

# 人文会 ニュース

## 業務用

〈座談会〉

書店からの提言

1

旭屋書店(東京本部)	田辺 聰
紀伊国屋書店(東京本店)	最上千恵子
弘栄堂書店(吉祥寺店)	小用 茂夫
三省堂書店(神田本店)	鈴木 明人
西武 B・C(池袋店)	山西 正夫
司会	小林 一博

就任挨拶

代表幹事 相田良雄 19

書記報告

書記局 鈴木 弘 19

万歩の道も一歩から

販売委員長 神田 治 20

普及、販売に向けて

調査・企画委員長 清水純孝 20

現状打開をめざして

弘報委員長 菊池明郎 21

野球報告

後藤光行 22

後記

22

新年度会員社名簿

23

'81.6

31

古典文庫

八軒長屋

村上浪六著 1800円  
明治末期東京庶民群像の哀歓を綴る村上浪六の傑作風俗小説

塵塚談・俗事百工起源

小川颯道／宮川政運著 1600円  
江戸市井見聞談と庶民生活文化の起源を綴る文化年間の評判作

浦島子伝

重松明久著 1800円  
群書類伝本など、諸浦島伝を流麗な古代俳調によって開示する

最暗黒の東京

松原岩五郎著 1200円  
日本資本主義初期の貧民街探訪記。ルポルターージュの先駆作。

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

●文化人類学叢書●

象徴と社会

V・ターナー／梶原景昭訳 巡礼、殉教、カーニバル、ヒッピー等のさまざまな社会的行為の中に、シンボルと社会のダイナミズムを探る ■二八〇〇円

千年王国と未開社会

P・ウィスレイ／吉田正紀訳 近代欧米文化との接触が未開社会にもたらした大規模な宗教運動と社会変化を考察し、未開と文明を考え直す ■三二〇〇円

文化とコミュニケーション

E・リーチ／青木保、宮坂敬造訳 服装、色彩、料理等の日常的なものを題材に構造人類学の思想と手法を説き、暮らしを見直す視点を提供する ■一八〇〇円

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3 / (354) 0131

社会思想社

東京文京本郷1-25・電03-813-8101

実験都市

片寄俊秀著

●千里ニュータウンはいかに造られたか

千里ニュータウンは日本でつくられた最初の大規模な計画都市・実験都市であった。そのために当時の都市計画関係の最高の学問と研究が投入された。本書はニュータウン開発の渦の中にとび込んだ著者が、今後の都市建設に多くの示唆と貴重な教訓を明らかにする。 ●定価一六〇〇円

子どもをダメにした親たち 深沢道子著

●普通のママの家庭に日常的に果食う現代の病根をさぐる ■1250円

「王様は裸」の論理

現代を考える25章

武谷三男著 討論・高橋昇／岡村春彦 王様は裸だと見抜く論理と主体性を以て激動の現代を考える為。一八〇〇円 千250

国家の本質と起源

滝村隆一著 モルガン・エンゲルス国家論の批判・解体を通して、空白のへアジア的の国家論を構築する。二五〇〇円 千300

パースの記号学

米盛裕二著 人間の認識と思考を「記号過程」と捉えた記号学の先駆者パースの全構想を初めて紹介する。二一〇〇円 千250

石川啄木

米田利昭著 「無名青年の群」の一人としての視点から、多くの啄木偶像化に抗した意欲的評論。二〇〇〇円 千250

東京文京 勁草書房 振替東京 後楽2-23 5-175253

座談会

# 書店からの提言

昨年来、「硬派」出版社の経営状態に関するニュースがひとしきり伝えられた。その硬派出版—学術・専門書出版の中でも、人文書出版をとりまく環境がことのほかきびしい。医学書・工学書など自然科学書の分野は、各出版社の努力もさることながら、読者層は固い。人文書関係でも法学書は比較的安定感をもっているといえる。その他の人文書関係の出版状況が困難である。この認識はおおむね一致していると思われる。人文会は、右の情勢認識に立って、前号では、編集者の方々にお集りを願ひ「人文書を創る側から」のお話をいただいた。今回は、前回の発言を受けて、人文書を買っている書店の担当者へ人文書を取り巻く問題を指摘していただいた。

(人文会弘報委員会)

出席書店(順不同)

旭屋書店(東京本館)

田辺 聰

紀伊国屋書店(東京本店)

最上千恵子

弘栄堂書店(吉祥寺店)

小用 茂夫

三省堂書店(稲田本店)

鈴木 明人

西武ブックセンター(池袋店)

山西 正夫

司会

小林 一博

分でお話をお願いしたいと思ひます。

人文書出版に関する問題をみていきますと、本音を出し切つて議論しないと解決できないところに来ていると考えます。

まず、「人文会ニュース三〇号」をごらん

語っていた多くの狙いです。

前回の編集者のお話は、新聞各紙に注目されましたが、司会の力不足もありまして、本音を十分に出し尽くすことができなかつたと感じております。本日は、ぜひ本音の部

司会 人文書が売れないと言われています。この座談会のシリーズでは、売れないといわれている人文書の問題はほんとうはどこにあるのか、読者の側か、出版社側か、あるいは売り手の側にあるのか、その辺を本音で

になった感想をおきかせ下さい。

### 人文会は変ってきた

**E** 読ませていただいで感じたことは、人文会が変ってきたなア、と強烈な印象がありました。これが本音とすれば素晴らしいと思いますけれど、ここまで反省をされると、もう喧嘩にならない(笑)。書店に対して、もっと売らないと困るじゃないか、とでも注文があれば、反論があつて、その激論の中で新しい途が拓けてくる、と思つたのですが、「全くわたくしどもが悪い、新しい方法を考えないと……」といわれますと、書店としていうことがない。それが一つ。

それと、版元さんに非常に迷いがある、という感じですね。医学書の版元さんと、素人さんは読んで頂かなくて結構です、とはつきりした態度があります。一般書の場合は、版元さんが、売るためには何でもします、売れるんだつたらどんな支援でも書店にします、教えてほしい、と。態度が非常にはつきりしていますね。その中で、人文書関係の版元さんだけが迷っていられる。

出版社自身が迷うと、われわれ(書店)と

してはどうすればいいんですか、という形になってくるんですね。だから、版元さんが、こういう方向で行くんだ、とはつきりしてもらうことが必要ですね。こうすれば絶対売れるんだ、こういう形で売ってほしい、売るためには何でもする——こうした姿勢があればスペースもって期待に応えて売りたい。

もう一つ。出版は、著者と編集者の共同作業である、ということがよくわかるのですが、売るのは、出版社と書店の共同作業であるとの考えが欠けていて、全部、著者の方に顔が向いている。書店の方に向いていない。そう感じましたね。

**B** 個人的に興味があつたのは、人文会の会員社の中に会員外の朝日出版社の編集長が入っていたので、内容的というか、質的な問題が展開されているのかなア、と思つていました。それがなかったのちよつと残念に思いました。

それを別にすると、編集者が、予想外に書店の現状をわかつていただいていると知って嬉しかったですね。それと読者の変化を社会の状況の中で、把えてほしかった、その辺が欠けていると感じました。

創る側は、すぐ「読者」となるわけですが、その読者の背景にある社会状況の変化を、ベテランの編集者の方々なら読んでいて、その辺で本音を出してほしかったなアと思いました。

司会 Dさんはどうでしょうか。

**D** 書店の現状をよく分つているなア、と思いました。売れる本として装幀とタイトルと良書の三点をあげられていた。良書とは何かがよくわからないんですが、今、同じような内容とかタイトルで同じような本ばかり出てくるんで、選ぶ側は、何が良書なのか、選ぶのが難しくなつてきているんじゃないかと思えますね。

本はどうも読者の立場からでなく、編集の立場から出されているなアと感じます。

### 反省は本音？

**A** 私も、編集の方が自分たち創る方に問題があると、一方的に反省されているのを見ますと、ほんとうに、これが本音なのかなア——と、感じがなくはない。(笑)

自然科学—医学の分野や法経書の分野は、非常にお客さんにアピールがしやすい。とこ

ろが人文書はその点難しい。書店の側で棚の構成を考えますときに、この本ほどの棚に入れば読者に受け容れられるのか、と、迷うことがあります。焦点がはっきりしないようなところがありますね。

三〇号にありますように、役者(書き手)がない、あるいは読者の側に、六〇年代、七〇年代のような熱っぽさが無い、ということがありますが、どうも捉えどころがないという感じがします。

司会 悪いのは自分たちだ、編集者が悪いのだというのは、ある意味で本音だと思えます。その自覚がないと困ると思えますが、流通の問題に絞ったときも、悪いのは自分たちで、書店は決して悪くないというのをきくと本当かいなア、と思えます。普段は、編集者たちの流通に対する不満をもっときいていくわけですから、それが表に出ていない、との感じはもっています。

硬派の本は我慢しなければいけない、コミックを中心とした大量販売の本とは一緒にできない、との反省はあるわけですが、さっき、Bさんがおっしゃったように、社会状況の変化がある。読者が変わったとよくいうが、

読者がひとりで変わったのではなく、社会の大きな流れの中で変わってきているのだから、それをどのようにとらえているのかききたい。

東大出版会の石井さんが、「UP」の編集後記「学術出版」で、学生の本離れではなく「硬い」出版社の学生離れに問題があるのではないか、との大学生協書籍部担当者の批判に耳を傾けなければならぬまい、と書いています。が、出版社の社会状況に対する認識が十分、あるいは読者の変化に対する認識が十分でなくて読者にあつた本を創る努力が欠けているんじゃないか、といえると思えます。

人文書を販売されている立場からみていて、人文書出版社と、読者との間に隙間があるんじゃないか、との感じはありませんか。C 読後感でいえば、こんな本どうやって売るんだ、といたい本、編集者の思いあがりを感じる本に、時々接します。しかし、三〇号の座談会では皆様謙虚なので、どうしたもんだらうと思ってしまうわけです。

