

人文会 ニュース

業務用

“人文書”のアンソロジー

東販 稲葉 通雄

屋上屋所感

日販 八木林之助

貴重なたたき台

リーブルなにわ 荒山 敏明

失われた読者の復活を

紀伊国屋書店 寒川 浩一

出版あるいは文化の流通

ちくさ正文館 木村 直樹

人文書販売の過渡期

金栄堂 柴田 良一

人文書の詩と真実

東京旭屋 田辺 聡

立体的な販売方法を！

騒々堂京宝店 長門 昭夫

みちのくの人文書行脚

書記局

'82.1

33

覚醒への戦い

C・ウィルソン／鈴木建三／君島邦守訳 天才的な心理学者グルジェフの思想と行動を通して、その全体像をウィルソンが初めて明らかにする ■一七〇〇円

思考のパラダイムⅡ上 現代のお伽話

J・フォード／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、常識の世界に立ち返り、パラダイムの革新を迫った、問題の書 ■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／青木保、宮坂敬造訳 構造分析と記号論の思考法をそのみなもとにさかのぼって、明快に解きあかしてくれる最良の入門書。 ■一八〇〇円

紀伊國屋書店

東京都新宿区新宿3(354)0131

現代のための哲学

現代社会に生きる人びとの生活と結びつき、80年代の現実をきりひらく新しい思想の形成をめざす——気鋭の研究者による研究成果／全3巻

1 人間	発売中 ¥1500
I 生活意識と多様化	中村行秀
II 価値の個性化と主体的自由	高田 純道
III 自我と個性	太田直道
IV 歴史と個人	石井伸男

2 社会	村山紀昭 市川佳宏 吉崎祥司 後藤道夫
(続刊)	

3 文化	吉田千秋 佐藤和夫 田平暢志 吉田傑俊
(2回配本／1月刊)	

東京神田 青木書店 神保町 1

大月書店

マルクス・エンゲルス全集

全巻完結！最終回配本 ●補巻3(3800円)
全52冊セット定価 168200円
補巻全4冊セット 15200円
内容見本進呈

資料日本現代史 全7巻

第1期戦争と民衆
一五年戦争の硝煙に隠された国民の姿を明らかにする未公開重要資料を集成。歴史の真実に迫る証言録。A5判函入
全7巻セット定価 485000円

出会いの思想史Ⅱ 渋谷定輔論

安田常雄著 『農民史』刊行10周年を記念して、気説の歴史家が書下した一〇〇〇枚の画期的論考。 三五〇〇円 300

宗教・政治・天皇制

反靖国・反天皇制連続講座実行委編 丸山照雄、戸次公正、落合誓子、山口定、桑原重夫らの講演を収録。 一四〇〇円 250

記号学原理

L・ブリエト／山内貴美夫訳 ソシユール記号学を最も正統的に継承した現代記号学における基礎理論。 二〇〇〇円 250

現代言語学批判

三浦つとむ編 三浦理論を継承・発展させて日中英仏語文法、言語障害など言語の表現構造の謎をとく。 二〇〇〇円 300

東京文京 後楽2-23 勁草書房 振替東京 5-175253

東京都文京区本郷2-11-9／電話03(813)4651(代表)

取次の立場から

「人文書」のアンソロジー

東販 稲葉 通雄

感想なり意見を書けということ、あらためて、30、31、32号を通読いたしました。刊行の都度、断続的に読んだ時は、何か私にも発言の場所がありそうだと思っていましたが、短い時間で読み終えたいま、なかなかその気になれないでいました。司会をされた小林一博氏が、三つの座談会を「読者志向の直視を」として、意をつくしてまとめておられますの

人文会ニュース第三〇号、三二号、三三号と、小林一博氏の司会で編集者、書店、取次の座談会を行ないました。お読みになって、それぞれの御感想、御意見をお持ちになったことと思いますが、弘報委員会では、座談会に参加出来なかった方々を中心に、読後感を求めました。立派な感想が目白おしです。一連の座談会と今号の各氏の御意見をあわせ読むことによって、是非、現状打開の一助として頂きたいものです。

尚、敬称は省かせていただき、取次、書店に、わけてイロハ順にさせていただきます。

弘報委員会

で、これ以上申しあげることもないという思いがありました。

書く気になれなかったのは、それだけではなかったことを、ぼんやりしていた時間の中で気がつきました。新宿西口の超高層ビルの谷間に私は立っていました。ホテルで小さな会議があつて、夜の懇親会まで、ぼっかり空白の時間がありました。中世の城塞を模した

舞台装置のような広場には、擬った外灯が並び、彫刻がレンガ積み植込みに配置されている。ギリシャ風のブロンズ像が大手を拡げています。そして広くもないスペースですが、ある雰囲気なたたえています。ああ、これだなと、私はその時、気がついたので。三つの座談会はそれぞれ、出版社、書店、取次とわかれて構成されています。そのために肝

心な、「人文書」の全体像が浮かびあがって来
ていない。都市空間の利用については多くの
試みがなされています。ビルの地下街には人
工の川が流れ、滝がつくられる。新しく竣工
したビルの新聞広告。

—— ゆったりとしたアプローチを持つ暢びや
かな空間構成になっています。憩いの広場
のオープン・スペース、花木もある植込みの
縁、再整備された街路樹や舗道のひろがり
などと一体となって、見事なハーモニーを
奏でています（略）極めてアニメティの高
いオフィス空間の誕生となりました。——

アニメティってなんだろうと思案している
と広告の片隅に、「生活を楽しくするさまざ
まな事柄・楽しみ、（文化的）設備」と注釈
が加えてあります。三つの座談会に欠けてい
るもの、というより書店という空間にないも
のが、こういう思想だなど、私は合点しまし
た。むろん私がいうのは、広いスペースでゆ
とりのある店創り、などと考えているのでは
ありません。今の出版点数と、高いテナント
料、人件費でそんなことが望める筈がない。

と思う一方で、だがそうとも言えないな、と
考えるのです。

ファッション業界を見ると、あれだけの商
品量と品数の中にあつて、婦人服高級ブレタ
（既製服）のブティックではなんと商品が厳選
されていることか。ゆったりとしてゴージ
ヤスなスペースに点々と選ばれた商品が展示
されている。

附加価値の差だけではないヒントがここに
かくされていると私は思う。取次・書店にい
ま、求められているのは「選書能力」。婦人
服の点数は、二七万点なんていう少ない品数
ではない。たかが、おんなの着る物などとは
いえないし、ファッションは間違いなくひと
つの文化をになっている。本こそ文化の源泉
などと思わないほうがいい。トータルなハー
モニーがほしい。

三つの座談会を通して、つけ加えたいもの
があるとすればその点だろうと思う。

それでも、ひとつひとつの発言にはかなり
興味を魅かれた。それをランダムに抜粋して
みる。

30号「人文書を創る側から（編集）」

☆著者からオリジナルティを引き出す努力が

欠けていたんじゃないかな？と思います。

☆問題の抱え方自体が変わっていることを出版
社が敏感に感じているかどうかですね。技
術の問題じゃないですね。

☆結局、本は内容で勝負する以外にないんじ
やないか。

☆出版界の中で一番責任のあるのは出版社だ
と思う。取次が作ってくれといったわけでは
ない。

☆ますます日本は精神的多産と、精神的消費
のゴミの山になって、日本の出版文化はゴミ
の山のように捨てられていく感じがする
んですね。

☆いくらいい本だといってみても売れなければ
書店や取次にはなんにもならないわけ
ですよ。書店をみていますと、生活実感を感
じます。編集者のある種の傲慢さを逆照射
されることで勉強になりますね。

☆書店に対しても棚とり合戦やるわけでしょ
う。自分のところだけというのが出版社で
すね。

31号「書店からの提言（売り場）」

☆読者が変わったとよく言うが、読者がひとり
変わったのではなく、社会の大きな流れの中

で変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。

☆じっくり本を探すことをしなくなったんじゃないかな?と売り場にて感じます。

☆売り場に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。

☆教養がマルチチャネルになっている。

☆これから五年、一〇年先を考えると、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。

☆一番個性の出るのが人文書の売場ですね。

☆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、それが出来なかったら「目次」だけでも目を通しなさい、と。

それをやっていれば、法曹関係の先生がおみえになっても、この店はわかつている、という程度の「目次」人間になれること。

ところがそれを教えるものがない。

☆実社会に合わせてある程度組みかえるわけですけど、書籍の分類表示は難しい。

☆取次は取次の使命に徹してほしい。基本的に忠実に頼んだらきちっと送っていただく。

約束通りにやってほしい。

32号・人文図書への期待と要望（取次）

☆複合情報形成する取次のフィルターを通してもらいたい。

☆図書館の分類などで前から注目していることは件名、著者の意図、何のために書いたか、で分けること。

☆わたくしはスリッパにきけというのが持論です。

☆専門書と人文書は、自分で勉強して体験した感覚が一番ですよ。

☆返品率を下げるには、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。

☆さっきわたくしは人文図書は残るといいましたが、人文会の版元さんが生き残ることではない。

出席された方々の発言から、自分なりに無差別にアンソロジーを編ませていただいた。

高級プレタのブティックになっているかどうか、私にはわからない。

二期期人文会

東海道方面研修旅行

人文会恒例の班別研修旅行は今回、東海地区に決り、二月一日〜一九日に行われてます。

各社が独自に出張しにくい東海地区を綿密に調べたいとの要望から、この企画が実現いたしました。名古屋の発展と東海地区への影響がいろいろなアクションを現わし、その地区の活動の細分化と綿密化をうながしております。報告は次号にでもご報告出来と思います。

ご期待下さい。

取次の立場から

屋上屋所感

「新刊書は書店店頭で洪水のように溢れているのに、古書業界では慢性的に商品不足です」だから、お手持ちのものの譲り受けをとという古書会館のがきが、自宅に舞込み一種の衝撃を受けた。ボクシングのボディブローのように後後利く感じである。

本の購買動機調査では十年前も今も、幸にトップは書店で見てである。新聞社の広告局の調査といえども、新聞広告の効果のほどは二位で、書店で見てのトップはかわらない。ところで、生産の方は見込みであるから、このスレ違いが、返品や注文になって、コストブッシュを起したり、読者をイライラさ

せたりしている。書籍の新刊点数は年間で二八、〇〇〇点近く、五年前に較べ、五、〇〇〇点増大している。細分化、多様化の現われでもあり、創る側から自省されているように「志」出版であるより前に、人件費に追われての出版社運営のための出版部分がかなりあると考えてよさそうである。人文会ニュース三〇号で創る側から、「ワラジ虫を一平方メートルの中に入れて一定の餌をやりますと繁殖しますが、増えすぎると自然に少なくなる。少なくなるとまた……」というクダリで、(笑)とあるが、この(笑)は深刻である。

