
人文会 ニュース

業務用

座談会Ⅲ 取次からみた人文書

人文図書への期待と要望

東 販 関根 登
日 販 下條泰生
鈴木書店 小泉孝一
司会 小林一博…… 1
読者志向を直視せよ
小林一博…… 20

'81.9

32

大月書店

細川公夫／小笠原信之／喜多義憲著

消えたエプロン

ルポ 父子家庭

ある日突然、妻がいなくなった。男たちは仕事と子育てに疲れ、子どもは愛にゆきまどう。家庭内危機の典型ともいえる父子家庭の実像を追う。

1300円

那須賢一著

中国の選択

鄧小平外交と「四つの近代化」

西側諸国への傾斜を強める鄧小平外交。調整を重ねる「四つの近代化政策」。毛沢東死後の指導層の抗争、混乱する外交・経済の現状とゆくえを探る。1500円

東京都文京区本郷2-11-9 / 電話03(813)4651(代表)

ドクター・ジュノーの戦い

M・ジュノー／丸山幹正訳 エチオピアの毒ガスからヒロシマの原爆まで綴る国際赤十字派遣員の手記。二四〇〇円千300

女性学をつくる

女性学研究会編 女性学の意義、方法、視点をさぐり、女性学とはなにかに解答を示した入門の書。一八〇〇円千250

人間はなぜ自殺するか

加藤茂著 人間と人生をみつめ、社会学や心理学の成果を吟味、自殺という生きた現象を解明する。二〇〇〇円千250

教育は何のために

〇・ルヴール／石堂常世訳 教育をめぐる伝統と革新の問題につきソクラテスからイリッチまでを検討。二〇〇〇円千250

東京文京 後楽2-23 勁草書房 振替東京 5-175253

覚醒への戦い

〇・ウイルソン／鈴木、君島訳 「二十世紀の最も影響力のある天才的心理学者」(ウイルソン)であるブルジェフの全体像を初めて解明する。■一七〇〇円

思考のパラダイム(上) 現代のお伽話

J・フオード／本間康平、他訳 社会に関する理論と現実の溝を埋めるために、常識の世界から再検討し、パラダイムの革新を図る問題提起の書。■三二〇〇円

文化とコミュニケーション (文化人類学入門)

E・リーチ／青木、宮坂訳 様々の社会行動、儀礼行為を題材に記号論・構造分析の手法を説明し、暮らしをみつめなおすための視点を提供する。■一八〇〇円

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3/(354) 0131

古典文庫

信長記 (上・下)

小瀬甫庵撰 各1600円
「信長公記」を根幹としつつ多くの諸記事を撰述附加した信長像

備前老人物語 武功雑記

8月下旬刊 2400円
茶の湯風俗・戦国末期武士風俗の資料として最も重要な雑話集

浦島子伝

重松明久著 1800円
群書類従本など、諸浦島伝を流麗な古代倭訓によって開示する

日本古典全集 122冊 500,000円

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

人文図書への期待と要望

「人文書を考える」座談会シリーズ第三回をお届けします。人文会弘報委員会では、一段ときびしさを増している人文書の出版、販売をめぐる、第一回は「創る側から」、第二回は「売る側から」書店からの提言の発言をおねがいして問題点を指摘していただき論議を深めてまいりました。今回は、前二回のご発言を受けていただいた上での取次三社からのご発言です。

(人文会弘報委員会)

出席者(順不同)

東 販 関根 登

日 販 下條 泰生

鈴木書店 小泉 孝一

司会 小林 一博

司会 きょうは、ご案内しました通り、人文書について考える座談会シリーズの三回目です。取次の場合、何といたっても出版社、書店両方の情報が集中するところですから、それらの情報を含めて差支えない限り数字など

の裏付けもしていただいで、忌憚ないお話しをきかせていただきたいと思っています。

まず、「人文会ニュース」の第三〇号、第三一号をごらんになりましたご感想からおろかがいしたい。

B こういう類のものの中でも「人文会ニュース」は比較的よく読ませていただいておりますが、第三〇号の出版社さんの座談会、第三一号の書店さんの座談会については、きょう出席の有無にかかわりなしに、興味をも

って勉強させていただきました。

簡単に申しますと、三〇号は全体として正論だと思えます。しかも、びっくりするくらい謙虚でありがたいと思うところが沢山ありました。そのありがたさにくっついて、前向きな姿勢で協力しなければいけない、と思える発言が随処にみられました。

ですが、しからばという具体的な行動論になりませんと、三〇号の上では、時間その他の制約もあって無理だったろうとは思いますがなかつたように思います。ですから、われわれは、この座談会から何を学びとるか、何を具体策として導き出すか、をやらないとダメなんだろう、という気がしました。具体的行動を起す示唆をいただいたと解釈しているわけです。

読後感としてさらに申し上げたいのは、こうした論潮をきっかけにして、一つの目的別サークルをつくったらどうか。販売プロジェクトはよくありますが、それ以前のところでサークルをつくったらどうか。その結成と運営を適正におこなえばうまくいくのじゃないか、と思いました。

前向に協力したいが

懸念される点は、この中でも発見したんですが、ご熱心に討議していただければいいけど、一種のセクト主義を感じてくるわけですし、そのセクト主義を前提にする限り、サークルの運営も難しいのかな、という気もいたします。しかし、(人文書が)落ち込んでいます、ということも共同の敵として、読者ニーズの対応のために、競争の理論は踏まえながらも、異越が同舟しうるか(笑)、探ってみたい。

規模別、内容別グループの作り方はいろいろあると思いますが、それをやっていただければ―書店さんにはモニターみたいな性格をもつて加わっていただいてサークルを作れる。これは有効なものになると思います。

運営する場所、運営委員とか、お金とか問題があります。また永続させるためにどうしたらいいかもあります。以上のようなことを感じました。

とくに関心をもったところは、ルートの開拓、分類展示に迷いがあること。提言しえないところに来ている、そんな点は共感をもつ

て感じました。おもしろかったのは、出版社と書店に共通の言い分がありました。内容で勝負する人が半分。いや装幀や値段や、書名が大切なんだという人が半分。共通して半分ずついるのはおもしろいな、と思いました。

気になったのは、志の出版のくせに禁欲ができなくて、量産に傾きやすい。またそれを許してしまう流通制度があるんだ―最後まで読んでいて、どうかな、と思いました。それは数少ない反論したい一つでした。

書店(の座談会)は、さすが読者に一番近いところにいるだけに、われわれの知らないことまで肌でというか、ヴィヴットに捉えている、教えていただいた、ありがたかった。

どなたの発言でしたか、四〇万冊展示の大型店でありながら、昔は二〇〇坪は大型店だったが、今は大型店とはいえない、これを書店の声とするには、余りにも片寄りがあるんじゃないか、という気がします。

したがって、零細とはいえないが、地区に行くこと二〇〇坪くらいで一番店が沢山ありますから、その辺の一所懸命やるうとしているお店の声を、どっかで採らなければいけない、と思いました。

もう一つは、座談会に呼んでいない意図もわかりませんが、何よりも確実な歩みをしている大学生協の声がここにひとつも入っていない。勉強する上で、大学生協の声はきいた方がいいのじゃないか、と気になりました。

四〇万冊展示の大型店がおっしゃる専門店化は不可能だという、マルチ・チャンネルに対する答えが出ていますが、確かにその通りだと思えます。そう思いながら、その中で個性化と効率主義の壁について、手間暇一〇で、効率八だといっていますが、その実際の効率主義に挑戦する壁として、タテ割機構じやなくてヨコ割機構の空洞化しているところの展示、商品知識が必要であるとか、マニュアルができないだろうかとか、という点は、それらが、取次に対する期待度とかいいうか、要求度と裏腹な点があります。

頭越しでやった結果？

なぜかという、取次に対する要求の中で基本に忠実にやれ、使命に徹せよとありますが、全くその通りだと思います。そう思うんですが、たとえば「取次はモラルをあげるのにはどうしたらいいか、接客はどうか、の研

修はするが、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、出版社におねがいしたいですね……。」(三一号、一三ページ)。このような発言をしたあとで、「取次とは頭越しでやらせて、もらっているから」となっている。

(取次の)頭越しに書店とやっている出版社の申込み制の部数の兼合いを調べたものがあるんですが、頭越しにやった結果返品は増えているんですよ。全部ではないですが、増えているものが沢山ある。この事実がある。われわれの無知、無定見もいけないんだけど、だからといって、金銭のやりとりが実際がない、複合情報をもっていない単独の版元と頭越しに話し合いをしても実際にうまくいくのかどうか。

これらについても、先ほど提案したと同じように、書店さんとわれわれの間でも話し合いの場をもつことが必要じゃなからうか。その時は個々の立場でよろしいと思う。一つ言い忘れましたが、複合情報を形成する取次のフィルターを通してもらいたい。効率の意味における総合的判断を取次は持っているつも

りですから、これについても相談をしてもいい気があります。棚専科にならずに……。経営という地盤からのそういった対策を考えるともらいたい。そうしないと、人文書さえ売れない、(笑)とはいわれないにしても、そういう誤解で受けとられてしまうのではないかと思います。

司会 どうもありがとうございます。Cさんおねがいします。

C 今、Bさんがおっしゃったことに尽きると思えます。わたくしは両方の座談会を読ませていただきました、非常に勉強になりました。いい考え方、悩みに接したような感じがしています。

人文図書は非常に対象が広くて、掴みにくい性格もあるでしょうが、創る方も売る方も大変苦労しておられる、という感じをしみじみと受けました。とくに創る側の座談会の内容は、要するに頂上にいてなかなか裾野に降りることはできない、降りるべきか、止まるべきかというハムレット的悩みを編集の方々がお持ちになられているのじゃないだろうか、そんな印象をつよく持ったわけです。