その点では二七号の覆面座談会「書店を考える」の方が、接点としては近かった。出版社の方が店にみえるときは非常にニコニコし

ているのに、二七号では随分きびしい批判をしておられた。

司会 前の座談会は、書店の方がごらんになってちょっと懺悔無礼、と感じられたところがあるかと思えます。しかし、自分たちが悪いというのは決して嘘じゃないんです。勝手なことばかりはいえない、と感じていることは事実です。ただ、嘘ではないけれど、それだけじゃないはずだ、との感じはあるわけです。

#### 編集者は自信喪失

C 編集者に自信の喪失があるんじゃないですか。自分の創っている本が読者から離れているんじゃないか、との不安感があらわれている。模索しているが方向が見つからない、とところがあるんじゃないかと思いましたね。

マルクス、フロイトの漫画化について、技術の問題では読者を獲得できない、との考えがありました。が、ぼくは読んでみて、捉えどころがうまい漫画家だと思いました。

版元の方にきいたんですが、読者のために参考文献の紹介をしていますが、店で結構硬

い本が売れてきた、ということがあります。調べてみたら、参考文献としてあげられたせいらしいとわかったそうです。

その本の評価はともかくとして、とつつきにくい本が読まれる呼び水にはなったのじゃないかと思えますね。

「評伝マルクス」という漫画も出しましたが、あれはちょっと安易にすぎる面があります。視点が低すぎる点がありますが、こういうものが売れ行きに反映しています。

硬派の出版社の人は、柔らかくすれば売れるんじゃないか、と考えがちですが、単純な柔らかさではダメな状況があります。

司会 三〇号では、書店は勉強をしていると発言されていますが、勉強している書店の立場から、人文書の読者をどのように見えますか。

B ぼくは最近驚いていることは、店にくなり、すぐに「〇〇の本はありませんか」とときく人があることです。ここ数年目立っています。

本屋では、自分でキョロキョロ棚をみて探す喜び、自分で本を見つける喜びが、本を買う一つの形でないか、と以前から思っていた

んですが、ここ数年とくに、来てすぐ大きく読者がいるんです。

二、三日前もひどい話しがありました。立派なオヤジさんが、「ジャックヤカンの本を下さい」と店員にいつているわけです。

わたしがいなくなったら、「ジャックナイフとヤカン」などという台所用の本かなんかと、間違えると思います(笑)。

ジャック・ラカンの本ですよ。雰囲気であったんですが、そんな方がいらっしやる。

とにかく、すぐにきく人が多いですね。大型店の場合探し辛くなってきたのか、単に人から紹介されたりした情報不足からなのか、その辺がよくわかりませんが、じっくり本を探すことをしなくなったんじゃないかな、と売場について感じます。

ああいう人に「エクリ III」を読んでもらっても、作った人は嬉しくないんじゃないかと思えますね(笑)。

#### 自分で本を探さない

E コンピューター検索がすすんでくると、探す能力が失なわれるでしょうね。

自分で探すことで発見の喜びもあると思

ますのにね。私の店でも、お見えになって、その本だけもらったら、すぐ出る、他の本は全く関係ない、という方がありますね。

司会 ブックフェアを発売にやりはじめたことも関係あるんじゃないですか。

フェアでは類書を揃えてやる、一種の甘やかしすぎの影響もあるのじゃないか。

B それがないとはいえないですね。競争が激しくなったの手とり足とりの影響もあるでしょうね。

ぼくは、一昔前の物質的欲望の時代から、今は、完全に知的なものへの欲望、精神的なものを求める時代になっていると思います。

三〇号で、社会状況に触れてほしかった、というのも、今の人は給料が倍になったから、飯を倍食うとは思えないわけで、今は精神的、知的な欲望を求めていることを、われわれも、創る方も認識しなければならぬのじゃないか、と思えますね。

その中で、自分で本を探さない人をどう位置づけるか、は疑問に思えます。ぼくは、人文書などは、これから売れるのじゃないかと思っているんです。いい例が、こう土地が高くなりますと、中堅のサラリーマンなど、

いままでも衝動的にビジネス書や雑誌を四、五冊買っていた人たちが、五冊が三冊になる、その分貯蓄にまわるはずですね。しかし、知的な欲望というのは減らせません。ポードリヤール読んでいた人は次の新刊も読みたくなる、ということがあると思うんです。つくる側、買う側、売る側の三つのバランスは非常に接点をみつけにくい時代だとは感じますね。

**司会** 紀伊国屋書店は精神世界の本のフェアを繰り返しやっていますが、あれは非常に好評のようですね。客も若い人が多いようですね。それも大卒で、社会人になりたての人が多くようにきいていますね。

**A** Bさんがおっしゃったタイプのお客さんは法律、政治、経済書の売場に多いですね。ただ、ビジネスマンの方はそうでもないですね。

逆に、人文、社会関係書の売場では、模範的な読者がいましてね、直接すぐきいてくれる方はほとんどいらっしやいませぬね、おまえのところは大きな本屋なのに、この本を、こんな棚に入れていてダメじゃないか、とかお叱りがありますね。そんなのをみえています。

と、相当な読書力をもった方が沢山いらっしやると思いますね。われわれももっと勉強して……。

**司会** 地方と東京での書店の差を感じますか。

**A** 東京の場合、やはり客の厚さの違いを感じます。地方の支店で、新刊が出た時見込みつけて注文するでしょう。それが思うように売れませんが、東京の店では周辺の本まで売れますね。

#### 人文書も分けて考える

**B** うちの店には四〇万冊くらい置いてあるんですから、四〇万の種類のお客さんがくるはずですね。ところが人文書関係で見ますと、それなりのお客さんがみえていると思います。

ほんとうは分けられないんですが、人文書は専門書と啓蒙書に分けて考えなきゃいけないんじゃないか、と思ってるんです。

啓蒙書というのは、付和雷同的に売れる要素がある。A5判の専門書の方は売れないものと思っています。それをいかに売るか、です。

売り方が悪いのか、分類の仕方が悪いのか、と考えます。ブック・フェアをやって類書を集めて売るのか、知恵の出し方はあると思えますが。

啓蒙書の方は、出版社側の問題、宣伝のやり方、量、社会的な状況など、いろんな要素がありますので、一言に人文書がどうかとはいえない。

人文書という時、専門書と啓蒙書を一緒にしているが、分けて考える必要があるのじゃないか、と思っています。

実際に、専門書、啓蒙書に分ける場合、各社各様あって難しいですが……。ぼくはさっきいったように、現在は知的欲望の時代ですから、人文書は売れると思ってるんです。

**司会** 専門書じゃなくて……  
**B** エエ、人文系の啓蒙書……。皆さんに逆らうみたいですけど、啓蒙書は売れると思っています。

**E** 高度の学術書は、安定した読者—ポプリングしていった岩盤にガンと当る手応えがあるというんですね。だから、(人文書について)それほど気にしていません。

一般論として、編集者は読者を量的に過大

評価していますね。われわれは過少にみている。硬い本をそんなに読む人はいないんですよ、と出版社にいつていますが、そのギャップはかなりありますね。

今の大学生は、入社試験しても論文もまともには書けない、誤字、脱字が多い、学園祭でみるあの程度が、普通の大学生のレベルかなアと思うんですがね。質的な面でも編集者は高く評価しすぎているように思います。

量的にも質的にも高い読者はそんなにいないのにもかかわらず、山の頂上の部分に出版社がありましてね、そこから降りようとしないう面がありますね。もっと裾野には読者の沃野があるんですよ。

### 読者の沃野はあるか

「人文実用書」という感じの本を求める読者は沢山いるのに、出版社がその読者に応えていませんね。読者の層でいえば、二合目から九合目に読者はいるのに、不毛の地帯にしている。出版社は頂上にいる読者はばかりみて九合目以下に降りたがらない。そこに下げるのは、プレスエイジにかかわるといふ気が強いように感じますね。

質の高い読者がそう多くないことを、編集者は知っていると思うんですよ。知っていて編集者は下りてこない。もっと現実的になつてほしい。

書店の場合ですと、読者はいないだろうと思われるところに絶対出店できないですよ。億以上の金をかけて出店するんですからね。一つ失敗したら会社はドンといつてしまふ。出店する時は必死になつて状況調査をやります。通行客が一日何万人通るといふ調査だけではダメですね。本当に買う客なのか、金もつているか、調べるのが必要です。

たとえば駅の落し物の係のところに行つてどんな落し物があるか。学校に行つてどの程度勉強しているか。学校に通っている家庭と知りあいになつてどの程度勉強させているか、その辺を調べないと、本当の客の状態はわかりません。

そこまでしないと、億の金は投資できませんよ。

そういうことから、はっきり言わせてもらえば編集者は甘いといえます。

戦前と戦後を比べて、大学の数は増え、学歴は高くなりましたが、質的に高い読者はそ

れほどいないと思います。売り場においてお客さんの読書力はないと感じます。この読者の現実をみてほしいと思いますね。

たとえば、宗教の本を読むのではなくて、オカルトに興味をもつ。哲学をきわめないでコンピューター文化にすぐ飛びつく。週刊誌などの出版社が読者を牛耳つていて、本当に社会を牛耳らなければならぬ出版社が読者を掴んでいない。週刊誌などに載つているような記事がハウツーものとして本になつて出てきて、それに読者が飛びついて、現代の思潮みたいになつてしまつていふ。

別に思想、思潮はあるんですが、それは、山の頂上の部分であつて、裾野とは何の脈絡もない。その間をつなぐものがほしい、といふのがわれわれの気持ですね。

経営書の場合もつと実務的です。経営実務書が非常によく売れています。これも「簿記論」といふような、茶色のケースに入つた本ではない。大学は出ているが学力はない、しかし、今日、明日に必要なという人が飛び込んで買って買うのが、経営実用書ですね。財務諸表の見方とか、分析の仕方とかですね。この層が増えている。昔は何も読まなかつた

