

人文会ニュース

100号記念号

2007.3

継続すること―「人文会ニュース」100号発刊を機に

..... 代表幹事 佐藤英明 1

「人文書に期待するもの」 特別寄稿..... 坪内祐三 2

創刊の辞（再録）..... 中平千三郎（初代表幹事） 6

インタビュー 相田良雄さん（第二代代表幹事）に聞く..... 7

人文会の活動を振り返って 菊池明郎（第三代代表幹事） 40

100号記念号によせて 書店人10人からのメッセージ 45

飯室茂樹 市橋昌明 森 雅夫 岡 充孝 古田一晴
隅山泰助 横井邦光 穴戸哲郎 村越 武 駒瀬丹人

100号記念特別座談会「人文書をどう創り、どう売るか」..... 66

糸日谷 智 宇田智子 神矢真由美 新藤顕一
関 剛士 藤崎寛之 橋本 育

目次再録（創刊号から100号まで）

歴代担当者一覧

100

祝！「人文会ニュース 100号」

NTT出版
www.nttpub.co.jp

シリーズ「日本の〈現代〉」続々受賞！

○第6回大佛次郎論壇賞（奨励賞）
多元化する「能力」と日本社会 ハイパー・メロトクラシー化のなかで「人間力」ってどういう人格や心情の深部をまざぐれずに生きる道とは？ 2415円 本田由紀

○第28回サントリー学芸賞（政治経済部門）
日本の食と農 危機の本質 神門善久 食と農の崩壊が進む真の理由とは？社会が陥っている集団的誤解を衝く。 2520円

○第15回大川出版賞
デジタルな生活 ITがデザインする空間と意識 小川克彦 ITが我々の生活をどう変えたか、2650円

東京都目黒区下目黒1-8-1 アルコタワー11F
Tel:03-5434-1010 Fax:03-5434-9200 価格税込

日本陸軍とアジア政策
陸軍大将 宇都宮太郎 日記（全3巻）

宇都宮太郎関係資料研究会編
日露戦争期の明石工作、大正政変、辛亥革命、三一独立運動鎮圧に深く関わった陸軍軍人の日記。明治後期から大正期にかけての日本陸軍の内部状況や対アジア政策の経緯が明らかに。貴重な資料。 A5判・上製両入

第1回第1巻 一九〇〇年、一九〇七―一九一一年
■4月6日発売 定価6720円（税込）

岩波書店 〒101-8002 東京・千代田一ツ橋

家の馬鹿息子III
サルトル 平井啓之／鈴木道彦／海老坂武／蓮賀重彦訳 1700ペール論 ￥15750 (I) ￥12600 (II) ￥9450 発売中

大東亜共栄圏の文化建設
池田浩士編 大東亜戦争に不可欠の要素である「大東亜共栄圏文化」の真相に迫る ￥2940

人文書院 京都市伏見区竹田西内堀町9
電話075-603-1344（税込）

伊藤周平〔著〕 ￥3780
権利・市場・社会保障
生存権の危機から再構築へ
構造改革の名のもとに進行する社会保障の市場化の現状を検証し、基本理念としての生存権を基軸に、真の社会保障とは何かをあらためて問う。

山本真理〔著〕 ￥3780
戦後労働組合と女性の平和運動
「平和国家」創生を目指して 平和運動の担い手であった労働者と主婦たちに焦点をあて、投書や未公開手記、インタビューなどから戦後日本の一断面を描き出す。

青木書店
東京神田神保町1 [03] 3219-2341 税込

継続すること——「人文会ニュース」一〇〇号発行を機に

代表幹事 佐藤英明

一九七三年六月の第一号創刊以来、三四年目で一〇〇号に達しました。年平均三点ずつ発行してきたことになります。書店で人文書をどう販売するかというテーマは人文会結成以来の基本姿勢であり、それに沿った人文会ニュースの発行であると思います。三〇年前と比較すると、書店、流通機構、図書館をはじめとする書籍にかかわる状況は大きく変化しております。しかし、人文図書をいかに書店店頭で展開させて、読者に本を届けるかという流れの追求が変わるわけではありません。人文会ニュースも時代に沿った編集が求められるゆえんです。

