

人文会 ニュース

業務用

- 三省堂書店神田本店
新開店にあたって 三省堂書店 亀井忠雄……(1)
- インタビュー構成
巨象の周辺—三省堂書店の大型化を P.S.ジャーナル主幹 清水文吉……(6)
めぐる対応と意見—
- 委員会より—北海道研修— 弘報委員長 菊池明郎……(13)
” 書記幹事 鈴木 弘……(15)
- 特約店の選定を終えて 調査企画委員 福村惇一……(17)
- 再販売価格維持契約書の締結状況 人文会会員社……(21)

'80.12

29

日本各時代ベストセラー・シリーズ

元禄時代初期のベストセラー

狗張子 へいぬほりこ

怨念が燃えり在氣と夢を陰々と織りなす。挿絵68枚取。一四〇〇円

明治時代中期のベストセラー

最暗黒の東京 11月刊

松原五郎著 日本近代の曙光は 隠微の貧民窟を形成する。資本主義初期の貧民窟探訪。二〇〇〇円

【古典文庫】

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

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なる条件を追求。一五〇〇円

フランスス六章

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

ハイテカー「存在と時間」入門

渡辺二郎編 ハイテカーの主著「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

ロシア革命の思想的土壌を明らかにした、わが国初の共同著作、チエルヌイシエフスキイの生涯と思想

●ロシア解放思想の先駆者

金子幸彦他編著

ナロードニキたちやレーニンもその影響を受けて育ったチエルヌイシエフスキイの生活、思想、文学等の総合的研究。四六判・定価3000円

ローマ神話の発生 ●ロムルスとレムスの物語

松田治著 ローマ建設伝説を構成する様々な物語を再話しつつ、この伝説体が形成された経緯を探る。〈そしおぶつくす〉1500円

ギリシヤ神話 ●付北歐神話

山室勝著 ギリシヤ、北欧の二大神話について、著者独特の新しい感覚をもって絵や彫刻を挿絵にして語る美しい物語集。1500円

古茂田信男・島田芳文・矢沢保 横沢千秋著

日本流行歌史 〈戦前編〉 定価4000円

社会思想社

東京都文京区本郷1 電話03(813)8101

島津重豪

人物叢書(181)

芳即正著

小B6判二八〇頁 定価一、一〇〇円

江戸歳時記

〈江戸〉選書(5)

宮田登著

四六判一、二〇〇頁 定価一、二〇〇円

土からの生産生活を離れ、もっぱら消費生活を営んでいた江戸人の中には、独自の生活体系が形づくられていた。本書は、複合都市ともいえる江戸の特徴を、歳時記としてとらえた民俗文化の中から探ろうとするものである。

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

三省堂書店神田本店 新開店にあたって

三省堂書店 亀井忠雄

戦前戦後を通じ永らくご愛顧を頂いた私共三省堂書店神田店は、かねてより計画を進めていた本社屋の改築工事が、近隣その他各方面の理解と協力を得て順調に進捗し、三省堂神田本店の「リ・ボーン」（再生）として、新しい一步が印されることになりました。

完成は五六年三月

偶然にも新開店の五六年春は、当社がこの地千代田区神田神保町一丁目一番地に創業以來丁度一〇〇周年を迎える年でもあり、過去を振り返るといろいろと想起されることが多あります。

特にこの間、明治、大正、昭和の三代にわたりご支援いただいた読者の方々、業界の皆様

様に対しては、心から御礼申し上げる次第であります。

尚、現在の小売流通業界は、多面的競争関係の激化と消費欲求の複雑化、多様化の中で、量的拡大もさることながら、質的成長を迫られる転換期にあるという認識が大切で、こうした中で当社は、過去の軌跡を一度整理し、明日への戦略を見出す作業こそが重要なポイントとなると考えております。

当社新神田店は、「より知的なよろこびを味わえる空間づくり」を目指して、このプロジェクトを開始致しました。

古典的、伝統的三省堂書店（とよく言われますが）から新時代の書店のあり方に関し討

議を重ね、方向性を決定いたしました。これにもとづき、ビルイメージを決め、外装、内装、フロアレイアウト、機械設備、照明、什器、各種材質といったハードな部分を決定してまいりました。これと並行してソフトの部分——フロア構成、商品構成を確定し、目下商品の発注作業に及んでおります。

従来二〇〇坪、三〇〇坪の書店が大型書店といわれていましたが、いざ収容計算を行い現実が発注作業を行ってみると、当社新神田店に与えられた和書売場八六〇坪という規模は、現在の出版のエネルギーに比べ、かつまた読者心理を十分に満足させる知的空間として、果して十分なのかどうか、今もって結論

づけられず、研究を続けていますが、ひたすら現代の読者ニーズに対し、商品構成の質的充実と有機的アソートメントにより応える方法を検討しています。

神田の街イメージ

古い街神田地区も最近商業ビル化が着実にすすめられています。

神田地区は、ある時期（一九六〇年代）に、商圏人口の変化と首都圏ターミナル書店の大型化により、地域間競争の激化を経験しましたが、当社はこの間、出店展開により支店づくりを行ってまいりました。その後七〇年代に入り、高度成長以後商圏人口が回復し、神田という地域特性から、新、古書籍一体となった書店間の回遊性が増大して、マーケットの有利性ができました。

「神田は出版、印刷、製本、取次、卸売、小売り、新本、古本、あらゆる部門の同業者が集まって書肆のコンビナートを形成し、世界に類をみない日本最大のブックセンターとして、ここに集積されている新本、古本合わせて一千万冊（推定）」——（岩波新書、脇村義太郎著「東西書肆街考」より）——といった書籍に関する特徴的地域性は、今後より以

上に認識されていくものと思われれます。一般的消費者は、新宿、渋谷、池袋……といった地域選択を、主に交通動線をベースに決めていますが、一方では動線とは別に、より商品力のある地域へ集中する結果をも招いています。

当神田地区は、既述の書籍コンビナートのほか、他業界としては、スキー、テニス、登山、サーフィン、ジョギング等、スポーツテイーライフを実現する街として、スポーツ用品流通産業が、急速な成長をとげており、地方からも若人が大量に流入して来ています。また楽器、画材等のマーケットとして、ニューライフ志向の関連商圏が着実に拡大されており、将来は読者とスポーツと音楽と絵画を中心に、特徴的な街づくりがなされていくものと思われれます。靖国通りの駿河台下の交差点を中心として、街としての界限性が出てきている点が着目されてきています。

またこの周辺地区は丸の内に隣接した、都心に残された好立地のオフィスビル候補地として変化しつつあり、高層ビル化も、中央大学跡地の開発を中心に、各所で進行していくものと思われれます。

更に交通動線として、地下鉄千代田線、丸の内線、東西線、三田線、新宿線、半蔵門線等、地下鉄網の整備により、郊外からの乗り入れによる時間短縮が大幅になされてきました。当社はここに「本を追求する喜び」を満たすため、最大規模の空間に、最多展示の本屋づくりを決定した次第です。

三省堂書店新神田本店の概要

建物の概要

- ・ 名称 三省堂書店 本店ビル
- ・ 所在地 東京都千代田区神田神保町一
- ・ 建設構造 鉄筋鉄骨コンクリート造
- ・ 面積 地下一階、地上八階、塔屋二階
延床面積 八、九七〇㎡
敷地面積 一、三二〇㎡
- ・ 設備 昇降機四基 エスカレーター（一六階）上下各一基
- ・ 建物概要 地下一階 飲食店 機械室
一階—六階 書籍、文具、語学教

育機器

- 二階 一部喫茶
- 三階 一部眼鏡
- 四階 一部喫茶

七階—八階 事務所 他

店舗の概要

・開店 昭和五六年三月

・店舗面積

和書 二、八三八㎡(八六〇坪)

洋書 一六五㎡(五〇坪)

教育機器 六六㎡(二〇坪)

文具 一八一・五㎡(五五坪)

催事 二六四㎡(八〇坪)

飲食 四三二・三㎡(一三一坪)

ますます多様化する時代

書籍は本来出版活動のもつ強大なパワーにより時系列的に将来に向かって無限の広がりがあると言えます。また読者欲求も飛躍的な増大傾向にあり、且つその多様化には激しさを感じるようになりました。

今回、新本店開店商品の発注に際し、調査した流通書籍点数は一〇四六社で約二三万点あり、実際は二五万点以上あるものと考えられます。これを全点展示することの可否は別として、総合書店としては当社の旧本店の書籍売場では、量的にもまったく対応出来ぬばかりか、質的面で読者ニーズに即応できる余地は甚だ不十分でありました。

しかしながら大型スペースが実現可能なものとなった今、多様化した書籍を取り扱うにあたり、単にワイドスペースにより、従来発想で画一化された分類にしたがって展示するだけでは、その書籍と読者との接点を、非常に限られたものにしてしまう危険性があります。その解決は、できるだけ出合いの機会を多くする必要があり、その書籍の潜在的商品力をいかに発見することができるにかかってくると思っております。単に書籍のフルライソンの実現だけに終わりにたくありません。

特に人文図書のように一点の書籍が、幾つものジャンルに跨がる内容をもつものは、複数展示がなされることが望ましく、場合によってはその店の動線と棚構成と読者心理との兼ね合いから、予期した場所が必ずしも一番売れるとは限らないケースも多々あります。