層がそこまできている、という感じですよ。

だから、高度な内容を持ちながら、わかりやすい本が必要だと思います。それをしたからといって、その出版社のプレステイジは絶対下ではない。

テレビでやった「コスモス」など、内容が高くて深いのを、中、高校生などが喜んで読む。ですから、学術的に高い内容をもつていて、わかりやすい表現の本がほしい。

### 学者の側にも問題が

学者の世界の問題もある、と思いますね。学者が、そんな本を書くのは墮落だとか、学問的誠実さからいって、そんな仕事は自分のやることではないとか、そんな話しを実際にききますよ。わかりやすい本を書けといってきたらその出版社と縁を切る、とかね。

出版の志というのは、本当はそこから足場を固めて、裾野の読者を開発して、その読者を引きあげて行くのが仕事だと思えますよ。混沌としていて舵取りの難しい時代には、そういう読者を一から育てて行くことが必要だと思いますね。

一般書の出版社は、テレビや映像に向って

いる読者ができるだけ、出版の世界に呼び戻したい、と努力しているのですから。その情熱が人文書の出版社にはないような気がします  
**司会** Cさんの店はレベルが高い客がいるように思いますが。

C 高い低いというのは難しい。最近では、コミックを読みながら、人文書を買う層がかなり多い。コミック自体も選んで読んでいるなア、との感じもあります。

一人の中に、同居している。分け切れない。

**司会** トップレベルというか、難しい専門書の読者と、一般啓蒙書的な本の読者の中間がないという感じがありますか。

C さっきから話のある二合目、三合目に降りてこないということなんですけど、その降り方の視点というか、状況を踏まえて降りることが必要じゃないかと思えますね。

A 朝日出版社などはその努力をしている出版社じゃないですか。訴えれば、読者も応えると思いますよ。しかし、変に迎合しているような本はダメですね。売れないですね。

B 創る側としては、あまり社会状況にあわせる、読者にあわせることをやると迎合に

なるだろう。バランスの問題がある。

Aさんがいった、レクチュアブックなどは画期的なシリーズだと思えますね。しかし、内容的には、質の凸凹、出来、不出来がありますね。この辺を今後どういう形で解消されるのか、課題だと思いますね。

もう一つは、何でもかんでも社会、読者にあわせることをやると、変なことになってくる。その辺のメリハリの問題があります。人文系の本は、版元も、編集者も何を基準として売れないといっているのか、よくわからない。教科書などに採用される類のものはこれから売れると思うんです。

もう一つは、若い人は語学に堪能になっていきますね。ですから翻訳本の類は売れる。しかし、訳者の方が、外国語はできるが日本語ができない。パリの様子を知らないとか。そんなチグハグがあって、本として質の問題があると思う。

今の学生は、ぼくらの学生の頃に比べても引き出しが多い。遊びの引き出しも三つも四つも持っている。学問の引き出しもある。女の子に関するものもある。いろんな引き出しが二〇も、三〇もある。ぼくらの時は、少なく

て、奥の深い引き出ししか持っていないなかつた。

失礼ない方しますけど、小林さんの世代は給食は米飯でしたでしょうか？ わたくしたちの時代になるとパン食の時代です。

**司会** 給食なし、欠食の時代ですよ(笑)。  
**B** その辺の変化というか、差というのは大きいでしょう。

**司会** たえば、精神世界の本を買う若い読者、大卒で社会人になったばかりの若い読者に、特徴というか一つのパターンみたいなものがありますか。

**D** 類型は全くないようです。普段入っているお客さんは学生か、専門家みたいな人が多いけど、それに比べますとフェアの時などは層が広がっているような感じます。

**司会** 類型がない、ということはある意味では広がりがあると考えていいわけでしょうね。

**D** 今は入門書というか、人文の実用書みたいなものが動いていますね。硬い本は、ある程度の部数だけは売れるなア、という感じですね。読者を広げる意味では実用書より、もうちょっと深みのある内容が必要のような

気がします。

**司会** Eさん、ビジネス書を求めるお客と人文系の啓蒙書を求める客は重なりますか。

**E** 重なりますね。なおかつ、それプラス理工書系のお客さんが人文書の啓蒙書の中にだれ込んできています。逆に天文学とか、数学でも講談社のブルーバックスなど理数系のコーナーに、人文関係の読者が入りこんできている。なぜかという、仕事で必要だということもありますし、教養がマルチチャンネルになっている。天文学にしろ理工系のおもしろい本のところに人文関係読者が入っている。理工系の人に読ませる書き方の人文書も必要ですね。大学で文科系の専門書ですよ、というような取りすませた本は全く扱にくい。

ですから、かたくなにならないで、柔軟な考え方、編集をされた方がいい様に思えます。他のジャンルに比べて、人文系の版元さんが一番頑固なんですね。一番柔らかくあるべきだと思うのに。実際面ではそんなにストイックに考えなくていいと思うんですが…

(笑)

それがすぐ志に結びついて、志の鎧を着て

しまつて身動きがつかなくなっている。柔軟に考えることは傷つくことではないし、程度が低い出版社と思われるわけではない。柔軟な発想で、それで新しい境地を切り開いて、今の危機を脱してほしい。そうすることが、現在では最もプレスエイジの高い出版社になると思つて、それを待っているんですが…。

なかなかそういう動きがみられない。この座談会シリーズに一つの兆しがみかけたような気はしますが。

**司会** 今のようなお話を出版社の方にする機会はなかつたんでしょうか。

**編集者よ店の奥に**

**E** 営業の方は書店寄りなんです。だから波長は合う。ただ、営業の方が社に戻られて、企画会議をどんな形でおこなわれているかわかりませんが、編集主導の形になってしまふのか。言ってもなかなか通らないんですよ、というのが、営業の方が書店にお見えになった時の言い方ですから。

これを言わないと売れませんよ、本当におかしくなりますよ、といっているんですけどね。一部には伝わっているはずですよ。それ

が社内での程度機能するかは別です。問題があるとするればそこですね。

編集者が書店に行っているよ、とおっしゃっていますが、それは書店の店頭を見ているだけ。もっと奥に入って、仕入担当者をつかまえて徹底的に話をしないことには……。それでないと言店人も本店のことはいわないですよ。そうでないと、お宅の本はよく売れていますよ、結構ですよ、というような言い方し加しない。

あなたのところは潰れますよ、といわせるところまで話し込まないと、本当に書店とつきあつたとはいえないでしょう。書店と本当につきあえば書店は親身になって言うと思えますよ。

この前、装幀の話も出ていますが、装幀にしても、この装幀でないといひますという話なんで、どうして定価を小さく書くんだ、書名は小さくなるんだ、というといひや、これは、さる高名なデザイナーに頼んであるんで、動かさない。ちよつとでも動かすとおりるとデザイナーに言われる……。 (笑)

売るための本じゃないのか、デザイナーに金を払うために作る本なのか、とよく言うん

ですが、依然として、売ることを考えてない本が罷り通っている。その点で非常に遅れている。

司会 Bさんはその点どうですか。

B Eさんのおっしゃる通り。人文系版元は、つくる側も、営業の人も格調を求めすぎている面があると思うんです。確かに自然科学書系の読者だからといって、人文書に興味持たないということはない。逆は比較的少ないですけど。

問題点は、人文書、社会科学、自然科学とかタテ割りにこだわりすぎているんじゃないかな、という気がします。今の状況の中で人文系か、自然科学系かわからぬような、領域のまたがっている本はいっぱい出ている。その辺の対処の仕方が各社各様ですが、何かあるんじゃないか。

私なんかもそうなんです、売る側も陳列方法など図書館十進分類法にしたがってタテ割りにやっています。余り突飛なことをやると読者が戸惑うんで、考えながらも従来の方法を踏襲しながらやっています、これから五年、十年先を考えると、タテ割りのやり方だけでなく創る側も売る側ももっと横断

的に切っていくことを意識として持たないといけないと思う。

フロムやリースマンを読んでいた人は、モリスや、ローレンスは十分読めると思うし、そういう流れで今の読者は来ていると思う。モリスやローレンスからフロムやリースマンというのはちよつと難しいかも知れませんが、タテ割りにこだわらずに、そういう流れで、創る側も売る側も考えたらいいだらうという気がします。

### 三百部ならそれなりに

A 人文書というのは結論がないわけですから。経済学ですと、五年くらい経つとその本が予言したことが当らなかつたら、編集者の目も疑われる。自然科学はもつとときびしい。人文書は結論が出ないわけですから、ほんとうに少数数でも読んで下さる読者のために三百部しか本を作らないことがあってもいいのですが……。

E だけどね、創っている人は自分たちがえらいと思つて、三百部しか創つていないと評価しているわけです。経済性の問題を考えたら誰れでも創る勇氣はないわけですね。だ

からひっそりと三百部しか創らないというならそれでいい。われわれもそのような扱いをします。出版社が小さいからといって区別しているわけじゃない、それは絶対ない。

西谷さんが「出版とは何か」でおっしゃっているように、われわれは商品の力で決めるわけですから。それを被書妄想的に考えている…。

司会 三百部しか創らない、と決めればそれで自分自身を律するべきですね。食えなくても、売れなくても文句なしとね。

E 両方欲しいから…。(笑)

司会 ちょっと話の角度をかえましょう。

人文書のお客に限らず皆さんはお客さんを大事にされていますが、お客の注文に対して書店としてどんな対応をされていますか。

お客の不満や注文を出版社に伝えても、話を通じないのは、出版社がいうことをきかないことなのか。改善の方法はないものか。

A 難しいですね。われわれのところに見えるのは営業の方ですね。営業の方には、今の読者の感じやこんな本を望んでいるのではないか、とお伝えしているんですが、営業の活発な出版社では、それが編集にフィードバ

