

人文会 ニュース

業務用

〈特集〉'80. 人文・社会科学書20,000点フェア

報告書

東販書籍部次長 稲葉通雄……(1)

営業の立場から

東販首都圏書籍第一課長 石川 卓……(7)

参加店の感想

学校図書サービス社長 石井 昭……(9)

〈思いすごし〉の感想

未来社社長 西谷能雄……(12)

フェアその経過

人文会販売委員長 神田 治……(16)

'80. 9

28

興味つきない江戸社会の実態

〈江戸〉選書

江戸ッ子 西山松之助著 1200円
大江戸の成立 芳賀 登著 1200円
江戸の開帳 比留間 尚著 1200円
江戸の町役人 吉原健一郎著 1200円

江戸ッ子こそ江戸文化創造の主体であったことはじめて論証。さらに「いき」通の問題にも論及。
武都江戸の変質を世態風俗の中に描き、また幕政を批判した落書・落首をも克明に照射した力作。
有名寺社の開帳の実態に触れながら、開帳のもたらす経済的・文化的諸側面を克明に描き出す。
封建都市江戸の発展を背景にして、町役人制度の沿革を具体的に追究、その実像をはじめて解明。

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

社会思想社

東京都文京区本郷1-25
電話03(813)8101

気鋭のパロディストによる80年代への黙示録
パロトピア・カタログ
橋本勝 漫画が氾濫し、パロルことがはやる。だが多くは笑いに
イラスト+文 によるカタルシスかナンセンスゆえの解毒ではないか。パ
四六判上製 ーロディとはもじることではなく、ひっくり返すことであ
一八〇〇円 り、諷刺はユートピアを構想することでもある。あの「毛
沢東のアカンベ」のイラストで今日の中国を予言した
橋本勝が貧欲な好奇心で森羅万象に食いつき、パロディ
ストのパッションをもって人類の未来を哄笑する秀作集

パパとママの離婚 四六・二二〇円

リチャード・A・ガードナー 深沢道子訳
望ましい親子関係を考え、実際的な忠告を与えた書

アドルノ

権威主義的 パーソナリティ

田中義久・矢沢修次郎・小林修一訳

ファシズムの社会心理学的研究の名著——アドルノを中心とするフランクフルト社会研究所のスタッフが、反民主主義的・権威主義的・ファシズム的パーソナリティの特性について、膨大な実証研究を基礎に科学的に分析する。

現代社会学大系⑫ 46判/価6000円

東京神田 青木書店 神保町1

有斐閣選書

政治社会学入門

秋元律郎・森 博・曾良中清司編 市民デモクラシーの条件 政治化する現代社会のなかで、市民参加によって可能となる条件を追求。 一五〇〇円

フランス六章

擬庭孝男編 Ⅱフランス文化の伝統と革新 Ⅱ五人の専門家が、今日の視点から日本人にとつてのフランスのイメージを多角的に追求。 一五〇〇円

ハイデガー「存在と時間」入門

渡辺一郎編 ハイデガーの主著「存在と時間」は、現象学、実存哲学など現代思想の発火点となった。難解で知られるこの書を平易に解説。 一四〇〇円

有斐閣 東京神田神保町2-17

'80 人文・社会科学書二〇、〇〇〇点フェア」報告書

東販書籍部次長

稲葉通雄

六月三〇日（月）から七月三日（木）までの四日間、東販本社大ホールで開催いたしました「'80 人文・社会科学書二〇、〇〇〇点フェア」について、一、開催まで、二、会期中、三、開催後、四、感じたこと、の四項目に分けてご報告いたします。なお、今回の企画が、四団体（人文会・法経会・経営書出版研究会・歴史書懇話会）の方々、拡販に当られた書店様、ご来場いただいた図書館関係者のご協力を得まして好評裡に終了いたしましたことを、まずもって厚く御礼申しあげます。

一、開催まで
五三年ですからもう一昨年になりますが、

専門書の部門で何か新しい企画をたてたいという思いがありました。丁度公取委の再販見直し発言があった年で、「いい本が手に入らない」、「どこを切っても同じ顔が出る金太郎アメのような本屋ばかり」といった声がさかんに聞えて来しました。人文会ニュース24号でもふれましたが、専門書部門の機能強化のためにも物流面で改善をはかっていきたいと考えておりました。

「巨大なパイプ一本が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（専門細分化志向）、専門的な取扱いをするることによって、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・農
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、それぞれ分野での新しい販路の拡張を可能にする、と思うのです。”

引用が長くなりましたが、いまでもその方向づけはかわるところがありません。「書籍専門書課」が生まれて、更に踏み込んだといえます。書店さんの店頭企画としては、八東

販EPT企画Vとしてすでに五〇本近いイベントを打ち出しており、個人コレクションシリーズ、テーマコレクションシリーズ、ニュービジネス書フェア……等はその一例です。

「人文科学書のフェアを主要都市でやりたい」と人文会の幹部の方に、それとなくお話ししたのもその頃です。なぜ人文なのか、ということですが、まず理由の一つとして、専門書のジャンルでもっとも一般読者との接点が広範囲であるということ。二つめは現在もそうですが、一般書係と専門書係の両係にまたがっている書籍が多く、キチンと区分をしたかったこと。たとえば歴史書、思想関係は一般書扱いで、地誌、心理関係は専門書扱いになっているため版元さんが戸惑うことが多いのです。

人文科学書から手をつけ、法経、理工とすすめていきたい。フェア企画の進行の中で、現在の流通の問題点をとらえていく、そのような意図があったわけです。

昨秋、営業首都圏本部から、特定な得意先と組んでの八人文フェアVの企画が書籍部に持ち込まれ、書籍部案と合体して検討を加え、八人文・社会科学書フェアVとして本年

に持ち越しをしたのです。当初は一般読者もフェアの対象とするということでしたが、展示会場が実施期日の関係で外部に求められなかったこともあって、図書館関係者に限定することになった。図書館もさることながら一般読者の反響に私どもは強い関心を持っていたので、九月から十一月までの三ヶ月間、札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・福岡の全国主要都市六会場での開催は、原則として一般読者もフェアの対象と考えています。