日販 八木 林之助

こうした、洪水、ワラジ虫に対して、創る側も売る側も、文化性と営利性の相剋のバランスに常に悩むし、この悩みから脱出することは、恐らく出来ない。背を向けないで、どんなトッカカリからでも、立ち向うことしかないように思える。

売る側でいえば、多様な出版物が読者の目に触れ易いように並べることだ。

理工書のことでは恐縮だが、日販は名古屋で三年続けて二万点フェアをやった。一年目は目録を持った読者が、この本はどこにあるのかという問合せが多く、会場に詰っていた書店さんも、その案内に大忙しだった。二年目

は、分類をしつかりやり、目録と同じ順に本を並べた。在り場所の問合せは殆どなくなり、入場人員は六割増で、会場売上は倍になった。探し易くなつて売上効率が上がったのである。三年目は、大きな分類の中での更に小分けに就て、具体的な要望が、アンケートの中で数例あり貴重な参考になった。

「人文書はどの棚に入れても間違ひ、どの棚に入れても正しい、だから担当の個性が出る」(31号)のかもしれないが、そうばかりもいつてられない。

去る一〇月、人文会の書店視察研修旅行に参加した時も、分類、棚入れが容易に出来るようにスリップに小分類明示が印刷されないものか、或いは、人文書は一般に入れても差し支えないものが多くあるが、少しでも読者に近づける並べ方にするには如何にしたらいいか、版元毎に並べるクセがついているが……といった声が、書店からあった。

人文会ニュースの座談会でも、件名の分類表示、著者の意図別分類、生活感覚分類、タテ割りの図書館十進分類法でなく、横断的に切っていく方向などが語られて、売るための分類、展示と、商品管理上の、返品期限洩

れを作らぬための版元別展示のはざまにあって、忠ならんと欲すれば孝ならず式の悩みがのぞいている。

これは恐らく、この悩みを解く鍵となろうが、日販では、先般単品管理の手引書を出し、幸い書店間で好評である。これも初めは、版元数を数社に絞つて充分基礎を確立してから逐次ひろげるのがよいようである。一概にやると挫折し易い、着眼大局、着手小局である。

次に、内容制作面で、「もっと裾野に読者がいる」(書店)「簡単に説めて、一定の知識が得られる本を」(取次)という要望の前に、創る側は「基本的にはアカデミックなテーマのものを一般の読者に向けて企画するような場合にやはり一番問題がでている」とまづ頭を抱えている。著者先生の意向もあろうし「志」が頂上から九合目以下に降りにくい事情もあろう。書店側は、一般書出版社のテレビ、映像に向つている者を出版の世界に呼び戻す努力を人文書出版はなすべき旨述べている。

些か方向外れたが、先年、講談社が五巻物の俳句歳時記を出した時、外函や表紙の衣裳の装幀に大いに意を用いた。植物や鳥、虫、

魚などのカラー小図鑑などを各巻に配し、従来の歳時記と一線を画した。また集英社は今年二月に出す卓上辞典「広辞典」に、日本地図世界地図のほか、やはりカラーの小図鑑をつける到れり尽せりぶりだ。週刊誌のグラビア写真などは、ホットな事件で締切に追われている中で、迫力のあるものを見せにくれる。専門書の写真の中には極めて平板な無味乾燥のものがある。あまり、劇的にしなくても光線、構図、取り合せに、九合目から五合目あたりに降りた感覚での配慮があれば、よりあたたかく読者に呼びかけられるようにと思つたりする。

「装幀がよくないとまず返す」と書店の棚担当者の話を創る側が反省材料にしている。「女子大生も読むんですから、華やかさがあつていい」(書店)とは切実である。最近これにうつつけの話がある。学術専門出版社の大学生教科書で、何々紀要というものがある。この表紙カバーを激論の末、従来の地味なものから押さえたピンクに換えた。こうすることによって女子大生も読むようになつた。小学生の夏休み練習帳にも、復習帳などといかめしく書いていない。横文字で銘打つ

時代であり、雑誌のタイトルもカタカナか、横文字の綴りだ。その世代が大学に入って、インケンな装幀のもので満足する筈がないというわけである。これがマンマとあたり、中味は全く同一なのに返品皆無となり、読者カードでは前の装幀の分の所有者から、カバーだけくれというのが相次いでいるという。これらが、人文書の内容のこなし方、ソフトウェア装幀のあり方に何がしかの示唆になれば幸いだ。

時代の波に流されない出版が、少数数でも返品が高くていいとは創る側も決して言っていない。より多く売れることは相共に喜びであり、大きな意味で次の企画を促すバネとなる。いいスプリングボードである。再生産的発展のサイクルを持たせることになる。

この座談会冒頭、司会者は、コミックや量販出版物によって少数数出版物が不当な扱いを受けている感があるといっているが、書店も取次も、むしろ少数数出版物の方に多くのコスト、手間、乏しいながら多岐にわたる知識を傾けている。専門書について形骸化された特約店制度ということもいわれている。何らかの、手厚いカバーが速やかに行なわれる

べきだ。それによって整然たる売り場が確保され、創る側の「志」が守られることに通じてゆく。

田辺茂一氏逝去

われわれの師であり、大先輩であり、業界の大御所であり、その他、多方面で活躍なされた田辺茂一氏が逝去されました。

昨年暮のことでした。

われわれにとっては、なんといっても紀伊国屋書店の創設者であり、会長です。社歴の格差は別として、出版社としては直接、間接に深くお世話を受けました。ここに氏の逝去を痛み、深く、冥福をお祈り申し上げます。

昨年十二月二十六日に青山斎場にて告別式が行なわれましたが、数千人の参加者でにぎわい、氏の人徳の厚さと多方面の活躍の歴然たるあかしでした。

書店の立場から

貴重なたたき台

札幌
リーブルなにわ 荒山 敏明

人文書を取りまく環境の厳しさに頭を痛めているのは、私どもの店でも同様で、これからの方向性について手探りしている次第です。

この度の「人文会ニュース」による座談会シリーズ（第三〇号、第三一号、第三二号）は、私にとっても大きな関心事であり、興味深く読ませていただきました。

地方の書店の声も——とのことから、このシリーズの感想と意見を書け、と言われ、改めて当店のスタッフ共々、今日の人文書を考えてみました。

小林氏が、この度のシリーズを終えた感想（第三二号、読者志向を直視せよ）の中で、

「本音を引き出すことができなかった」ことを悔んでおりましたが、出席の皆さんそれぞれの立場で、それなりに本音を言っているのではないかと思います。

人文書の不振の要因は、いろいろ取沙汰されていますが、大筋で、その認識は一致しているはずで、それだけに小林氏の言う「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るか」「どんな人文書を作ってほしいか」等の設問こそ、これからの人文書を考える貴重なたたき台となったのではないのでしょうか。機会をみてぜひ、関係者の意見を聞いて欲しいと思います。

座談会の中で、「人文書は必ず生き残る」と言われた方がおりましたが私も同感です。人文書を取りまく環境は、確かに厳しいものがあります。映像文化、カタログ文化、などと言われる今日、若い人の活字離れは、単に書店泣かせで済まされない現象に思えてなりません。メモ書きを持参して、棚には見向きもしないで、店員に本を訪ねる学生達、レポート作成のためだけが目的の読書、この様な光景は、日常茶飯事になっています。これからの人文書を考える時、学生を中心にして若者を無視できません。編集者は、今日の若者志向を真剣に見つめ、そして、若者側に歩み

寄って欲しいと思います。

「本は中身で勝負だ」という御意見は、当然のことだと思います。人文書が不振とはいえ、中身のしっかりしたものは、確かに高回転しています。しかし、「中身さえ良ければ売れる」のであれば、人文書の不振に頭を痛める度合いは半減するのではないでしょう。か。「装幀が良くない」「二段組で活字が小さい」という理由で、手にした本を戻してしまいう人も多いのです。本の購入は、「書店の棚で見て」が、最も多い、と言われていますが、「陳列している本を見て、思わず手に取ってみたくなって購入した」という動機の人も多いはず。装幀だけでは困りますが、重要なポイントになるように思います。また書名のつけ方も同様で、まだまだ研究の余地があるはず。事実、装幀や、ユニークな書名で成功している本が沢山あります。

人文書は「硬い」「難しい」という先入観で敬遠されている部分があると思います。入門書はあるのですが、初めて手がけようとする人には「入門書の入門書」が必要なのではないでしょうか。岩波書店の「ジュニア新書」が、良く売れています。子供が買うのは、め

ったにないことです。子供に読ませようと、親が買って帰るのかもしれないですが、理解しやすい文章表現と読みやすさで、ジュニア以外の客層に受け容れられている、と認めています。また「フォア」文庫「青い鳥文庫」は、大人を再び子供（児童書）の世界へ呼び戻すことに成功し、親子共々児童書に関心を高めさせ、マクロ的な意味で、児童書を発展させる役割を果たしています。（同じ文庫化でも、現状の文庫はこの逆のケースを歩んでいるのではないかと観念を抱いています。）

第三〇号である出版社の方が、「これだけ沢山作られたら書店だって受け入れ切れない。出版社がもう少し選択する必要があるのではないか」と言われていましたが、その必要はないと思います。読者ニーズでは進んでいるのですから、それに対応しようとするれば、種類の増えて当然のことです。しかし、その増えた種類が全て入ってくるのには閉口しています。

私の店は、現在一五〇坪で、それ以上のフロアのお店が近くに五店舗あります。当然商品構成を絞る、店の個性化をいやが上でも進めざるを得ません。現在のパターン配本はひとところから見ますと、かなり細分化されては

いますが、進展するニーズの多様化と店の個性化に対応できていないのではないのでしょうか。入荷しても活用できないもの、冊数の多過ぎるもの、少な過ぎるもの悩みはつきません。とは言いながらも、現行の委託配本で救われている実情を否定することはできません。

人文書をとりまく環境は厳しいけれど、売れていないわけではありません。売れなかったものがある、と言った方が良いかもしれません。一点当りの売上げ冊数も以前のように伸びなくなり、サイクルも短くなったのは確かです。しかし、棚一本、一つのジャンルの売上げで見ると、質の変化はあるものの、決して悲観するものでもない、と思います。

東京と札幌で本の動きは大して時差がないと言われていますが、人文書について、かなりあると思います。学生が帰省する夏場の動きは、日頃動かない本が売れ、驚かされます。日頃お客の声に耳をかたむけ、少しでもニーズの先取りを考えていますが、層の厚みが東京と札幌では違うので容易なことではありません。本来、最も地味な努力が要求されるジャンル、一冊の本、一枚のスリッパを大切にしながら、希望を持つことにします。

