現品持込みによる巡回

販売は、運賃がかかりすぎる、手間暇がかかる等で、無理と結論する。幸い、私の携わっている特販課は、テリトリー制もなく、課名のごとく、「こういう売り方」でなければ、ということもなく、いわば社内において「天下御免」の販売を志向することを許されていた。突然という感んじで、人も金も物もかけずに、且つより多くの図書を見て頂く機会を作るには、一ヶ所に集中し、お客様に来店頂く、これしかない、思い至る。九月末のことだった。

Ⅱ 目玉作りと販売準備

店売部門主導による、各種ブックフェアは、数多く企画実施されている。展示販売会準備を始めて解ったが、外売部門での展示販売会は、余り例がない様だった。経費をかける程の、見通しを持っていなかったため、すべて身近なものを利用することにした。展示場所は、北新宿にある流通センターの一部二〇坪を借り、課事務所二〇坪を併用、会場に決めた。同時に、展示販売期間を、十一月七日～十一月十日の四日間とし、展示スペースより展示総冊数を、四、八五〇冊とした。唯、漫然と割りあて冊数を、出品頂くの

では余り意味がないと考え、最終的には、人文会各社におまかせするが、当時の希望は次の通りと、徹底を計る意味でミーティングを行なった。九月一九日（水）だった。出品に際しての選書基準は、社会教育、青少年問題、婦人問題、家政関係、幼児教育を中心にしたい、と要望した。私の頭の中には、これら分野の本が、今後市場性を増して行くであろう予測を持っていた。同時に、この時期契約したある特定ニューザーが、上記分野を集中購入頂ける、という自信があった。人文会各社営業担当者は、全く熱心に、期待をこめて集まって頂き、正直いって、展示会を行う前から、いや～な気分になった。私は、再三再四実験的な販売企画である事を、力説した。人文会二〇社に加えて、東京都資料室刊行物を、展示することにした。いわゆる行政資料の需要のたかまりを、掴んでいたからである。展示場所が、東中野駅と高田馬場駅の間位置する辺鄙なところ故、最初より、経常得意先の誘引にのみ焦点を絞った。パンフレットも、簡単なものとし、出品図書の集荷、納入、展示は、日販に全面的に委ねる形となった。当然と言われるかも知れないが、

取次店の物流機能の優秀さに、改めて感心したのも、この時である。

Ⅱ 販売目標及び販売促進について

日程が決まった一〇月、ほぼ一ヶ月、ルーチンワークをほっぽり出して、展示販売会の口コミによるPR・販売促進活動をやった。意外と反応はよかった。つきあいで、行ってやるうということかもしれない。東京都は、旬刊「とちゅう」十一月二日号に、展示販売会関連記事を、掲載するという。販売目標は、展示総金額の1/4に当る三五〇万とし、三〇〇得意先の来店が必要とした。出品目録を相当数供出して貰い、各得意先に撒いた。私が期待していた新宿のコミュニティセンターからの、一括予約が約一〇〇万程入った。展示販売スタート間近のことだった。展示商品の絞り方に、ある程度自信を持った。特販課員全員が、展示販売会への来店呼びかけ、カタログ送付を根気よく各得意先に続けた。一〇月末になり、約二五得意先の来店確約がとれ、なんとか当初目標はクリヤーできそうな感じとなる。

Ⅲ 終って、そして考えたこと

結果は、二五得意先延四〇名の来店で、

一、〇〇〇万を超える受注となった。公共図書館関係が、そのほとんどであった。使用した経費は、三九、〇〇〇円であった。この結果報告で、私は叱られた。経常の営業活動が弱いのではないかと。私にもよく解らない。どうしてこういう結果になったんだろるか。人は皆な、なつかしい人との出合いは、会い度いい、見たい、話したいという気持ちになる。人と、その必要とする本との出合いも同じなのではないだろうか。直接手にとって、パラパラとめくって、良く見て買う。これが一番なのだ。展示会に来店下さった、ほとんどの図書館員の方も、宝物を探すような風だった。読みたい本を、最も必要とする読者に、速く正確に供給することによって成り立つ、私達の商売。その原点を再確認する必要性を感じる。この試みが成功したという視点に立って、理由を列挙してみると、大概以上の通りと考えます。