主要拡販店と開催期日について打合せを行い、会場となる大ホール（二五〇坪）の使用許可を申請して、いよいよ準備に入りました。

運営委員会（委員長遠藤専務）、実行委員会（委員長関根部長）が発足し、全社的な体制が組み込まれました。

四団体四六社からの出品内容は別表の通りA哲学・思想から、J法律、までの一〇分類にKセット・全集を加え、それを基に、フェア専用目録の編集がなされたのです。

注文書を兼ねた目録は、フェア最大の武器となりました。第一、第二と二分冊とし更に目録原稿締切り後に刊行された商品は、最新

刊目録として別に作成しました。

目録編集上の特色としては、

一、ジャンル別・出版社別であること。

大分類一〇、小分類七九とする。

二、目録の順序と展示会場の商品配列順は

同一であること。

三、選書のチェックに便利のように目録は

余り部厚くならないこと。

会場二五〇坪のレイアウトは、営業企画部の店舗設計担当が当り、図面を基に協議を重ねました。

会場の展示区分は、展示台用の布と、標示板とで色分けをしました。

アイボリーゾーン……哲学・宗教・思想・

心理・社会

ブルーゾーン……文学・評論・歴史・教育

ゴールドゾーン……経営・経済・法律

三分の他に、コーナーとしては、

各社ベスト10コーナー、各種全集コーナ

ー、在庫僅少本コーナー、最新刊コーナ

ー、各社目録コーナー。

一方営業首都圏本部では、拡販店を中心とした八フェアVへの参加要請と、公・私立図書館、各種専門図書館、大学・高校図書館へ

の事前受注促進が展開されました。主要拡販店へは四団体からもハフェア協力への依頼が行われました。会場の商品展示用の書架は、丸善製販部の全面的ご協力をいただきました。新しいスチール製の書架に一八、〇〇〇点余の専門書が収納されていく様は壮観でした。拡販店、四団体そして私共東販との、このハフェアVに対するイキが次第に投合され盛りあがりを見せて来ました。

二、会期中

六月三〇日(月)一〇時、四団体を代表して東大出版会中平常務理事、日本図書館協会栗原事務局長、東販石川社長の三名の方によってテープカットが行われ、四日間の幕が明けられました。

計画段階での販売目標は五、〇〇〇万円です。

事前受注 三、〇〇〇万円

展示会 一、五〇〇万円

事後フォロー 五〇〇万円

データ集計はシステム部の協力を得て、

事前注文分 七月三日打ち出し

会場販売分 七月九日打ち出し

事後注文分 八月六日打ち出し(最終)

初日は月曜日で図書館の休館日にもかかわらず来場者が多く広い会場も人波で埋まりました。もともと書店さんや図書館関係者を上まわる程、出版社の方々の顔が多く見られました。業界内でいかに関心を呼んでいるかがわかります。

会場は大きく三つの色分けによって区分され、展示商品は、目録掲載順に配列されていて、展示された専門書一点一点に、五枚の注文カードを挿入いたしました。注文の際に専用目録からでも、注文カードによってでも発注ができるよう配慮しました。本を選ぶ場合にこの注文カードは予想以上に有効でした。欲しい本のカードを抜いて、それが手許にふえてくるのも楽しみです、あとで思い返してやはりあれも揃えておきたいと思えば、その本の棚に戻って、カードを抜いてくればいい。いままですぐ位買ったのか集計するのにも、カードに記入された定価金額を計算すればいいのですから便利でした。棚と平台の注文カード補充担当者は、その日、その日でカード枚数をチェックし一点五枚を基準に不足分を出版社名と書名それに定価を書き込んで補充いたしました。

初日売り上げ 七八〇万円

二日目売り上げ 五二〇万円

三日目売り上げ 七五〇万円

四日目売り上げ 一、一〇〇万円

合計 三、一五〇万円

会場販売の予定金額一、五〇〇万の二倍の売り上げで、来場者は一、四八七名にのぼりました。

図書館別の買上げ金額の占有は

公共図書館 四八・六%

専門図書館 一〇・一%

大学図書館 二六・〇%

高校図書館 一四・二%

中学図書館 一・一%

アンケート用紙に書かれた図書館員の感想としては、

一、会場が広く落着いて選書が出来た。

一、展示方法が見やすく、カードによる注文方法が便利だった。

一、参加出版社をもっとふやしてほしい。

一、自然科学書・工学書のフェアもやってほしい。

一、美術・写真その他の分野も設けてほしい。

また△フエア△開催の意義にふれて、

一、人文という地味な本を拡販して行くことは意味のあることだと思ふ。今後の企画に期待している。

好意的な意見が多く、ありがたかった。

三、開催後

最終日の七月三日は、終了時間を書店さんの要請で三〇分間延長して一六時三〇分まで四日間の幕を閉じました。直ちに会場撤去の作業に入り、一八時にはほぼ商品の梱包、搬出を終えたのは流石東販の組織力だと、自社の事ながら感嘆いたしました。翌日は午前中に丸善製販部の方々によって書架の撤去が行われ、午後三時からの△フエア△全国主要都市六会場開催についての説明会は、チリ一つない大ホールで、一五〇余社の出版社の出席を得て行われたのでした。電光石火というべきか。

△フエア△専用目録が最大の武器となったと前述いたしました、事後の注文はこの目録の効果によって、予想を大きく上まわる成果を見ました。

七月から八月中旬にかけて注文が際立つ

て多い。④からの注文が多いのは当然として、他取次の分も目録から転記されたと思われる短冊が多かった”

”まだ注文が続いているよ。集計はいつまで打ち切ったらいのだろうか”

四団体 of 出版社からの声です。

会期中に、展示用商品を紀伊国屋書店さんで一括買上げの意向、という情報が流れた時私共関係者は正直言つてホッとしたのでした。はじめての△フエア△であり売り上げよりも、人文・社会科学書のPRに重点を置いていたとはいいいづら、やはり反響のパロメーターとしての販売額は気になります。

コンピューター打出しの最終集計は、

総金額 一三一、〇六七、八三〇円
総冊数 五〇、六二九冊

(一冊平均、二、五八八円)

現在も注文が続いており、一般店の集計打ち切り分まで含めると

約 一億四、〇〇〇万円
と推計されます。

四、感じたこと

未来社の西谷社長が、「未来」八月号で、

今回の△フエア△についてふれておられる。概して好意的に書かれてあり珍らしいことです。

”中には若干、これが果して人文・社会科学書といえるだろうかと首をかしげたくなるものもないではなかったが(たとえば、文学書、小説、経営、法律の実務書)、概して人文・社会科学の名にふさわしい品ぞろえであったと評価していいだろう。—中略—しかし気になったことはたしかである”

西谷さんらしい粘り腰だ。会場売り上げの四八・六%が公共図書館であり、文学書、実務書にも人気があったので、営業的見地からはプラスであった。これは取次の感覚であつて、学者肌の西谷イズムとは異なるところでそこが面白い。「専門書」の定義づけに西谷さんがあればどの紙数(未来五月号・七月号)を割いておられただけに、気になったのは止むを得ないと思ふ。

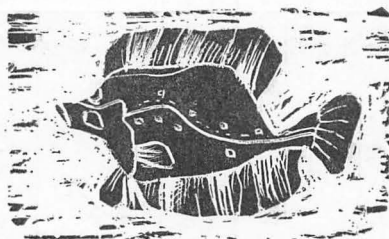
”二大取次店は、専門書も扱うが、もともと一般書、雑誌が中心の総合取次で、専門書はとかく日陰者扱いであった。経営効率を考へればそれは当然ともいえたから、われわれも別に意にも介しなかった”(注傍点稲葉)

これも西谷論文からの引用ですが、いささか僻みを感じられます。日陰者などといわずに、また意にも介しなかったとつっぱねないで、私共にもいろいろやらせてほしいと思っています。

外側からの見方は別にして、私共の内部では、「専門書」に熱い想いを抱き続けてきました。石川社長が他のジャンルに先がけて、「書籍専門書課」と課制を施いたのもその端的なあらわれです。

