

人文会ニュース

2003. 9

そこに本があるということ	井狩春男	1
はじめまして	工藤泰子	3
十五分で読むドイツ近現代史	望田幸男	5
書店人探訪③ 大学生協連合会・園田晴彦氏に聞く		
大学生協と出版文化		13
●わが社の一冊		59

哲学はこんなふう

コント＝スポンヴィル みずから考え、よりよく生きるための哲学への招待。モラルなき時代に生きる現代人の新バイブル。◆2000円

漱石のリアル

測量としての文学

若林幹夫 鉄道、都市、貨幣、帝国、恋愛……気鋭の社会学者が、漱石を測量装置として近代社会のリアリティをあぶりだす。◆2500円

ユーザー・イリュージョン

意識という幻想

ノーレトランダーシュ 脳は私たちが欺いていた。最新の科学成果を駆使して、意識という存在のたいなる欺瞞を暴く。◆4200円

自然の中の絵画教室

布施英利 「美は自然に学べ!」。外に出て自然と触れ合い美的感性を磨こう。素晴らしい絵が描けるようになるガイドブック◆1800円

紀伊屋書店

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

神保・宮台 激トーク・オン・デマンド

漂流するメディア政治

宮台真司 テロ後混乱する世界と迷走する日本の政治経済。田中真紀子現象やブッシュ政権の戦略などから徹底分析。1600円

質的研究入門

ウヴェ・フリック
小田博志他訳

量的には捉えられない生の現実や社会現象を調査・研究する方法論として確立されてきた「質的研究」の決定版にして、最良の入門書。3500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/>

二列目の人生 隠れた異才たち

池内 紀 一番を選ばない生き方とは？水泳の橋爪四郎、「笛吹童子」の福田蘭童など、様々な分野の16人の「一流人」の生き方に迫る。2310円

「心」と戦争

高橋哲哉 国家がせり出してきた！教育基本法改正、「心のノート」、有事法制…現代の危機を戦前からの流れの中に見すえた、注目の書。1470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>

勁草書房

瀬戸一夫 ▶3刷

ムーミンの哲学

8つのエピソードが織りなす西洋哲学の旅。日常の深層へ。2800円

櫻田 淳

奔流の中の国家

統治の作法を究明し、21世紀における政治家の条件を探る。2000円

飯田 隆 ▶完結◀

言語哲学大全

Ⅳ 真理と意味

D. デイヴィッドソンの「意味の一般理論」をテーマにする。4300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>

そこに本があるということ

——ウチとソトから見た人文書——

井狩 春男

就職はできず、これといって働かず、実はなまけ者だった（と思う）啄木のように、終日をぶらぶらとだらしなく過ごしている。

今日やることは、せいぜい原稿のメ切に合せての準備と執筆（これも、働いているうちに入るのか）。たまに、出版企画のお手伝いや、雑誌が取材してくれるというと、千葉の自宅から東京に出かける。こんな生活だけ、ボクには人生最高の時を迎えているように思っている。幸せな気分だ。

鈴木書店が倒産した際には、お取引先の出版社様、書店様、大学生協様に、多大なご迷惑をおかけいたしました。社員として、深くおわび申しあげます。

倒産して、たつぷりと時間ができた。電話の掛かってこない、人と話さなくていい生活は、ストレスがたまらなくていい。特にすることはないけれど、これも職業病なのか、ふと気づくと、本のことはかり考えている。

テレビで、経営不振のラーメン店を繁盛させてしまうというプロが出ていた。行列のできるラーメン店のつくり方の極意を話している。（バカだなー、喋っちまって）

中で、どんなにいい仕事をしていても、食べてみなければわからない。したがって、店の外の様子が重要になる。食べてみたくなるような、入ってみたくなる店の構え、雰囲気。特に必要なのは、行列ができていることだ。行列をつくるには、（これがスバラシかった）店内の客席を少なくすればいい。一回につくれる範囲の人数分しか席を用意しない。あとからきた客は、店内でなくて、外でならんで待ってもらおう。——ナルホド。あのラーメン店は、雨の日も風の日も行列ができている。さぞかし旨いのだろう、入ってみよう！となる。うわさで、列はさらに長くなる。

こういうのを観ても、本と置きかえてしまう。本も、読んでみないと内容がわからない。本は、読まないで買う。では、読者はどこで買う買わないを判断するのか。行列のできるラーメン店と同じである。本の外側が重要。タイトル、装幀、帯のコピー。これが、それだけで読みたくなるようにできていけば、読者は手を伸ばすことになる。

取次にいた頃と、自宅にいる今との違いは、本の情熱がほとんど入らないこと、新刊見本が見れないことだ。これがフツの読者なんだと、いままでの恵まれていた状況をありがたく思った。

一番の情報は、本屋さんに行くこと。といっても、自宅の近くには人文書を置いている店などない。千葉か、東京に出かけるしかないのだ。人文書、といっても、『声に出して読みたい日本語』や『親日派のための弁明』『いのちの言葉』などの売行良好書はさすがにある。鈴木書店の仕入部窓口で、毎日拝見していた新刊見本の人文書などは、いったいどの本屋さんに行けばよいのか……。もちろん、どこそこへ行けば揃っているかは知っているが、人文書のジの字も知らない読者に、近くの本屋さんで邂逅してもらうのには困難な状況になっている。せっかく、本屋さんに来てくれた若い読者に、文学書とともに、本の中の本である人文書のスバラシさを知ってもらえるチャンスさえないとは残念だ。思いおこして欲しい。われらが学生の頃を。若い人の読書の対象として、文学書と人文書の、ふたつの大きな柱があったではないか。

時代が変わった？ そんなに変ったとは思えない。少なくとも、本を必要としなくなる時代など永遠にやってこない。活字離れ？ そんなこと誰にわかるのか？ アンケートを広くとればとるほど、本を読まない人は限りなくゼロに近づく。もともと、本を読む人は少ない。そんなにも増えないし、少なくともならないだろう。（この現実も、誰れにもつかめない）わかっているのは、メーカーである出版社が、そんなにツブれていないことだ。出版社の経営が、なんとか成り立っているということは、読者がいるということだと思う。『ハリー・ポッター』のように、イイ本が出さえすれば、どつと読者が集まる。人はイイものに敏感になつてきている。

人文書を、特別なジャンルだと、出版社も取次も本屋さんも思つてならないだろう。もう、図書館分類法による本のならべ方、意識も、考えないほうがいいのではないか。人文書は、文芸書と一緒に売るのがいいと思う。まず、店頭で人文書がある、ということ。それから、行列ができるのだと思う。

はじめまして

工藤 泰子

私、本当に楽しみにしてたんです。

関西に生まれ、関西に育った私にとって、東京はやっぱり「花のお江戸」。今年四月、末っ子長男の中学入学のため、東京三田に移り住むことになった私は、「リニューアルまでのつなぎだから」と任された小さなコミック専門店の店長の仕事からも解放され、ここにも行きたい、あそこも見たい、おいしいものもいっぱい食べて、好きなお芝居にも足繁く通い……、と夢に胸膨らませて東京にやってきたのです。

ところが、です。上京して間もないある日、池袋本店の六階に呼び出されました。主人と岡専務の並んだ笑顔にイヤな予感が走りました。残念ながら、イヤな予感は、これまでもたいてい当たってまいりました。「五月末に日本プレスセンターの一階に出店の話があるのですが、三田から近く、日曜日が休みですから、まるで泰子さんの上京にあわせたような話です。」と岡専務。

「近くに帝国ホテルやビルの十階にもアラスカがあつてステキなランチタイムがおくれるよ。」と主人。どうやら、関東地域には、中型店の店長候補がいらないようです。

まだ東京生活にも慣れていないし、仕事は半年ぐらいたつてからと首を横に振ったのですが、「店番でいいです。」「一二〇坪の店ですから。」などと押しきられ、五月二十日のオープンの日を迎えました。開店当日、百枚の名刺がなくなり、予想外の数のお客様でお昼時にはレジがパニックになり、やはりこれは大変なことを引き受けてしまったかもと、後悔しました。

プレスセンター店は、場所柄、ビジネス書が売上の七、八割をしめます。P・F・ドラッカーって誰？

「犬と鬼」って何の本？ 神戸の震災まで専業主婦だった私、コミック専門店で二年ばかりいただけの私には、見るもの聞くもの知らないことばかり。開店三日目に、池袋本店よりビジネス書の担当を一人回してもらいました。

プレスセンターには、新聞協会などがあり、著者の方々も多くいらっしゃいます。ですから、中型店では動くことの少ない専門的な本がよく売れたり、専門書のまとめ買いも目立ちます。毎日必ず二、三冊を買っていかれる方もあります。白書類や、高額な定期刊行物のご予約も、いただきました。

お問合わせもたいへん多く、中には「新聞の一面の広告のこのあたりにのついていた本」とか「副題しかわからない」とかのお客様もいらして、それでも池袋本店に問いあわせ、何とか担当者につけてもらいます。私も、今まで何気なく見ていた出版社の新聞広告を切り抜き、読んでもいなかった書評にも目をおすようになりました。

在庫数も一五〇万冊の池袋本店の十二分の一にもならないので、取り寄せが多くなります。客注担当の私にとっては、いかに早くお渡しできるかが課題です。池袋本店の在庫、ブックウェアを利用して、一日か二日後には入荷出来る様に努力しています。手に入りにくい本、専門書、版元品切れの本などお渡しすることが出来て、「ありがとう」と喜んでいただけたとき、とてもうれしく感じます。

毎朝八時半に家を出て、主人の言っていた「ステキなランチタイム」など全くなく、お昼は事務所の片隅でお弁当をかき込む毎日。店を閉めれば、お腹をすかせた息子のもとへバタバタと帰る日々。楽しみにしていた「花のお江戸」見物など夢のまた夢。時々疲れて、ホームシックになり芦屋の家に帰りたくなることもあります。でも、「とつても見やすいね。」「オープンしてもらってありがとう。」などと、本を買っていただいた上に感謝のお言葉をいただくと、このような仕事に参加出来ることをありがたく思います。私もプレスセンター店もこれから勉強して、少しでも良いお店となるように頑張らなくては……、と思っています。みなさん、いろいろと教えてください。

(ジュンク堂書店プレスセンター店店長)

十五分で読むドイツ近現代史

望田 幸男

ドイツ近現代史に関しては膨大な研究書の山が築かれている。ここでは書店を通じて入手可能なものに限定するという意味で、一九八〇年頃に降に発刊された主要な著書を時代別・テーマ別に紹介しつつ、ドイツ近現代史を眺望してみたい。

研究入門・通史

ドイツ近現代史といえば、ひとは「ゲーテやカント、ベートーヴェンの国で、どうしてヒトラーが権力の座についたのか」という問いを発する。この問いは、戦後のドイツ近現代史研究を一本の赤糸のように貫き、今日に至っても、なんらかの程度で研究を方向づけている。こうした研究動向における幾多の流れと研究文献を整理したものとしては、望田幸男他編『西洋近現代史研究入門』（名古屋大学出版会）・第三章を参照されたい。なお、本格的な研究への誘いには、西川正雄編『ドイツ史研究入門』（東京大学出版会）がある。

次に通史的なものとしては、飯田収治他『ドイツ現代政治史』（ミネルヴァ書房）、木谷勤・望田幸男編『ドイツ近代史』（ミネルヴァ書房）、矢野久／アンゼルス・ファウスト編『ドイツ社会史』（有斐閣）などが手ごろであり、詳細なものとしては、成瀬治他編『世界歴史大系・ドイツ史』2、3（山川出版社）が挙げられる。

領邦絶対主義と改革の時代

時代的に見ていくと、十八世紀から十九世紀初頭までの時期においては、まず十八世紀の領邦絶対主義国家——とりわけプロイセンのそれ——をめぐる問題がある。ドイツにおいては一八七一年までは全国的な統一国家が形成されず、幾多の個別国家群が存在したが、そうした事態の歴史的ルーツは十八世紀の領邦絶対主義国家群の形成にあるからである。つまりドイツ全土にわたる絶対主義国家が形成されず、幾多の領邦国家が群立することになったのである。しかも、その進行過程は、王権による統一と近代化とともに

に、伝統的な身分制と官僚制との癒着関係に彩られている。こうした特質の解明は、阪口修平『プロイセン絶対主義王政の研究』（中央大学出版部）、成瀬治『絶対主義国家と身分制』（山川出版社）、神寶秀夫『近世ドイツ絶対主義の構造』（創文社）、坂井榮八郎『ドイツ近世史研究』（山川出版社）などによって明らかにされてきた。また絶対王政と表裏の関係で発達した官僚制に関するユニークな法社会史的研究としては西村稔『文士と官僚』（木鐸社）がある。

また、この時期は「ゲーテ・シラーの時代」であった。坂井榮八郎『ゲーテとその時代』（朝日新聞社）はフランス革命を前後する激動の時代のなかでゲーテをとらえている。

この絶対主義体制——とくにプロイセンの——を近代化への方向に一步進めたのが、十九世紀初頭、フランス革命のインパクトのもとに推進された「プロイセン改革」であった。この改革は、「下」からの民衆の力によってではなく、開明官僚の主導によるものであり、そこにプロイセン・ドイツ型の近代化の原型があるとされてきた。これに関する研究としては末川清『近代ドイツの形成』（晃洋書房）や東畑隆介『ドイツ自由主義序説』（近代文芸社）などがある。

一八四八年三月革命

ドイツ近代化への分岐点となったのは一八四八年三月革命である。それというのも、この革命の成り行きがその後

の近代ドイツのあり様に大きな影響をもたらしたと考えられるからである。また、ここでは近代化と同時に複雑な民族問題もからんでいた。この革命について近代化問題と並んで、東欧（とくにスラヴ系諸民族）に対する西欧（ドイツ人）の差別・偏見という新しい問題を提起したのは、良知力『向う岸からの世界史』（未来社）、同『青きドナウの乱痴気』（平凡社）である。また、革命的争乱の中心でもあったベルリンとウィーンにおけるそれぞれの政治的・社会的過程を分析したのが、川越修『ベルリン・王都の近代』（ミネルヴァ書房）、増谷英樹『ビラの中の革命』（東京大学出版会）である。この三月革命を節目に、ドイツの近代化と工業化は進展への道を歩むことになるが、その道は自由主義の政治的勝利の結果ではなかった。こうした複雑さは、この革命の所産であるプロイセン憲法（一八五〇年制定）に、すなわち、この憲法における強大な王権と議会制度の共存に表現されている。ちなみに、この憲法が後年、大日本帝国憲法のモデルとされたのはよく知られているところである。

第二帝政期

ドイツ第二帝国（第一帝国は神聖ローマ帝国、ちなみに第三帝国とはナチス国家の別称）は、一八七一年に創建され、第一次世界大戦のなかで崩壊したが、よく知られているように建国の中心人物はビスマルクである。彼について

は「建国の英雄」と見るよりも、今日では内外の状況と諸勢力の葛藤という文脈のなかで、彼の政治的営為をとらえるようになっていいる。こうした視点からの研究として、二つの大著L・ガウ『ビスマルク』（大内宏一訳、創文社）、E・アイク『ビスマルク伝』（救仁郷建訳、ぺりかん社）が翻訳されている。

ところで、第二帝政期に關して最近の研究動向として注目されるのは、社会史的研究である。これは、一九三三年のナチスの政權掌握を近代ドイツの必然的所産と見る立場から歴史研究を進める学問潮流であり、一九六〇年代末からドイツ歴史学界の正統派に對抗している。ドイツにおける社会史の成立と展開についての概観は、竹岡敬温／川北稔編『社会史への道』（有斐閣）の第三章でまとめられている。この社会史の見地からの代表的・包括的な概説としてH・U・ヴェーラー『ドイツ帝国一八七一一一九一八』（大野英二／肥前榮一訳、未来社）がある。こうした見地からの個別研究としては、ドイツのトルコ進出を扱った杉原達『オリエントへの道——ドイツ帝国主義の社会史』（藤原書店）、少数民族IIポランド人問題を考察した伊藤定良『異郷と故郷——ドイツ帝国主義とルール・ポーランド人』（東京大学出版会）、性病に關する言説を分析した川越修『性に悩む社会』（山川出版社）、またU・フレイフェルト『ドイツ女性の社会史』（若尾祐司他訳、晃洋書房）などが注目されている。

この社会史に關連して、イギリス・フランスに對するドイツの特殊性をどう理解するかをめぐって、イギリス・ドイツの歴史家の間で大きい論争が行われた。「ドイツ特有の道論争」である。ドイツ社会史派にとつては、ナチスの勝利をもたらしたドイツは、イギリスやフランスとは異なつた「ドイツ特有の道」を歩んだのだと考えられた。つまりイギリスやフランスでは工業化と民主化とがともに進展したのに対し、ドイツでは工業化の進展にもかかわらず、民主化は極めて制約されたままであつた、と。これに對してイギリス人のドイツ史研究者のなかから強い批判が登場してきた。彼らはイギリスにおいても民主化の進展は制約されたもので、英独の間に質的な差異は存在しない、つまり「ドイツ特有の道」と称せられるようなものは存在しない、と。こうしたイギリス人歴史家たちの主張は、D・ブラックボーン／G・イリー『現代歴史叙述の神話』（望田幸男訳、晃洋書房）、D・ブラックボーン他『イギリス社会史派のドイツ史論』（望田幸男他訳、晃洋書房）、R・J・エヴァンズ『ヴィルヘルム時代のドイツ』（望田幸男／若原憲和訳、晃洋書房）などに見ることができる。この論争によつて研究へのきつかけと弾みをあたえられたものは少なくないが、例えば最近では飯田芳弘『指導者なきドイツ帝国』（東京大学出版会）がある。

この社会史的研究と連動して、近年、脚光を浴びているのは、教養市民層の研究である。かつて、とくに日本の歴

史学界では貴族・ユンカーの政治的・社会的優位を中心に近現代ドイツをとらえ、そこにドイツにおける民主化のおくれ、ひいてはナチスの勝利の歴史的要因を見てきた。だが最近では、こうした「おくれ」の解明という視点からよりも、教養市民層の優位に重点がおかれるようになった。

教養市民層とは大学修了者で官吏・聖職者・医者・教師などの職業に従事し、同一世代の数パーセントにも満たない知的エリートである。このような教養市民層が、企業家や商人などの経済市民層に対して社会的に優位に立っていた点にドイツ的特質を見るのである。こうした視点からの研究としては、野田宣雄『教養市民層からナチズムへ』（名古屋大学出版会）、望田幸男『ドイツ・エリート養成の社会史』（ミネルヴァ書房）、西村稔『知の社会史』（木鐸社）、F・K・リンガー『読書人の没落』（名古屋大学出版会）などがある。

ところで、この教養市民層は、広く他国との比較の視点からは専門職としてとらえることができる。こういう視点からの研究には、望田幸男編『近代ドイツⅡ「資格社会」の制度と機能』（名古屋大学出版会）、同編『近代ドイツⅢ資格社会の展開』（名古屋大学出版会）、C・E・マクレランド『近代ドイツの専門職』（望田幸男監訳、晃洋書房）などがある。さらに、これらの研究は不可避的に教養市民層の養成ルートである大学・ギムナジウムなどに関する教育社会史的研究に連動していく。これにはM・クラウル

『ドイツ・ギムナジウム二〇〇年史』（望田幸男他訳、ミネルヴァ書房）、H・W・ブラール『大学制度の社会史』（山本尤訳、法政大学出版局）、D・K・ミュラー他『国際セミナー・現代教育システムの形成』（望田幸男監訳、晃洋書房）などが挙げられる。

次に帝政期研究において関心の高いテーマのひとつとして、社会民主党と労働組合運動を挙げることができる。それは、当時のヨーロッパ社会主義・労働運動において最大・最強の勢力であり、ワイマル共和政期には社会民主党が政権の中心に座ることになったからである。そこではマルクス主義の影響と共に、それに対する修正主義の増大という複雑な展開が見られた。P・ゲイ『ベルンシュタイン』（長尾克子訳、木鐸社）、山本左門『ドイツ社会民主党とカウツキー』（北海道大学図書刊行会）、松岡利道『ローザ・ルクセンブルク』（新評論）、P・フレリーヒ『ローザ・ルクセンブルク』（伊藤成彦訳、東邦出版）などは、それぞれ思想的・運動論的に重要人物を柱においた研究である。また労使関係や労働運動への分析もかなり活発に行われており、野村実『ドイツ労資関係史論』（御茶の水書房）、乗杉澄夫『ヴィルヘルム帝政期ドイツの労働争議と労使関係』（ミネルヴァ書房）、田中洋子『ドイツ企業社会の形成と変容』（ミネルヴァ書房）などが注目されている。なお帝政期に関しては以上のような比較的多くの研究書が見られるテーマ以外にも、実に多様な問題があり、研究へ