書店の立場から

失われた読者の復活を

大阪 紀伊国屋書店梅田店 寒 川 浩 一

人文書不振がうんぬんされだしてから久しい。いつのまにか、人文書はただ模様の出版界の暗い部分を代表するようになってしまった。本当に人文書は売れなくなったのだろうか。

今回の版元、書店、取次の三つの立場からの発言には、しかしながらその答えは回避されている。そのかわりに、各レベルでの問題点は浮きでてきた——読者像がつかめないこととにいらだつ版元、効率販売を直截に願う書店、返品増にトータルな数量規制で臨もうとする取次。いずれにせよ、現在を人文書の低迷期と判断せざるをえない内容である。

人文書を一般向けのやや高度な教養書と規定すれば、やはり売れなくなっているのは事実だろう。従来主力商品であったロングセラーが実際動かなくなっているからである。これらの本は二〇年ほど前に出版されたものが多く、現在の読者からは内容や問題意識がいささか古ぼけてみえる。といって、新しいロングセラーはそう容易には現れない。出版界が以前とは比べものにならないほど膨張して全体にマスセラーで、しかもサイクルの早い要するに金融資本の回転にみあったかたちで新刊依存の体質へと傾斜しているからであり構造的にロングセラーをつくりにくくなって

いるからである。常備品の稼動保持が困難になった版元は、今度は読者像がつかめないままに新刊に依拠せざるを得なくなり、好むと好まざるとにかかわらず、その状況のなかに身をおもねて、共に事態を進行させてゆくことになる。

これは一種の疎外構造であり、読者をもまきこんでいるだけにより深刻といわねばならないものだろう。と同時に、少くとも本じたいの内容からも、あるいはより外的な出版状況からも、人文書が質的転換を迫られていることが反省として示されてもよいだろう。それが反時代的な装いの歯どめとなるか、ある

いは發展的解決をはかりうるものとなるか、多少なりとも生産的な具体策は今後の検討と展開をまたねばならない。が、いま現在において、問題を明確にし、売れなくなったということの意味を問うぐらゐは試みる義務があるだろう。とりあえず、この状況に先の三者の発言を重ねあわせるとどうだろうか。

まず、トータルな数量規制はどのようなものであれ、何ら事態を根本的には解決しない。かえって人文書を市場から駆逐する恐れすらある。つぎに効率販売については、それが、大量販売と同義語ではなく、適正在庫といった管理面からアプローチすべきものであることを確認したい。地道にロングセラーを出してゆくことと新刊を可能なかぎりフォローしつづけてゆくことが同時に求められるわけである。最後に読者像がつかめないという点、これは等しく共有している、まさに現在の課題のように思われる。

現在の読者はたしかに変わった。それは六〇年代後半から生活の座標軸が大きく変化していることによる。あらゆる時代は重層性をもつ。以前からの不変部分と新たに変化してゆく部分がせめぎあい、ゆるやかに重心を移

動させてゆく。その範囲で、人文書の基層読者、固定読者もやはり同様に変化しているはずである。だが、それを変化しない、不変の部分ととりちがえることによって、誤解と空しい期待が生じるのではないだろうか。

何よりも読者とは具体的な商品の動きそのものに即したかたちで捉えられるべきだろう。読者と直結する関係にある書店の棚でマキシマムに測られるべきものである。最近、棚の問題が注目されている原因はここにある。では、読者の関与をまつ棚は何によって決定されるだろうか。全てが還元しうる基本的な要素は恐らく二つしかない。商品の流れとしての補充と商品の展開としての分類である。前者は時系列的、後者は同時的といえるが、この二つのいわば通時態と共時態というディスクールは相関しあっていて、どちらが欠けていても十分に機能することはできない。

補充の重要性については、いまさらいうまでもないことだが、より大切なことは本が読者の手に届かないことのかんりの原因は棚における欠本や見切りにあることを認めることだろう。売れた、あるいは売った本は補充す

る、この極めて単純な事柄の実践が容易でないのは、それが、さまざまな付加価値をとったあとに唯一つ残る、取次、書店の本来的な役割、社会的機能性だからである。したがって、あらゆるノウハウはすべてこの一点にむけられている。そして、書店の場合、その売るために仕組まれたノウハウとは棚における分類に集約できる。

少数のどこにおいても売れる本を例外とすると、分類と一応表現される商品の構成や配置は本の動く可能性をしばしばにぎっている。それは書評等と同様、本がそれ自身の価値でもって動きだすひきがねをつくるものがあり、その点で、ひとつの仕掛けとして介添え的な役めになっている。ただそれはあくまで産婆の役にとどまり、売れる可能性のない本を売るほどの力もなく、また許されてもいない。

分類で問題となるのは、従来通りの十進法的なタテ割りにするか、より内容に即したヨコ割りにするかという選択だろう。現在の読者に接近しようとすれば後者の方が有利だが、管理面がむづかしく、補充機能が果たせないこともたびたびある。相方共に使いわけ

る必要があるだろう。

最近着目されているヨコ割りに関していえば、時代の表層に密着するだけに絶えず変化を強いられる。その結果一度設定しても、寿命が早く、すぐに時代遅れとなるデメリットもある。だが、本じたいの内的連関性でもって結合されているだけに、棚において細胞分裂にも似た価値増殖がおこなわれ、一種のミニ・フェアーとなり、さらにはより大きなブックフェアーにも展開できる可能性を秘めている。

このような分類を方法論的におさえてゆけば、読者像はそのつながりのなかで徐々に明らかになってゆくだろう。そこに現われた読者とは限られた部分であって、全体ではないといういい方もあるかもしれない。部分をいくつなげても全体とはならないというのもまた真理であるからである。だが、一般読者ということに限っていえば、それは言葉のあやにすぎず、存在するのはつねにそれがどのような規模であろうと、特定の書店における特定の読者なのである。

ここで、補充と分類を統一すれば、次のようにいえるだろう。版元から産みだされた商

品としての本は、読者の方へとむかう意志をもたされているが、それらは補充という一本の線で導かれ、またそれぞれの段階でとりこまれ、方向づけられてゆく、その過程が分類である、と。それゆえ取次、書店の主體的な焦点しぼりこみが実際には不可欠なのである。そして、こうした緊張関係でもたらされる結合をひとつでもふやしてゆくことが、読者をも呑みこみつつある現在の疎外状況から回復できる手だてとなるのではないだろうか。

人文書は売れなくなったといわれる。だが、それは正確に言えば、いままで述べてきたような事情から、人文書売ることじたいが状況的にも技術的にもかなりむづかしいようになってきて、一部で読者との関係が断たれたしということがあるのである。たしかに人文書には生活や出版状況の変化に対応しきれない部分があった。いまでも概ねそれは指摘できるだろう。といって、新しい動きがすでに始まっていることもまた見逃してはならない。それらは例えば歴史から文化人類学や民俗学といった周辺部の掘りおこしであり、また哲学のなかの記号論といった細分化でもあるが、

いずれにせよ、主題と変奏、人文書だけがもつ無限のヴァリエーションとして、その土壌の肥沃さを示しているものに他ならない。この豊かな土地に実がむすぶかどうか、それは失われた読者との関係の復活にかかっているのである。



書店の立場から

出版あるいは文化の流通

名古屋 ちくさ正文館 木村直樹

今日、出版の現状が語られる時、決して流通に問題があるように言われる。しかし、流通だけに責任を負わせるのはどうだろうか。流通に足を取られて議論をすると、泥沼の状況になると同時に、山積みした諸問題をそれに投げ込むことによって、結局、流通が悪いのだからと安易な解消にしまっている。しかし、流通が出版において、どれ程の意味を持つかは言うまでもない。本を作るだけでは出版と呼べないように、出版とは流通を伴うことで初めて出版と呼べるわけである。ここで、出版と文化の流通を考えてみる、物としての本の流通と区別するためである。

物としての本の流通は、正しく物流である。逆に、物としてでない本の流通を強調して文化の流通と呼ぶわけである。この視点からならば、流通上の問題を考えても有益ではないだろうか。

本は物としての形態はとっているものの、流通しながら、物として留まてはいない。文化は流通しながら本からはみ出すように存在する。

本は物として、また商品としてばかりでなく文化として流通するという重要な側面を我々はつい忘れがちになる。読者の手に渡って読まれて初めて文化であり、それまではただ

の物であり商品であるとする意見の大方は間違っている。むしろ、出版の過程は文化の流通であると言いかえてもいい。文化の流通ということがどれ程とりとめない話になったとしても、どこかに変化がもたらされないだろうか。文化とは何かと同時に問いながら、物流や商流でない本来的な意義を改めて強調したい。また流通とは何かと問いながら、取次をも当然のこと貫流する文化の流通について考えてみたい。

物の移動としての物流ならばAからBへ、短い時間に安全に移動ができれば問題は無い。しかし、文化は出発点は割合はつきりし

ているが、着点である読者はすぐには定まらない。すなわち、どこへどう配本したらいいのか突然わからなくなることさえある。気の遠くなることも文化の流通には待ち構えている。文化は多様であるし、読者によって別のものになる可能性もある。出版物は個別的であり、読者も個別的である。むしろ現代によって意義あるのは出版によって流通する文化以前の文化を考えることであろう。

現実には、流通上の業務判断がどれだけ文化の流通に役立っているのか疑問である。物流や商流に力点のある取次にとって、文化の流通という命題はどういう意味があるだろうか。当然であり既に何らかの動きはあると言われるかもしれないが、文化の流通を担う気構えは現場ではなかなか感じ取れない。また流通の実態を取次は数量的把握をしていることになっているが、それだけでは文化の流通の実相には迫れない。流通は実に数多くの人間的共感やコミュニケーションによって支えられているのだという文化の流通を成り立たせる人間の活動を視野に入れないと、空しい文化になりかねない。本の流通にどうやって人間が関わり添って動くか、その本と人間

の共感の上にはしか文化なるものの流れは生まれない。そして、取次に即して言えば、出版社と書店の双方の現場にさらに少しでも理解と共感で近づくと、著者や読者にも近づくこと、これ以外に文化の流通への道はない。

そうすれば、文化の流通である出版に立ち会うことが可能になると思う。その時は、疎外から再生への絶好の場であると思う。文化の流通に果す役割を出版社も取次も書店も同等な位置へ実質的に高める以外はないであろう。

その具体的な方策として、自らの反省の上読書について考えたい。

人文書は人間の現在・過去そして未来に執拗にこだわることで、理想を志向することによって企画され、その出版の永続性は保たれてきた。時代や諸科学の非人間化の方向を人間化の方向へ回復するのは、鋭い問題意識に支えられた人文書に大きな役割がある。同時に文化の流通として、それに携わる出版関係者には大きな責任がある。