第一号の創刊の辞で、初代代表幹事の中平千三郎氏は人文書の図書範囲を、哲学・思想・宗教・心理・歴史を中心にすえ、境界領域として社会科学の一部を社会としてとらえ、さらに自然科学にも繋がる啓蒙的評論を加えて位置づけております。基本的には大きな変化はないようですが、現在人文会では人文書を教育学・社会・宗教・歴史・心理・哲学思想・現代の批評評論の七つのジャンルにわけ、さらに各ジャンルの内容の検討にも入っております。三〇年近く経つと多少変わってくるのは必然と考え、ジャンルの見直しなど、時代にあった提言をすることは当然ですが、人文会創立当時から目標でもある、書店における人文書の棚構成の一助ともなればという姿勢に変化はありません。私が代表幹事を務めている時に一〇〇号を発行できることを本当にうれしく思っております。今後、一〇一号、そして一〇二号と、さらに地道に発行を続けていくことをお約束し、時代に沿った紙面の充実を追求してまいります。

人文書に期待するもの

坪内祐三

『人文会ニュース』が百号を迎えるという。といつても実は、今回いきなりその何冊かが送られてくるまで、その肝心の『人文会ニュース』を目にしたことがなかった。

私はこれまで、創刊誌を除いて、自分が一度も読んだことのない雑誌に原稿を執筆したことはない。大学の先生ではなく在野の文筆家である私は、常にその雑誌の読者を想定して文章を執筆する。だから自分のまったく知らない雑誌に書くのは難しい。しかもこの『人文会ニュース』は一般の人にはなかなか手に入りにくい雑誌だという（私は誰に向けてこの文章を発信すればよいのだろうか）。それではその幻の読者に向けて書くことにする。

今回私が執筆を依頼されたテーマは「人文書に期待するもの」だ。

人が「人文書に期待するもの」とは何だろうか？ 私にはよくわからない。というよりも、私は、いまの「人文書」に充分満足している。もちろんそれは玉石混淆であるが、玉の方を拾って行けば、良書が売れないという時代にあつても、毎月毎月、かなりのレベルの本が刊行されている。例えばそれは三十年前と比べて見てもひけをとらないと思う。むしろ、もっと充実している気がする。三十年前、というのは、私が「人文」という言葉を、ここで使われている意味として知った頃である。

一九七八年四月、早稲田大学第一文学部に入学した私は、その学部には、「国文」や「英文」や「哲学」や「社会学」や「日本史」、「西洋史」、「美術史」、「演劇」などと並んで「人文」という専攻があることを知った。当時、同学部の新

いい、専攻として話題を集めていたのは荒川洋治や中島梓らを輩出した「文芸」専攻だったが、私は、「文芸」専攻以上に、「人文」専攻の持つ曖昧さというか脱領域性（当時はこんな言葉を知らなかったが）に心ひかれ、専門課程に分かれる二年時に同専攻に進級した。今私は新しい専攻、と書いたが、のちに小沢書店の長谷川郁夫さんや谷崎潤一郎研究の第一人者である千葉俊二さんと知り合った時、一九四七年生まれの彼らが、早稲田大学第一文学部人文専攻の第一期生であることを知った。

一九四七年生まれということは全共闘世代に当たる。「人文会ニュース」を発行している人文会が結成されたのも全共闘運動のピークとも言える一九六八年だという。全共闘の学生たちは「大学解体」をそのスローガンとしたが、イデオロギーとは別に知の世界で彼らが目指したのは、単に大学をぶつぶすことではなく（もしそうだとしたら大学に入学する意味がない）、専門馬鹿を排して、学際的な知を復活させることにあったと思う（だからこそ吉本隆明だけでなく山口昌男がこの世代の知的学生たちから支持されたのだろう）。

そういう時代の空気の中で「人文」という言葉にも新しい輝きがおびたのだろう。例えば、それ以前の「人文」という言葉には、エラスムス的といおうか渡辺一夫的といおうか、「人文主義」、ヒューマニズムとしての「人文」の意味が強かった。その意味をいったん解体し、再生しようとしたのが一九六八年的「人文」の目指す所だった。そしてその時代に、早稲田大学第一文学部に人文専攻が誕生した。十年後に私は早稲田大学第一文学部に入学した。

高校までは文学や趣味の本を中心としたありきたちの読書家だったから、私は、一九六八年の意味としての「人文」を感知することはできなかった。それを知るようになったのは浪人生になってからだ。予備校が神田神保町の本屋街の近くにあったから、文学や趣味の本だけではなく、いわゆる人文書も乱読するようになっていったのだ。