弾力的な複数展示の追求と同時に、関連図書や周辺図書、時には専門書でも学際部分にまで拡大したコーナー設置など、テーマ設定による企画販売がきめ細かくなされることが必要となります。

さがしやすさの追求

“さがしやすさの本屋づくり”を目指して、

私どもは店づくりの作業をすすめています。書店が大型化するにしたいが、読者が本を求める場合に書店をいかにして使いこなすかが問題となっております。つまり読者サイドとして、いかに書店に対応しなければならぬかという技術的解決が求められるということに耳にします。本来は書店こそが読者に対して、いかに対処するかというのが当然な訳ですが、話が逆になっていきます。これは十分に反省しなければならぬことだと考えています。一つには、書店が独得の流儀?で棚詰めを行っているという指摘があります。一例をあげれば、ハウジングやキッチンの本が「建築」の棚に入っているといった類です。

書店によって棚分類のカテゴリーに差があり、ある種の書籍が、その店で慣習的に定められた棚にのみ置かれていたといった商品管理パターンは、ユーザーに対しては、時には大変に不親切であります。

商品ジャンルの関連性の追求による棚分類表示と、これにもとづく細分化された商品展示がどこまでできるか、そしてまた、ニューアソートメントの必要性から従来の分類表示と違う現実的組合せも大いに研究し、関連書

籍群への広がりを加味したものを組みこむことが重要であると考えています。

次に、分類表示が見づらく、途中でお客が戸惑うということが多くということです。

お客は書店で本の買物を本当に楽しいものと感じているかということ、よく考えてみる必要があります。大型化するにしがいい、余計に本を捜すことに時間がかかるというのでは困ります。小規模店であれば、あるか無いかで結論が出しやすい。なまじつか捜し求める本があるであろうという期待感から、時間を消費するケースも出てきます。特に書店に来店するお客の七割以上は男性客であり、女性に比し時間の観念が発達している人達と言えます。時間の概念を店づくりに導入する必要性も当然あり、特に一F、二Fあたりの下層階で、不特定多数の人々に、いかに対応するかも考えねばなりません。また店内主線からの見やすいサイン、移動用設備であるエレベーター、エスカレーター等の効果的利用を念頭に、店づくりがなされねばなりません。ご承知のように、特に当社神田店本店の地形は、九角形という入り組んだ複雑な形をしておりすが、一階の靖国通り、およびす

ずらん通りからのエントランス——導入ゾーン約八〇坪をブリックスペースとして、空間効果をつくることよって、店内への主線とエスカレーターへの誘導を、抵抗のないものにするのが出来ました。また書籍という単一アイテムの中を大分類し、ゾーニングと、セミクロズド的なショップの組み合わせにより、わかりやすい商品配置がなされたと思っています。また余裕のある什器配置と、中央棚の高さを低めにおさえることにより、回遊性を高める効果もねらいました。商品の分類表示——什器サイン関係も、目下最後の検討段階に入っております。

新本店に要求されるスペシャリティー

多層階の総合書店に必要なことは、各フロアが有機的に結合して一つの書店を形成することとどまらず、各フロアごとに、ショッピングストリーがつけられ、フロア自身が個性的な一つの書店であるとの意識のものに、スペシャル化を追求していくことが肝心であると考えます。また同時に、どのフロアへ行っても図書館の冷たさ、固さを極力排除し、楽しさとあたたかさを創出することも掛けたらと思います。

大きければ大きいに同質化していく書店の中で、個性化した商品構成の展開のためには、大型取次のもつ組織化された強力な物流パワーと企画販売力とともに、更に何としてもキメ細い神田村専門取次各社の補充スピードのメリットと、精通した商品情報並びに商品センスの導入が不可欠と考えます。

取引決定に際しては、この点を十分加味しましたので、各社と比較的特徴的な取引関係を結ぶことができたと思っています。取次担当者との商品情報の交換が専門ジャンルにつき、より強化されることを期待してやみません。

課題として、特化した専門書店に負けない販売力の養成が必要であり、売場の個性化を演出することは、なかなか難しい問題ですが販売担当者には、従来と違った高度のコンサルティングが要求されていくことが予想され、開店、立ち上がりまでに何をするか、開店後三カ月間何をするか、半年後、一年後と、具体的目標設定が必要となってくると考えています。

日々、商品流動激しい書店現場におきまして、他業種にも、その例を見ない「最」多品

種少量販売商品の流れを体系的に整理し、その本と読者との出会いをより多く実現する仕事には、困難が多いことが、種々指摘されています。

現在、当社各店の現状から、本と読者との接点の役目が、かなり不完全にしかなし得ない状況は、これが仮りにスペースが巨大化することにより、全て解決につながるものとは思っておりません。

要は、販売担当者の相対的資質の向上と、作業の意欲的改善、そして運営のシステム化等、望まれることが多々ありますが、特に、その店の経営に直接携わるものとして、その責任の大きさを痛感せざるを得ません。

毎日増産される龐大な物流の中で、パークトナ単品管理は、まことに難題であることは、他の商品と比して痛感する次第ですが、従来より緻密で合理的な、ジャンル別グループ管理によって、単品の追求を容易にすること、お客の検索に応えたいと考えます。

さて現在（十月末において）商品発注作業を行っておりますが、商品選定に際し業界各々の当社担当者に対するご指導に對し心から

御礼申し上げる次第であります。

以上私どもが新しい本店づくりを考慮すべき考え方を、思いつくまま述べましたが、可成り概論的で具体的内容の乏しいものになってしまいました。オープンまで未だ数カ月先のことを細々と記す訳にもまいりません。目下、発注作業と並行して、各種検討がなされております。特に営業に関しては、大型化に伴う各種管理業務——仕入管理、商品管理、販売管理等、過去の反省も踏まえて解決すべき点が多々あり、特に物流の効率的処理、効果的発注方法、新刊の管理、スリップのデータ処理、更に客注をはじめサービス業務全般の運営等、研究を重ねています。これらノウハウの確立によって、より新神田本店の開店が実感として強く現実のものとなってまいります。

部内プロジェクトチームによる検討が従来の経験に新しい発想を取り入れて具体化して行くことを期待している次第です。

新しい三省堂書店神田本店の建設は、建物、内装、商品構成、その他各種付帯機能等々「目に見える部分」の斬新さと同時に、店

の運営に携わる全員参加と責任感による「目に見えない部分」の新鮮な店づくりが共になされねばならないと思慮しています。
来年三月のオープンによりまして、更に皆様の忌憚のないご意見、ご指導を賜わりますようお願いいたします。



巨象の周辺——三省堂書店の大型化をめぐる対応と意見

※面接した書店は、弘報委員長から指定された、つぎの人文会特約書店の

丸善お茶の水店、茗溪堂、書泉ブックマート（グランデを含む）、富山房、東京堂書店、信山社、ウニタ書舗、旭屋書店水道橋店（以上八店、順不同）

と筆者が選んだ二店（匿名）、計十店。発言者は社長、役員、店長のいずれかの各氏。

忌憚のない意見を聞くため、発表は匿名を前提に発言して頂いただけに、辛辣な意見や裏情報も得られたが、文責上から販売界に差障りのある固有名詞や事がらは省いた（匿名記号店は前記特約店の順に非ず）。

■はじめに

神田書店街——その土壌的地域は神保町を核に、お茶の水駅、水道橋駅へ向う北側一帯と神保町の南側一帯である。明治後期から古書店が軒を並べ、ついで版元、新刊書店、取次、印刷所、製本所が群がりたち、世界でも珍しい出版コンビナートが形成された。

戦後は出版復興とその販売の原動力として活況を極め、神田村取次に札束が降り、書店街に読者が蟻集した。二十七年刊の全連組合員名簿によれば、神田書店街地域の新聞書店は新古兼業を含め六十六店を数え、ほとんどのガイドするほどの東京名物であった。

高度成長につれて書店界は大型化時代に入り、都内に大型書店が続出するに及んで、神

インタビュー
P Sジャーナル主幹

清水文吉

田書店街の地盤沈下がはじまった。神田を限って他市へ転じたり、休廃業する地元書店もでて斜陽化が憂慮された。それが市街地再開発の波に洗われて神保町の南側はビル街化し、神保町通りに高層ビルがたち、四本の地下鉄が書店街をとりまく交通至便な街に変貌し、市場性は一段と浮揚しつつある。

神田名物の大学街は中大が移転して学生数は減ったが、明大、日大、専大、共立女子大ほか医科大が二校あり、学生読者層の基盤は失わない。南側のビル街から流入するビジネスマン・OLが顧客層の厚みを増したとみるや、スポーツ用品の店舗展開が激しく、十何店かにふくまれて目下安売り競争中である。い

まや神田書店街は八本とスポーツ用品Vのショッピング街に変貌、再生した。

12頁の神田書店街図をみて頂きたい。図示の新聞書店以外に医学書、建築書、中国書、洋書、宗教書など純専門の新聞書店がある。それらを含めても三十店足らず、最盛期にくらべ、なんと寂寥であることが。