さきほどお話しがありましたように、効率

と効果の面からいってその矛盾の解決というものを模索しておられる感じがある、と読みとりました。効率を重視すれば、何と云ってもしゃらんかなの姿勢にならざるを得ない。さりとて、読者の効果といえますか、読者に満足を与える、便益をはかる、コンビニエンスといえますか、そういうことを考えた場合には、効率と効果の調和をどの辺にとつたらいいかという現実にあたります。これは人文図書だけでなく他の図書についてもいえるかと思ひますが(人文図書の場合には)とくにその悩みが鋭く出ているという印象を強くもつたわけです。

売ることと志を陳べる

しかし、反面最近は非常にわり切った出版社もありまして、とくに土農工商的出版社いわゆる志出版社が、われわれが出すものとは不遜にも、いくら返品があつてもいいんだ、といっている文章をみて、これは人文会の出版社さんじゃないんだけど非常に疑問を感じたわけです。

加えてその文章には、「われわれの出す出版物は、非商業的出版物であつて、そういう

定義からすると……」とあつたわけですが、それなら資本主義的な取次ルートは利用しなくてもよきそうに(笑)と思つたことがあります。どうもその辺で、取次とか、売る側のことはあまり考えていないのじゃないか。

この話しは人文会の出版社ではないが、人文書を出している出版社です。やはり、売れなければどうしようもないわけですし、売れる出版物をお出しになることが、その志を陳べることになるのではないかと、思つたわけですよ。

三〇号でも、全部そうじゃないが、中にはちょっとそのようなニュアンスのある発言もあつたと思います。

売る方の書店さんの発言は非常に勉強になりました。さすがだと思ひました。まさにブローの発言でありました。率直にいつて出版社さんの発言が問題提起になつているのに対して、どちらかというと書店さんの方には問題解決のような発言があつて、わたしも救われた思ひでした。共感を憶えた部分がありました。

たとえば、マニユアルをつくるのか、あるいは編集者を加えて研修会をやつたらどう

か、とのご意見など、取次も加えていただいて具体化をやつたらどうか、と思ひました。専門店化については、日書連でもいつておりますが、日書連自体がガイドラインを出すことなく、論文募集でお茶を濁した感じがあります。ご発言の趣旨からいふと、専門店化については、否定的な意見が強いように感じられました。じゃ、一体専門店とは何か、となるわけですが……。

最近は人文書は売れなくなつた、といつていますが、確かにそのような傾向もあるかと思ひますが、将来的には人文図書は最後まで残るのではないかとの思ひを持っています。そのためには申込制の問題、返品の問題もありますが、返品も全部が全部そうじゃないわけですからもう少しよい解決の方法があるのじゃないかと思ひます。(委託制)そのものはいい制度ですから。

A お二人のお話しに尽きると思ひます。が、この座談会シリーズは本当にいい企画だと思ひています。結局はどうやって人文書売っていかか、目的はそこにあるわけで、出版社、取次、小売りが協同で問題解決を見出していかねばならない。Bさんもおっし

やっていましたけど、大学生協の意見はぜひ聞きたいし、こういう場に参加させていたいただきたい。大学生は人文書を読む層だし、生協の店舗も専門店ですから。ある生協では文庫売場を縮めてまで、専門書を増やすことをやっていますので、大学生協の意見を加えたらいいのじゃないか、と思います。

大学生協の意見もぜひ

大学生協には専門書売るための情報収集・分析販売技術にはすぐれたものがありますので、必ずや、版元さん、取次にいい参考になるのじゃないかと思えます。

読んだ感想としては、版元さんは読者が変わっていると認めている、など現実を把握している。しかし、その対応をどうやったらいいかについては模索していて、方向が掴み切れずに苦心している様子がみえました。

書店さんの方は、販売について努力もし、研究もしているわけですが、読者の変化の情報も相当蓄積されているなと思いました。

出版社は著者と編集者の協同作業といますが、これからは売り方の時代ですから売り方のところで、書店さんの最新情報を大いに

生かしたい、そこから版元さんもいい企画がなされるのじゃないか、こんなことを感じました。

司会 さきほどBさんのご発言の中で、取次は複合情報を持っているのだから利用しなけりゃ損だという意味のことがありましたが、全くその通りだと思います。大手取次もそうですし、神田村の専門取次もすぐれた多様な形の情報もっている。それをどう分析するかというノウハウはあるのでしょうか、一次情報が集まっていることは間違いないわけですね。その面からみた出版社の企画についてはどうですか。

C そうですね。われわれは人文書は教養書であると、とらえているわけですが、非常に範囲が広くて、専門書から一般書の間に入るわけですし、その境目ははっきりしていません。専門書から入門書、啓蒙書として一般書並みに扱われるものがありますね。

前の座談会に装幀の問題も出ていましたけれど、もっと売れるような装幀にしてほしい。雑誌並みにはいいかもしれませんが、少なくとも一般書並みにカラフルな、人目を引くものであっていい。

今、書店店頭は情報空間です。メディアム空間となっているわけですから、そこに人文書も棚を占めている以上、一見して人文書が存在を示すような装幀の工夫をさせていただく必要があるんじゃないか、と第一に考えます。

第二は、学生の学力も二分化してきている。児童図書でもそうです。相当な読解力がなければ読み切れない児童図書もあれば、絵本並みに読めるものもあります。学参でもそうです。厚物はある程度学力のある子どもでないと使えません。これは人文図書でも同じだと思います。

理工書出版の社長さんにおききした話ですが、かつては、東大教授が書いた本だったら無条件に売れた、ところが今は、とてどもとでも、買ってくれる人がいない。今は東大以外の先生の書いたわかりやすい専門書の方が売れているんだ、というわけです。

新しい読者の開発を

学力が二分化している時代ならば、それにあわせて専門書があっていい。入門書、啓蒙書の専門書があっていいのじゃないか。人文

図書に限らずいえることだと思えます。

それから何とないまでも、学生や限られた知識人が読むというのではなくて、もっと他の層を開発する本があつていいのじゃないか、と思えます。たとえば婦人向けの人文図書とか、独立した一ジャンルがあつていい。婦人読者は増えてきているのですから。

女の方は、いろいろなカルチュアセンターなどに参加していますが、お金をみすみすカルチュアセンターにとられることないだろうと思えます。われわれも含めてですがその点をとくに版元さんにお考えいただいたらどうだろうか。

もう一つは、図書館ルートについてわれわれを含めてですが、真剣に版元さんも取組んでいただきたいと思います。ブックフェア、目録で図書館へ働きかけてはいますが、それも限りがありますので、常時、図書館に対してどういうアプローチしていったらいいのかが、業界ぐるみでやってほしい。

児童図書ではグループで公共図書館、学校図書館向けの巡回をやっているわけですから、人文図書もそういう努力があつていい。

司会 さつき、Cさんのお話しの中で、活字

離れの中でも人文書は残るといってお話しがありました。わたくしもそう思っています。もう少し具体的に話して下さい。

C わたくしの勤ですが、最近の大きな流れをみていましてそうらしいと思えます。

たとえば語学や実用書の分野では、カセットやテレコという形に置きかえられつつある。ビジネス、経営の面では本を買っていた以上に社員教育の形でやっている。とくにマイコンなどは通信教育も含めて無数にある。そんな予算は一兆円以上です。これはわれわれにとつては驚感です。それらに出版物がじわじわ食われてきている。学参だつてそうじゃないですか。

司会 そうですね。大変な問題ですね。

C 直販で学校はめられたに荒らされてきている。このままいくと、学参は危ない。豪華本だってダイレクトメールでやる社が増えています。実用書なんかは、これからビデオディスクでカバーされる。あるいはキャブテーションシステムで掻き回される。こんな状況です。からつきつめていきますと、最後に残るのは教養書といわれる人文書じゃないか。人文書の分野はほかでカバーできないから、残ら

ざるを得ないだろう(笑)。

昔からヨーロッパでは宗教書、伝導書が本のはじまりとしてあつたわけですが、これが元に戻って、哲学、心理、宗教などは取敢されて残るのじゃないか。

司会 人文書は本の中の本ですといいますが……。

人文書は本の中の本

C ブック・イン・ボックスですね。人文書は最後の心の拠りどころである、と思えますね。ほかの媒体では代行できないものがあると力説していいですね。

A 確かに若い人の活字離れがいわれて、皆様苦心していますが、その中で人文書は最後まで残るんでしょう。しかしいま、若い人を見ていると勉強する者は非常に本を読む。勉強しないのは本を読まない。両極なんですね。

その意味では、一定量売れていくということとはありますが。ただ、それでいいかというところや、読書の予備軍に対して本を読ませる環境をつくっていく必要がある。

若い人を見ていますと根をつめて長い文章

を読むのはダメですね。忍耐、持続を要する本はダメ。簡単に読めて、一定の知識が得られる本を求めている。人文会の版元さんは、そういった読者向けのものも出していくことが必要じゃないか、と思います。また、本を読ませる環境づくりの一つとして、著者の講演会などをやってもらいたい、大学生協が各種の記念日に著者の講演会をやりますと、それは盛況なんですね。そして話をきいた著者の本を読んでみようか、と読むわけですね。地味なことですが、そういうことも必要じゃないかと思います。

司会 Bさん、人文書の総点数、版元の数はどうなっていますか。企画の傾向に特徴はありますか。

B 一応、目録作った段階でみますと一二六社、七二三点ありますね。人文図書は落込んでいますけれども、うちの場合、返品は三〇%ちょっとくらいで、特別悪いわけではない。ただ伸でははかばかしくない。朝日新聞の八月四日付の「本のうちそと」で、アメリカの出版事情の記事がありましたね。パブリッシャーズウィクリーがアメリカ出版界を分析した紹介ですが、それをみる