貧しい読書体験で読者がどうか言っている出版の現状を語ってはいないか。活字は読んでいるが読書はされているか。少し痩せてき

た出版の体力回復する力は新しい分野を探るよりも、まず出版関係者が読書による一大変革を遂げる以外に今のところ道はない。

情報について

「人文会ニュース」(32号)では、取次の立場からかなり大胆な発言があったように思われる。情報をめぐる戦略と戦術が語られていた。

例えばB氏は

「金銭のやりとりが実際にはない、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。」

「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。」「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。やるやらないの意志決定は別にしましてね。」

C氏は

「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。はっきりいうとそれが、今すすめているISBNでして」「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。それを声を大にしていいたいですね。」

などと両氏ともしきりに書店の情報を得たがっている。情報力を確立しないと立ちゆかない焦りにも似たものを感じる。しかし、言うところの情報産業の戦略は、将来的に出版社のプロダクション化と書店のコンビニエンス化を進める流通支配体制を強力に支えるであろう。

情報は無料で吸い取られ、有料で買い戻すことにもなりかねない。情報および情報力をめぐる議論は今後、業界的にさかんになることを望むが、情報によって踊らされないよう慎重に対処することが必要であろう。自らの情報は自らで使えるように出版社と書店は情報との関係を明確にすべきであろう。

ISBNについて

情報にとって危い方向があるので指摘しておく。それは非民主的な手続きによって一方的に導入されたISBNのことである。

流通の合理化や国際化の名の下に、様々な思惑がからんで第一步を踏み出そうとしてい

る。構想が曖昧なまま幻想を与えて、ある方向へ引っぱってゆく、また流されていく危険がいま、足元にある。

思想や認識の表現である書物をめぐる様々な情報の一元的管理が完成されたら、その新しい事態を何と呼んだらいいだろうか。その時は情報化・管理社会化が各分野でも進行していて、予測を越える複合状態になっていることが考えられる。もうこれは新しい形の、いわば情報という名のファシズムでなくてはならないであろうか。

今回のISBNはその第一步を記したに過ぎない。しかし、このまま進めば方向は決ってゆく。ISBNを知り批判することが何よりも必要であろう。未経験の事柄であるだけに、それへの関心は高くないかも知れないが、むしろ再販制度以上に重大なことである。

ISBNが出版界と図書館界で完成されたとすると、二大取次は統一的な情報力をその間に得ることによって、戦前の統制会社「日配」以上の実質的な力を持つことになる。情報産業としての取次というよりも、その時は既に、体制の一部門になってしまっている。政府・通産省・国会図書館などによって

指導されて、再びどういう方向を業界としてたどるかは莊司徳太郎・清水文吉編著『資料年表日配時代史』（出版ニュース社）に明らかである。同じ誤りは繰り返してならない。ISBN推進者の一人青木春雄氏は「取次機構の近代化を実現した日配」として「日配」を評価するが、戦争とファシズムの時代という本質を捨象した狭い業界内の認識でしかない。高度国防国家となり、情報化管理社会となる新しい事態への警戒はどこへ行ってしまっているのか極めて残念である。これへ道を聞く役割を担うことは、その第一歩とは言え責任重大である。もし、近い将来、経済的、政治的危機が訪れた時、もうすべての面で準備され尽されているのは何に對してだろうか。それは再来を許してはならなかったはずのファシズムそのものであることを強く銘記しておきたい。最後に私、個人として人文会会員社はもちろん全出版社がISBNから離れることを要望したいが、少なくともISBNを付ける自由、使けない自由だけは明確に行きたい。

人文書販売の過渡期

たとえば、取次の支店の店所と私たちの店との関係、あるいは現在の状況というところから人文書を考えていきますと、一、出版社の選択二、商品の選択三、新刊の取り扱い方という三点に限って考えてみても、販売のマニュアルらしきものは確立されていないように思われるのです。ではどのようになされているかというと、永年の既得権のように在庫されている出版社が変らないように、ほとんど出版社まかせのように思われます。それは棚担当者が二年位で交替することや、担当者自身の能力に帰すべき問題ではなく、おそらく取次総体として人文書をどう扱うか

ということを現在も模索しているということにあるように思われます。それは今回の取次御三方の発言によく表われている通りでしょう。

では私たちは現在の取次の状況を否定的に考えてきたのかという点と決してそうではなくともと、取次はこういうものだと思ってきましたから、私たちの常備商品や売行良好書が店所になくとも良しとしましたし、又、新刊送品のパターンが適正でなくても、パターン配本は見本配本としてどのくらい入荷するのかをどこまで自分たちが読みとることが出来るかという個々の問題をつめてやってきた

北九州 金栄堂 柴田 良一

ように思います。それは書店と出版社が取次の頭越しで△取引き▽をしていた由縁であると思いますし、その取次の立ち遅れが、私たちの店を人文書の得意な店にしたという逆説が生まれる要因のひとつになったことも確かです。取次の方々の用語を使いますと、人情報▽を独占(但し、地域的に)することが出来ていたということだと思えます。又このことはある時期、人文書に関して過剰とも思われる在庫を保有することを強めましたし、可能にしました。実際、福岡や大分から、わざわざ見えるお客の何人かを知るようにもなりましたから。

その後、政治的・社会的な情況のアボリアが人文書の総体としての冷え込みに反映し、人文書の棚の大枠は変わらずとも、内身の変容をせまられ、〈情報〉の拡散と、出版社の営業努力や地域全体の店舗の増床によって商品も拡散してまいりました。この変遷は、私たちの店にとっては個性化の変容をせまる状況ですし、逆に取次サイドからみれば、トータルに販売戦略を展開できる時期に入ってきたと言えると思います。その一環として全国各地でここ数年行われた大取次主催の専門書ブックフェアに読みとることが出来ます。

ここでは取次自らの手で（？）〈分類・展示のマニユアル〉作りの模索があり、全国展開することによって地域の動向の情報収集が行われています。過去の豪華展示会と少し趣きを異にするところがあるとすれば、これから先の専門書販売への基礎作りが試行されていると言えるでしょうか。しかし、ここでも支店レベルでは豪華本展示会と同様の販売意識によって〈努力〉が払われ、支店の売上拡張に大きな寄与をしましたが果して、個々の取次の構成員がどこまで、この意図を担っていたかは疑問です。これは批判としてではな

く、現在総合的に販売の論理を形成し得る場は取次にあり、その過程では末端において何らかの逆説を常にはらんでいくのだというところを認識していようと思うのです。

まさに人文書販売は過渡期の様です。

おそらく取次のこれからの動向を注視する視点を持たずには、人文書の販売は考えられない時期に来ているのでしょうか。

今回の座談会の中で本屋である私が最も関心をもったのは取次の方々の発言でありました。なぜなら、あたら限り読者の世界に近よる分類をめざすとする認識を持ちながらも、書店の場とは全く異なる視座から方法を形成しようとしていること、そしてそれを表明されたことであります。お手並み拝見といきたいところであります。

東京創元社の清水純孝氏総務部へ

おなじみの調査・企画委員長の清水純孝氏（東京創元社）が、社の機構改革により昔とったキネヅカの経理を兼ねる総務部に配属され、人文会の正会員をやめることになりました。書店、特に関西方面の豊富な経験と情報は貴重なものでした。

残念ですが、やむをえません。替って清水氏以上に販売経験の豊富な星野治吉氏が正会員となりました。ご報告いたします。より一層のご愛顧をお願い申し上げます。

書店の立場から

人文書の詩と真実

東京旭屋 田 邊 聡

1

今年の読書週間の枕詞は「活字離れの進む中で……」というものであった。去年は「欲しい本が見当らない」だった。この数年來、こぞって新聞は「本との出会い、ゆたかな人生」よりも出版流通の病理や読書の危機の問題にキャンペーンの意義を見出している。この点、読書週間という出版界よりも意識は鋭いといえる。

活字離れという世論に逆に影響されて浮足立つ出版界の不安感、焦燥の方が実はもっと恐ろしいことなのだ。

鉄、石油、自動車どの産業界も浮沈は極め

て激しい。これに比べると出版は多少の好不況があつたにせよ、異例に恵まれた成長を上げて来た。長い出版の歴史の中でこの十数年はむしろ読者が異常に活字に接近し過ぎていた時代だった、といえないか。

読者の先細りについて、特に人文書はどうすればよいかを考えると、現在の現象面よりも、もう少し前後に長いタイムスパンをとって考えるべきではないかと思う。

まず人文書不振が読書力の低下のみを理由にするなら法経、理工専門書の奮闘は説明しにくいし、人文書が教養的であり、読者が絞り込みにくい、必要度が低いという理由なら

文芸書も状況としては変りがない。もっともその文芸書も低迷を文庫化や新人発掘の努力で懸命に下支えをしているが。

文化教室、カルチャーセンターの盛況や女性の高学歴化、社会進出による知的女性読者の抬頭や余暇の増大など人文書分野の将来は必ずしも不利な条件ばかりではない。これから脅威にさらされる出版の映像化も、人文書は視覚化しにくい「不利」が将来生き残れる保証にもなっているのだ。

こんな外的条件は別にして、私どもの工夫で少しでも解決できる道はどんなことがあるだろうか。

かつて都知事選で秦野さんが政策策定のために各省の苦手官僚をブレンとして招いて討議をさせたことがあった。その時、彼らは在籍省庁の行政慣習や案件処理方法がそれぞれに微妙な違いがあることを知って驚いたという。横割りの官庁実務家共同連絡の場を思ひもかけず初めて持った意義は当時非常に評価された。

人文会ニュース30・31・32号に掲載された人文書をめぐる出版、取次、書店三者の座談会シリーズでは同じ意味で近來にない有益な企画であった。有益という意味は人文書問題を解明すると同時に、お互いが他の二者からどう見られていたかという極めて興味ある点も同時に満たしてくれていたからであった。

小林一博先生の司会をかなめにして出版界を扇のように展げて見せ、現在の出版界が抱えている共通の問題にも踏み込んで大変参考になった。自分では真実と考えていたことが詩に過ぎなかったり、重要課題と目されているものが、立場を変えたと無意味だった。出席者が事実として提示した中でどれだけが真実なのか。この検証はぜひ人文会

の皆さんの手で追いつめて欲しいと思う。社会状況は別にしても、人文書「不振」の理由は多く出た。

科学の対象としての魅力が薄れたのか、企画の問題か、書き手、記述が現代読者に不向きなのか、経営の姿勢、定価、広告、印刷、造本、装幀デザイン、配本態勢、書店担当者の能力、分類展示、販促など。