今回の「 $\wedge$ フエア $\vee$ 」を通じて東販全体として「専門書」への手がかりを得たことが最大の収穫でありました。

「専門書」は決して一担当セクションのものではないという認識と、それを基盤としたこれからの広がり大きいと思えるのです。



’80人文・社会科学書20,000点フェア分類記号表

分類記号	分 類	分類記号	分 類	分類記号	分 類
[A]	哲 学・思 想	D-3	家 族 社 会	G-8	音 楽・美 術・図 工
A-1	哲 学・思 想 一 般	D-4	地 域 社 会	G-9	技 術・家 庭・保 健 体 育
A-2	哲 学 各 論	D-5	産 業 社 会	G-10	道 徳 特 活・生 活 指 導
A-3	東 洋 哲 学・思 想	D-6	福 祉・教 育 社 会	G-11	幼 児・家 庭 教 育・社 会 教 育
A-4	西 洋 哲 学・思 想	D-7	社 会 心 理・マ ス コ ミ	G-12	外 国 語 教 育
A-5	現 代 思 想	D-8	社 会 問 題	[H]	経 済
A-6	倫 理 学	D-9	文 化 人 類 学	H-1	経 済 学
A-7	倫 理 学	D-10	民 俗 学	H-2	財 政
A-8	美 学	[E]	文 学・評 論	H-3	統 計
A-9	人 生 論	E-1	文 学・文 学 評 論	H-4	社 会・労 働 問 題
[B]	宗 教	E-2	社 会 論 評 論	H-5	産 業
B-1	宗 教 一 般	E-3	科 学 評 論	[I]	経 営
B-2	宗 教 学	E-4	芸 術 評 論	I-1	経 営 管 理
B-3	神 道	E-5	文 化 評 論	I-2	経 営 管 理
B-4	仏 教	[F]	歴 史	I-3	会 計
B-5	キ リ ス ト 教	F-1	歴 史 一 般	I-4	商 業
B-6	そ の 他 の 宗 教	F-2	考 古 学	[J]	法 律
[C]	心 理	F-3	日 本 史	J-1	法 律
C-1	心 理 一 般	F-4	世 界 史	J-2	憲 法
C-2	知 覚	F-5	文 化 史	J-3	行 政 法
C-3	学 習	F-6	伝 記	J-4	民 法
C-4	思 考・言 語	F-7	地 理	J-5	商 法
C-5	発 達・教 育	[G]	教 育	J-6	刑 法
C-6	臨 床	G-1	教 育 一 般・教 育 学	J-7	司 法 訴 訟 手 続
C-7	人 格	G-2	特 殊 教 育	J-8	諸 法
C-8	社 会・産 業	G-3	学 級 経 営・学 習 指 導	J-9	労 働 法
C-9	数 理	G-4	国 文 学・国 語 教 育	J-10	国 際 法
[D]	社 会	G-5	社 会 学	J-11	法 律 実 務 書 式
D-1	社 会 一 般	G-6	算 数・数 学 研 究	J-12	政 治
D-2	社 会 学 理 論	G-7	理 科 教 育	K	各 種 全 集

80 人文・社会科学書二〇、〇〇〇点フェア営業の立場から

東販営業首都圏本部書籍第一課長

石川 卓

東販では、人文会、法経会、経営書出版研究会、歴史書懇話会の出版4団体のご協賛を得て、去る6月30日より7月3日までの4日間にわたり、「80人文・社会科学書二〇、〇〇〇点フェア」を開催しました。

会期中は書店様、図書館関係者様多数のご来場をいただき終日賑わいを見せ、初めての試みにもかかわらず、特に問題もなく、目標を大幅に上回る成績で好評のうちに終了することが出来ました。

これも一重に、主旨にご賛同いただき、絶大なご支援ご協力をお寄せいただきました書店様、4団体出版社様各位のおかげでございます。この紙上をお借りし改めて厚くお礼申しあげます。

今回のフェアについて営業の立場から振り返って見たいと思います。

◎フェア開催の意味

来場者に行ったアンケートで、「地味な本の拡販、評価したい」「選書、注文がしやすい」「毎年開催してほしい」「理工学、芸術、文芸など他のジャンルも」等々が全てを物語っているように、人文社会科学書が広範なジャンルからなり、多品種少量販売の典型であることから、書店様にとっては店頭展示の難かしきがあり、読者にとっては充分な比較検討のうえ購入したい等の問題があります。

今回のフェアの意図したことの一つは、日常書店様の店頭で手に取ることが出来難く、また資料性に富み、図書館利用者の要望に応

えられる図書を一堂に展示し、選書の場合を提示しようということになりました。

◎書店様の反応

二分冊の目録兼注文書を見られ、そこに、このフェアに賭ける東販の姿勢を読み取られて取り組んでいた書店様もありました。このフェアでは、いくつかの新しい手法が取り入れられ、この目録兼注文書もその一つですが、当初ご協力のご挨拶にうかがった時点では、多少の危惧から躊躇された書店様も、これが一つのポイントになったもの思っています。

準備期間が短かく、いくつかの問題点もありました。以下列挙して見ます。
図書館の在庫のチェックを容易にすること

発注控への必要性から、図書館台帳に合った目録兼注文書の作成という見方から、(イ)出版社別分類配列ではなしに完全な分類別の配列。(ロ)書名のアイウエオ順の配列。(ハ)目録と注文書の分離。

促進を強化する上から、(イ)主旨および内容の詳細を理解いただく意味で、書店説明会の開催とその上での訪問促進。(ロ)出版社同行販売の促進。

◎会場販売について

250坪の会場、目録兼注文書通りの分類展示、それも3色のゾーンに分けられ、各種全集、最新刊、各社ベストテン、在庫僅少本、各社目録、PR誌、図書館コーナーが設けられ、専用スリッパ発注方式も好評で、選書しやすい充分な会場作りであったと思います。米場図書館様の中には、充分な準備をして来れば、もっと早い時間に来場すれば等の声も聞かれ、事前の不足が感じられました。

問題点としては、(イ)専用スリッパ発注方式で控へを必要とする場合。(ロ)完全な分類の展示の必要。(ハ)平台展示商品の検討。

◎事後販売について

今回のフェアの販売構成比重を見ると、事

後販売、会場販売、事前販売の順になり、事後販売は現在も続いています。これは通常の展示会の場合とは順序が逆になっています。その理由は、(イ)巡回販売のないこと。(ロ)目録兼注文書の出来がくれ、図書館在庫と目録の照合、検討に時間がなかったこと。(ハ)準備の出来ていないまま展示会に入つたため専用スリッパ注文書は持ち帰り、確認した上で事後発注となるケースが多かったこと、等の意味でした。したがって今回の結果から、展示会までへの盛りあがりを図るため、図書館へは少くとも2ヶ月前には注文書をお届けし、事前発注をいただく必要があると思います。