当時、人文書の一つの基準となっていた岩波新書が四十周年を迎え（さらに岩波文庫が五十周年を迎え）、青版から黄色版に変わる新刊十点に出会ったことも大きかったと思う。そういう多読の結果、予備校の成績はみるみる下がっていったものの、大学でやるべきことの確信は高まっていた。やるべきことというのは、もちろん、本を読むことである。大学に入学した私は、本を読むことと共に、語学習得にも意欲を燃やした。第二外国語のフランス語だけではあきただらず、ギリシア語とラテン語のクラスにも顔を出した。しかしすぐに挫折し、「人文」専攻に進む頃には、ギリシ

ア、ラテンはもちろん、フランス語も殆ど身につけていなかった。「人文」の演習授業の最初の日、専攻主任でもある I 教授は、学生たちに向って、こう言った。英文や仏文に進むと、この演習授業は原書講読であるけれど、人文の演習のテキストはすべて翻訳を使う。原書で一頁読む間に、キミたちは翻訳で二十頁読みなさい、そうすればキミたちは二十倍の本が読める。

今考えれば、同じ時間をかけて、原書を一頁読むのと翻訳を二十頁読むのとで、どちらが理解が深まるか、単純には判断出来ないのだが、早急な読書家だった私は、この I 教授の言葉を聞いて、人文専攻を選んでよかった、と心の中でほえんだものだ。だから、先日読了した E・W・サイードの『人文文学と批評の使命』（岩波書店）の「人文文学の圏域」という文章の中で、

「二十五年ほど前、大学の人文文学の授業についての公開パネルに呼ばれたのを思い出す。いまも鮮明に思い出すのは、ラテン語、ギリシア語、ヘブライ語、イタリア語、フランス語、スペイン語のテキストを、学生たちがしばしば区別せず、原典への言及もない翻訳で読むことを批判したわたしが、そのパネルで少数派だったことだ。」

という一節を目にした時、私は、サイードのことをスーザン・ソントグと並ぶ最後の人文主義者であると尊敬していただけに、私の「人文」知が批判されている気がして、ドキッとしてしまった。しかし人文専攻に進まなければ、たとえ翻訳であれ、私は、プラトンの『ソクラテスの弁明』や『饗宴』はともかく、長編『国家』を読み通すことはなかっただろう。

その一方で、人文専攻出身である私は、先のサイードの発言に同意したい。ギリシア語やヘブライ語はともかく、およそ「人文」に興味ある人間なら、日本語の他にもう一つの言語を読めるべきである。『新潮』の最新号（二〇〇七年三月号）に掲載された四方田犬彦の「先生とわたし」で、先生こと由良君美も語っていたように、全共闘世代の一つの特徴に、「語学が苦が手」なことがある。彼らは確かに知を求めることに貪欲であったが、貪欲すぎて、すなわち早急すぎて、ゆっくりと原書をひもといて行く努力を怠ってしまった。人文専攻を修了したのち、私は幾つかの偶然が重な

つて、大学入学時には考えてもいなかった英米文学科の大学院に進学した。中高浪大と十年以上英語を学んだものの、常にそれは試験のためのその場しのぎだったから、大学院に入って私は英語にとっても苦しめられた。しかし苦しんだおかげで、ある時英語が読めるようになった。単なる勉強だけだったらそういう力はつかなかっただろう。読みたいという気持ちがある力をつけさせたのだ。英米文学の大学院で私は批評を専攻した。

当時いわゆる「エール大学の四天王」を中心とした脱構築批評が大流行していた。しかしその翻訳文献は少なかった。四天王のボスであるポール・ド・マンの名著『盲目と洞察』も『読むことのアレゴリー』も、例えば柄谷行人がよく話題にしていたのに、未邦訳だった。だから私は、その難解な評論集を英語で読んだ。他にも私は様々な未邦訳の原書を読んだ。もし翻訳されていたなら、私は、それらの本を日本語で読んでいただろう。

さてそれから二十数年が経った。この二十数年で私が一番強く感じるのは、「現代の古典」とも言える人文書が次々と翻訳されていったことだ。もはやその種の「現代の古典」で未邦訳のものは殆どないのではないか。そういう時代にあつて、その種の著作を翻訳刊行していく「人文会」の各出版社はたいしたものだと思う。最初に述べたように私は今の人文書に充分満足している。だからそれ以上のことを「人文書に期待していない」。

ただし、と改めて言いたい。人文書の翻訳があまりにも充実してしまい、それが原書離れを起こしてしまったなら、それは本末転倒である。翻訳書をきっかけに原書に向って行くこと（少なくともそれを目指すこと）、それが、サイドも言うように、本来の「人文」知ではないのだろうか。