の関心も多岐に渡り、それぞれ枚挙しておくべき文献も少なくないが、ここでは割愛しなければならない。

ワイマル共和国の時代

第一次世界大戦後、発足した新ドイツ国家「ワイマル共和国」は、高度な民主主義的憲法のもとにありながらも、わずかに十四年間でナチスによって打倒された。どうしてなのか。この問いをめぐってワイマル研究は、少なくない研究者たちの関心の的となった。こうした研究動向をリードしてきたひとりである山口定は、旧著を全面的に書き改めた『ヒトラーの台頭』（朝日文庫）において、権力掌握までのナチスの運動を中心にすえたワイマル共和国の通史を描いた。加えて通史的なものとしては、E・アイク『ワイマル共和国史』（救仁郷繁訳、ペリかん社）、E・コルプ『ワイマル共和国史』（柴田敬二訳、刀水書房）、D・ポイカート『ワイマル共和国』（小野清美他訳、名古屋大学出版会）を挙げておきたい。

ワイマル共和政の崩壊は、山口定の著書が明示するように、二つの側面からの説明を必要とする。第一は、いうまでもなくワイマル期に生誕し成長し、議会第一党となり（一九三二年）、合法的に政権の座についたナチスが、どうして、どのようにして、そのようになったのか、という問題である。この問題の解明は、ナチスを「独裁・暴力・侵略」の党ととらえる単純化を避けることから出発しなければ

ばならない。なぜなら、そうでなければナチスが三二年選挙で議会第一党という地点に到達し得るはずがないからである。むしろナチスに投票した数百万の人びとはナチスを「救国・救民の党」と「イメージ」していたのではないか。このような問題の立て方をすることによって、ナチスのしたたかさや力動性が見えてくるし、そして「ドイツ人はだまされたのだ」といった通りいつべんの説明を越えることができる。

ところでワイマル共和国の崩壊は、ナチスという「外」からの勢力によってだけでなく、共和国そのものの内部的解体ないし機能不全によってもたらされたのである。このような視点から、まず共和国の生誕の時点、すなわち一九一八年の十一月革命のあり様が問われる。この革命は帝政の崩壊はもたらしたものの、その騒乱のなかで、社会民主党（ワイマル共和国初期に政府の中心となる）が、帝政期以来の保守的な軍部と連携して、左翼反対派勢力を流血のなかに鎮圧したが、このことは共和国の安定にとって「重い負債」となっていく。この十一月革命に関する最近の研究には、篠塚敏生『ドイツ革命の研究』（多賀出版）、木村靖二『兵士の革命』（東京大学出版会）、三宅立『ドイツ海軍の熱い夏』（山川出版社）などがある。

ワイマル体制の安定にとって、なんといっても大きく作用したのは、経済的不安定である。戦後直後の大インフレーションに続いて数年間の相対的な経済安定ののちに、

二九年世界大恐慌に見舞われるという、まさに経済的には苦難の時代であった。三〇年以降のナチスの躍進はこうした経済的背景をもっていたのである。加えてワイマル期には多党化現象のもと不安定な連合政権（政府の平均寿命七―八か月）が続き、経済的激動を乗り切ることができなかった。こうしてワイマル末期には大統領の強権（国家緊急権など）のもとにおかれることになり、ワイマル民主主義の空洞化が進行していったのである。こうした諸過程への分析は、栗原優『ナチズム体制の成立』（ミネルヴァ書房）、平島健司『ワイマル共和国の崩壊』（東京大学出版会）、熊野直樹『ナチス一党支配体制成立史序説』（法律文化社）などによって行われている。

政治と経済というレヴェルから見たワイマル像は暗く、はじめないメージに彩られているが、文化的にはかつて「黄金の二十年代」という伝説的言葉で語られたように、文学・音楽・美術などにおける新しい実験的な文化的創造の時代と想念された。しかし、このイメージは今日では大きく修正されつつある。それは一種の社会思潮としての「保守革命思想」の広がりである。そこでは一般には対立するはずの「保守」と「革命」が融合したような意識状況が現出していた。

この「保守革命思想」に代表されるように、ワイマル期の思想・意識状況は、複雑で混沌とした様相を呈していた。こうした事態の解明をめざしたものとしては、W・ラカー

『ワイマル文化を生きた人びと』（脇圭平他訳、ミネルヴァ書房）、平井正他『ワイマル文化』（有斐閣）、藤山宏『ワイマル文化とファシズム』（みすず書房）、J・ハーフ『保守革命とモダニズム』（中村幹雄他訳、岩波書店）などがある。

第三帝国の時代

一九三三年、議会第一党ナチス党の党首ヒトラーが首相に就任し、ここにナチス国家Ⅱ第三帝国が発足した。ナチスは政権を掌握すると、共産党や社会民主党はいうにおよばず、保守政党に至るまで禁止し、一党独裁体制を確立した。そして再軍備を推進し、三八・三九年からヨーロッパ全土への侵略行動を開始した。そして他方では、とくに戦争末期にはユダヤ人をはじめとする非ゲルマン民族に対する大量虐殺を強行した（ホロコースト）。こうした内外におけるナチスによる蛮行は、かつてはヒトラー独裁のなせる「業」とされていたが、今日ではこのような単純化はしりぞけられている。むしろ第三帝国はヒトラーとナチスだけでなく、政府諸官庁、官僚や軍部、企業やナチス外郭団体、その他の諸団体・組織など、さまざまな権力要因が交錯する多元主義的な権力構造をなしていたものとされている。ただし、こうした諸要因のなかでどこに重心をおくかによって、そこにはニュアンスの異なる第三帝国像が立ち並ぶことになる。こうした研究動向における最近の著書

類を挙げれば、K・ヒルデブランド『ヒトラーと第三帝国』（中井晶夫・義井博訳、南窓社）、前掲のハフナーのもの、中村幹雄『ナチ党の思想と行動』（名古屋大学出版会）、E・イエツケル『ヒトラーの世界観』（滝田毅訳、南窓社）、井上茂子他『一九三九 ドイツ第三帝国と第二次世界大戦』（同文館）、N・フライ『総統国家』（芝健介訳、岩波書店）などがある。

ところで、最近の研究で活発化しつつあるのは、民衆史・日常史である。これもまた、第三帝国下の民衆がひたすら全体主義的な統制に服していた、という単純なイメージの修正であった。そこでは「順応」と「抵抗」のはざまで多様な民衆像が点滅している。こうした民衆の日常生活との関連で第三帝国を描いたものとして、村瀬興雄『ナチス統治下の民衆生活』（東京大学出版会）、同『ナチズムと大衆社会』（有斐閣）、R・ベッセル編『ナチ統治下の民衆』（柴田敬二訳、刀水書房）、山本秀行『ナチズムの記憶』（山川出版社）などがある。また抵抗運動を全体的に知るには中井晶夫『ヒトラー時代の抵抗運動』（毎日新聞社）がある。

その他、第三帝国下における研究テーマは多岐にわたるが、欠落しないのは、ホロコースト問題であろう。これには、戦争犯罪・戦後責任の問題とも関連して大きい関心が抱かれている。とくにユダヤ人問題については、膨大な実証研究R・ヒルバーク『ヨーロッパ・ユダヤ人の絶滅』

（望田幸男他訳、柏書房）があるが、大野英二『ナチズムと「ユダヤ人問題」』（リプロット）はユダヤ人の社会史を扱っている。また、この問題を戦争と戦時下の状況との関連で追究したのは、栗原優『ヒトラーとユダヤ人絶滅政策』（ミネルヴァ書房）、永岑三千輝『ドイツ第三帝国のソ連占領政策と民衆』（同文館）などである。このホロコースト問題はドイツ現代史、とりわけナチス国家の核心的問題のひとつであることはいうまでもないが、それにとどまらない広がりや深まりをもっている。

第一に、アウシュヴィッツをはじめとするホロコーストにおける一連の残虐行為（ガス殺、銃殺、餓死、病死、さらには「安楽死」などの大量殺害）の加害者・加担者には、ナチ党員や親衛隊員だけでなく、「普通のドイツ人」も少なからず数えられるからである。つまりホロコーストを異常な人間集団（ナチス）による異常行為として、正常な人間の正常な日常とは無縁なものだと断じ切ることはできないのである。

第二に、ホロコーストをもたらしたものの、そこには正当化のための人種理論と結びついて医学や遺伝学の研究、集団殺害の効果的手段ⅡチクロンBの開発やガス室、さらには膨大な官僚組織、運輸・運搬の手段などが立ち並んでいる。これらはすべて近代西欧文明の所産である。この意味でホロコーストはドイツ現代史の核心的問題であるだけでなく、二十世紀ヨーロッパの文化・思想の問題でもある。

こうした見地からの提言としては、たとえばE・トラヴェ
ルス『アウシュヴィッツと知識人』（宇京頼三訳、岩波書
店）が挙げられよう。

戦後史

一九九〇年、東ドイツ（ドイツ民主共和国）が西ドイツ
（ドイツ連邦共和国）に吸収・合併されることによって、
ドイツ統一が実現した。このことはドイツ戦後史の重大な
節目を刻み、戦後史研究に巨大なインパクトを与えた。
「東ドイツの存在はなんだったのか」「東ドイツの発足・展
開・消滅をも包含したドイツ戦後史は、どのように構想さ
れるべきなのか」こうした難問に直面しているのである。
西ドイツに限定しても、戦後半世紀以上を経過した今日、
戦後史の展開を時期区分する試みも必要になってきている。

日本の時代史

全30巻

いま、新しい「日本史」が誕生する！ 全冊書下ろし

旧石器時代から現代まで、第一線の歴史学者が最新の視点から歴史を見直す。
各巻平易な時代解説と魅力的な個別テーマで編成。アジア史・世界史との関係
や近現代史を重視した、比類なき日本の歴史決定版！

【内容見本】送呈



既刊の古代編 6 冊

- ① 倭国誕生……………
- ② 倭国と東アジア
- ③ 倭国から日本へ
- ④ 律令国家と天平文化
- ⑤ 平安京……………
- ⑥ 摂関政治と王朝文化

吉川弘文館

〒113-0033 東京文京区本郷7-2
電話03-3813-9151／価格は税別
<http://www.yoshikawa-k.co.jp/>

たとえば六〇年代末をもって、戦後社会の分水嶺ととらえ、
第一次戦後改革から第二次改革への移行・転換を考える視
点である。こうして、少なくとも第一次改革期、第二次改
革期、東西統一以後と三つの時期区分が求められていよう。
こうした視点や見地を考えていくうえで、三島憲一『戦後
ドイツ―その知的歴史』（岩波書店）、H・ヴェーバー
『ドイツ民主共和国史』（斉藤哲／星野治彦訳、日本経済評
論社）、坪郷實『統一ドイツのゆくえ』（岩波書店）などが
参考になろう。

以上、十八世紀から今日に至るドイツ近現代史を眺望し
てきたが、テーマの選択、問題設定や接近の仕方、どれを
とつても戦後の激変にともなって、その変貌は著しい。こ
の意味で「歴史はまさしく過去と現在との対話」である。

（同志社大学名誉教授）

大学生協連合会・園田晴彦氏に聞く

大学生協と出版文化

——理念と事業とのはざまで——

はじめに

——最初に、園田さんご自身の「本に対する思い」ですとか、今までやってこられた中で「こういうふうに分としてはおかかわってきたんだ」ということ等があればお話しください。

園田 まず読む本は「読みたい本だけ読む」というように決めていましてね、それもほとんどが小説なんです。他の本と言えば、ときどき小説を読むのを九とすると一くらいは仕事に関する情報を知りたい時に探すくらいで、基本的には小説一本ですね。それも買わないんです（笑）。

——買わないというのは、図書館専門？

園田 だいたい毎週土曜か日曜に、町の周囲に五館くらい

ある図書館をはしごするんです。同じ区内の図書館でも、蔵書が違いますからね。住んでいる家の手狭で、本を置く場所もないので、「本は読めればいい」と割り切っています。

——ある意味で効率的ですね。買って置いても、どうせ全部読まないわけですから。

園田 大好きな人はずっと溜めますね。

——私も本の虫ですが、読まないのに買うんですよ。

園田 部屋一つ書庫にしてる人もいますね。

——今もお仕事で書籍に携わっておられるんでしょう。

園田 そうですね。仕事としては商品として考えるようにしています。勿論その中で自分が読んで好きな本、好きな作家はいますけど、それはあくまで個人の問題ですから。

——一冊一冊の書籍は内容ではなくて、一つひとつの商品ということですね。

園田 そうです、内容も商品としての内容です。売れるか売れないかということと、読んでいただく学生さんとか、研究者の人たちからどんな評価をされている商品なのかという。

——なるほど、「商品として」という目できちんと見られている。違和感とかがありますか。

園田 特にないです。本が好きで好きでたまらないという人もいますし、それほどでもない、つまり「活字がないと一日も生きられない」というほどでもない、という人もいます。キャラクターもいろいろあつていいと思っています。皆ないっしょだったら困りますしね。

園田 本が好きで好きでたまらない人の中には、その本を商品として見る時に結構抵抗がある人もいますから組み合わせが良かったほうがいいと思います。

——片寄っていたらどうしようもないですね。

一 生協とは何か——その役割と現状

「三つの社会的使命」にどう応えているか

——『大学生協、三つの社会的使命』というパンフレットの中で「文化」「人間」「協同」という三つの概念を提唱されていますが、仕事の上でそういうのを常に意識されて

大学生協のビジョン

3つの社会的使命

人間らしい豊かな生活、
人と地球に優しい社会を
実現する

文化と高等教育の充実を
願う魅力ある大学づくりに
参加する

協同 体験を大切に
にし、くらしのな
かて協同の輪を広
げる

いるのですか。

園田 かなり意識しています。意識しすぎてビジネスとしては判断が遅れる時が多いんじゃないかと思うくらいです。組織全体としても意識していると思います。

——大学生協では、このビジョンがある意味でバックボーンになっているんですね？

園田 元来これは生協で働いている職員向けに作ったものではなくて、生協を支援していただいている大学当局の皆さん、大学の職員、先生方、あるいはまだ大学生協がない大学の方々に「大学生協はどんな考え方でどんな組織なのか」ということを知っていただくために作られたという側面と、一方、ほとんど同じような意味合いなんですが、大学生協に商品を買っていただいている問屋さんとかメーカーさんに「学生生

協はこういう組織なので、どうぞ仕事の関係でもご協力をお願いします」と理解していただくためのものなんです。

——この三つの理念を基にして具体的な活動方針が出てきているのでしょうかね。

園田 そうなんです。ですから、必ずしも事業活動、ビジネスとは直結しない活動も結構ありますね。例えば、環境の問題とか、異文化との交流というのもあります。今の学生さんは「大学在学中に外国に行ってみたい、外国人の方と直接話をしてみたい、自分の考え方を伝えて、向こうの考え方を直接向こうの言語で聞きたい」というような要求が非常に強いんです。でも、それを単純にビジネスとしてだけ対応すると、海外旅行の紹介というようになってしまふんです。生協の場合はなるべくそうはならないようにしているのです。「何のために学生が大学在学中に行つてみたいと思つているのか、目的は何なのか」ということ、「その目的に近づくにはどういう旅行の仕方がいいのか」というようなことを、先輩の経験等々もいろいろ参考にしてお話をしているのです。

——単なる旅行業者ではない、ということですね。そういう意味で生協はあくまで一般のいわゆる株式会社とは違うんだと。

園田 そこはもう全然違いますね。

——株式会社と違う形で運営をされているということですね。

園田 されているはずですよ。もしされていない生協があれば、それは組合員との関係でおかしくなつてきますから。

——今の組合員は、逆に言つたらそういうものを求めているのですかね。それと、いわゆる「三つの使命」というのがあつてその下に会員がおりますね。直接的には単協、その下には一人ひとりの個人会員がおりますよね。その人たちとの意識の差というのですか、上はしっかり把握しているけれども、一般の学生はどうなんでしょう。

園田 まず上とか下とかはないんですよ。

——上とか下はない！

園田 大学生協という組織の中では上とか下はなくて、専従職員と組合員という関係です。あと大学生協だから、職域を管轄されている大学当局。

——職域と大学当局。

園田 この三者で構成されているといえます。大学当局は正式には大学生協のメンバーではありませんが、生協そのものを管轄している母体ですから、大学当局抜きには考えられないんです。大学当局と、大学生協の運営を直接やつている専従職員と、それから百二十万を超える組合員、先生と大学職員と学生さんです。学生さんの場合は入学手続の時に生協への加入パンフレットを見て、出資金を払つて加入していただいています。九割以上の入学者が加入していると思います。

——九割が入る！ 学生の場合は学校を卒業する時にお金

を返してもらって脱退していくわけですね。それでも九割そのものはずっと入ったままということですね。途中でやめて八割になったということではないんですね。入った人はずっと最後まで…。

園田 学生さんの場合は卒業期が来る四年後までは基本的には脱退できないんです。

——一度入ってしまうと。

園田 お金は返しますけどね。途中で止められるという意思表示をされてもお金は四年後に返すというところが多いですね。教職員は転勤等がありますので、出入りは自由です。

私も大学生の時にはそうでしたが、大学生協ってどんなことをやっていて、どんな組織でというのを詳しく見た上で加入手続をしてはいません。で、教科書を買うには組合証が要る、みたいなそんなイメージで入ってしまう学生さんが多いんです。今だと下宿の手続きとか。入学前からいろんな手続きがありますので、そこで入ってしまう人たちが多いと思います。従って必ずしも大学生協が抱えているこうした社会的使命を十分理解した上で加入しているとは限らないんです。でもこれは卒業までの間にいろんな場面で話したりして広めている中身です。

——僕も学生時代に組合には入っていたんですが、私は同志社大学の生協でしたが、記憶を繙いてみても、組合と関わったという場面をほとんど思い出さないんです。本を買

う時に組合員証を出した程度です。それ以外には具体的には何があるんでしょう。本を買うとかあるいはテレビを買うとか、旅行に行くときの代理店として利用するとか。それ以外に、生協との関わりって一体何があるかっていったら、知らないまま卒業した記憶があります。

園田 商品を購入する時に生協の店舗を利用するというのが一番普通だと思います。あとは大学によっていろんな活動をしてはいますけど。

——基本的には、一般の組合員は店舗利用だけということになるんでしょうか。

園田 日常的にはそうですが、基本的な組織運営に参加するということ…。

——それはどうやって参加できるんでしょう。

園田 多くの大学の場合、学生にはクラス単位で総代を選挙で選んでいただいています。本当は全員参加、六千人、七千人が全員参加してそこで投票したり、次の年度の事業計画を確認したり、役員を決めたりしたらいいんですが、事実上は人数が多くて無理なので、クラス単位で代表を選ぶ。

——総代というんですか。

園田 ええ。総会の代理という字を書くんですが、総代会というのを多くの大学では開いています、これが株主総会に匹敵するんです。

——これも意識している人でないと知らないことですね。

園田 生協運動に関しては、以前は、運動が好きなのか、やりたいのか。そういうことに関わりたいという学生がほとんどだったんです。今もそういう傾向は強いのですが、それ以外のところでもそうですが、そういうイデオロギー的なところが随分薄くなってきましたので、最近はクラスの幹事みたいな、何をやるにしても、クラス会にしろ、レクリエーションにしろ、合コンをやるにしても、そういう幹事みたいな位置づけで代表世話人をやる学生がほとんどです。代表世話人をやると仲間が増えたり、友だちがたくさん出来たりするということがあって、やりたいという人たちも増えていきます。結構学生の気質も変わってきていると思いますね。

学生が大学生協に期待していること

——今のお話ですと、大学生協に何を期待しているかという「生協活動」と言ってもいいんでしょうか。それとも一つの店舗、コンビニとかあるいはデパートで物を買うような形の「店舗利用」ということで大学生協に期待しているんでしょうか。昔、私自身は経験してないですし、先ほどの「総代」という言葉自体、使われてたという記憶が今ひとつないのですが。