◎その他

(イ)会場については、内部会場、外部会場それぞれにメリット、デメリットがあると思いますが、図書館を主対象とした場合は、内部会場にメリットが多いと思います。

(ロ)動員数の内容では、公共図書館の場合は充分な結果が得られましたが、専門図書館、大学図書館については、全体の結果から見ても、促進の余地があり問題が残りました。

(ハ)展示会開催日は、図書館の整理日、休館

日等を含め検討の必要がありました。

以上、問題点、反省点等、多々ありましたが、このフェアにより、図書館の内容が多少でもより充実したものとなり、読者のニーズに応えることが出来たならば、その意味は大きいものであったと考えます。

今回のフェアを踏まえ、更に内容的により良いものを考え、実施して行きたいと思っています。



参加店の感想

人文会等四団体主催の専門書フェアは、予想を上まわる好成績で終った由ですが、参加書店の一員としてまことに同慶のいたりであります。

当社の売上目標は約三千万円（事前販売一千万円、会場売上げ一千万円、事後売上げ一千万円）であり、事前および会場の売上げは目標をやや下回ったものの、事後売上げの集計が次第にふえて、八月十五日現在、総計目標を上回ることにはほぼ確実であり、まずまずの成績と一安心しています。とはいうものの当社としては初めての経験であり、思うにまかせぬ対応でもありました。人文会からのお申し入れでもありますので、気づいたいくつかの点を率直に申し述べ、今後の参考にして

いただければと思います。

第一には、準備の不足がありました。これは当社のみの事情かとも思われますが、六月から七月にかけては、小中学校図書館への販売の最盛期であり、そのためにフェアの事前設営に十分な時間がとりにくかったためであります。加えて、目録の作成が遅かったことも響きました。事前設営に目録は必要不可欠ですから、少くともフェアの一ヶ月半くらい前にはぜひともほしいと思います。

当社は、高校、大学、公共図書館を中心に約四〇〇館に会場を呼びかけましたが、当日の来場館は六十四館にとどまり、これは設営のかなりの悪さを示しています。また事前に行なった、版元との同行販売（6/15日）6

（29日まで）の成績も、やや低調でした。同行販売の場合、一社のみの商品では見本が少なすぎることも売上不調の原因ではあるのですが、それでも一日あたりの売上げを最低三十万円は確保したいと思います。

目録についてつけ加えるとすれば、会場におかれた新刊のみの追加目録の配布が十分でなかったことです。新刊は、フェアの目玉のひとつでもありますから、会場だけでなく、事前訪問時にお客さまに渡しておければ、なお効果があつたでしょう。

会場の広さ、展示品の多さには、ほとんどの来場者がびっくりしており、書店の立場としても、おおいに面目をほどこせたものです。短時間であれだけの会場をつくりあげた

石井 昭

東販の努力は多とすべきでしょう。しかし、二五〇坪の会場を盛りあげるために、客数の不足はおおうべくありません。売上げだけの効率から考えれば、坪数も点数も、もっと抑えられると思います。お客さまの動員は書店の責任ですから、いいわけがましくなりませんが、会場で一番気になったのはお客さまの入りが悪く見えることでした。

展示の方法にもありますが、一点ずつの吟味を原則とした場合、お客さまの持ち時間が足りなくなり、会場での予算消化が出来ぬまま帰られてしまうことが多く、これが事後の売込みに手をとられた大きな原因になりました。私どもがご案内した図書館員の出張はせいぜい半日なので、半日でまわりきれる（調べきれる）広さ、点数という考えが基本的に必要だと思っています。

会場の展示方法にはかなりの苦心のあとが見えますが、残念なことに苦心の割にはあまり効果を発揮していなかったようです。陳列の順序は目録の掲載順序と一致しているはずなのですが、現品の陳列のつながりが複雑でお客さまにわかりにくく、かつその表示もうまくいとはいえません。もっとわかりやすくす

る工夫の必要を感じました。

分類の上でも、現品の内容と一致させるのにやや無理が感じられるものもあり、専門書の並べ方について基本的にこれでよいのかどうか疑問も感じられました。毎年東販が行なっている児童書の展示会での経験では、版元別の陳列より、内容別の陳列の方があきらかにお客さまに好評であり、したがって販売効率も高いのですが、今回のフェアのように内容の多岐な専門書を大ざっぱな分類で割り切るうとするより、むしろ、版元別の特長をきわだたせるような考えに戻った方がよいのではないかという感想を持ちました。このことは、版元から、せっかく大人数の応援を受けながら、お客さまに十分な商品説明が行なわれなかったことにも通じると思います。内容が専門的であればある程、適切な商品説明が必要であり、それは受注につなげるために、大きな効果を発揮しますから、版元応援の活用不足は、今回もとても残念なことのひとつでした。

もっとも、この点は展示方法の問題だけではなく、版元と書店間の事前のコミュニケーションの不足といったこともあるでしょう。

お客さまから商品の説明を求められ、あわてて該当する版元の人をさがして説明をお願いしたくても顔がわからぬまま、せっかくのチャンス逃がしたり、逆に、手持ちぶさたの版元営業マンが、休憩場所を占領して会場の雰囲気をごわしたりというような初歩的すぎるまごつきが多く見受けられました。休憩場所とは商談のための貴重な場所であることを留意してほしいと思います。版元別の展示方法をとれば、少くとも、自社の商品のそばで説明者がお客さまを待ち受けられるといった利点があります。

発注の方法として、スリップを抜くやり方も、一考を要します。それは、大半のお客さまがあらかじめ目録に注文品をチェックしており、会場では実際に現品を確かめるために目録を見ながら現品を探し、そのスリップを抜くだけでほとんどの時間がつぶれてしまったという声がかなり多かったからです。注文方法の能率だけを考えれば、むしろチェックした目録をそのまま注文書にした方が、売り込みの余力が残るといった考え方もありますし、また、全集の注文は一枚のスリップでできるようにする等の工夫も必要でしょう。

もともと、注文品のスリップを抜く方法は、品切れに対する配慮があったはずなのに、会場での短冊注文が、後日品切れ短冊として戻ってきたのも解せません。ただし、注文品の調達速度についていえば、会場でのそれが、もっとも早かったということはあります。会場以外の注文品の入荷はかなり遅く、これにはなんらかの工夫改善を要望したいところです。

総体に、これだけの展示品のなかから、売り手が自主的に目玉商品をつくって販売することは容易ではありません。準備期間の短かさなどを考慮に入れば、むしろ、あらかじめ目玉商品づくりに意を用いた商品編成、およびそれに基いた会場作りが必要ではないでしょうか。その意味で、「在庫僅少本コーナー」などは、当社のセールスマンにとっても理解しやすく、もっぱらここをフェアの目玉としてお客さまにアピールした模様です。ただしその割には内容がもう一息といったところなので、この手のコーナーの内容はもっともっと充実させてお客さまの期待に添えるべきでしょう。