ックされている面もあるわけです。

しかし、営業から編集へわれわれの意見が伝わらないことについては、われわれとしては対応の仕方がない。

### モニター制に一考を

E 一番効果のあるのはモニター制度でしょうね。それも編集者が出られて、少数の書店と徹底的に話し合う。それを例会にして重ねる。そうすると話も伝わる。ただ編集者の話をきいていると、愛読者カードが返ってきた、そのカードにああ書いてあった、こう書いてあった、といえます。それも一つの真実ではあるでしょうが全体像ではない。むしろ、さっき話にあったように、目指す本だけに目散という客もある、いろいろなタイプのお客があつて、とてつもないことをきかれるわけですよ。われわれがきいても、ああそういういえば、そんなテーマの本は一冊もなかった、ということがよくあるわけです。わたくしどもはそういう話を全部書き止めておいて、版元にフィードバックするようにしているのですが、相変らずの本が入ってくるだけで、版元から何もないというのが、今の状況

ですね。

返品や注文のことをいうだけでなく、モニター制度をつくってお客さんから受けた情報をきいてほしい。それが大きな宝なのに、今のところ蒸発してしまっている。一般書の場合モニター制といっている社は、どういうタイトルにしようか、装幀はそれでどうだろうか、これくらいの値段にしたいけれど、などの話が出ますよ。タイトルでも、それよりもこちらが売れますよ、と意見いたら全くその通りになって出てくる場合があります。

その場合は、書店には非常なプレッシャーがかかります。たとえば、定価でも六千円じゃないとできないといっているのに、数人で四千円じゃないと売れないという、その通りの値付で出てくる。それは絶対売らなければならぬ。そこまで話をきいていただけたら…。(笑)

版元の方にも、書店の話は理解できないということがあられるでしょうけど…。われわれから見ると敬遠されているというか、分断されてしまっているか。そんなところがありますね。

司会 Bさんね、人文書の読者にとって、

魅力ある書店とはどんな書店でしょうか。

### 個性的な店に魅力

**B** 一つは個性ある陳列している店。今確かに点数が多く、分類の難しい本が多くて、従来の感覚で並べていたらダメ。ある一定の坪数になりましたら、その店の特徴的な分類なり、陳列なりしている店が人文系読者には魅力ある店じゃないかと思えますね。総花的というか、従来の慣習でやっていたらそう魅力ないんじゃないかな。

今は学生でも、社会人でも、マルクスを読む会など読書会的なものを持っていない。ぼくらの学生のころはありましたけど。編集の人とか書店の人とかで勉強会をつくらしたら、売れる側もつくる側も勉強になるんじゃないですか。人文会の主催でもそんなのがあったら道ができる…。

編集者五人の方がおっしゃったように、書店は勉強しています。しなげりゃ売れない。

司会 いいご提案ですね。

**C** 昔は二百坪もあれば大型店でしたが、今は中堅店ですね。二百坪くらいでは、品揃えでも総花的にはできない。どこかに焦点を

合わせなければやっていけない。

読者の知的欲望、渴望がどの辺にあるのかに敏感にならざるを得ないところがあります。うちの店ではかつて現代思潮社の本など多かったのが、今はそうでなくなっている。

司会 皆さんのお店で、人文書の占めているシェアはどうですか。売場占有率と、売上金額占有率の差はどうなっていますか。

**E** 一般的にいっても、売場占有率に比べて、売上金額も利益比も低いでしょうね。それだけ、マンガや雑誌が広がっていくことになるのでしょうか。

書店の売上げが落ちてくる。何とかカバーしなければならぬ、利益を確保しなければならぬときに、勢い一般書、雑誌に比重が移っていくことになるんでしょね。

雑誌などは、華麗な展開ができるんですから。総合書店の名にかけても、これだけは人文書を確保しなければいかん、というのは、書店の「志」になってくるわけですね。

それだけに、出版社に、売り込む本でなく、売れる本をつくってほしいとお願いしているわけです。非痛な叫びはわれわれの側ですね。なんだ、ここは雑誌ばかりの店じゃな

いか、といわれるのはいやですし、人文書を十坪なり、二十坪確保してやっていくためには、それだけの商品をつくってほしいと思いますね。

### 目覚めてほしいね

書店は目貫通りの繁華街の家賃の高ところをつかっているわけですから、大変な圧迫感がある。本は回転がわるい。一方の入口の雑誌の売場はお客がぎっしり入っているのを見てみると、ほんとうに、何とか早く（人文書版元）目覚めてほしい、と思います。

版元さんの中には「志」がどうの、とこだわっていられるのを見ると、そういう時代じゃないんだ、と申上げた。

**B** うちが人文書が健闘していますが、売場坪数に比して二割減くらいですか。自然科学は半分以下ですから、大変な健闘です。

**D** 社会科学書に比べると、人文書というのは弱い。前年比でも、今年は全体的にちょっと、という感じですね。心理学だけが前年に比べてアップしている状態ですね。

**C** 確かな統計とっているわけじゃないがうちも前年比落ちていきますよ。

司会 書店は大抵、地価の高い場所に立地

している。売場に対する投資額が段々高くなっている。その高価な売場に大きなスペースをとって陳列している人文書が売れない。いろいろ書店で工夫してみても売りが伸びない。簡単に言うと人文書の売りは書店の努力だけではどうにもならないところに来てい

る。だから、版元さんよ何とかしてほしい、という気持ちになって当然だ、と思う。しかし人文書の売りがよくないから棚から除すか、となると、それはできない。書店の「志」もあるし、第一は、人文書を少なくしたら読者の評価を失ってしまう。人文書の読者はうるさい層だから発言する。そこに書店の経営上の矛盾が出てくる。そのような立場にある書店として、人文書の出版社に注文をつけてほしい。

E それは一番最初に申しました様に、版元はどちらかに、経営の方針を決めてほしいですね。「変な志」といったら(笑)叱られますが、人文書の問題は焦眉の急ですね。売れないことで、売り場の担当が責められるわけですからね。

司会 経営的観点からはそうだと思います

ね。効率が悪われる。

E これはもう編集者が悠然と構えておられる分まで全部、書店の売場担当者が被る形です(笑)。そのことを編集者は考えていたきたいですね。

しかも、読者に直接接している書店は、汲々してもやるだろうという「担保」がありませんからね。

編集者が現状を思い知るためには、ある程度経営的に圧迫されて、二進も三進もいかないで、二者択一のところまで行かないと、目覚めて頂けないんじゃないか、と、最近はやっと諦めの境地なんです。

営業担当の方は、話していると大変だとおっしゃるんですが。そういつても同じような本が出てきますので。

司会 小さい書店は別にして大きな書店になると、棚の担当者の売上げ効率に対する評価はするわけでしょう。

B うちは余りしていない。そのレベルに達していない。それをやると管理優先になるもので。極力避けるようにしています。

司会 経営者側には効率への志向はあるわけでしょう。

### 個性が出る人文書売場

B それは大変な効率主義があります。

D うちの場合は比較的効率主義じゃないかと思えます。だけど、ある程度は定められた本を置かなければならないということがあって、一〇％は担当の主体性によって充実化する。毎日何冊売れて、トータルして前年比何％か、とやっています。きょうは前年比何冊売れた、というのが励みになります。

E 人文書全体のテーマが拡散されていますね。ひと頃は天皇制とか、大学紛争の造反有理とか、国民的テーマというか、大きなテーマがあって、それについて各社がいろんな切り口をみせた出版をやって、その面では売りがよかったです。気分的にも楽だった。

今は読者がどこに居るのかわからないままで闇雲に鉄砲撃っている感じですね。もう少し国民的な話題というか、それらを易しく提供する努力をしたらいいじゃないかと思えますね。それをしないのが、いい出版社だ、と力んでいる面がありますね。(笑)

A a、b、cと三人いて、三人に売場を担当させますと、一番個性の出るのが人文書

の売場ですね。それで、数字はきびしいけれど、仕事はおもしろい。

**E** (人文書売場は) 担当者個人のクセが出ますね。

**A** また、出せないようじゃ、人文書の担当はできない。

**司会** 人文書を担当することは、書店員にも个性的というか、きびしい勉強が必要だということですね。

**A** 本人の実力が問われるわけですから。人文書は幅が広い。

**E** だけど、それを勉強する側には、教科書もないし、誰れも教えてくれない。だから学会の動き一つにしても、何々学会で今年は何々がテーマになりました、というようなことだけでも教える必要があります。

法律の担当者によく言いますが、ジュリストを読みなさい、それが出来なかつたら目次だけでも目を通しなさい、と。それをやっていたら、法曹関係の先生がおみえになっても、この店はわかっている、という程度の「目次」人間になれると。ところが、それを教えるものがない。

出版社さんは「いくら売れますか」という

だけ。取次は、モラルあげるのにはどうしたらいいか、接客はどうか、の研修をするが、結局、一番専門的な知識の習得には誰れも手をかしてやらない。だから店員は独学で勉強している。これこそ、出版社におねがしいたいですね。そういう勉強の会でもやってもらったら有難い。大学なら教科書があつて至れり尽せりて教えてもらつて、それを読んで答案書けば点が取れる。それが、社会に出て、書店に入ると全く手探りで、棚を担当させられて小突かれたり、怒られたりしながら覚えていかなければならない。

#### マニュアル出来ないか

お客さんで、それと思しき先生がお目えになつたら、棚の揃え方まで根掘り葉掘りきいています。それが積重つての勉強です。

「人文会ニュース」なども毎年同じように思うけど、読むのは新入社員ですから、われわれからみたらマンネリと思つて(笑)も、新入社員には非常に新鮮なんです。それが必要ですね。小学校でも中学校でも、毎年同じことを教えているわけですから。

業界の中でまずそれをやってくれば、

「あなたは婦人ものの担当になってよかつたわネ」というのがなくなる。今のところ人文書とか理工書任されたら、学校で飽々していたのにまたか、とガツカリ。(笑)

**司会** 人文会で書店担当のマニュアル作りを考えたことはないですか。

いままではコマーションシャルが優先してしまつたからね。だからきょうは大変いいお話いただいた。

**D** 「日本書籍総目録」が書名別、著者別になつていますが、担当者がどの棚に入れていいかわからない本が多くなつていきますから、ジャンル別目録があると、凄く助かると思います。人文書だけの目録はありますが、あれだけでは全然不十分です。

**司会** 目録について、具体的な細かい注文出せますか。きょうでなくてでもいいですが、出せるようだったら、それを人文会にぶつけて、会として検討してもらおう。売り場の担当者の希望を加味した目録づくりが出来れば大変有効だと思いますね。さっきEさんがいった勉強の手がかりになりますね。