園田 知らない人が多いですね。

——総代になるという人は、参加することによって「変えていきたい」という意識があったと思うんです。

園田 今は、「〇〇大学生生活協同組合」という名前がほとんどなんですが、少し昔までは、「〇〇大学消費生活協同組合」という名前を名乗っていた生協も結構あるんです。東京大学なんかにはまだ付いています。「生活全てを協同組合で何とかする」。今はそういう発想に近くなっている活動を組み立てていますが、その中でもやっぱり消費生活のところに重点を当てて、これをどういうふうに改善していこうか、向上させようかというのがメインですね。

——その場合、学生はどういう形で生協に関わったり期待しているのか。今の学生にそういう改善意欲があるのですか。単に、消費者として物を買う、あるいは旅行に行く、というだけでしょ。

園田 消費者として物を買う時に、大学の周りのどの店でもあるような商品を、そこと全く同じような感じで買うだけだったら生協の意味がない。自分たちはどんな購入の仕方をしたいのか、どんな商品がほんとうは欲しいのか。商品についてのどんな情報がほんとうは欲しいのかということ、組合員自身が考え、それを生協の職員と話し合う中で、店とかいろいろな事業活動が組み立てられていくというのがほんとうの姿だと思うんです。

——そうですね。

園田 結構細かい話ですがそういう改善例はいっぱいあるんですよ。一箱百円か百五十円のお菓子でも、今の学生ってカロリーとかにとっても敏感ですから、「食べたいけど、

「箱は要らない」「大学の中で食べ切れないけど、鞆に入れて持って帰るのもかさばって嫌だ」ということで学生はどうしたかというところ、箱を破って、例えばクッキーだと二枚ずつ小袋に入ってますよね、その小袋に値段を付けてくれと言ってます。百円をばらして、二十五円ずつ四個で売ってくれ。そうすると一個だけ買えば、二十五円で買える。それだと授業の合間に二枚、食べられると。

——実際にそういうふうにはやってるんですか。

園田 やっている店が結構最近にあります。

——そうですか。

園田 衛生上問題がなければいいだろうということ、そういうことをやっているところもありますし、文房具等の場合、学生のアイデアや苦情をメーカーの人のミーティングの場に直接出すような機会を設けて学生の生の声をその場で聴いてもらったりもしているんです。「これはこういうふうには作られているけど、非常に使いづらい。何でこうなっていないんですか」というような非常に単純な利用者としての立場からの質問を投げかけ、それでメーカーが商品を改善してくれたらいい。

——その場合の要望というのは総代に言っただけで、それとも目安箱みたいな感じで……。

園田 両方あります。もう十五年以上になると思うのですが、「一言カード」という名前を使っている生協が多いと思います、今言われた目安箱みたいなものです。「何でも

いいから生協に対して一言言いたいことを言ってください。責任をもって対応します。実現するかどうかは別ですが」と。それで学生がどういうふうな店について思っているのか、商品に対して思っているのかというのが分かりますし、内容によっては、メーカーに聞いていただいたほうが良い意見はメーカーにそれを出します。書籍の場合は「こんな本を置いて下さい」とか、「あの作家の本を置いて下さい」というのが結構ありますが、食堂とか他の物品は商品そのものに對する意見が結構入るんです。

「こんなホットキスがあればいいな」と思っていた学生がいて、その希望が店に取りあげられて、店だけだと何ともならないので、こういう組織の中で、全国の集まりで、「メーカーさんと話をしましょう」というようになり、メーカーさんのところで、「作ってみましょうか」という話になって実現したんですが、こんな小さいホットキスを見られたことがありますか。

——あります。

園田 あれは女子学生のアイデアで誕生したんです。

——話が戻りますが、先ほど、だんだん総代が幹事役的な色彩になっていくということでしたが、そのこと自体の良し悪しは別に、生協運動そのものの性質にも繋がっているということなんですか。昔だったら格好良く言えば運動だったんですね。

園田 運動したい学生だけが集まっていたサークルの延長

みたいな生協から、表現は非常に悪いですが、普通の学生がいっぱい入ってくるような生協になってきているということです。これは非常に良いことで、幹事役と言い切つてしまえばそれまでなんですが、クラス四十人の中で協同組合のミニ体験なんです。

——運動じゃなくて。

園田 どこまでが運動かというのが分からないんです。例えば「クラスのゴミをどうしましょう」みたいなこともその学生は提起するわけです。クラスのゴミぐらい整理しようがしまいが、世の中にはそんなに影響はないと思いますけど、それが地球の環境保護にまで繋がる話になります。

——園田さんはそういう形のものへ変わってきた生協運動を評価するわけですね。

園田 大学生協の組合員が約百二十〜百三十万人、これ为例えば国政選挙に投票したら、今の国会と同じ構造になるんです。

——どんな構造ですか。

園田 自民党が半分少し、民主党さんが二十数パーセントというような構造になるんです。残りが公明党、保守党、共産党、社民党みたいな。つまり世の中と百二十万人というのは全然違わないんです。だから運営思想というのはその百二十万人をきちんと代表しないといけないんです。全ての人の意見に賛成した行動はとれませんが、多くの人が

ちが賛成する意見に動かないといけないのは当たり前で、一部の人たちの意見で組合運営がなされるということはおかしいんです。

——現実にはどうなんですか。

園田 現実はそのに近づいています。もちろん全員で運営できないから、代表制になっています。

生協運動の中の「本」の位置づけ

——生協ではいろんなものを扱ってられますが、本はどういう位置づけになっているんですか。旅行とか、あるいはパソコンとか、その他いろんな扱い品目の中で、本には特別な位置づけを与えておられるのか、本もワン・オブ・ゼムなのか、どうですか。

園田 大半の大学生協が特別な位置づけで取り組んでいる筈だと思っています。

——特別というのはどういう意味合いなんでしょう。

園田 大学そのものの設立主旨が私立であれ国立であれ、勉学・教育・研究の場として作られていると思うんです。その勉学・教育・研究活動を生活協同組合の立場からどう貢献できるのかという中で、書籍の供給活動というのは、最たるものの一つだという位置づけがあるんです。最近はずしも印刷物、ペーパーメディアだけではないというような状況にはなりつつあるような気はしますが、それでもやっぱり書籍というのはまだまだ中心にあるという状況は

変わりません。

——各単協をずっと見てみますと、取り組みがそれぞれ違うのは当たり前ですが、ほとんど体をなさない書籍部門もあるように思うのですが……。全国的にもう少し何とかしてほしいというのが本心です。先ほど言われたように、教育・研究・勉学の意味からしたらもともとこれからも特別な位置づけでやってほしいと思います。これは後で触れる問題と関わってくるんですが、もちろん本だけが教育研究のツールではないですが、最近、本を抜きにして、コンピュータの時代だから、本はどうでもいいんだというような風潮が一部にあります、これでほんとうに良いのかどうか……。

園田 ながい流れの中ではそういうのを感じますね。

——僕はずっと大学生協が問題提起してほしいという気がします。先生方そのものがテキストを軽視したり、学生に本を読ませようとしない。当然大衆化している大学ですから、中々難しい問題を抱えていることも事実ですが、全国の大学生協書籍部を見させて頂いてると、そこらの本屋と変わらないという感じもするんです。専門書とかはほんどん少なくなつて雑誌類がものすごく増えてますよね。こんな置かなくてもそこらの本屋やコンビニに任せておいた方がいいのにと首を傾げることもあるんです。そういうものへのウェイトが高まっているんですか。

園田 売上げ的には全然高くないですよ。特に去年、今

年なんかは非常に雑誌の売上げは悪いんです。

——ということは専門書とかあるいはパソコンの本とかが伸びているんですか。

園田 伸びているのは教科書なんです。残念なことに教科書だけが購入率が高いんです。きちんと買うんです。

——雑誌類は下がっているんですか。

園田 下がってます。

——それは何故ですか。

園田 やはり、大きくは雑誌そのものの魅力が落ちているんでしょうね。業界的にも売上げが芳しくない。それとコンビニ。コンビニは今年できたわけじゃないんですけど、大学でわざわざ買って、家まで持って帰るのは面倒くさくって、最寄り駅を降りてから自分のアパートに着くまでに買つて帰る、それで十分な雑誌はそういうようにすると変わってきているんじゃないですか。

——テキストの比重が上がっている。

園田 間違いないですね、四月と十月がボーン、ボンと売上げが伸びますから。

——それは年々上がってきているのですか。

園田 そうです。

——それは良いことですよね。

園田 そこまでいいんですが、その後、教科書は買っけれど、それに付属する資料として、この本とこの本とこの本を読んでみようかというところにはいらないんです。指

定されたテキストだけを買う。それで単位を取って終わり、みたいな学生さんが多いんですね。

二 大学教育と生協

学問の変化と研究者

——ではなぜそれ以上に売れるようにしないのかという気がするんですが。

園田 商品を並べたりいろいろするんですが、全然手を出してくれないという大学が結構多いようです。

——それは教師の問題でもあると思うんです。教師が、「学生は本を買わない、テキストですら買わないのに」という意識、先入観を持っている。だから学生は自然に「買わなくても良い」という感じになってしまおうと思うのです。園田 理工書で言いますと、「演習書」というのが昔は結構売れたんです。教科書と同じくらいの数が。

——演習というのは。

園田 練習問題集。それが最近ほとんど売上げが芳しくなくて、それすら買わずにテストを受けているんですね。

——そこを何とか変えよう、ベクトルを働かせようという必要はないのでしょうか。

園田 あるんでしょうが、諦めちゃいけないんでしょうが、今の高校を卒業して大学に入ってくる人たちが辿ってきた本との関わりをみてみると、教科書以外の、その周辺の専

門書なり教養書にまで手を出して読む学生があまり増えるとは思えないんです。国は院生を増やそうとしていますし、大学も院生を増やそうとしているところが多いものですから、院生をターゲットにして、きちんと専門書を買って読んでもらおう、そういう活動に焦点を当てようとしているところも多いんです。

——意識的にやろうということですか。

園田 昔、戦争が終わってから旧制大学と旧制高校とが合併して新制大学の教養部になり大学のレベルが落ちたとか言われた時期があったと思うんですが、今度教養部の廃止とかいろんな流れの中で、もう一段落ちたような気がします。きっとその分他のところで人間性とかも含めて幅広くなって成長している部分もあると思うんですけど、こと学問とか勉強とかについては、言い過ぎかもしれませんが、大学の三年あたりまでは高校の延長みたいな形が非常に多くて、勉強の仕方やスタイル、勉強に対する考え方が変わるのはいまだに「院」を目指した時。昔のそういう意味では大学生がやったような英語で本を読めなきゃいけないとか、どんな本が良いのか自分で探さなきゃいけないとか、図書館や本屋さんに行つて、というようなことをやり出すのがその時期なのかという気がしています。院に行かなかつた子たちは結局就職してから二三年して、ものすごく苦労して、自分の仕事との関係で勉強する人たちが多いらしいんです。ターミナル大書店の方々に聞いたら、そういう

人たちが相当ビジネス書とか業界の本とかを買いに來れるというのです。

——院生をターゲットにしてもいいと思います。いくら増やすといつても、昔の学生数に等しくなるような数はおりませんからね。だから私なんか、大衆大学になったことは、これはやむを得ないし、別に悪いことでも何でもない。ただそのレベルをもっと上げるような運動というのが、ないものかと思うんです。資源の面から言うとな膨大な無駄をやっているわけですよ、日本は。何百万というお金を学生にすぎ込んで、ほんとうにいいのかという疑問があります。勿体ないという気がするんです、このままだと。

園田 地方に住んでいる親が、東京の私立大学で一人の子どもを卒業させるための費用といたらすごいんですよね。

読書離れと現代の学生気質

——膨大でしょ。大学なんてゆとりばかりです、年がら年中遊んでるんだから。

園田 昔の学生が遊んだような遊びじゃないんですよ。

——どんな遊びですか。

園田 ちょっと始末に悪い遊びで、質が違ふと思うんです。例えば昔は酒を飲む学生も多かったですし、マージャンなんかも雀荘が大学の周りにあったりしましたよね。だけど、今は授業をさぼってマージャン屋に行くというようなのはほとんどないんです。出席率だけは非常に良いんですよ、

教科書もちゃんと買って、出席もちゃんとするんです。

——ちゃんと買うといつてもほんとうにちゃんと買っているんでしょうか。

園田 生協の統計上、以前の学生に比べたら、圧倒的に購入率は高いんです。それで出席もちゃんとします、ノートもとりますし、試験も受けます。卒業率も落ちてないんじゃないでしょうか。要は、中身なんです。例えば、読書でいうと非常に難解な本を十八歳から二十二・三歳の間に何冊くらい挑戦するのかわという。これは昔の学生と比べたら圧倒的に減っていると思います。今はそんなことをしなくても卒業できるようになっていますし、周りの友だちもやっている子がほとんどいないから、見栄も別にありません。昔は分からなくても取りあえずその本を買っておいたとか、古本屋さんを探して求めたとか、半分読んで分らなかったからやめた、というような学生がたくさんいたと思うんです。とにかく「持つておかなくと恥ずかしい」というような見栄があつたんですが、今はそういうのを「持つていることが恥ずかしい」みたいですね。

——そういう現状をどう判断するかですね。やっぱり高いお金（授業料）を払って、テキストは買うにしてもそれ以外はほとんど買わない。そうじゃなくて、本を読むことの意味つてものすごくあると、そういうふうにか仕向けたいと思うんです。本が面白いという学生が一人でも二人でも増えるようにしたいと思う。

園田 私の子の学生に聞くと、本を読まない子が圧倒的に多いんです。「読んでない」「新聞すら取ってない」と。新聞は取らないでたまに大学のラウンジで読んだり、誰かのを読んだりしているんです。「本はほとんど読んでません」という学生たちが多いです。何で読まないのかと聞くと、「読みたいんだけどどんな本を読んだらいいのかわからない」という答えが非常に多いです。

講義はどう変わったか

——大学教育の中でそれに対応した変革がなされるべきだと思うのです。いま子どもたちが本を読まないということと、「朝の読書時間」というのがかなり広まってきたいますよね、私はとても良い取り組みだと思います。無理矢理与えるのは反対という人もいるかもしれませんが。ところがだんだんと面白さが分かれば自分で選択していく。その動機付けのための「朝の読書」というのは大切だと思うんです。そういう意味で大学で朝の読書じゃないけど、同じようなことを講義の中で、何故先生方がおやりにならないのかと不思議なんです。読書の面白さを知らせる、それがひいては教育効果にも反映するというような形の講義をもっと大学レベルでやれば、大きな効果があるのじゃないかなと思うんです。

園田 いま大学も変わろうとしているし、先生方も変わろうとされている、あるいは新しい考え方でやっていかな

きやいけないと思われる先生方も大勢おられます。どちらかというと日本の昔の大学の先生は、非常に失礼ですが、次世代の人たちに対して教育する、人格を作るというよりも、研究のほうに重点を置いておられたと思うんです。この傾向が、大学自身にも日本の学会にもあったと思うんです。

——私もそのとおりだと思います。

園田 学生たちを教え導くということが上手な人よりも、優れた論文を書いた人のほうがより評価される。そうすると当然研究とか実験とかに力を入れざるを得ないですし、大学も十八歳の子に難しいことを分かるように教える教育技術を持った先生の育成に関してあまり積極的ではなかったんではないかと思うんです。

——今こそそれが大事だという気がしますね。

園田 大学自身はほんとうに真剣です。

——ある意味でチャンスだと思うんです。

園田 今は、私立のほうがかなり真剣ですよね。学生に授業評価をきちんとさせて、それを先生に渡して、先生の教え方、講義の仕方を考えてもらうみたいな。外国なんかでは普通にやっているみたいですが、日本ではなかなかそこまで踏み切れなかったんですね。アメリカでは、学生はある意味で消費者なんです。学費を払ってるんだから、大学あるいは教員は自分の知識なり技術なりを学費分だけちゃんと提供せよと。教員と学生の関係を踏まえながらも消費

者としての権利は主張する。

テキストの重要性

——その分教育で返してくれと。それは確かにありますね。アメリカのテキストブックはよく出来ています。日本ほどでたらめなテキストを作っている国はないですね。何でもいからテキストにしている。アメリカの場合、私が感心したのは非常に客観性を持たせている。公平なんです。

「こういう考え方を私はするけれども、そういう考え方もある、あなたはどうか考えますか」という立場で書かれている。日本はそうじゃない、私の考え方、それがそのままテキストなんです。反対意見を書いたら落とされたという笑い話まである。アメリカはそうじゃない。反対ならどういう理由でかというのをピシッと書けばその先生が賛成派であつても何ら問題はないというようなテキストなんです。教育ということに関連して学問の変化についてですが、例えば今までマルクス中心だった経済学が、ずいぶん変わってきていますね。その意味ではすごく変化だと思ふんです。

私など筋違いの改革に走っている部分もあるのではないかと危惧してしまうんですが、文部科学省のガイドラインが間違っているからじゃないかなという気がします。ゆとり教育だとか、あるいは大学の実質を大学院の方向にもつていって、普通の大学生は勉強しなくても良いといっているように思えるんです。早く卒業させようとしている。

園田 感じますね。文部科学省の指導と独立行政法人化ですか、これもかなり衝撃を与えています。ある意味では税金からの補助が非常にたくさんありましたから、大学経営という言葉を使っていないかどうか分かりませんが、経営をあんまり真剣に考えてこなかった。その何十年間もの歴史をここにきて一氣に変え、経営を真剣に考えなきゃいけないとなつたんです。企業と同じですよ、どうやって特徴を出そうか、どうやってある意味ではお客さんである学生、いま高校生である子たち、あるいはその両親から評価される大学になるか、ということ在必死で真剣に模索している。それを誤ると大学と言えども廃校、倒産になりますからね。

——消費者志向ですね。

園田 そうです。

——大学の先生が消費者志向に立つて消費者である学生に向かい合うとき、嫌でも本を読ませたり読まざるを得ないのではないんですか。

園田 本が全てだとは言い切れないですが、当然そういう方向に向かつていかないとおかしいでしょうね。

——そういう意味では勿論本だけが教育手段ではないが、決して蔑ろにはいけないと思います。

園田 私はアメリカに行つたことがないので、行つた人の話の又聞きなんです、大学の中だけに限定すると、随分「単位」ということについての考え方が全然違うような気がするんです。理科系と文化系とで少し違うのかもしま

せんが、基本的に単位というのは一冊のテキスト、それも百ドル近くするテキストがあつて、それを読んでいるということが前提で、読んだ上でその学生はどう考えたのか、あなたならどう対応するのか、この考え方についてあなたはどう思うかということについて、自分の考え方を一つもつことが単位なんです。だからその百ドル近い本一冊を完全に読み切つて、その中身について先生とあるいは学生同士がディスカッションできる程度に「ものにしていて」というのが前提なんです。日本の場合は、テキストにもよるのですが、例えば、先生が黒板にバーッと書かれるようなことが、一冊の教科書として売られていて、尚かつ授業は、一番悪い例で言えば、ただそれを読み上げてくれるだけの講義でしかない。それを聞いて書かれていることを覚えれば単位をもらえろみたいな、そういう授業がまだまだ多いんじゃないかと思うんです。単位についての考え方が随分違う。本を読み込んで自分の考え方を作るということと、書かれていることを丸覚えするみたいな……。

——その通りで、私も他のところで聞いたのはそういうことです。ただ日本の場合にはそこまでもいっていないんです。今言われた議論どころではなく、本自体を読まない。

園田 それに近い授業をやるのが、院に入ってからなんです。参考図書を自分たちで決めたり先生が出したりして、それを七人で分担して読み、意見を言い合ったり、発表したり。

大学の変容と大学生協書籍部

園田 我々の理想は、生協のある大学とない大学がたくさんあつて、ある大学に入学して卒業した学生と、そうじゃない大学を卒業した学生とやはり全然違う人格形成なり、学問なり、大学四年間の充実度を体験して欲しいんです。そうでないと生協の存在する意味がないですすね。

——生協という形態をとることの意味です。

園田 学生が大学を選ぶ時に、生協があるかないかなんて見ませんから、入った後の結果として、自分が入った大学に生協があつて良かったと、卒業の時に言ってもらえるように。親からみてもそうです。

——そういう視点から一度本というものをテーマにしてシンポジウムをやつてほしい。

園田 以前はよくやつたんですけどね。

——以前にやつたのなら、もつと今やらなきゃ。今こそ要るんですよ。デジタル化、デジタル化という時代になればなるほどアナログとしての出版物を見直すことが必要なんです。昔は放つておいてもアナログですから出版文化について特にことわらなくてもよかったです。教育のあり方にかかわっているように思います。作家の井上ひさし氏が「キレルというのは文字だとか本だとかに親しんでない世代が多い」と言っている。本というのは、読むのに相当エネルギーが要ります。忍耐もいる。また本を読むというのは絶対に受け身では出来ません。テレビやCD・ROMな