- 1 失敗を恐れず、計画を愚直に実行した。
- 2 展示内容のポイントを絞った点。
- 3 人文会・日販・社内の協力が得られた。

4 一冊でも多く売りたいと、意欲を持続させ得たこと。

5 得意先構成に恵まれ、販売基本原則を守った。

私達の仕事は、多くの人の善意と、協力によってさええられている点が多い。出版社、取次店、そして図書館。今回の展示販売会を実施できたのも、そうである。私達は、本を売ることにより、社会への貢献ができる筈である。私達は、図書館のすそ野を拡げるため、新しい販売方法を創り出すため、もっと話し合わなければならぬ。より知恵を出しあわなければならない。そして新しいものに、挑んでみる必要がある。私にとって、人文図書館販売会は、久しく会えなかった恋人に、やっと会えた気持である。

昭和五五年三月二〇日



固定読者を考える

杉並 T店Y氏

固定読者とはどういうものか。大変むづかしく、定義しにくいことだ。きまってる店で購入してくれるお客、定期刊行物の契約者、配達依頼を受けているお客、いろいろと考えるが実像が把握できない。週刊誌の配達を依頼されているお客は固定読者なのか。どこでも買える週刊誌の宅配を依頼するお客は、それだけでも有難いが、しかし、固定読者といい切れるだろうか。いい切れない気がする。大切なサーヴィスではあるだろう。月刊誌の配達もしかし。読者の購買スケジュールの一端を荷なう配達し書店にとって大事な仕事だと思う。その一点が客との接点だから、配達をとっかかりに更に書籍購入へと働きかけるわけ

だ。固定読者づくりの第一歩でもあるのだろう。なぜ、今頃になって固定読者について考えるのか。とっくに考えていなければならぬ事柄だ。恥をしのんでいってみる。書店の状況に変化が起っているのである。大書店でさえ立地条件と面積のひろさにものをいわせた品揃えだけに依存していられない今日この頃だからだ。中小は更に深刻です。大むかし書店は、その地域の文化人であったようです。よかれあしかれ本を知っていた。つまるところ元来の売る書店を探ぐるところに最近はきている。書店は駅の改札係みたいだと蔭口をたたかれた、本の売れた時とちがったところにきている。客をつかむ、それも恒常的

につかみきる仕事がいかにむづかしいことか、今更ながら考えざるを得ないところになっている。棚構成ひとつとっても、どこでもいっつも同じだとしたら再度の来店にひびきやしないか。それにしても、この業種だけではないが、お客は気配だ。この前提はどうにもしょうがない。この前提に立って固定読者なんていう以前の、日々の客をつかむ作業からわれわれの仕事は始まるわけだ。出版社の方々に話を聞くと、出版社にとって読者カードはその社の財産のひとつだという。名前、年齢、住所、職業、読書傾向がまったく具体的に知らされる読者カード。確かに大切なものだろう。更に売上げスリップも読者、書店把

日販東京新店売オープン

(四月八日)

場所 千代田区飯田橋三一一一七

TEL(03)二三四一二〇二一

新店舗は地下二階、地上八階建ビルで国電水道橋駅附近。約六五〇坪。時代の要望に呼応し、読者のニーズに應えるべく、ロングセラーの充実、専門書部門の拡充、雑誌・コミック・ムック・専門誌の品揃え、特にロングセラー図書の陳列コーナー、全集見本コーナー、カタログコーナー、最新情報に関する本のコーナーを実施。あわせてオンライン出版情報検索システムを導入し学校図書館等への強化をめざす。

店内

地下二階 空

地下一階 駐車場

- 一階 店売搬出入口、作業場
- 二階 雑誌、コミック、新刊、必備図書
- 三階 文芸、文庫、新書
- 四階 学参、理工、法経、実用書
- 五階 ライブラリー、児童書、教育書、地方小出版物
- 六階 教材、教育用品展示場、倉庫
- 七階 日販関連会社
- 八階 東京支店事務所

人事

東京支店長 宮口信二(常務取締役)
支店長代行 松井幸雄
店売課長 金沢 満

開店に先だつ四月七日、版元、書店、取次同業者等を招いてのパーティが行われました。真新しい店売の姿を見廻りながらの懇談が続ぎ、盛大のうちに終わりました。翌八日、開店の日には実際の版元担当者との交流会ももたれました。心くばりに恐縮至極。

編集後記

発行が予定時期をはるかにこえてしまい、誠に申しわけありません。抗弁無用とのお叱りが聞えますが、ご多忙中の書店、取次店、版元各位への原稿依頼はまことに時間がかかるものです。加えて春さきの雑用に振り廻されたことも事実です。無理押しの原稿催促に不快をもよおされたかと思いますが、ここに改めて、ご協力のお礼を申し上げます。

