

人文会ニュース

2002. 9

- 子どもの本と私 鳥越 信 1
- 十五分で読む「福祉と介護」 川村匡由 3
- 書店人探訪② フタバ図書 世良與志雄氏に聞く
なぜ本屋が複合店を 9
- 第13回 特約店調査を終えて 鎌内宣行 29
- 人文会研修旅行報告 後藤光行 37
- 代表幹事就任にあたって 大江治一郎 39

勁草書房

根本 彰

情報基盤としての図書館

貸出重視から情報ストックを基にするサービスへの転換を。2800円

金森修・中島秀人 編著

科学論の現在

相対化から社会的意識決定へ。クーン以降の科学論の展開。3500円

植村恒一郎 ▶3刷

時間の本性

ゼノンとマクタガートの両パラドックスの解明に挑戦する。2700円

東京都文京区水道2-1-1 * 価格税別
Tel 03-3814-6861 / Fax 03-3814-6854
http://www.keisoshobo.co.jp

●希有の魂のライフヒストリー
前山 隆著——A5変型 四八〇頁 三三〇〇円

価格税別

風狂の記者——ブラジルの新聞人三浦繁の生涯
明治の官学至上主義対私学・実力主義の死闘のなかで不羈の精神を築いた青年三浦繁は明治期ブラジルの新聞社主となつて奔放なリベラリズムの論陣を張り、不在の外国で戦前の日本官憲・天皇制を批判しつづけた。二度ブラジルより国外追放され、日本に亡命入獄で出獄直後、日本で客死した。その精神の軌跡を探る。戦後

大里浩秋・孫安石編——A5判 四六四頁 六六〇〇円

中国人日本留学史研究の現段階
日本での教育・生活環境を総体的に検討した教育を巡る交流史。福田アジオ編著(神奈川大学評論ブックレット21)——八〇〇円

日本の民俗学者——人と學問
柳田國男から昭和學までの代表的な六人の個性的な生き方と學問。

御茶の水書房

東京・文京区本郷5-30-20 ☎03-5684-0751

なぜ牛は狂ったのか

M.シュワルツ/山内一也監修 狂牛病は絶えず姿を変え、ほぼ三世紀にわたって正体を明かすことなく潜んでいた。いま見えてきた、その真実の姿とは? ◆2000円

イギリス人は「理想」が好き

緑 ゆうこ
爆笑の英国論! 斎藤美奈子氏絶賛!
誰でも無料の医療システム、平等な移民社会——高い理想を掲げるイギリス社会の姿を鋭くユーモラスに描く。 ◆1600円

暗号化

【プライバシーを救った反乱者たち】

S. レビー インターネット黎明期、個人のプライバシー保護を賭け、暗号のプロが集まる諜報機関の厚い壁に挑んだ男達の、孤独な闘いがあった。 ◆2500円

紀伊國屋書店

出版部: 東京都渋谷区東3-13-11
TEL03(5469)5918 (営業) 表示価格は税別

アメリカの正義病・イスラムの原理病

●岸田秀/小滝透 欧米とイスラムの対立の底に潜む病理の構造を精神分析する刺激的対談。17000円

なぜ「丘」をうたう歌謡曲が
たくさんつくられてきたのか

●村瀬学 二〇〇曲もの歌詞から昭和・平成の歴史感覚を読み解く、類例なき戦後歌謡通史。2000円

春秋社 東京都千代田区外神田2-18-6
☎03-3255-9611 (価格は税別)
http://www.shunjusha.co.jp/

子どもの本と私

鳥越 信

二〇〇〇年は「子ども読書年」だった。そこでこの年、子どもの本をめぐる様々なイベントが見られた。そのイベントには、たいてい「子ども読書年記念」とか「協賛」といったカンムリがついていた。

もちろん、中には「子ども読書年」そのものから生まれた企画もいくつかあったようだが、長いあいだこの世界で生きてきた私の実感では、特に二〇〇〇年以降、関連企画が大はばに増えた、という印象は殆どない。もっと正直に言えば全く盛りあがる気配もなく、逆にさめた空気さえただよっていたのである。

実はかくいう私自身も、さめきった目でしか見ていなかったのだが、それというのも、このネーミングの仕掛け人が、子どもの本の売れゆき不振になやむ出版業界だと知っていたからである。そのことは、子どもの本に近い人ほどわかっていたわけで、ただ作家や画家などは本が売れてほしい立場だから、表立っての批判や反対が出てこなかったのは当然といえる。

しかし、動機はともあれ結果として本は売れたのか、というところも疑わしい。例えば二〇〇〇年に、「子ども読書年 フェスティバル in 大阪」という業界主導見え見えのイベントが、二日にわたって行われたが、絵本と児童書一万五千冊の展示販売で、売り上げは、わずか三百万円だったという。

数十の出版社が出品しているのだから、下手をすると足が出たところもあったかもしれない。そんなことから、結局いちばん得をしたのは広告代理店だけか、との皮肉が聞こえてきたのも無理はなかった。

一方、この年に売れに売れた子どもの本もあった。一つは『ぐるんぱんのようちえん』（西内みなみ作／堀内誠一絵、福音館書店）で、テレビの連続ドラマの中で重要な素材として扱われたため、事実上絶版状態に近かったものが、増刷につぐ増刷で、作者に聞いた話では十萬部売れたらしい。

もう一つは『ハリー・ポッター』既刊三部作（J・K・ローリング作／松岡祐子訳、静山社）で、こち

らはスポーツ新聞までもがとりあげるほどのマスコミ・フィーバーから、百万部ともいわれる大ベストセラーになっている。

いずれにせよこの二点は、テレビやマスコミの力が働いたのは事実だが、「子ども読書年」とは無縁に売れたこともまちがいではない。つまり、このことからいえるのは、「子ども読書年」があろうがなかろうが、売れる本は売れるし、売れない本は売れない、というきわめて単純な真理である。

そして、およそ半世紀にわたって子どもの本とかかわり、とりわけ読書運動に直接・間接にかかわってきた私の経験からすると、売れる本は子どもに支持されるから売れるのであり、売れない本は子どもにそれほど向かれるから売れない、というこれまたきわめて単純明快なことにすぎない。

ことばをかえていうと、中身の魅力でこそ本は売れるのであって、それ以外の何か外部の力を借りて売ろうとするのは邪道だし、かりに一時的に売れたとしても、それは決して長つづきはしない。その意味では、ロングセラーとして読みつがれていく本こそが、本当に子どもにとって魅力あふれる本だ、といえるのである。

二〇〇〇年にひきつづいて、二〇〇一年には「子どもの読書推進法」なる法律が制定され、それにとまって「子どもの読書の日」も生まれた。またこうした動きと連動する形で、「ブックスタート」と呼ばれる運動にとりくむ自治体が急激に増えている。つまりこの二、三年、子どもと読書というキーワードが日本中を駆けめぐった観もあるのだが、ことばだけがむなくひびいて、本が売れた気配は一向にない。公共図書館にしても学校図書館にしても、日本の実状は先進国といわれる国の中でも最低の水準である。だから、それをよくしていくことは私も賛成だし、いくらでも協力は惜しまない。しかし、子どものための豊かな読書環境といった場合、立派な施設だけがそれを意味するのではなく、書棚に並ぶ本こそが重要なのである。その本の中身を吟味しないのは、はなはだしい本末転倒といわざるをえない。

十五分で読む「福祉と介護」

一 福祉の概念と社会福祉

近年、変化の激しい福祉の世界、とりわけ、二〇〇〇年四月からの介護保険制度の施行により、介護の問題はどうなっていくのか、ブックガイド的な要素も織り込み、これらの全体像を紹介する。

周知のように、福祉とは語源的には宗教上の生命の繁栄および危急からの避難という意味であるが、社会福祉の領域ではこれを welfare、あるいは well-being と英訳し、よりよい、あるいはより充実した生活を営むこと、言い換えれば日常生活上の社会的、経済的な欲求だけでなく、文化的な欲求などを含む幸福の追求、およびその実現のための社会的な支援や努力の過程を意味する。このような福祉の概念の捉え方の説明としては、わが国の代表的な社会福祉辞典の一つである仲村優一他編『現代社会福祉事典』（全国社会福祉協議会、二〇〇〇）などをひもとくまでもない。

また、初学者向けには「シリーズ・21世紀の社会福祉」編集委員会編『社会福祉基本用語集（三訂版）』（ミネルヴァ

書房、二〇〇一）や山縣文治他編『社会福祉用語辞典（第3版）』（二〇〇二）さらには関戸衛編『AERA MOOK「New 学問のみかた」シリーズ④社会福祉学のみかた。』なども例示することができる。とくに後者は新聞社からの発行ということもあって、この種の刊行物にみられるジャーナリスティックな表現はできるだけ押さえ、しかし、二一世紀の少子高齢社会を見据えた論調がみられているという点で、とくに初学者の興味をそそる。

さて、このような社会福祉を国の制度として保障すべく定めたのが、戦後に制定し、公布された憲法で、第二十五条第二項では、同条第一項に明記した国民の生存権を保障するため、「国はすべての生活部面について、社会福祉、社会保障および公衆衛生の向上および増進に努めなければならない。」と定めている。

ちなみに、学界では社会福祉と社会保障との関係について、社会福祉は社会保障の一つとして包含されるという学説が通説になっている。しかし、近年、社会福祉はむしろ

川村匡由

社会保障を包含する上位の概念であるとする説が台頭しつつあるが、いずれにせよ、この場合、憲法との関係をどのように考えるのが重要である。この点、拙編著『シリーズ・21世紀の社会福祉①社会保障論（第3版）』（ミネルヴァ書房）では、後者、すなわち、社会福祉は社会保障を包含する上位の概念であるという有力説に立っている。

後述するように、憲法と社会福祉、あるいは社会保障などの法規に関する参考文献としては、ミネルヴァ書房編集部編『社会福祉小六法（各年版）』（ミネルヴァ書房）、あるいは大阪ボランティア協会編集『福祉小六法（各年版）』（中央法規出版）などがハンディで、かつ重宝である。もちろん、本格的な社会福祉六法となれば、文字どおり、『社会福祉六法（各年版）』（新日本法規）が最も重要な文献であることはいうまでもない。

このように社会福祉は、国民の一人ひとりの基本的人権の尊重のもと、だれもがいつまでも健康で不安のない生活を営むことができるよう、国および地方自治体は必要なサービスの基盤整備に努める一方、国民も社会連帯し、行政とともに必要な施策や事業・活動を創造することが重要である。しかも、その基本的な方向は現行の憲法の精神であり、福祉国家の樹立である。この点、小川政亮『増補新版 社会保障権』（自治体研究社、一九九五）はこの憲法で定められた人権の保障を重視し、「日本型福祉社会論」、および臨調・行革路線の社会保障・社会福祉の制度改革に対して批判を

加え、世論に警鐘を鳴らしている。

また、一番ヶ瀬康子編『現代の社会福祉1 新・社会福祉とは何か（改訂版）』（ミネルヴァ書房、一九九二）は、現代社会に欠かせない社会福祉を、より多くの国民とともに一緒になって考えていこうという立場から、この一〇年間の社会の流れと社会福祉の大きな変化を見つめ、当面、何を考えなければならないのかに視点を置き、主権者としての国民に対する社会福祉のあるべき姿を追った文献として注目される。これに対し、古川孝順『社会福祉学序説』（有斐閣、一九九四）は、変化の著しい社会福祉はどのような体系をもつべき学問であるのか、さらにはその学問的な確立をめざし、先行する研究業績を検証した意欲作として特筆できる。

このほか、堀勝洋『現代社会保障・社会福祉の基本問題』（ミネルヴァ書房、一九九七）は社会保障法の視点から言及した文献であるが、「21世紀のパラダイム」という副題が示すとおり、二一世紀の少子高齢社会に向け、社会保障・社会福祉改革に何が求められているのか、社会保障の法的基盤を論証したうえで、その背景や要因、理念を明らかにしつつ、社会保障・社会福祉の総合化、体系化のための新たなパラダイムへの転換の必要性を説いている。

なお、近年、この福祉国家の社会基盤づくりとして、国および地方自治体はもとより、国民も社会連帯し、福祉の国づくりに取り組むべき「福祉社会」という概念が提起さ

れている。また、従来の福祉国家やこの福祉社会の概念をさらに拡大し、各国の社会保障・社会福祉のあり方を地球規模で考える「福祉世界」という概念もお目見えしている。したがって、ここでの文献としては、「福祉社会」、あるいは「福祉世界」の必要性を提唱している一番ヶ瀬康子『老人福祉』とは何か』（ミネルヴァ書房、一九八八）、およびロブソン著／辻清明他訳『福祉国家と福祉社会』（東京大学出版会、一九八〇）が重要である。

二 介護福祉と介護の概念

さて、戦後のわが国は、高度経済成長とともに人口の高齢化が進行する一方、産業・就業構造の転換による家族形態や地域社会の変化に伴い、寝たきりや痴呆性高齢者などが増加し、高齢者の介護の問題が論議されるようになった。近年、社会福祉の一分野として介護福祉という用語が使われ始めているのも、このような背景によるものである。しかし、この寝たきりや痴呆性などの要介護高齢者やその家族に対しては社会保障・社会福祉として介護を保障し、社会的に支援することが必要である。