どは、向こうから流れてくるわけでしょ、そういう意味では、本という商品、とくにわれわれが扱っている専門書籍は、最も学問あるいは研究の場に近いところに位置する生協書籍部を抜きにしてはダメだと思うんですが、いま生協への期待度は小さい。

園田 今の大学生協のどういうところに問題があるんでしょう。

——ほんとうに本を売ってくれる場にはなっていないという感じでしょね。この前の人文会例会で「定番」の話もありましたね。園田さんは「定番をやってなかったらもつとひどくなってる」とおっしゃられたでしょ。だけど定番こそ問題という意見が多かった。スタッフ養成、教育の問題に関わってくると思うんですが、定番をやればやるほど現場は決まったメニューを与えられるという意識を持つ。本というのは、一冊一冊が全然違う商品ですから、メニューを決めて、はいどうぞ、と各単協に与えていたら、ちつとも育たないではないかというような意見があるんです。

園田 定番をやる前は、出版社別常備ですよ。出版社さんにもよりますが、セットの出版社さんと、A B C D から選ぶ出版社さんと、単品でこの五百点の中から選んでという出版社さん、それを店の担当者がそれまで選んで申し込んでいたんです。その制度と定番を選ぶ制度っていうのはそんなに違うわけはないと私は思うんです。要するにいい加減にしか定番を選べない担当者が、出版社さんの目録を

見て選べるわけがない。

——ところが一つひとつやっていたら膨大なコストがかかるということですね。

園田 今のやり方を出版社さんはご存知なんですよね。一万八千銘柄ぐらいあって、選んだ銘柄について売上げをつけていますから、自分の店で去年売れた商品かどうかを分かった上で申し込んでいるんです。当然定番は物流の制約上セットでやらざるをえないので、セットで申し込むんですけど、セットで申し込めなかったセットの中でどうしても置いておかないといけない売れている本がこれとこれがあるっていうのも売上げデータで全部分かりますから、それは入れ換えの時に残すなり、なければ注文するなりという仕組みで本来はしていて、あとは店の担当者がどこまで頑張ってくれているかなんです。

——この前お話を伺った際に園田さんがおっしゃられたコストの問題、「コストからいっても、それから現実問題からいっても、定番をやってなかったら、下手したらもつと後退している」という話があるのがすごく印象に残っている。是非いろんな形で意見交換をする必要があるのではないかと感じています。だから私は大学生協と研修会をやったほうがいいと思ったりもしていますけど。

園田 うちでやっている研修会に来ていただいてないのかなあ。確かに、人文会さんに対して呼びかけたことはないですね、長い間。

——すごく意味のあることだと思っています。

園田 私はずっと理工書と医書を担当していました、工学書協会とか自然科学書協会とか、医書出版協会等々とは定期的にコミュニケーションをとっています。

——全然ジャンルが違いますよね。

園田 一度シンポジウムでも、ディスカッションでも、フリートランキングでも、本屋さんも含めてやりたいですね。そういう出版社さんと生協と大書店さんと、学生あるいは青年層にきちんと本を読ませる、読んでもらう、買ってもらうということに関心のある人たちで。大学の先生にも来てもらって。

——そうですね、大学の先生に来てもらうというのは大切だと思えますね。大学の教育や文化は大学の先生を抜きにしては語れませんから。

園田 いま生協でやっている催しの中で、大学の先生が一番参加されるのは「PCカンファレンス」ですね。パソコンを教材と見なして教育にどういうふうを活用するか、コンピュータソフトとコンピュータそのものの学習の両方なんです。そこに中学校、高校の先生も含めて大学の先生もソフトウェアのメーカーさんも来られるんです。それと後は「外国語コミュニケーション交流会」というのが年一回ありまして、これは大学在学中にどこかの外国語を何か一つマスターしたい、出来ればマスターして自分の卒業後の仕事に活かしたい、人生に生かしたい、外国でも生

活したい、あるいはそういう仕事に就きたいという学生たちが非常に多いんです。その学生たちが英語なら英語を勉強するんですけど、読書といっしょで途中で脱落しないように励まし合って一緒に勉強していきましよう、みたいなサークルが各大学には一杯あるんです。そういう人たちの全国交流会をやっているんです。そこでも外国語の先生方と留学生の人たちがたくさんディスカッションしています。

——それなら同じように人文書もやらないと。

園田 延べ十年くらい読書推進活動全国交流会という名前でやってきたんですけど。

——それは生協さんも絡んで。

園田 生協がです。大学生協として、全国動員をかけて、延べ十年くらいやっていたはずですよ。

——どういうメンバーですか。

園田 教員、学生、院生、もちろん書籍部生協職員、あと大学の職員と図書館等の職員の方々。二三百人が参加していたと思います。

——十年くらいというところ最近までなんです。

園田 最後にやったのは何年前かな。五年ぐらい前に終わったと思います。

——それは生協主催で。

園田 はい。終わったというか一旦休止にしたんです。

——なんで休止にしたんですか？

園田 一つの時代が終わったという…。

——でも一つの流れというのがありますよね。そういうことをやらないといけないというような同じような状況があります。一つの現象をこちらから見ていたらこれは定番みたいなシステムを作らないといけないとか、あつちからだということをやらないといけないとか。

園田 おっしゃるように大学とか教育とかいう切り口でもって専門書を読んでもらうということを進めていけば、別の方向はあったと思いますね。一番難しかったのは先生とか図書館の職員の方とかは非常に熱心だったのですが、学生で本が好きで好きでたまらないという学生たちは、あんまりこういう場に出て来ないんです。自分自身の問題ですから。

——出てこなくても済むわけですし。

園田 次に読まなきゃいけない本の情報っていうのも自分で得るアンテナを持っていますから、それを一般化するみたいなことをちよつと目指すくらいがありましたね。やっぱり教育とか大学の授業づくりとかという切り口で、専門書のあり方、読ませ方なりをやればまた違うことになったんでしょうね。

——もつともっとトータルにいろんなことが出てくると思います。それがあゝの意味では生協さんの役割だと思えます。でももう、読書推進なんて発想は出てこないんでしょうね。

園田 そうですね、形としてはないですね。

——でも今それを必死になって進めている団体や運動があることも事実なんですよ。朝の読み聞かせとか。ただ大学生にまで読み聞かせというのは聞いたことないですが、たまたまNHKでやってたんですけどね、静岡の高校のクラブ活動で。

園田 知ってますよ、ダウンロードしましたから。

——その女性の先生が、野球部の学生にやってみました。そしたらものすごく効果があつて、野球そのものも強くなったと。どこまで立証できるかは別にして、そういうことをNHKの番組でやっていた。その番組を見てすごく感心したんです。一般的にいつて、情報化といったらすぐコンピュータ、本なんて情報化の中では一番遅れた手段だというような雰囲気なんです。

園田 一時期大学生協でもそうでした。

——それなら尚更のこと。

園田 書籍部がなくなった時代があつたんです。私のいる連合会の中ですけど。

——え、ほんとですか。

園田 三年くらいですかね。

——いつ頃ですか、それは。

園田 九〇年から九二年。

——何故ですか。

園田 当時のトップ、幹部の考え方なんでしょうね。私は九〇年にはここにいませんでしたから。

——その時にどう思われました？

園田 愕然でしたね。最悪の時代には書籍という言葉を使えなかったんですよ。何とかという映画みたいですが。何と言わされたかという、「ペーパーメディアと言いなさい」と。

——ほんとに！ ペーパーメディア！ だいたい発想がわかります。書籍は単なるメディアの一つであると。

園田 当然のことですが、全国に提案する企画は全国の企画会議に提案して一応承認を得なければいけないんですね。その時に書籍という枠がなくなりましたので、提案もほぼ全ての商品を一括してやる場所ではかなくなったんですよ。旅行とか食堂とかは別にして、物販という括りで。

全くスーパールの如しです。その中の一商品グループとしてペーパーメディアがあるという時代なんです。そうなる为例えば、今日パンフレットをいただきましたが、「こういうのを全国で取り上げ重点商品として三カ月間売ってみましょう、どれくらい売れるかわからないけど」というような提案をそこではするんですが、うちの会員でいくとそう多くの大学でひっかからないので、売上げそのものも多ク見込めないかもしれないです。そうすると当時はそこで出された条件が、「売上げ一千万を超えない企画はこんなところに提案するな」という具合です。書籍で一千万という、ないわけじゃないけど、きめ細かい話ではなくなるんです。また、絶対に勧めたほうがいいと思われる商品も、

数が少ないためにカットになるんです。そういう時代でした。

——今はもうそういう発想はない？

園田 今はないです。今は書籍という名前があつて、一つのチームとして認められていますし、そういう時代の反作用だと思っていますので、またそちらに戻るといことは……。

——ないということですね。今どのくらいなのでしょう、書籍が全体の中でしめるパーセントは。

園田 総事業が二千億ちょつとで、書籍が四百五十億。書籍部としては、活字以外に英検とかの受付もありますから、活字だけだと今は四百億くらいだと思います。

——ウエイトが高いですよ、だいたい四分の一。

園田 そのほとんどが教科書ですね。

——それなら、もっと教科書を大事にすればもっと事業が発展するという気がしますが。

園田 教科書だけで事業を組み立てるのは非常に難しいです。教科書だけをみると採算がとれてないところがたくさんあると思います、純利から一連にかかるコストを考えると。これもアメリカの大学を見てきた人の話ですけど、アメリカにもコピーはあるんですが、売上げのほとんどは書籍なんです。アメリカの場合は、そもそもコピーそのものを「ブックストア」と言うくらいで、書籍売り場の横に少しだけ大学のお土産品とか、トレーナーとか、文具を置い

ている程度なんです。ほとんどが書籍です。書籍も圧倒的に教科書を中心に置いていて、年間を通して教科書が売れているそうです。それも、価格が非常に高いけれども絶対に読まない卒業出来ないと位置づけですから。またユーズドブックスがどこの大学生協でも売られており、また要らなくなったら置いていくそうです。

——隣り合わせに置いてありますね。

園田 それで事業が成り立っている。教科書の定価がきちんと確保されている。全員が絶対に読まなきゃいけないという位置づけにあるということ、一大学の人口が全く違いますね。日本だと千とか、千五百だとか、四年制ですらそういうところが結構あるでしょ。そういうところでも一つの大学生協で、一事業単位ですから。そこ、例えば、京都大学と比べられてもしようがないんですが、当然店舗面積、スペースも違います。千五百人しかない大学で百坪もらっても、事業としては成立しないんです。図書館を作るわけじゃないですから。そういう難しさがあります。学生が千人しかない大学で、教科書をきちんとやることの大変さというのはほんとうに大変なんです。

——どういうところが大変なんでしょう。

園田 全てが大変です。専門学校ですと、ほとんどの場合がそうなんですけど、学校当局から教科書の一括発注が来るんですね。この本は何十冊と、入学予定者数で来て、辞退者が二人いましたから二冊だけ残りました、とこんな

感じなんです。一括で納める。そして学校が代払いしてくれるか、学校が代理徴収をして一括入金してくれるという、そういう要領なんです。しかし、大学の場合はそうはいかない。先生から個々に情報をもらって。その先生も常勤の先生より非常勤の先生のほうが圧倒的に多い、二月まではどこにおられるか分からないみたいな。京都の大学でも東京から週一回教えに来られるなんてざらにある話ですから、おられるところに聞きに行かなきゃいけないんです。掴まえるのが大変なんです。大学によってそれぞれ教科書も情報の流れ方も違いますから、教務課、学部事務室で一括するところもありますし、一切そういうのは関係ない、生協と本屋さんとか業者同士で勝手にやってくれみたいなところもありますしね。情報もらって仕入れていざ販売となった時に、教科書販売所を貸してくれる大学と貸していただけない大学がある。貸していただけない大学では店を半分潰して臨時教科書売り場にしないといけないんです。

——テキストといっても準備とか情報収集等にコストがかかる。だからといってこれを減らしたら元も子もなくなる、四百五十億の事業なんです。ところでもっと効率的に何とかありませんか。発想の転換が求められるのでは？新しい発想には立てませんか。

園田 立ってます。立ってるんですけど、やっぱり大学毎に違いますからね。標準化、一律にはできないし、単純に夢みたいな話ですが小規模大学では大学毎に教科書を買

ないで、それぞれの町のターミナルのど真ん中に臨時教科書販売所を作って、そこで小規模大学の教科書を一括して売ったほうが楽じゃないかという発想もあるんです。あまり実際的ではないんですけど。京都では一部始まっていますけど、それは単位互換の関係なんです。単位互換はいいんですが、こっちの大学には生協があって、こっちの大学には生協がない場合があるんです。両方あれば問題ないんですが、でもこっちの学生さんはこっちの授業を受けられますから、教科書を買いに来るんです。その時にどうやって販売するかという問題が出てきまして、J Rの駅前に場所を借りてそこで一定期間だけ共同販売をしているんです。——もっと研究する必要があるんでしょうね。これからも絶対にテキストは大事ですし、うちだってそうなんです、売上げが上がってるのはテキストです。うまくやれば、テキストだけは確実に上がります。だからといって専門書を少なくはしていません。専門書の確実性が企業の土台を支えるんです。着実に売れる専門書、それも工夫次第だというところもあるんですが、大学によって、地域によって、置き方によって、売れる専門書、そしてテキスト。そういう工夫が出版業界ではすごくなおざりにされてきたんじゃないかと思いますね。

園田 変な話ですが、洋書を教科書にされる先生ってたまにいますが、その時には翻訳和書がすごく売れるんですよ。あれってちょっと考え方はおかしいんですが、テキストが

あって、テキストが非常に難解なために、先生が正規に指名された教科書が非常に難解なために、もう少し分かりますく書かれた参考書が売れるのと似てます。でも、別に翻訳を読んでも構わないから原書も含めて勉強してくれたらそれはそれで良いと思うんです。あるいはもう少し分かりますく書かれた解説書と一緒に読みながらテキストに挑戦してもらえばいいと思うんです。きちっとした専門書を教科書に指名されるということは我々としては賛成なんです。新書みたいなのを教科書にされて、それをちゃんと読めば単位をあげるよという授業をされる場合に、物足りないからといって専門書に手を出す学生は……。

絶対にいません。

園田 大学に入ったんだから単位を取るためにはこれを読み切らなきゃいけないのかとまず思っ、ちゃんと挑戦してもらって、分かりますくければもう少し分かりやすく書いた解説書がたくさんあるから、その中から自分が分かりやすいのを選べばいい。それで結果としてその本を一年間でマスターしていけばいいと思うんです。

三 「出版界」の現実をどう見るか

デジタル社会と出版界の退潮

——そういうような発想に立って変えていかなきゃいけないと思うんです。いま園田さんがおっしゃられた話は私が

考えているのと同じなんです。そういうような視点でもっともつと変えていこうという動きが出てきて欲しいですね。

園田 十年前まで勤務していました阪大の工学部なんですけど、教科書を指定しない授業が七割なんですよ。だいたいこの国立大学の工学部もそんなものらしいですね。テキストがあるのが三割くらい、授業のコマ数の割合ですけど。テキストを指定されない先生に一人ずつどうしてテキストを指定されないのかお尋ねして教えてもらったんです。ほとんどの先生方が、まず実験実習が中心でそれをやるのが先だからほとんどテキストが要らない、それで終わってしまうという授業が多かったんです。それはそれでしょうがないと思います。もう一つはやはり適当なテキストがないという答でした。どうされているのかとお聞きしたらプリントでやっているとおっしゃいました。プリントの授業が今はプリントプラスCD-ROMだったりフロッピーになったりということで授業をされているんですね。それはそれで教材を膨らますという意味ではCD-ROMをパソコンに入れると、図面も数式も画面に出てくるということとで授業の中身が膨らむから良いんです。が、その時に先生とお話したのは、やはり、授業を受けて一年が終わり、試験を受けて単位を貰って次に卒業して社会人になる。社会人になって本棚を見た時にその先生の授業を受けたんだけど、その先生の教科書がないということなんです。私は大学の時の教科書をまだ持っているんですが、きちんと製

本されている本ほど懐かしく大事に持っているんです。講義の自身と講義への思い入れと、そこで得たことを社会に入っている人などところで何かの関係で少しでも役に立ててもらえればという先生の思いが、社会人になって自分の部屋に入った時によみがえってくるんです。プリントだと駄目なんです。プリントは酸化してボロボロになりますしね。

—— 積んでいても紙くずですよ。

園田 プリントを副教材として使われることはもちろん良いと思うんですけど、とにかく読み切つて、「この先生の授業は難しかった」とか何でもいいたから、やはり本という形がほしいですね。「三千元でも四千元でもいいから買わせて下さいよ」と、そんな話をして先生に怒られたんです。—— でもそれは私が言ったことと全く一緒なんです。私は今こそそれが必要だと思えます。それが本の独自性なんです。紙切れ一枚の思い出も勿論大切ですが、基本的に本というのはそういう商品なんです。それを、十把一絡げにペーパーメディア、メディアの中の一形態であるというように捉え方、そうではないんです。おっしゃられたように、製本された本の重み、それが本の原点なんですよ。

取次と大学生協

—— もう一つは全然違うんですが、取次と大学生協との関係はどうなんでしょう。例えば、トーハンさんとの取引を全面的にクローズした時期がありましたね。

園田 九一年です。

——コスト的な問題、コンピューターライゼーション含めたコストの問題とか。

園田 コストです。コストというのは、いま大学生協が日常必要とする商品は、圧倒的に日本の業界でいうと専門書に分類される本で、その物流をきちんと確保してさらに改善していく必要が求められているのです。一日も早く入ってくるように。そのためには我々の注文をどこか一箇所に集中して、その物流を太くしない限り、書籍販売の中での専門書の占める割合からするとコスト削減は実現できないだろうということなんです。我々にそんな力があるわけじゃないし、大学生協だけで何千億も売っていれば話は違いますが、たかだか四百億かそこからですから、それをA社、B社、C社に分散させても、それぞれがそれぞれの範囲の中でやっていただけであって、抜本的な専門書の物流の改善にはほど遠いんです。何故日販を選んだのかというそれは当時の人たちに聞いて貰うしかないと思います。日販さんが一番可能性があると思ったんでしょうね。

——トータルでは採算が合うということなのでしょうか。

園田 合っていないかもしれませんが、今の基準からいくとただそれは日販さんの問題だけじゃなくて、それ以前のトーハンさんでも同じなんです。それは統一正味として取られている大書店さんは皆んな一緒だと思います。統一商

品ですから高いところも低いところも概ね平均を取って、後は交渉の世界でやるわけだから、高いところはどんどん攻勢に入ってきますから、減るのは仕方ないけど、その一部が逆鞘になるということなんです。ただ生協の立場からいうと、逆鞘というのはとんでもないと思っています。それは我々がとんでもない正味を取っているとは思っていませんが、出版社さんと取次さんの取り引き条件がとんでもないということです。「一体流通とか末端の本屋が幾らの経費であなたのころの本を売ろうとしているのか、考えてみなさいよ」と言いたいくらい酷い商品なんです。それは我々がどうこうと言っても仕方なくてトーハンさんなり日販さんなりがそういう条件で契約をしている訳ですから、そこが問題であれば日販さんは日販さんとして出版社さんと条件を改善してもらうための交渉をきちんとしてもらえないかと思っています。例えば、八十何掛けとかで取次さんが出版社さんから物を買っているというのがあるんですね。それを本屋は一体幾らで売る気なの、本屋は一体どうやって読者に届けばいいの？ ということになるわけです。

——なるほど。

園田 我々はそれを全部承知して統一を引いたつもりです。我々が引いたんじゃないくて、お互いで納得して引いたんだから、逆に言うとうんとか安い出版社さんいっぱいあるわけです。特にここ数年で口座を開いたところなんか、皆ん

な安い、支払なんて、半年間全くないとかいうところばかりです。そこについては通常よりも安いんだから下げろなんて今のところ言っていないですね。

——それともう一つは集中化をする。

園田 今はその後のほうが大きいんですよ。うちがうちにものすごい決意をしてやった筈なんです。総合取次二社とバラバラでやってるほうが気は楽なんです。日販が何か言ったらトーハンもあるわとか、どこそこがあるわとか。出版社さんも同じだと思うんですけど。だからどちらかが突出することがないような関係で仕事が出来ますから、そういうほうが絶対楽しいという意見も根強くあったんですよ。でも、うちの力で四百といっても店の口座の数は四百以上日販さんは今持っている筈で、それだけでこれだけです。小さい口座なんてとてもじゃないけど合わないし、大学生協でなければ日販はきつと取引きしないような口座がいっぱいあるんです、三分の一。