諸々の活動報告が続けて出来るよう心掛けます。当然ながら、まだまだ報告も少いし、もっともっと多方面からの活動報告なり、体験記を提供したいと願っております。業界のかかえている問題は多種多様でしょうが、手をつけられない問題は多種多様でありません。ふるってご協力下さい。尚、次回のNo.27号は6月刊行がきまりですので、そこまでの責任は果させていただきます。④

各社の集品・出荷、客注の出荷情報（取次店によるアンケート回答）

該当箇所を○で囲って下さい。該当がない場合はご記入下さい。

1 貴社の客注品及び一般注用品についての連絡先

電話番号 本社番号
取扱い部署名 営業部

2 貴社の客注品及び一般注用品の納入方法

- ②取次店より集品
- b 貴社より取次店へ届ける
- c 取次店より電話又はハガキで受注し郵送する

3 貴社より取次集品の場合

②毎日

- b 二日に一回
- c 週二回
- d 不定期

4 貴社が客注専用注文を受け取ってから取次渡しまでの日数

- ②二日
- b 隔日

5 貴社の注文票を受取る場所と出荷する場所

- ②同一場所
- b 別倉庫へ回付

6 客注専用注文票の優先扱いについて

- ④一括出荷
- b 別出荷

7 客注専用注文票の事故注文票の取扱

- e 別結束又は別バスケット
- d 別納品書起票
- e 一般注文書に比べて（ ）日位早い。
- f 優先していない理由
- い

- ②保留しない
- b 保留する場合の理由

人文会各社の調査は上記の通りですが、5項のところでは平凡社、筑摩書房は出荷が別倉庫です。

その他、多少の違いはありますが大筋ではちがいません。

(弘)

委員会から

販売委員長 神田 治

・特約店中間更改を行なって、初の書店訪問を二月に実施いたしました。京都地区を五班に別れて研修し、ゆっくりと人文図書の販売について意見を交わせていただきました。ご多忙中にもかかわらず、快く時間を割いて下さった各書店様、またご協力下さった取次店各位に厚く御礼申し上げます。

新しい人文図書セットはお手許に届きましたでしょうか。全国で約四〇〇書店へ、コンパクトな「人文基本図書」を選定し、お送りいたしました。その内容は各版元の基本図書・売行き良好書・関連図書を主とし、必ずや読者諸氏の関心と呼ぶものと確信いたしております。どうぞ各書店様におかれましては展示に力を入れて下さるようお願いいたします。また今年は全展示書店へ、セットの帯の色を基調にしたカラフルな特製の天吊りプレートをお送りいたしますので、あわせてご利用下さいますようお願いいたします。

さて委員会の第一の目的は、現在どのよう

にして人文図書の販売を促進するかという点とであり、目下その方法論や市場を研究しております。

つまるところ、特約店である皆様を中心に、一步一步確実に書籍を提供し、新しい読者を開拓してゆくことに行き着きます。

また、書店での展示には、関連図書の充実を計っていただくために、各書店への照会等の業務を推進するの必要を感じております。

人文科学の分野では、読者の思考が一冊の書物より無限に拡大する可能性を秘めております。

文字離れが叫ばれて久しい今日、「読書する生活」、「読書ある人生」の大切さを十分認識し、ひろく一般に啓蒙し、徹底する運動を販売を通して行ない、出版社としての責任を果たしてゆきたいと考えております。

さらにまた、流通の不十分な地方の読者や、未開拓な市場へと一層の販売の努力が注がれるよう、書店・取次店各位のご支援を得ながら進めてゆきたいと念願しております。

弘報委員会

「人文図書の新刊案内」は№20号で一時的に戴きます。三年間にわたる情報提供でしたが、その間、「これから出る本」等の情報網の発達と、出版社の減産傾向も加わって情報機能にひずみがありました。三年の継続期間を同一方法でやりとおすには多少の無理も出てきます。しかし、不思議なもので情報網の発達の裏で、常に細かい情報飢餓状態があることです。

新しい試みを検討していただきますので、しばらく時間をいただきたく思います。

「人文会ニュース」は更に業務、営業に役立つよう継続いたします。大書店指向だというご批判もあるようですが、出来るだけ多くの人々が、それぞれの立場からのご発言をしてくれることを期待しています。

屋氏 君はどこで本を買うかね。
社氏 今更なにをいってんだい、本屋に決まってるじゃないか。

屋氏 古本屋か。
社氏 普通の書店だよ。まったくバカバカしい!!