**D** ごく簡単なテキストのようなものでもできれば…。

**E** 今が大学の学部だてに一応準じているわけですが、多様化、学際化したため実社会で一番被害を受けているのは書店ですね。

お客さんが見えるから学部だてに準じて並べなければいけないけれど、それだけでは売上げがあげられない。お客さんはうるうるなざる。実社会に合わせてある程度組みかえるわけですけど。書店での分類表示は難しい。

**C** そういう本、何処においていいかわからない本は、返品しようか(笑)、となるわけですが、そういう本を何処におくかが、書店の個性化につながる。

先程、タテ割りではなくヨコのつながりに、と話がありました、その関係の媒介になるのが、そのような本じゃないか。人文、社会科学の領域を超えるような本、越境をうながすような本は魅力あふれた本だと思いますけどね。

そんな本が集って、本自身の居処を要求するようになる——常設棚になった精神世界の本のような分類方法は今までなかったわけですよ。

**B** 人文書はどの棚に入れても間違い、どの棚に入れても正しい(笑)だから、担当の

個性が出る。その意味では分類についてはどの店も一言あるはず。人文書販売の効率をあげることに繋がると思うんですけど。販売力あげるためには……。版元さんが二〇社で参考の目録つくられるのも結構。三省堂さんなどは独自でつくられるのも結構。それを生かすかどうかはその店の力による。ですから、そういうものがあってもいい。

#### 癖のある書店づくりを

**E** 書店の分類方法にはそれぞれ癖がありますね。その癖をお客さんが呑み込まれて、目を付むっていてもその棚に行けるようになると他店には行けなくなる。どこにも入っていない本も、見当つけて探すと、そこにある状態になると他の書店は不自由。

客が書店を定めてくれる。  
わたくしどもが古いバラックの書店の近くに本店を新築した時、小さい、古い店からお客さんが離れない。最初に離れたのは学生客。あっちが奇麗だからあっちへ行こう、と。学参の売場まで来ていて、こと違う(笑)、ビルの方に行こう。その担当者は口惜しがるわけ(笑)。そんなことがありました。

汚い店なのに、人文書や、理工の専門書のお客さんは離れなかった。不思議ですね。  
**司会** 先程、人文書担当者のマニュアルがない、との話がありました、担当者の教育はどうしていますか。

**B** ぼくは競馬の予想屋になれ、といっています。新刊書が出た時に、自分の店で何冊売れるか、必ずヨメと。それで違った時は何故違ったのか、五冊予想して五十冊の時はどうしてなのか、出版社にきけ、客にきけ。その誤差のデータを自分の中に蓄積していけ、と教えています。

**司会** お客さんにきくとは。

**B** お客さんは、棚の並べ方についても、「君これは違うよ」といつてくれる。たとえば、ライト・ミルズの本を思想の棚に入れていたら、あれは社会学の棚に入れる本だよ、というわけです。社会学の棚に入れるときちょっと売れるんです。

とくに大きな店では復教展示というか、売り方の問題がある。その辺で、まだ書店側にすることがいっぱいあるだろうと思ってる。強く思っているのは、四、五年前うちが人文会のフェアをやった時、あの時は晶文社

の本は「外文」の本だと思っていた。お客さんもそう思っていた。ところが今は現代思想的な位置づけをしている。——一つの例ですがペンヤミン。この五年間くらいで、そのくらい変っている。

ところが習慣的にやっているものだから、ペンヤミンを哲学の棚にもってこれない。ポードリヤールの本がはやってるが、ペンヤミンが隣にあってもいい。本の組合わせの問題があるが、複数展示で解決できる面があるのではないか。現実には記号学の本とポードリヤールの本を並べていて売れる。

そういう意味で一つに決められない。一つにきめつけてやると売れない。だから勉強しなければいかんだらうし、情報も知らなくてはならんだらう、となる。

**司会** 人文書の出版社が書店に対して冷たいから、書店が勉強した、ということはありませんね(笑)。

**E** いささか誘導尋問的だけど、……あるでしょうね(笑)。

**司会** 人文書の出版社は口うるさいし、宣伝力はそれほどでもないし、部数もそんなに多くないし、マージンもよくない。それでも

人文書売りたい、という気持が書店側にあらわけだから……。

**B** ただ、人文書版元が他の分野の版元とは違うのは、書評などが新聞に比較的出してもらえないこと。版元が工作しなくとも、新聞や雑誌が書評や紹介をする。

**C** 論じやすい。

**E** 宣伝の面では、不十分といえばもう少しあればいいですけど、決定的なものではないですよ。というのは、読者はどこからか情報を得てくる。これは他の分野と違います。

だから、何だこんな本が出ていたのか、という客の方の特殊才能というか(笑)。

**司会** 書評の話ができましたので、それをおうかがいしたい。

### 八百長書評は困る

**C** 前に比べて書評の権威は確実に落ちていきますね。社会面などでとりあげられた時はかなり違いますが、書評自体が仲間書評、お座なりになっていて、読者がそれなりの見方をしているのではないか。書評に出たからといって書店側も余り対応しなくなつた。

**B** 書店側で書評に出る本がヨメる。とく

に人文系は。新刊出た時、これはどの新聞に出そうだと見当をつけると、その通りになる。八百長書評が多いのじゃないか(笑)と思われませんか。傷のなめ合いとか。選者によって大体傾向がヨメる。

そういう意味では新しい形の書評がそろそろ出ていいのじゃないか。個人的に思うのは、一冊の本をAが賞めたら、次の週にBさんがくさす。そうしたらCさんが出てきて、両方の見方は違うんだ、と。連続書評の形があってもいいのじゃないか。今は場がないから紹介の書評になっているけど。

書評三紙も含めて、変つた形になっていい。しかし、今の八百長書評をはずせというのは、無理みたいなところがありますね。

人文書の読者は、八百長書評やっているところはずですよ。それでもやっているのは、権威や面子の問題だらうと思えますね。

朝日なんかは、この本は来週でよ、とわかる(笑)。それを朝日は権威にしているところがありませんよ。

**司会** 人文書は書評される率は高いでしょうね。

**D** 書評に出るのが、非常に遅いことがあ

りますね。この本は絶対書評に出ると思つて抱え込んでいたのに、出そうにないから返してしまつと、返した途端に書評が出たり…。

**E** よくあることですね。

**司会** 書評が出たら、だから残しておこう。というのは担当者の判断ですか。

**D** 一カ月置く人と、一週間置く人と。

**司会** 広告についての注文はないですか。

**A** 広告がすぐ本にはね返ってくる、ということは他の分野に比べて余りないような気がしますね。

話がそれますけどね。流通に関して、人文書の版元が、なぜ申込み制に対応できないのかというのが、なが年あります。(巻21頁参照)

### 専門店化できるのか

**司会** 書店よ専門店化せよ、と業界内外に声がある。個人の意見をいうと、書店の専門店化のための、十分な条件を出版社が出してない、とぼくは思っています。マージン、情報提供の問題など出版社側に欠けている点があると思つていますが、どうですか。お客様にも専門店化の意見がありますね。

**B** すぐ専門店化に持つていこうとするか

ら問題があるので、まず金太郎館的書店を脱して、個性的な店をつくつて、その上で考えれば専門店化は実現できるだろう、と思う。今の総合書店からすぐに専門店店というのは無理でしょうけれど。

現実に専門店化している児童書、演劇書などあるから。何にしても知識がないと出来ないから、書店人がまず知識と体力つけないと。いろいろな問題に対処できない。それが八〇年代の課題でしょう。

その知識をつけるために、人文会の版元さんの助けをかりたい。そう要望もしたい。

専門店の最たるものはポルノショップ。あれが本場の専門店、あれをみると買切り、返品なしです。いろいろ問題があるが。

**C** 今の流通機構の中では専門店化は不可能だと思つますね。条件もあるし、読者の問題もある。読者の興味が多様化している中で、難しい。大型店なら、専門化している児童書店より児童書を揃えている、ということがある。

西荻窪のブラスード書店なども何の専門店かというとなかなか、あそこなどもおかしな人たちが集まる店(笑)という点

での専門店。しかし、「おかしな人」、今まで居なかつた層が実在して医学書でもない、宗教書でもないが、そういうものに興味をもつ読者がいる。

あれを見ても、今までいわれてきていた専門店は無理なのではないか、という気がしません。

**B** 何をもちて専門店というか、定義づけの問題もあるでしょう。

**司会** 神田のウニタさんは専門店ですか。

**B** いえないと思う。

**司会** 専門店化できるのは、児童書、医学書、コミック、ビニール本屋さんですか。

**E** 文庫本店もあります、専門店化しなければならぬ、とは昔から出ている発想ですが、実際、専門店化した時に、どれだけの客を抱え込めるか。人文書を買うつもりできて、雑誌買った、というような客が非常に多くて、客がマルチチャンネル化していますから。人文書はA店、他はB店、雑誌はC店で買うようなことを客はしませんからね。

フロムの「自由からの逃走」みたいに規制をしてほしい、と。何を選んでいいかわから

ないから、書評に出た本でも買うかという客もある。私の友人みたいに、こういう種類の本を欲しいと買いきて、この辺だという、これもいい、あれも読みたい、といいながら、最後は、この次にしよう、と何も買わない。(笑)。

主体性がないというか。目移りするんですね。だから権威がほしい。書評に飛びつく。

### 装幀の工夫必要

C 前に技術の問題では解消しない、ということが出ましたが、編集方針、版元の営業など技術の問題はそれほど点検されたことがないんじゃないか。技術の問題を蹴ってしまつては、転倒じゃないかと思えますね。たとえば、書店にとってスリッパは大事な