——書店でね。

園田 年間、例えば、五千万でそのうち二千五百万から三千万が教科書ですよという口座を開いて毎日商品を送りますか、ということなんです。京都大学と同じ条件でそこもやってくれている訳です。そういう契約ですから、トーハンさんの時代もそうだったし、日販さんになってもそう。——それで結果的に九年前にそうなった、現状はどうなん

でしょう。

園田 集中化のメリットはずいぶん出てきていると思います。勿論問題は一つクリアしたら次の壁がまた出来ますから、常に大きな問題がありますけど、今は一社でやるというふうに決めて動いていますから、我々事務局としては、決められたことをとことんやるしかない。この九一年からの九年中で随分日販さんもうちの要望を聞いて改善してくれましたよ。

——勿論それで機械化も進んだわけでしょう。

園田 そうですね。

——今もし日販とのネックがあるとしたら何でしょう。勿論、日販だけじゃなく、新しい課題が次から次へ出てきますよね。どんな事業でも。

園田 ネットは本屋の経営が厳しいのと同じように総合取次と言われるトーハン、日販さんの経営の問題なんです。去年日販さんが赤字を計上した関係で三カ年計画で毎年三十億を出して消すということになり、その結果すごい合理化、リストラ、省力化を社内に進め始められたんです。その影響でこれまではいいとなっていた基準や、今まで、例えば、出版社さんに対するサービスでOKだったライン、本屋に対するサービスでOKだったライン、それらをどうしても低下させないといけないというところがでてきたんです。一般的なサービスの低下だけでなく、例えば、物流に対する考え方で、今まではやろうとしてきたけど、

今回はそれも引き上げるみたいな動きが結構あるんですよ。それは経営改善で「合理化だからしょうがないよね」と言える部分と、エッそれを止めてしまったら日販さんとうちがやってきた十年間がボロボロボロツと音を立てて崩れるよ、というものの二つあるんです。後のほうについてはきちんと話し合つて、何とかクリアしてもらわないといけないし、じゃ、日販さんがその作業ができなくなったから、他の取次さんがそれを代替してできるかといつたら、瞬間的には「やります」というところがあるかもしれませんが、長期的に見たらどこに回しても同じ状況だろうと思えるんです。私は、トーハンさんと日販さんとを比べてどちらかが決定的に良いなんていうことはないと思っています。一長一短があつて、アメリカの共和党と民主党のように、それぞれが競い合つていると思うんです。瞬間的に自分たちが選んだところが劣っている部分があつたり、突出している部分があつたりしているので、その瞬間瞬間にはあつちがいい、こつちのほうがいいとかはあると思うんですが、出版社さんからも同じことを言われるんですけど。

——一長一短ありますね。

園田 その他の取次さんを見るとやつぱり規模が違うだけにいいところもたくさんあるけれども、じゃ、トーハンさん、日販さんの代替がほんとうに出来るかという厳しいところがありますしね。

——今では日販さんのウエイトは、その他の取次と比較す

ればかなり差があるでしょ。

園田 「指定取次」という言葉を生協側は使わせていただいてるんですが、生協側の中の用語なんです。四社なんです。日販、鈴木書店、西村書店、トーハン。

——トーハンさんも残ってるんですね。

園田 残っています。日販さんとその他三社との比率が、五対二。

——そうするとすごいウエイトですね。

園田 二の中味はほとんど鈴木さんですから。トーハンさん、西村さんは、「まだ取引を継続している感じがある」というくらいです。

——そんな程度ですか。話を伺つていくと残りの鈴木……。

園田 それは社長のほうが圧倒的によくご存知で。

——全然知りません。

園田 どうされるんですか。

——うちは鈴木さんとの取引き自体は少ないんです、一億くらい。うちはトーハン・日販の二社でほとんどですからただ社会的影響が大きいから早いとこ手を打たないといけないと思います。やはりあそここの問題は経営体制の問題が一番なんです。

園田 うちはあそこに三分の一以上のシェアがあるんです。

——エッ！ 三分の一。

園田 我々が把握しているのが百四十億くらいの売上げだと思うんです。

——鈴木の三分の一？

園田 まさかそんなにないでしょう。

——だけど、ボンと取ったらどうなるんでしょう。

園田 考えたくないです。でもきつと今のままで収まることはないですね。

——そういう声も上がってるんですか。

園田 ずっと前から上がってます。

——十年前からとか。

園田 十年前はまだ牧歌的だったんですけど、赤字を重ねるようになってからまだ十年くらいでしょ。十三億くらいまで行ったと思うんですが。うちで声が顕著になったのが、いくつかの段階があったんですけど、一つはトーハンさんを止めて日販さんに集中化した時に、トーハンの分を日販に移すだけで良いのか。鈴木さん、西村さんはそのままで整合性が取れるのかという意見が内部からもあったし、出版社さんのほうからもいただいた。当時は「鈴木さん、西村さんについては全く現状のままです。一切動かさません」というふうにとツプが明言して、それで収まったんです。実態はトーハンさんの分を日販さんに移したただけと仕事にならない部分がありまして、例えば人文会の版元さんの共同品揃え企画みたいなのをやりましようというような場合、ある店は日販一本ですよ、ある店はこの版元さんについては鈴木さんですよ、というようになると物流がやりきれない、コストがかかりすぎるのです。定番が

いい例なんです。二回目は定番の時。定番をやったのは九五年なんです、その時に台帳はどうするんですかというのが内部で議論になって、その時も一つ判断して、定番は日販と鈴木書店のみでやるというふうに決めたんです。実態は日販さんだけでやってるんです。鈴木さんは伝票を起こすだけなんです。何冊、いくら送ったのかは全部日販さんが資料を鈴木さんに渡すというふうにやっている。鈴木さんは完全におんぶに抱っこでと、そういう形で二回目の山も鈴木さんだけは別格扱いをしてきたんです。それは店長たちの代表の集まりで話し合われたことなんです。——ということはまだ鈴木でというのがいっぱいいるんですね。

園田 九五年ですから、まだ。問題はやはり九八年の終わりにくからですけど、鈴木さんの経営問題がボンと出てしまつて、店長たちも知ったんです。それは出版社さんへの支払の延長とかを鈴木さんがお願いして、出版社さんが店舗訪問をした時に店長たちが聞いて「大丈夫なの？」みたいなところから始まつてたんです。我々も情報は聞いていましたが、その時は「経営改革の推移を見守りましよう」ということでした。

——坂口社長を中心にして作りあげる…。

園田 作りあげる前ですけど、兎に角推移を見守ろうと。推移を見守つて取引を動かすのは当面は止めましようというふうに一応申し合わせをしたんです。それが二〇〇〇年、

今年になってしかも十月に入ってから突然なんです。「売却が決まりました、引越しました」と、それも通告で。

「見守ります」というように決めて、決めたことは当然伝えてあって、三カ年計画もちゃんと聞いて、その執行状況もその都度報告してもらうことになっている中で、売却を一方的に言われたんです。借金を返すための売却だから取りあえずは歓迎なんです、その中身とか物流はどう変わるのか、変わらないのか、希望退職者についてもほんとうに必要な社員まで辞めてしまった時にどう対応するのか、そうでない方々が残る可能性もあるわけで、その辺どうなのか等々の話は一切無くて、「決めました、やります」という報告を受けて、その通りに十一月の頭に実行されたんです。

——その時には平間社長になってるんですね。

園田 今年の春です。定期株主総会でしたから。あれから一カ月半経過して、うちの感覚は、店によっていろいろな見方がありますが、板橋区に新しい鈴木書店という取次さんができたみたいな感覚で付き合わないと大変なことになる。神田の鈴木真一さんが起こした鈴木書店という会社はもうなくなつた。だからサービスマンも変わるのですよ、物流も変わりますよ、向こうも会社だし再建途上だから合理化も売り場で進めなきゃいけないんですよ。今までの手作業での人間的なサービスマンはある程度カットされてもしょうがないですよ。それを承知で取引をしないと今までの鈴木

書店のサービスマンが継続されないからどうのこうのといつてもしょうがないですよ、というふうに認識をし直したんです。しかし中には、それじゃ止めたという会員と、それでも鈴木が頑張るんだつたら継続して取引したいという会員とが出てきているということです。

——今の体制を変えないといけませんね。最低限、前提条件として。坂口さんが変わって、会長に引っこんだわけですよ。そこがまた不思議ですね。

園田 信じられないですね。一番大手の債権者が、一步退いて平間さんに譲つた。坂口さんにお話をしたのは、十年以上に渡って赤字を重ねてきた企業がたった一年間、自然退職があり、物流コストの削減があり、不景気で運送屋さんの値段が下がったり、等々、いろんなことの中でほんの少しだけ、しかも一回だけの決算が赤字じゃなくプラスに出たと。それで再建がなったなんてとんでもないでしょ。常務として代表権をもっている人だから重々承知で売れるものを売つたんですか、売ってないんですか？ 今度引越して優秀な社員を含めて三十数名が希望退職をして、退職金一億円の予定だったのが倍かかったという中で仕入れの建物以外は全部借り物。土地と建物だけは確保していますけど、そういう中で来年度以降の経営の展望ってあるんですか、ということですよ。

——そう聞かれたんですか。

園田 私は「ない」とはつきり言いました。今いくのは潰

すことですと言いました。大学生協はみんながみんなはそう見ないかもしれないけど、私は少なくともそういうふうに見ますと。やるんだつたら坂口さんが徹底的に鈴木木の再建に踏み出して、業界みんなが乗ったと評価するまでそこに根を下ろすか、そうでなければ坂口さんがきちんと信用できる人で、尚かつ銀行がちゃんと融資する立場の人をトップに据える。そうでないとおかしいですよ、と。ところが、坂口さんが今回後見に指名した人は、全く逆でとてもない人でした。実際のところはよく知りませんが、今年の春にトップになって、もう年末でしょ。大学生協はさつき言いましたように百四十億の中の五十億以上あるわけです、支払高が。そこに対して社長就任以降二回しか来ないんです。一回目は就任の挨拶。二回目は引越しの報告。それだけ。

——行ったら行つたで「もう来てくれるな」と言うところもある？

園田 うちはそういうことは言いません。言わないけれども、取次さんから見れば出版社さんのほうが大事なんですよ、売りの先の本屋も大事なはずですよ。信じられないですよ、こういう関係は。こういうのは鈴木真一さんの代にはなかったことです。

——その辺の機微が分からない人なんですよ、ね。

園田 もちろん坂口さんも無いんですよ。私がどうしても話しておかなければいけないことがあるので、会って下さ

いとお願ひして、会って貰つてその話をした。今週もう一度お会いしますが、その時には返事を聞く予定です。一旦岩波から足をあらつて鈴木木に両足を突っ込んでやる気なのか、やらないのか。

——大変な話ですね。

園田 でもこの前も神楽坂でお話ししたような気がするんですが、人文書とか社会科学書とか専門書を作つて世の中に送り出そうといわれる出版社さん側、著者から出版社までと我々はエンドユーザーで小売をやっていますけど、その間をつなぐ取次として人文書とか社会科学書にもっともふさわしい物流の仕方、流通の仕方、取扱方をやつてくれた会社の一つが多分鈴木さんだと思うんです。だから残つてきたんだと思うんです。そのパイプを出版社からみて本屋からみて無くしますか、無くしませんかという瀬戸際までとつてくに来ているということですよ。既に三年前ぐらい前から。

——ちよつと時間を食いましたよね。個人的な話を言ふとまずいんだけど、こういう話もありました。やはり金の支払い猶予延長の話が二年前だったかに出た時に、うちは京都だからなかなか足を向けてもらえない。それはそれでいいんですが、一度来たんです。来たことの中身は分かっているんですよ。一番大事な話、支払延長の。それはそれで早く言えはいいものを、会社で十時くらいに來られて、十二時くらいまでおられて、やつとその話を切り出し

たのは残りの十分です。わざわざ東京から来て、大事な話を放っておいて四方山話を二時間近くやって、最後にやっと「実は……」と、こういうセンスなんです。経営再建をしようなどという必死の意気込みがないんです。「申しわけございません、今日寄せていただいたのはご存知のとおり……お願いにきました」と言わないといけないわけでしょう。本気で経営改善・体質改善しますので、取引先さんにも頭を下げて、取りあえずちよつと助けて下さいと言えはいいでしょう。現実には手紙を持って来てるんですよ。「読んで下さい」って。それに対して「分かりました。それなら検討いたします」と言ってお引き取りいただいて、その後一度も電話もなければ何もない。「検討の結果、如何でしょうか」と、ダメならダメという返事を聞かないといけないわけでしょう。けれども、電話は一度もなし。勿論はつきり言って「丁稚の使い」ですよ。こりゃアカンと思いましたがね。

園田 私「鈴木書店はこのままでいいのか、自分たちが体を張って何とかするんだ」と来た割には、来た瞬間に鈴木書店の役員なり社員になつてないんですよ。自分は帰る先があつて、あるいは本籍があつて、たまたまここで力を貸してくれと言われているからやっているみたい。あれはダメですね。

——自分の身を守っているみたいなのです。

園田 「鈴木書店の〇〇」になつて、自分がやる限りは命

かけてやるから協力してくれっていう意気込みを取引先に感じさせないとね。一年間やってこれだけ利益が残つたから、次にバトンタッチする、ではね。それでも次という人は業界で「正にあの人だ、次は」というような人を選べばまだしも、「何、この人は？ どこから来たの、この人は？」というような人を選んで、その後もサポートをしていない、それは決定的におかしいですよ。生協の目から見ると、「ひよつとして鈴木を見限つたんでは？ やることはやつたし、一応努力した経過を見せたから、これでどうなつてもいいや」ということで、鈴木がない関係でシフトまで考えているんじゃないですか」というふうに私は言いました。本屋は取次さんが潰れても瞬間的には困らないので、どこから入ってくるし、出版社さんさえ返品を取つてくれれば、どこから出たものであれ、自社商品だから取るよ、と言つてくれればいいんですが、出版社さんはそうはいかなくて、送り出した分お金をもらわないといけない。大変ですよ。

——鈴木さんがないと困ることは何ですか。

園田 鈴木さん、西村さんの専門取次が、どうしても必要だといっているうちの会員の言い分は、必要な根拠がいくつもありまして、一つは新刊の入荷なんです。入荷の部数ではなく、「入荷の時間」なんです。都内では各ターミナルの大規模書店に東・日販の新刊よりも二日くらい早く並ぶわけです、夕方から。その時に東大とか早稲田

クラスの大学生協では、あそこにあるのにここにはないとずつと言われ続けると、やはり格差が付いて困るのです。同日に並ばなきゃいけないということなんです。同時に並ぶためには、やはり鈴木とか西村は新刊が入ってくるとその日のうちに出してしまいますから、午後便とか、遅くとも翌日の朝便で出してしまいますからね。東・日販は中日かかります、新刊ラインにのりますから。その日数差が大きいのと、あとは「教科書の追加と客注」なんです。教科書も一回目は関係ない、問題は追加なんです。一週間以内で何とかあと三十というように、東・日販と比べると圧倒的に精度が高い。それと客注。この客注についてはトーハンさん、日販さんは、今回ウェブセンターとかブックライナーでちょっと経費はかかりますけど、ほとんど遜色が無くなるんです。新刊についてもいろいろ考えている筈です。例えば、医書は医書センターで直接荷物を受けて、即日発送に切り替えています、もう十年前に。専門取次と入荷格差がないんです。新刊ラインにのせないんです。それを他の専門書出版社にも言おうと考えているみたいなので、あと残るのは教科書の追加注文だけなんです。教科書の追加注文については、教科書出版社さんがちゃんと協力さえしてくれたら、そんなに東・日販と鈴木書店とで、決定的な格差が出るとは思わないんです。後は、集品に来るかとか、そういう問題だけだと思うんです。専門書にふさわしい物流というのを、突き詰めていくとこの辺になっ

ていくんですね。

——基本的には鈴木さんがうまくいってこれればそれでいいでしょ。

園田 そうでしょうね。血を見たくはないですから。

専門書出版と大学生協

——先ほどの問題と重なりますが、大学生協ではテキストのウェイトが高いということでしたが、それ以外に専門書の販売に力を入れるという考えはないんですか。勿論定番がそういう形のものになるんでしょうけど、そもそもどういうことで始められたんでしょう。もう一度改めてお聞きしたいんです、定番の理念を。

園田 出版社別常備企画というシステムが大学生協各店舗にはあまりにも当てはまらない。その理由の一つは、棚のスペースです。もう一つは出版社さんの出荷基準というか、セットであつたり年間何千冊以上売っている店に常備を出すとかというような基準であつたり、何冊以上の選書をして申し込んだ店を常備と見なすとかいうような基準が出版社さん毎にあると思うんです。言ってみれば最初の店舗のスペースに起因するかもしれませんが、大学生協には合わないということなんです。合わないからどうするかということをもものすごく長い時間大学生協の中で検討したんです。私が入る前の先輩から検討した形跡があります。その頃から「分類別常備」とか「棚別常備」という言葉が記録に残っ

ているくらいです。定番という言葉は分かりやすく定番と言っているだけで、もつと正確に言くと、分類別常備という発想に立とうよ、ということです。出版社名から銘柄を選ぶのではなくて、分類から銘柄を選んでいこう。どの大学の店にはどういう分類が要るのか。物理の分類は要らない、心理の分類は要るといのが普通の大学生協の棚の構成を考える基準ですから、じゃ、物理の棚が要る店であれば、どういう銘柄が欲しいのか。力学ではどんな銘柄？物性論ではどんな銘柄？ たまたま選んだ銘柄が何とか出版の本であったというふうには、最後に出版社名にいきつく。

——定番というのはものすごく細かいですね。

園田 逆にコードで体系立てられているので、日販もそれをコンピュータの中に登録してくれていますから、別に店で棚を作る時には大きく括つてもそれは構わないんです。一一〇番と一〇〇一番を一つに見なくてもそれは全然構わないんですが、どうしてもルネとか東大本郷の店でもなるべく使えるように、小規模な店でも使えるようになる間をとってああいうコード体系になるんです。

——その成果はどうですか。

園田 成果としては私は莫大なものがあつたと思います。

——売上げですか、成果というのは何の成果？

園田 一つはほとんどの大学生協の店舗の基本的な壁面の棚の品揃えを定番イコール出版社さんの出荷条件による常備企画で品揃え出来るようになった。この資金繰り上の成

果は莫大なものです。定番に参加している約二八〇社に「小規模店に常備を出していただけましたか」というふうに関ければ、「この店だつたらノーだ」というところがいっぱいあつたと思うんです。それが定番で申し込んだ限りは出してくれていますから。同時に定番入れ換えの時に、定番以外の本も、仕入れミスというものが随分減っている筈です。店がちゃんと入れ換え入れ換えしていれば、ということなんですけどね。これだつて常備企画ももらえなかった店からすると、そんな常備もくれなかった出版社さんに返品交渉すること自体怖かつたですし、しても聞いてもらえなかったところがたくさんあつたと思いますから。特に意識しているのは新刊ですけど、新刊で残したいと当社が思った本については一冊残しても、定番入れ換えの時に版元さんが取ってくれますよ、ということ、店の担当者も品揃えの裁量の幅を広げたということがあります。

——改善点はなんですか。

園田 改善点は入れ換えです。大量の入れ換えをどうしていくかというのを、どこかで考えないといけないでしょうね。

——売上げに反映しないというのが不思議な気がしますね。

園田 これをやつて一〇パーセント伸びましたという時代でもないし、我々の売上げは入学者の数というものに決定的に影響を受けますから。個々の店をみたら、ほんとうに頑張つて品揃えしているなという店もいくつかあると思う

んです、全国では。そこも入学者が一割減ったら、売上げは数字で評価してあげることができるといったら、こんな棚を作ってなかったらもつと落ちたわ、ということはあるかもしれない。でも伸ばしてない限りは伸びたとは言えないですから、そこがちょっと町の本屋さんと比べると辛いところではあります。