私どもで大学生に最近の若者の活字離れについて彼らの意見を調べたことがあった。驚くべきことに彼らの大半の意見は「私たちは決して活字離れていない。若者の感性に適應するテーマと表現をもった本が少ないだけだ。悪いのは出版企画が貧困であることだ」業界と若い読者の意識は完全に食い違っていた。真実は藪の中である。人文書とは何か、いや不振の実態という事も座談会の指摘のとおり、そのディフィニションも三者がバラバラなのだ。人文書の詩と真実は模倣としている。

人文書が不振だといいたがら個々の現象を伝達するだけで、販売以前の基礎的な読者実態調査や市場調査についても書店は何もお手伝いしていなかったことに思い至った。今回

の座談会シリーズ三部を読ませて頂いたあと
の反省だった。

3

書店側から見て人文書については次のような事が気になっている。

まず、現代読者の嗜好をどう扱うかである。読者を呼び寄せるのか、自らが読者に近づくのか。

学参の厚物と呼ばれる出版物が不振である。これに替って要約シリーズといった薄物が好評である。基礎学力を身につけるには、定義、本論、まとめ、演習というこれまでの本格的なハードカバーの参考書が唯一最善と信じられて来た。著者の肩書きと個性が權威の基準であった。今、売れているのは予備校の授業やテスト結果を電算処理して確率から割り出した要約を無名の講師集団がまとめたものである。今の学生にはその方がよほど信頼感があり、使い易いらしい。ハードカバーの本格的な参考書はすでに彼らには魅力がなくなっている。いや、「本格的」とは何かとさえ反論する。伝統の權威ある編集方針が受け入れられぬことは新学期の売場ではっきり判る。それを目のあたりにしながらなお信

じ難い。それほどに読者は急速に変貌した。

学参の世界と人文書は全く違う。現代の読者の嗜好に添うことを迎合として批判的にみる意見は書店側にも、もちろんある。人文書の世界は迎合という言葉にはひどく敏感である。時世に迎合する態度でなく、新しい編集斬新な企画の創造が欲しい。

読者を絞りにくい、分類しにくいという版元側の嘆きを、書店側から角度を変えていえば人文書版元の新刊は暗闇からいきなりロケット弾が飛んでくるような唐突さ、無気味さがある。これは医書、理工、法経書と違うところである。版元がどのテーマととり組んでも読者は納得する。だから版元と出版物のイメージのつながりは大切で、他の専門書分野以上に読者、書店へ出版方針、企画の意図、新刊予告の徹底が必要に思われる。

又、人文書はどれだけ売れば満足なのか。版元は書店に対する販売目標額の提示や管理に消極的ではないかと思われる。書店販売コンクールに抵抗感があるにしても、それ位の気概で販売目標を堅持している姿勢を書店に示すべきではないだろうか。書店側は売場の担当分野毎に必ず販売目標が与えられて

いる。それが励みなのである。展示のための分類法も重要だが、取次ではさすがに統一化やマニュアル化が進んでおり、そのお話は大変参考になった。

人文書分類は最後は、社風や担当者のくせがでる。検索・整理が目的の図書館分類と、気ままな読者のブックブラウジングのために便利な配列とは全く違う。「平家物語」の評釈書は関西では京都ガイド書そのものの意味があり、西鶴と近松は小説・戯曲の粹より血が濃い。顧客の心中の分類は地域の風土や出身学閥に大きく影響されており、その心情的分類パターンをなぞって揃え、出来上った形をいけば分類とでも名づけるものか、と私は考えている。顧客のための分類とはこういうものである。特に人文書の分類を考えると、この考え方は有益だと思われる。書店の人文書分類のこうした指導に一番ふさわしいのは編集者であり、書店ではそのアドバイスを望んでいるのに、秀れた編集者が書店の分類に皆一様に沈黙を守っておられるのはなぜだろう。

人文書の定価はやはり割高感がある。一般書が安過ぎるのと対称的である。一般書や学参の定価設定会議が十円、二十円をめぐるって

討議が白熱するというのに比べて、かなりおらかと言っては過言であろうか。内容や制作部数、需要からみて高定価は当然であり正当と思えるけれども、やはり価格の面で現実には多くの読者を逃がしている。定価を見て元の棚に返えず読者は非常に多いのだ。こういう角度からも「不振」を考えてほしい。

人文書読者の横の連帯感、共感、理工、法経書ほど緊密ではない。個々の読者に人文書の新刊情報が到達していない場合が少なくない。共同の読書ガイド、ブッククラブなど読者の組織化がそろそろ考えられてよいのではないだろうか。

装幀の問題が、三者ともに話題になったのは、結論はともかくとして関心は高いことを示した。「売行き不振」が問題になるたびに必ず顔を出すというのは、水準からみてやはり改善が望ましいということなのだろうか。

4

こういう点を、ひとつづつとり上げればきりないが、最後にやはり気になるのは編集の方々と販売第一線の担当者との交流についてである。読者と日ごろ接している書店担当者の体験からの意見、担当者を通じて読者の声

を吸い上げて頂けば編集企画にも裨益するところが少なくないと思う。

そして以上の問題を解決するひとつの場として人文書編集者、営業担当者、取次、書店人文書担当者を糾合した組織が有効ではないかと思われる。この情報交換を通じ書店側では人文書取扱扱いテキストの作成や担当者教育のトレーナー養成にも役立たせたいと思う。

人文書は総合書店にとってはワン・オブ・ゼムではあるけれども、その推移は書店経営の将来に重大な影響をもっている。人文書の読者は書店が最後の頼りとしている顧客の中心核を形成する本格的な読書人だからである。だから総合書店は人文書販元と運命共同体意識が極めて強い。この意味でも人文書販元がこれから何処へ行こうとしているのかを明確に知らせて欲しい。人文書の発展のためには書店は全力を挙げて力を尽すだろう。

以上、座談会三部作について感じたままを卒直に申し上げた。文中、大変不躓な表現もあることをお許し願いたい。

出版危機について粕谷一希氏が次のように述べておられる（朝日夕刊6・22）。私はこのことはを人文会へ愛をこめて贈りたい。

「これからも定評ある出版社の苦境は続くでしょう。（中略）その中で真の良心的出版社は新しい発想で現実に向かい、新しい成熟した書き手をみつけ、読者に紹介して欲しい。貧困な発想で過去の遺産を守るというのが良心的とはいえません」



次号のお知らせ

人文会ニュース34号は、大学生協書籍部さんとの座談会を準備いたしております。

小林一博氏を司会にお願いし、貴重な資料を出来るだけ、生協さんに提出願ひ、実務にそった内容をつくりたいと思っております。

書店地図の変化と販売における問題点は、今までに多少探ぐれましたし、貴重な問題提起もありました。

学生に囲まれた生協書籍部のありかたや、状況認識等まさしく人文書に直結する興味津々たるものがあります。

ご期待下さい。

追伸ながら、日販の杉山氏の横浜フェアのご報告の原稿はすでにいただいております。頁数の関係で次号にのせさせていただきます。ご了承下さい。

書店の立場から

立体的な販売方法を!!

京都 駈々堂京宝店 長門 昭夫

座談会を読ませていただき、皆様、今更のことですが勉強されておられますのに感心いたしております。これも危機意識から発するものと理解しております。業界を取りまく環境は決してかばかしいものではないと思います。まず一番心配しますのが現在の経済状態における読者の購買力の低下だけではなくて書店の持つ総合力の魅力、それは端的に言うて集容力にあります、その集容力そのものが低下しつつある様に思います。ただし比較する数字がありませんので、購買力でしかわかりませんが、経済環境はどの産業とも敵しいようで、その裏にある数字がもう少し具体

的な形でわかればと思いますが、今のところ、推測の域を出ません。あたっているかどうかはわかりませんが、映画産業がTV産業等に浸食された一例もありますように、書店は客を呼ぶという神話、不況に強い出版界という通説がくずれ、映画界と同じ道をたどっていくような可能性もあるように思われます。取次店の方の御発言にありましたように、企業出版が盛んになっていると言う御指摘は、何かと将来を暗示しているかと思われます。

話は違いますが、TVが登場して約三十年チャンネル数も増えました。見たい番組を、

自らの意志で変えられるわけです。ビデオの登場もこの選択の幅を更にひろげました。読者の選択の幅がひろがったのも同じことだと思います。多様化が叫ばれて久しいのですが、それにそった解決策が出ないのも現実かと思えます。大型店がマルチチャンネルになっていますし、また児童書専門店も一つのチャンネルです。流通面からみましても正常ルート、直販ルート、月販ルート等の既存ルートだけではなしに、多様化するのではないかと思っております。非再販本の受皿を業界が設けたのは賢明だと思っております。少し飛躍かとも思いますが、大いに現実を直視して販

売戦略を立てねばと考えております。

座談会でも御指摘のように、販売に関するマニュアルづくり、棚構成の基準、件名分類表示等、人文図書の分野でも大いに研究する必要がある。「自然科学書販売の策」というのをT社がおやりになっておられますし、先日S社がザ・ハードカバーというキャンペーンをやりました。売行きはあまり良くありませんでしたが、非常に書店にとっては喜ばしい企画だったと思います。人文会でもこのような企画ができないものかと思ったこともたしかです。あらゆる分野で研究する姿勢は喜ばしいと思います。31号の18頁のA氏の御発言にもありましたように「最近の読者は訴えかけないといけない」という点、まさにその通りだと思えます。棚での訴え、PR等、的確に読者のハートを射ることを継続すればおのずと道は開けると思えますし、現在も将来もそうあるべきだと思っています。技術系の書物は比較的やりやすいのですが、人文系のものはやりづらい面があるかとも思えます。しかし、その余地は座談会でも御指摘のようにあるはずで、ブックフェアしかり、棚構成しかり、目録しかり、装幀もそうでしょう。

多面的にとらえて問題一つ一つを地固めしていく以外ないと思われれます。そうすることによって時代の流れに沿えまじょうし、読者もリードしていきけるのではと考えます。

少し観点を变更后お話しすると、座談会になかったことですが、販売方法の一つとしてもう少し立体的なものに売ることの研究も必要ではないかとも思っております。ファッションのように楽しみながらショッピングが出来るような書店像というものを模索してはと考えます。S堂のビデオルームしかり、演出力しかりです。たとえば英文学の本の横に天体望遠鏡も売るなどいかがでしょうか。講演会、他産業等の協力等、取り入れておやりの書店もあるかと思いますが、書店の規模によって独自の販売の研究は出来ると思えます。32号の提案にあったモニター会制度を是非重視したいものです。そこから生き残るヒントが出てくるのではないかと考えます。最初に申し述べましたように、集容力の低下が単なる杞憂であればと考えます。業界にとって取り組むべき事も多々ありますでしょうが、外へ向けての運動をもっと積極的に行いたいものです。

後記

取次、書店、版元と三つ巴えの座談会でしたので、感想的紙上参加も、その構成をとるつもりでございました。準備も進めていましたが、この際、創る側は素直に聞く側に廻ったという意見が出たのと、該当者難にあい版元参加は残念ながら、またの機会とすることにいたしました。