具体的には、介護サービスを提供するにあたっては、介護サービスの専門性を駆使し、自己実現や潜在的可能性を最大限に発揮させるべく、利用者の人権を保障し、かつ自立支援を図るだけでなく、人間的な交流を通じ、サービスの担い手も人間形成に努めることが必要である。

そこで、一九八九年三月、中央社会福祉関係三審議会合同企画分科会は、「今後の社会福祉のあり方について」と題する意見具申のなかで、高齢者福祉対策の実施主体について、従来の国主導から地方主導に移行するほか、施設福祉から在宅福祉へと政策の重点も転換していく必要があるむねを明らかにした。このため、政府は同年十二月、前年の消費税の導入を受け、その使途として高齢者保健福祉推進一〇か年戦略（ゴールドプラン）を発表する一方、翌一九九〇年六月、その具体化のために老人福祉法等社会福祉八法を改正し、必要な権限を国から地方に移譲していくことになった。これがいわゆる社会福祉改革であるが、国から地方、とりわけ、市町村の役割を重視する理念に着目したこの社会福祉八法の改正は、実質的には“地域福祉法”の制定であるとの指摘もある。

ちなみに、このような政策動向を社会福祉全般に目をやれば、障害者福祉の領域では一九九五年に障害者プラン、また、児童福祉の領域では一九九四年二月に「今後の子育て支援のための施策の基本的方向について（エンゼルプラン）」、そして、一九九九年二月には新エンゼルプランがそれぞれ政府から発表され、市町村は障害者計画や児童育成計画を策定することが努力目標とされているのである。それだけに、二一世紀の本格的な少子高齢社会における社会福祉を考えた場合、地域福祉という視点が必要になってくる（地域福祉については後述）が、ここではまず介護の

概念について触れておきたい。

結論的にいうと、実はこの介護の概念についてはいまだに通説には至っていない。それだけに、一番ケ瀬康子を中心とした研究者が一九九三年、日本介護福祉学会を設立し、その概念の学問的、かつ実証的な検証を積んでいるほか、介護福祉学としての位置づけにまで言及し、そのあるべき援助技術の専門性や他の領域とのかかわり、介護福祉学としての研究課題、さらには介護福祉教育のあり方にまで論議を発展させていることは注目される。これらの経緯については、一番ケ瀬康子編『シリーズ・介護福祉①新・介護福祉学とは何か』（ミネルヴァ書房、二〇〇〇）などを参照されたい。

三 介護保険と地域福祉の関係

さて、上述したような社会福祉のさまざまな制度改革は、地方分権の推進という意味でも重要なエポックである。なぜなら、長引く不況や先行き不透明な政局のなか、政府は市町村の老人保健福祉計画の策定結果を踏まえ、高齢者保健福祉推進十か年戦略（ゴールドプラン）のサービスの整備目標量を一部見直し、一九九五年度から新ゴールドプラン、さらに二〇〇〇年四月からは介護保険制度の創設と併せ、「今後五か年間の高齢者保健福祉施策の方向（ゴールドプラン21）」を策定するとともに、市町村に対して介護保険事業計画の策定を義務づけ、従来の老人保健福祉計画

の見直しを要請することになったからである。

そればかりか、二〇〇〇年六月には社会福祉事業法を社会福祉法に改正、施行し、市町村に対し、二〇〇三年四月以降、地域福祉計画を策定し、障害者プランの地方版である障害者計画、およびエンゼルプランの地方版である児童育成計画とを棲み分けし、社会福祉の総合的、かつ計画的な推進をすべく指導することになったのである。このような政策動向の経緯については、三浦文夫『社会福祉政策研究（増補改訂）』（全国社会福祉協議会、一九九五）、また、地域福祉および地域福祉計画のあり方については拙著『地域福祉計画論序説』（中央法規出版、一九九五）、および大橋謙策『地域福祉論』（放送大学教育振興会、一九九五）、右田紀久恵編著『自治型地域福祉の展開』（法律文化社、一九九三）などが参考になる。

このうち、三浦文夫『社会福祉政策研究（増補改訂）』は、国民の福祉ニーズは戦後、従来の非貨幣的ニーズから普遍的ニーズに変容してきている一方、行政の直営サービスや社会福祉協議会などへの委託型サービスに加え、福祉公社やシルバースerviceなど民間団体によるサービスが供給されるようになったため、公私の役割分担や機能の連携、さらには政策・運営から経営へと昇華させるべく、社会福祉の制度改革の必要性を説いたものとして大きな意味を持っている。事実、今日の社会福祉の制度改革に与えた三浦の影響は計り知れないものがある。

また、拙著『地域福祉計画論序説』は、高齢者保健福祉推進一〇か年戦略（ゴールドプラン）の地方版である老人保健福祉計画の法的な義務づけを機に理論化した文献といふものの、それまでは対症療法的であった地域福祉を計画的に推進すべく技法として計画論の必要性を指摘し、学界および行政機関に対し、新たな潮流を示したものとして評価されている。

いづれにしても、今回の介護保険制度の創設により、従来、高齢者の介護のかんりの部分で担われてきた老人福祉および老人保健制度と医療保険との役割分担が明確になってきたのであるが、この背景には二一世紀の本格的な少子高齢社会の到来に伴う国家財政の逼迫に対処するため、従来の国主導の福祉国家から、国民の社会連帯と民活導入による「福祉社会」への転換という思惑が働いていることもまた、確かである。それだけに、とくに介護サービスにあつては民間企業によるシルバースービスの台頭が著しいが、その対象は寝たきりや痴呆性などの要介護高齢者であるた

め、民間企業の市場への参入は地域に雇用の創出などの経済効果をもたらすものの、本質的には利潤を追求することを最大の目的としている。このため、業界の健全育成および消費者の保護に努めることが必要である。

もとより、国は、医療保険の財政を圧迫させている「社会的入院」や薬漬け・検査漬け・注射漬けの廃止、不公平税制の是正や政・財・官の癒着による道路、ダム、港湾の整備、農地改良など、国家財政の赤字の原因となっている土建型の公共事業を見直し、国民生活に直結した福祉重視型の政治に転換すべく、真の行財政改革を断行することが先決であることはいうまでもない。

ちなみに、この関係の文献としては、京極高宣『介護保険の戦略』（中央法規出版、一九九七）、東京市町村自治調査会編『介護保険と市町村の役割』（中央法規出版、一九九八）、栃本一三郎『介護保険 福祉の市民化』（家の光協会、一九九七）、本沢巳代子『ドイツ介護保険』（有斐閣、一九九五）、里見賢治他『増補版 公的介護保険に異議あり』（もう一つ

マルサス北欧旅行日記

トマス・ロバート・マルサス/4800円

『人口論』第二版準備期のマルサスが、18世紀初頭の北欧諸国の生活・風俗・自然を活写。小林時三郎他訳

ツェラーンもしくは狂気のプロローグ

抒情詩のアレゴリーゼ

平野嘉彦/2800円

植物分類学ともいうべき狂気に満ちたツェラーンの詩学を、独自の自然誌の試みとして読み解く。

女優ジョディ・フォスター

テレ・ゼ・デア・エンジェル/1600円

人気子役からアカデミー賞女優へ。監督業進出。いまなお変貌を遂げる大女優の最新評伝。鳥居千代香訳

逸脱と傾斜

塚本康彦/2800円

河上肇、岸田劉生、金子光晴についての論考をはじめ日々の雑感を独特な語り口で綴ったエッセイ集

南浦書信

ペリー来航と浦賀奉行戸田伊豆守氏栄の書翰集

浦賀近世史研究会監修/2000円

来年はペリーの浦賀来航150年。当時の浦賀奉行が幕府幹部宛に残した貴重な書信を復元。解説・土居良三

写真でみる

朝鮮半島の農法と農民

徳永光俊・高光敏・高橋甲四郎編

植民地下の朝鮮農村の膨大なフィールドノートの副産物、高橋界の写真編集・復活させる。2800円

出版のためのテキスト

実践技法／編集篇

西谷能英/1600円

■2002年度版未来社出版図書総目録進呈

未来社

東京都文京区小石川3-7-2

☎ 03-3814-5521（価格は税別）

http://www.miraisha.co.jp

の提案』(ミネルヴァ書房、一九九七)、伊藤周平『介護保険と社会福祉』、佐藤進他編『介護保険法』(有斐閣、一九九七)、日本福祉大学社会福祉学会編『真の公的介護保障めざして』(あけび書房、一九九八)、拙著『新・介護保険総点検』(ミネルヴァ書房、二〇〇〇)、さらには新藤宗幸『福祉行政と官僚制』(岩波書店、一九九六)などと枚挙にいとまがない。いずれもその功罪について言及しているが、そのなかで、拙著『新・介護保険総点検』および新藤宗幸『福祉行政と官僚制』は、介護保険と地方分権、さらにはその根底にある明治以来の官僚制の問題にメスを入れている。

なお、海外の介護保障の事情については、上述した文献のほか、クラウス・メックス&アンドレア・シュミット／榎本真吉訳『ドイツ介護保険のすべて』(簡井書房、一九九五)、足立正樹編著『各国の介護保障』(法律文化社、一九九八)などが参考になる。

ともあれ、戦後の高度経済成長に伴う国民生活の向上や医療技術の進歩によって人生五〇年時代から人生八〇年時代へと様変わりし、「大きな政府」から「小さな政府」へ、行政主導から民活導入へと転換すべく、行財政改革のもと、年金や医療、福祉にかかわる制度改革が次々と実施されている。また、「物の豊かさ」から「心の豊かさ」へ、「競争社会」から「共生社会」へ、「人間疎外」から「人間尊重」へとめざすべく、パラダイムの転換の必要性に迫られていることだけは確かである。まして、人間であればだれでも

いつかは必ず加齢に伴う心身の機能の低下、すなわち、老齢が顕著となるため、保健、医療、福祉をはじめ、年金や雇用、住宅、生活環境、教育、税制など高齢者福祉全般にわたり、不安が募らざるを得ないことも、これまでの各種の国民の意識調査で明らかである。

その意味で、国民一人ひとりが、二一世紀に入った今、本格的な少子高齢社会を目前に、だれもが住み慣れた地域でいつまでも健康で生きがいのある老後を過ごすにはどのような福祉コミュニティを創造していくべきか、問われているのである。

川村匡由(かわむら・まさよし)

一九六九年、立命館大学文学部卒。一九九九年、早稲田大学大学院人間科学研究科博士学位取得。現在、武蔵野女子大学大学院人間社会・文化研究科教授(人間科学博士)。主著に『新・介護保険総点検』『介護保険とシルバースピス』『21世紀の社会福祉』(全21巻・編著)『地域福祉計画論序説』など多数。

URL:<http://www1.odn.ne.jp/abk16720/>

フタバ図書 世良與志雄氏に聞く

なぜ本屋が複合店を

——フタバ図書にみる、その経緯とねらい——

フタバ図書設立後二十五年間の歩み

——昭和二十六年にフタバ図書は設立されていますが、会社の沿革を見せていただくと、五十一年までの二十五年間、間が空いたようになっていきますけど、この期間にもいろいろあったんでしょうね。

世良 昭和二十年代後半くらい、いや、多分私が生まれた前後の昭和三十年代だと思うんですけど、東京店をはじめ、全国に支店を作っていた時期があるんです。卸し部を開設して、小売店舗も、それも売れる店を作って、広島店などはものすごく利益を上げたはずなんです。お客様が切れるまで閉めないんですから。私も八丁堀店で生まれ育ちましたか

ら、戸板を閉めるのを手伝ったりしてましたけど、とにかく、夜、寝ないでいろいろなことをやるんですね。

——売れたということなんでしょう。

世良 ええ、売れたということです。そういうことで、当時、父には事業を拡張するというロマンがありました。

王子の駅の近くに「トーハン」取引の店舗を出店、昭和何年くらいかな、だんだんトーハンさんとの取引になっていったようです。仲間卸しで「直」でやっていたのが「直」も残っていましたが、だんだんトーハンさんと縁が深くなっていて、取引関係が続いた。どちらかというと、うちはそういう状況で、沢山売ってたもんですから、お金もあつたんでしょう、当時は。

とにかく夢やロマンを追いかけるというところがあったんだと思います。それで、王子の店、神田・神保町の三省堂本店の所、それから尼崎、下関、長崎と次々出店をいたしました。けれど問題は、人がいないわけですよ。私は昭和三十一年に生まれて、多分一歳半から三歳ぐらいまで、神田の神保町で一年半ぐらい過ごしているらしいんですけど、その頃、祖母とか、それから現社長（林という母の弟になるんですけど）が東京店の店長ということで一緒に生活していました。三省堂本店のある今のすずらん通りに、七十坪のお店があったんです。昭和五十五、六年までありました。

——相当手広くやっていたわけですね。

世良 そうですね。売上げで、昭和三十年頃、フタバ図書が一番売っていたという時代があったようです。

——現在、それらの店はないんですか。

世良 今は、ありません。尼崎も長崎もありません。下関が若干FC（フランチャイズ）で残っています。

——それは縮小するために、やめていったんですか。

世良 今だったら成功すると思うんですよ。でも、情熱だけで出店したのは良いけれど、昔のことですから、管理手法も何も無いわけですよ。コミュニケーションもとれないし、もうほったらかしですよ。そうすると、不正だらけなんですよ。