同時に、このような、重点コーナーあるい

は重点商品についての説明が、書店に対して事前に行なわれれば、売り手は、それぞれその客層にポイントをしぼった販売活動がやりやすくなると思います。

いろいろ申し述べましたが、何といっても初めてのことですから、フェア自体がお客さまになじみが薄いことはいたしかたありません。回を重ね知名度があがるにつれて、問題のいくつかは自動的に消えてしまうかもしれません。規模の大きさよりは着実にくりかえすことを大切にしたいゆえんであります。できうれば年二回程度を恒例化し、年中行事のひとつとして業界に定着させていただければ、その効果は大きいでしょう。

人文会ニュース27号の「換気扇」欄に
一面的な記事を書き、関係諸氏に多大の
ご迷惑をかけました。つつしんでお詫び
申しあげます。

弘報委員会



〈思いすごし〉の感想

はじめに 人文会ニュース係から、このたびの東販のブックフェアについて、何か批判的意見を書けという。自分では決してヒネクレ者ではなく、少し率直すぎるかなァと思うことはあっても、特にアラ探しに興味をもつ人間ではないと自認してきたのだが、どうも世間はそうは見えてくれないようだ。注文原稿に批判を期待するものが多いのは、不徳のいたすところというところか。性来私は、賞めたたえることはたしかにうまうまではないし、あまり好きではない。何か一言いいなくなるのは悪い癖だとも思うが、根は善良だと、自分のために弁明しておきたい。

ところで率直にいったこの原稿にはあまり気乗りがしない。おそらくこのフェアには誰

もケチはつけにくいだろう、むしろ高い評価を与えることだろう。私自身も既に「未来」の八月、九月の二回にわたって、ややほめすぎるくらいに評価してきたので、ほめるのはもうたくさんだ、という気がしないでもないからだ。批判を期待する向きには、やや期待はずれと映るかもしれないが、若干気にかかったことを感想として、またしても率直に述べることにしよう。

一 商品展示について

四団体協賛の背景のもとでは、まことにやむをえないとは思いますが、四団体のオールスタアキャスト的、総花的商品展示は、「人文・社会科学書二万点フェア」と銘うったにしては、やや鋭さが薄れている。人文科学、社会

科学のカテゴリーに入れるにはどうかと思える商品がけっこう目について、ある種のまどいを感じさせたことはたしかだ。四団体がまず内部的に調整する必要があったのではないかと思うが、初めての試みだから、すべては出版社の良識に委ねざるをえなかったらうことは容易に推察できる。東販の専門書課が、介入ではなくて、もう少し主体的に意見を出してよかったのではないか。あなた任せの姿勢は、今後の六支店展示会場で検討の要があるように思うが、どうだろうか。批判というよりは、ややないものねだりというべきかもしれない。これについては既に「未来」八月号に述べているので、具体的指摘は遠慮する。

未来社社長

西谷能雄

しかし半面、短期間によくもこれだけ品揃えしたと感心もする。展示方法についても、キメ細かく神経が行き届き、専門書課の初仕事としては、充分評価していいと思う。大変立派で、ほとんど欠点が見出せないのが、強いていえば東販の優等生ぶりというところか。何が優等生的かといわれても、しかとは答えられない、というところに常に完璧さを指向してきた東販の優等生が顔をのぞかせている、としかいいようがない。贅沢な感想だ。しかしとにかく結構な展示だった。

協賛団体の追加、出品版元の拡大によって、九月から開催される、全国主要支店の展示会は、内容がもっと充実し、本社の場合とちがって一般読者へも呼びかけることになったというから、「未来」で述べた批判的感想はすべて充たされることになる。各会場のスペースは、本社よりは狭いようだし、出品版元も約一五〇社と三倍に拡大されるので、出品点数にはおのずから選択がなされざるをえないだろう。大変いいことだと思う。人文・社会科学にふさわしい商品で、会場にきた人たちの満足させて欲しいものだ。

二 展示会場で示された東販の姿勢

批判というよりは、私の物好きな推理にぞくする問題だが、東販は本社フェアについては、おそらく社をあげて真剣に取組んだものと推測する。本年一月に新設された専門書課の初仕事だけに、その成果には、一面期待はあっても、かなり疑問をもっていたにちがいない。人文・社会科学の専門書は不振だという出版状況のもとで、もし売行きにある程度確信をもっていたとすれば、それはうそになる。

全社的に取組んだかに見えるが、何しろ三千億の巨大企業だ、書籍部内専門書課の仕事は、東販としては、数ある催事の中の、単なる一つでしかない、という東販的自負があるのは当然だろう。書籍部以外の他の部との、専門書課以外の他の課とのバランスの問題もあるだろう。それらが東販の権威主義となつて表明されなかったかどうか、展示会そのものもさることながら、私の関心は向けられていた。このフェアに対する東販の取組み姿勢が、どんな形で顔をのぞかせるかに多大の関心があったことはたしかである。

私は初日のテーブカットと最終日の夕方と

二回出かけた。出品版元としての義理もあったが、主たる目的は、取組み姿勢を観察したかったからだ。四日間、終日張りついてみたいと考えないではなかったが、時間的ゆとりもなかったし、そこまで、物好きでもなかった。

初日のテーブカット、石川社長の挨拶をきいた。他の重役諸公も、出席していたらしいし、他の日、他の時間帯には、お偉い方々がチョイチョイ交替で顔を出していたときもいたが、私は確めたわけではない。最終日の挨拶は部長クラスだった。やはり書籍部の専門書課の行事だなアとの感想を率直にもった。やはり、東販は偉いんだなア、この種の催事は、部長クラスで間に合わせるぐらいに巨大で、権威があるんだなアと感じた。

業界紙によると、一出版社（といっても、大手出版社に限られるが）の新商品発表会には、東販、日販とも副社長、専務クラス（時に社長）の偉い方々が他の役員を同道し、いずれも歯の浮くようなお世辞の挨拶（時には率直で立派なものもあるが）をしているようだ。四団体は概して中小版元の集まりで、それらが全部集まっても最大手版元一社の売上

げにも及ばないかもしれない。しかし私見によれば、この種の催しは、出版界初まって以来の珍らしい企画であつて、東販としては必ずしも売上げに期待したものでなからう。専門書課の初仕事として賭けの気持ちもあつたと思うが、少くとも八〇年代を先取りするものとして潜在的な影響力を含めてプラスアルファを期待していたにちがいない。評価は高まりこそすれ、低まることは絶対にない筈だ。

たとい中小出版社の四団体とはいへ、その内容と意味を考えれば、社長ではなくとも、副社長、専務が最終の挨拶に立つたら、有終の美を飾れたのではなかったか。

部長クラスの挨拶で不満というのではないが、そんなところに東販の取組み姿勢はやはり本物だったのかなとの印象を、参加者に与えたのではないだろうか。少くとも私はそう感じた。準備段階を含めて、東販の姿勢が曖昧だとは必ずしも思わないし、当日は、社長、副社長、専務の誰もが所用で出席できなかった事情もあつたろうが、七月三日の夕方催事が終了することは早くから分つていた筈だから、やりくりはできない筈はなかったと

私は思う。やはり東販は、この程度の催事は数ある中の唯の一つぐらいにしか考えていない、という権威主義を私は見ないわけにはいかないのだ。誤解に富む推理かもしれないが、こんな微妙な点にこそ、優等生の東販はもう少し気をつかうべきだ、というのが私の八思いすごしVの感想の一つである。