ご参加いただいた方々には誠に申しわけありませんが、ご了承下さい。いずれあらためて場を設けることを約束いたします。

ご参加いただいた取次、書店様の諸氏に誌面をかりてあらためて厚くお礼申し上げます。ありがとうございました。

みちのく人文書行脚

— 東北地区書店研修会報告 —

曇りのち晴れ

本会最大のイベントとして、会と特約店さんとの意見交流をはかる定期書店研修会も14回目を迎え、年々着実に成果をつみあげています。第14回の研修会は、東北地区（仙台・盛岡・青森・弘前市）を対象に、一〇月一四日～一六日の三日間にわたって行なわれました。会から加盟二〇社の全会員が参加し、取次店からは、日販八木事務、東販星野次長が全行程を同行され、また仙台地区では、両取次店の支店担当者の方々が随伴されました。訪問した書店は左記のとおりです。

仙台市——アイエ駅前店、八重洲書房、宝

文堂、アイエ本店、高山書店、金港堂ブ

ック・センター、丸善仙台支店、金港堂

本店、東北大生協

盛岡市——第一書店、さわや書店、東山堂書店

青森市——成田本店、岡田書店、

弘前市——今泉本店、弘前大生協

十四日早朝、上野駅に全員集合、曇天の空模様をみたときは、一五〇〇キロの長旅とあって参加者の表情も曇りがちでしたが、“つきもついたり”で、仙台入りからの全行程が全くの快晴に恵まれました。“曇りのち晴れ”——人文図書もかくありたし。

人文会書記局 鈴木 弘

東北新幹線の招くもの

東北地区の訪問は九年ぶり二度目。東北新幹線の開通を来年にひかえ、その拠点となる仙台、盛岡の駅周辺の変りようは想像以上のものがありました。見た目以上に、商圏そのものの変化に対応した地元の“商圏”づくりの意欲”がうかがえました。これは、“みちのくを東京の表玄関に”というスローガンと、深くは、“出稼ぎ王国、東北の流動人口を地元引き寄せる”ことに多くの期待感があるのではないかと思われました。仙台入りして、午後から四時まで全員で七店をざっと視察し、その後五班に分かれて、

懇談会をもちました。以下、各班の懇談レポートを紹介します。

金港堂書店

ご多忙のなかを藤原社長が会のためにかけてくれて開会。原田常務から現況について次のような報告あり。

ブック・センター（以下BCと略す）は人文書の売場面積の比率が六%（売上率五%）しか取れず期待にそえないが、売上との絡みでこういう構成とせざるを得なかった。一方本店では売場面積率六・五%（売上率六%）となっているが、これら構成比をあげる努力を試みたい。生協は割引で売るが、我々一般書店は、商品の充実と社員の商品知識の向上で専門書売り伸ばしたい。BCの売上実績は、日販の出した初年度目標を上まわっている。BCはジャスコの六階にあるが、当地の人は建物の上の方へ上がりたがらないため、毎日書籍売場が六階にあることを、六百回づつ放送しPRしている。人文書の中でも本店は、歴史書、宗教書が弱いので、BCではこ

の部分を補強した。その他、児童書、雑誌、文庫の充実をはかったが、これは客層の分析に基く。本店とBCとの関係で言えば、教育、理工、児童、コミックの各分野のお客がBCの方へ流れたようであるが、仙台の読者は本屋まわりが好きなようで、他店の包装紙をもったお客が当店でも本を買う例が多く、流動性が高いので心配はしていない。

その後、鹿又部長、人文書担当の三上、泉、水戸さんと会員社との活発な討論へ移る。金港堂さん側からは、版元に対し、常備の案内を必ず出すように。特にBCのような新規開店の常備切替は忘れがちなので注意してほしい。常備品以外でも売り伸ばしたい専門書は、返品条件付きで出してほしい。また、新刊の追加常備カードや売上カードの返信用封筒などは、版元がきちんと手当をするようにとの要望が出されました。一方、版元側からは、要望事項のうち、かなりの部分は会員社が実施しているものの、なお徹底をはかりたい旨の答えをし、同時に売上カード分析の重要性と、それを生かしたよりきめ細かな分類展示をお願いし、前向きな回答をいただきました。最後に、原田常務から、「本日持参さ

れた人文会各社の売上ベスト10もいい資料だと思うが、リストだけでなく、補充カードも一緒に持ってくるくらい、人文会は商売に積極的になりなさい」との励ましをいただき、紅潮の気分です討論を終えました。

高山書店

店売責任者の佐久間氏と懇談。現在、売場構成比、売上構成とも雑誌・文庫が中心で、人文社会科学書の売上は今一步ということ。昔から「専門書の高山書店」と言われ、この分野では幅広い固定客を擁してきたが、現在地域読者に密着した商品構成の見直しをすすめ棚の活性化を検討中とのこと。

人文書は、当店に限らず、全体的に売上げは横這い、ないし減少の傾向にあり、厳しい状況下におかれているとの共通認識から、今後、商品構成の一層の充実と販売のご協力をお願いして懇談を終えました。

丸善仙台支店

丸善から、山田次長、白崎係長の同席を得て、短時間でしが懇談の機会を持ちました。

先づ、丸善という自然科学書のイメージがつよいが、仙台では逆に、大学が多く、客層もサラリーマンが多いため、人文書、社会科学書の需要の方が多い。売上良好書は必備図書として、担当者がリストを作成し、欠本を防いでいるが、反面、需要の最大公約数的品揃えになり、どの書店においても同じような商品が陳列され、読者に充分なサービスが出来ない傾向にある。そこで丸善では違った側面から展開を検討中であるとのこと。例えば版元フェア・分野別フェアなど。

また読者に購買動機を喚起させる新刊は、取次パターンで必ず一冊は配本されるが、特に販売の見込める商品については、別に外商店売分として注文しているが、申込制の配本をしている版元では、配本システムについて、当店のような事情を加味し、工夫が必要であること。棚スペースの上で新刊の継続展

示は困難であり、従って、新刊補充カードの利用度は低い。また、大型商品、希望する商品については支店だけでなく、事務所（国分町）に依頼すれば、外商ルートで効果をあげることが期待できる。

仙台市では購読紙が、河北新報22万部、朝日5万部であり、商品によっては媒体の検討も必要ではないかと指摘された。人文書の需要が落ちこんでいる昨今、読者、書店に適切な情報提供、また違った側面からの現品展示の検討が必要と思う。

八重洲書房

仙台駅前に3坪で開業してから10年、昨年十二月に現在地の新店舗（38坪）に移った。

一F（10坪）の売場面積の70%を雑誌に、残りを新刊書籍とし、二F（28坪）はオール専門書。二Fには通常、常備品とは思えない、"堀り出しもの"も多く、地方都市ではもとより、大都市でもそうお目にかかれない品揃えに驚いた。

もともと市内の大学を中心にした外商力で

固定客をつかみ、店売はサービス部門的要素が強かったが、28坪という店舗をもって、一Fと二Fの商品構成、商品の回転率、品揃えなど、店舗そのものの充実に試行錯誤で取り組んでいるとのこと。とはいえ、例えば新刊が入荷した時点でノートに記帳、棚差しの段階で自店の必備カード（必要と思われる商品には）を挿入したうえで、回転率のチェックをするなど、きめ細かな対応をしている。自分達で選んだ商品の方が、出版社の御仕着の常備品より動きがよいように思われるので、自分で買っても商品構成に気を配っている。専門書の大半が自前のものなので資金負担が大変ですよと笑って話される。若いご夫婦の専門書にかける情熱と飾らない人柄は我々に非常につよい印象を与えた。今後、情報面のことや、選択常備の問題について、各社に改めて問い直しの機会を与えた。

東北大生協書籍部

一四日午前九時三〇分、登校の学生もまばらな東北大キャンパスに到着。文系店の店舗

をしつくり見学したのち、食堂の一隅で懇談会。生協側から藪田部長、斉藤店長、人文書担当の伊藤さんが出席。先ず、版元への要望として、東北地連発行の出版情報誌「最近出た本」への出稿依頼「読書のいずみフェア」テーマ別企画への協力など、全東北的視点からの要望が出されました。実務的な面では、スリッパの頭に小分類の印刷を、店舗が分散している関係上、新刊案内、ニュース、カタログ類の適正な送付、学内の教職員を対象とした大型商品の販売の際の事前情報提供など詰めた質問が出されました。人文書の動向については、最近横這いであり、店舗として分類展示の徹底、テーマ別企画の展開など、学生読者を引き寄せる積極的な試みを行っているが、それだけに、より版元との円滑な関係をつくりたいとの話でした。

アイエ書店駅前店

昔の仙台駅前をご存知の方なら、現在の構造変化に腰を抜かすでしょう。

駅前店というよりは、駅と街を結ぶ都市空間の一点地という趣きです。店であり、通りで

あり、梓にはめにくい。忙殺時間がPM五〜七時とはまさに店の構造からくる流れです。ビジネス書がよく売れるのも流れでしょう。特に目立つものとして、「幼児と保育」をあげていましたが、その流れがいわゆる広い意味での「教育書」であり、「トットちゃん」も加えこんで、児童書へ向うという。

版元のつけたブックフェア用のオビを全部とつてみたら、それから売れたという話に、オビの効用が考えさせられた。人文書は低下しているが、現在は棚を変えたりしながら人脈動向を睨んで、将来に応えたいとのことでした。

あわただしかった盛岡の一時三〇分、仙台からの盛岡行が、列車の都合で二〇分程遅れ、この地域の書店さんには折角のご準備のところ、素通り同然の状態で、大変ご迷惑をおかけしました。

盛岡市も東北新幹線の起点駅として予定されており、駅前の開発が盛んである。やがて駅周辺が中心部になるという想定で、書店界も対応している。現状の盛岡市は人口23万、

秋田市より少なく、商圏は狭い。とりわけ、人文書は、最大ターゲットの岩手大に生協があり、従って、市内在住の文化人、ビジネスマンが対象となる。伸び率はどこも横這いということで、常備品の回転率向上、入替のスムーズさ、新刊の常備化による棚の活性化などが話題となりました。

青天の、むつ路を青森・弘前へ

前日、浅虫温泉で鋭気をやしなった我々一行は、弘南バスの出迎えをうけ、青森市に向かう。見ごろの紅葉とともに、名産リンゴの最盛期も重なり、車窓の空気もうまい。地元出身の東大出版会T君が、青森市の市場を案内してくれて、義理を早めに果たす。