と、テーマ別発行点数は五〇年間に二倍だが、実用、専門書は八倍になっているとありましたが、これは、わが国の事情もそっくりだろうと思います。

そうすると、人文書は百数十社もあって、しかも強大な宣伝力があるとは思えない、志出版社なんかも入っていてやっていると、分類と展示は難しい。創る方も、送る方も、売る方も迷っている。読者も(目的の)本になかなか突き当たらないものだから、うろろろしている。やむを得ず書店に三面展示、四面展示をおねがいしてやってもらっているが、これは年中できません。

件名の分類展示を

そうなってくると、取次の発想にすぎないと思うんですが、分類・展示がマニュアルの基本にあるような気がしてしょうがない。いま皆さんがおっしゃったような形でどちらかというと熟年期志向の形になって、一方では映像志向になっていまして、今までのような分類、たとえばテ割志向、概念に基づく十進分類法では処理できないし、本と出会えなくなっている。これを何とかしなければならな

いだろう、と。

わたくしは図書館の分類などで前から注目していることは、件名が、著者の意図、何のために書いたか、で分けること。いくつも重なっている場合もあります。

熟年期の特色とするのは、いままでどういう風に違いかという、差別感の認知ということと、所有感より使用感に重きをおく形となっていて、持っただけでも使わない百科は段々淘汰される。使う一冊本にかなわないことになっている。

そうすると使用感、著者の意図とくっつくわけですね。読ませたいのだから。だから分類は著者意図別分類が、百社でも五十社でもできて、何らかの方法で電算志向の中に組み入れられる、あるいは表示される方向になってくると、ある程度解決できる。出版社の社長が書店に行って上衣脱いで、これは音楽じゃないよ文学だよと棚の差替えしなくてもよくなる。自分でわかっていることを他に伝えるには記号化するほかないと思う。

それがうまく出来れば、その時にほんとうに取次は複合情報を誘われるんですよ。今は複合情報といっても読者ニーズからいうと、片

手落ちの集計が随分あるんですね。件名で分類していくと、穴がわかってくる。

C わたしもその点は痛感しています。実はそれをきょうは申し上げたかった。

三一号を拝見しますと、担当者教育についてお客さんにきく、あるいは本自体にきく、というようなことが体験的に語られているわけですが、わたしはスリップにきけというものが持論です。KJ法じゃないですけど、スリップを小グループ、中グループ、大グループに並べてみると、自らつながりがでてくるんですよ。スリップ分類におけるKJ法の展開を研究したらどうか、と思っています。

その他に担当者教育に何があるだろうか。分類においては件名しかない、とわたしは思う。件名プラスのNDC分類だと思ふ。この組合せで分類やることが、一番望ましいと思っています。件名には、その本の内容があらわれているわけですから。

その件名は、われわれが図書館に納入するカードに載っているわけです。人文書を販売する書店さんは、その件名カードをぜひ買っていたらきたい。それによって分類をしていただいたらどうだろうか。逆にいうと、人文

会の出版社さんは、出版物の裏表紙、奥付に件名を印刷したっていいじゃないか。あるいは新刊情報という形で出す時にそれを基にしてカードをつくって、カードを人文図書に添付して一緒に書店さんにお送りすることだって考えられるですよ。

B これはある書店の棚を全部写した写真です。ダブラさないと棚のつながりがわかりませんので、多少ダブラせていますが、何故こういうことをしたかというところ、この書店は出版社別でも、十進分類法の分類でもない。人文特有の匂いというか、流れというか、カレント性というか、独自の分類です。

司会 著者別でもない？

件名は著者の意図を示す

B たまたま著者別になっている場合もありますが著者別でもない。これは件名の意図をつなげていることになるのではないかと。

それで、どういう風に違ってくるか、というところ、たとえばイラン、イラク問題が起こったとしますね。すると仮にこの辺の棚が動きそうだとか、あるいは、吉本隆明と誰れかと論争がはじまるとか、そんな場合にそれを示

す。棚が何かを物語る。人文図書はだから難しいと思うんです。

それがわからないから、取次の頭越しに出版社にきくようなことが起きる。頭越しで正鵠を射る場合もありますが、できたならば、件名なり十進分類法なり、使用目的別なりの共通ルールを作って、それをマニュアル化してそこに落着くようにしていけばいいんじゃないだろうか。

もちろんそうやっても、同工異曲はできますから全部解決はしませんよ。ですが、今みたいな見当ちがいとかが、陽の目をみなかった、というようなことはないでしょうね。

C 児童図書では、NDC分類を印刷しているんですよ。人文書の場合でもあれくらいのことではできるだろう。件名については、著者が一番よくわかっているんだから、はっきり本の表紙なり、奥付に書いていただければ便利だと思います。

B それができなければ取次で作っているカードを利用することが望ましいと思えます。さっきの棚の写真ですが、婦人、差別、福祉、朝鮮がつかっています。十進分類法ではこうなりませんよ。この書店では、件名

でやっているんですね。三一号でも編集者にきいたとか、客にきいたとかありましたが、きいたことを記号化するのが情報化時代だと思いますね。ですから何らかの方法で記号化できないだろうか。名人芸は無理ですよ。

ぼくらは零点をなしにして五〇点にしたいと思っている。五〇点にするには当らずといえども遠からずの程度にはしたい。

今はなくなりませんが、昔は、「柑橘類の栽培法」の本を北海道に送ったりしましたよ。

司会 話をきいただけでは情報とはいえないせんものね。

B 売るために意図され、仕組まれた情報形成は何か。そのポイントを握っているのは件名などを中心にしたテーマ別、著者意図別というか、読者ニーズ別とかそういう分類でしょう。それがもうちょっと的確になってくると、キャリア一〇年と一年の差がなくなってしまうのじゃないかなア。

C 件名とかで一番精通されているのは、図書館の先生ですね。関西の大学の図書館の先生が件名とNDCによる分類、内容検索を考えておられる。

司会 件名は各取次で独自なものですか。
C、B いやいや共通ルールです。

B 人間が分類するわけですから、AさんとBさんでは、人によって違う場合がありますけど……近いですよ。

C しかし、ルールブックがあって、共通しています。

司会 取次によって狂いはないですか。

分類は奥深い

B、C そう狂いはない。

B たとえばですね、913・6という文庫があるでしょう。日本文学だと全部913・6ですよ。その6以下を四桁、五桁いくら掘り下げてみても同じになってしまう。

前にジェームス・ジョイスの「猫と悪魔」を小学館が出された時、ジョイスだから翻訳ものだ、話は童話だ、訳者は旧かな遣いの丸谷才一さんだと、じゃこれは言語学だと、そんな分かれ方でしてね、書店では議論沸騰してついに四面展示して、結果として売れ行きは全部同じだった。だけど不思議なことに三ヶ月経ったら、もともと童話くさい句のところからそこに落ちてきて、読者はそこ

だけながく続いたそうですよ。

だから当初はかなり広い広角レンズなんだよ。ながくつづく間に定着して元の姿に落ち着くかもしれない。当初はそういう意味からいうとね、生活感覚分類というか、もう一つ奥があることはある。だがそれはもう一歩進んだ段階でやることだろう。とりあえずはその前までいこうじゃないか、と。そうするとこれはおもしろいと思うんですよ。件名も二つ以上とっている。分類は一つしかないけど、件名は二つも三つもとっているのだから。

司会 件名は出版社から来るわけではないでしょう。

C いや違う。取次がルールブックによって作るわけです。

司会 出版社に対して件名をつけるよう要求はしないのですか。取次から。

C それは別の観点があってしていない。
B だけどね、われわれが委員やっている総合情報を検討する会では、それは好むと好まざるにかかわらずインプットするファクターとしてある。

C 「これから出る本」には内容が入っていますね。ところがその内容を読みますと宣

伝真が強くて、そんなものは内容とは見ていない。もう少し伝真を抜いて、一定のルールによって内容とアブストラクトをはっきり定義づけて、それによる内容のダイジェストをやっていたらどうか。

B そうそう。

C そうすると目ずと件名が浮びあがってくるんですよ。件名をわれわれは重要視しているんです。それが図書館に入れるカードの件名ですね。

司会 それじゃ、取扱マージン制の返品問題よりも、件名を先に行くと返品が減ることにならないですか。

B 件名がしっかりして、しかるべき棚に入っていれば、少なくとも本と読者の出会いの中で、一番近い道をとることは間違いないですよ。それでも売れない本はあると思いますよ。だけれど結果論からいくのではなくて道程・工程を大事にしたい。それで詰めていってどこが悪いのかを見つけて改善する。それが改善の手がかりだね。こうすれば売れる、売れますよ、というところから逆算されてしまおうと、ちょっと。

C 関連しますけどね。今度分類コードは

つけていただくことになっていきますね。

分類コードがあれば少なくとも出版社が意図した分類はそこに出るわけですからね。その分類で並べても結構ですよ。分類しようと思ったら道はいろいろあるわけですよ。その辺を書店さんも道具としてほしいですね。

新刊に添えて件名情報

B もちろんそれを実際に展開する段どりはさつきいったチームをつくった方がいいというのね、そういうことを含めての配慮になるわけです。モチベーションというのがありますでしょう、分析しきれない。そういうものは、それ相應の味つけをしなければダメですよ。優秀店なんかみていますと展示が違いますよ。中分類までは同じですけどね。そこから先は違います。

たとえば、登山の専門家やリーダーがよくくるような店ですと、山の案内図書なんてコーナーなどつけていませんよ。知識の散歩道とか、日本を知るために、とか。外枠がなくちゃダメだけど。意図別ファクターが集って、あとは書店の知恵で自店内に展開するか、そこがファクターは公平だけど、展開は