三 フェアの成果をどう評価するか

これには絶対評価と相対評価の二つがあると思う。四日間の総売上げ（その後の追加注文を含めて）は、一億円を超えたという。動員数は、一般人を呼ばず、図書館と外商組織をもつ大型書店と若干の大学生協に限定したので、一五〇〇名程度だった。三千億を超える売上げに占める、四日間の一億は、東販としてはまことにささやかということになるだろう。

講談社の豪華本展示会の実績が、「日販通信」の八月号に掲載されている。それと比較することは、もともと無理だし、意味はないが、売上げと動員数を単純計算で考えれば、比較にならぬほどの差だ。しかしよく考えてみよう。豪華本の購入者は、一部金持ちの蒐集家、好事家であつても、読書人とはまったく

く無縁の存在だと私は見ている。専門書指向の読者（といっても書店、図書館だが、それは読者とながつている）と同列に論ずることが、どだいナンセンスであることはいうまでもない。

売上げ、動員数の二点を考えれば、その絶対評価は大したことはないと東販は受けとつているかもしれない。当然だ。果してそう思っているかどうか、私は知らないが。

相対評価としては、展示の質的内容と、その今後における波及効果をあげることができらるだろう。とうてい数字では表現できないプラスアルファをどう評価するか、相対評価の基準があると考えていいのではないかと私は思う。

絶対評価と相対評価のいずれを重視するかは一概にはいえないし、おそらく主催者側の東販と、協賛側の四団体の評価が分れるところだろう。売れないと烙印を押されてきた人文・社会科学の専門書が、ともかくある程度売れたことに、東販はともかくとして、出版社サイドが、八〇年代に向けて一つの希望を見出すことになったのは同慶のいたりというところだろう。

學術専門書は、売行きの点では短期決戦型ではなく、かなり長期に、時間をかけて売れるものだし、また売っていく姿勢を出版社はもっている。今回のフェアが潜在購買力（本来は読者個人だが）の開発のための一つのキッカケになるだろうことは疑いないし、この種の催しは、それに役立つと評価すべきだろう。東販への売上寄与率は低かったかもしれないが、八〇年代への一つの投資と考えてもらいたい。日販の自然科学書二万点フェアも投資として評価したつもりである。絶対評価と相対評価について詳述できないのは残念だが、予定の紙数もつきたので、もう一点先へ進ませてもらうことにする。

四 東販と四団体の今後

このたびのフェアを、一応成果あったものとの前提に立って、両者に対して一つの希望を率直に表明しておくたい。

I 東販に対して 巨大な販売会社として、（単なる取次ぐ会社ではない）そのもてる力はいかになく発揮し、組織力、書店との取引関係で、さすが東販だと、その威力を出版社はまざまざと見せられたであらう。しかし、すべて東販の力によると、万一過信したとす

れば、出版社との今後の取引関係や取引条件に、暗い影を落さないとも限らない、といった不安をのぞかせることになる。賢明な東販のことだから、そのような力の支配がよまあるまいとは思いますが、そこは人間がつくる組織である。その懸念が皆無とはいえないだろう。その力を内部で認め合うことは自由だが、微塵も外にあらわしてはならない。力あるものに求められるものは、／＼垂れる稲穂の謙虚さであると思う。

II 四団体に対して 平素売上げでは報いられることが少ないが、チャンスさえあれば、内容がよいのだから、陽のあたるころへ出るのは充分可能だ、やはり中味だ、などと万一己惚れて、東販の協力を過小評価したとすれば、これまた大問題である。よもやそんな大それたことは考えもしないだろうが、しかし自分の仕事に恃むところあることは大切だが、それは内部に秘めておくべきことで、いささかも過信があってはならない。

今回のフェアが、万一ある程度の成果をおさめたと思えしうならば（若干異論もあろうが）、それは東販の組織力・販売力と、四団体の商品の内容が、一つの協力の場を見出

しえたからだと考えるべきで、両者とも謙虚な反省が必要ではないかと思う。

おわりに 誤認、暴言もあったかもしれないが、率直な感想を若干のべてみた。関係者に御諒承をえたい。

お礼

ご多忙のところ原稿をいただき誠にありがとうございました。

単なる総括や報告でなく、躍動を感じさせつつ未来へむけての姿勢もうかがえる各論文に敬意を表します。図書館さんのお話も、と思っていましたでしたが機会がつかれませんでした。

更に販売方法の多種多様化に向けて考えを深めたいと思いますので、ご協力をお願い申し上げます。

人文・社会科学書二〇、〇〇〇点フェアその経過

人文会販売委員長 神田 治

たゞいま進行中の人文社会科学書フェアについて現時点で語るのは早計かもしれませんが、ホットなうちにいろいろと思考、反省するのにもまた必要なことと思われまゝ。

『人文会ニュース』の26号で、紀伊国屋書店の委沢氏が人文図書展示販売会についてお書きになっていますが、私どもはその実績に基づいて、さらに拡大の方向をめざし、この販売を展開したい、実施する価値があると考えておりました。今回開催されたフェアには、伏線としていくつかの要因がありました。

一、会として図書館という市場へ積極的に販売アプローチを計りたい。さらに人文書部門の充実が読者のニーズと一致すると考えて

いたこと。

二、人文関係書籍の図書館への普及率が一部を除いて非常に低いこと。

三、昨年実施した会の研修旅行（名古屋・京都地区他）で、東販内部に単価の高い専門書籍の販売に関して見直し論があり、その機運を実際に確認できたこと。

四、昨年十月の目録刊行会合同総会で、東販稲葉氏の話しに、「専門書を販売する姿勢をさらにきめ細かく、強化し、版元へ対応するという目的で、書籍部専門書課が新設された。また石川社長が並み並みならぬ熱意でその販売に意欲、関心を寄せている」と聞き、その意気を感じたこと。

以上のような基盤の上に販売委員会として

討議を重ね、結論として、首都圏の図書館を中心対象にその販売を得意とする、石井書店・学校図書サービスの協力を得て、東販を主軸に人文会のみによだわらずに展示販売を行うこととし、具体的交渉に入りました。

東販首都圏本部へ企画を持ち込んだところ、さっそく会場等についての協力が得られる見通しとなり、実現する方向がいつそう明らかになりました。別に、合同で毎年新年懇親会を開いている、法経会・歴史書懇話会・経営書出版研究会への呼びかけをして合意も得られ、四団体として啓蒙および販売を行うことも可能となりました。

その間、東販内では専門書課と営業首都圏で調整が行われ、実施に当ってのノーハウが

徹底的に検討され、徐々にその姿が浮かび上って来ました。いくつかの問題事項も生まれました。東販として以前より計画していたフェアとの関連、東販本店を会場とするための諸問題、図書館の方々を会場へ招待するための方策、費用分担、目録製作等々。しかし実現させようという各々の熱意の前には、それらの問題も着々と解決されてゆきました。