——その地域、その地域で任せっきりになってしまった訳ですね。

世良 どんなに広島で稼いでも、どの店も雇われ店長でしょ。——持ち逃げなんかもあったのでしょね。

世良 あったでしょうね。聞いた話によると、とにかくお金が足りない、帳尻が合わない。しかもトーハンさんも、儲かっているようなお店をご紹介いただくのなら別ですけど、そうではなかったみたいですから。神田の神保町は、昭和五十五年撤退の前かな、「全体を七十坪三千万円ぐらいで買ってくれないか」という嘘みたいな話があったらしいです。三千万円とか五千万円とか言っていましたけど、いまでは、一坪分の値段ですよ。それを買っていれば、今のフタバ図書はなかったかもしれません。後になって「しまったな」ということもあるんですね。結果としては、広島で、きっちと「ナンバーワン書店」としてやっていくことになり、いろんなことがプラスに働いたようです。そういう意味では運がよかった。

父の急逝とその後

——「経歴、沿革」を見させていただくと、その後も随分、いろんなことがあるんですね。

世良 昭和四十五年に、四十五歳で父が急逝いたしました。その時は、広げるだけ広げて、販売力もダントツだったんです。

「中央書店」という本屋さんが広島にあるんですけど、中

央書店さんは、うちの帳合店でお手伝いをさせていたんだんです。広島の中で、うちの父や母がお世話をさせていただいた店も、かなりあったようです。そういう中で父の逝去で、悩みもいろいろあったと思うんですよ。

——急逝って、心労かなにかで？

世良 脳溢血心臓麻痺で。元氣だったのが、その日の朝出かけて行って、突然、出先で倒れてそのまま死にました。

——過労ですか。

世良 ええ、多分働き過ぎだったと思います。

——急逝された昭和四十五年には、どれくらいいの店があったんですか。

世良 その当時、東京の神田店、尼崎、長崎の店などがありましたね。下関店は、今の社長が経営してました。

——林社長さんですね。ほとんど残っていたわけですね。

世良 王子は閉めていたんですけどね。フタバ図書としては膨脹するだけ膨脹していた段階で、大黒柱の社長が死んだわけです。その当時、母は昭和五年生まれですから四十歳で、まだ若かったし、それに叔父が昭和十二年生まれで三十三歳後は社員です。私が十四歳、中学校三年生で、四人兄弟の長男、そんな状況でしたから、母が社長をやりに、父の妹夫婦と、叔父とで、母を中心に事業を継続しました。長崎を処分し、尼崎も売り渡した。尼崎はその当時、どなたかに引き継いでいただいた。神田・神保町のすずらん通りの店は直営で残っておりまして。けれども、この店は、ずっと赤

字店だったですね。

——お父さんが亡くなられて、残ったのは若い人だけですよ。ある意味では、処分しながら、広島へ集中させた。当時、広島には店は何軒あったんですか。

世良 広島自身は、八丁堀店（昔はえびす店と呼んでいました）、横川店、それから外商部というところですね。外商がかなり機能していました。かつてジュンク堂さんがブックローンをやられてたように、うちも同じように、月販を林社長が立ち上げてやったりしていました。林社長もそういう外商から上がってきた方なんです。外売ですね。それから、卸しということで、「卸し部」も頑張っていました。卸し部は広島駅近くの荒神町という所にありました。そういう中で、昭和四十九年に八丁堀店を改築し、横川店を増床しています。その頃、八丁堀の店はよく売れていましたので、改築したんですけれども、当時、ワンフロアが百坪ぐらいだったかな。

——何階建ての店なんですか。

世良 八丁堀店は、今は地下の売場と一階の一部と二階になっているんです。ワンフロア百十坪ぐらいなんです。その百十坪で、それも一部使っていなかったりします。で、地下と二階と一階の一部と三階の一部で、二百三十坪まで増床したんです。そうしたら昭和五十年に広島を中心街の紙屋町にあるバスセンターの、そこうさんと繋がっているところに、紀伊國屋書店さんが四百五十坪くらいでドカンと出店されたわけです。

——四百五十坪！ 丁度倍ですね。

世良 その後五百坪ぐらいに増床されて、圧倒的な一番店になった。この辺のお店は百五十坪までなんです。

——そうですね。

世良 しかも、一〇二階で百五十坪というレベルですから、ワンフロア四百五十坪という紀伊國屋さんの出店は、まさに「書店人の夢を奪った」と言って過言ではなかったと思います。私はまだ、昭和五十年は大学生だったんです。

書店人としてのスタート

——具体的にどうなっていくわけですか。二十五歳の青年は？

世良 それで、フタバ図書に入った訳ですが、その頃、うちは「卸し部門」をやっていたわけです。全国でも早かったと思うんです。昭和五十年前後というのは、脱サラで「本屋さんをやりたい」という人が多かった時代なんです。

まだ街の本屋さんが少ない頃で、コンビニエンスストアもなかった頃ですから、二〇三十坪の本屋さんで脱サラ出来たんです。うちは、それをどんどん作っていったんです。元々卸しでしたし、それまでもずっとやってたんです。社長が思っていたのは——社長はすぐれた経営者だったと思うんですが、——紀伊國屋さんが出来たということもあって、意識的にそれを企業として、いわゆるF.Cを展開していったん

です。フタバ図書という名前じゃないんですけど、例えば「ブックス杉田」とか、「ミネルヴァ書店」とかいう名で。

——ありますね、ミネルヴァ書店って。

世良 ほんと、そんな感じですよ。

——そうですね。それは林社長が展開しようとした？

世良 父が死ぬ前からの一連のそういう流れを受けて。要するに、「卸し部」でお店を助けてきていた。そして積極的にその展開を始めたのですが、フタバ図書は、いわばトーンさんの、「尖兵」みたいな感じで、広島地区にどんどん出店していったわけです。そうすると、店舗希望者も次々と出てくる。その人を新しい店にお世話する、ということをやったわけです。ですから、当然、物件情報も入ってくる。私が入った頃は、そういう状況でした。店は作る、売上げはダントツで高い。

昭和五十年当時は、そういうふうに出店をしていました。広島三越とか、天満屋とか、要するにデパートの中に、うちの小売部門を少しずつ増やしていったわけです。

——で、その当時の一番の課題はどういうことだったんですか。

世良 売上げは元々高かったし、その当時もどんどん売っていたんです。けれど、店舗数が増え、直営もある程度あるという状況でありながら、ダントツで売れているのは、八丁堀店だけなんです。

八丁堀以外では、全体では、どうだったかと言いますと、

すでに次々と店を作ってきていましたが、卸し部門だから、「どこで何が売れているのかわからん」と言われ続けてきてたんです。私がフタバに入ったのは、まさにそういう時だったんです。

ビデオレンタルへの裏話と郊外店

世良 昭和五十八年に初めて「ビデオレンタル部門」を併設した、郊外型の店を作ったわけですよ。

そのビデオレンタルに踏み切った裏話ですが、僕は映画が好きだったものだから、映画を観るのも兼ねて、その業界で先行しているアメリカに、いわゆる業務視察に出かけたんです。アメリカには大きな店があるわけですよ。今は日本の店の方がすごいですけどね。ハリウッドとかロサンゼルスに行ったり、ニューヨークに行ったりして、それも毎年毎年見に行ったわけです。見に行つて、アイデアを仕入れて、いい店をちょっと作ると、売れるわけですよ。商品の仕入れと新しい業態開発というのが自然に私の仕事になっていきました。

その当時、郊外型立地がどんどん出てきて、立地創造の時代だったと思うんです。良い場所が出来ると、生産性が高いもんだから、他業種のカー・ディーラーとか郊外型飲食店だとか、どんどん出てくるんですよ。うちにも話は来るんですけど、条件が合わないから、本屋というだけでは、

当然出店できないわけです。そこで「ビデオレンタルと本とを組み合わせれば、いけるのじゃないか」と。

——そういう発想ですか。

世良 そうです。そういう発想で出店をしたんです。「運が良かった」と思うんです。その当時、レンタル店というと、アダルトを中心とした、暗いイメージがあったじゃないですか。それをフタバ図書がきちっと「本屋と一緒にやった」ということで、広島地区では「ビデオレンタル」というのは、非常に明るいお店だと消費者のイメージをチェンジさせることが出来たんです。そして以後、生活者にとっては、なくてはならない生活の一部になってきたと思うんです。そういう意味では貢献したと思います。

——それは映画好きという基盤がないと出来なかったことですよ。ただ単に「ビデオだけ売ろう」という発想なら、ボルノ型になってしまふ可能性が多かったんじゃないですか。

世良 その当時僕が考えたことは「より本質的かどうか」ということでした。僕の性格は、人と同じようなものを、何も考えないで、「人が成功したから、ただ、そのまま真似てやる」というのは嫌なんです。本当に「らしい」もの、つまりうちがやる以上は、本質的なもの、フタバ図書らしさ、フタバ図書が社会に本当に役に立っているものでなければ駄目だ、という考えが僕の頭の中にありました。

——入られて最初、社内での地位は何だったんですか。

世良 商品課勤務。

——その時は、その「本質論」を考えながら？

世良 大学院にいましたからね。要するに、「気づき」（基本的な素養）はあるわけですよ、私は読者代表ですから。

——経営代表じゃなくて読者代表。

「街中の品揃えで、郊外に」がラ・フォーレのコンセプト

世良 昭和六十一年の六月に百五十坪の郊外店をオープンさせたんですが、これが当たったわけですよ。

——ラ・フォーレですか。

世良 ラ・フォーレです。六十五坪のビデオレンタル店というのは、当時ほとんど無かったわけです。が、今度は広島で「一番広いお店」になった。複合店ですから、遅くまでやることも出来るんです。私のコンセプトは「街中の品揃えで、郊外に」というものです。百五十坪というと、ちょうど本通り筋ぐらいの品揃えが可能になるんですよ。それをうたい文句にして作っただけです。けれど、皆んな、そのようにやってくれないわけです。

——皆んなというと、誰ですか。

世良 社員が（笑）、取次さんもそう。だから、今でこそ、大分当然という感じになりましたが、ちょっと前までは……。

そうなるまでにどのくらいかかったかなあ。やっぱり平成に入ってから、平成元年ぐらいからでしょうか。「単品管理POS」を知ったんです。メトロさんと出会ったのが平成

元年の頃で、日販さんと取引を始めたのが平成元年。その当時、僕がやったことはトーハンさんのモデル店舗として、独自で「富士通」と「ユーズック」のパソコンを使って、データーの交換を始めたんです。上瀧さんが情報システム部長さんの頃に。それが全然ひどかったんですよ。データーは、三重送りだとか、来ないとかで。上瀧さんは、「何でもおっしゃってください」と言ってくださるんですけどね、進歩しない。その当時の状況はひどいものでした。

——トーハンですとやっていたわけですよ。それを日販に替えたのは、そういうわけですか。全部替えたわけじゃないでしょ。いくつかのお店を日販にしたということでしょう。世良 うちの販売力に見合ったものがいただけない。うちは毎年ガァーッと伸びているわけですから。息子も入ったし、やっぱり活気づきますよ。お店もある、新店舗作りはしていく、売上げも上がる。商品も、手作業で色んなデーターを付けて持って行って、「商品を取る」ということです。それなりに評価はされていたと思うんです。けれども、基本的な信頼感が無いんですよ。しかも、うちの核たる店である八丁堀店そのものが、昭和六十年に縮小してしまっただけで、以前のように「専門書をきちっと売る店」というのが、無くなっていたんですよ。

「郊外型複合店」設立へのプロセス

世良 逆に言うと、ある意味では街の本屋さんのな、現在、中心になっている百五十坪タイプの品揃えに、こだわりをもつて進めてきたわけなんです。それが一番、効果的なんです。それによって、郊外型複合店の展開が可能になるんです。

しかも、ビデオレンタルが当たって、急速に伸びて、収益性が非常に良いという状況だったんです。それが僕にとって、はラッキーだったんです。

——ビデオレンタル店を出すのに、社内の反対は無かったですか。古い考え方の人もいるでしょ。

世良 社長も会長も、新しい物をやることには反対ではなかった。何かにチャレンジしていかないとフタバ図書は生き残れない、という意識は持っていたわけですね。業界の中で、四面楚歌みたいな状況に置かれていましたから。

——逆説的にいえば、それが良かったわけですか。

世良 しかも、その頃、「スタンド販売」というのが始まりましてね。うちも卸しをやっていたものですから、昭和三十年代の中頃に、父親が生きていた頃ですけど、母と父とで、スタンドを設置して歩いて、契約を何百件か取ったらいいのです。「機を見るに敏なり」みたいな所があったんですね、アグレッシブで、チャレンジングで。そして始めたら、広島の主だった書店が「新刊書店がスタンドに本を卸すのはけしからん」と、トーハンに圧力をかけて、トーハンのその当時の常務さんが「やめてくれ」と来られたんです。彼らは「スタンド業者がやるのはいい、しかしフタバ

図書（新刊書店）がやるのはけしからん」というんです。彼らの圧力で、止めさせられた、という過去があるんです。トーハン一本の取引ですから、弱いですよ。

——弱い立場ですね。

世良 それから、「中央書店」さんが全部回られて、交渉されて、今、そういう専門書はお売りになっていないけど、専門書外は、結構お売りになっています。

そんな経緯があった中で、郊外型店を出店できる状況になってきて、それが昭和六十一年のラ・フォーレの成功によって、次に進んで行くわけです。平成二年の広店のオープンまでに、当時は百坪タイプですが、何店舗か出店してるんですよ。今も数店舗残っていますけれど、スクラップ&ビルドでやっています。