自由競争だということですよ。

C いいたいことは、出版社さんにそういうアブストラクトを正確に、しかも四〇字から七〇字くらいの間におさめて、それを新刊情報と一緒に取次の窓口にもってきていただきたい。伝真を除いて。そうすれば分類の基準はできます。

B わたしどもでは、せいぜい二〇〇店から五〇〇店を対象店ですが、そこで混乱が起っている。頭の五〇店の優秀店は混乱がない。五〇番目以降で混乱が起きている。ですから、ガリ版情報で結構だと思っんです。それがあるとないでは随分違ってくると思う。

司会 Aさんその点についてどうですか。

A わたくしどもは、今言われたような、独自のノウハウもっています。

B なんといつても、Aさんのところは棚の担当が強い。うちが太刀打できないのは担当者が棚にへばりつく要因がちがうからですよ。人数じゃない。

A 書店の方も、棚の担当者が交代するとガクンと売り行きが落ちてしまう。

B そうそう。だから、大型店では、取次の担当者をA社は経歴何年、B社は何年、社

内評価は何番目とランク付けしている。そうして常に批判・評価していますよ。

そういう点では、専門取次はマニュアルなんか欲しくないのかもしれないね。(笑)

C 逆にいうとね。

B 同じになっちゃうから……。 (笑)
専門書とか人文書は、自分で勉強して体験した感覚が一番ですよ。

司会 傾向としてはどうですか。人文出版社は増える方向にありますか。

B 新規取引の社の話をきくと、どうも、人文図書目録に入るような内容からはじめるようですね。ただその企画がつづくかどうかはわかりませんよ。文芸書より人文書でスタートが多いようですね。

司会 書店の方はどうですか。人文書を一所懸命売る書店は？

B これは大変難しいですよ。さっきわたくしは大学生協のことをいいましたが、生協の伸びそのものが、出版界と同じになったと歎いていますよ。生協にくる学生が「ワァ、本屋みたいになった」といっている(笑)。

しかし効率そのものは、生協のデータまみすと、吃驚するようなデータが出ています

よ。

学生は人文書読んでいる

C わたしも持ってきましたが、生協のデータみまますとね。五五年の経営分析がのつていますが、人文書は二桁の伸長をしている。二〇・九%も伸びている店がある。雑誌が七・七%。

だから、わたしはね、人文書が伸びているのを見ると、学生の読書欲は必ずしも衰えていないとみます。これをみて半分は安心したんですね。

B Cさんのさっきおっしゃったことに同感なんですがね。知的興味を引く範囲としてね、人文書は残っていく。ものを思索し、思考するのは言葉や文字で組み合わせますね。その栄養素として残っていく。

だからといって企画がセクト主義では……。
C 人文書というのは米の飯ですからね。米の飯が基本的には一番美味しくて栄養になる。最近パンやラーメンに侵食されてきている状況ですが……。

司会 三一号で、書店から、取次は基本をしつかりやれ、という指摘が出ていますが、

中には、取次の怖さを知っているから余り発言しないんだというのがありました。この辺についてはどうですか。

C わたしは非常に複雑な感じなんです。この座談会の出席にあたって、うちの弘報誌ひっくり返して、人文図書に関する企画をやっていないかと思たのですが、恥しいことになかったですね。いかに、うちが人文図書に對して十分でなかったか、と反省したわけですね。しかし、われわれも人文図書に関しては、とくに二〇坪以上の大型店での人文図書の伸びは著しいですから注目しております。品揃えをやって、適正な分類をやるならば、人文図書は必ず売れるとの感触をえています。

ただ、人文図書については、これまで、理工書とか、児童書とか学参に関するほどのノウハーを持ってない。蓄積していない。もっと人文図書に関するノウハーの蓄積と深化が急務であると思っています。これからは展開していきたいと思っています。現在は人文図書の点数もはつきりとはわかってないです。

B これまで、点数がつかめなかったのは

人文図書のカテゴリをはっきりしなかったということもあります。

ただ、わたしはね。(本の)ライフサイクルが非常に短かくなっています、といっても、みず書房さんみたいにライフサイクルのながい本もある。今、新刊流通書籍が二七万六〇六九点、専門書が一二万三六〇九点、(四四・七%)人文社会科学が八万五三〇点(二九・一%)、自然科学が四万三一一〇点(一五・六%)。つまり文芸、コミックを除きますと八〇%くらいのもが残っている。ウエイトが高い。そうすると三つの方法を考えなきゃいけないだろう、と。

前に戻ってしまいますけど、配本システムの確立。その手がかりは専用コード。専用コードの手順は目的別、件名別、あるいは売上スリップ別に集計した何らかの指数化したものを使って、その店の中での専用コードをつかっていきたい。出版企画の意図別に新刊を配本できるようなものをつくりたい。

常備の改善したい

二番目はそれが配布されて生き残ったもの、ずっと読者が読むようなもの、常備の大

改善をしたい。流通経費の上からも常備だけ枠外にする考えがいま出てきていますでしょう。二回転したところで実質マージンは四〇%を切ってしまう、今の常備の在り方には問題がある。常備が専門書関係に及ぼす影響は非常に大きいですね、理工図書などは常備を除くと返品率は一〇%程度になります。常備があるから二〇%数%、三〇%の返品率になってしまふ。ところが常備を除いてしまふと追加注文が激減してしまふ。

この常備の改善を考えなくてはいけない。法経より人文の分野はデリケートだし、多様化していて難しい。それで自主選択の買切りをやれといっても、目ききがなければ難しい。ではどうしたらいいのかというと、売上げスリップを書店が判をつけてそのまま返してしまつて、実績が書店に残らない体制は残念。書店は売上げスリップに判を押すだけしていただいて、それを取次が、店別にデータを読みとって、自主選択の手順のようなものを見せて、名目上は買切りにしてもらふ。常備に出した金額は返品アロアンスとしてとっておく。延勘の買切りにして。岩波は大体それに近いことをやっている。

常備は点数が多すぎること、書店が広がりすぎていることで、買切りの足を引張っている。常備の送品量は全体の五%しかないが一年間居座るため、棚があかない。これを止めにしたい。止めにするには手がかりがいる。一率では無理だから、何年かかけて地区別にやっていくことが必要だろうとは思いますが。

三番目は、情報過多の中で何が不足しているかという点切れ情報が足りないと思う。何があつて、何が買えるのか、買えないのかわからない。X書店になればY書店にある、そこになれば取次にある、それがわかること。品切れになってしまふということは、元ないのだから流通途上にしかない。人文書の場合はこの品切れ情報が非常に重要だと思う。この品切れ情報がきちつとできるかどうか、われわれみたいな総合取次の弱いところだ。

人文会で品切れ情報をまとめて出したらどうだろうか。目録があれば、読者は全部あると思つているのだから、品切れ情報を出さな

C 絶版情報とかね。

わたくしは書店さんにおねがいたいのはスリップによる単品管理。人文会の特約書店さんは売上カードもやっていると思います。一般的に書店は売上カードなりスリップなりによる単品管理がおろそかになっている。三分の一の書店さんがやっているかいないかの程度ですね。

単品管理を徹底的にやっていくことが、人文書を伸ばす要因になる。これは簡単に単純のようにみえますが出来ていない。労働条件の問題もありますが……。それがやれなくては専門店化ははじまらない。

パートがレジをやっている場合などは非常に難しいですが、レジを通じての部門別管理、客別管理、をやっているならば、人文関係が年に何回転しているかがわかる。

書店の情報が機械的に自動的にとれるようになればと思います。はつきりいうとそれが、今すすめているISBNでして、人文会関係の版元さんがISBNをどれくらいおつけになったのだろうか、と思います。

まずISBN付け

きょうは、ぜひISBNを付けることをお

すすめしたい(笑)。

それができるならば、人文会さんと取次と特約店さんとの間で売上カードの指標化ができるんですよ。場合によってはオーダーエントリーができる。さっきの品切れ情報だってパッチリ出てきますよ。

ISBNを中心としたグループシステム開発を人文会さん、これからやりませんか。ねえ。これはぜひお考えいただきたい。早くやればやるほど創業者利益はあるわけですから。それを声を大にしたいですね。

B 非常に細かい技術論みたいになります。いまCさんがおっしゃった道程を踏む間の暫定措置として結構ですが、たとえぼんやりとしたらどうかとわたくしは思うんです。

よく各地区にご三家などと称する大書店があるでしょう。ある書店が三〇〇点の在庫展示したいと希望しますと、各店が、三〇〇点を全部置いてしまう。そうでなくて、一位から五〇位までは売上げ順位。これは回転率がいいから置こう、と。しかし五位から二〇〇番目までは売上順のカーブが遠浅状態である、ならば、五〇から一〇〇、一〇一から二

〇〇までは点数ずらしをやる。各店が三〇〇点で、掛ける三の九〇〇点にしてしまうのではなくて、ずらせば、買い回りがはじまる。そうすれば回転率が上昇して取次マージンが二%を切るというようなことがなくなるのじゃないか。

これができないのは、セクト主義があるからです。他の店に負けたくないからですよ。こんなネックはあるが、原理に基いてやらないと改善はできない。送品過多は直らない。**司会** そういう手順を踏んでいけば自然専門店化していきますね。

B このくらいのことをやらなければ……。今の常備は野放しですよ。書店さんが欲しいといえは送ることになっているのですから。常備店を厳重に選択して切るのは理工図書ぐらいで、たいがい常備を出してしまふ。この辺が売場面積は増えたのに、売上げは増えないじゃないかと、金太郎始の原因ですね。