以上の変遷と現況のなかに、創業百年の三省堂書店が「日本一の超大型書店」として、総工費約二十億円をかけて巨象のごときポリニウムで登場する。

同店では当初、隣接の古書店を包含する共同店舗ビルの計画をたて、当事者に打診したが実現せず、同店を核にテナント入居による文化センターの構想ですすめるらしい。

さて、本題に入り弘報委員長から渡された質問事項は、①超大型化をどうみるか②実際に売上げに影響するか③具体的な対策はどうか④専門化をどう考えるか⑤人文会特約店制をどうみるか——で、筆者自身の質問も適時に加えたが、回答内容が同じものも多くあり代表的なものを含めて再構成した。

■三省堂書店の超大型化をどうみるか

——売場は八重洲B.Cをしのぐ規模なのに

なぜ反対運動が起きなかったのですか。

A店 組合の集会では超大型化反対の声が多かった。八重洲の反対運動が社会問題化しても出店を阻止できなかった敗北を転機に、反対運動は批判の対象に転化したと思う。

B店 反対運動に反対の少数意見もでた。個々の経営責任問題と大型店問題をひとくりにし、組合パワーで抑圧する戦術は書店人としてどうか。もはや大型化反対運動の思想はアナクロニズムだよ。(笑)

C店 他業界資本の参入でなく書店の自己資本であることが反対の論拠を失わせた。結局、営業時間、休業日数の規制交渉に収斂されたわけ。やはり地元の老舗で老朽店舗だし、読者を大切にしている書店だし、経営者の評判も良いし……なぐりこみとは訳がちがう。

D店 本部組合が中小書店問題としてとりあげ、売場削減をはじめ条件闘争を厳しくやって欲しかった。ともあれ、弱者からいえば強者の資本力、広大スペースは、なんとも、うらやましい。(笑)

■実際に売上げに影響するか

——八重洲のとき、銀座、神田地区は相当に影響をうけたとか。こんどの場合は……。

C店 しないといえれば嘘になる。当初の売上げ減は覚悟するが、ある期間たてば元に戻るものです。しかし復原しない店、淘汰される店ができるかも知れない。それほど弱かに弱点、欠陥があるのに無為に過ごしてきたからで、こんどの問題がなくとも早晚、経営は悪化するものと判断している。だれも助けてくれない、自分の力と知恵で自衛するしか手はない。もう、甘ったれ書店では通らない時代にきているんです。

D店 読者というお客は新しく大きい、商品が豊富で明るい店ができると、すぐ行ってみる浮気性がある。しかし本好きでたまらないお客は、特色・個性化の味をもつサービスマードの良い行きつけの店には必ず戻ってくる。売上げ減はしばしの辛抱です。

A店 理くつは旧店舗より増床された分だけ、周辺書店に影響を与えるわけだが、八重洲B・C店の影響で、近い地方にある大型店の専門書売上げが落ちたとか。とすれば超大型の場合は地元をふくめ、交通網で結ぶ新宿、池袋、銀座、渋谷などの大型店も、とばっちりを食うな。(笑)

H店 八重洲のときは新聞が社会面で事件

的に報道し、億の金の宣伝効果をあげ集客力になった。こんどマスコミはどれだけの関心でとりあげるか。その度合いで影響度が違ってくる。マスコミ操縦術いかにかかる。

■超大型店現出のプラスとマイナス

——飲乐的繁華街のない神保町界限は集客力が弱い。テコ入れになるかどうか……。

I店 三省堂さんの工事中は周辺書店の来店客が増えて当然なのに、逆に減ったくらいで、とくに小中高校生の客が来なくなったのには驚いた。『学生の店』のイメージが強いことを実感した。

J店 おそらく「一〇〇万冊の在庫を誇る日本一の超大型売場」という宣伝になるだろうから、神田書店街のイメージアップになる。学参販売は低下の一途だから、参考書で小中高校生をひきつけるのは、将来の常連客のタマゴを神保町に結びつけることになり、長い目でみれば書店街のプラスになる。

E店 知名度の高い店だから名物化して書店街の核になる。集客力のテコ入れになることは間違いない。歓迎していい。

F店 三省堂さんが集まったお客を全部とれるものでもなし、入店客すべてに満足感を

与えることは不可能です。お客の流れ、買いつけの習慣性はそう簡単に変わらない。集客の絶対量が増えるのはいいことです。

G店 当地大型店の企業間競争は激化すること必至で、何かと客寄せ合戦になろうから集客力の起爆剤を果たすことになる。それで『学生の街』から脱して多種多様な読者層を集め得て、『ブックタウン・カンダ』に発展すれば、神保町万歳です。(笑)

I店 神保町書店街の集客力が強くなり、三省堂さんをはじめ大型店の売上げ増となり大取次、神田村取次が喜ぶのがプラス。同業者の共存共栄などとはお題目にすぎず、準大型とミドルが食われるのがマイナス。家業型小規模店は風当りが弱い——こんなことは判りきっている。愚問だな。(笑)

■具体的な対策があるか

——手っとり早いのは増床ですが、それ以外にどんな方策がありますか。

B店 夜間の営業時間延長とか年中無休制とか……しかし神保町一帯は歓楽施設がなく夜間はメリットがない。主力顧客層の学生、ビジネスマンは日曜、祭日はお休み。具体的対策の名案があったら教えてよ。(笑)

E店 売場増床は絶対的な限界にあるものと、余裕があるものに分れるが、経済力、人材の点でそれができないものもある。外商活動している店は強化するだろうが、店売百分主義の店はオープン後三カ月くらいは敵情をつぶさみみて、具体的対策を考えるほかない。相手の出方が未知数だからね。

H店 取次、版元のバックアップが強いから、ザコまで逃さぬ網をはり一網打尽的な販売戦術を展開するだろう。すべてはオープンされてから考える話だね。

A店 九百坪に商品を埋めても一定期間をすぎれば、必ずデッドストックがでてくる。大体、三分の一は『死に本』になるのは五十坪、百坪でも同傾向で、結局、試行錯誤の結果に効率的な商品構成に手直して落ちつく。その間、こっちは充分視察し研究して、品ぞろえの眼がゆきとどき、選択しやすいミドル店の本領を發揮できる態勢と機能をつくりあげたい。まあ一、二年はじっと我慢するくらい忍耐が必要でしょうね。

J店 対策なんてとても、とても。こうなったらポルノとコミックの専門店に早変わりしますか。雑誌の予約定期読者が多いんだが、

その人たちに軽蔑されるかな。(笑)

I店 生協と大型店は専門化を強めるだろうが、スペースの余裕がすこしあるので専門化を強めるか、準総合の一般商品を増やすかで迷っている。本屋の顔は陳列商品の特色性にあるが、一度増床して効率が悪いから縮小することは、店の信用にかかりギリ貧にながる。どうも弱ったことになった。

——結局、超大型化問題は、現時点ではどうなっていますか。

II店 聞いた話の受け売りですが、組合との話し合いで大体決まった。営業時間は午後六時まで、休業日数は三省堂さんは従来の実績が年間四十四日、その据置きを要求したんだが、テナントの要望もあって年間二十二日間で妥結した。午前十時半開店は午後六時半まで、十時開店は六時までとする、この地域の大型店の慣行に足並みをそろえることになる。ミドル、小規模店は自由です。

J店 小規模店は大型店の閉店後に稼げるわけだが、そういわれても神田は夜が利かないから、ありがたくなかないや。(笑)

——販売筋の話によると、雑誌売場は八十九坪をとり、全雑誌のバックナンバー

を三号分くらい常備するようですが……。

A店 当然の販売戦略です。最近では大型店も売上増強、回転効率から雑誌に力を入れてきている。セグメントされた雑誌の多様価値を認める読者のニーズがそこにある。

B店 いまは「雑誌の時代」です。ウチでも雑誌は重視しているが、問題は超大型売場で雑誌の予約定期申込みを簡単にとれるかどうか。定期読者は行きつけの本屋で、ミニプロの専門誌でも確実に入手できることが、一番のサービスだと思っているようだから、そのへんのサービスまでやるとなれば怖い。オープン後に気をつけてみるか。

C店 全雑誌のバックナンバーを常備するなんて本当かな。その労力、費用は大変なものでも、もし成功すればサービスの面では他の大型店をぐんと引き離すことになる。

——売場の最上階に相当広い催事場を設けるとか。多彩なブックフェアが開かれ、サイン販売会がお客を呼ぶと思いますが……。

E店 ブックフェアの短期集中売上げはたいてい上がらず、労力、費用の上で採算がとれないのが常識です。対抗意識だけでそうは頻繁にはどこもやらんですよ。

C店 版元、取次の下請け的な企画や、単なるコーナーの展開では、もはや読者に飽かされて集客の材料にならない。だいたい季節的な企画は、集める仕事は取次、版元にオンブし、版元の在庫処分的な内容になりがちで、目が高くなっている読者の魅力にならない。