成田本店 開店前のあわただしいなか、立派な研修室で、成田社長、村井常務、成田書籍部長、人文担当の工藤さんらの同席のもとに懇談。人文書は売場比率四、二%、売上比率三、六%で、伸び率は低下気味。販売効率からいえば明らかに荷物状態であるが、そこは、青森を代表するメイン書店の気前で見られている。人文書の動向として、ロングセ

ラーが低下し、新刊の比重が高まっているが、これは版元も同然であろう。棚で勝負する少数数の販売には、棚の活性化と欠本補充による売り損じをなくすることが必要で、新刊との組みあわせ、売れ筋にあった常備の選定等が強調された。新刊書の返品率もお聞きし、「過剰送本」問題について改めて目を開かされた。また、当店は外売のルートセールスに実績をもっており、店以外の読者獲得に期待がもてる。

岡田書店 専門書の品揃え、分類展示にはかなり研究の様子が見られ、店頭も新鮮な感じを受けた。千葉店長から、青森の風土、気風、経済力の実態など、興味あるお話を伺い次回はゆっくりお話し合いをすることを約束した。

歴史のおもむきと風格の街、弘前

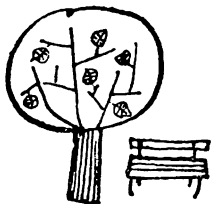
研修会の最終コースは、弘前、今泉本店。前回もここで、「津軽弁当」を食べたと前評判(?)のたかいところ。今泉社長、北川支配人・阿部部長・渋谷店長と予定どおり昼食をともにしながら、懇談をすすめる。学都弘前

は、弘前大に生協ができ、供給の充実をはかっているとはいえ、一般店でも専門書の比重は重い。当店では売場比率八%、売上比率七%である。専門書総体としては相当のウェイトを示すだろうし、その内容も、理工、法経人文、医書、教育とほぼ同じような比率をもっていることをみても、客層の厚さを感じさせる。近々、中央の大型店の出店問題があり、短時間では、落ちついて話せないこともあったようですが、それも市場の広さを見るのは独断でしょうか。また当店は社員教育がすばらしく、評判とおりの傑出した印象をうけました。

神秘と魅惑の湖で——十和田湖——

弘前から紅葉まつ盛りの街道を十和田湖へ入る。弘前、秋田、三沢の基点からバスで、三四時間もかかることは、自然そのままでの、汚れを知らない湖。「芦ノ湖とはえらくちがうなあ」と驚嘆。旅の疲れをいやし、行中で見聞した幾多のことを想い浮かべ、人文書の再生に向けて努力することを誓いあいました。『人文会はそこで近所迷惑をしなかった

かって。』「とんでもありません」。東北人のねばりに感動し、あとは東京に戻ってからの仕事で頭がいっぱいでした。
書店の皆さん、ご同行の取次店の皆さん、本当にお世話になりました。



野球速報

熟年チーム（人文会）の限界が暴露されてしまった対旭屋書店さんとの第三戦でした。本誌にて報告するのもはばかれるような大差での完敗。しかし今回だけ報告をサボるのもフェアではないと思い直し、残念ながら最初スコアを紹介します。何と一五―四で旭屋書店の圧勝。旭屋書店チームのはつらつとした若手諸君のフリーバッティングに、人文会が早朝から力添えしたようなものでした。

去る十一月四日、通算一勝一敗という五分の対戦成績に決着をつけるべく、両チームそれなりの新兵器を揃えて、旭屋書店の村上総監督の始球式でプレー・ボールとなりました。七月の八重洲ブックセンター戦で好投しれ大場投手（有斐閣）も、早朝には弱いように、有斐閣・望月選手との待ち合わせ時間にも大幅に遅れ、その負い目があったのか、初回、四連打とそれに続く三連打を浴び七点を一挙に取られる出来の悪さ。続く二番手、清水投手（東京創元社）も六点を奪われ、四回までで一五―三となり、ここでコールドゲームの宣告があつても仕方なかつた試合展開

でした。一方、旭屋書店さんは、初登板の船橋投手（池袋店）のイキのいいピッチングで眠気のさめない人文会チームをキリキリ舞いされた後、オーバーハンドの本格派、竹脇投手（池袋店）へのリレーが成功し人文会を六安打三点におさえ、旭屋書店を勝利へ導きました。打撃の方も活発で中尾選手（池袋店）は、ホームラン、三塁打の二安打、中野選手（銀座店）は、三塁打、二塁打、ヒットの三安打、竹脇投手は打つ方も活発で三塁打を含む三安打、原島選手（水道橋店）の二安打、浅見選手（池袋店）の二安打など打つも打つたり、一五安打で一五得点という効率的な攻めでした。

絶望的な雰囲気的人文会チームの中で、一筋の光明は、三番手の市川投手（法政大学出版会）が三回投げて強打の旭屋チームを零点におさえたことです。しかし、どうも旭屋チームが打ち疲れたせいもあるかもしれないことを、大場、清水両投手の名誉のために付け加えておきます。打つ方では島田選手（晶文社）が、二試合連続でヒットを打つ安定した打撃を示したのが目につく程度でした。

試合後の喫茶店での交歓会でも、氣勢のあ

がる旭屋書店チームにひきかえ、人文会チームは終始うつむき加減で、敗戦のショックの深さは相当なものでした。

・旭屋書店チーム

村上（監督・池袋） 船橋（投手・池袋） 竹脇（遊撃↓投手・池袋） 前田（捕手・池袋） 片岡（一塁・銀座） 三田村（二塁・渋谷） 中野（三塁↓中堅・銀座） 千葉（遊撃・池袋） 中尾（左翼↓三塁・池袋） 原島（中堅・水道橋） 高橋（中堅・渋谷） 浅見（右翼・池袋）

・人文会チーム

清水（監督、投手・東京創元） 大場（投手↓一塁・有斐） 渡辺（捕手・社会思想） 石井（二塁・未来） 八木田（二塁・OB） 後藤（二塁・日評） 市川（三塁↓投手・法政） 小笠原（遊撃・日評） 菊池（左翼・筑摩） 望月（中堅・有斐） 沢畑（中堅・春秋） 島田（右翼・晶文）・連絡窓口 後藤（日評）

人文会チームとの試合を希望されるチームは御連絡下さい。次回は、人文会とレベルのあったチーム（年齢的にも）を希望します。来春、野球シーズンの到来とともに試合をしたいと思います。

（K）

人 文 会 会 員 名 簿

(113-91 東京都文京区 本郷局私書函89号)

56. 6. 15現在

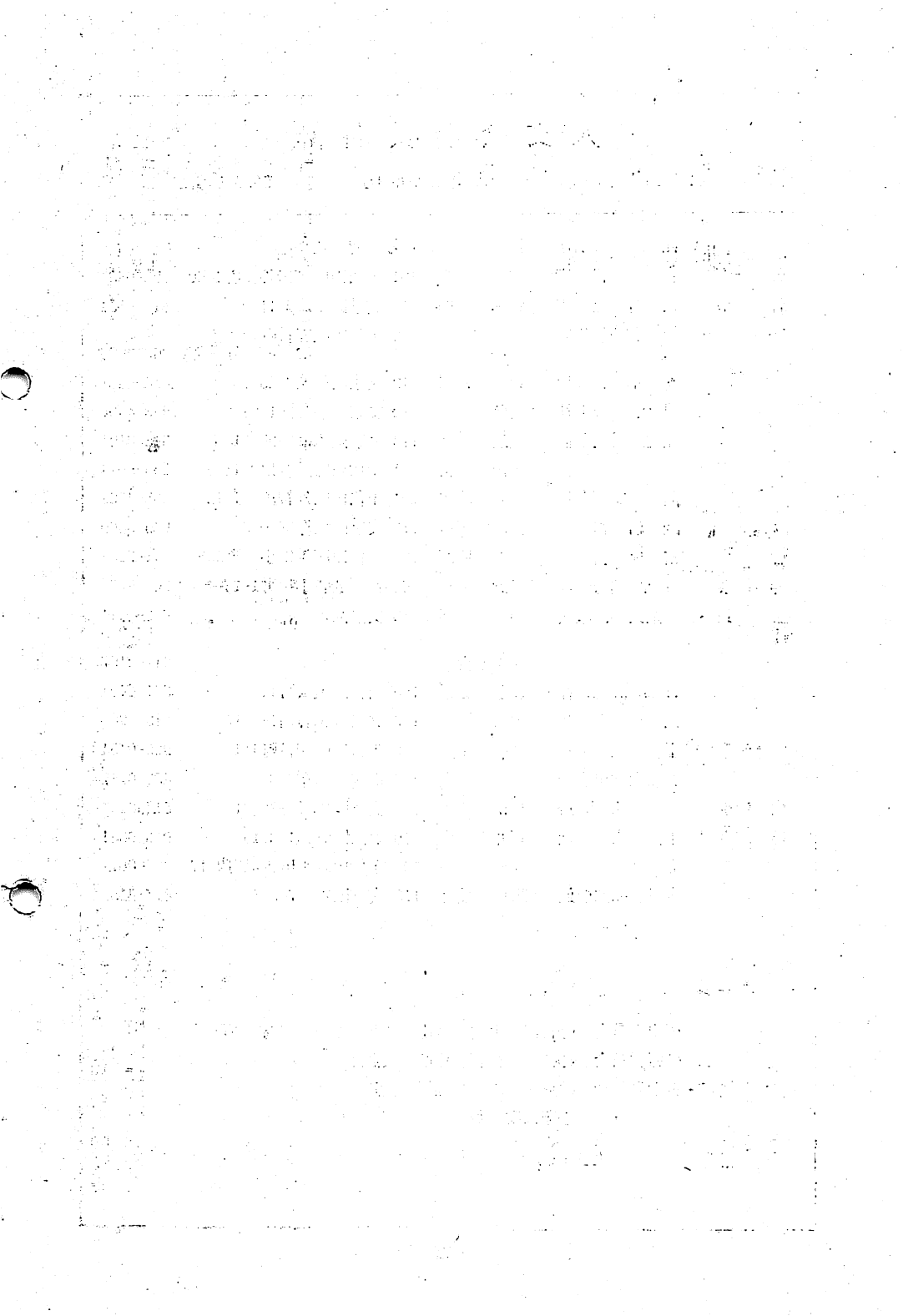
	社 名	担当者	番 号	所 在 地	電 話
幹 事	青 木 書 店	山根 襄	101	千代田区神田神保町1-60	292-0481
幹 事	大 月 書 店	鈴木 弘	113	文京区本郷2-11-9	813-4651
	紀伊國屋書店	野口 謙	102	千代田区五番町12 ドミール五番町	263-9006
	勁 草 書 房	氏家 富男	112	文京区後楽2-23-15	814-6861
	現 代 思 潮 社	安藤 豊	112	文京区小日向1-24-8	943-4406
	社 会 思 想 社	渡辺 和彦	113	文京区本郷1-25-21	813-8101
幹 事	春 秋 社	神田 治	101	千代田区外神田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	星野 治吉	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 ず づ 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 ◎萬州 川越 福村 渡辺 星野