C 金太郎始的競争といえますかね。まあ過当競争やってもはじまらないのですから、異質化、差別化(?)することですよ。差別化しての競争があったっていい。

わたくしは、徹底した異質化、差別化競争をやるならば、専門店化もできる。児童書や学参の勉強会はやっていますが、今まで人文書はやったことがない。そういう勉強会をやることをお願いしたいですね。それができた段階で、カリキュラムを組んだ目録をつくっていただきたい。人文図書は範囲が広いですから、入門書、啓蒙書、専門書まであるわけですが、これにはグレードがあつてしかるべきですよ。目録にグレード——初級向け、中級向け、一般向け、学生向けなどの工夫をしませんと、目録に内容が書いてあるだけではわからないですよ。

グレードを明確に

グレードをつけることによるカリキュラムづくりを、まず目録でやっていただいて、その目録による陳列をやるならば、読者にとつてもかなりなプラスになると思う。

カリキュラムがないために、読者にきかれても書店さんが答えることができない。

B ただね、Cさん、グレードそのものがない、現行の書籍コードからいうと苦い経験がある。(部数を)増やしたい時、程度を下げ

るの。そこでさっきの件名の中には目的意図がどの辺にあるかを入れてもらいたい。そうしてもらわないと困る。

竹村さんが言っている通りで、今の大学院生と、昔のときの悪い大学生が同じくらい。知的興味という点ではね。レベルを付けるにしても、昔のレベルでは現在では適応しない。だから現状にあつたグレードをやってもらいたい。

C よく例にあげるんですが、西独の書店の場合マイスターの称号がないと書店を開業できない。だからマイスターは権威をもっている。逆にマイスター制が西独の生産性を阻害している面もありますが、そのマイスターは、読者にきくそうですよ。あなたは前にどんな本を読んだか、と。こういう本読んだという、ではその本はまだ早いから、これを読みなさいと、読者の段階に合った指導をするといえます。そこまでする必要はないと思いますけど……。

B 医書界は手帳を出すんですよ。その手帳にどの講習会に参加したか証明されている。それがマイスターなりライセンスになっている。人文会も余り形式張ることもないけ

れど、講習会やったら励みとして、修了証出してもいいのじゃないかな。そうすると、あの人にきいた方がいい(笑)となる。

C 経済、経営、法律などは一つの体系がある。概論、歴史、学説、政策とか、人文図書の場合はそういう分類ができていく。

哲学とか心理とか社会学は体系的にできませんが。

それ以外のものは困る。が……。

B ファッションや化粧品でさえやっているのだから……。

C 人文書も段々そこに行っている。

B だって、今年はコロネーションカラーが基調ですといえ、そういう形になっていく(笑)。やっぱり指導者、テーマを唱える人が注目されますよ。中には逆らう奴もいるかも知れないが、そうなっていく。

C そういう地道な体系づくりをやっている。うちにはそういう専門家がいて、書店さんで非常に重宝がられていますよ。書店に行つて陳列まで手とり足とり教えてくれるんです。まあ半月たつて再び行つたら、折角教えた分類が目茶苦茶。おまけに出版社別になつていて、これはダメだ。

B 返品するために便利な体制に戻るんですよ(笑)。所番地を与えないからですよ。だから基本は必要ですよ。

棚の管理は外枠管理がない限りできないですよ。出し入れが激しいですからね。

C ですから奥付のところにND C分類とか、件名とか書いていただけならパートでもできるわけです。

単品管理の目的は

B その通り。単品管理やっている目的は担当者が休んでも棚が崩れない方法を考えよう、ということですよ。俺がいなくちゃできないという考え方は困ってしまう。休暇もとれなくなる。

C そういう考え方でいきますよね。専門店というのにはある意味においては必要なかも知れませんか。

B スリップに件名を記載するだけで棚が変ってしまう。

C 一つだけでなく二つ件名が書いてあってね。たとえばミッテラン政権の本なら、ミッテラン、社会主義、あるいは政治という件名が三つ与えられていけば、フランスの項に

入れるのか、社会主義に入れるのか、いろいろあるわけです。

司会 店の規模によっても違ってきますね。

C その店の独断と偏見でやっています。

B それは必要だね。

C 最終的には独断と偏見でいいが、その前の単品管理とかの努力をしなさい、といいたいですね。

B 滑稽な間違いしなけりやいいですよ。最後は独断と偏見になっていいですよ。

司会 ブックフェアについておうかがいしたい。この二、三年フェアが活発ですが、昔の出版社主催のフェアと質が違ってきています。そのブックフェアの経験を踏えてお話をききたい。ブックフェアそのものについては賛成です。集約した情報は読者にも便利ですが、ブックフェア何年かやるうちに怠けぐせがついていくのではないか。

怠けぐせというのは、フェアの成果が日常の棚に反映しているかどうか、ということですが。もし反映していないとすれば、それをどうするべきか。

B ブックフェアは一つは経済効率の問題

がある。素手ではできませんで、それが金であつたり、場所であつたり、人であつたりです。いずれにしろ負担ですよ。それが売上効率にどのようにはかれるのか。副次効果まで考えてよかつたという人もいれば、フェアの売上そのもので評価する人もいる。いろいろな見方はあるがそれなりの効果はありますね。

しかし現状の効率の面からいうと野放しで推進できるゆとりの中にないのではないか。限界にきているのではないか。

C 同感ですね。

B するとね、今いったような効用があるんだからつづけなけりやいけない、と。つづけるにあたって、現時点を一応の限界線としてどういう展開ができるかという、運営や方法に問題ができてきて、大きいばかりが能じゃないとか、いろいろ出てくるわけです。テーマがはつきりしなけりやダメだとか。

読者の批判はアンケートで全部とってあります。読者の批判と出版社さんの使命と、二つ考えないと、許されない独断と偏見になつてしまう。それがわれわれの課題になります。

今一つは、おっしゃったこと以外に、取次自身バランスをはかったの販売促進が片寄ってきます。その片寄り方をしないで済むようなフェアはどうしたらできるのかな、ということがある。これは大切ですね。

情報整備が売上増に

目録編成における機械化も一つある。これもさっきの話に戻る。何やっても戻るわけですが。情報の整備の仕方に……。

それから、書店さんとわれわれの間の考え方が、出版社さんとわれわれの考え方の同じ密度まで高まっていくことが必要。

社会的基盤の中で、これをすすめるという、運動展開を包含しなければいけない。

C フェアそのものは誘い水のようなものですから、誘い水の効果はかなりあがったと思っっています。但し、いまお話のあったように売上げに対する経費率には問題が出ています。

取次もあれで決して儲かっているわけではないですね。DMにしても、事前同行にしてもかなりな労力ですからね。その辺については反省期ですね。

但しフェアで得たノウハ―はある。たとえば学校図書館なり、企業図書館なり、大学図書館にどうするかわかってきた。書店さんは同行して知っています。それを今後、経費はかかりますが、児童図書がやっておられるような企業、大学図書館向けの同行巡回販売にどうやって結びつけていくか。あるいは各書店さん毎のフェアも、どうやっていくか。小さな規模でやっていっても効果はあるのじゃないか。

司会 専門取次のフェアにもみるべきものがありますね。素晴らしいのがありますね。

B フェアの本はもともと書店の棚にある。それを目的別に編成替えすればフェアになる(笑)

A 書店の棚にあって売れている本を集めてフェアをやると選ぶ力のないお客にフィッシュとして売れますね。うちあたりのやるフェアは売れなければダメですね。

C われわれは、Aさんの社のような事業部をもつことがベターですね。部門別事業部をもちたい。

B 皆さんもとくに気が付いていると思えますがね。ブッククラブのできない理由は

この地盤がなかったからです。西独では单品管理があつて計数的に扱われていたから出来た。

今、書店の棚が目ざされ問題にされているが、これからそういう意味での活用ができてくると思いますがね。单品管理、棚は、創り手と読み手の間を結ぶ一つの道標ですからね。それが人力で及ばなくなっていますから、やはり機械でやらなければ……。

個人読書によつて支えられている人文書は、そういう意味の積み重ねをやればもっとよくなるのじゃないか。迷子になったり、行方不明になったりする状態が今の混乱の要因になっているのではないか。そうすれば、生産適量もわかってくるのではないでしょうか。

五百人が真に読みたいと思えば、一万円出しても買いますよ。高い安いはそこで決る。五百人を五万人とかオーバーに、だろうだろうと推計して出版するから……。

C わたくしは専門店についてはかなり否定的な意見もつていますがね。人文図書に關しては、その土地でナンバーワンの評価をとれといっています。特長をもつた店になれ

と……。

伊勢の古川さんに行きましたら二階は丸々人文図書でしたね。あれには吃驚しました。みたことがないような本が並んでいます。

司会 それで採算はとれているんですか。
人文図書に強い店を

C とれているんですよ、それが……。他にもありますよ。規模では一番店に負けるかも知れないが人文図書に関しては他に負けない店があつていいじゃないか。それが今後、書店さんの生きる道じゃないかと思えますね。ポジショニングは必要だと思います。

司会 残り時間がなくなりましたので最後におうかがいしたいのですが、いわゆる昔風の取次から脱皮して、取次でなくて販売会社になつてほしいと思う。それから当然、今後活字以外のメディア——ビデオディスクなどの取扱もやっていかねばならないだろう。人文書が本の中の本として残ることは、逆にいうと他のメディアが拡張することを意味しているわけですが、そういうことに、これから取次はどう対処していくのか。発言しにくい問題だと思いますが、それをうかがい

たい……。

それから大取次はこれまで大型ダンブカーの役割を果してきたと思います。日本の建設の中で大型ダンブカーが大きな役割を果した。このところきつてダンブカーの弊害がいわれていますが、取次も戦後出版界の発展に尽した。ところが大型ダンブであるため、少しスピードをあげると周辺を風に巻き込むようなことになる。取次の場合も大規模になっているため、取次自身が意図しない弊害が出ている。それらについてブレーキをかけないまでも配慮しなければならぬ面が出ていると思うが、どうでしょうか。