ものなんです、どんなわけがわからない本でも読者が買ったという手応えはあるのだから、スリッパに電話番号を入れるとか、細かい工夫がほしい。やつている版元もありますから。装幀の工夫もそうですが、技術の問題をやられたらどうか。

### 司会 装幀の話ができましたが…。

B ぼくは人文書は装幀で買うものじゃない

いと思つていますからそう気にならない。むしろ値段の方が気になる。

二〇 各社が格調のある本出してありますが、十年前と全く同じ装幀の版元もありますね。これは読者が変わっていますから考える余地があるんじゃないか。

A 人文書の版元は特色をお持ちですが、装幀をみた時、これは売れる本、これはダメな、と明確にわかる本がありますね。説明はできないのですが、工夫は必要だと感じますね。

D 判型もあるんじゃないか。

E 女子大生も読むんですから、華やかさがあっていい。アメリカのテキストなんか、大いに派手ですね。この辺も「志」のせいですかね(笑)。

Aさんがおっしゃっていたように、内容は非常にいいのに、惜しいなア、売りづらいなアと思う装幀の本があります。一般書の場合、それに浮身をやつすようなところがあるでしょう。なんとかして垢抜けした本、棚で目立つ本を一生懸命考えますね。その辺も、人文書版元には頑な面がありますね。

C タイトルも考えてほしい。

D 実用書はいかに目立つかが、売れ行きにかかわります。

歴史などシリーズものは装幀奇麗じゃないといやだというお客いますね。

A サントリーで今度本出しますけど、岩波にいる方が、実に洒落れた装幀されていますね(笑)。

司会 岩波では実現できないから他処でやっているのでしょうか(笑)。

人文書版元と書店の関係はサービスマン面を別にして、コミュニケーションはそう悪くない、と思えます。取次との関係はどうでしょうか。

B 取次は取次の使命に徹してほしい。基本に忠実に、頼んだらきちっと送っていたら。約束通りにやつてほしい。

C 取次の怖さを知っていますから、余り発言しない(笑)。

### 取次よ基本に忠実に

B 取次もそうですし、版元さんもわれわれも、もう一度基本に忠実にやること。ことに両方みられる取次さんは基本をしつかりしてほしい。

**D** (取次の) 現場の人が本をよく知っていれば入荷が早い。パターン配本なので、ちょっと困っている面がありますが。

**E** とくにありません。人文会さんの版元とは、取次の頭越しにやらせてもらっていますから。他の分野は、取次に頼っていますけど。

**司会** ブック・フェアについてはいかがですか。

**B** ブック・フェアは読者との接近という意味で。また類書の奥行きをお客さんに見てもらえます。やりすぎるといけませんけれど(笑)

**A** 担当の者が勉強して膨らんでくるものがあります。それを打ち出したフェアは成功しますね。最近の読者には、書店から訴えかけをやりませんとね。研究の余地はある。

**E** 読者が馴れてきましたね。パネルがあっても横目でみて通りすぎる。サイン会なんかでも、すぐ傍を素通する。ハラハラしますよ。昔は自分の興味のない本でも、サイン会を見守ってくれたんですけど。

ブックフェアも年に何回か渾身の力をふりしぼってやるのは成功します。

**司会** 時間がなくなりましたので、これからの人文書販売をどうしていくか一言ずつきかせて下さい。

**A** 人文書は担当者が勉強して感性を磨いてお客様に訴えていくほかない、と思います。

**D** そうですね。もっと勉強しなければいけないア、と思いますね。

「現代人の一〇〇選」みたいなコーナーは好評ですから、その辺で読者にアピールするような工夫をしていきたい。

**B** 人文書売るには、分類の問題を大いに論議しなければいけない。Aさんがおっしゃったように、担当者の感性を磨かなければいけないだろうし、それから事前注文制の問題は、版元さんに書店を信用してもらわなければできない(笑)。不自信があると思う。

**C** 三〇号で編集者の方が、書店勉強しているといわれましたが、それほどはしていない。分類の問題とかいろいろあるんですが、版元の営業にしても、ここで話されたような認識は結構あるんじゃないか。あるんだけど何故できないか。それは版元さんにも個別な体質がある。できない問題についてこれから

は各論的にやっていかねばダメだと思えます。

書店の中でも、人が少なくなったり、パートに依存せざるを得ない、内部的な条件の悪化がありますから書店自身も独自に考えなければいけないだろうし。具体的にどんな勉強したらいいのか。手前勝手なところがあるけれど、逆にいえば、本屋はこうなんだという面を出してもいいと思いますね。

お客さんも変わったし、こちら側も変わった。その辺を踏えて感性だけは敏感にしておきたい、と考えています。

**E** 人文関係の版元さんが、書店にお見えになった時の際立った特徴は、「スペースがあったら置いて下さい」。他の一般書版元は、「絶対売れるから、いい処に置いて下さい」(笑)。

**司会** 謙虚なんですな。

**E** 迷いを払拭して、編集を大改革していただきたい。これだけ世の中変ってきているのに、捉え方は戦前から変わっていない。その辺の冒険をもう少ししていただきたい。

**司会** 本日は長時間にわたって貴重なお話をありがとうございました。

就任の挨拶

代表幹事 相田 良雄

五月五日の人文会第一四回総会において、昨年にひき続き代表幹事をつとめることになりました。これまで以上に、ご支援を賜わるようお願い申し上げます。

昨年末から本年にかけて、読者の購買高は横這い乃至は減少をきたしており、実用の書ではなく教養の書である人文科学書は、非常にその影響を多くうけております。会員各社はそれぞれ読者の要求にそうべく企画しておりますが、その成果は未だしの感がございます。一つの救いとしては、百貨店協会の調査による消費の上向き傾向でございます。なんとか書籍もその上昇気流にのりたいものだと存じております。

われわれ営業マンも手をこまぬいている訳ではありません。その方策はブラック・フェアの開催であります。

昨年は東販のご協力で、人文・社会科学書

フェアを全国七会場で開催しました。本年に入っても東京・広島・金沢の三会場を設営できました。今後も東販の名古屋、日販の横浜が一〇月に予定されております。

しかし、このフェアは出版社にとって経費が売上の二・三〇％にものぼり、販売経費としては過大となり、広告費と考えなければ、今後の継続がなかなか困難となつてきております。

書店各位におかれても、このフェアを有効にご利用頂き、大学・公共図書館に対する販促、読者の動員にお力ぞえをこれまで以上にお願い申上げる次第でございます。

人文会と致しましては今後も、小売店・取次店のご要望にそうべく努力したいと存じております。

人文図書の普及に新しい風を

——第14回人文会年次総会報告——

書記局 鈴木 弘

本会第14回年次総会は、五月八日、神奈川

県箱根湯本温泉富士屋ホテルに於て、加盟二〇社から正副会員二二名が参加して開かれました。

この一年間（一九八〇、六一—一九八一、五）は、東京に始まった、「人文社会科学書フェア」が札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、福岡、広島、金沢へと各地へ展開し、「専門書と読者の出会い」は画期的に拡がりました。会から見たそれは、売上げ、費用面等で現状では手放しで喜べる状況ではありませんが、新しい市場の開拓と販売方法の探究、業界での前向きな取り組み姿勢として将来に期待するものであります。

一方、人文図書をめぐる出版状況はひきつづき厳しく、会創立以来の会員社である平凡社が減量経営で再出発するなど、会内部でも一種の緊張感をもって総会を迎えました。

相田代表幹事は開会挨拶のなかで、「会創立13年を経過し、昨年は業界のなかで人文会の存在をあらしめた。人文書棚の確保から開始した活動が、全人文社会科学書の大規模な販売まで発展したのは隔世の感がある。今は

状況がわるいが、必ずいい時がくる。読者と結びついた活動を地道に展開しよう」と呼びかけた。総会は、平凡社の担当会員として、そのユニークな活躍ぶりで会の名声を高めた八木田三郎氏（平凡社を四月退職）に心からの感謝を伝え、再会を誓いあいました。

役員改選では、会長、中平千三郎氏（東大出版会）代表幹事、相田良雄氏（みすず書房）を再選。幹事では書記（山根褒氏、鈴木弘氏）、販売委員長（神田治氏）、弘報委員長（菊池明郎氏）を再選。新たに会計幹事に石井奈良彦氏（未来社）、調査、企画委員長に清水純孝氏（東京創元社）を選出しました。総会のあと、山根褒氏の問題提起、「人文社会科学書の動向と出版経営」は、会活動の方向づけを含めて、卒直な議論となりました。

### 万歩の道も一歩から

販売委員長 神田 治

専門書籍の売れ行きは向い風のただ中にある昨今、取次店の窓口へは、一日およそ一三〇点余の新刊が運び込まれていると聞いてい

ます。そのような状況の中で、今こそ会則にある「人文科学書の普及・販売」を効率的に主体的に考え対応してゆく時と認識しています。

専門書の販売の原点となるものは、その書籍の持つ内容的魅力に帰するのではないでしょう。著者の魅力、出版元の宣伝力・販売力、書店の持つ提供力等々いろいろな要因を無視することは出来ませんが、また販売実績から伺い知る現象面を捉えたと、表面的には別の要因との判断もありますが、人間の持つ知的能力の表現・挑戦、説得力、琴線へ訴える響き、文章への感動等が一冊一冊の書籍の基盤となっています。これらの認識の下に販売を志向してゆきたいと願っています。

昨年来の専門書の展示会は読者市場を耕す絶大な効果を上げました。そこへ新しい種をまき、栄養を加える時こそ今です。この仕事は現在、私達に与えられている大きな課題です。

大型店化もさらに進み、その書店と読者のニーズに 대응すること、また専門店化という新しい芽ばえの対応も課題です。

最後にここ数年来十分に専門書市場として

の大学生協への対応は満足の出来るものではなかったと反省しています。最近の大学生協の有り方、方向は注目せざるを得ません。今後はこの課題へも最大限の感心を持って進めてゆきたいと考えています。