D店 スペースが絶対限界にあるところはやりたくともできない。できる店とできない店の格差がでて、不特定の来客数に影響がでてくることは確かでしょうね。

G店 スペースでは太刀打ちできないが、質的な面で、個性的、創造的なブックフェアを考えて対抗することもできる。アイデア競争なら自信がある。

——新再販制や公正競争規約の今後の動向いかんで、バーゲンセールや賞品つき販売など過当サービスがでてきませんか。

F店 開店披露でどんなサービスを打ち出すか。新学期だけにそれが恐いですね。読者は安いボールペンくらいもらって喜ぶ時代じゃないから。

A店 ノレンの古い老舗だから、プライドにかけてバーゲンセールはやらんでしよう。非再販商品は版元が決めるもので、書店自身

に意思決定はできない。新再版制の成りゆきは版元の出方待ち、未知数です。

C店 状況がエスカレートして新興大型店が各所でバーゲンセールをはじめ、それが集客力になればノレンを守ってばかりいられまいと思う。その点、当地は非再販商品の仕入れ、流通には好条件の拠点になることは間違いない。

D店 既存店でなく意外な新規参入店がでて火をつけて成功すると、スポーツ用品のように競合店が続出し、本の安売り街として秋葉原みたいに名物化するかも知れない。そうなるか、ならぬかは版元の出方ひとつだ。

■専門化をどう考えるか

——大型店周辺のミドル店は専門化して生きのびよ、ということについて。

A店 取次、版元は簡単にそういうが、言は易し行は難しで、現流通機構、配本システム、取引条件では単独の専門店化は不可能ではないのか。版元、取次から育成し維持するための特惠的条件は提示されず、販売努力に対する保証のない現状では、リスクは書店に全面的に強いことになる。

B店 大型店の部門別売場自体が専門化店

なんで、一部門の売場が五十、百坪に対し、二十坪前後の単独店では点数、数冊で太刀打ちできないし、経済的ハンデが重圧となる。大型店は統一正味で優位にあり、単独店は正味高で支払いが厳しく勝負にならない。

C店 神保町のみでなく大型店の周辺で専門店をやるなら、その部門の古書を精選して兼業することが要訣です。座付ファンの読者をつくれれば大型店に対抗できる。

■人文会特約店制をどうみるか

——この地域の当会特約店は四十九年には十一店あり減数は閉店が因です。特約店制の洗い直しは当面の課題と思いますが……。

B店 人文会をはじめ現行の特約店制は、実質的効果が薄い。版元、書店、取次三者が馴れあう自慰的行為のような気がする。相互の利益と責任を基本条件にしたシステムでない。と販売意欲が湧かない。

D店 名称は同じでも家電メーカーなどの特約店制とは異なり特別正味、販売促進費、報奨金などの経済援助システムがない。常備を出しPR誌や宣伝材料を特配するくらいでは、仏つくって魂入れずです。

E店 特約店も非特約店も同一正味はおか

しい。特約版元と特約書店間のマネジメントがない。まず契約、取引のルールを確定すること。特約版元の本を多く売るためには、回転率のいい本を多くそろえ、売れたらすぐ補充できるストックをもち、品切れでの売りそこないを防ぐことだが、その仕入資金投資のために格安正味は最優先する条件です。

A店 すべて現行特約店制は「特約幻想」にすぎない。特約としての中身がありそうで何もない。あるというなら、それを指摘して欲しい。実態は版元間による棚の陣どり競争ではないのか。特約店としてのメリットは至って稀薄だ。どうやら版元さんが書店に抱く「片想い」みたい……。 (笑)

C店 実効ある特約店制は現行の流通・取引形態では実現は不可能と思う。特約店として成立する経済的基盤がないからで、特約版元の本を年間に何冊、この正味で、金額にしていくら、返品または交換の許容率は何%、この条件で売るといふような、シビアな売買原則をふまえたものにするべきです。

H店 特約店制の実効を求めるなら、専門書から責任販売制(買切制)の実施を断行することだ。販売革命的な取引改革に進展する

が、その試練をあえてうける決断がつかなければ、現状を容認するしかない。当店はいつでも買切制に応ずる用意がある。

F店 特約店サイドでいうと、自店に適した版元の、こういう本をそろえたい、そのために仕入書目の選択権を全面的に得たい、ということを中心とする。これまでの特約方式では、取次と小売との特約形式のような恰好になり、取次の勧奨で承諾するケースが多かった。版元は真に特約を望んでいるのか、取次が貪欲なのか、どうも不可解だ。

G店 特約販売を理論的に考えると、メーカーの版元と小売の書店が直結し、直取引、直送の「産直」方式が効率的だが、この業界での実現は昔の夢の又夢か。(笑)

■おわりに

特約八店の発言は多彩であった。匿名の解放性からか、興深い挿話、オフレコにすべき情報もあった。流通改革の問題点、取次論、取引論もでて、鋭角的な批判や分析を傾聴したが、それらは本稿の趣意ではなく、割愛せざるを得なかった。

面接書店の超大型店に対応する具体的な対策は、ついに聞かれなかったが、どのような

売場・商品構成なのか、どんな販売戦略を打ち出すのか、現時点ではほとんどつかめないだけに無理もなかった。

周辺書店の動きで、対応策に関連する四つの話題がつかめた。

すずらん通りに面した三省堂書店に隣接のフタバ図書は、超大型化が発表されて間もなく閉店し、本拠の広島市へ撤退した。対応策を検討し、苦慮した果ての決断であったのであろうか。

東京堂書店は現在地の裏通りに在る事務所を、六階建て延べ六五〇坪に改築工事中で、明年四月完成後は一、二階を売場に仮店舗として営業し、その後に見店舗をとりこわし新築工事にかかり、十五カ月を費して完成するという。大店舗法に該当する規模のようだから、五十七年秋の末ごろは堂々たる東京堂書店ビルでオープンすることになる。

青空古書掘出し市が開かれた神保町角の空地(岩波書店所有地)に、店舗ビル建築の計画がすすんでいる。完成後は一、二階に信山社が入る予定という話である。

ミドルの三光堂書店は小ビルを建築中であるが、貸室兼業で書店業をつづけていくとの

ことで、また神保町通りから新刊書店が消えるという噂を消した。

これらは、この大型店、専門店、ミドル店がそれぞれ、それなりに意思決定した、超大型化に対する具体的対策ではなからうか。

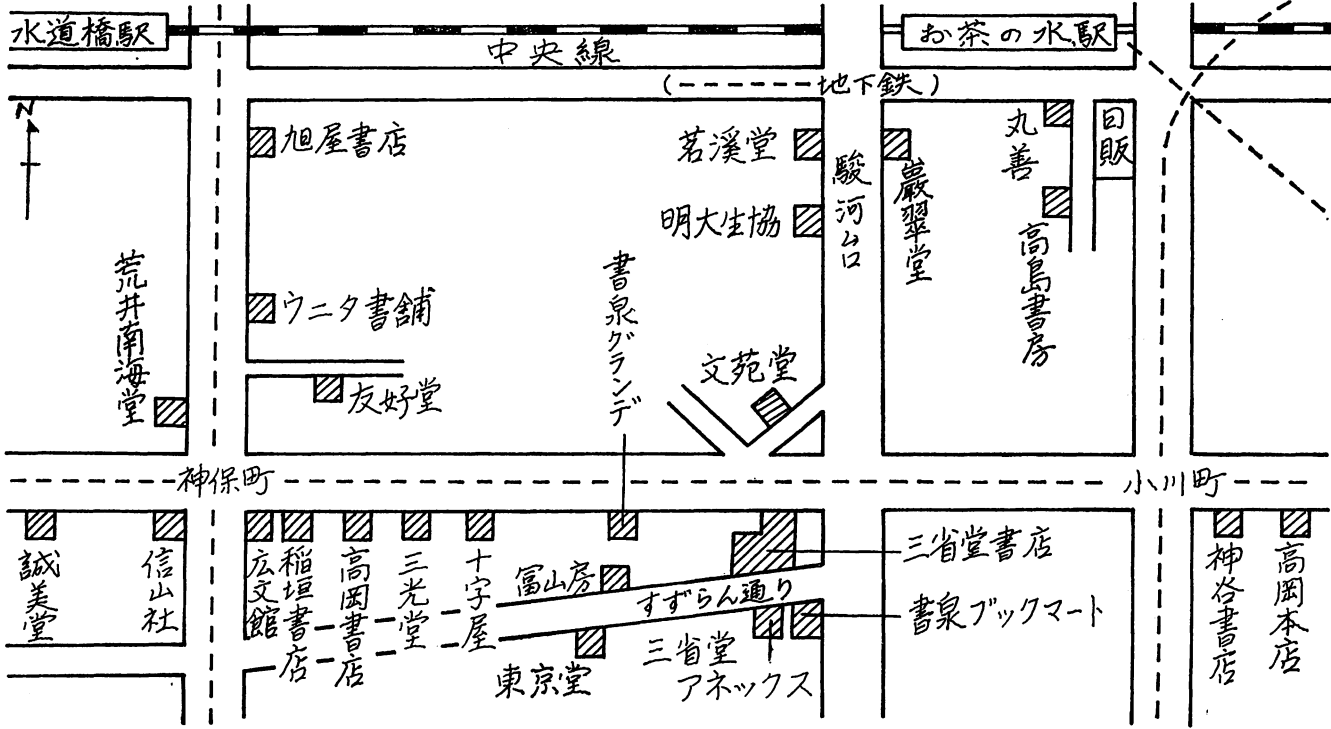
後記

八重洲ブックセンターをアフヘーベンするかのように出現する三省堂書店・新神田店。規模はますますふくらむかのようですが、限りもあります。しかし、この現実には間違いなく今日の問題をさらけ出します。対策と対応もまた大変です。まさに真剣勝負です。