——専門書出版に対するご意見、ご要望がありますか。

園田 将来真剣に考えてほしいなと思うことは、デジタル社会の中での出版界の退潮といってしまうとそうかもしれませんが、私個人は今のIT技術みたいなものも含めて、使えるものは使ったほうがいいという考え方をする人間で、なかった時代には実現できなかったことが、そういう技術ができたために実現できること、活字印刷がそうであったり、いっぱいあると思うんです。その中の一つがオン・デマンド出版かなと思っていて、それを本格的なものにするためには、どんなに小さくても、例えば人文会メンバー全体とか、本当は書協全体で一斉に動いてほしいと思っているくらいなんです。書籍のコンテンツを全部デジタル化して、一箇所にてデータベースをちゃんと集めて管理する。専門書の話だけでいいんですけど。専門書についてはオリジナル価格と、オリジナルの場合は、三千冊初版で作りました。これは四千元です。重版は五百以上見込めればまた作るかもしれませんが、というのをオリジナルと見なして、オン・デマンドは関係なくて、一冊から出来ますか

ら、これは一割安い、例えば、三千六百円くらいで、全ての本を二段方式で出してほしい。今やられているように、品切れになった本とか、復刊、復刻、重版が難しい本とかでなくて、正面から流通する本も全部含めて、「オン・デマンドバージョン」か、「オリジナルバージョン」等を読者、特に学生とかが選べるようにしてほしい。このメリットは、ちょっとお金を足せばきちんと製本された本来の本が買えますよ、でも売り切れた場合にすぐに重版されるかどうか分かりませんよという危険性はありますが。でも、今すぐ読みたい時にオン・デマンド出版で多少安くても多少装幀とか、造本とかが、一律的ですけど、読むには十分読めますよ、という本を提供するということで、受けた注文に対してノーということが一切なくなるんです。客注の目減りが無い。オリジナルが何年前に出版された本であろうと一切関係ない。今年一人からしか客注が来ない本であっても、ここに登録さえしていれば重版可能な筈です、今のケースでは。そういうことを是非実現してほしいんです。専門書といった時に、ほんとうに専門分野だったら、日本国内で五百人も対象読者がいないものもあってもおかしくないと思っていて、それを日本語で本の形式にして出すんですか、というと本当は「出したいし、出さなきゃいけない」という出版社さんはそういう使命があると思うんです。でも、事業としては非常に難しいところもあるでしょう。そういう時でもオン・デマンドだったら出来るは

ずなんです。残念ながら英語と違って日本語で書かれた本が全世界で売れるわけじゃないですから。

——市場性が限られますよね、日本国内だけですから。

園田 今、紀伊国屋さんもそうだし、トーハンも日販も大学生協の一部もいろんな形でオン・デマンドを機械だけ買って、やろうとしているんですよ。

——うまいことやってないでしょ、今のところ。

園田 いかないんです。

——バラバラだから。

園田 バラバラなんです。圧倒的なデータベースがないからなんです。ルールがない。一点、一点、個々の出版社さんと著者と了解を取り付けて、覚え書きなり契約書を結んで、その本についてはOKだ、この本はどうだ、とやらないといけないから。

——そんなことをやっていたら日が暮れる。

園田 それこそ書協だとか人文会だとかの仕事じゃないかと私は勝手に思ってるんですけど。

——それは人文会の仕事ではないでしょうね。

園田 本屋は読者からのニーズを取り次ぐのが仕事ですから、全部取り次ぎますが、出版社側はそういう手立てを用意してくれるんですかと言いたい。また一取次がやる仕事でもないと思うんです。どこどここの取次だからそれがオン・デマンドで出来るというような世界でもない。業界の共通機構みたいな感じで、専門書の普及を本気で考えるん

だったからこれを本気でやらないとおかしいと思うんです。去年アメリカを見に行ってきた人に聞いたんですけど、一部のものだけだったんですけど、二点並んでたんだそうです。日本でいうと小説のオリジナルバージョンと文庫版と一緒に並べられているような感覚で、専門書のオリジナルとオン・デマンド版とが、二つ並んでるんです。勿論、オン・デマンドのほうが簡易装幀ですから安いんです。ですから学生版みたいな感じですよ。お金がないけど、勉強しなきゃいけない子はこちらを買いなさい、お金のある子はこちら、長持ちしますよ、というのが選べるようになっていて、オン・デマンド版はなくなってもすぐに一冊でも作れますし、オリジナル版はなくなったらそれで終わり。次に重版するかしないかは分かりませんという本ですけど。

——そうですか、外国にはあるんですか。

園田 愛蔵版と普及版じゃないけど、そんな雰囲気です。それをさらにオン・デマンドにして、一冊のお客さんでも絶対に断らない。断った瞬間に代替の本を探してくれるお客さんは少ないんです。諦めてしまう。業界全体で売上げの機会を逃してるんです。客注で「品切れ」といった事故伝がなくなった時に、売上げがどれだけ伸びるかというのを、一度是非出版社さんには考えて欲しいんです。

四 生協書籍部のいま

組織の現状

——では少し話題を変えて、生協書籍部の組織の現状ってどうなってるんでしょう。組織図を見せていただけますかさつきおっしゃったように生協は縦でなく横と。これはブロックということですか。

園田 そうですね。

——で、園田さんが所属しているのはどこなんですか。

園田 そこにはないんです。

——やっぱり上じゃないんですか。

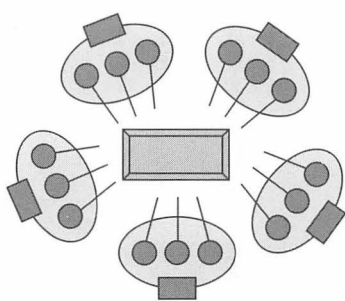
園田 上じゃなくて、これらの生協が全てお金を出しあって作った組織が大学生協連合会組織ですから。

——なるほど。

園田 尚かつ近いところだけで括りを作っています、それがセンターです。このセンターはここ（各会員生協）と全くイコールで、これは支部扱いですから、この職員はここ（会員生協）の職員なんです。だから横に広がっているフラットな組織。

——ネットワーク型、こういうのがいいんですか、やつぱり。

園田 良いも悪いも大学生協はこれしかないんです。生活協同組合なんかでも。



——例えばいろいろ発案されてやるわけでしょ、その場合には各単協がセンターに提出するという強制力はないんですね。

園田 基本的にはないです。非効率なことはなかったです。

園田 非効率ですよ。一般企業みたいに本社のオーナーが一言言えば全社員がその方向で動くみたいなそんな組織じゃないですから、それを効率が良いと言うなら、生協はすごく効率が悪い。一人の意思で動くような組織じゃないですから。

——困ることはない？

園田 そういう組織だということを前提に仕事をしないと、不協和音が出てきますよね。例えば、出版社さんとの商談で、今日明日中に返事したら出版社さんがこういう条件を約束してくれるという時に、一存で決められないということがありますよね。それはそういう組織だからしょうがないと言えましょうがないんです。

——園田さん自身はどうですか。実際にやっていて、一般論ではなくてどうお考えですか。

園田 本音は大学生協が今四百五十億の商品売上げですけ

ど、その売上げに見合うだけの業界との関係を構築し得ないと思いますね。売上げに見合うだけの一つの意思を持った形態であれば当然取次さんとも出版社さんともそういう関係で商談が可能ですけど、実態は個々会員生協に決裁権がありますから、協力をお願いする範囲にとどまったり、申し合わせの範囲にとどまったりというのが実態です。今回売上げ、POSデータを出版社さんにまとめて提供するというのも、二年越しなんです。今月からです。

——これのことですね、この前いただいたデータ。

園田 お金の問題だけでそんなに時間がかかったんじゃないやなくて、考え方の全国合意ですね。

——やっぱり民主主義は時間がかかるということですね。

園田 百パーセントじゃないんですが、大多数の合意を得てからというのを基本にしていますから、大多数の合意を取り付けるまでにいろいろ説明したり、説得したりお願いしたり、というような展開。そこを無視して突き進んでもうちの場合は絶対にうまくいかない。

——二年？。

園田 企業だったら社長さんが聞いて、会社と社員が責任を持てばいいことだから。

売上げの動向

——売上げの動向はさっき言われたように書籍は上がっているんですね。

園田 上がっているといってもあんなもんですけどね。

——今後はどうでしょう。

園田 いずれ入学者数そのものが減ってくると思いますから、非常に厳しいです。

——その場合を想定して対策か何か、やっぱり手を打たれてるんですね？ 具体的にはどういうことをやっておられるんでしょう？

園田 決め手は特に今のところないんです。

——事業規模からして、書籍以外での影響はどうなんですか。

園田 全部影響を受けるでしょう。

——当然学生数が減るということは、しんどいところも出る？

園田 そうですね、経営環境は良くないです。一つの要因だけではないんです。いろんな要因が重なってそうなると思うんです。生協というのは一つ一つは皆んな小さいでしょ。やはりなかなか一つ一つの生協だけで頑張っても、業界の中での発言権も小さいし、いろいろ実現できないことも多いんです。それで他の生協と一緒に、生協の言葉では「連帯」というんですが、連帯を組んで、それを実現しようとするんですが、その時の考え方とか思想が、少しずつ違うんです。生協によっても、地域によっても。違うところなるかという、個々の会員生協だけの努力では実現できないことを、余所と一緒にやることによって、一歩で

も実現に近づけよう、いい条件に近づけようとなった時に、進め方が変わるんです。例えば、地域でグループを組んで、つまり事業連合にお金や人や権限を集中させて、そこで自分の店では出来ないことを代行してやらせようと、最終的にはお金の使い方をどうするかに関わってくると思うんです。そういうのと、業務を合理化するためのシステムを構築しよう、そのためにお金をかけて、かけた分だけ人を減らしていいじゃないか、人を減らすことによって経営を安定させて、利益残して、経営的に強い生協にしていこうという考え方とか、またシステムとか連帯組織にお金や人をあんまりかけないで、なるべく小さくして、お金は全部会員生協に戻して、会員生協に人等を貯えて、その大学の中でふさわしい事業活動をそれぞれが頑張ってるんだ、余所に頼らないほうがいいとか、いろんな考え方があってまとまらないのです。システムにかけた費用も私個人としては少し大きすぎるんじゃないかと思っていますし、人の問題も優秀な人をドンドン事業連合とか連帯組織に送り出して、その結果、会員生協に残った人材は若いキャリアの短い人が残る。そうなる一般的な頭でかちの組織になり、しかも足腰が弱いですから、一番お客さんと面と向かって仕事する人たちが、商品知識もキャリアも少ないということ、いい店の活動ができないのは当たり前で、もちろん事業経営で赤字が出るのはそれだけの問題ではないんですが、そういうことも側面としてはあると思うんです。

このことは一単協だけじゃなくて、全国的にも解決されなければいけない問題なんです。今の現状を受け入れながら、改善していく方向をそれぞれが探している状態です。

スタッフ教育

——そういう関連で「スタッフの教育」はどういうようにされているんでしょう。

園田 店舗ですか。

——一般の店舗じゃなく、書籍の店舗。このスタッフってどうやって育てるんですか。これはどの書店でも随分と悩んでいる課題なんです。

園田 教えてほしいくらいです。生協と、紀伊國屋さん、丸善さん、ジュンク堂さんみたいな本当の大規模書店と比べて、いっぱい違うところはあるんですが、決定的に違うことの一つは、私は大学生協の書籍部に入ってから、ほんとうに決定的に違うなとつくづく思い知らされているのは、「職場の社員の数」なんです。

——この前、人文会の例会でお話をお聞きした時も言っておられましたね。「合理化しろと言われても、一人しかいないものを合理化できない」と。

園田 合理化もそうですし、誰から誰に教えるのかということなんです。私が生協に入って、まだ担当者の方に紀伊國屋の梅田店を見学する機会があつて行って、インタビューさせてもらって、教えてもらったんですけど、当時

の梅田店は一つの棚コーナーに対して二人体制がしかれていて、その一人ずつの社員にバートさんが一人ずつついて、この二人社員が早番と遅番で、しかも交替時は少し時間が重なる形になっているというシフトをとっておられるというんです。売り場の大きいところはこれが二セツトずつで入れ変わり、小さい売り場はワンセツトずつ変わる、というようになっている、一つの棚を早番遅番はあつたとしても、重なる時間があつて、新人社員が入つても、もう一人はベテラン社員だから、仕事をしながら棚を前にしていろいろ教えてもらえる。教えられながら、作業する。品出ししたり、返品商品をぬいたり、補充の注文をしたりというようなことをやる。大学生協はそんな店つて、東大とか京大とかを除いたらほとんどない。一人でやっていますから、一人というのは、前任者が引き継ぎで一週間ぐらいいて、後はいなくなるんです。一週間の中でそんな細かい返品の仕方とか出版社毎の細かい特徴の引き継ぎとかやれっことなっていて、真面目な人はノートに書いてたりしてくれてるんじゃないが、それをいちいち見ながらなかなか仕事なんてできないもんだから、どうしても途切れるんです。途切れても頑張るしかない。余程困つた時に事業連合とかに電話して教えてもらう。教えてもらえるところはいいけど、教えてもらわず自分で勝手に考えて、自分で判断した人はとんでもない間違ひをしたりする可能性もある。返しちやいないものをドンと返してしまつたということを繰り返さ

ざるを得ないのが一人勤務なんですよ。これは大学の規模が変わらない限り変わらないです。

——その一人が良かったら、うまく行きますよね。

園田　でも、一人では限界です、優秀な人でも限界です。

——人文会とかに呼んでスタッフ教育をやるというわけにもいきませんよね。

園田　来れないですね。

——永遠に教育出来ないということですか。そんな状況でも何かの手立てはしてるんでしょう。

園田　そこから先は地域によつて随分違うんですけど、ある地域ではコンビニエンスストアのスーパーバイザーみたいな位置づけの担当者を地域に置いて、キャリアの浅い担当者の店を中心にマメに回つて、その担当者が職場の中で仕事を教えてあげる。引き出しをひっぱつて、この商品は何か？　これは何で置いているの？　というように確認してあげるとか、理由がある商品はOK、理由がない商品は東京でも構わないから電話をしなさい、置いておいたら腐るよ、ということをやつてやる。言わないと二年も三年もそのままつていう形が大いにあるんですよ。「その大学の店で主要な出版社についての新刊はちゃんと注文しているか。先月の注文の控えを見せなさい」と言つて、やつてなかったら、「分からなければこの人とこの人とこの人が近くの店でこの分野に詳しいから、聞いたらいいよ」というようなことを言つてあげるとか。手取り足取りですけど、一人

店舗ですから、全くの新人で何も知らない人だと思ってい
いと思うんですけど、そういう指導をしてあげることに関
入らせてる地域もあります。

——ぐるぐる回ってるんですね、その地域で。

園田 でも出版社さんが期待しているのは、そういう教育
じゃなくて、その次の教育だと思っくんですよ。その大学、
キャンパスに相応しい専門書の品揃えの知識と販売方法。

——その大学に相応しいというところが、これまた難しい
とは思っくんだけど。

園田 販売ノウハウ。誰よりもその大学の研究室とか先生
方の情報に詳しくなっくんしてほしい、そしてそれを棚に反映し
てほしいということだと思っくんですけど、それを急に「一
人店舗に去年配属されました」という人に言っくんでも……。

——無理ですね、回っくんいけないですもんね、研究室とか
へ。そんなに多いんですか、一人店舗は。

園田 ほとんどです。

——同志社なんかは違いますよね。

園田 同志社今出川と田辺は違うかもしれないけど、同志
社女子大はゼロ点何人（一人に満たない）でしょ。同志社
という日本有数の私立大学ですらそういう状況ですから、
その次の規模の大学は推して知るべしです。アメリカはユ
ニバーシティで、カレッジもありますけど、三万とか四万
とかの学生数ですから。日本では早稲田大学、東京大学、
日本大学とかは多いでしょうけど（日大はうちの会員では

ないですが）、それでも一つのキャンパスに二万数千くら
いのものですから、他は一人切るところがほとんどです。

コンピューター化

——そうするとコスト的にはやむを得ないということだ
よね、絶望的ですね。次にコンピューター化について伺いた
いのですが、POS以外にも何か進めておられますか。

園田 POSは随分以前からやっくんですよ。ただ出
版社さんに渡せるようになるまでに、二年かかっくんで
すけど。書籍の事業で既にやっくんしているのは、インターネッ
トでの受注。普通の本屋さんがやっくんするように大学生協
も今やっくんしています。

——どうですか、インターネット受注というのは。

園田 大学生協の中には二つの仕組みがそれぞれ地域ごと
に分かれて動いてるんですが、扱い高が、年間で和書
の場合、ざっと五・五億くらいだと思っくんです。

——増えてるんですか。

園田 独自のシステムですが、問題になっくんのはやはり
物流との連動。日販さんとの関係と日販さんの在庫状況と
のリアルタイムでの連動、イコール、物流との連動ですけ
ど、それをどうしていかという問題と、もう一つは、日
販は関係ないんですが、同じインターネット和書ショッピ
ングでも、一番最初の話ですが、もう少し大学生協らしい
インターネットショッピングができないものかという。こ

れは最初からそういう声と要望と意見があつて、取りあえず仕組みだけ作ろうということでは済みだけが先行したんです。今年一年検討はしてきたんですが、大学生協らしいインターネットショッピングになっていくために何をやっていこうかということで、組合員がもっている読書・書籍に対する情報をインターネットのホームページ等を使って情報公開をしたり、他の人たちが自由に閲覧したりできるようなデータベースやホームページを作っていこうかということを検討しています。

——これは、例えばアマゾンがやっている書評のような大がかりのもの、そういうものを組合員の力を借りてやろうと？

園田 私が発想としては大きく二つに分かれて、一つは、読書という切り口、読んで楽しかった、為になった、人生が変わった、面白くなかったというような本、小説、教養書みたいな読み物の、主に青年層である学生同士の情報交流をやってほしい。どんな本を読めばいいの？ という部分。何が面白かったのという部分。映画とか音楽CDの情報交換をするような感覚で。読書ですから、ちよつと重たいのは重たいんですけど、「私はこの本を読んでこういうことに感動した」ということを他の人に伝えるような。これは大学生協でなくてもいいやっています。もう一つは専門書なんです。これは大学生協である限り絶対やらないといけないと思っているんですが、大学生協には定年

間際のトップクラスの教員から一年生まで、院生も講師も助教も助手もいるわけで、その人たちが持っている専門書に対する情報を次の世代、後輩に伝えていくようなデータベースを作りたいんです。

——それは面白いですね。

園田 ある学生の話ですが、彼は経済学を勉強しようとしているんですが、どういう訳か数学が苦手だということです。縦書きの本は読めるのに、数学は苦手なんです。経済学をやるためには最低限、多変量解析は勉強しなきゃならないところがあるにでも分かるように書いてくれる情報があり、量解析の本って「どれ」というのを教えてくれる情報があり、ないんですよ。数学の分かる人に対して解説しているものはたくさんあるんですけど。そういう時に同じ立場で経済学を勉強してきた院生とか助手とか講師、三十代そこそこの人が「俺もそうだったけど、この本を読んで随分分かったよ」という本を今の学生に教えて欲しいんですよ。それは出版社の声でも、ましてや本屋の声でもなくて、その本を読んで勉強した人の声を、次の世代に伝えてほしいんですよ。これが私たちが大学生協である限り絶対にやらなきゃいけない活動だと思っています。昔からそういうことをパンフレットとか冊子のような形ではやってきましたけど、今のこのIT技術を利用すればもっともって使い易いデータベースができると思うんです。

——できますね。学生自身はホームページを持っているか

ら、今は。そういう意味では私も反対ではないんです。そこを通して「本」のほうにたどり着いてもらえたら一番いい。インターネットからインターネットじゃなくて、できたらインターネットを通して現物の本でやってほしい。デジタルだけで終わらないような社会になってほしいと私は思います。

園田 毎年、生協の職員を対象にした書籍のセミナーというのをやってるんです。書籍部門セミナーというんです。去年やった時に、珍しく地方でやろうということで神戸でやったんです。神戸のある助教授の先生が、「先生が和書を買う場面ってどんな場面なのか」というのをレポートしてくれたんです。自分の専門分野は和書ではまず買わない。その先生は経済関係なんです。自分の専門分野はまず外国雑誌、ジャーナル、日本では学会誌、専門雑誌、論文これほとんど終わりですと言いつつ切られて、時々洋書で内容は見当がつくけど、この人の書いた本の回覧が出ていたから買っておかなきゃというお話なのです。じゃ、どういう場面で和書を買うのかというと、自分の研究分野と直接関係があるのかないのかわからないけど、どうしてもこの事について興味があるから知りたい、参考になるのじゃないかと思う分野があつて、それはドーナツ、つまり自分の研究分野の周辺のものだということです。先生からみると必ずしも得意ではないその専門の周辺部分についての和書を探すと、いっぱいあるのだと。大学の教養クラスが読む本から