結果として、四日間を会期とし、四団体から二万点を展示し、協賛する。図書館のみを対象とせず、書店、生協等へも販売し、売上金額目標を五千万円（事前で三千万、会場で一千万、事後に五百万）とすることとなりました。

人文図書展示販売会のデータからも、事前販売による受注が売上の成否を決めるという点に注目し、出品目録を作製し、受注用にも使用できるよう考え、営業首都圏と石井書店を中心に、活発な事前販売促進が行われました。ご承知のように、専門書の販売は取次店が重視して来た回転率志向とは趣きを異にし、その柵を越えるためには、明確な販売対象が存在しなければなりません。その意味からも、事前受注というスタイルは誠に意気の

上がる手段と言えます。

約一カ月間がその期間として当てられ、二分冊の目録兼受注票が、書店、図書館等へ配布されました。目録の効果について判断することも尚早ですが、受注用としてよりも、むしろ目録として、また在庫確認用として利用された傾向が強いようです。長期的に見てその効果が期待されるところです。

また展示会場は色別でジャンルが示されており、ブルー、グリーン、イエロー、ホワイトの四ゾーンで、たとえばブルーゾーンは哲学思想・心理・宗教となり来場者の選書の便宜が計られており、書籍の配列も目録と合致されて、さらに見やすく考慮されておりました。これらの努力は全く専門書課の労による結果であると申せます。二万点からの仕訳、受注態勢、各イベントコーナーの設置（各社ベスト、各種全集・セット、在庫僅少本コーナー）、来場される方々への情報提供等々、特に前述の目録と並列に展示された商品、短冊システムによる受注方法は、発注される側からも版元側からも処理上簡易で、良い結果を生むポイントになったと思います。先年行われた中国図書展の知恵の現われと言えます。

これらの結果、会場での販売実績が三千二百万を超える売上となり、事前、事後を合わせて目標金額の倍を超える売上げとなり、所期の目的を売上の面からも、専門書販売の方法の面からも、一応の実績を得る成果となりました。

一方、改善すべきことも多くあります。目録兼受注票の利用法、これには分類、造本等の点にも課題が残ったことは否めません。

現在、東販の支店で準備が進行している最中にこのような総括をすることは妥当ではないかも知れませんが、東京会場についてあげれば以上のようなことが言えましょう。

締めくくりとして申し上げれば、機が熟しつつあったとは言え、実行に踏みきった東販の英断。展示、受注、レイアウト等に努力、追求された専門書課。販売面で絶大な力を発揮した営業首都圏および特販部。四団体版元の小異を捨てた一致がこの結果をもたらしたと言えます。また私ども版元をささえる、一冊一冊の本の持つ『力』も忘れることはできません。このようなことを踏まえつつ販売委員会として今後も人文図書の普及販売に気持をひきしめつつ一層の努力を払ってゆく所存です。

人文会会員名簿

(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

55. 9. 20 現在

	社名	担当者	☎番号	所在地	電話
幹事	青木書店	山根 褒	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
	紀伊國屋書店	野口 謙	102	千代田区五番町12 ドミール五番町	263-9006
	勁草書房	氏家 富男	112	文京区後楽2-23-15	815-5277
	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	萬州 隆男	101	千代田区外神田2-1-12	255-4502
	誠信書房	浜地 正憲	112	文京区大塚3-20-6	946-5666
幹事	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
	〃	別所 久一	〃	〃	811-2157
	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
幹事	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	170	豊島区駒込1-3-15	943-6841
	有斐閣	佐藤 進	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 ◎神田 渡辺 浜地 市川 石井 氏家 野口

弘報委員会 ◎菊池 別所 安藤 佐藤

調査・企画委員会 ◎八木田 清水 萬州 後藤 福村

◎印は委員長

竹内好全集

全17巻

監修 猪野謙二・埴谷雄高・松枝茂夫
編集 飯倉照平・橋川文三・松本健一
●一貫して日本近代への批判者・問題提起者だった戦後もっとも硬骨の思想家の全集
●魯迅研究、中国論、近代日本文学・思想論から状況論、時評におよぶ全業績をテーマ別と編年体の組み合わせで編集、収録する。
●未公開の日記を二巻にわけて収録。
四六判・平均430頁・月報8頁 内容見本屋
第1回発売中◎第1巻 3000円

魯迅・魯迅雑記I

筑摩書房

東京神田 小川町2-8

構想以来二十余年、壮大にして緻密な近代日本政治のパノラマ
日本政党史論 全七巻 完結
升味準之輔著 東京都立大学教授

6 挙国一致と政党 1 明治維新から自由民権へ 2000円
9 月中旬刊 2000円
3 大正デモクラシーと大陸政策 2000円
4 原敬の時代 2000円
7 近衛新体制 2000円
5 西園寺と政党政治 2000円
9 月下旬刊 2000円

帝国議会貴族院衆議院議事速記録 18・19 各500円

東京大学出版会

113文京区本郷東大構内 振替東京6-59964

編纂 川端康成・川端香男里 〈内容見本送呈〉
定本 北條民雄全集

全二巻

四六判上製貼函入 定価各三〇〇〇円

上巻 小説10月刊 下巻 随筆 書簡他 12月刊

北條民雄は、不治の業病と恐れられたハンセン病の宣告をうけ、腐乱していく肉体と死を直視する極限状況の中で、名作『いのちの初夜』その他を発表した天折の天才的作家である。本全集は、氏の死後まもなく編まれた旧全集に、未発表の小説二編と随筆三編、さらに北條氏育ての親ともいべき川端康成氏から氏に宛てた貴重な書簡二十四通を収録、定本としての完璧を期したものである。

東京創元社

東京新宿新小川町

日本評論社

戦前日本の思想統制

R・ミッチェル著／奥平康弘・江橋崇訳 二二〇〇円

現在進行しつつある全般的な右傾化は、昭和初期のような暗い時代の前ぶれを思わせるものがある。はたして「戦後」が疑われてよいのか。本書はファシズムの時代に猛威をふるった治安維持法の実態を、豊富な資料と鋭い視角で明らかにし、改めて現代を問い直す素材を提供する。

東京新宿須賀町／振替東京0=16

法政大学出版局

結婚の心理

國分康孝著 カウンセラーとして、さまざまな人に
出会ってきた著者が、より多くの人へ、よりすばら
しい結婚生活を送って欲しいと切に願い書下した結
婚ガイドブック。

四六判/定価二二〇〇円

性と婚姻のきしみ

大井 正著 性とは何か？ 婚姻とは何か？ 単婚
制度の社会的・経済的基盤の本質をさぐりながら、
将来の性と婚姻のあり方に大きな示唆をあたる書
下し決定版。

四六判/定価一五〇〇円

福村出版

電話東京 813-3981

東京・文京 小石川1-3

Ｌ・コフラー／石井扶桑雄訳

抽象芸術と不条理文学

*美学ノート

二四〇〇円

カール・カウツキー／栗原佑訳

中世の共産主義

二八〇〇円

エミール・デュルケム／小関藤一郎訳

分類の未開形態

二〇〇〇円

東京都港区南麻布2-8／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

オリジン

人はどこから来
てどこへ行くか

リチャード・リーキー著 岩本光雄訳

■AB判 264頁/定価4,500円■

世界的に著名な人類学者、R・リーキーが語
る人類の歴史。二五〇点にのぼるカラー写真
や復元図などの豊富な図版を駆使して、人類
進化の道程を解説する。写真の中には、日本
では見られないオリジンナルな資料も公開され
ていて、興味深い。人類は攻撃的か、人類に
未来はあるか、など、人類の本質に迫る疑問
にも、生物学的、文化人類学の知識を集大成
して考察する。すでに六カ国語で発売、好評
重版中、翻訳権独占。