屋氏 版元とか問屋で買うことは絶対にねえな、きつとだな。

社氏 そ、それはたまにあるよ。高い本とか取次にいってついでとか……。

屋氏 それみる。ま、同業社同志っていう気持はわかるがねえ、多少の割引が行われているようだよ。

社氏 そんなデッカイ声だすなよ。社員用のあつかいなんだよ。それにしょっちゅうじゃないし、なんだってそんなことを言いつ出すんだい。

屋氏 俺は完全に書店でのみ買っている。えらいよ、えらいよ。

社氏 問屋のかわい子ちゃん達は結構問屋で雑誌や、たのまれ書籍を買うんだってな。

屋氏 うん、そんなこと聞いたことがあるよ。

社氏 問屋のかわい子ちゃんを含めて全取次人口は何人かね、資料屋さん。

屋氏 ざつと六、七千じゃないのかなあ。書店組合やそれなりの組織に参加している書店様以外の方にはお売り出来ません、って書いてある問屋で、二、三千部の雑誌がかわい子ちゃんに買われるのも販売促進かい、え？

社氏 そんなこと考えたこともなかったな。しかし、やっぱり知れた数じゃないのかねえ、それに書店に拡充をうながす立場だから。ま、まさか入正味じゃ買っていないだろう。

社氏 的を得ながら矛盾を感じないところが君らしい、お人好しまるだした。同じ商売仲間にも多少の融通地帯があってもいいじゃないの。他の商売にだって、いろいろあるんじゃないの。

屋氏 昨今の状況はだな、原点がえりが必要なんだ。やれてもやれなくても、もう一度筋を通す、版元、取次、書店三者の仕組を初めての姿で思い浮かべるべきだってことだよ。

社氏 わかったよ、わかったよ、僕も書店で買うよ。

屋氏 みる、ごく当り前のことだって、こんなザマだろう。もつと考えろ。

社氏 虚をつかれるとあわてるもんだなア。

屋氏 まだあるぞ。書店に聞いたけど問屋の店売員がマンガの立読みをしていて、書店がいつてもどかない、体で押しもだめだったってさ。

社氏 そりゃアルバイトかなんかだろう。そんなアルバイトを雇うのはどういうわけだ。書店はお客だぞ。いらっしやいませ、ぐらい、いわせるべきだ。

社氏 それも初歩の問題だなア。書店にだって問題はある……。

屋氏 今日は機嫌が悪いね。過払いでも引かれたの。

社氏 馬鹿野郎。そんなことで機嫌を損ねるようじゃプロじゃねえ。そんなことは日常茶飯だ。

屋氏 威張ることはないだろう。

社氏 あたりまえのことが忘れられ過ぎる小知恵の議論が多すぎるんだよ。

UP選書

自己学習能力を育てる

学校の新しい役割

波多野諄余夫編 既成知識伝達の効率ばかり重んじる結果、子どもの能動性や意欲が低下していると考えられる編者が、「自ら学ぶ力の形成に注目し、そのための具体的な方策を説く。九八〇円

宗教の人間学

谷口茂著 人間の生の営みにとって宗教とは？、この基本的な問いを正面に捉えて、著者のいう人間学の立場から、宗教の全体像の輪郭をえがくことを志した意欲的な試み。九八〇円

イギリス連合政治への潮流

D・パトラー編／飯坂良明、岡沢憲美、福岡政行、川野秀之訳 本格的な政党内閣の成立時から今日まで（一九五五～一九七〇年）の軌跡を「連合政権」という視角から分析・解明する。九八〇円

東京文京 東京大学出版会 総目録呈

現代科学論

J・ピアジェ著／芳賀純・佐藤功・佐藤貴美子訳

四六判上製
¥1200

●人間科学と学際的研究 拡散し専門化を辿った科学の発展の過程は現代に至ってその止揚ともいえるべき収斂し学際化へと向かっている。しかし収斂には共通する明確な構造と方法が見出されなくてはならぬ。本書ではこの大きな課題をピアジェが正面から受けとめ、緻密な論理を展開する。現代科学を論じる不可欠の書。