万歩の道も一歩からということを自覚しつつこれらの課題へとり組んでその実を味えるよう念願しています。

どうか書店各位におかれましても、忌憚らないご意見、ご注文を下さるよう、また積極的に販売活動へのご協力をお願い申し上げます。

### 普及、販売に向けて

調査・企画委員長 清水 純孝

人文会の調査・企画委員会は昨年発足しました。丁度、昨年は特約店の二年毎の更改時期にあたりましたので、その選定作業を行い、又、取次店、書店の方々からご好評をいただいた人文図書を担当者名簿を作成しましたが、これは早速「人文会ニュース」の効果的な配布に役立ちました。今後は更に活用の

幅を拡げて人文図書ご担当者とのコミュニケーションを一層深めてゆきたいと願っております。

今年の特約店制のメリットを高める方策や、読者開拓の効果的PR方法、図書館、大学研究室等への諸問題、又市場の調査、情報の収集等を各委員の協力をえながら追求し、会の本来の目的である人文図書の普及、販売に向けて努力してゆきたいと思っています。

取次店、書店各位の積極的なご意見、ご希望などを是非おきかせ下さい。

又、今春、東販が主催し、四団体連絡協議会（人文会、法経会、経営書出版研究会、歴史書懇話会）が協賛して行った「専門書五〇、〇〇〇点フェア」は初期の目的を達し、引続き各地でのフェアが展開されており、今後、今春もこうした試みやその他、組織の充実を計ってゆきたいと思っておりますので、何卒一層のご支援をお願い申し上げます。

尚、今後「人文会ニュース」は（三〇号掲載）の名簿の担当者宛にお送りいたしますので、担当者の方は、ご面倒でも責任をもって社内配布、回覧をお願いいたします。又、担当者変更のあった場合は直ちに人文会宛にお

知らせ下さい。

### 現状打開をめざして

弘報委員長 菊池 明郎

人文会ニュース二九号では、日本一の売場面積になった神田三省堂の特集を組んだところ関係各方面から多大な反響を呼びました。ニュースの刷り増しをしたにもかかわらずたまち品切れとなり、人文会としても大いに気をよくした次第です。清水文吉氏の適切なインタビューが、紙面をひきしめてくれたなという感じがします。

三〇号にのせた、各出版社編集長による座談会「人文書を創る側から」は前号にも増して注目を集め、朝日・毎日・読売各紙をはじめ新文化などの業界紙にも掲載されたのは記憶に新しいところです。小林一博氏の問題意識と各出席者の討論が非常にうまくかみあっている、その結果各紙から「本音が出ている」と評価されたものと思います。

三一号では、再度小林一博氏の司会で、書店人による座談会を組みました。弘報委員会

では、忌憚のない御意見を伺うことができ、充実した紙面になったと判断しておりますが、各方面からの御批判、御意見を賜りたいたいです。

今期の人文会ニュースの編集方針としては、小林一博氏をはじめとする外部の援軍も得て、更に内容のレベルアップをはかりたいと考えています。特に不況ムードが漂う昨今、書店、取次、出版社がそれぞれ本音をぶつけている、現状を打開していくことが求められているのではないのでしょうか。

わが弘報委員会には、このたび日本評論社の後藤氏という新たな人材も得ましたので、大いに期待していただきたいと思います。

16P注 申込制をとっても返品率はさがらないという版元もあります。

わたくしのところは取次によって配本の仕方が変わっている。東販はランク配本、パターン配本。日販は申込みが来た店にはそれを守って配本する。申込みがなくても日販が配本したい店にはそちらの配慮でやってくれ、と中間的な形態です。中・小取次は、申込に基いてやろう、と。しかし、その結果としての

返品率については、そう違ってこない。今のところ返品については総量規制を徹底してやるほかない。いくら注文が来ても出荷しないでしぼる。研究課題です。Aさんの疑問はわかるのですが、じゃ、こうしましょうや、と結論を出しきれない状況です。サボっているわけじゃない。それは理解していただきたいと思えます。

### 野球速報（人文会）

5月27日豊島区菅グランドにて、第二回目の東京旭屋書店連合チームとの試合が行われました。

この試合に、主審として宮川部長（鈴木書店）を招き名チャッジを披露していただきました。

村上総監督（旭屋）の始球式でプレーボール、両チームとも攻守に渡り接戦のすえ、最終回、氏家（勁草）の決勝打で5対4と勝ち越し、その裏を無得点にお押し対戦成績を一勝一敗としました。

プレーの隅々に年齢的な差が見え、若さのチームと熟年チームという印象がありました

が、しかし、この一勝はチームに大きな自信となったか？すでに来る7月12日には八重洲ブックセンターとの対戦が予定されています。書店さん、取次さんからの親睦試合を希望しております。

最後に宮川部長には、あらためてお礼を申し上げます。

（後藤）



### 後記

勢い雑誌で華やかに営業展開をしようという衝動をおさえながら、書店の「志」へたちかえって腰の重い人文書に悩む書店さんと、この内容の本はもう少し売れてもいい筈だ、という創る側の自負から出るにがいげつぷのような願望とが、不気味にすれちがっている。

本の創り方、売り方も状況の変化にいとまなければならぬのでしよう。

今回の座談会は比較的割愛はすくないけれども、会場のすごい熱気を伝えられないのが残念な思いです。出来るだけ多くの人達に読んで貰いたいと思えます。

小林氏の編集のご苦労ともども、ご多忙のところ貴重な時間をさいていただいた参加店の諸氏に厚くお礼申しあげます。

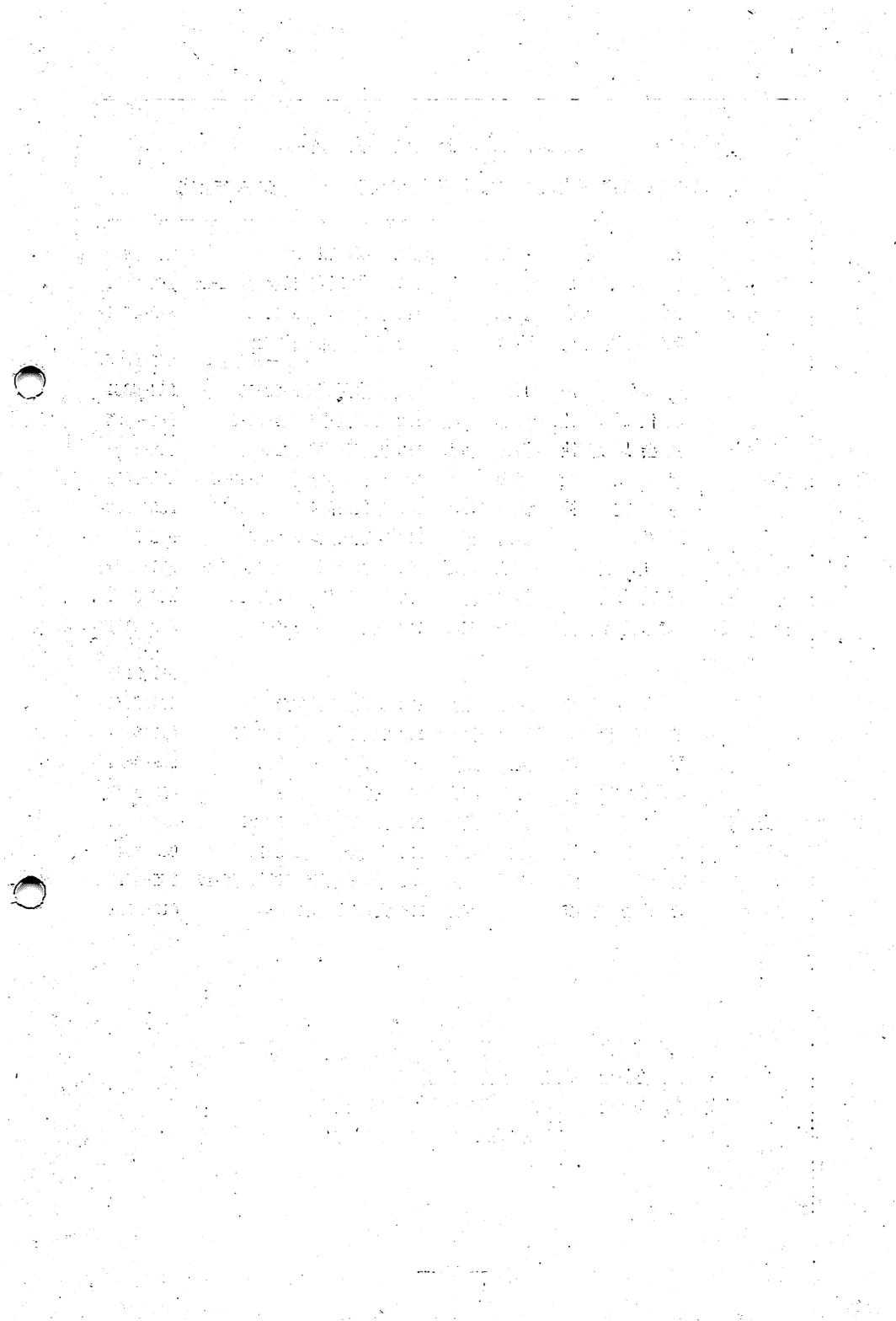
# 人文会會員名簿

(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

56. 6. 15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	814-6861
	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
幹事	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
	平凡社	丸山 正実	102	千代田区四番町4-1	265-0451
	法政大学出版局	市川 昭夫	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
幹事	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
	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 浜地 丸山 市川 竹内 氏家 野口  
 弘報委員会 ◎菊池 後藤 佐藤 安藤  
 調査・企画委員会 ◎清水 萬州 川越 福村 渡辺  
 ◎印は委員長



# 誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

老師 畢生の禪の行持と書画の研鑽による枯淡な作品の数々に丁寧な解説を付す。さらに禅画論をはじめ中国と日本の文化・芸術論、著名画家の紹介を合わせた読む美術誌である。

B5判 特製函入 定価 一〇、〇〇〇円

## 中村宗一著 正法眼蔵 主題書画

# インド洋の小さな島

《モルジブ諸島文化誌》 藤沢高治 一人の文化人類学者が、三人の若い日本人とともに南島を巡る。新鮮な発見にみちた好著。1500円

# 小さなメディアの必要

津野海太郎 ガリ版新聞や手書きの本、劇場なしの芝居や音楽……大量消費の文化を覆すための、誰でもできる方法を考える。1400円

# ユートピアンの発語訓練

小野二郎 ウィリアム・モリスの批判精神を軸に、芸術運動・労働運動・教育運動の相互的活性化のための論理を構築する。1500円

# 仮面劇とマダン劇

《韓国の民衆演劇》 梁民基・久保覚編訳 70年代韓国に、抑圧のなかで開花した民衆演劇の台本や劇評、論文をはじめて集成。1800円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12  
電話255-4501

注目のシリーズ!!