B 前段の質問であるメディアの変遷については、流通機能として投資し培ってきた配送する機能、配送とはご承知の通り定型が定量どのくらいいからかでコストがきまる、今のところ一冊送るより遙かにやすい。平均もできれば、同時発売という離れわざもやっている。代金の回収の機能、それにさつきいった複合情報の機能も備えている。こういう役割りはメディアの本体は変わっても十二分に対応できるのではないかと思います。

司会 私もそうと思います。

B 石油売れとか、何とかはダメでしょうが、情報産業に関するものは対応できる可能性があるのではないかと。やるやらないの意思決定は別にしましてね。

大きくなったから云々という点は、立場の違いでもあるし、考え方の開きがある。配慮という問題は確かにありますよ。しかし、どういう要求をしているかを具体的にうかがうた上でないと……。

司会 補足しますとね。取次は大きくなったがマージンはそう大きくない。利益率は薄い。そのために企業の効率化が絶対命題としてありますね。ところが、人文図書などは、出版社に効率化を考えていない面があります。しかしそれを無視するわけにはいけません。とすると矛盾してきますね。その矛盾の中で、業務としてどう対応していくか。

歩戻しは返品減少策の一步

C 人文図書内部の問題だけでなく、取次の問題であり、他の版元さんの問題であるわけですが、やはり、われわれは効率性を追求しているわけです。また効果性を、お客さんが満足するような仕事をやらなければいけな

い。相矛盾する問題ではありますが、返品率が少ない出版社があるかぎりは、何とかやっています。が、(全体の)返品率が高くなり、しかも、定価があがらない、運賃諸掛りはあがっていくとなりますとね、返品率そのものを基準としてたとえば歩戻しを頂戴するとか、そういう方向で返品率を引き下げてゆく。そしてそれを軸として総量規制をやっているかざるを得ないのではないか。返品率と歩戻しの問題については大義名分は立つわけです。

いろいろ議論はありますが、返品率を下げるときは、ある率を基準として政策をとっていかないと、いつまでもおんぶにだっこでやって行けるわけではない。

司会 基本的には、取扱いまージン制は条件付で認めざるを得ないと思っていますよ。

B ただね。取扱いまージンのほかに積極性という問題がありましてね。店がかなり努力したとしても、使用面積効率に対して売上げが二割減とするならばまージン体系を二割アップしてもらいたい。そうすれば効率は合うのじゃないだろうか。全体のまージン体系が硬直している中でどこを何の基準といわれても

本当に難しいですよ。

つまり、一点ヒット打ったからといって、プール計算でわが社のものは何%でやれといわれてもできない。それも一つの基準ではありますけどね。いつでも、前年の基準を今年にあてはめている。だから、現状にびったりかどうかわからない。

C 率直にいうと定価をあげてもらいたいですね。人文図書の場合は平均で一四〇〇円の足を引張っている低価格の本です。それが改められれば効果的な政策も出せるし売れるだろうと思いますね。

司会 定価政策は出版業界全体の問題でしょうね。

業界で定価政策を

C 考えてほしいですね。

B 適正生産と定価政策の問題は両極からみあって、さっきいったように必要なら買う面があるわけですから。数撃ちや当る、ムダ弾は全部どこかの負担というのじゃね……。

C 人文図書は米の飯ですから核になる読者層はいるわけです。その読者層は所得にか

かわらず、定価にかかわらず買う層ですよ。問題は、入門書、啓蒙書の客です。これは定価があがれば買わなくなる。この辺の弾力性は考えていかねばならない。

それは別にしてその中で効果を追求するのがわれわれの役割りであって、反面、おっしゃるように大きくなりすぎて、自分では思っていないけど、案外、外からみると大きいことの問題がいわれているようです。この辺は謙虚に反省をしませんと。

B Cさんがさっきいみじくもおっしゃったけど、なぜ大取次に専門取次のやっていることができないか。三〇〇軒対象にこの問題を考えましょう、五千軒を相手でなくて三〇〇軒を相手に考えたら、というのが課題になっている。その三〇〇軒を相手にした生産必要量が消化できるようになった時、版元さんとはんどうに同調できるのかどうか。版元さんが他のことを考えたとしたら、かなり食い違いが出てくるでしょうね。

現在取次は、謙虚に物を知ること、書店の実態を掴むことに一生懸命にやっている。

C さっきわたくしは人文図書の生き残りといいましたが、人文会の版元さんが生き残り

ることではない(笑)。

司会 全くそうですね。

B 人文図書の分野は生きのこるが、版元は別ですね。

C 最近危険な動向として企業出版が盛んになっていきます。他の企業は販売戦略、企業戦略として文化戦略をとりあげてきていますからね。目を見張るばかりですね。例をあげれば限らない。これが人文図書や理工図書の分野に食い込んできている。

B 企業出版はすごいですよ。厚い目録をもらって吃驚しています。

司会 取次が取引していない会社ですね。

B 部数見たら、十五万、二十万、二十五万ですよ。

C だから怖いんですよ。人文会の版元さんが生き残るとは限りませんよというのは、こんな事実があるからです。人文図書は残るというのはそういう意味ですから。

司会 そのように理解しています(笑)とところで再販について一言ずつ。

B 結局、一応段落ができました。企業格差による差別は、二大取次が別々によばれて、きかれましたが、思ったほどではない、

ということになりました。公取委の課題というの、硬直する流通体制に対する受皿を、積極的に柔軟性をもってつくれということです。在庫品販売にもっと親切、具体的にサゼッション与えながら作れということです。

C 流対室室長がかわりましたが、引継ぎをちゃんとやっていてこの秋は委員長発言の三周年であるから期待していますというようなことをいっているようです。

司会 どうもながい間ありがとうございます。

後記

三回も貴重な時間を、大切な方々にさいていただき、有益な資料が出来ました。今後のためにも大切な記録として利用できるでしょう。補足的な作業も機会をつくって続けたいと思います。

ご出席いただいた方々にあらためて厚くお礼申し上げます。

委員会だより

人文会販売委員会では、書店様のための販売促進にお役にたてるよう企画セットの目録を作成いたしました。この企画は第一次目標を高校、公共図書館にしぼってありますが、棚企画にもなるような内容です。また目録自体が注文書にもなっておりますので外商活動に最適です。

- ☆心と体と健康のために 罎点定価六、七〇円
- ☆考え方・生き方の本 罎点定価〇、八〇円
- ☆歴史と文化の探究 罎点定価三、七〇円
- ☆現代・社会を見つめる 罎点定価三、五〇円
- ☆豊かな人生のために 罎点定価八、四〇円
- ☆科学する心 罎点定価九、五〇円
- ☆全集・選集・シリーズもの一覧

是非とも積極的にご検討され、必要部数をご連絡下さい。電話でも結構です。

連絡先

〇三二二五五一九六一一

株式会社
神田治

読者志向の直視を!!

小林 一博

一

人文書をめぐっての、出版社、書店、取次の座談会シリーズを終って、いま感じていることは、目論んでいたことを十分に果たすことができなかった、との悔いである。それは司会者としての恥でもあるが、恥をしのんで言い訳がましくいうと、本音を引き出すことにおいて力不足があったと思っている。

座談会の席で一旦発言があつてもあとでの取消しもあつたため、その思いが強く残ってしまった。率直さという点からいうと、書店が最も本音を出してくれた、と思う。読者に最も近い位置にいることからくる、出版社や取次とは別な危機意識によるものだ、と思つたがどうであろうか。

出席者の構成についていうと、出版社や、取次はともかく、書店のメンバーには、地方の書店、人文書の特約店ではない小書店や、大学生協の方々にも加わっていただきたかっ

た。出席された方からも、地方の書店ならびに大学生協の意見をきくべきであった、と指摘されたが、全体の流れと、人数からいって三回の中に大学生協の方を加えるのは、欲張りすぎというもので、結局、落ち着くところに落着いた。だが、機会があれば、あらためて大学生協などの意見はぜひきいてほしいと希っている。

二

人文書のおかれている環境は、現在、最悪であると考えている。「人文書は本の中の本だから必ず最後に残る、しかし、今の人文会員の出版社が残るかどうか」との発言があつたことには興味をひかれた。それに関するうと各出席者に対して「あなたの考えている人文書とは」「どんな人文書を出版しようと考えていますか」「どんな人文書を作つてほしいか」などの設問をすべきだったのかも知れない。

事前に、そう考えないではなかったが、そんな設問をすると、議論が抽象化してしまうのではないかと、との怖れがあつて、ついにはい出さなかった。今更では遅いがやはりきけばよかった。

人文書は内容第一だ。いな書名、装幀の工夫が必要だ、との議論や、本を売る、本が売れる、ということについても別な角度からの問いかけをした方がよかった、と思つている。

本が売れるということは、書き手、送り手、売り手、受け手の各者の緊張が一本の線で結ばれた時であろう。緊張は、共感、同意の時もあろうし、反発の時もあろう。いずれにしても、四者の関係は本が媒介する。

そう考えてみると、現在、人文書が売れないのは、四者の関係が断絶しているからではないかと考えるのである。座談会出席者の発言にみられる通り、読者への認識、編集者の

在り方、流通に対する考え方、いずれも一致しているとはいえない。人文書の定義についても、おそらくバラバラだろう。共通の定義などありえないというべきだろう。

しかし、人文書の在り方、将来を考える場合、それぞれのもっている人文書の定義を別にして真の分析はなかつた、のだと考へている。それをはっきりさせなかつたため、出版社と、書店の意見が食い違ったのだと思ふ。もちろん、これは、司会者の責任である。