当時、百坪タイプの複合店を、十店舗近く出店しているんです。それが、やはり大きな売上げに結びついています。こうして、うちが「ラ・フォーレ」を作り、そして「郊外型の店」も作つてると、当時、出版界の色々な方々に紹介いただきました。筑摩書房の菊池さんもおられたと思うんですけど、文藝春秋の浅井さん、新潮社の鈴木さん、小学館の黒木さんとか、集英社の小島さん、学研の本間さん、講談社の長井さんとか、錚錚たるメンパーの方々からです。うちはまたラ・フォーレに単品管理のPOSを全国のチェーンでは初めて導入したんです。

「単品管理POS」の導入

——平成元年ですね、導入されたのは。それは日本で初めての試みですか。

世良 単品管理POSはありますけど、うちのように大型専門書店で単品管理POSを導入したのは最初です。皆さんはそこまでお金をかける必要はないというお考えです。うちはデーターが無いと、本を送ってもらえないということがあったものですから、止むに止まれぬ状況だった。そして、昭和六十一年にラ・フォーレを作り、平成二年に単品管理POSを導入したんです。昭和六十一年に出来た店が、六十二年、六十三年、元年、二年、三年、となって、要するに六年目のラ・フォーレの売上げが、POSシステムを導入することによって百二十何パーセントになったわけです。すごいでしょ。

どうしてかと言いますとね、例えば配本について言いますと、月商三千万円以上は売っていたんですが、元々のベースとなる、配本がうちには少ないわけです。ベストセラーになるような書物でも、三冊とか、ひどい時には一冊だけのこともある。「二冊入ってすぐ売れた」というものは、従来の「スリップ方式」では発注できないわけです。スリップに判子を押して回しても、そんなんじや来ませんよね、実際に（笑）。一冊入ってすぐ売れたらPOSで発注するんです。データーとして上がるから、「売れた」ということが

はっきりするじゃないですか。そうすると入ってくるんです。入ってきた三冊が、その日に一冊売れて、次の日に一冊売れて、その次の日に一冊売れたというようなケース。または一冊入れて、すぐ売れたという場合も、着実に発注できるようになったんです。データーを毎日見て、売れた分を発注するわけです。ところが、三冊入って、初日に一冊売れた、けれど二日目は売れなかった、三日目に一冊売れて、四日目に残りの一冊が売れて品切れになった、というような場合、POSの導入前までは、絶対に発注してないわけです。ところが、POS導入できちんと発注したら、着実に入ってくるようになった。これが、すごく大きかったんです。開店六年目のお店が、百二十何パーセントという数字を出したんです。それから、七年目でラ・フォーレは日販に切り換えたわけです。すると、七年目で、また百二十パーセント伸びるわけです。八年目でまた百数十パーセント伸びるわけです。三千万円かせいでいた店が、四千五百万円とか、十二月には五千万円ぐらまでいったんです。実際はたかだか百三十坪の店ですよ。

——そんなに小さい店で、すごいですね。

世良 当時、広島で、うちが「単品管理」でやって五千万円売ろうと、郊外型だということで、余所には全然影響無かったんです。今だったら「すごい」と評価されると思いますが、当時は、そのことでの反響は無かったですね。

結局、他のチェーンの人たち、元々うちぐらいのクラス

の店で言う、戸田さん、明屋さん、それに文教堂さんなんかも、東京近辺のお店ですし、人間関係もあるから「頼む」と言ったら、「单品管理POS」を導入しなくても、商品確保が出来たんです。でも、うちはそれが出来なかった。本通り筋で虐げられてきた（笑）。僕にとって良かったのは、そのことがかえってバネになったことです。結果的に、データーでちゃんと販売力を示すことが出来たことで、「適正配本してください」という歴史をつくったんです。うちは「とにかく、適正配本をお願いします」と言い続けてきたんです。

——当初はほとんど評価されなかったという訳ですね。

世良 今日フタバ図書があるのは、それに対してお応えいただいた、良心ある、心ある方々の応援の賜物なんです。感謝申し上げます。だけど、過去は荊の道であつたし、それは基本的に今でも変わってないんですよ。

——「MEGA」ができてですか。

世良 MEGAが出来ても続いています。随分改善はされましたけど。うちが競合しているのは、本通り筋の書店とか、紀伊國屋さんとか、ジュンク堂さんでしょう。紀伊國屋さんでは、大概どんな本でもありますよね。MEGAでは、ベストセラーが切れることがあるんです。でも、紀伊國屋さんには常にあるでしょ、そこが大きく違うんです。殊に、新刊が。うちが「何故、新刊がいまいち伸びないのか」というと、MEGAは新刊が切れるんですよ。

——今は、取次はどこなんですか。

世良 日販です。紀伊國屋さんは、トーハンさん。

——その違いですか。

世良 ええ、あるかもしれないですね。やっぱり、威信がかかってきますからね。うちはもともとトーハンさんだった。日販さんも、その辺を考慮して、一層応援して頂きたいと思っています。

「MEGA」出店の動機

——次にMEGA出店の話を聞かせてください。その根本動機は何ですか。今までと比べたら、無茶苦茶大きいでしょう。

世良 まずは、平成二年に呉市広町、広という駅の前に四百五十坪の店を出店したんですね。一階が二百五十坪で、二階が二百坪。それを、複合店なんですけど、六百二十坪に増床して、ものすごく収益を上げているんです。当時、千坪ぐらいの土地を、全部買って、自前で建てたものなんです。お陰で、うちの出店は何年か止まったんですよ。

——借金して？

世良 借金して。しかし、今も店は収益店なんですよ。

今でも、私は「これからのフタバ図書はどうあるべきか」を模索して、企画部員みたいに、アメリカに行ったり、ヨーロッパへ行ったり、日本の状況、国外の状況を見させても

らっています。

渡米した当時、アメリカはスーパーストアの時代になっていました。話を聞いてみると、「デステイネーション・ストア」という概念があって、お客様が、「その店を目指して行く」そんなお店を destination store というんだそうです。

今日、「何かをしようかな」と思った時に、選択肢として、「デニスに行こう」とか「ハイキングに行こう」とか「本通りに出て買い物しよう」とかいうのが頭に浮かぶのと同じように、居住している地域——呉地区の方々の選択肢の中にも、フタバ図書があれば、それがデステイネーション・ストアなんです。

——呉にもあるんですか。

世良 ええ。これは、フタバ図書の不幸でもあり、強みでもあるのですが、呉に作ったんです。実は、すごいお店を作っているんですよ。でも、皆さんには殆ど知られてない。逆に言う、「知る人ぞ知る」です。ゆっくり準備し、ゆっくりした構図で（笑）、色んなことを見聞しながら、六百二十坪の店を作ってます。渡米後の（平成二年から三年にかけて）、日販の流通学院で、勉強したんですね。当時のメンバーは「有隣堂」の村越さん、三浦さんとか、「三洋堂」の加藤和裕くんとか、「精文館」の木和田泰正社長、というメンバーと一年間、月に一回、日販の本社に集まって、色んな話を聞いてカンカンガクガクやったんです。

——東京ですすよね。

世良 ええ。東京です。そこで、彼らとするのは、尖鋭的な話なんです。木和田さんは、アメリカ的な経営、「財務は、どうあらねばいけないか」と。加藤和裕くんは、「チェイン・オペレーションで、店のローコスト・オペレーションは、こうあらねばいけない」と。私はどちらかというと、「マーケティング・マーチャンダイジング」というのを、複合でやっていますから、強いわけです。その話し合いの中で、どういう「書店を作っていくのか」という話もしたんです。その当時、彼らが言っていたのは「百五十坪の売り場に三十坪の品揃えの店を展開するんだ」という意見でした。が、僕は「それはおかしい」と思っていたんです。僕としては、その時に、広店が既にありましたから、広店のパワーを知っていたからです。そこが彼らと僕の違いだったんです。その「百五十坪を展開するんだ」と殆どの人が思っている時に、僕は四百五十坪とか六百二十坪の店のパワーを知っていたわけです。だから、二百五十坪と三百坪の展開をしたんです。そこで勉強した後で、府中店とか、沼田店とか、東広島、この辺の展開を始めたんです。そのような展開をしている時に、そごうさんが、「紙屋店をやっては」という話を持ってこられて、中心街に出店したんです。大震災の年に。

当時、広島中心街に日販の店は無かったんです。平成元年に日販の五十嵐さんと小関さんが来られて、「おたくとやりましょう」と言ってくださったんです。その頃、日販の

菅さんが主張され、推進されていた「読者に応える流通革新」——要するに、「データー通りに適正配本をしていく」というところで、うちが求めて、切望していたところと一致するものがあつたんです。

一方、トーハンは、本通り筋に遠慮しながら、というのは、うちに沢山積んであると本通り筋が文句を言うわけですから、旧態依然とした配本の仕組みをされていたんです。その状態を打ち破っていくためには、日販さんとの取引が必要だったんです。

要するに、店を沢山作っていることのメリットは、「出店情報が来やすい」という点なんです。地区の方々にとって、みても、わけの分からないお店が出来るよりは、フタバ図書が出来た方が良いわけですよ。そういう状況が幸いなことにずっと続いているということがうちの財産だと思います。

そういう経緯があつて、三百坪とか五百坪のお店を作っていた訳です。その間も、「紀伊國屋に勝ちたい」という思いがずっとあつた。「地域一番店として、紀伊國屋を超えるようなお店を」が目標でした。

「MEGA」の特色

——今、MEGAの店舗面積はどれくらいですか。

世良 オープン当時は千二百坪で、それから増床しまして千二百三十坪になってます。駐車場の収容能力が三百七十台分。

オープン当初は三百台分でした。

——MEGAを出されて三年。地域の反応、評価はどうですか。

世良 やはり、「MEGAはすごい」、「こんな書店はどこにもない」と言ってくださるのが、私にとっては一番、有り難い。MEGAの良さや特色みたいなものを、知識人の方々とか、教育に携わる方々が、知って、使って、それを評価して下さっていることが非常に有り難いです。確実に、ご父兄の方々からも、「MEGAは良い」、「勉強にもなるし、知的好奇心を満足させてもらえる」と好感を持たれ始めています。好奇心というのは、「教養」という部分もあり、また「楽しい」というところもないと、魅力がありません。トータルメディア、色んなものがあるということで、「MEGAの楽しさ」みたいなものが、作り出されています。もっとも、一番は本の品揃えです。

——オープン以来、二年目、三年目と実質的に変わってきたことはありますか。もちろん、本の品揃えや棚の構成は変わったかもしれないですけど。

世良 当初、大型書店を作るノウハウが無かつたんですね。構想してから二年かかった。紀伊國屋さんに勝つようなお店を作りたいと思いながら、まず、「どうやって作るのか」ということを勉強させていただいたんです。

話を聞くと、「紀伊國屋さん以上に本があれば、とりあえず、お客さんは来てくれるんじゃないか」と。うちの得意

なのは、単品管理POSで、売れた本が発注できるし、売れた本が何か分かるんだから、紀伊國屋さん以上に、本の品揃えをする。分類はどこかのお店に行ってみてきて、選書リストを作って、紀伊國屋さん以上の品揃えをしておけばお客さんは来てくださるんじゃないか。ジュンク堂がそうだったようですね。サンパル店を作る時に紀伊國屋さんに勉強に行って、品揃えだけはどういうことになさった。「それだ」と思ったわけですね。

とにかく「紀伊國屋さん以上の店を作りたい」ということで、何年も前から、旭屋の早嶋さんとか、ジュンク堂の工藤さんに色々お聞きしていたんですよ。「何坪くらいのお店を作ったらいいですか」と聞いたら、早嶋さんは「六百坪」とおっしゃったし、工藤さんは「四百五十坪」とおっしゃった。MEGAを作る二三年前の一九九五年当時のことです。

——何年に出来たんですしたっけ？

世良 一九九七年の二月です。

——わざわざ聞きに行かれたんですか。

世良 いや、僕は日本青年会議所の書籍部会長をさせてもらっていたし、早嶋さんもJICの僕の後輩というか、書籍部会長をされましたし、その前の工藤さんもJICの先輩ですから、そのJICの書籍部会があると来られるわけです。

業界の方は色々な方を存じ上げています。その方たちと、夜、飲みに行くわけです。京都辺りで飲んだり、大阪辺

りで飲んだり。日本実業の中村さんとか赤木さんとか、保育社の今井さんとかが、来られることもあるし、書店でいうと、永井さんとか、すごい方が沢山おられます。その頃、水戸の川又さんの後、僕が部会長をさせていただいていました。僕の次に、婦人生活社の原田さんがされて、学研の古岡さんがされて、早嶋さんがされて、結構面白いメンバーが部会長をやったもんですから、みんなが集まって楽しく、会としても面白い時期がありました。今も続いているんですけど。そんな方々との交流をしながらも、僕は、紀伊國屋さんに勝てるような地域の書店が、「地域文化の発展」のために必要だ、そんな書店を作るためには、やはり「地域の書店が頑張るべきだ」ということを強く感じていました。