ブックタウンレポリニーション。こういうとなんとなく動騒で落着かない気になります。今回の両報告はまことにありがたい示唆に富み、具体的なテーゼです。ご精読下さい。

亀井忠雄、清水文吉両氏に紙面をかりて厚く御礼申しあげます。

弘報委員会



水道橋駅

中央線

お茶の水駅

(---地下鉄---)

荒井南海堂

旭屋書店
ウニタ書舗
友好堂
書泉グランデ
明大生協
文苑堂
茗溪堂

駿河川口
巖翠堂
丸善
高島書房
目販

神保町

誠美堂
信山社

稲垣書店
高岡書店
三光堂
十字屋
富士房
東京堂
すずらん通り
三省堂アネックス

三省堂書店
書泉ブックマート

神谷書店
高岡本店

北海道研修

弘報委員長 菊池 明郎

人文会の特約店を中心にした書店さん訪問を主体とする研修旅行を、九月二三日から二六日までの四日間の日程で行ないました。今回は、東販稲葉書籍部次長、日販金子書籍部課長に御同行をお願いし、北海道地区（札幌市、旭川市）の書店さんをお訪ねしました。各書店さんにおかれましては、お忙しい中を人文会のためにお時間をさいて頂き誠にありがとうございます。各社各様に店内を拝見し、また意見交換ができましたことは、今後の営業活動に必ずや反映されると確信致しております。

札幌は北海道唯一の百万都市であり、商圏としては東京並み、あるいはそれ以上の激戦の地です。書店さんの数も多く、相互の競争も激しいものがあるという認識をもって私どもは出かけました。現地に着いてからの話し

合いでその実態がどうなっているかというところもかなりクリアーになり、また有意義な討論もできたと思えますので、以下その一端を御報告致します。

まず売上カード送付についてですが、今回うかがいました札幌、旭川の書店さんの成績はよろしいほうですが、なお二、三店努力して頂きたい書店さんもあり、訪問した折に指摘致した次第です。うちあげ話をしますと、

移動する列車の中でも、取次さんを交え、この面では進んでいる会員社のデータをみながら話し合いがなされ、売上カードの分析が品揃えにとつていかに大事であるかを版元・取次も再認識しました。その結果同行された取次の方から次に訪問した書店さん（売上カードをあまり送っていない書店さんでした）にその重要さについて早速お話ししていたほどでした。他方、ある書店さんからは、各出版社が売上分析を行なう際に、その店が何を売り逃しているのか分るようなデータを作るようにとの御意見が出されました。会員各社で資料を作成するように致します。

また、他店の売上がどの位なのか分るようにしてもらいたいとの要望も出され、さすが競争の激しい土地だなと思えました。各社とも全国の書店さんの売上冊数を公開する傾向にあり、御希望があれば毎月のデータも出せると判断しています。さらに、せっかくの売上分析も、報告が遅くなつては意味がないとの御注意も受けました。この点の改善もはかるように致します。

書籍の分類を明確にするようにというお話もいくつかの書店さんで出されました。具体的に分類しづらい版元名もありましたが、その版元自身も分類に迷うのじゃないかというジョークも飛び出すほどで、なかなか難しい問題です。この時の話し合いの結論としては、分類が分りにくい場合、何か所かに置いてみて、一番売れるところに定着させていくのがいいということになりました。もつともこのことは、基本的には分類をきっちりやるということが前提になつての話ですが、各地の書店さんの判断を仰ぎたいものです。稀には、版元の指示する分類を無視して成功した

という例もあるようで、創意工夫の入る余地もまだまだあるなと思います。

新刊案内については、各社判型がまちまちなのも困るが、更に過去数カ月の新刊のリストをつけてもらえると、品揃えの面で役に立つという御助言がありました。簡単なことですが、見落としがちなことでもあり、実現すべく検討します。

意外に思われたのは、入荷の遅さに対する御不満がそれ程は多くなかったことです。もちろん御不満がいくつか出されたことも確かですが、当初想定していたほど強い声は聞けなかったという印象です。入荷するのに要する時間は、平均して二週間、早いものと四日から七日位で入るとの御説明がありました。が、北海道ゆえに数日余分に日数がかかることを、あるハンデとして御承知の上で、様々な工夫をされているとみうけました。しかし書店さんに共通する見解では、取次さんが特に人文書分野の新刊を中心に、もっとストックを充実させてもらいたいということでした。版元側からもかなり多くそういう意見が出ましたので、取次さんの一層の努力をお願いしたいと思います。

新刊配本のことでは、なお不都合の生じる出版社があるので、是非申し込み通りの配本になるようにしてほしいということでした。さて、その配本された新刊ですが、東京に比べて読者の反応に時間的な差があるかどうかも聞いてみました。同じように全国チェーンを展開されているいくつかの書店さんで、この点の見解が異なるのは興味あるところでした。

さて、個々の書店さんに即した印象をいくつかあげてみることにします。まず各書店さんが、札幌のような競争の激しいところで、よくお互いに売上げを伸ばされているなどいうことに驚きました。次にそういう環境にあるからこそ、むしろ鋭敏な感覚で商売をなされており、相互のレベルアップにつながっているのだなという感じを、現地へ行くことによって改めて強くもりました。

旭屋さんでは、オーブン当初利益にはならないだろうが、地域へのサービスという観点から、専門書の充実ということを重視したそうです。ふたをあげてみると、最初に人文書が売れ、次に理工書・法経書の順で売れ、三年連続二ケタ成長で、立派に採算が取れている

ようです。今後も大いに期待したいと思います。

紀伊国屋さんにおかれましても、社会科学書分野は毎年二ケタ成長だそうで、心強く思いました。なお、紀伊国屋さんは店舗が二つに分かれています。地下街店を一般書中心、大通り店を専門書中心という構成をされ、読者を育てながら売場の定着化をはかっているようです。ブックフェアも定期的に続け、期間は一カ月位が一番多く、また効率もよく、年間一〇回位実施されるということです。

三省堂さんは、デパートの七階に位置されるという条件下にありながら、七年前のオーブン時点から専門書を重視されてきたということで、それが棚構成にも現れていました。デパート客の八割が婦人層だそうで、家族連れでお客が来た場合、奥さん子供が買い物をしている間に、御主人がじっくり本を見られるということ。人文書の新刊に対する反応も早いそうです。三省堂さんの位置する駅前の商圏も確立したようので、今後の伸びも期待できそうです。

学生書房さんでは、他の大学生協と異り、

キャンパスの広いせいもあってか、外売の占めるウエイトが高く、総売上の二割強になるということ。外売では積極的なセールス活動をされている点も特色かと思えます。市内の大型書店と比べて面積では勝てないねという利用者の感想もあり、その点地の利で對抗されているのですが、将来は店舗を拡大させたいということ。独自の活動に機刊誌「延齡草」の発刊があげられます。中でも先生方に推薦書を紹介してもらう欄は、最近の学生が先生のすめる本を読む率が高くなっていることからしても、効果的だということ。他の書店さんでも出されたことですが、近年内地の大学へ入ろうという志向が減りつつある点も学生層のレベルアップにつながっていると分析されており、大変興味深くお聞きすることができました。

リールなにわさんでは若い店員の方々の創意工夫が棚づくりに生かされていることが感じられましたし、分類にとらわれないでその本のもっとも売れる棚を常に探されている努力にびっくり致しました。

その他、懇談をもとに店内見学だけに終った書店さんも、全国チェーンで展開されて

いる書店さんの刺激もあってか、独自の店づくりをされていることをうかがい知ることができました。

さて、東販さんとの懇談では、人文社会科学書フェアに対する周到な準備、積極的なお取組みをお聞かせ頂き、心強く感じた次第です。人文書の売上げについては、北海道の人口の対全国比並み、つまり五パーセントくらいまでシェアをひき上げたいという大きな抱負を拝聴できました。

日販さんでは、アメリカ領事館跡に新築された社屋の素晴らしさに、会員各社とも圧倒されました。これからの展開では、専門書と児童書を二本の柱として販売活動に臨まれるとのこと。店売担当の方からは、各社の売上分析の資料の提供を求められました。早速実現したいと思います。

思うように時間がとれず、札幌・旭川地区の一部書店・取次さんの訪問に終わりましたことをお詫びします。懇談会をもつた書店・取次さんにおきましても、十分な討論ができず残念なことをしました。研修旅行を乗り豊かなものにして下さいました関係各方面の方々改めて御礼申し上げます。

引き続き人文書販売に関する有効な御意見を様々な角度からお寄せ下さることを願ってやみません。

札幌かけある記

——北海道地区書店研修レポート——

会創立以来の恒例行事となった書店研修も十二回目を迎え、北海道地区(札幌・旭川市)を訪問するのも一九七一年秋以来、九年ぶり二度目である。全国のいわゆる書店地図も大きく塗りかえられているが、札幌地区はそのなかでも典型といわれ、会員社のなかにはその変貌ぶりを見たいという人も多くあったし、北海道は初めての私には、気候、風土、食べものも含めて、すべてが新鮮な期待であった。