◎印は委員長



ヨーロッパの批評言語

篠田一士 クルチウス、エリオットら、近代批評の巨星たちの骨法を読みとき、批評文学の醍醐味を味わいつくす最高の論集。2000円

一建築家の信条

前川国男 日本の近代建築の歴史とともに歩んできた、世界的建築家の半世紀にわたる仕事の全貌を明かす。 宮内嘉久編/2500円

教育としての遊び

ヴァルター・ベンヤミン 丘澤静也訳 子どもは「遊び」の狩人だ。現代への貴重な示唆にみちた絵本とおもちゃの文化史。 1300円

ヴァルター・ベンヤミン著作集、完結！
〈全15巻〉取揃発売中

言語と社会

〈第3巻〉 編集解説・久野収・佐藤康彦
「言語とは何か」を問う白眉の論考。1200円

晶文社

東京都千代田区外神田2-1-12
電話 (255) 4501

信長記

(上・下)

各 一六〇〇円

小瀬南庵撰 神郡周校注

本書は太平記以来の戦記文学の伝統に立ち、しかも我が国の中世的世界を破壊し去った稀有の革命児である信長の事蹟を記する。附 清須合戦記、道家庄看記、南蛮寺興廃記他併録
源頭兼撰 小林保治校注

古事談

(上・下)

各 二四〇〇円

第一王道后宮、第二臣節、第三僧行、第四勇士、第五神社仏寺、第六亭宅諸道の六巻より成る。好色説話、勇者説話、墮地獄説話など、当時の生活実情を伝える。

現代思潮社

東京都文京区小日向1-24 電話(943)4406

春秋社

樋口忠彦著

日本の景観

ふるさとの原型

日本の母性的な原風景を探り、七つの原型を析出その懐しさの秘密を論理的に解明する。開発と風景の荒廃の不幸な結合を断ち切り、原風景の代償的再生・風景の成長の可能性を拓いた画期的な風景論。
四六判上製/二七二頁/一六〇〇円

東京都千代田区外神田2-18-6 ☎(03)255-9611

社会思想社

天地の創造からキリスト昇天までの旧約・新約の物語
パール・バック 聖書物語 旧約篇 新約篇

刈田元司訳 ★旧約篇 一八〇〇円 ★新約篇 一四〇〇円

三浦綾子(作家)さん推薦……聖書全巻を、ここまでバノラのように展開させた情熱と才気に、私は驚嘆する。聖書への洞察は深いし、配慮が行き届いている。年少者にも、聖書を読みなじんでいる人にも、すすめてやまない。

聖書小事典

小嶋潤 用語・人名、地名・事件等を系統解説
教養文庫版 ●五二〇円

現代マルクス・レーニン主義事典 全3巻
完結/ 岡崎次郎 編集代表 四六判判・揃備四〇・〇〇〇円

東京文京本郷1・振替東京6-71812・電話03-813-8101

現代社会科学叢書

大衆文化の神話

アラン・スウィングウッド著

稲増龍夫訳 予価二〇〇円

従来の大衆文化論における「大衆文化」概念の盲点を鋭く衝き、現代文化の潜在的な可能性と意義を論じたきわめて刺激的な論考。

政治と言語

ミューラー 辻村、松村訳

1500

ひび割れた大学

ラッド&リブセツト 中野、柏岡他訳

1700

ソヴェートの世論インケルス

辻村明訳

1500

隷従への道

ハイエク 一谷藤一郎訳

1700

東京都新宿区新小川町 東京創元社

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6

心の絆療法

稲村 博著 心の絆療法とは、自殺防止の長期にわたる苦闘の中から生まれ、思春期臨床、精神医療、カウンセリングなどに広く応用できる、著者積年の労苦の結晶である。

四六判・二五〇〇円

ボディ・イメージ

心の目でみるからだの脳 W・ゴーマン／村山久美子訳 われわれが鏡に映る像や体感を手掛りにして身体像を作り上げ、それを心の目でみている様子を文献・臨床面より解き語る。

四六判・二八〇〇円

内容見本呈

一揆 全5巻〈完結〉

民衆闘争史研究の新たな展望を切拓くシリーズ

- 第一巻 一揆史入門 青木美智男・入間田宣夫・黒川直則・佐藤和彦 佐藤誠朗・深谷克巳・峰岸純夫・山田忠雄 編集
- 第二巻 一揆の歴史
- 第三巻 一揆の構造
- 第四巻 生活・文化・思想 並製カパー装 平均三〇〇頁
- 第五巻 一揆と国家 定価各一八〇〇円

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

年表日本歴史

全6巻 新デザインの決定版国史大年表。既刊①原始・飛鳥奈良 ②平安 ③鎌倉・室町・戦国 ④⑤⑥2200円

●色川大吉著

明治の精神

民衆蜂起と祭り 森山重治郎 ちくまブックス 900円

療原のこえ

明治大正国誌 全17巻●完結発売中各2200円

明治人

日本の百年 全10巻 新装版・記録現代史各1400円

①その青春群像 1600円

〒101/東京神田小川町2-8 振替=東京6-4123

音楽大事典 全6巻

●音楽の全分野にわたり、本格的な内容と規模を備える日本唯一の事典

●ヨーロッパ音楽、日本音楽はもちろん、大衆音楽、民族音楽についても詳述。●大・中・小項目を50音順に配列し、知識の体系的な関連性を重視。●大作曲家の全作品を網羅する作品目録。日本音楽の系譜・曲目表を収録。●和文、欧文双方から検索できる人名・事項索引を付載。●四六倍判、平均450頁。

編者 坂田成雄 吉川英史 木村重雄
 監修 田辺尚雄・辻庄一・野村光一・月寺平・堀内敏三・山根銀二

●第1巻好評発売中
 特別定価5,800円 58年1月末日迄
 定価11,500円
 各7,000円 6巻5,200円

平凡社

〒102 東京都千代田区三番町・振替・東京8 29639

日本評論社

●日評選書

(既刊二四点)

学歴主義の発展構造

岩田龍子著

一四〇〇円

教育の荒廃が叫ばれて久しいが、本書は、従来の学歴社会論の土俵をひろげ、近代社会にみられる学歴主義の形成・発展・変貌をとらえる「学歴社会の発展モデル」を構想し、日本に現われた学歴主義の構造を、その社会的・文化的基盤とのかかわりで分析した意欲的な力作。

東京都新宿区須賀町／振替東京0=16

法政大学出版局

本年度ノーベル文学賞受賞

群衆と権力、死と変身の偉大なテーマを
 かけ、今世紀に屹立する
 文学者・思想家

〈エリ阿斯・カネッティの著作〉

群衆と権力	定価上2500円	下2300円
救われた者	定価2800円	定価2800円
断想(めまい)	定価2800円	定価2800円
断想(1942-1948)	定価1800円	定価1800円
断想(1948-1954)	定価980円	定価980円
断想(1954-1963)	定価1200円	定価1200円
断想(1963-1972)	定価1300円	定価1300円
断想(1972-1980)	定価2000円	定価2000円

リシュタンベルジェ

十八世紀社会主義

大革命前フランスの思想・文学より、平等思想・哲学者批判・財産否定論・自然崇拝思想・ユートピア・博愛主義等々、近代社会主義の先行的表現を集大成する。
 野沢協訳 A5判776頁・定価1万3000円

東京都港区南麻布2-8／振替東京6-95814

弓と禅

■オイゲン・ヘリゲル著／稲富栄次郎・上田武訳

改訳決定版
 四六判上製
 定価一五〇〇円

ドイツの哲学者ヘリゲルが、日本滞在中に体験した弓道修業の報告書。弓道をつづけるなから著者は禅の思想と出会い、日本文化の底に流れている禅の思想に対して造詣を深めていく。読者は外国人の目で見た日本文化論に多大な示唆をうけよう。

C.V. ウッドワード著／清水博他訳

アメリカ人種差別の歴史

〈重版出来〉四六判・定価一八〇〇円

東京・文京
 小石川1-3

福村出版

電話(03)
 813-3981

物理学と私

朝永振一郎著作集2 (第2回配本)

文化講演四篇を主軸に、研究生活の思い出と史料、ハイゼンベルクなど師や友への回想を収める。小谷正雄解説 1100円

現代詩の実験

パウラ エリオット、パステルナーク等、七人の詩人の代表作を中心に、現代詩の創造と衝撃を探る。大熊栄訳 1100円

守田正義の世界

近代日本音楽の歩みを照らす貴重な証言。自伝と論文と作品の三部構成による尖鋭卓抜な人間の歩み。矢沢寛編 1100円

アシジの貧者

カザンツァキ 20世紀のホメロスによるフランチェスコ伝。現代の苦悩を昇華する「貧者」の世界。清水茂訳 1100円

東京文京本郷
3丁目17-15

みすず書房

有斐閣選書

探訪日本の古墳 東日本編

大塚初重編 東日本地域に属する古墳群の中から學術上注目すべきもの58を取り上げ、図版・写真を豊富に用いながらわかりやすく解説。二九〇〇円

探訪日本の古墳 西日本編

森 浩一編 大和をはじめ西日本各地に分布する、考古学上問題とされる54を取り上げ、位置・構造・規模・出土遺物の解説などを行った。二九〇〇円

日本考古学を学ぶ 全3巻

大塚初重・戸沢充則・佐原真編 考古学独自の方法論をはじめ研究上の中心テーマをやさしく解説した。(1)1100円 (2)1100円 (3)1100円

有斐閣/東京神田神保町2-17

渡辺 武信著

日清アタリノ華麗な世界上

●A5判並製カバー・二五八頁・定価二八〇〇円
裕次郎はじめ旭、圭一郎らがくりひろげた映画の世界の興奮を個々のカット割りにいたるまで詳細に分析し、本巻には胎動期・興隆期・全盛期を収録。

渡辺武信著

花田清輝著

映画的神話の再興 定価一八〇〇円
映画的思考 定価一五〇〇円

東京豊島駒込1の3の15
電話 943・6841
振替 東京七七八五

未来社

南方熊楠 —親しき人々—

笠井 清著

2800円

江戸の禁書

今田洋三著

1200円

江戸の米屋

土肥鑑高著

1200円

「米遣い経済」といわれるほどに、江戸時代における、米の役割は大きかった。本書は將軍のおひざもと江戸の米商人について、その全体像に迫ろうとするともに、上方の米商人との相違点にも留意して論述。

吉川弘文館

113・東京都文京区本郷7-2/電話03-813-9151

非売品

昭和57年1月10日発行 年4回発行 第33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