出店を構想する前、紀伊國屋さんは、大型専門書店だから専門書もある程度はっちり揃えておられるし、専門書出版社さんとの関係も非常にうまくいっておられるから、「うちがやる」と言っても、出版社関係の方々から、なかなか応援して頂けないんじゃないか、という恐れを持っていたんです。ところが、出版社さんを回ってみると、案に相違して、「広島は紀伊國屋さんは本を置いてくれないんです」とか「品揃えが良くないんです」という声が聞こえてきたんです。それで、「とにかくやるしかない」となったんです。

僕が思ったのは、千二百坪の内の半分の六百坪を書店で取って、しかも、棚を高くして、商品量を出来るだけ多くし、日本でも有数の書店にしたいということです。最初から

「年商十五億円」辺りを目指しました。もちろん、そのうち、二十億円にして、紀伊國屋さんに勝つぞ、という気持ちはありませんでした。だから、その点、まだまだ半ばです。三年間は伸び続け、四年目の伸びが鈍化しているのは、ジュンク堂さんの出店が影響しているんです。

—— 新刊に対しての出版社さんとの交渉、「本当の意味でのコミュニケーション」というのが、今からのフタバ図書の課題です。

—— 出版社はよく来られますか。

世良 よく来られますね。「MEGA」には結構来られますけど、来られるとは言っても、大阪の大型書店ほどではない。

—— 東京からは遠いですからね。

世良 でも、紀伊國屋さんあり、ジュンク堂さんあり、フタバ図書あり、というのは良いことで、ライバル同士の利点を最大限に使って、後は、担当者と一緒に、自分がやりたいことにチャレンジしていきたいと思っています。大分、棚も見やすくなってきましたからね。

—— 僕も一カ月半ぐらい前に、寄せて頂いて感じたんですが、店に活気がありますよ。若い人もすごく多いし、親子連れも多いし、賑やかでした。活気があふれている感じがしました。

世良 後は、研究者の方が、本当に必要な本が「MEGAに行けばある」と、足を運んでいただければと思っています

す。せっかく年中無休で、しかも長時間営業をしていますし、車での来店が可能ですから、是非、ご利用いただきたいと思います。お年寄りの方で車を運転されない方は、紀伊國屋やジュンク堂に行っていたくしかないの、その点は残念です。

—— 研究者の中でも、新進気鋭の、今からという人はMEGAが好きなんです。だから、「MEGAにあればいいのに」とおっしゃいます。確かにMEGAにないものも若干あります。でも、それが「ジュンク堂や紀伊國屋にあるか」というと、また別なんです。出来るだけ、その歩留まりを上げて行きたいと思っています。専門的なもので言えばジュンク堂さんの品揃えは素晴らしいと思うんです。その点、ジュンク堂さんには謙虚に学んでいきたいと思っています。

—— その中で、MEGAのこれからについて言えば、もうちょっと専門書にこだわりたいんです。そこで、「じゃあ、私たちが頑張るか」と言って、担当者たちが、もう少し欲を出して、協力してくれることを、私は期待しているんです。

MEGAのこれからと社員教育

—— 人文会がお伺いした時に、すごく担当者の方も意欲があるし、もっともっと「やらなアカン」という雰囲気がありました。

世良 伊藤にしてもせっかく良いものをもっていて、すごく工夫をしてやっているの、もっと伸びるはずだと思うんです。ひとつは、情報のやり取り……。

——能力のある方が多いと思いました。担当の方から出版社へ出向かれたらどうです。果敢に、コミュニケーションを取るということが大事でしょうね。特に、出版社はなかなか来てくれないから。

世良 僕は、今からは担当者も受け身では駄目で、主体的、自発的に「フタバ図書からの行動」ということをやる時代なんだろうな、と思います。杉田さんがおっしゃるとおりです。それでも勇気づけていかないと、彼女たちも、一生懸命がんばっていて、作業時間でも余裕があるわけではないので。

——皆んな仕事は忙しいでしょう？。

世良 傷つきやすいというか、「何かやってみただけ、断わられた」というようなことが続くと、それが、痛みになったり、しょげてしまったり、やる気を無くしたり。なんとか「もっといい店にしよう」と彼ら、彼女たちは頑張っているから、それを何とか「応援してやりたいな」という思いなんです。

——担当者の意欲によって本屋の売上げが左右される。能力だけでは駄目なんでしょうね。プラスアルファとして意欲、問題意識。

世良 人の「欲求」とか「情熱」で売上げも違うと思います

ですね。もう、その域に来ているのではないかと思うんです。——フェアとか、どんどん新しいことをやってもらえるんですか。

世良 それが、GIGAが出来て、僕も忙しいからMEGAの動きをよく見てないんですけど、フェア自体はもっとやってほしいなと思います。

本質的なもの・目標にむかっただのチャレンジが必要

世良 昨今、僕は色んな業界に足を突っ込んでるんです。そこで、気づいたのは、例えばソニーのように、より儲かるところが、より儲かるようにやってきてるんですよ。今、一番そういうところが厳しいんですよ、ほんとうに。より儲かるところが、さらに儲かるように、うちらみたいに、そこそこところが、どちらかというと安住してるんですね。何か遠慮して、顔色伺ってやっていると、差がつく一方なんです。だから、これではダメなんです。とにかく、志をもって、より本質的なことに向かってチャレンジしていかないと伸びないと思うんです。やっぱり、より本質的なところで、どういう目的で、何をしていくのかというところをきっちり決めて、それをいつまでに、というふうにやっていかないと。

——目標をきっちり出さないと、いつまでということを書かなかったら物事なんて、大体ごまかしになりますね。売

上げを上げるとか言ったって。

私の今の目標は、皆んなに出来るだけ数字に敏感になってもらうことなんです。だからうちでは毎週月曜日の会では、皆んな数字を言うことにしているんです。

世良 そうですよ。

—— そうしたら、嫌でも数字が気になるからね。

世良 それとやっぱり色んな社員がいるので、彼ら一人ひとりの教育をどうするか、意識改革をどうするかが問題ですね。うちでも部長がいろんなことをやりますが、残念ながら、会社全体としたら、皆んながやる気で、全員が燃えてやるという状況にはないんですよ。責任感がある人ってなかなかいないんです。係長とか課長でも、「こういうことは、こうじゃないですか」とか、「この部分は上司の仕事を取ってでもやりたい」と言ったり、したりする者が出てこないんです。でも、気づいてはいるんですよ、「この仕事はこういうふうにやればいい」と。「俺が部長だったらこういうふうにするのになあ」ということをしゃあしゃあと言うのがいるんですよ。で、「それを部長がやらないから、俺はやる気が無くて当たり前」とか、「俺が部長だったらこういうふうにしてあげるのに、しないから部長が悪い、俺はだから動かなくて当たり前」という、変に分かったような者もいるんです。

色々社員と面談する中で、そういうことが非常によく分かった。そこで、そのことを論理的にわかりやすく説明して、

気づいてもらったんで、今後、うちがどう変わるか楽しみなんです。どう変わるか、見ててください。まあ、しばらくはかかると思いますが。

それと、「紀伊國屋さんの凄さ」、「ジュンク堂さんの凄さ」というのは、一朝一夕に越えられるもんじゃないということも、分かりました。

—— 長い歴史がありますからね。

世良 それぞれにありますから。しかし、言いたいのは、問題や障害があった時に、そこで逃げるんじゃないくて、最終的には、それを越えていく努力を続けることが、うちには求められているということなんです。

だってね。地元なんですから、広島は。他のところに出ていって好き勝手放題をやったという話じゃないんですから。—— そうですよ。地元ですからね。

世良 はい。

GIGA店のポリシー、コンセプト

—— GIGA店に、話を移したいと思うんですが、GIGA店を立ち上げるコンセプトなり、ポリシーは何ですか。

世良 いわゆる、「郊外で、複合で、大型で、土地勘営業」というのはMEGAを作るときからの、「一番の得意なところ」なんです。しかし、MEGA店は広島市の中心から車で十分、十五分北へ行っただけで、公共の交通機関では

行きづらい、要するに、広島の中中でオピニオンリーダーをされている方や、平生、街の中心街でご活躍されている方が決って行きやすい店舗ではないんです。そうすると、品揃えをしてもやはり利用される方の区域というのが限られるんです。常々、やっぱり街の真ん中に大型の店を作りたいと思っっていたわけなんです。それがたまたま、広島駅前だったということなんです。

基本的には、広島駅前そのものは今から発展するところですから、五十年、百年の大計というところとオーバーですけれども、二三十年のスパンで考えて出店をしたんです。うちとすれば今回のGIGA店そのものが、どういう役割を担ってくれるかどうかというところは、あんまり固定的に考えないようにはしようと思っています。理由は、すぐ前にジュンク堂さんがあれだけ専門書を品揃えてやっておられますのでね。それから、うちは地下一階から地上六階までの背の高い店舗です。ワンフロアが二百七十八坪あるので、それをきちっと積み上げて、一つ一つを磨き上げてやっていけばそれなりの魅力のあるものが出来る。その利点を生かして、今から創り上げていこうと。ジュンク堂さんが広島に出たころれた時、工藤さんにも話をして「出ないでね」って言ったんですよ。でも、出てこられた以上、いずれは対抗してやっっていかなければという思いは当時から持っています。ただ、同じような店を今の段階で作るつもりはないのです。収益の面から言っても、現状では共倒れになるだろ

うなと判断しています。

——同じタイプのものを作ればね。

世良 ええ。だから、まずは複合で、うちの一番得意なところで、まず一番に、経営的なバランスを取っていかうと考えています。「情報発信・ネットワーク・環境」の三つのコンセプトを融合したエンターテインメントゾーンです。多層階なんで、うちが今やっている色々な事業の中で、本についていえば、駅前立地ですから、一、二階で一応ベストセラーを中心に文芸書とかビジネス書とか、当然、学生も多いですから、コミックとか文庫とか、そういうものを揃える。それから二階に「文具」を百坪ほど取って、また地下一階はビデオ、CDレンタルの場を、広島駅周辺にはそういうのがありませんので、その一番店を作る。三階については音楽CDとかDVDとか、今までは紙屋町とか八丁堀に行かなければいけなかったのを広島の駅前で、しかも一番店を作る。四階はゲームソフトとかCDの、今までリサイクルをやっていた経験を生かして、ブックオフに対抗していくために、本のリサイクル部門を作ろうということにしています。後でちょっと、リサイクルをうちがやったことに対しての経緯について申し上げます。

五階については、セガさんと共同でやっていたゲームセンターです。これは、今のエンターテイメントでいうと「技術開発」、色んな目新しい作品の開発が創造的にされている部門なんで、「楽しみ空間」といっても良いと思います。収

益性ということも相俟って、若者とかファミリーを定着させるという意味で効果があるかなと思っています。楽しいエンターテインメント性というものを代表するような部門です。

六階が「インターネット&マンガ喫茶」です。これも新しい業態ですが、ニューヨークにサイバーカフェがどんどん始めて、それに韓国が今追隨する形で展開が始まっています。

ブックオフの問題点と対抗策

ブックオフがいずれ再版制が外れて、力を持てば、一部経営に困った出版社さんが「新古本を流されるのでは」という噂もあるぐらいです。「これだけ買い切りますから、これだけ流しなさい」と言われれば、背に腹は代えられないから、出版社も厳しい情勢になった時には、そうするかも知れませんが、新刊本が、いつそういうふうになれないとも限りません。そして、それがブックオフの力になっていけば、いつの間にか、「雑誌を一番売るのは、セブンイレブんだし、今や、本全体でもセブンイレブンがナンバーワンだ」というふうな状態になってしまうのと同じように、ハッと気がつくと、「新刊部数はブックオフが決める」というようになるかも知れません。それに、ブックオフが出店されることによって、近くの新刊書店の経営が非常に圧迫されるのです。お客様を取られるという意味です。ですから、新

刊書店の経営が厳しいという今の状況の中ではブックオフを増やしたくないという思いが強いわけです。

今はまだ、お客様が中古書店にあんまり中古本を持って行っているという状況ではありません。ところが、ブックオフに大々的に出てこれると、「そこに全部持っていいたらいいじゃないか」という道筋が出来る。

今でこそ、時々ハイキングに行こうという程度の、道無き道なんです、やがて、はっきりと山道になり、舗装されたハイウェイになり、ブックオフに向けてどんどん道が出来てしまうのではと危惧されるのです。ですから、ブックオフが一番利用しやすいという状況になる前に、「中古書店と完結型の読書生活」ということを打ち出してみたいと発想したのが最初なんです。

それで、僕が仮説として立てたのは、中古を新刊書店で買い取って、代わりに、新刊を買って貰いたい。新刊に触れて帰ってもらいたいということなんです。車もそうだし、ゲームソフトもそうだし、音楽CDもそうなんです、取り敢えずは買うけれども、聴き終わったらとか、飽きたら、中古で売れるから、と、安心して買うという若い人たちが結構いるわけなんです。お年を召した方はそうじゃないんです。これからは、確実に、そういうことでのマーケットの拡大が見込まれるんです。