三

座談会、三回を通じていくつかの貴重な提言があつた。販売に関するマニュアル作り、フリーマーケットの場づくり、棚構成の基準となる件名分類の表示など。考へ方の違いはあるが、最大公約数は求めることができるし、実行できることではないか。その作業を通じて、人文書とは何か、それぞれが考へる「人文書像」の相違も鮮明になってくるのではなからうか。

費用も、時間もかかるが、人文書市場、読者の共同調査もあつていいのではないか。かつて人文書の中心読者であつた世代(か

りに、今四十歳(五十歳代)と、現在の二十歳代、三十歳代の人文書に対する意識差。現在、四十歳代、五十歳代のかつての人文書読者が、今日の人文書をどう考へているか、どういう買ひ方、読み方をしてるか。そんな調査があつてもいいのではないか。

自然科学、理工学、医学など技術系の本は否応なく時代とともに変遷し、読者も従つてくる。だが、生き方や人間の心、教養に深くかわつてゐる人文書の場合、時代とのかかわりが、最も密接のようでありながら、最も難しいのではあるまいか。そこに、さきに述べた四者の乖離も起きてゐるのだ、と思ふ。

四

あらためて言うまでもないことだが、人文書の不振は、若年層の人文書離れにある。指定された教科書さえ買わない学生の「本」軽視、無視に不振の基盤がある。と同時に、かつて人文書を買ひ求め、読んだ読者が、高年齢化して読書量、意欲を減退させたことも原因である。若い層が、人文書を読まなくても、もし、かつての読者がそのまま人文書の読者であつたなら売上の部数増はなくても、定価上昇分くらいの推移はしてゐるだろう。

そのかつての人文書の読者は、なぜ、人文書を読まなくなったのか。高年齢化したための自然現象だけであるか。別に理由はないのだろうか。

もう一つ別な側面を考へてみたい。かつては、編集者と、読者の年齢差がそう大きくなかつた。たとえば、今、四十歳代、五十歳代の編集者が、自分と同世代、もしくは若干下の世代に向けて人文書を出版してゐた。今日その年齢差はどうなつてゐるのか。(年齢差を感じさせない場合もあるが)そこに、人文書不振の一因はないだろうか。

私と同輩あるいは、年長の編集者、出版者から、若い編集者(あるいは営業マン)に対する批判をきくことが多い。それらの指摘に同感、肯定することは少なくないが、批判だけでは済まなくなつてきてゐる、と考へる。もっと若い力を引き出して活用するチャンスを与えられないものか。この問題を洗い直して、早く改善しないか。今よりさらに悪い状態になると常々考へてゐる。

話は変わるが、現在活気ある書店は三十歳代が主に活躍してゐる。例外はもちろんあるが大多数は若い勢力で支えられてゐる。それに

比べて、出版社は高年齢化している。誤解しないではないが、ここで、高年齢者に隠退をすすめているのではない。若い編集者を活性化する方法を考えてほしい、と希っているだけである。

若い編集者に企画力がない——だから、任せられない、との声をいつもきいている。それを承知の上で、若い力を育ててほしいと思う。その若い力がうまく作用すれば、人文書は新たな思いがけない展開をみせるかも知れない。これも人文書の将来にとって、課題の一つではあるまいか。

五

これも言うまでもないが、人文書出版社にとって「飯の種」のすべて。書店や取次でも人文書を大事にしている例はあるが、大部分の書店や取次にとっては、人文書は「飯の種」ではあっても一部にすぎない。その違いはあるだろう、と思うのに、一般に出版社は焦りばかりが目立って、意識と行動が一致していないのではないか、とも感じている。もっとも、これはほとんどの出版社についていえること。

販売に工夫もし、積極的な出版社の例はも

ろん知っているつもりだが、中には、取次まかせ、書店まかせがあるのではないか。編集者は、とくに「分業」意識からか、編集するだけ、作るだけ、売るのは営業、取次、書店と考えている人が多いのではないか、と前から考えているが、この点についてはどうだろうか。書店の話しをきいていて、右の意識が未だに編集者に根深く残っているように感じた。座談会が終ったあと、他の書店関係者に意見を求めた時にも、そんな感想があった。

これは、出版社のもろさにもなっている。そのもろさを呑み込んで支えるのが、営業マンであり、取次であり、書店であろう、との指摘もあったが、背に腹は替えられぬこと多い時代だから、支えきれぬこともあるのではないか。その時にどうするか。この点も踏みこんで書いてみなければならなかった点の一つである。

六

冷たい言い方だけれど、人文書が今のままである限り売れ行きの低迷から脱するのは容易でない。人文会を含めての人文書出版社の企画の類似がありすぎる。精彩も欠ける。そのことについてどう考えているのだろうか。

読者は変った、変わらない、の議論もあったが、中核の部分で本の中の本である人文書に対する渇仰はあっても周辺部の読者は変っている。

学問の場でない大学が増えて、それら大部分の学生が本に近づかない現実があるため、出版社の中には、学生を待たないといけないとしているが、今後も大学生を人文書の中心読者に据えてほしい。そのためにどうするか、を課題にしていたきたい。

出版がいたずらに時代に迎合することはいいことでない。しかし、出版物が時代の反映・産物であることも否定しえない。だとしたら、売れるか、売れないか、どう売るか、の議論になれば、時代、世相、読者の志向と深くかかわらざるを得ない。流通事情との関係においても同様である。この辺の論議も十分に終った。時間も足りなかった。

良書（この定義も不可能に近いが）の出版こそ、本志だと譲らぬ出版態度は当然あっていいし、それはそれで尊敬するが、そこから生れた本が不遇であることは、もはやいかんともしがたい。そのような出版を志して、かつ生き残るためには別途を講じなければなら

ない時代になっている、と考える。出版物に対する評価と、売れ行きが一致する日は遙か遠いように思えてならない。今回、あらためてそう感じた。

なお、以上は人文会員社に対してだけでなく、ひろく人文書出版社に対する前々からの感想を含めてのことである。

野球速報

昨年十一月に熟年メンバーによる人文会野球チームが旗揚げをしたところ、各方面から挑戦状が舞い込み、今回は真夏の暑さも何のその炎天下の熱戦となりました。

去る七月二六日、かねてから実現が待たれていた八重洲ブックセンター・チームとの試合が、調布市の鹿島建設グラウンドにて行なわれました。

八重洲ブックセンターさんと人文会の差は、選手の年齢にとどまらず、応援団の差もなつて現われました。当然といえは当然なのでしょうが八重洲さん側は、うら若き女性が多数、選手諸君を盛りたてているのに対

し、人文会は相田代表幹事をはじめとするいつものメンバーによる静かなる応援。

ところが勝敗は分らぬもの。人文会チームの先発は、大ベテラン清水監督（東京創元社）。胸元へのハーフスピードのストレートで打ち気にはやる八重洲の若手諸君にファウルを続けさせた後、アウトローへのドロントしたカーブで三振の山を築く快挙。さすがベテラン、きつと商売の方もこの調子でおやりになっているななどつまらぬ想像をめぐらしつつ、暖かくバックアップをした次第。目出たく予定のイニングを消化し、二番手大場投手（有斐園）へバトンタッチ。一転、彼は速球派。うまくいくかと思つたら、そこは速球にはタイミングのある八重洲チーム、いいあたりを打ち始めましたが、何とみんな正面へ飛んでしまう有様。対照的に人文会チームはエラーで出塁した選手をヒットで返すという効率的な攻めをして、得点をあげ、終つてみると、チーム結成史上初の完封勝ち（スコアは三〇〇）を収めておりました。しかし観戦していた第三者を中心とする識者の判定によれば、荻野投手（監督）を中心とする八重洲チームの総合力の方が上で、どうもこの日は

人文会チームが花をもたされたようだとのことでした。

試合後、クラブハウスでは、田島店長をはじめとする八重洲ブックセンターの皆様の暖かいもてなしをお受け致しました。改めて厚く御礼申し上げます。

●八重洲ブックセンターチーム

荻野（監督・投手）篠崎（捕手）遊座（一塁）橋本（二塁）山田（三塁）関森（遊撃）西願（左翼）南里（中堅捕手）大田（中堅）小寺（右翼左翼）佐藤（代打）

●人文会チーム

清水（投手、東京創元）大場（投手、有斐）渡辺（捕手、社会思想）石井（一塁、未来）横井（一塁↓二塁、吉川）八木田（二塁、〇）神田（二塁↓一塁、春秋）丸山（二塁、平凡）樹所（三塁、平凡）氏家（遊撃、勤草）島田（左翼、晶文）菊池（中堅、筑摩）後藤（右翼、日評）藤森（右翼↓遊撃、未来）浜地（右翼、誠信）相田（代打、みすず）
●連絡窓口 後藤（日評）人文会との試合を希望されるチームは是非御連絡下さい。年内にもう一、二試合やりたいと思います。

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 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 | 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

スリーマイルパニック 核時代最悪のシナリオ

特異なテクノロジーがもたらしたパニック M・ステイブンズに直面した政府、産業、マスコミ、住民の対 瀾臨耕一 訳 応を追い核時代最悪といわれるスリーマイル 渕脇耕一 訳

ル島原発事故の真相に迫ったドキュメント。四六判 ●一八〇〇円

ドイツ総決算 一九四五年以降のドイツ現代史

クロセール 山本尤他 訳 敗戦後の東西ドイツへの分裂の過程とその後の並存の姿を歴史的に叙述。 ●三二〇〇円

考古学ノート 失われた古代への旅

森浩一 現在の考古学が直面している諸問題についてアジア的視野から古代日本を考える論集。 ●一四〇〇円

社会思想社

東京都文京区本郷1-25-21 電話03-813-8101

吉本隆明・北川太一編集・解题 全六巻別巻一

高村光太郎選集

巨人の全体像・全過程を照射する画期的編集方法！ 光太郎の文芸作品と芸術作品を総合して編年体で編集し、全生涯を六つの時期に区切つて、各期の作品を各一卷に収録。両編者による解説と解題を加え、また各巻に月報「智恵子遺珠」を付す。