遍歴 (自伝)

味と雰囲気

宇宙を解く鍵

恋愛のデイスクール・断章

神谷美恵子著作集(9) 恵まれた天賦・多感な少女時代の
外国生活、使命の自覚への旅路をたどる回想的目的。三〇〇円
テレノバツハ 匂いと味の感覚は人と人の触れ合いを支え
る。精神病理学の新鮮な分析。宮本忠雄・上田亨訳 八〇〇円
宇宙を解く鍵 素粒子論と宇宙論
コールダー・クォーク理論、ブラック・ホールなどを懇切に
紹介した素粒子物理学入門。山口・岡村・中澤訳 三〇〇円
恋愛のデイスクール・断章
ロラン・バルト ウェルテル、ニーチェ等を引用しつつ、恋
愛の形姿を明かす魅力的な「愛の書」 三好郁朗訳 三〇〇円

東京文京本郷
3丁目17-15

みすず書房

新装 柳宗悦選集 全10巻

- ①工芸の道 ②手仕事の日本 ③工芸文化
④朝鮮とその芸術 ⑤沖縄の人文 ⑥茶と美
⑦民と美 ⑧物と美 ⑨木食上人 ⑩大津絵
■四六判・上製貼函入 1・2・3・6巻各1200円
4・5・7・8・9・10巻各1500円

私版本 柳宗悦集 全6巻

- ①美の法門 ②心偈 ③船簞笥 ④蒐集物語
⑤丹波の古陶 ⑥私の念願
■菊判・上製貼函入 各巻3000円

柳宗悦宗教選集 全5巻

- ①宗教とその真理 ②宗教の理解 ③神について
④南無阿彌陀仏 ⑤宗教随想
■小B6判・函入 各巻 600円

春秋社 東京都千代田区外神田2-18-6
☎ (03) 255-9611 〒101

シチエドリン選集Ⅱ第一巻へ第1回配本 大人のための童話

19世紀ロシアの諷刺作家シチエドリンは、帝政ロシアのあらゆる社会悪、腐敗を徹底的に笑いとばす。第一巻には攻撃的な笑いに満ちた短篇32篇。●四六判上製・カバー・四五六頁・価三五〇〇円

ジョン・キャロル／松原公護・塚本利明・塚本嘉寿訳 水晶宮からの脱出

「アナルコ・サイコロジイ的批判」シユティルナ・ニーチュエ・ドストエフスキ」フロロイト、ユンクにつながらるヨロツツバの第三の知的伝統を、傍題の三人を中心に分析した精神分析的思想史。●四六判上製・カバー・二六六頁・価二〇〇〇円

東京・豊島 未来社 電話・代表
駒込1-3-15 (943) 6841

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

患者と分析者

精神分析臨床の基礎 J・サン德拉／前田重治監訳
精神分析、心理学、精神医学の領域のエキスパート
たちが、精神分析治療の過程を正しく理解する上で
基本となる概念について詳説する。
二三〇〇円

内面への亡命

分裂病質と文明 R・ジャカル／目黒士門訳
現代人の内面への逃避が、共同社会からの自己隔離や
集団生活からの亡命を生む機構を明快に、力強く、
かつ簡潔にまとめたエッセイ。
一三五〇円

アジア人と日本人

鶴見良行 アジアの民衆が対等につきあえる
——そんな関係をどうつくりだすか。日本侵略下の北京に生きた中江丑吉ら先覚者の生き方に学び、新しいアジア学を探る。 1200円

いなかのうまいもの

国分一太郎 雑煮。蕎麦。握り飯。餅。麩。
ドンガラ汁。山菜のいろいろ。漬け物。……
人々の知恵が育ててきた、自然と季節にねざした食物を、郷愁をこめてつづる。 1200円

メキシコのマリンチ

飯島正 16世紀はじめ、スペイン人コルテス
によるメキシコ征服のかけに、コルテスの通訳として大きな役割りを果たした一人のイン
ディオ女性の生涯を鮮かに描きだす。 2300円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12
電話 (255) 4501

谿(たに)の思想 中国と日本のあいだ

駒田信二著 老子・莊子、東方朔から魯迅、郁達夫、そして増田渉、武田泰淳、高橋和巳らにみる複眼的思考をさぐる。 一八〇〇円 200

日本人の心理と生活

南博社会心理論集2 社会現象を心理学的にみることに人々の関心を高め、日本及び日本人について考えた先駆的論考。 三八〇〇円 200

日本人の芸術と文化

南博社会心理論集3 日本人の個人心理と社会心理の両面からみた芸術と文化の問題及び現代人の行動傾向を論ずる。 三三〇〇円 200

東京都文京区後楽2 / 振替東京5-175253

西欧左翼のソ連史観

ソ連邦史

全4巻完結!

46判 / 各2600円

G・ボツファ著 / 坂井信義、大久保昭夫訳

第4巻

(1947-1964) 「スターリン批判」とは何か? そこでは何が否定され、何が残されたのか? 現代ソ連の理解に不可避の諸問題を正面に据え、冷徹な分析を加える。歴史の証人として複雑な戦後史を再構成する。 ◆第1巻(1917-1927) / 第2巻(1927-1941) / 第3巻(1941-1947)

東京文京本郷2-11-9 / 振替東京3-16387

フロイトを超えて

¥1300

E・フロム / 佐野哲郎訳 フロイト思想の偉大さとその限界を様々な角度から鋭く分析した本書は、フロムのフロイト批判を集成大成した遺作でもある。

システム哲学入門

¥1600

E・ラズロー / 伊藤重行訳 現代科学の問題点をふまえてそれらを統合するシステム論的視点から、「地球社会」に生きる我々に今必要な世界観を提出する。

実践哲学

実践と諸目的 (哲学読本Ⅲ)

¥2500

モルフォ・ラファン / 野田又夫・他訳 フランスのリセの哲学講義の副読本で、全四巻より成る。古典的なテキストを用いて諸概念を明確に説明する。

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3 (354)0131

社会ファシズム論批判

トロツキー 弥永他訳

ファシズムの本姿を透視し世界大戦の危機を告知、混乱する国際革命運動を照射

1600円

黒田寛一著

社会観の探求

史的唯物論・マルクス主義の原理と方法とを体系的にかつ完結に述べた入門書。 1200円

現代における平和と革命

現代マルクス主義の墮落に抗し平和と共存理論のエッセイテオロギー性をつく必読書 900円

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

非売品