旭川市内三店の特約店訪問を終えて札幌入りしたのが九月二五日の午前十時過ぎ。取次二社での概況説明と懇談をすませて市内のかに料理屋に。ここで札幌市内の六特約店の代表者にお集りいただき、昼食をはさみながらお互いを紹介しあい、訪問スケジュールの説明を行った。書店さんどうしが親しげに話を

されている。激戦地の競争相手とはとても思えない。やはり一年の半分を雪と厳寒のなかで仕事と対峙している人の強さとやさしさか。

ものすごい通り雨のなかを旭屋書店に向かつて走る。雨具の不要な行程だったので大あわて。当店七七年オープン。大型店の進出としてはもっとも新しいが、新風をまき起こしている。空間を十分とったスペースに専門書の展示が相当数。新刊書とともにロングものの展示が目立つ。情報の豊富さと入荷のスピードぶりを直感する。「氣付いたことを何でも話してほしい」という質問にはこのお店の向上心と熱心さをつよく印象づけられる。リアルになにわ、書店組合のリーダーであるこのお店はまた北海道の革新精神を書店経営に貫いていることでも有名。社会科学部門の比重の大きさがすぐ目につく。若く研究熱心な幹部（女性が多い）から最近の読者の読書傾向をつぶさに聞く、出版物の普及を量で見がちな版元の営業マンにとっては、読者との接点にあつて日々修得する生きた傾向（質）は非常に参考になる。富貴堂書店、西武百貨店の広大なフロアーにこげ茶のトーンを配した落

ちついた雰囲気。デパートのもつ集客力を書籍に結びつけて売上の伸びもよいと伺う。丸善札幌支店、専門書が看板のこのお店は玄人向けの品揃え。お客もどことなく他と違うなという感じがする。和書のスペースがそれほど広くないのに売上カードの集計でトップクラスを確保するのは強力な外商部門との提携の結果と聞く。

紀伊国屋書店、大通店と地下街店に分割して専門書読者の吸収を計って三年。定着してきた。学校によい当店は道内の私立大学のレベルアップ（嬉しいことだ）もあつて、専門書は年々二ケタの伸長率。全国チェーン店での販売のノウハウが地域の実情に即して展開できるのも強みだ。なにわ書店本店も見せていただいで、この日半日で六店舗見学、三書店で懇談会。昼間の疲れは夜の北海道料理で見事に解消。

翌二六日。やや肌寒いがからっとした空気を切つて北大生協に向かう。ポプラ並木を歩いてみたかったが時間の関係で裏口から入る。東大生協に次ぐ書籍供給を誇る当生協は、また北海道地区大学生協のセンターとしても活躍している。ここでは外売の組織がす

すみ、相当の比重を占めていることも特徴だ。大学構内に自前の会館を所有しているのをみても安定感が伺える。三省堂書店、分類の三省堂という異名を聞くようにテーマをこなした分類展示、複数個所展示はピカ一の感じを受ける。店側としては、デパート立地の関係で「目的買いの専門書と衝動買いの一般書との分離と統一が非常にむずかしい」と言われていたが、店舗の演出はやはり優れている。駅前地区の商圏化が進み、将来性も期待できるといふ。

北海道は民力五、書籍の全国占有率は三、四と言われる。また道内人口の三割が札幌に集中し、そのなかで有力書店が競合している。一部には書店界の飽和状態を言う人もあるが、そうでもないとも言えそうだ。詳しく論拠をあげられないが、取次店の大型化と供給力の増大。文化情報の迅速化と文化意識の向上、それに何よりも書店の熱心さ。いろいろな宿題を持ち帰ったが、もう一度じっくり訪ねたいというのが会員社の共通の想いではなかつたらうか。

特約店の選定を終えて

■調査企画委員会

昭和四九年に発足いたしました人文会特約店制度も、特約店・取次店の皆様のご支援のもと、本年をもって六年目をむかえることになりました。特約店制度は発足以来、二年毎に「覚書」を更新させていただくことになっておりますので、本年は三回目の更改期に当たります。そこで会員各社のデータ（常備出荷冊数と最近一年間の売上げカード枚数）に基づき、特約店および準特約店を選定させていただきますました。

選定の基準は前回五三年と同じく、左記の基準によりました。

- (1) 特約店については、(イ)会員二〇社中一二社以上と常備契約をし、(ロ)会員社の人

文圖書を一〇〇〇冊以上展示し、(ウ)年間三〇〇〇冊以上を販売されておられること。

- (2) 準特約店については、(イ)会員社二〇社中九社以上と常備契約をし、(ロ)会員社の人文圖書を七〇〇冊以上展示するか、または年間二〇〇〇冊以上販売されておられること。

この結果、本年は特約店として二二〇店、準特約店として九八店の書店様を選定させていただきましたました。それぞれの書店様の御名前前は下記のとおりです。なお、今回特記すべきことは、特約店二二〇店のうち、四四店の書店様が会員全社（二〇社）の人文圖書を常備して下さっているということです。この四四店の書店様はまた、会員全社に売上げカード

	特約店	準特約店
49年	188	
51年	190	72
53年	197	80
55年	220	98

を送付下さっており、感謝にたえません。さて、特約店制度発足以来の、特約店および準特約店の店数の推移をみますと上表のようになります。

これをみていただいて、お気付きのようになり、更改毎に特約店・準特約店の書店様数が増えていております。このことは、売れないといわれている人文圖書に愛情をそそいで下さる書店様が年々増え続けていることとであり、人文圖書の販売のためにこの会に結果した会員各社といたしましては、ご理解ある書店様に、この上ない感謝と喜びを感じている次第です。

今後とも、会員各社力を合せて、人文圖書の普及に努力いたしたいと存じておりますので、なお一層のご援助・ご協力をお願いいたします。

80年人文会特約店一覧表

(*印は準特約店)

- ▲函館 森文化堂
 ▲札幌 旭屋 三省堂 紀伊国屋書店 富貴堂
 ブックスアテネ 丸善 リーブルなにわ
 なにわ書房 北大クラーク店 *北大

教養店

- △旭川△三省堂アムス ブックス平和
- △帯広△*田村駅前店
- △北見△*福村書店
- △秋田△加賀谷書店 *三浦書店 三光堂
- △盛岡△第一書店 東山堂
- △青森△成田本店
- △弘前△今泉本店
- △福島△岩瀬コルニエ店
- △郡山△東北書店 *西武郡山店
- △仙台△アイエ本店 金港堂 高山書店 丸善 宝文堂 アイエ駅前店 *八重洲書房
- 東北大生協
- △山形△遠藤書店 八文字屋
- △千代田△*プレスセンター丸善 丸善お茶の水店 茗溪堂 三省堂 書泉G・D 書泉B・M 東京堂 ウニタ書舗 *富山房 信山社 旭屋水道橋店 明治大生協 *前田書林 *山王書房 *政文堂 法政大生協
- △中央△丸善本店 近藤書店 *教文館 旭屋銀座店 *福屋書店 八重洲ブックセン
- △港△虎ノ門書房 慶応大生協三田

- △台東△明成堂京成店
- △文京△東大生協本郷
- △目黒△八雲堂 *不二屋書店 *恭文堂 三省堂 東大生協駒場 都立大生協
- △世田谷△*京王書房 *甲文堂 近藤書店
- △新宿△紀伊国屋書店本店 三省堂新宿西口店 芳林堂高田馬場店 早稲田大生協本校 三省堂高田馬場店 敬文堂 多磨書店 *成文堂(早大) *早稲田大生協文学部
- △江東△*新泉堂亀戸店
- △品川△*明屋
- △大田△栄松堂 *ヤマト書房西館
- △渋谷△青山学院大購売部 三省堂 *国学院大生協 大盛堂 紀伊国屋書店 *紀伊国屋書店笹塚店 旭屋
- △中野△明屋
- △杉並△*ブックセンター荻窪 *積文館荻窪店 *ブックセラール西荻 書原 *東京女子大生協 明大生協和泉
- △豊島△*成文堂学習院店 西武ブックセンター 三省堂池袋店 旭屋池袋店 芳林堂池袋店 新栄堂
- △練馬△*ブックセラールズ桜台

- △武蔵野△弘栄堂 紀伊国屋書店
- △三鷹△第九書房
- △府中△啓文堂
- △国分寺△三成堂 *三石堂北口店
- △国立△増田書店 東西書店 *一橋大生協国立
- △小平△*一橋大生協小平
- △立川△鉄生堂 オリオン書房
- △八王寺△くまざわ書店 中大生協多摩
- △町田△久美堂 久美堂小田急店 有隣堂町田店
- △川崎△*文学堂 ブックセンター文教堂 江崎向ヶ丘店
- △横浜△ジョイナス栄松堂 有隣堂西口 神奈川大生協 慶大生協日吉店 有隣堂伊勢崎 *横浜市大生協 *横浜国大生協
- △横須賀△*平坂書房
- △厚木△有隣堂
- △小田原△*八小堂本店 伊勢治書店
- △藤沢△*西武ブックセンター 有隣堂
- △平塚△*サクラ駅前店
- △松戸△*多田屋 *辰生堂
- △市川△弘栄堂
- △船橋△*芳林堂 三省堂西船橋店 西武