■既刊書より

心理学とマルクス主義

J・ピアジェ他
¥1600

東京文京
小石川1-3

福村出版

電話東京
813-3981

平凡社

〒102 東京都千代田区四番町4
振替・東京8-29639

日本魁物語

まがけ

駒 敏郎著

定価980円

砲術の江川太郎左衛門から木村屋の元祖木村安兵衛がパンの焼き方を習う話。元時計の修理工でヤマハの創立者山葉寅楠が鋸屋の河合喜三郎と国産一号のオルガンを作り上げる話。鍋島の藩医榎林宗建がオランダ医モーニツケに頼んで本国から種痘の種を子供に植え継いでバタバアまで運び、その痘痂を日本に運んで種痘に成功する話等々開化期に活躍した我らの父祖の涙ぐましくも奇想天外、痛快無比、氣宇壮大な物語十篇を集録。

日本評論社

近代の崩壊と 人類史の未来

沖浦 和光著

一七〇〇円

今日は「近代」という西洋中心の世界体制が根底から問われている時代である。本書は、ヒトの存在を自然と文明進化のなかでラディカルに捉えかえすことを通じて、「近代・西欧・文明」の単線的進歩史観、合理主義、技術主義を痛撃する、壮大な現代文明批判の書。

東京新宿須賀町／振替・東京0=16

家具と室内意匠の文化史

小泉 和子

堅久住居から洋風インテリアと椅子座の導入にいたるまで、わが国の家具と室内意匠の変遷を、収納具・備置具を中心に、屏障用家具・沐浴具・寝具・文具・照明等にわたって、生活史との関連のなかで跡づける。収録図版千余点。
B5判/58000円

日本担保法史序説

小早川欣吾

資本制社会成立以前のわが国において、法制度と経済生活の接点をなす「質」観念はいかなる発達をみたか。人的担保と物的担保の成立と展開、その諸形態・時代的特質を史的に展望した労著。牧健二氏の跋文を付す待望の改訂新版。
A5判/58000円

東京都港区南麻布2-8/振替東京6-95814

磯谷 季次著

朝鮮終戦記

本書は、日本統治下の朝鮮北部で、約10年間治安維持法違反容疑で獄中に過し、戦後は朝鮮からの日本人引揚げに粉骨した人間の感動的記録である。
● 四六判・上製カバー・二四六頁・価一五〇〇円

鄭敬 護著

岐路に立つ韓国

〔中間決算(朴射殺)後の行くすえ〕 朴正熙の「維新近代化」路線を鋭く批判・告発しつつ韓国民主化運動の理念を提示した在日韓国人による評論。
● 四六判・上製カバー・三一〇頁・価一六〇〇円

東京・文京 小石川3の7 未来社 電話・代表 (814) 5521

スペイン市民戦争

ヒュー・トマス 第二次大戦とその後を決定したこの内乱についての現代史叙述の傑作 都築忠七訳 I 1000円 II 800円

幼児期と社会²

エリクソン 人間の全生涯における発達過程を心理社会的に解釈した名著。全2巻完結。仁科弥生訳 I 1000円 II 1000円

近代文学ノート³

勝本清一郎 稲垣達郎解説 尾崎紅葉論、泉鏡花論、徳富蘆花論、森岡外論を集成。予言80円〔全四冊〕 I 1000円 II 800円

生けるインドの神秘と行動

ロマン・ロラン全集(15) 近代インドの宗教的覚醒の原動力となった聖者の生涯。(第4回配本) 宮本正清訳 3000円

東京文京本郷 3丁目17-15

みすず書房

有斐閣選書

グループワーク教室

福田垂穂・前田ケイ・秋山智久編 社会福祉実践の重要な方法であるグループワークの歴史・理論・手法・課題を平明に説く。 一〇〇〇円

ワークブック社会福祉

仲村優一・高沢武司・秋山智久・古川孝順編 社会福祉の理論から実務にわたる広範な領域から基本・応用問題を精選して解説。 一〇〇〇円

ケースワーク教室

仲村優一編 社会福祉の科学的実践技術の中のケースワークの理論・実践体系を解明し、わが国の実践分野を詳述しました。 一三〇〇円

有斐閣/東京神田神保町2-17

講座道元⑤ 編集 鏡島元隆・玉城康四郎

世界思想と道元

比較思想の視点から、イエス、ソクラテス、ブッダ等との比較論究を試み、道元思想の新たな展望をさぐる。●水野弘元他六氏執筆 二〇〇〇円

久松真一・八木誠一

対話 覚の宗教

キリスト教も禅も無神論も超えるポスト・モダン(後近代)の宗教Ⅱ「覚」とは何か。気鋭の神学者八木が聞く久松真一の思想的遺言! 一八〇〇円

春秋社

東京都千代田区外神田2-18
☎ (03) 255-9611

東京神田 小川町2

筑摩書房

日本文学史序説(下)