それから、この間も、広島トヨタの社長さんのお話を聞いたら、「問題なのは、要するに新古車なんだ」とおっしゃ

るんです。「どこかが変に卸して、同じ商品（新車）が安く
なってる。リサイクルで廻っているのは、全然問題ないん
だ」と。

——同じような現象に見えるけれども、リサイクルと、新
品を変なルートで回そうとするのとは、全然違うんですね。
世良 その辺でね、何でも「あり、あり」だと思ってる人
たち——特に、ブックオフを始めとして、ブックマーカー
でも古本市場もそうですが——本を商材として考えている以
上、何でも「あり、あり」なんです。その人たちが、今は、
安く買い叩いて、膨大な利益を上げるといふ仕組みを作っ
ているわけです。それをストップさせたい、どうすればス
トップさせられるか、可能性があるとすれば、うちの方針
しかないという確信を持って、広島で「新刊書店がブック
オフの進出を抑止できるのかどうか」という実験をやってみ
たいと思ったわけです。

最初はブックオフが、どのくらいの規模で出店してくるの
か分からなかったんですが、二月になって、三百坪、二フ
ロア、計六百坪、駐車場付きで、本通りの積善館さんの並
び百メートルくらいのところに出るということが分かりまし
た。

うちとしても、実験とは言え、中途半端ではいけなくな
りました。うちが広島できちっと本を買い取って、ブック
オフに持って行かせないようにしなければならなくなっ
たんです。

うちは今、ゲームソフトとかCDのリサイクルをやってい
る。ですから、ゲームソフトを買い取る機能もあるんです。
そして本でいうと単品管理で全てやっていますから、新刊が
どれだけ入って、そしてどれだけ出て、どれだけ返品した
かというのが分かるようになっていっているんです。リサイク
ルのゲームソフトもカウンターで買い取っているのです。こ
ういふふうに店を機能化・システム化していますから、これ
を使ってブックオフの強大化を阻止しなければと、そうい
うに思ったわけなんです。

子どもや若者の「本ばなれ」「文字ばなれ」をどうするか

——専務は現在、読書界全体としての色んなマイナス要素
についてはどういふふうに考えられておられますか。例えば、
子供が全然本を読まないというように言われていますね。携
帯電話やパソコンばかり。こういう状況と、将来的な出版
界のゆくえをどういふふうに見ておられますか。

世良 読書推進活動はとても重要です。もちろん、小さい
頃から良い児童書など読書の習慣を身につけることはとても
大切ですが、私は、出版物であれば、雑誌であろうとコミッ
クスであろうと構わないので、何でも良いからとにかく
「文字に触れて欲しい」と思うんです。近頃、そういう「文
字に接する」という習慣がどんどん無くなって、雑誌やコ
ミックスすら読まない若者が増えているという状況は、憂う

べきであると思っています。そういう「ものを読まない」という人は、日頃、新聞さえ読まないわけです。当然、そういう人は、「何か、自分が興味のある本を読みたい」と思った時には「読む」ということに対して、すごくハードルが高くなってしまってるわけです。だから、少しでもいいから、日頃、本に接するという習慣を、出来るだけたくさんの人に付けておいて欲しいなあと、切望しています。

日本人の語学力、それは「日本民族の財産だ」と思うんです。アメリカや欧米とは違って、これだけの人が、活字・文字に触れて、日本語を通常に理解しているという状況があるわけですから、これからも、きちっと文章で意思を疎通し合うという状況を維持して欲しいと思います。日本人はよく「阿吽（あうん）の呼吸だ」とかいいますが、それには、そういう前提があってこそ、初めて成り立つのであって……。

——それとおりですね。阿吽の呼吸って言ったって、本も読まないで、阿吽の呼吸でもないわけです。ベースに文化

的なものがあってこそその阿吽の呼吸ですよ。

世良　そうですね。だから今はある意味では、社会が迷走し始めている。ちょっとオーバーかもしれないけれども、ギリシャ・ローマ文化が爛熟し、退廃して、快樂主義的になって、エクセレントなものが廃れていった。そういう方向に、まさに日本自体も向かっているかも知れないと、私には危惧されるのです。それだけに次代を担うリーダーたち、明日の日本社会、あるいは世界を作っていく人たちはきちっと活字に触れていくべきだと思うし、その面で果たす書店の役割というのは大きいという気がします。

——本日は本当にお忙しい中、遠くからおこしいただきありがとうございます。本音のところで語っていただいて、良かったです。

※　なお、世良専務（インタヴュー当時）は、二〇〇二年四月に社長に就任されました。

有斐閣 新刊案内
(価格・税別)
東京・神田・神保町2 / Tel: 03-3265-6811
<http://www.yuhikaku.co.jp/>

日本人の姿 J-Style に 意識 行動
岩井紀子・佐藤博樹編　大規模な社会調査のデータを読み解く。　二二〇〇円

不登校児から見た世界
増井武士著 ◎共に歩む人々のために
理解と援助を実践的に説く。　一七〇〇円

生活経済論 (有斐閣アルマ)
馬場紀子・宮本みち子・御船美智子著
生活者の視点から経済や政策を考える。　二〇〇〇円

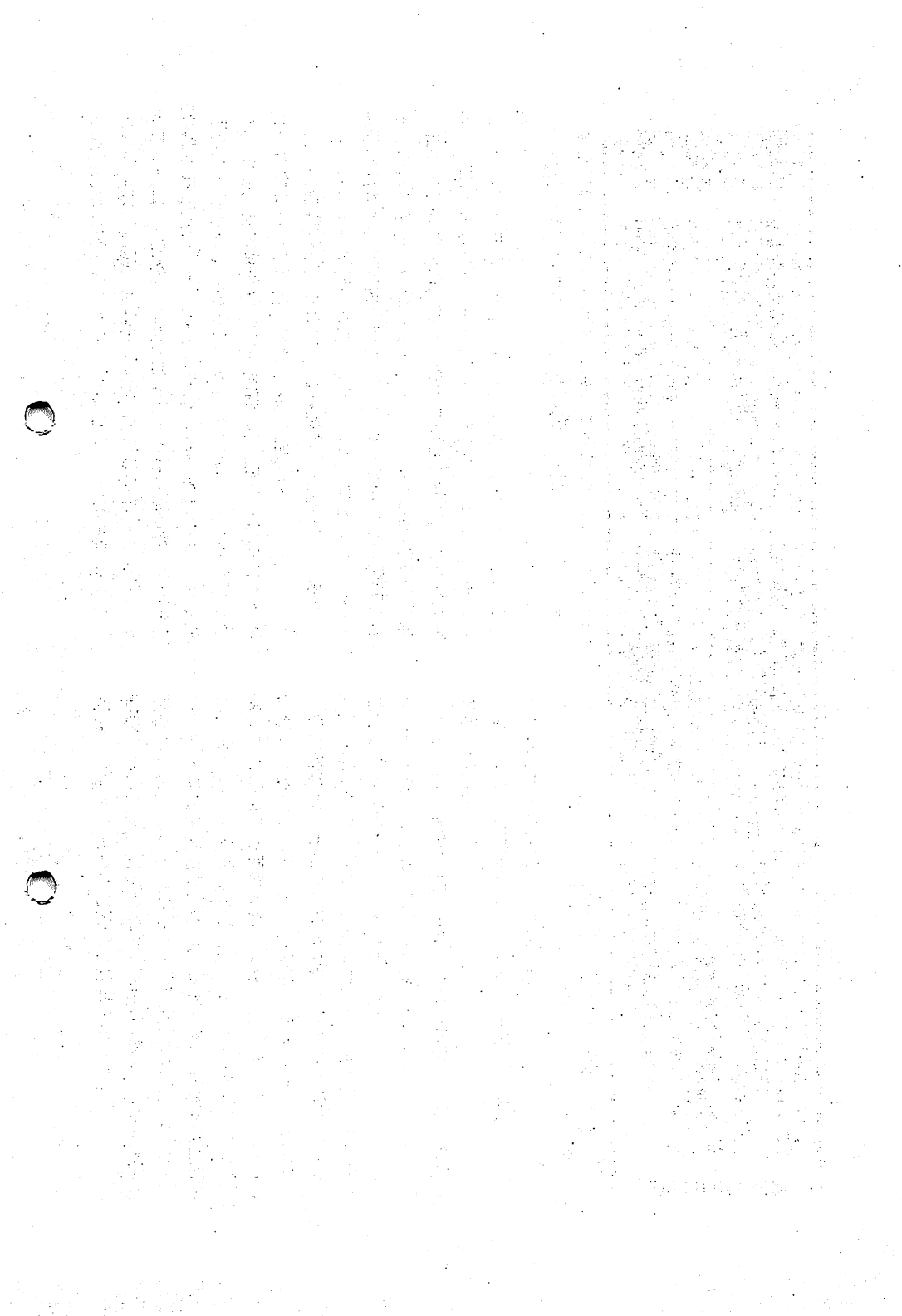
食生活論 第3版 (有斐閣ブックス)
米川五郎・馬路泰蔵編　食生活を歴史・流通・比較文化など様々な視点から概説。　一八〇〇円

学習・実務に必携！
定評ある経済用語の国語辞典！
有斐閣 経済辞典 第4版
金森久雄・荒　憲治郎・森口親司編
●総項目数 約二二〇〇〇件
四六判・上製・帯入　一五八頁 四二〇〇円

新聞・テレビの経済報道の理解に最適。

●図書目録送呈●

二〇〇〇年六月十二日　於・京都
聞き手／ミルネヴァ書房　杉田　啓三



二〇〇一年九月

第十三回 特約店調査を終えて

調査・研修委員会
鎌内宣行

「人文会特約店制度」は一九七四年（昭和四九年）にスタートし、本年度で二七年目を迎えました。地味で売りにくいといわれる人文書をなんとか書店様の店頭に確保したい。そのためには人文書売っていただける（あるいは売っていただけそうな）書店様を見つけ出し、お互いに情報交換をしながら売り方の研究や工夫をしようという目的でこの制度が始まったと聞いております。

特約店様との研修会や訪問などを継続することによって、その目的はいくらか達成できているのではないかと思っております。これもひとえに店長様、人文書担当者様をはじめ多くの方々のご尽力のたまものだと思ってお

ります。この場をお借りして改めて御礼申し上げます。

この特約店制度は会員社の「人文書の常備冊数・人文書の売上冊数・常備社数」をもとに選定し、二年毎に改正してまいりました（表1）。しかし、売上カードからPOSデータへの移行、インターネット注文の増大と店頭在庫での対応、また常備寄託にたよらない棚揃えなど、書店様を取り巻く環境もここ数年めまぐるしく変化し、今まで選定の基準としてきたデータが集約しにくい状況になりました。

数年前から会員社の間からも「そろそろ見直さなければ」という意見が出され、調査・研修委員会が中心となっ

て検討を重ねてまいりました。本来であれば昨年中に改正作業を終えるはずでしたが、思いのほか手間取り本年にまでずれ込んでしまいました。

今回は、基本的には今までのデータの集約方法を踏襲しつつも、さらに「今後も協力関係を築いていける書店様」を念頭に選定させていただきました。また、昨年度までの準特約店あるいは大学系特約店という区分を廃し、すべて「特約店」として統一いたしました。

その結果、全国から二〇二書店様（内、大学生協・購買部様二三店）をそれぞれ推薦させていただくことになりました。（表2）

特約店様のお名前は人文図書目録（哲学・思想／心理／社会）および会員各社の目録に掲載するとともに、人文会のホームページ上でも紹介し、読者へのPRにつとめたいと思います。

この制度がスタートした昭和五〇年代は売り場面積二〇〇坪以上の書店は大型店といわれ、特約店様の主流でした。今や一〇〇坪を超える書店が次々と登場する時代となり、今回の選定結果を見ましても、当時とはずいぶん顔ぶれが変わったという印象をもちます。この四半世

表1 年度別特約店の推移

年度	特約店	準特約店	大学系特約店	合計
74	188	—	—	188
76	190	72	—	262
78	197	80	—	277
80	220	98	—	318
82	161	75	—	236
84	165	88	—	253
86	138	140	—	278
88	139	140	—	279
90	164	102	—	266
92	150	86	—	236
94	100	125	—	225
98	100	102	51	253

紀の移り変わりの激しさを垣間見るような思いです。

特約店様の選定にあたりましては、データの集約の方法や選定の基準値など、今後も引き続き検討を加えていく必要があると考えています。また、会として何が出来ののかも同時に考えていくつもりでおります。

人文書のみならず書籍全般がマイナス成長の中、販売の最前線である書店様は、身をもってその厳しさを体験

されていることと思います。会といたしましても、書店様の要望に応えられるよう体制を整えております。今後ともより一層のご支援ご協力をお願い申し上げます。

表2 特約店

都道府県	市・区	書店名
北海道	札幌市	紀伊國屋書店札幌ロフト店
"	"	パルコブックセンター富貴堂
"	"	リーブルなにな
"	"	紀伊國屋書店札幌本店
"	"	丸善札幌南一条店
"	"	東京旭屋書店札幌店
"	"	北海道大学生協書籍部クラーク店
"	"	コーチャンフォー美ヶ丘店
"	"	富貴堂ブックセンターメガ店
青森県	旭川市	成田本店新町店
"	青森市	紀伊國屋書店弘前店
岩手県	弘前市	さわや書店
"	盛岡市	ジュンク堂書店仙台店
宮城県	仙台市	紀伊國屋書店仙台店