# 教育実践 の記録

全10巻

編集代表=遠藤豊吉・日高六郎・村田栄一  
あすの教育をきずくための豊かな糧——  
教育のなかに「人間」をうちたてようと  
苦闘する教師と市民の感動の記録集成。

好評発売中 ●各1600円

- ① ことば教育 編集・解説 村田栄一
- ② からだ教育 編集・解説 毛利子来
- ⑤ 教師として生きる 編集・解説 相川良子

東京神田小川町2 筑摩書房 振替東京6-4123  
☎03(291)7651 内容見本進呈

吉本隆明著

# 増補 最後の親鸞

別冊付録・『最後の親鸞』ノート(二七〇枚)

本書は、今なお読書界に絶大な影響を与え続けているが、新たに、「浄土門」の教理を集約・完成した親鸞の名著『教行信証』の思想的固有性を徹底解明した「教理上の親鸞」80枚を増補。また、本書成立の過程を明かす「聞書・親鸞」を別冊付録にした。

●A5変型判貼箱入/予価一九〇〇円下300

東京外神田 春秋社 電話(03)  
2-18-6 255-9611

アラ  
精神と情熱とに  
関する  
八十一章

B6判 二六八頁 価一、三〇〇円

アランの思想をもっとも根底的に披瀝した哲学概論。その柔軟強剛な思考が簡明・直截な訳文に結晶した。

小林秀雄訳

口絵24頁 本文三〇二頁 価一、三〇〇円  
著者署名入限定版 価一五、〇〇〇円

ドストエフスキイの生活

小林秀雄著

口絵16頁 本文三〇四頁 価一、五〇〇円

ランボオ詩集 小林秀雄訳

口絵16頁 本文三〇四頁 価一、五〇〇円

創元選書版

東京創元社 東京新宿小川町

日本評論社

●日評選書

(既刊二〇点)

小説のなかの教師

佐野美津男

一三〇〇円

日本近代の文学作品に現れた教師たちの人間としての生き方を、その子供観を軸に時代とのかかわりのなかでとらえらるとともに、作品の読まれ方を通して人びとの教師観の変遷をたどる。混迷する今日の教育現場にあつて教育とは何かを模索する人びとのための出色の書

東京都新宿区須賀町/振替東京0=16

歴史学選書

伊藤 隆

定価一八〇〇円

昭和十年代史断章

本書は、東京大学法学部で政治学者として著名であつた矢部貞治教授の「日記」から得られる豊富な情報をもとに激動の昭和十年代史の一断面に光を当て、その全体像構築に寄与せんとして書き下された、意欲作である。(次回配本)

城戸 毅

定価一八〇〇円

マグナ・カルタの世紀

永積 昭

定価一八〇〇円

インドネシア民族意識の形成

永積 昭

定価一八〇〇円

113 文京区本郷 東京大学出版会 総合目録呈

学者の世界

四六判/上製 定価一六〇〇円

新堀通也編著 大学人の世界とは何かを示し、学問生産に関わる諸条件、日本の学者の国際的位置づけ、大学人の移動の仕方などの実態を資料をもとに分析したユニークな大学人論である。

心身障害辞典

四六判/函入 定価二八〇〇円

石部元雄・伊藤隆二・鈴木昌樹・中野善達編 心身障害をめぐる問題の解決には各方面の協力が不可欠であることを念頭におき、関係者を結果して成つたわが国の初の本格的辞典である。

●内容見本呈

福村出版 電話東京 813-3981

東京文京区小石川1-3

# 平凡社

平凡社選書 第69巻

## 山の民・川の民

—日本中世の生活と信仰—

井上鋭夫著 解説石井進  
編・解題田中圭一 定価1,600円

中世において、山の尾根や川は交通・運輸の手段としてあり、国郡や荘園・公領の境界であった。そこは修験者や金堀り、筏流し、紺掻などの生活の場であり、境界は彼らの信仰に支えられていた。現代に残された遺跡・遺物・景観・地名・絵図・伝承などを手掛かりに、現地調査に基づいて、社会経済史と宗教史を統合し、中世の世界を復元する意欲的試み。『一向一揆の研究』で知られる著者の遺稿集に、今後の研究を展望する解説70枚を付す。

## サミュエル・ジョンソン伝

ボズウェル 透徹した人間観察と言葉の記録で描く18世紀英國の文人・辞書編纂者の思考と生活。中野好之訳 定価1,800円

## 文学の記号学

R・バルト 肉声で語る、刺戟にみちた独自の記号学への誘い。コレージュ・ド・フランス開講講義。花輪光訳 予1,000円

## 折りにふれて

福音に根ざす新しい共同体への呼びかけと、思い出の人々をめぐって綴られた滋味豊かな文章。松永希久夫編 定価1,000円

## ローマの春ほか

ローマ留学三年間の日々。ローランがその母宛てに書いた、創造のカオスを秘めた二八七通の書簡。宮本・山上訳 定価1,000円

東京文京本郷  
3丁目17-15

みすず書房

## 法政大学出版局

藝能史研究会編集

## 日本芸能史・全七巻

第一巻 原始・古代

芸能とはなにか(守屋毅)、芸能史の視点(熊倉功夫・村井康彦・他)をめぐる序論を皮切りに、芸能の誕生(高取正男)、古代芸能の形成(上田正昭)、東洋的楽舞の伝来(植木行宣)、都鄙の芸能(山路興造・角田一郎)に及ぶ。考古学・民俗学の知見も吸収、日本芸能の源流を探る。序章二林屋辰三郎。●第一回配本/定価1800円

ノルベルト・エリヤス

## 宮廷社会

西欧17~18世紀の宮廷社会の実態を住居構造・礼儀作法・儀式等を通して実証的に分析。波田節夫・中埜芳之・吉田正勝訳/定価4500円

## 文明化の過程

上=赤井・中村・吉田訳/下=波田・溝辺・羽田・藤平訳/定価上=2500円・下=2800円  
東京都港区南麻布2-8-4/振替・東京6-95814

## 西谷能雄著

# 預金者の論理と心理

—出版人の銀行関係論—

小零細企業の弱者の立場から銀行における人間主体の確立を説き、出版人としての金融関係との歴史を、みずからの経験に立って率直に叙述する。

西谷能雄著

出版の二二ころ

定価一五〇〇円

西谷能雄著

出版の虚像と実像

定価二〇〇〇円

東京豊島駒込1-3の15  
振替東京七七八五  
電話 943・6841

未来社

# 有斐閣選書

幼い日々なきいた心の詩

西平直喜著（伝記にみる人間形成物語の）（伝記を資料として、人間の心の成長と人格形成を興味深く語る幼児期の「現代子育てで考」です。一七〇〇円）

子どもが世界に出会う日

西平直喜著（伝記にみる人間形成物語の）（児童期を生きたじめた子どもたちが、新しい世界との出会いを境として急成長する謎を解きます。一七〇〇円）

相手の身になって考える

上野 巖著（援助的理解の心理）（相手の身になって考えることは案外むずかしい。心のふれあう対人関係の可能性を追求した好著です。一四〇〇円）

有斐閣 東京神田神保町2-17

林 直道著

46判/定価一四〇〇円

# 百人一首の秘密

■驚異の歌織物 『百人一首』の謎の全貌が、七五〇年の星霜をへていま甦る！

言葉の魔術師・藤原定家が『百人一首』にこめた奇想天外・驚くべき構想とはなにか——中世初期、鎌倉幕府権力と亡びゆく王朝権力が織りなす陰と陽の世界、歴史と人物の様々な相貌を、大胆な推理とユニークな着想で描く異色の歴史口マン！

東京神田 青木書店 神保町1

# 大月書店

中里喜昭著

# 地方よみがえり伝説

筑豊・三池・香焼町ルポ  
人と自然の荒廃を前によみがえりの努力が開始されつつある筑豊を軸に地域の絆を探る。46判/予1300円

寿岳章子著

# 過ぎたれど去らぬ日々

わが女学生日記抄  
太平洋戦争突入前夜に綴られた女学生時代の日記から戦争と平和 読書体験などを抄録。46判/予1200円

東京都文京区本郷2-11-9/電話03(813)4651(代表)

# 吉川弘文館の新刊

広島県の考古学（郷土考古学叢書8）

松崎寿和著

日本寺院史の研究

平岡定海著

浄土宗の成立と展開（日本宗教史研究叢書）

伊藤唯真著

聖と説話の史的 research

平林盛得著

演習古文書選 荘園編下

日本歴史学会編

御家人制の研究

御家人制研究会編

江戸歳時記（江戸）道書5

宮田 登著

河内木綿史

武部善人著

東アジアにおける民俗と宗教 元興寺文化財研究所編

宮治 昭著

インド美術史

昭著

近刊 7800 3300 1200 6800 1800 6500 4800 9800 4800

東京都文京区本郷7丁目2番8号

非売品

昭和56年6月30日発行 年4回発行 第31号  
発行所 人文会 みすず荘内  
〒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)

回覧者印	回覧者印	回覧者印	回覧者印	回覧者印