専門家に向けて書いた非常にレベルの高い本までいっぱいあるし、ビジネスマン向けに書いた物もある。ただ、どれがどの程度の情報が分かる本なのか分からない。分からないからどうするかというと、土曜日や日曜日にターミナル書店に行つて現物を見るしかない。現物を見て自分が知りたい情報が的確に書いてあるかなと思うやつを選んで買う。生協の会員なんだから、大学生協で購入したいが、自分の専門分野の本に関しては分かるんだけど、ドーナツ、つまり周辺部分の専門分野の本に関しては、現物がキャンパスにあればいいけど、それがキャンパスにないときは、インターネットが役に立つ。体が自由になるのがだいたい八時、九時以降だから、そうなると本屋が開いてないので、インターネットで検索をする。本を検索した時に全国の大学生協の先輩の方々とか、この分野の専門家の人たちが書かれているそれぞれの本に対する評価（書評）が見れるようになっていると、それだけで結構本が選べるんだけど、こういうような話をされたんです。お聞きして、こういう情報をきちんと全国で蓄積していく仕組みを、遅いかもしれませんが今からでも必死になって研究していかないと大学生協らしい取り組みがどんどん、どんどん減っていくというように思ったんです。

五 大学生協の具体的な取り組み

各地における書籍部のユニークな実践例

——いや、なかなか発想として面白いですよ。少しまた話が交わりますが、全国の大学生協書籍部でユニークな実践例をやつてるところはないんでしょうか。例えば、余所の生協と比べてこういう陳列法とか、こういう情報提供をしているよ、というような生協はありませんか。ところどころ回らしていただいて、これはいいなというところもあるんですけど。

園田 ユニークなのかどうなのか、私は本屋さんのことが余り詳しくないので分かりませんが、名古屋の愛知大学の教科書の販売方法は、私から見ると、手に出来る範囲の環境とかツールとかを使つてよく頑張つてるなと思うんです。たくさん事例はあるんですけど……。

——どんな販売法ですか。

園田 教材では、Eメールを使った商品紹介はたくさんあるんですが、その中で名大の事例が一番良いなと思つてます。それからもうすぐ始まりますけど、北海道大学で大書店さんが今やつてるように在庫検索をインターネットで組合員に公開するというところ。ところで、愛知大学の教材販売のやり方というのは、生協らしくないかもしれないませんが、かなりユニークで、私は素晴らしいと思つています。

で、ちょっと紹介させていただきます。例えば法学部に一年生が入つてきたとき、教科書には指定されていないけれど法学部に入つたんだから「法学用語集」を買つておいたほうがいい、「法律学辞典」も買つておいたほうがいい、法学部に入つたら最初に最低これだけは買つておきましょうというのを一覽表にして、入学者に渡すんです。そして、その子からその分、お金を貰つてしまふんです。それで不要であれば、名前とか書き込みをしなければ返品を受け付けます（何月何日までと期限を切つて）と先に商品を渡すんです。すると返品が余りないんです。ところが、それをバーツと並べて五月の連休明けまでに「好きに買つて下さい」と言つたら売れないんです。取り敢えず先生が持つてこいと怒鳴つた教科書は買うけど、こういう法学用語集とかは買わないんですね。

——必読書をセツトにしておいて、それを具体的にはどうやつて売るんですか。

園田 その子の自宅の親宛てに案内を送る。「ここに入つたのなら、先生方も推薦されていますし、絶対にあつて損はしない本ですし、卒業の時には役に立つので、購入を勧めます、先輩方もそうおっしゃっています」というのをチラシに書く。そうするとほぼ全員から申し込みが来るんです。そこで一括でお金をまず貰つて商品を渡して、返品期限を決めてそれまでに綺麗なままだったなら返品できますよ、と。

——それは面白いですね。

園田 法学部に入つて法学用語集を買つてもらうのにビクビクすることは無いという考え方が根底なんです。「教科書の指定こそ先生はされてないけれども、皆んなに持つていてほしい本でしょ」と言つたら先生方はそうだと言うんです。

——生協が積極的に推薦する。すごく意義がありますね。勿論先生方と話し合つて、いいものを選定しないといけないけれども。

園田 個々の先生のお名前はそこには出さないですけど、「多くの先生方がお勧めされておられます」というように書く。買つてしまうとその本は三千円なり五千円なりしても本箱にずっとあるわけです。本当は机の上に置いて開いて欲しいけど、買つて持つておく、その事自身が重要だと思ふんです。大学紛争以降は教科書を買う買わないは学生の自由であつて、いろんな経緯もあつたりする中で、教科書は売りにくい環境になつたんですけれど、自由にしておくとこれだけしか売れなかつた本が、入学者の七割、八割が買うという状況になつてきた。大学から見ても先生から見ても、入学者の七八割がその辞書を買つたことによつて、困ることつて何もないんです。そういう売り方でもつて非常に伸ばしたところが愛知大学です。

——それは初めて聞きました。親にDMを打つて面白いですね。親だつてせっかく子どもが入学したんだから頑

張つてほしいという思いがあるでしょうから。

園田 大学生協の出資金つて、一万五千円から二万円くらいが多いんです。親からみたらそれが高いかどうかは分かりませんが、まずそれだけ払つてもらわないと生協が利用できない。四年後には利子なしでそれだけはお返しするという仕組みなんです。一度、「これを百万円以上にしましょう」と現在のうちの専務に提案したんです、私。そのかわり、パソコンだと最低、ワープロと表計算くらいは卒業までにマスターしたい、運転免許証は取りたい、英語はそこそこまで話せるようになりたい、等々、学生には本来の単位とは少しずれた範囲で就職までに準備したいことがいろいろあると思うんです。そのことについて大学生協はここまで、保証という言い方はよくないですけど、最大限のことをやりますよというふうに提案するのです。生協という組織が親からみて信頼される組織であれば百万円預けてください。百万円に十分該当するだけの商品と提案とサービスをします。後は本人の努力です。その上で使わなかつた分は勿論お返ししますというふうにやつたらどうでしょうと提案をしたんです。今一人っ子か二人っ子がほとんどだから、何に使われるか分からないくらいだったら生協に百万円を預けようと思える親はいっぱいますよと。

——手に一生の職をつけてもらうようなもんですね。

園田 運転免許証だつて、二十万か二十五万かかるわけだから、百万から免許証を取つたら二十万か二十五万を引

く。取らなかつたら百万円そのままということでもいいじゃないですか。今は申し込みが来た時点で二十万をいただいているんですが、そうじゃなくて入学時に百万円預かる。だからあなたは何時でも自動車教習所に行く権利があるんですよ。行くか行かないかはその人の自由です。その代わりこの大学の周辺でどの教習所がどんな特色があるかという情報は全部提供します、夏休みの合宿所も提供します。あなたの都合の良い時に受けてくれたらその分を預かり金の中から引かせていただきます。受けなかつたら残しますよ。金利は生協で使わせてもらうことになりますが、卒業までの一回の海外旅行、何日以内は保証しますよ。語学研修で行ってもいいし、ホームステイで行ってもいいし……。

——面白い提案ですね。

園田 通りませんでした。百万円という金額が生協らしくないって。

——そこが分からないですね、騙して取るわけじゃないのに。

園田 パソコンなんかも結局入学者の何割かは定かじゃないけど、相当数が買うんです。大学によつたら百パーセント教材として買われる。だったら、という思いがあるんです。それと同じような考え方で、今、共済保険をやっているんです。在学中に事故とか病気とか怪我があった時の助け合いの保険なんです、何もなければ払い戻す。全額は返ってこないんですけど、掛け捨てですから。何かあった

時にはまとまった単位で保証される。理科の実験中でもラグビーで転んで骨を折っても保証されるし、大学と関係がなくても良いのです。自宅でケガをしても全く同じ保証がされるのです。

——それは面白い。

園田 名古屋大学がやってるEメールはBK1とかがやってるもつともつときめ細かいものです。要するに先生方にアドレスを登録してもらって自分の関心があるジャンルとかを言っておいてもらう。後はそのジャンルを選ばれた先生方に、生協で選んだ商品案内をメールで送るというだけなんです、先生からすると余計な案内が来ない。通り一遍のは来ないし、それにクリックで注文できるから、手間がかからないのです。クリックで返信すると発注できるという仕組みで、結構注文を集めているんです。紙等は一切使わないので、コストもかかりません。ご存知だと思いますが、新学期には教科書の注文を先生からいただきますよね、これについては既に半分開らいの生協がそうになっていると思いますが、Eメールに代わっているんです。「教科書の注文をしてください」というメールを先生方に送って、先生方がそれに返事を書かれたら即発注となる。Eメールでやるとデータ管理が出来ます。まだ返事をいただいていない先生にはボタン一つで何回でも督促を送ることが出来ますし、先生が自分が出したか出してないか忘れた時にも検索すると簡単に分かります。ちよつと前までは往復葉書

等でやってたんですけど。

——葉書だと返事も来ないですね。

園田 来ないんです。それとメールだと書き換える手間が要らないので、難しい書名の本というような場合、すごく簡便ですよ。

六 問題点と今後の課題

——最後に、大学生協を含めて出版界の問題点と今後の課題について伺います。

園田 特に大学生協は切実なんですが、私は大学生協だけだとは思ってなくて、今は天下の紀伊國屋さん、ジュンク堂さんと言えども似たような苦しみを抱えていると思うんですが、本屋の担当者、社員、店員を育てるのに、出版社さんとして何が出来るかということを真剣に考えて欲しいんです。本屋だけの経営努力に依拠されなくて、そこだけに頼り切らないでほしいのです。「あそここの本屋の担当者のこの人は優秀だ」とか、「この人は全然ダメだ」とか、いくら聞いても何も解決しませんから。本屋の経営が厳しいのは出版社さんも重々ご存知だと思いますので、この難しい経営の中で本屋の担当者を育てる基本的なノウハウみたいなのを業界として持たないといけないと思うんです。最後にはその人の頑張りとかはそりゃ必要だと思いますが、そういうノウハウを持っていないと、本をきちゃんと扱える

担当者、店員さんが日本中で減っていくような気がするんです。出版社さん、取次さんにとっても重要な問題だと思います。

——そのことではえば、人文会はその点にいち早く着目して年間、かなりの研修会をやっています。それも真剣に取り組んでやっているんです。紀伊國屋さん、ジュンク堂さんを始め全国の主要書店で如何に人文書を拡販していくかという視点から、各担当者教育のサポートをしてくれているんです。書店さんと出版社さんとは立場は違います。けれども結局はその担当の方の力量が上がれば当然販売効率が上がっていくだろうという考えからです。どういう指導をしているかと言えば、実際に現場に行つて、具体的にこの棚はこうしたほうがいい、というところからやっていくんです。全国のあらゆる書店に行つて担当者と議論して、「こうする、ああする」と、どこが問題なのかということをやつていきます。そういう意味では人文会の活動は実際の事です。普通、書店研修なんていったら下手したら単なる見学会と懇親会でしょ。それではダメです。

園田 すごく良い活動をされていると思うんですけど、生協の立場からいうと、非常に羨ましい。ほとんどが、ひよっとしたら自力でも何とかなるようなお店じゃないのかとも思うんです。

——ジュンク堂さんとかでしょ。

園田 うちらのところじゃ、人文会さんはどうしてくれた

のでしょうか。受け身ではないけないんですが。それはおい
ておいて、私がお願いしたいのはその件も、そういう活動
もずっと継続してほしいのですが、もっと前段のほうの話
も出版社さんに注目してほしいなとも思っています。

——前段というのは？

園田 一つは、来た人を教育するのは当たり前なんです、
その前に、どんな人に本屋になってもらえるかです。普段
学生と接していると、ついついリクルートの話になるん
です。「何になりたいの？」と。学生の最大関心事です。か
ね、最近は就職するのが非常に難しいので。でも、こんな
に就職が難しい時代であっても「本屋になりたい」という
声はほとんどないんです。出版社が募集したら四年制の学
生がいっぱい応募して来る、それはそうなんですが。一般
的に四年制の学生、もうすぐ卒業ということでもリクルート
している学生たちに聞くと、「書店」という声があがって
こないんです。それだけ本屋というのは魅力のない職場な
んです。仕事自体に魅力がないかどうかは分かりませんが、
一番魅力がないのが待遇だと思っんです。待遇が悪い。同
じ日曜日に休めないといつても百貨店店員の希望者はまだ
そこそこいるし、超大型スーパーの社員もそこそこいる中
で本屋という学生はいないんです。四年制大学を出た人が
全て優秀な人ばかりとは言えませんが、高卒の方でもすこ
く優秀な方がいっぱいいるから、そういうつもりで「大
卒」とは言っていないんですが、でもやっぱり「大卒」

も含めて若い世代の人たちが「できれば本屋に就職したい
んだけど」と言ってくれるような職場に、業界自身がして
いけない限り人材は来ないんです。出版業界を希望してい
る人に聞いても殆どが出版社、それも編集なんです。

——倉庫に行こうかという人はいまませんよね。

園田 そういう流れですね。編集から出版社営業、次に出
版社の物流倉庫、その次は取次さんか分からないですが、
ともかく一番下が本屋なんです。本屋の仕事はまかり間
違って人文書の担当なんかしようなものなら、出版社の編集
にちよつとランク落ちたくらいの商品知識まで求められる
場面が結構あつて。

——実はそうなんです。

園田 冗談じゃないよ、と言いたいくらい。

——待遇から言つても……、なるほど。

園田 やはり優秀な若い人材が毎年毎年補充されない業界
はダメになるというふうに思っています、書店業界とい
うのは出版社さんとは違うかもしれませんが、書店業界を
ある意味で支えているのは出版社さんですから、それを考
えて欲しい。

——そういう人材を業界として育てる……。

園田 全国で五百人持っているか、二百人しかいないかで
人文書の売上げが変わるでしょ、ということなんです。これが
一つと、もう一つは大きな本屋さん、本屋さん自身の経
営戦略とか立地マーケットの問題で、こういう売り方をす

るのだ、こういう棚づくりをするのだというのは良いんですが、そこに行き着く前に人文書とかの担当になった時に、最低クリアしないといけない基礎知識とか基礎技能みたいなのをどうやって全国の人文書を手売りとしている五百から五百の本屋さんの担当者に継承していくのかという問題です。是非基礎の部分の人材育成とか教育問題について関心を持って欲しいんです。人文書ってどういう会なのかということを知っておかなくていいのかどうかとか。ジュンク堂さんの人文書担当になる人は滅茶苦茶優秀な人で、商品知識のある人ばかりだと私は思っています。そういう人が全国に何百人もいるとは思いませんから。この人文書担当はこの店の中で一人しかいない、という店のほうが圧倒的に多い筈なので、その店の人文書担当が新人に替わった時に、その新人を一年かそこらの間で最低限のレベルに引き上げるためのノウハウ、プログラムみたいなものを、人文会とか業界でもって欲しいなと思うのです。これを個々の本屋に作れというのは私は無理だと思うんです。大学生協にも無理だと思っていますから、大学生協も含めた本屋と人文会みたいな版元さんと一緒になって作っていかないといけないプログラムだと思うんです。そこから先は個々の本屋さんの経営戦略、販売戦略でやっていけばいいと思うんですが、そういう考え方の一つとして、本屋の店員さんや社員の人に、働き甲斐のあるような仕組みが考えられないですかというお願いをしたいんです。例え

ば、「人文書販売士一級」とか「人文書販売士二級」とか何でもいいんですけど。いいじゃないですか、人文会が年に二回くらい本屋さんを対象に試験でもして、何点以上取った人は一級と見なすといつて、心ある本屋さんはそれに対して、一級手当何千円かつけるだけでも。いま本屋さんとはたくさん倒産しているから、倒産した時にこういう資格を持った人は、次の本屋さんで採用してもらえる可能性もある、みたいな、そういうの。ほんとうはこれだけ面倒くさい難しい仕事をしているのに、全然評価されていない、評価される場がないというのがいけないんです。客観的に評価されないものだから、結局売り場が大きくてたくさん売っているお店の担当者が業界の中で注目されて評価されてるんです。業績の評価ということでは、私も過去大学生協という小さいマーケットの中で東大生協と大阪大生協を経験したんですが、こうやって置いておけば、東大でも五十は売れたのになあというような本もあるんです。大阪大で同じように置いても、五十売れないものもいっぱいあって、担当者の力ではないというのがよく分かったんです。東大から他の店に移ってよく分かったんです。

園田 読者。

——読者の力ですね。

園田 勿論そういう読者に合わせた商品を、合わせたところに置かないと売れないですが、それにしても担当者の力

を超えている範囲というのがあると思うんです。じゃ、名前を出したらあれですけど、〇〇女子大で五十置いたら五十買つてレジに持つてきてくれるか、といったら持つてきてくれない。それは担当者の力ですかといったらそうじゃないわけです。あまり部数とかだけで評価されても辛いな、つていうのがありますね。じゃ、担当者は何を基準に頑張ればいいの？ あそこの本屋さんはこれだけ売りましたよ、などと幾ら聞いてもいじけてしまつて、あれはあの本屋さんだから：というようになってしまつても意味がないし、基準は自分がある店のこれまでの売上げであつて、それをどう改善したのか伸ばしたのか、というのを基準にしてあげなきゃダメだと思つています。それぞれの条件で見ないと。そこで客観的に何か業界として評価してあげるような仕組みが作れないのかなという…。

——業界としてね。

園田 例えば人文会が公認した人文書の書店の販売士が全国で今何十何人います、それぞれの人たちのいる店はこのです、というような表を作れば励みになると思うんです。若い子は何年か内にそこに入るといふように目標を据えて貰つて人文書を勉強してくれればいいし、あるいは自分が住んでいる所の近くにそういう人のいる店があれば、見に行く。勇気のある子はその人に名刺を差し出して話をして貰う、それだけでもいいと思うんです。

——これは是非。

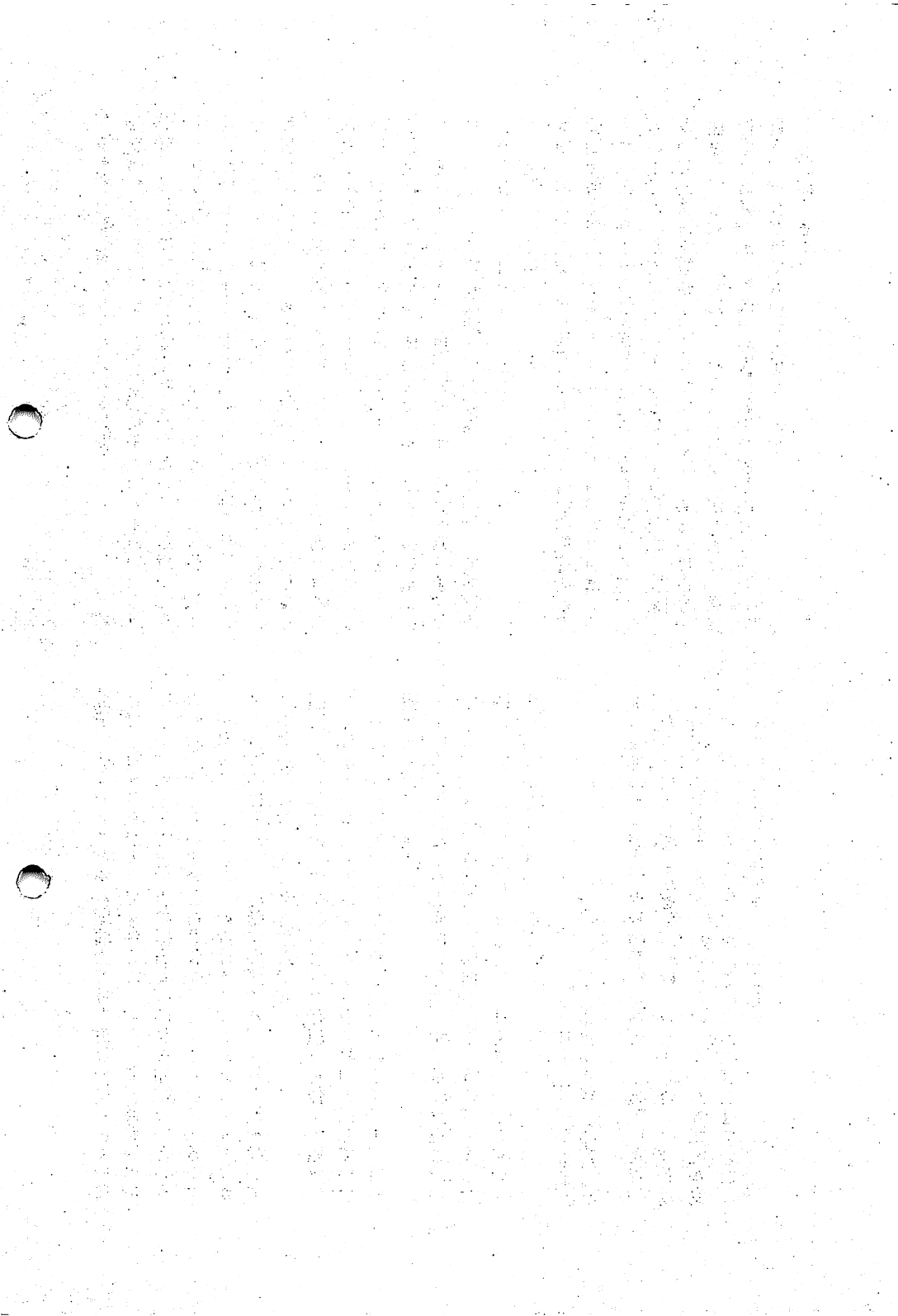
園田 そういうことを本屋同士ではなかなかやりにくいこととて、版元さんが入つてくれることによって、業界レベルになると思ふんです。店の担当者が商品を知らないというのは二十年くらいずつと言われ続けて、こんなに大きなタコが出来ていきますから、最近はまだこたえないんですが、——全国的にほとんど店舗が展開され、人材不足を嘆いていきますからね、ジュンク堂さんでも。