ックセンター 弘栄堂 旭屋

▲拍▼ブラザ浅野

▲千葉▼ブラザ多田屋 キディランド

▲土浦▼共栄堂 *白石書店

▲桜村▼丸善筑波大会館 *丸善筑波大第一

群

▲古河▼*かもじや書店

▲水戸▼ツルヤB・C川又書店駅前店

▲宇都宮▼新屋堂 *落合ペンパ店 落合

オリオン店

▲栃木▼*大塚書店

▲大宮▼新栄堂 押田謙文堂

▲蕨▼*須原屋

▲浦和▼須原屋

▲所沢▼*ブックス芳林堂

▲高崎▼*天華堂

▲前橋▼煥乎堂 *西武ブックセンター *

アルプス書房

▲長野▼平安堂 長谷川書店 *高橋書店

▲松本▼*鶴林堂 遠兵

▲甲府▼*柳正堂

▲福井▼*ひまわり書店 *勝木書店

▲金沢▼福音館 北国書林 北国片町店 う

つのみや 金沢大生協

▲富山▼清明堂 富山大生協

▲新潟▼紀伊国屋書店 万松堂 北光社

▲沼津▼マルサン宝塚店

▲静岡▼江崎書店 吉見書店 谷島屋

▲清水▼*戸田書店

▲浜松▼谷島屋 *谷島屋名店ビル

▲豊橋▼精文館 *精文館西武店 *新曙書

房

▲刈谷▼*愛知教育大生協

▲名古屋▼三省堂名古屋店 星野書店近鉄店

丸善名古屋店 日進堂上前津店 *丸善

ブックメイツ 正文館 ちくさ正文館 池

下三洋堂 名古屋大生協南部店 *ウニタ

名古屋店 三洋堂秋中店 *日本福祉大生

協 日進堂桜山店

▲岐阜▼自由書房 大衆書房

▲四日市▼白揚

▲津▼*別所11ビル店

▲大津▼*西武ブックセンター

▲彦根▼*太田書店

▲大阪▼紀伊国屋書店梅田店 旭屋本店 旭

屋駅前店 *青泉社 *トッパンセールス

ナンパブックセンター 旭屋ナンパ店 ユ

ーゴー書店 旭屋アペノ店

▲豊中▼阪大生協石橋

▲高槻▼コーベックス高槻店

▲吹田▼関西大生協

▲東大阪▼ヒバリヤ本店 栗林本店

▲京都▼*アオキ書店 同志社大生協 立命

館大生協衣笠 リーブル京都本店 *聖文

堂 オーム社 丸善京都店 駈々堂京宝店

*ミレー書房 京都書院 葵書房 *銀林

堂 ナカニシヤ書店 京都大生協 竜谷大

生協

▲奈良▼南都書林

▲和歌山▼*宇治書店 宮井平安堂

▲神戸▼海文堂 淳久堂 日東館書林 コー

ベックス *丸善神戸支店 *漢口堂三

宮店 ユーカリ南天荘 *神戸大生協学生

会館 *南天荘阪急六甲店

▲洲本▼*成錦堂

▲姫路▼誠心堂 新興書房

▲鳥取▼富士書店本店

▲岡山▼細謹舎 丸善 紀伊国屋書店 弘栄

堂 *岡山大学共済会

▲広島▼*広島積善館 紀伊国屋書店 平和

書房 丸善 金正堂 *広文館本通店

▲米子▼*今井書店本通店

△西宮▽関西学院大生協

△松江▽今井書店 千鳥書房 *園山書店

*園山大学前店

△山口▽文栄堂 文栄堂大学前店

△高松▽宮脇書店

△徳島▽小山助学館本店 森住書店

△高知▽金高堂 高知大生協

△松山▽紀伊国屋書店 *愛媛大生協 丸三書店 *明屋大街道店

*明屋大街道店

△北九州▽金栄堂 ナガリ書店 *井筒屋八幡店 *旭屋北九州店

*旭屋北九州店

△福岡▽積文館 紀伊国屋書店 金文堂

り ぶる天神 九大生協法文科店

△久留米▽*ブックスたがみ

△佐賀▽*金華堂

△長崎▽好文堂 ステラ好文堂

△熊本▽三章文庫 *金龍堂 まるぶん 紀伊国屋 長崎書店

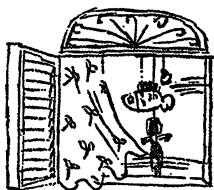
伊国屋 長崎書店

△大分▽*明屋 晃星堂

△鹿児島▽鹿児島大生協 春苑堂プラザ店

*旭屋 坂口金海堂

△沖縄▽球陽堂 *朝野書店大学前店



●人文会 野球部をセツト 旗上げ試合

場所 豊島区営グラウンド

期日 十一月十二日 午前九時～十一時

始球式には人文会代表幹事相田良雄氏(みすず書房)が登板、正常に捕手にとどく好投球が見られました。

●旭屋東京支店グループチーム(池袋・渋谷・銀座・水道橋・船橋)総監督 村上店長(池

袋)を始め敏腕、敏足の充実メンバー

●人文会メンバー

氏家(勲章)三壘 神田(春秋)二壘 阿部

(法大)投手 市川(法大)投手・遊撃 望

月(有斐)捕手 清水(東京創元)一壘 八

木田(平凡)二壘 石井(未来)一壘 後藤

(日評)遊撃 島田(晶文)右翼 菊池(筑

摩)左翼 野口(紀伊国)中堅

石井(未来)の快打と八木田(平凡)のフ

インプレーもむなしく9-3と惜敗いたしま

した。

監督は渡辺(社会思想)ですが当日欠席、

代理監督の清水(東京創元)は惜敗の責任を

感じていたもよう。

八木田助監督談 この試合で会の野球部の人

脈が見えた。平均年齢もぐっと下ったし、ま

ともな練習を重ねればいいチームになると思

う。年五試合ぐらいのスケジュールを組んで

みたい。書店さん、取次店とも野球を通じて

親睦をより深め、商売に反映したい。

連絡窓口 調査企画委員会内野球部 後藤

(日評) 肩ならしにひとつ人文会とやって

みるかと思っている人に告ぐ。試合をやって

己れを知れ。

再販売価格維持契約書の締結状況

55. 11. 20 現在

社 名	取引取回数	契約締結取回数
青 木 書 店	6	6
大 月 書 店	13	9
	残り4社については、注文扱のみで取引高も少なく、契約の必要性を感じなかった。	
紀伊國屋書店	11	11
勁 草 書 房	15	15
現 代 思 潮 社	9	7
	2社については取引額が少額のため。	
社 会 思 想 社	14	11
	新刊委託常備託口座のある取次店を中心にした。	
春 秋 社	14	14
晶 文 社	17	17
誠 信 書 房	13	13
筑 摩 書 房	14	14
東 京 創 元 社	17	17
東 京 大 学 出 版 会	14	12
	締結しなかった2社は、いずれも外国への輸出業務を主としているからです。	
日 本 評 論 社	17	13
	(1) 取引き状況が必ずしも定期的でない。 (2) 取引額が少額で、ほとんど大勢に影響がないと判断されること。	
福 村 出 版	5	5
平 凡 社	15	15
法 政 大 学 出 版 局	12	12
み す ず 書 房	12	12
未 来 社	12	12
有 斐 閣	16	16
吉 川 弘 文 館	15	15

人文会會員名簿

(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

55. 11. 20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
	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
	〃	佐々木貞次	〃	〃	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 佐々木 佐藤 安藤
 調査・企画委員会 ◎八木田 清水 萬州 後藤、福村
 ◎印は委員長

現代社会科学叢書

青年の
異議申し立て
ケニストン 二〇〇〇円

過剰化社会
ブーアステイン 九八〇円

—— 四六判カバー装

ラッド&リップセット 三四〇頁定価一七〇〇円
ひび割れた大学

— 大学知識人と政治的志向

中野秀一、柏岡靈英、木下博道訳 翻訳権所有
ベトナム反戦、公民権運動などに揺れた、激動の
60年代から70年代にかけて、アメリカ大学知識人
は何を考えたか、いかに行動してきたか。彼らの政治
的自画像を通して描く、現代アメリカ政治の実態

東京創元社

162 東京都新宿区新小川町1-16

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

子どももの恐怖

B・B・ウォルマン／作田 勉訳編 子どもにとっての恐怖心の有害さ、それをどう克服するか、親はどのように手助けをすべきかを説き、子ども心の健全な成長を願った心の育児書。 一八〇〇円

道元禅師旧蹟紀行

小倉玄照著 道元については、伝聞によるものが多く、本書は、禅師とつながりのある寺院、旧蹟などを中国の天童山も含めて丹念に訪れ、道元の目に映じたものを見つめ、思索した紀行文。 三八〇〇円

東京大学公開講座31

時間

< 主要目次 > 存在の時間と意識の時間／伊東俊太郎 古典物理学的世界像と時間／村上陽一郎 時間と空間／宮沢弘成 天文学と時間／古在由秀 地質学的過去の時間／浜田隆士 体内時計と生体のリズム／大沢仲昭 水晶腕時計／神保雄雄 時は金なり／根岸隆 時効制度／松尾浩也 小説と時間／大橋健三郎 四六判・定価1200円

UP選書

フランケル 国際関係論 (新版)
J.フランケル著／田中治男訳 1200円
社会主義社会論 その歴史と展望
藤田勇著 980円

東京大学出版会

113 文京区本郷東大構内 振替東京6-59964

筑摩書房

柳宗悦全集

近代における美意識の変革者!