◎第一回発売中 日記 影韻雑記他／書簡 出さずじまつ

◎第一巻 (明治三〇—四五年) 前半期28篇他／随筆 珈琲店より他／評論 死んだ萩原守衛若他／俳句 戯曲 短歌

◎A5変型判上製貼箱入 本文九巻一段組平均四二〇頁 口絵二 毎月一冊刊行 各巻2200円 別巻5000円 内容案内呈

春秋社

〒101 東京都千代田区外神田2-18-6 電話(03)255-9611 振替東京8-24861

ピラの精神

鎌田慧 一枚のピラが歴史をつくり、歴史を切りひらく——鋭敏な活動をつづけるルポライターの、三里塚や六ヶ所村、むつ小川原など、いま日本の闘う現場からの報告。1300円

中国の黒い旗

玉川信明 19世紀末、帝国主義烈強侵略下に芽をふいた中国アナキズム。辛亥革命、五四運動、そして中国共産党の成立に至る革命を支えたアナキストたちの肖像を描く。1900円

音楽のつくりかた

林光仕事日記 プレヒトや賢治にまなび、共働して、オペラを芝居をうたをつくる——林光の仕事場は、あたらしい音楽を生みだす、わたしたち自身の音楽教室なのだ。1500円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12 電話(255) 4501

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

誠信心理学辞典

心理学を取りまく学問状況の大きな変容に従い、従来の項目を加筆・修正し、新項目を追加。事項四〇〇、人名五〇、外国語索引九〇〇、人名写真三三を網羅した本格的な辞典。

外林大作・辻 正三 編 島津一夫・能見義博

三八〇〇円 B6判 686頁

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った矢部貞治教授の「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

中世イギリスの政治と国制

永積 昭 定価一八〇〇円

インドネシア民族意識の形成

113 文京区本郷 東京大学出版会 総合目録呈

東京神田 筑摩書房 小川町2-8

北京烈烈^{上・下}

中嶋嶺雄

(上) 激動する中国 (下) 転換する中国 / 全世界を揺さぶった文化大革命の全軌跡を正確に観測し分析した大著。各2400円

都市の明治

初田 亨

路上からの建築史 / 明治期の都市・東京の建築や街並の変遷を、「市井の人々」の生活・意識の推移とともに描く。1800円

密教成立論

金岡秀友

阿含經典と密教 / 現代人の深い感動を呼ぶ密教——その成り立ちの真相を跡づけ従来の仏教観に改変を迫る力作。2600円

日評選書

野上 正著 定価 一五〇〇円

現代中国の探究

「現代化」に大きくふみだした現代中国の素顔を、今後の展望も含めベテラン記者が描く。

佐野美津男著 定価 一三〇〇円

小説のなかの教師

近代日本の文学作品に登場する教師たちの人間としての生き方を、子ども学を軸にたどる。

日本評論社

東京都新宿区須賀町14 ☎ 03-341-6161

能楽全書

能楽の本質と全貌をとらえ、事典的機能も充実した総合講座

編修 野上豊一郎 解題・補注 西野春雄 松本 雅

日本の代表的知識人の英知を結集し、能楽研究の学的成果を示して定評を得た旧版に、戦後版の実技編と權威の新編数編、気鋭の学究による解題・補注、付録諸表・口絵等を多数増補した決定版。

綜合新訂版 全七巻完結

A5判布装箱入本文顔真口絵豊富

定価各巻三〇〇〇円

最終回配本

第六巻 能・狂言の鑑賞

能楽の美と魅力を多様な視野から解明した鑑賞編。名家の諸論考に文献一覧・用語解説等を付した。

第一巻 能の思想と芸術
第二巻 能の歴史
第三巻 能の文学
第四巻 能の演学
第五巻 能と狂言
第七巻 能楽の実技

東京創元社 162 東京新宿新小川町

法政大学出版局

瓜生 忠夫

戦後日本映画小史

主要作品を主題別に構成し、時代・社会ともとの関わりにおいてその果たした役割を正しく明らかにする。序論「原爆記録映画をめぐる怪」は貴重な歴史的証言である。定価2600円

山本 武利

近代日本の新聞読者層

明治初期から昭和戦前期までの新聞読者層の変遷を、新発掘史料を駆使しながら実証的に把握、さらに新聞の販売、広告史や読者の紙面参加等の問題を立体的に追究。定価2600円

江藤 千秋

積乱雲の彼方に

〈愛知一中予科練総決起事件の記録〉

戦雲急をつける昭和18年7月、愛知一中で生徒達が予科練志願に総決起した。この渦中にあった著者が、幾多の証言と日記をもとに、中学生学徒動員の軌跡を追う。定価1500円

東京都港区南麻布2-8-4/振替・東京6-95814

福村出版

原敬日記

全6巻分売不可
セット定価四五〇〇〇円
菊判/平均四五〇円

- 原 奎一郎編(6巻のみ林茂共編) 内容見本呈
平民宰相原敬が明治八年から大正十年、東京駅頭で遭難する日までの出来事を、克明に書き綴った日記の復元である。歿後六十周年を記念して復刊。
- ① 官界・言論人
 - ② 政界進出
 - ③ 内務大臣
 - ④ 総裁
 - ⑤ 首相時代
 - ⑥ 総索引・関係資料

東京都文京区小石川1-3/電話(03)813-3981

平凡社

すべての分野で選びぬかれたわが国初の自伝全集

日本人の自伝 全25巻 ●定価各2,800円

監修 佐伯彰一・鹿野政直

市川中車

20 中村鴈治郎

市川左團次

田舎芝居を転々とし遂に江戸の名優九世団十郎の弟子となる波瀾万丈の人生を挿く中車芸話、複雑な人生体験を他人事のように淡々と語る大阪歌舞伎の天才的俳優初世鴈治郎の自伝、「自由劇場」を創立し、歌舞伎を外国に紹介した左團次の自伝を収録。解説 上原輝男

精神医学研究

神谷美恵子著作集7
第6回配本

「限界状況における人間の存在」精神医学の歴史は、か。精神科医としての著者が人間性へ深いまなざしを注ぐ。予500円

天国と地獄

エネルギー消費の三つの透視図

チャップマン 寓話の鳥エルクの未来に託して、原子力、交通などエネルギー社会の神話をあばく。中西重康訳 予1800円

ピカソ「ゲルニカ」の誕生

ブランド 一九三七年ゲルニカ空襲は名作「ゲルニカ」を生んだ。図像分析による美術史的解明。荒井信一訳 3000円

ジャン・クリストフ

「魅せられたる魂」とともに作者の代表的長篇小説。フランス・マスレールの版画で各巻を飾る。片山敏彦訳 各3000円

東京文京本郷3丁目17-15

みすず書房

〒102 東京都千代田区三番町5 振替・東京8-29639

9月1日発売!

激動/日本の夜明けに生きた四三〇〇の群像 明治維新人名辞典

日本歴史学会編

全一冊

ペリー来航の嘉永六年(一八五三)から廃藩置県の明治四年(一八七二)前後にかけて活躍した四三〇〇人を選び、百八十余名の研究者に執筆を依頼し、日本歴史学会が総力を挙げて校閲編集。その特色は、略伝のほか(諱・字・通称・変名・雅号)(生国・身分・家系)(禄高)(法名・墓所)(爵位)(贈位)(著書)(参考文献)などの欄を設け、検索しやすかったことである。

■菊判・上製・函入/一一一四頁/明細内容見本送呈
■特別定価九八〇〇円(期限57年3月末)定価二、〇〇〇円

吉川弘文館 東京都文京区本郷7-2-8

西谷能雄著 (最新刊) 四六判並製カバー・二九三頁・定価一三〇〇円

出版流通機構試論

「取次店・書店・大学生協」出版文化の読者への具体的橋渡しとしての任務を背負う出版流通機構の基本的あり方とその精神を説く著者年来の提言。

西谷能雄著 出版のこころ 四六判・定価一五〇〇円

西谷能雄著 出版界の虚像と実像 四六判・定価二〇〇〇円

東京豊島駒込1の3の15
振替 東京七七八三三五
電話 943・6841

未来社

有斐閣選書

発達的人間論 樹から下りたサル^①の運命

津留 宏著 ヒトの精神発達を系統発生と個体発達の両面からとらえ、自ら創造した文明の故に滅びの道を歩む人類の姿を描く人間論です。一五〇〇円

不眠症 どうしたらよくなるか

遠藤四郎・奥平進之編 睡眠障害に悩むすべての人々のために、第一線の専門医が脳波検査でとらえた不眠症の本態と最新の治療法を解説。一五〇〇円

中国現代史 歴大なる 阿片戦争から文革批判に至る激動の一四〇年を広い視野の下で鮮やかに描き、現代中国を正しく理解する知的基盤を提供する。一四〇〇円

中嶋謙雄編

有斐閣/東京神田神保町2-17

日本児童文学者協会編 国語教科書攻撃と 児童文学

安藤美紀夫・来栖良夫・鳥越信・古田足日(編集委員)

小学国語教科書への「偏向」攻撃が意図しているものは何か——偏向攻撃をうけた10作品全文を収録して詳細に反論! 児童文学者が不当な非難にこたえる注目の緊急出版。46判・定価一三〇〇円

東京神田 青木書店 神保町1

非売品

昭和56年9月30日発行 年4回発行 第32号
発行所 人文会 みすず書房内
〒113 東京都文京区本郷5-32-21
(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

| 回覧者印 | 回覧者印 | 回覧者印 | 回覧者印 | 回覧者印 |
|------|------|------|------|------|
| | | | | |