園田 やる気を出してやれるような仕組みを作つて頑張つてくれる子を少しでも確保するような、答申を出していただいたほうが現実的じゃないかと思つてゐるんです。言い過ぎましたでしょうか。

——いいえ。なかなか面白い提案です。是非実現したいですね。今日は、ほんとに長時間ありがとうございました。園田 言いたい放題言ひまして、失礼もあつたかと思ひます。ありがとうございました。

〔二〇〇〇年十二月十九日 於・京都
聞き手／ミネルヴァ書房 杉田啓三〕

* 編集の不幸際で、本号の発行が遅れ、ご執筆いただいた方々には大変ご迷惑をおかけいたしました。とりわけ、園田氏にお話をうかがつた時点とは、すっかり状況が変わつたところもありますが、そのまゝ掲載させていただきます。ききましたことをお断りいたします。



吉三峠 原爆詩集

解説◆中野重治・鶴見俊輔

青木書店

『新編 原爆詩集』

峠三吉著

中野重治、鶴見俊輔解説

初版一九五二年六月刊

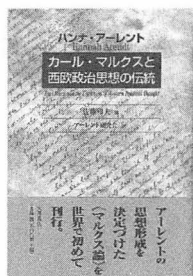
新編一九九五年七月刊

新書判・一六〇頁

本体一〇〇〇円

広島で被爆した著者・峠三吉によって書き綴られ、つましくガリ版刷りで世に出された詩集が、人々の圧倒的支持により、青木文庫として出版されたのは今を去る五〇年前の六月。以来「ちちをかえせ ははをかえせ……」で始まる本書は半世紀にわたって日本中の読者を捉え続けてきた。一九九五年不朽の名詩集は、あらたに鶴見俊輔氏の解説を付して新装復刊される。

アメリカの核戦略見直しが行進し、核兵器先制使用が公然と語られる現代にあつて、本書の持つ意義は依然として否、断然輝きを増さずにはいない。人間の地獄の苦しみをうたつた一つ一つの詩を前にして「俺は原爆を持っているぞ、そのストックは大きいぞ、おれの言うことを聞かねばこれを見舞うぞと人間として言うことはできない」（中野重治）。「にんげんの にんげんのよのあるかぎり／くずれぬへいわを／へいわをかえせ」のメッセージは、全世界の人々の心にまっすぐに訴えかけるであらう。



『カール・マルクスと
西欧政治思想の伝統』

ハンナ・アーレント著

佐藤和夫編

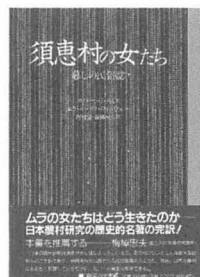
ハンナ・アーレント研究会訳

初版二〇〇二年六月刊

四六判・三五二頁

本体四五〇〇円

世界各国で〈アーレント・ルネッサンス〉の感がある今日、ハンナ・アーレントの重要著作でまだ翻訳・刊行されていないものがあつたとは、驚くむきも多いだろう。加えて、アーレントはマルクスとは縁遠い思想家であるというイメージが強い。じつはアーレントは、『全体主義の起源』（一九五一年）で脚光をあびた直後、マルクス研究に没頭していた。当時、ソ連や東欧で進行する全体主義的状况はなぜ生まれたのか？ マルクスとの〈対話と対決〉を通してアーレントは、もしマルクスの思想を全体主義的だというのなら、ヨーロッパの政治思想全体がその非難を受ける可能性があると考えるようになった。その思想的格闘を本書は生き生きと伝える。「アーレントの思想形成にとってマルクス研究が決定的」というマーガレット・キャノヴァンの指摘を手がかりに、編者が米国議会図書館所蔵のアーレント文書を調査し、一九五三年の本草稿を発掘。原文の英語版は出ておらず、文字通り、世界に先駆けた刊行となった。



『須恵村の女たち―暮しの民俗誌』
ロバート・J・スミス、
エラ・L・ウイスウエル著
河村望、斎藤尚文訳
初版一九八七年十一月刊
A5判・五六〇頁
本体三八〇〇円

本書は米国の人類学者ジョン・エンブリーの調査に同行したエラ夫人がとらえた、一九三五―三六年の熊本県須恵村の農村女性群像の記録を、日本研究家のR・J・スミスが現代の考証を加えて編集し完成させた、日本の近代農村研究の歴史的名著『The Women of Sue-Mura 1935-36』の完訳である。

当時二十代の若い夫妻は、娘と共に農業・商業集落が共存する須恵村で一年間生活し、膨大な量の記録や写真を収集。ジョンは三十九年に『Sue Mura』を刊行するが、六〇年代にスミスがエラの記録ノートからジョンとは異なる視点と価値を見出す。

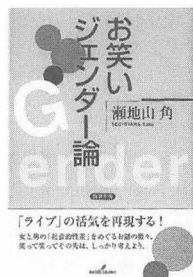
夫と違い、通訳無しで日本語で調査したエラのものは、臨場感に満ち、また当時の人類学ではかえりみられなかった女性による女性の観察による稀有な記録となっていたのである。村の女性の日常生活に関わることのおよそ全て―労働、性、結婚、教育、宗教、娯楽、親子関係などが詳細に時に赤裸々に描かれる中から、今日失われた戦前の日本の農村風景や当時の風俗・思想がうかがえる。



『ささやかながら、徳について』
アンドレ・コントリスボンヴィル著
中村昇、小須田健、
C・カンタン訳
初版一九九九年四月刊
B6判・五二三頁
本体三八〇〇円

そこかしこで「モラルの低下」が嘆かれている昨今ですが、じつはそうした時こそ、これからの時代に求められるモラル(徳)とは何かを問い直す好機でもあるように思えます。本書は、「礼儀正しさ」から「誠実さ」「謙虚」「寛容」などをへて「愛」まで、現代人に欠けている一八の徳をとりあげて、豊富な具体例と古今の書物からの引用を交えながら、より人間らしいふるまい方を問うていきます。

著者は、フランス・モリスの伝統を引き継ぎつつ、一貫して日常生活に役立つ哲学を提唱してきた哲学者。本書が大ベストセラーになったことで、フランス哲学の新しい潮流―いたずらな難解さを脱し、「万人向けの哲学」をとりもどそうとする潮流―の旗手と目されるようになりました。平易で明るいトーンを持つ文章も魅力的で、実践的かつユニークな入門書『哲学はこんなふうだ』、対話形式で哲学の真髄を語る『愛の哲学、孤独の哲学』とあわせて、一読をおすすめしたい書き手です(ともに小社刊)。



『お笑いジェンダー論』

瀬地山角著

初版二〇〇一年十二月刊

四六判・二四〇頁

本体一八〇〇円

瀬地山さん（もう長いお付き合いなので先生と言わずこう呼ばせて下さい）の本ができると、急に忙しくなる。北海道から沖縄まで全国の女性センターや男女共同参画室主催の講演会にひっぱりだこ。そのたびに会場で本を宣伝・販売してくださるからだ。小樽へ二〇冊、長崎へ三〇冊という発送に心もはずむ。

昔テレビの漫才を見ながら笑いをとる「研究」をしていたというだけあって、ユーモアに富んだ語りは聴衆を強くひきつける。本書はそのライブの活気を再現したもの。ジェンダーというむずかしそうなテーマなのに、笑っているうちにじわじわとわかってくる。この楽しい説得力は、わかりやすく語ることが自分にとっての社会運動だという著者の姿勢から生まれているにちがいない。二一世紀は夫婦がともに働き、家事育児を分担する二頭立て馬車が理想と説き、男女の生き方を社会システムもふくめて問い直す。笑いのあとには目からウロコの快感が待っている。



『ブッダ入門』

中村元著

初版一九九一年刊

四六判・二三二頁

本体一六五〇円

著者の中村元は、インドをはじめ中国・日本の思想はもとより、ギリシャから近代ヨーロッパの思想までを、その天才的な語学力と分析力をもって論ずることのできる類い希な文献学者であった。

本書はそのような碩学が、一般の人々に向かって、じつにわかりやすくブッダの生涯と思想について語った、連続講演会の記録がもとになっている。一般の人々が投げ出してしまうような、教理的で煩瑣な議論などは一切持ち出すことなく、インドでの自身の興味深い体験談なども織りまぜて、人間ブッダが懇切に語られる。本書は、ブッダの生涯や思想のみならず「仏教」の入門書としても出色である。刊行以来圧倒的に読者に支持されてきた所以である。

ブッダは世界史の中でどんな意味をもっているのか、またブッダの文明史的意義についても、著者は大胆に発言し明確にしている。やさしい入門書ではあるが、その背景にある学問的な視野はおそろしく広く深い名著である。

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)

2003.9.現在

社名	担当者	〒	所在地	電話	FAX
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	大和 定幸	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 貞夫	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	3811-8814	3812-6958
日本評論社	江波戸 茂	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	5214-5540	5214-5542
みすず書房	田崎 洋幸	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
未来社	西谷 能英	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

代表幹事 大江治一郎
会計幹事 重光義彦
書記幹事 新保貞夫

販売委員会 (◎委員長 ○副委員長)
 ・企画グループ ◎鎌内宣行・島田孝久・成田共助・馬場正彦
 ・研修グループ ○田崎洋幸・古賀宣貴・土岐和義・大場章正
 ・図書館グループ ○段塚省吾・古川 清・大和定幸・江波戸茂
 弘報委員会
 ・弘報グループ ◎杉田啓三・平石 修・佐藤英明・西谷能英
 ・HPグループ ○浴野英生・平川恵一

草思社

20世紀とは何だったのか
洞察に満ちた歴史読み物

対比列伝

ヒトラーと スターリン

(全3巻)

アラン・ブロック／鈴木主税訳

二大独裁者の軌跡を年代ごとに比較しながら克明にたどった初めての対比列伝。臨場感あふれるディテールを積み重ね、大冊ながら一気に読ませる面白さ。●各3900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/>

教師力

教師として今を生きるヒント

河村茂雄著

教師にやりがいを持って辞めていく教師が増えている。その赤裸々な思いに溢れた事例を紹介しながら、学校ストレスへの対処の仕方を考える。さらに、教職に喜びとやりがいを取り戻し、人間として成長していく「教師力」を育むことを提唱。すべての教師必読の書。

本体①1600円・②1800円

①・②

誠信書房

東京都文京区大塚3-20-6
TEL. 03(3946)5666 (税別)

福田和也

第二次大戦とは 何だったのか？

戦争の世紀とその指導者たち

総力戦といわれた第二次大戦は第一次大戦に比べ、その歴史的意義は格段に小さかった。誇大化された各国指導者の虚像のイメージの分析を通して第二次大戦の精神的意味を問う。1800円

*価格は税別

筑摩書房

サービスセンター 048-651-0053
<http://www.chikumashobo.co.jp/>

図説世界の歴史 全10巻

最高権威が語りおろす人類四〇〇万年の歴史物語！

④ ビザンツ帝国とイスラーム文明

J・M・ロバーツ著 後藤明監修 ローマ帝国滅亡後、三つに分岐し変貌してゆく文明世界。2400円(税別)

①「歴史の始まり」と古代文明 青柳正規監修

②古代ギリシアとアジアの文明 桜井万里子監修

③古代ローマとキリスト教 本村凌二監修

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

小坂井敏晶

A5判・二三四頁／三〇〇円

民族という虚構

民族は虚構に支えられた現象である、という視点にたち、民族の同一性という考えを生み出す社会的・心理的なしくみを分析。注目の話題作。

佐藤一子

四六判・二五六頁／二五〇〇円

子どもが育つ地域社会

学校五日制と大人・子どもの共同

地域社会が大人と子どもの共同によって、生活文化を創造する重層的なネットワークとして再生する可能性を探る。教師、保護者、教育関係者必読の書。

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>

文庫
クセジュ

百年戦争

フリッツ・コンラート「坂巻昭二訳」▼951円

異常な長さで繰り返された英仏間の戦争を、その起源から終結までわかりやすく解説。

一九一九年の始動からヒトラーによる終焉までを政治・経済・思想・文化から紹介。

リタ・タルマン「長谷川公昭訳」▼951円

ヴァイマル共和国

白水社

東京都千代田区神田小川町3-24
tel.3291-7811 / fax.3291-8448
<http://www.hakusuisha.co.jp> *価格は税別です。

●経済学がみるみるわかる恋愛小説！

インビジブル

四六判
1600円

ハート

恋におちた経済学者

ラッセル・ロバーツ／著
沢崎冬日／訳



「ラフストーリー」として面白いただけではなく、優れた経済学を驚くほどたくさん学ぶことができる」
M・フリードマン



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

白川静十梅原猛対談

呪の思想——神と人の間

学問の巨人2人が、漢字・古代中国史、神と古代人について語り尽す。1,800円

文字講話1 白川静

年に4回、京洛の地で文字学の泰斗が語る
熱い講義第1回(全4巻)。2,200円

平凡社

東京都文京区白山2-29-4
☎03-3818-0874(営業部)

ミネルヴァ書房

＝既刊 各2200円＝

11月刊行

長谷川等伯

宮島新一
二四〇〇円

瀧川幸辰

伊藤孝夫 時代に翻弄された生涯と大学の肖像。

高村光太郎

湯原かの子 内面の相剋と智恵子との愛のドラマ。

吉田松陰

海原 徹 幕末を駆け抜けた若者は何を語るか。

京極為兼

今谷 明 鎌倉後期の歌人・政治家の再評価。

《ミネルヴァ日本評伝選》

監修委員 上横手雅敬
芳賀 徹

〒607-8494 京都市山科区日ノ岡堤谷町1
TEL075-581-0296 宅配可/価格は税別

法政大学出版局

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

ジョン・ハーシー
ヒロシマ

〔増補版〕

一五〇〇円

石川欣一／谷本清／明田川融訳
ビュリツツア賞作家による史上最初の原爆被害記録。一九四六年の取材による1〜4章は六人の被爆者の体験をリアルに描き、八五年の再訪で成った5章「ヒロシマその後」は、彼らの苦難の戦後史をヒューマンな筆致で追う。5章新訳を増補し、全面新組した決定版

ヒロシマ日記

蜂谷道彦 地獄絵のただなかで九死に一生を得、広島通信病院長として被爆者と死を共にした著者が、極限を生き延びたとの献身と勇気を綴る。新装版/2500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

未来社

<http://www.miraisha.co.jp/>

移動の時代

旅からディアスポラへ

フエミニズムの視点からポストモダンの諸言説にみられる(旅や「移動」という事象をめぐる思考の境界と問題点を脱構築的に批判する文芸/社会評論 三五〇〇円

友人のあいだで暮らす

北カリフォルニアのバーソナル・ネットワーク
クラウド・フィッシュャー／松本康・前田尚子訳
アメリカ都市論研究の第一人者による都市社会論フィールドワークの決定版。データ分析のメソッドを詳述した「方法論に関する付録」を巻末に収録。 六八〇〇円

東京都文京区小石川3-7-2
電話03-3814-5521 FAX03-3814-8600

友愛のポリテイクス

1・2

デリダ アリストテレスからブランショへ。政治的なものと来るべき民主主義を問う著者。鶴岡・大西・松葉訳 各三三〇〇円

リヒトホルフェン姉妹

グリーン 二人の姉妹を中心にウェーバー、ロレンス他多くの人物と思想を追う百年の物語。思想史。塚本明子訳 三三〇〇円

クローン人間の倫理

上村芳郎 人類最初のクローン人間誕生を待たず、人間の尊厳とは何か。生命倫理の真面目な問う画期的論考。三三〇〇円

生命倫理をみつめて

フォックス 医師の養成から臓器置換、生命倫理まで。現場に関わる女性語る医療社会の真実。中野真紀子訳 三三〇〇円

みすず書房 (税別)

東京文京本郷5-32-21 <http://www.ms2.co.jp>



有斐閣 出版部内
(価格に税別)
東京・神田・神保町2/Tel.03-3265-6811
http://www.yuhikaku.co.jp/

国際紛争

A5判 二五〇円
◎理論と歴史

ジョセフ・S・ナイ著／田中明彦・村田晃嗣訳
二〇世紀の二つの世界大戦や冷戦を経た後も、人類は地域紛争やテロに見舞われている。なぜ紛争が起ころのだろうか。新たな世界秩序は達成されるのだろうか。

中東紛争

(有斐閣選書)
一九〇〇円

鏡 武著◎その百年の相克 複雑化してしまつた中東紛争の全体像を、前シリア大使が通史的に解説。

テロリズムと戦争

ハワード・ジン著／田中利幸訳 9・11以後のアメリカの世界戦略を理解するための最良の書。豊かな歴史知識に裏打ちされた説得力が共感を呼ぶ。46判・1800円

ビリー・ホリデイと

《奇妙な果実》

20世紀最高の歌の物語

デーヴィッド・マーゴリック著／小村公次訳 この歌が世界にあたたかな衝撃を鮮やかに描く。46判・2000円

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

歴史学研究会[編]

各●¥3900+税

現代歴史学の成果と課題 1980・2000年 I 歴史学における方法的転回

世界史の構成や時代区分、ジェンダーと女性史、表象の歴史学と歴史意識の問題等、最近20年間ににおける歴史研究の動向を位置づけ、その方向性を示す。

現代歴史学の成果と課題 1980・2000年 II

国家像・社会像の変貌

国家論、権力論、社会関係論や政治文化の問題など、最近20年間に展開を遂げた歴史研究の動きを各時代、地域から検証し、今後の方向性を示す。

東京都千代田区神田神保町1-60

電話[03]3219-2341 Fax[03]3219-2585

●パレスティナにおける歴戦は「文明戦争」といふ形で敗れた

マティス・マンダラ／仲正昌樹訳 AS選書 二〇四頁・二四〇〇円

文化的脱植民地化

非同盟諸国運動の歴史から現在のポスト・コロニアル主義情

況の中での第三世界の文化的脱植民地化への突破口を模索。

的場昭弘・西澤晃彦・小馬嶺・健次・永野善子・後藤政子・

吉見俊哉・美奈照・竹中千春・他執筆 AS判三三〇頁・三三〇〇円

ポストコロニアルと非西欧世界

植民地経験をもった地域の人びとの社会や文化そして思考様

式を今日の状況を照視しつつ、新しい視角から捉え直す

中野好之著 AS選書・四四六頁・四四〇〇円

バクノ思想と現代日本人の歴史観

——保守改革の政治哲学と皇統継承の理念

バクノ受容をめぐる特徴的な対応の姿勢を追跡しつつ、我

民思想の伝統的歴史感覚を中世に近代の歴史に即して検証。

御茶の水書房

(価格に税別)

東京都文京区本郷5-30-20 電話03(5684)0751