加藤周一

卓抜な歴史解釈のもとに、文学史を新しく構想した世評高い畢生の大著完結(江戸より現代まで) 並製1800円 上製3200円

日本文学史序説(上) 並製1300円 上製3200円

ヴォルプスヴェーデふたたび

種村季弘

フォーゲラー、リルケなどの芸術家の夢想が戦争と革命の時代に直面し、悲劇的な最後を遂げる迄を活写する紀行的評伝。3500円

死にゆく時

そして残されるもの

E・S・シュナイドマン／白井徳満他訳 人は死すべきものである。しかし現実には死に直面した時、私たちはそれとどの様に取り組むだろうか。著者は、死を多角的に考察し、生きる意味を問う。 二〇〇〇円

精神分析の理論

C・ブレナー／山根常男訳 著者が数年間にわたり精神医学の医局員に教えた経験にもとづき主題を構成し、精神分析理論の原理を明確に、しかも包括的に解説する。前著「基礎理論」の改訂版。 三〇〇〇円

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

近年進展めざましい東洋史学界の最新の学的成果を示すわが国唯一の本格的辞典!

京大東洋史辞典編纂会編

新編東洋史辞典

A5判一六四頁 定価七、五〇〇円
(内容見本送呈)

●本辞典の特色

▼六〇〇項目を正確・平明に解説。▼特に七〇〇余項目を増補し、西アジア、インド、朝鮮半島関係を充実させた。▼項目間に関連をもたせ、幅広く知識が得られるように工夫。▼豊富な参考文献、一二〇頁に及ぶ付録、詳細な総索引を完備。

東京創元社 162 東京新宿新小川町

水野祐・森浩

空白の古代史

海・陸・山・道の視点から

本書は、歴史に対する確かな視点を持つ水野祐氏と森浩一氏の両氏が、ユニークな四つの視点から日本文化の基盤である日本の古代文化を照射し、日本文化の特質を探り出すとともに、その源流を求めて大胆な仮説を提示した注目の対談集。

四六判 定価一三〇〇円

人間の前に立つ

▶哲学的人間学試論◀

マルクス主義

C・I・グリアン 花田圭介他訳
「マルクス主義的人間学」の構築を目指す。四六判・2800円

東京文京本郷 **社会思想社** 03 (813) 8101

独身のすべて

その心と身体分析

ジョルジュ・モーコ／寺内礼訳 独身問題に初めて総合的にメスを入れ結婚について考える。好評新版出来 / 1300円 160

日本の大学

その現状と改革への提言

大学制度検討委員会編 大学の現状を分析し、改革の動向に学びながら、具体的な提言と将来像を提示する。 1600円 160

文字学の現在

A・コンドラートフ／磯谷・石井訳 古代文字の起源を探り、イメージと言葉の文字化を具体的に考察する。 2200円 200

中国現代史の課題

建国三十年、「四つの現代化」を推進する現代中国の今後の課題はなにか。激動する中国の現状を抉る。 2200円 200

東京文京 後楽2-23 **勁草書房** 振替東京 5-175253

キーワード辞典

R・ウィリアムズ 岡崎康一訳 現代の文化と社会を読み解くための基本用語を 110項目にわたって解説する現代人必携の書。 2500円

日本語のなかの日本

木島始 漢字渡来以前の日本語への想像力をバネにして、生れ変わりつづける日本語と表現を多角的に考える刺激的なエッセイ。 1600円

詩の読みかた 詩の作りかた

中桐雅夫 暮らしのなかで詩とつきあうことの大切さと楽しさを、古今東西の名作を豊富に挙げながら、わかりやすく説く。 1200円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12
電話 (255) 4501

トロッキ著 和田あき子訳 文化革命論

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楔子を培うことを提唱し、実践的プロパガンダをくり展開る。過渡期社会の文化論。

裏切られた革命 一四〇〇円

永続革命論 一二〇〇円

栗里先生雑著 栗田寛著
新刻四冊

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。 第一回配本

巻五 国造族類考 巻六 物部氏纂記 巻七 尾張氏纂記
子価各冊五五〇〇円

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

非売品