山形県	山形市	丸善仙台一番町店
"	"	東北大学生協文系店
"	"	八文字屋書店泉店
福島県	郡山市	八文字屋本店
"	福島市	八重洲ブックセンター郡山店
"	郡山市	岩瀬書店中合店
"	いわき市	岩瀬書店富久山店
茨城県	つくば市	鹿島ブックセンター
"	"	丸善筑波大学会館書籍部
栃木県	宇都宮市	友朋堂書店
"	"	紀伊國屋書店宇都宮店
群馬県	太田市	八重洲ブックセンター宇都宮パセオ店
"	前橋市	文真堂書店ブックマンズアカデミー太田店
"	"	煥平堂
埼玉県	大宮市	文真堂書店ブックマンズアカデミー前橋店
"	浦和市	ジュンク堂書店大宮店
"	"	須原屋本店
"	与野市	須原屋コロン店
川口市	川口市	Book Depot 書楽
"	"	書泉ブックドーム

所沢市	芳林堂書店丸井所沢店	千葉県	東京都
越谷市	東京旭屋書店新越谷店		
千葉市	三省堂書店千葉そごうBC		
船橋市	東京旭屋書店船橋店		
習志野市	丸善 津田沼店	柏市	千代田区
柏市	新星堂カルチュエ5柏店		
	三省堂書店神田本店		
	書泉グランデ		
"	東京堂書店	"	"
"	岩波ブックセンター有限会社信山社		
"	法政大学生協市ヶ谷店		
中央区	丸善本店		
"	八重洲ブックセンター	港区	"
"	東京旭屋書店銀座店		
"	BS談浜松町		
台東区	青山BC六本木店		
"	慶應義塾大学三田生協	江東区	"
"	リプロ浅草店		
"	有隣堂亀戸エルナード店		
文京区	東京大学生協本郷店		

渋谷区	青山BC青山本店	"	"
"	有隣堂アトレ恵比寿店		
"	大盛堂書店		
"	東京旭屋書店渋谷店		
"	阪急ブックファースト渋谷店	"	"
"	パルコブックセンター渋谷店		
"	紀伊國屋書店渋谷店		
"	紀伊國屋書店新宿南店		
"	青山学院大学購買会	目黒区	"
"	東京大学生協駒場店		
世田谷区	紀伊國屋書店玉川店		
新宿区	書原西武新宿		
"	紀伊國屋書店新宿本店	"	"
"	芳林堂書店高田馬場店		
"	三省堂書店新宿店		
"	早稲田大学コーププラザ店		
杉並区	書原杉並店	豊島区	"
豊島区	芳林堂書店池袋店		
"	東京旭屋書店池袋店		
"	ジュンク堂書店池袋店		

神奈川縣	川崎市	有隣堂川崎B E店	リプロ池袋店
多摩市	有隣堂川崎B E店	紀伊國屋書店川崎店	弘栄堂書店吉祥寺店
町田市	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅西口ザ・ダイヤモンド店	パルコブックセンター吉祥寺店
八王子市	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	増田書店
三省堂書店八王子店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	オリオン書房ルミネ店
中央大学生協多摩店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	オリオン書房ノルテ店
リプロ町田店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
有隣堂ルミネ町田店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
くまざわ書店桜丘	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
横濱市	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
有隣堂書店相鉄ジョイナス店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
有隣堂本店書籍館	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
有隣堂横浜駅東口ルミネ店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
紀伊國屋書店横濱店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店
八重洲ブックセンター上大岡店	有隣堂川崎B E店	有隣堂横浜駅東口ルミネ店	くまざわ書店本店

福井縣	福井市	勝木書店	紀伊國屋書店福井店
石川縣	金沢市	喜久屋書店金沢店	うつのみや本店
新潟縣	新潟市	明文堂書店新庄經堂店	ブックスなかだ本店
富山縣	富山市	文苑堂書店	めいてつブックセンター
長野縣	長野市	平安堂新長野店	パルコブックセンター松本店
厚木市	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店	くまざわ書店本厚木店
小田原市	リプロ小田原店	有隣堂藤沢店	有隣堂厚木店
藤沢市	有隣堂藤沢店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
横須賀市	平安堂新長野店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
松本市	パルコブックセンター松本店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
新潟市	紀伊國屋書店新潟店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	明文堂書店新庄經堂店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	ブックスなかだ本店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	めいてつブックセンター	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	喜久屋書店金沢店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	うつのみや本店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	金沢大学生協角間店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	勝木書店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店
富山市	紀伊國屋書店福井店	有隣堂厚木店	有隣堂厚木店

兵庫県	吹田市	関西大学生協
神戸市	ジュンク堂書店三宮店	
〃	ジュンク堂書店三宮駅前店	
〃	海文堂書店	
〃	神戸大学生協	
西宮市	ジュンク堂西宮店	
〃	関西学院大学生協	
姫路市	ジュンク堂書店姫路店	
〃	ジュンク堂書店姫路駅前店	
明石市	ジュンク堂書店明石店	
和歌山県	和歌山市	宮井平安堂
鳥取県	鳥取市	富士書店吉成店
米子市	本の学校今井ブックセンター	
島根県	松江市	今井書店
岡山県	岡山市	紀伊國屋書店岡山店
〃	丸善岡山シンフォニー店	
倉敷市	喜久屋書店倉敷店	
広島県	福山市	福山啓文社ポートプラザ店
広島市	紀伊國屋書店広島店	
〃	ジュンク堂書店広島店	

山口県	山口市	東広島市	廣文館広島駅ビル店
山口県	高松市	文榮堂	フタバ図書MEGA
香川県	高松市	宮脇書店本店	広島大学生協北1店
愛媛県	松山市	紀伊國屋書店松山店	
〃	丸三書店		
高知県	高知市	金高堂書店	
福岡県	北九州市	ブックセンタークエスト小倉店	
〃	福岡市	ブックセンタークエスト黒崎店	
福岡市	リプロ福岡店		
〃	紀伊國屋書店福岡天神店		
〃	丸善福岡ビル店		
〃	ジュンク堂書店福岡店		
〃	紀伊國屋書店福岡本店		
九州大学生協法文系書籍部			
久留米市	リプロ久留米店		
佐賀県	佐賀市	喜久屋書店佐賀店	
長崎県	長崎市	メトロ新J.R店	
〃	紀伊國屋書店長崎店		

熊本県	熊本市	リプロ熊本店
〃	〃	紀伊國屋書店熊本店
大分県	大分市	ジュンク堂書店大分店
鹿児島県	鹿児島市	鹿児島大学生協
〃	〃	ジュンク堂書店鹿児島店
〃	〃	ブックジャングル
沖縄県	那覇市	球陽堂書房本店

人文会研修旅行報告（福井・石川・富山）

弘報委員会 後藤 光行（日本評論社）

二〇〇一年人文会の研修旅行は会員社二社二名と、ご同行いただいた販売会社二社のお二人（トーハン・斉藤一夫専門書センター長、日本出版販売・逸見剛書籍仕入課長）総勢二四名。一六年ぶりの北陸三県（福井・石川・富山）を一〇月一八日より二泊三日の行程でお伺いいたしました。今回の研修旅行は、ふだん会員社も出張であまり廻れない書店・生協様も出来るだけ訪問するという新機軸で、過去に例のない一六店様を回る強行軍。そのため、あとで「風とともに去りぬ」などといわれないようににか、幹事社（草思社、誠信書房）のアイデアで事前に双方方向のアンケート・質問の回答が資料として用意されていました。両幹事社の労には感謝いたします。バスでの移動中、現地書店・生協様からのアンケート回答をもとに情報交換したり、またご同行いただいた販売会社のお二人から現地書店・生協様の現状のレクチャーを受けながら、予備知識の吸収につとめました。

最初に訪問した福井勝木書店本店は、限られたスペース

の中で工夫され、専門書店としての役割を果たしていました。紀伊國屋書店福井店は、県下一番の売場面積を持ち、商品量も多く、専門書を中心とした総合書店として、展開をされていました。勝木書店二の宮店は、人文・理工・法経などの専門書を中心に本店とは異なった商品構成がなされていました。

石川に移動しました。喜久屋書店金沢店はオープン三年目、市の繁華街にあり、四五〇坪という市内一番の売場面積。店内はジュンク堂書店のイメージで、人文書棚四九六段という量はさすが。これからも専門書の喜久屋として固定客が増える、期待を抱きました。うつのみや書店柿木畠本店は、各階層ごとの文芸、郷土、学参、資格試験など、よく整理された商品構成が目立ちました。また、外商も歴史と実績があるとのことが心に残りました。めいてつブックセンターは、名鉄金沢駅前の丸越百貨店の2Fにあり、喜久屋書店に次ぐ売場面積をもち、ジャンル分け、品揃えもよく配列されていました。元駿々堂の方が何人かいらっ

しゃるようで、そのノウハウが生かされているのかもしれない。

参加者もそろそろ疲れが見えはじめてきましたが、最後の富山へと向かいました。BOOKSなかだ本店は、一昨年一二月増床オープン、本店・別館と二店に別れ、別館は人文、医学、工学の専門書がしっかり棚揃えされ、本店がそれ以外の雑誌、一般書、法律、経済等という商品構成。どちらの店舗も、富山一番店としての構えという印象を持ちました。明文堂富山新庄経堂店は、BOOKSなかだ書店さんと隣接していて、売場面積も品揃えも同じくらい充実しておりました。

それ以外の書店・生協様もそれなりに、工夫・努力をされている印象を強く持ちました。今回の研修旅行はなかなか訪問出来ない書店・生協様をお訪ねするという事では大変勉強になりました。事前のお互いのQ&Aも活用しながら、今後の販売促進に役立てたいものです。あらためて、大変お忙しいなか、小会の研修旅行にご協力いただきました書店・生協・取次店様にお礼申し上げます。

代表幹事就任にあたって

東京大学出版会 大江治一郎

五月十七日に開催された人文会年次総会において私が代表幹事に選出されました。中平千三郎（東京大学出版会）、相田良雄（みすず書房）、菊池明郎（筑摩書房）、福田晴行（みすず書房）各氏に続く五代目の代表幹事になります。前任の諸氏と同様よろしくお願い申し上げます。人文会は人文書の普及と書店店頭における人文書の棚の定着を目的とする出版社が集まり、一九六八年に結成されました（現在の会員社二一）。それまでは書店にはとくに人文書という括りは無く、人文書は文芸書の近くにひそやかに置かれていたと聞いています。人文会は結成以来、多くの書店の皆様、取次の皆様の絶大な協力を得ながら、人文書特選セット、人文会特約店制度、書店との研修・勉強会、人文会ニュース・新刊案内の発行、人文書フェアの提起など多様な活動を続けてまいりました。その成果として今では人文書の棚は店頭でかなり重要な位置を確保できるようになっています。

ただ人文書は、分野が多岐にわたり、かつ内容も教養書・一般書と言うべきものから高度な学術書まで、あるいは人の当面の関心に応えるのに役立つ本から人の生き方・一生を左右するような本まで、非常に奥の深いのが特徴です。かつ時代状況の変化にそくして流行のようなものがあり、読者の関心や人気の波が大きい分野でもあります。また人文書の読者は、他の分野

にもまして書物への愛着の強い方が多く、それだけに書店にとっては最も良質な顧客である反面、書店を見る眼がとてども厳しい、といった特徴を備えています。書店様にとって人文書は、棚のつくり方に必ずしも定番的なものが無く、担当者としてはとてもむつかしく、逆に最もやりがいのあるジャンルでもあります。

そういう書店様のニーズに応えることをめざして、私たちは結成二十周年を迎えた一九八八年に『人文科学の現在』、その後五年ごとに『人文書のすすめ』、『人文書のすすめⅡ』を発行し、その中で人文書を哲学・思想、心理、宗教、歴史、社会、教育、批評・評論の七つの中分類に分け、さらに七〇の小分類に区分して四四一七点を基本図書としてまとめました。これは書店の棚作り、図書館の蔵書チェックに利用されることが多く、大変な好評を得てまいりました。九八年には検索システムを備えた基本図書一覧のCD-ROM版も作成しました。二〇〇〇年秋には人文会ホームページ (<http://www.jimbunkai.com/>) を立ち上げ、毎月の新刊案内などを掲載してまいりましたが、まもなくここに検索システムを備えた「基本図書一覧」をアップいたします。これは九八年版の基本図書に修正を加えた上でその後の新刊をプラスしたものです。書籍検索ができるサイトはいろいろありますが、人文書の基本図書をまとめて知りたいという方には非常に便利でかつ信頼できるものと自負しています。是非ご活用いただきませうお願いいたします。

私たちは人文書の販売のために、書店様との研修・情報交換を中心とした地道な活動が続けてまいります。書店・取次の皆様にはいっそうのご支援・ご協力をお願いいたします。

人文会会員名簿

(〒113-8654 東京都文京区本郷 7-3-1 東京大学出版会内)