第1・2回発売中

日本民藝館設立50周年記念出版
監修 日本民藝館 編輯委員
比呂志・柳宗理 ● 全著述を
集大成し、日記・書簡も収録
年代順に配列し主要主題別に
分類構成 ● 装幀 芹澤圭介
● 定価 各 4800円
図録篇 柳宗悦蒐集 民藝大鑑 全5巻 81年6月刊

著作篇
全22巻

東京神田小川町2-8 / 詳細内容見本呈

平凡社

〒102 東京都千代田区四番町4
振替・東京8-29639

人間・たべもの・文化

— 食の文化シンポジウム80 —

石毛直道編

定価1,200円

食べることを文化として考える視点は、従来の食生活研究の諸分野において、もつとも無視されてきた。本書は、人間の食の文化を考えるさい基礎となる諸問題を、小松左京、伊谷純一郎、木村修一、谷泰、中尾佐助、木村尚三郎、荻昌弘、石毛直道の各氏が、それぞれの専門分野の枠をこえて学際的に論じた、わが国における最初の試みである「食の文化シンポジウム80」の成果を一冊にまとめたものである。

日本評論社

地方の時代と自治体革新

長洲一二著

B6判 / 一六〇〇円

「地方の時代」を提唱した著者が、神奈川県政五年の実践を通じて、その理念をいかに具現化してきたか。本書は、一期目にして財政再建をなしとげ、教育行政、公書行政等に目ざましい成果をあげ、全国から注目を集める長洲県政の歩みを豊富な資料とともに跡づける。

東京新宿須賀町 / 振替東京0=16

法政大学出版局

物の体系 〈記号の消費〉

物理的消費の理論
物の消費の定価
見るとしての認識
物の号しと分析
物の号しと分析
ルカ記号の構造
ヤルカ記号の構造
ドと転換点
ポと転換点

騎行・車行の歴史

経路の歴史
解して証明する
の殺りか
り殺りか
り殺りか
り殺りか
り殺りか
り殺りか
り殺りか
り殺りか

日本社会主義運動思想史

〈Ⅱ 1923—1930〉

福本イズムの相
対化
山川イズムと福本イズムの相
対化
山川イズムと福本イズムの相
対化
山川イズムと福本イズムの相
対化

東京都港区南麻布2-8 / 振替東京6-95814

中野善達・伊東篤祐著

四六判 / 定価一三〇〇円

手話を学ぼう 短文篇

手話への関心が高まり、手話を学ぼうとする人が多くなってきた。本書はわかりやすい手引書の要望に応え、日常生活で使われる会話文を中心に、手話の形を絵で示し学ぶ際のポイントを解説した入門書。
中野・伊東・松本編
A5判 / 定価一六〇〇円

手話への招待

聴覚障害者問題入門
手話とはどんなものかを聴覚障害者だけでなく広く一般の人を対象に解説する。関心のある人必読の書。

福村出版

東京・文京
小石川1-3

電話東京
813-3981

弁証法的批評の冒険

《マルクス主義と形式》 F・ジェイムスン
 荒川幾男他訳 アドルノ、ベンヤミン、マルク
 クーゼ、ブロッホ、ルカーチ、サルトルを読み
 み直し、新たな批評の方法を構築する。3600円

英国建築物語

H・ブラウン 小野悦子訳 壮麗なカセドラル。騎士たちの城。王侯貴族の邸……。大工、石工、鍛冶屋など無名の職人たちの仕事を綴った、英国文化への楽しい入門書。1900円

毎日出版文化賞受賞

英国鉄道物語

小池滋 世界で最初に鉄道の走った国イギリスの暮しと文化を、無類の鉄道好きで知られる英文学者が書きおろす。図版多数。1200円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12
 電話 (255) 4501

伝記 萩原朔太郎

鳴岡晨著 上・下巻

詩人とは、ついに生活の敗北者であろうか？
 近代詩史上最大の思想詩人・朔太郎の壮烈な
 全生涯を、綿密な資料の蒐集と実地踏査のは
 てに、克明、正確に追跡。「故郷」「三人の
 女性をめぐる確執」など、朔太郎の内面に肉
 薄する、1200枚に及ぶ初の完璧な伝記。

上巻〈欲情〉の時代 下巻〈虚妄〉の時代

●四六判上製カバー装／各巻定価1800円

坂口安吾 — その生と死 —

新しい知識人像を求めて、安吾の激烈な反抗
 的生涯を捉え直す。 佐橋文寿著 1300円

夏目漱石

作品の徹底的解体を通して、漱石の日本的思
 考法の矛盾を抉る。 吉村善夫著 1800円

春秋社

東京都千代田区外神田2-18-6 ☎(03)255-9611

自然の観念

コリンゲウッド キリシア哲学よりホワイトヘッドに至る宇
 宙論II自然観の展開を考察。平林廉之・大沼忠弘訳 3000円

科学と西洋の世界制覇

メンデルスゾーン 西洋の優位が確立される過程を科学技術
 の歴史の中に跡づける。写真72図版23 常石敬一訳 3000円

古代文明史

2 インダス・エジプトの生活
 ホークス インダスの都市、ナイルの王国に生きた文明人の
 社会と精神世界を再現。全2冊完結。小西正捷訳 予訂300円

モードの体系

その言語表現による記号学的分析
 ロラン・バルト ファッション、モードの世界に記号学を応
 用し、その意味作用を解明した意欲作。佐藤信夫訳 3000円

東京文京本郷
 3丁目17-15

みすず書房

埴谷雄高評論集

天頂と潮汐

●B6判函入・定価一八〇〇円

◀既刊19冊▶

濠渠と風車
 鞭と獨樂
 墓銘と影繪
 巽と拍車
 垂鉛と弾機
 垂妻と蛭遊
 振子と坩堝
 彌撒と天鷹
 渦動と秤府
 兜冥
 橄欖と瑩窟
 鐘と遊星
 棺と年輪
 石蓮と海嘯
 幻視のなかの政治

凝視と密着
 架空と現実
 黙示と発端
 天啓と窮極

戦後文学創出の拠点「近
 代文学」を通して、す
 でに逝った平野謙、荒
 正人等とのかたい友情
 の記念碑として亡友に
 つらなる約半世紀に及
 ぶ思い出で埋めた文章
 を中心に収めた最新刊

東京・豊島
 駒込1-3-15

未来社 電話・代表
 (943) 6841

右遠俊郎著

46判/定価一五〇〇円

読書論ノート

新たな世界を発見し、新たな自分を創造するため！ 一冊の本とのめぐりあい、人生を変えてしまうことがある。そんな感動と出会えたら……『青春論ノート』の著者が、自らの読書体験を顧み、忘れえぬ作品の数々を味わいぶかく語りながら、なにを、いかに読むべきかを考える。人間として生きるためのもうひとつの読書案内！

青木書店

東京神田 神保町1

時間について

定価2800円

数理社会学

I 定価6000円
II 定価7000円

P.J.ズワルト/井上健 南政次訳 時間とは何か。時間は実在するか。時間の逆転は可能か。時間をめぐる様々な哲学的問題に鋭利な分析のメスを入れる。

アポリネール全集

定価6500円

鈴木信太郎 渡邊二民編 編者数年におわたる苦心の結果完成した本全集は、仏文学研究に一里程を画する業績との評価が高く、今回十年ぶりの再刊である。

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/(354)0131

流民の果て

三菱方城炭坑

織井清吾著

12月12日発売

46判/1300円

5万人をこえる史上最大の事故であった三菱方城炭坑暴発の犠牲者——坑夫とその遺児たちの記録なき鎮魂の旅を記し、富国強兵の国策とそのもとの民衆の運命を描き出す

マイホーム・ゲーム

本間義人著

大月フォーラムブックスE

46判/1300円

生存権としての住宅論

グラムシへの旅

島田豊著

大月フォーラムブックスE

46判/1300円

現代イタリア紀行

東京都文京区本郷2-11-9/電話03(813)4651(代表)

大月書店

新田博衛

詩学序説

現代美学 双書 1

小説・詩・ドラマの原理的区別を明らかにし、文芸作品を内部から体系的に理解する途を拓く。2300円≒250

服部英次郎

アウグスティヌス

思想学説全書 キリスト教史上最大の思想家の生涯と学説を、歴史的背景をふまえて解説する。1500円≒250

B・レイゾフ編

ドストエフスキと西欧文学

川崎浹・大川隆訳 独仏の文学者達がうけたドスト文学の影響の種々相を作品の中に探る。2000円≒250

東京文京 後楽2-23 勁草書房 振替東京 5-175253

非売品