2002. 7. 現在

社 名	担当者	〒	所 在 地	電 話	F A X
青 木 書 店	古川 清	175-0092	板橋区赤塚8-12-12	5997-4051	5967-7691
大 月 書 店	原田 敦雄	113-0033	文京区本郷 2-11-9	3813-4651	3813-4656
御茶の水書房	平石 修	113-0033	文京区本郷 5-30-20	5684-0751	5684-0753
紀伊國屋書店	段塚 省吾	150-8513	渋谷区東 3-13-11	5469-5918	5469-5958
勁 草 書 房	古賀 宣貴	112-0005	文京区水道 2-1-1	3814-6861	3814-6854
春 秋 社	鎌内 宣行	101-0021	千代田区外神田 2-18-6	3255-9611	3253-1384
晶 文 社	島田 孝久	101-0021	千代田区外神田 2-1-12	3255-4501	3255-4506
誠 信 書 房	新保 卓夫	112-0012	文京区大塚 3-20-6	3946-5666	3945-8880
創 元 社	重光 義彦	162-0825	新宿区神楽坂 4-3 煉瓦塔ビル	3269-1051	5229-7139
草 思 社	浴野 英生	151-0051	渋谷区千駄ヶ谷 2-33-8	3470-6565	3470-2640
筑 摩 書 房	平川 恵一	111-8755	台東区蔵前 2-5-3	5687-2680	5687-2685
東京大学出版会	大江治一郎	113-8654	文京区本郷 7-3-1		
			東京大学構内	3811-8814	3812-6958
日 本 評 論 社	後藤 光行	170-8474	豊島区南大塚 3-12-4	3987-8621	3987-8590
白 水 社	佐藤 英明	101-0052	千代田区神田小川町 3-24	3291-7811	3291-8448
平 凡 社	土岐 和義	112-0001	文京区白山 2-29-4		
			泉白山ビル	3818-0874	3818-0674
法政大学出版局	成田 共助	102-0073	千代田区九段北 3-2-7		
			法政大学一口坂別館内	5214-5540	5214-5542
み す ず 書 房	福田 晴行	113-0033	文京区本郷 5-32-21	3814-0131	3818-6435
ミネルヴァ書房	杉田 啓三	607-8494	京都市山科区日ノ岡堤谷町 1		
			(075) 581-5191 (075) 581-8379		
		101-0054	千代田区神田錦町 3-6		
			石澤ビル 3 F	3296-1615	3296-1620
未 來 社	吉田 哲夫	112-0002	文京区小石川 3-7-2	3814-5521	3814-8600
有 斐 閣	大場 章正	101-0051	千代田区神田神保町 2-17	3265-6811	3262-8035
吉 川 弘 文 館	馬場 正彦	113-0033	文京区本郷 7-2-8	3813-9151	3812-3544

会 長 福田 晴行
代 表 幹 事 大江治一郎
会 計 幹 事 重光 義彦
書 記 幹 事 吉田 哲夫

販売企画委員会 委員長 大場 章正 (副委員長) 佐藤 英明 (委員) 後藤光行

調査研修委員会 委員長 鎌内 宣行 (副委員長) 新保 卓夫 (委員) 古賀宣貴・土岐和義・原田敦雄

図書館委員会 委員長 段塚 省吾 (副委員長) 馬場 正彦 (委員) 島田孝久・古川 清

弘 報 委 員 会 委員長 杉田 啓三 (副委員長) 平川 恵一 (委員) 浴野英生・成田共助・平石 修

人 文 與 自 然

人文與自然，是人類生活不可分割的兩部分。人文，是指人類創造的物質與精神財富，包括語言、文字、藝術、科學、技術等。自然，是指人類生存所依賴的物質環境，包括山川、河流、動植物、氣候等。人文與自然相互影響，相互滲透，共同構成了人類文明的發展。

在人類文明的發展過程中，人文與自然的關係經歷了長期的演變。從原始社會到封建社會，再到資本主義社會，人類對自然的認識和利用不斷深入。人文的發展推動了對自然的探索，而自然的發現也促進了人文的進步。例如，農業的發明使人類開始定居，從而產生了文字和藝術；科學的發現使人類開始利用自然力，從而推動了技術的發展。

然而，在現代社會，人文與自然的關係發生了深刻的變化。隨著工業革命的興起，人類對自然的開發和利用達到了前所未有的程度。這一方面促進了經濟的發展和物質財富的積累，另一方面也給自然環境帶來了嚴重的破壞。森林被砍伐，河流被污染，氣候變暖，生物多樣性減少，這些都是人類活動對自然環境造成的負面影響。

面對這種情況，我們必須重新思考人文與自然的關係。我們不能只顧追求經濟的發展而忽視環境的保護。我們應該在尊重自然規律的基礎上，發揮人文的創造力，實現人與自然的和諧共生。這需要我們從思想觀念、法律制度、技術手段等多個方面入手，採取綜合性的措施，保護自然環境，促進可持續發展。

總之，人文與自然是人類文明的兩翼，缺一不可。我們應該在尊重自然的基礎上，發揮人文的創造力，共同創造一個美好的未來。

「知の再発見」双書

■ 絵で読む世界文化史 ■

サッカーの歴史

ヴァール著 大住良之助監修

数十億のファンが熱狂する史上最盛の
スポーツの画期的通史。ワールドカップが
10倍面白くなる。 1400円(税別)

王妃・マリー アントワネット

ルヴェール著 塚本哲也監修

名門ハプスブルグ家に生まれ、恋と革命
に翻弄された美貌の王妃の悲劇的生涯
を図版と共にたどる。 1400円(税別)

創元社 大阪市中央区淡路町4-3-6
東京都新宿区神楽坂4-3

安住しない 私たちの文化

東アジア流浪/姜 信子 歌・映画・
ヒーロー…民族や国の枠組みからは
じかれた人々の声を追い、考えない
日常を変えるための近代史。2730円

「おじさん」的思考

内田樹 真のリベラリストここに在
り。仕事に励み家庭を大事にし、正
義を信じ民主主義を守れ…正しいお
じさんの面目躍如エッセイ。1995円

晶文社 東京都千代田区外神田2-1-12
電話03(3255)4501 価格は税込
<http://www.shobunsha.co.jp>

草思社

共感覚者の驚くべき日常

形を味わう人、色を聴く人

物を食べると指先に形を感じる。音を聴くと色が
見える……。五感が入り混じって感じられる共感
覚者の脳では何が起きているのか。●19000円

からくり民主主義

高橋秀実

米軍基地、諫早干拓、原発銀座に新興宗教。様々な
社会問題の本当のところはどうか。当事者の
声にニッポン社会のひずみを見る。●18000円

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷2-33-8 税別価
☎03(3470)6565 <http://www.soshisha.com/>

スクール・トラウマとその支援

学校における危機管理ガイドブック

W・ユール他/久留一郎訳 子どもたちが学校で事
件・事故に巻き込まれた時にどう対処するか。心の傷
にどのようなケアが必要なのかを解説。 12000円

非行少年の加害と被害

非行心理臨床の現場から

藤岡淳子著 非行は精神障害ではない。ある意味で選
んだ生き方、しかし、それしか選ぶようがなかった生
き方。少年矯正の専門家が現場から提言。 24000円

誠信書房 東京都文京区大塚3-20-6
☎03-3946-5666 ▶税別◀

養老子孟司

「唯脳論」以来の思索を凝縮、
養老ヒト学の到達点を示す
待望の本格論考！

▼忽ち重版 1810円

人間科学

われわれは人間について、一体何を知っているのか——万物の尺度を人間に置くことにより、まったく新しい視点から、世界を、人という存在をとらえなおす。

サービスセンター **筑摩書房** 048-651-0053
http://www.chikumashobo.co.jp/ *税別

ハンセン病問題 これまでもこれから

ハンセン病・国家賠償請求訴訟を支援する会／編

四六判 1800円＋税

差別を恐れ、
生きていることすら明かせなかった人びと。
二〇〇一年五月、裁判所はついに国の過ちを認めた。
あの闘いで得たものは？
そもそもなぜ隔離政策は許されたのか？
裁判の当事者たちが編んだ一冊。



日本評論社 <http://www.nippon.co.jp/>
東京都豊島区南大塚3-12-4 ☎03-3987-8621

宮島 喬・小倉充夫・加納弘勝・梶田孝道 編

国際社会 [全7巻]

各巻 二八〇〇円

- (既刊) ①国際化する日本社会 ②変容する日本社会と文化
④マインリティと社会構造 ⑦変貌する第三世界と国際社会
(続刊) ③国民国家はどう変わるか ⑤グローバル化と社会変動
⑥東アジアと日本社会 ●内容見本送呈

学術情報と知的所有権

オーサシップの市場化と電子化
名和小太郎 電子ジャーナルやデータベースは、学術研究のあり方をいかに変えるのか。今後のあり方に重要な示唆を提供。 三八〇〇円

不肖の息子

歴史に名を馳せた
父たちの困惑

森下賢一



偉大な父親たちの、並々ならぬ苦悩。歴史の皮肉を探る反「偉人伝」。▼本体1900円

青柳いづみこ

男を破壊に追いやる美しい悪女——サロメやカルメンなど小説やオペラの「宿命の女」を徹底分析。▼本体1900円

無邪気と悪魔は紙一重

白水社

東京神田小川町／tel.3291-7811
<http://www.hakusuisha.co.jp>

東京大学出版会

東京都文京区本郷7-3-1 ☎03-3811-8814
<http://www.utp.or.jp/> <表示は本体価格>

批判的想像力のために

テッサ・モーリス=スズキ
グローバル化の圧力とナショナリズムの反発の間で翻弄される現代の日本人に、本当に必要なものは何か。あざやかなヴィジョンを描く日本論。

2,400円(税別)

日本博物誌年表

磯野直秀

10数年の博搜によって成った日本人と「物」の包括的な大年表。

25,000円(税別)

平凡社 東京都文京区白山2-29-4
☎03-3818-0874

悩む力

べてるの家の人びと
斉藤道雄 心に病を抱えつつも、弱さをきずな、ともに暮らす。「そのままでもいい」生き方を描く共感のルポ。(1800円)

ディナモ・フットボール

宇都宮徹也 国家権力とロシア・東欧のサッカー——キエフ、モスクワ、ザグレブ……。一帯あるクラブの内幕とは。(2800円)

心の影

意識をめぐる未知の科学を探る
ベンローズ ソウルムシはなぜ泳ぐか。生物を支配する意識の座を求めて、壮大な物理理論を提唱する。林一訳 (2800円)

回復まで

サートン 手術や別離の後ゆっくりと回復する、66歳の日記。体力が衰えて初めて見えるものがある。中村輝子訳 (2500円)

みすず書房(税別)

東京文京本郷5-32-21 www.ms2.co.jp

ミネルヴァ書房

概説イギリス文化史

佐久間康夫・中野葉子・太田雅孝編著 革新と伝統が混在するイギリス文化を読み解く。(3000円)

概説アメリカ文化史

笹田直人・堀真理子・外岡尚美編著 歴史背景を踏まえ、多様な現代アメリカを捉える。(3000円)

近代移行期の人口と歴史

〈速水 融編著〉 近代移行期の家族と歴史 (4000円)

〒607-8494 京都市山科区日ノ岡堤谷町1
TEL 075-581-0296 FAX 075-581-0589 (税別)

法政大学出版局

http://www.h-up.com/

大航海時代の東南アジア

一四五〇—一六八〇/全2巻完結!

■A・リード/平野秀秋・田中優子訳
交易全盛期のアジアを、社会・経済・文化・生活等々にわたって描き、アジアを再発見するとともに、その多様性が失われてゆく過程を論じている。I 四五〇〇円/II 五七〇〇円/国家とは何かを問う。

挑発する肉体

文明化の過程の神話Ⅳ
■H・P・デュル/藤代幸一・津山拓也訳
人類は本当に文明化したのか。乳房の挑発する力と、それが生み出す羞恥心の歴史を、宮廷社会から自然民族の世界、さらには性風俗産業や女性会から着の広告までを渉猟して考察する。(六六〇〇円)

〒102-0073 東京都千代田区九段北3-2-7
☎03(5214)5540 / 表示価格は税別です

いま、21世紀の新しい「日本史」が誕生する

日本の時代史

全30巻

6月刊行開始

A5判／各三〇〇円
毎月初旬に一冊ずつ巻数順配本

企画編集委員
石上英一
井上勲
五味文彦
高荻利彦
渡辺治

第一線の編者による平易な時代解説と、気鋭の執筆者の魅力的な個別テーマからなる画期的編成。比類なき最高水準の日本の歴史決定版。

●倭国誕生

白石太一郎編
(第1回配本)

特別価格Ⅱ二八〇円期限〇二年九月30日まで

吉川弘文館 (価格は税別)

『内容見本』送呈
東京都文京区本郷7-2-8/電話03-3813-9151

ハンナ・アーレント 46判・4500円(税別)

カール・マルクスと 西欧政治思想の伝統

佐藤和夫編／ハンナ・アーレント研究会訳 ナチスに追われ、亡命先のアメリカで執筆した『全体主義の起源』で名声を確立したアーレントは直後、マルクス研究に没頭した。近代世界と人間の自由と共同について深い思索をめぐらしたアーレントの未刊の作品を世界に先駆け刊行

大月書店 東京都文京区本郷2-11-9
電話03(3813)4651〈代表〉

青木書店

ポルノグラフィと性差別

キヤサリン・マツキン／アンドレア・ドウォーキン著
中里見博／森田成也訳

映像写真などポルノグラフィの蔓延そして性暴力の増加。その深刻な実態から被害者の法的救済を提示。

¥2900

自分が探せる心理学

バーナリティとはなにか

坂野 登著 神経心理学の立場から、脳と心の関係を中心に最新のバーナリティ理論をわかりやすく解説。¥2000

東京都千代田区神田神保町1-60

電話[03]3219-2341 Fax[03]3219-2585

人文図書目録刊行会

哲学・思想図書総目録

2002年版

頒価 300円

心理図書総目録

2002年版

頒価 300円

社会図書総目録

2002年版

頒価 300円

電話 03-3266-9521

トーハン内