（つばうち ゆうぞう・文芸評論家）

創刊の辞

人文会代表幹事 中平千三郎

昭和四十三年人文会結成以来今日まで、人文圖書の普及販売のため、人文会四季報や人文圖書総目録の刊行等によって、読者の開発・拡充につとめてまいりました。この間店頭においては特別共同展示会を継続して実施し、人文圖書のコーナーが次第に定着しつつありますが、まだまだ不充分と存じます。棚揃えから見ましても、必ずしも有効な配慮がはらわれているとは申せません。この現状から大きく一步をふみだすために「人文会ニュース」を創刊致しました。

この「人文会ニュース」は人文圖書の販売にあたって、書店の皆様にお役に立つような生きた情報と資料を提供するものでございます。今まで何が売れているのか、見逃した商品はないか、これから何が出るのか、ポイントはどこにあります。その次はどうして売るかということになるでしょう。示されたデータをお店の立地条件・読者層・営業政策によつて自由に処理していただきたいと存じます。

人文圖書の範囲は哲学・思想・宗教・心理・歴史が中心ですが、境界領域として、社会科学の一部を社会としてとらえ、さらには自然科学にもつながる啓蒙的評論をも加えております。読者は、学生・社会人を問わず、読書人一般を対象とし、内容も教養書から学術書までございます。間口も広く、奥行きも深いと申せましょう。人文圖書が、人間形成のための基本図書であるから当然のこととはいいいながら、多様な読者の要求に対応するためには、限られた店頭のスペースの効率的な活用が望まれております。

近ごろ責任販売制の論議の進展にともない、特約店問題が当面の課題となつてまいりました。われわれもかねてから人文会の特約店を組織したいと考えております。この「人文会ニュース」の創刊によつて、その実現が促進されることを期待いたしております。

本誌を通じて、書店の皆様とわれわれ人文会十八社は一層つながりが深まることと存じます。ご意見、ご希望をお寄せいただいて、さらに内容の充実をはかりたいと存じます。積極的なご協力をお願い申し上げます。

創刊号（73年6月）より再録

相田良雄さんに聞く

(出席者)

相田良雄(第二代代表幹事・元みず書房)

OB／菊池明郎(筑摩書房) 市川昭夫(法政大学出版局) 濱地正憲(誠信書房)

現役／佐藤英明(代表幹事・白水社) 鎌内宣行(春秋社) 持谷寿夫(みず書房) 西谷能英(司会進行・未來社)

(二〇〇六年八月二日・東京駅八重洲富士屋ホテル かりんの間)

西谷 本日は「人文会ニュース」一〇〇号記念として相

田良雄氏をお迎えしてお話をうかがいたいと思います。

相田さんは中平千三郎初代代表幹事のあとをうけて、

一九七七年から一九九〇年の十三年間にわたって人文会の二代目代表幹事をつとめていただきました。相田さん

はすでに「人文会ニュース」六五号(一九九二年九月

刊)に「人文会の思い出」という回想的な文章をお書き

になられておりますが、今回はそこで述べられたことも

ふくめて人文会の歴史を語っていただけたら、という趣

旨で人文会OBもふくめてお集まりいただきました。

今回は相田さんのあとをうけて三代目の代表幹事を十年にわたってつとめられました菊池明郎氏をはじめ、相田政権を中心的に支えられた市川昭夫氏、濱地正憲氏といったOBとともに、相田さんをよく存じ上げない現在の人文会メンバーもふくめてお話を存分にお聞きすることができたら大変ありがたいことだと思います。

総合司会として、相田さんの代表幹事時代を知る数少ない現役ということで西谷がつとめさせていただくことになりました。たんなる進行係という位置づけではじめさせていただきますと思います。

人文会創設のいきさつは「人文会の思い出」のなかでくわしく述べられておりますが、一九六八年の春に結成の相談をされたことになっていきます。その年から「現代人のための人文書必読書コーナー」が長期委託で始まったわけです。いまでこそ「人文書」といえば、ある程度は書店でも取次でも理解してくれませんが、それは人文会の長年の活動があった成果だと言っていいたいでしょう。いまとはかなり事情が異なっている点多々あるかと思えますし、意外とそんなに変わっていないということもあるろうかと思いますが、人文書の販売という当初の問題意識から人文会を創設するにいたった経緯をあらためてお話いただくところから始めたいと思います。

■人文会創設期と人文セット

相田「思い出」に書いてあるので、重複してしまうと思うのですが、一九六八年の春に勁草書房の別所さんのところに、東京大学出版会の中平千三郎さんとわたしが集まりました。三人とも人文書の将来に危惧を感じていたのです。どうしたらもっと売れるようになるかということですね。書店の店頭においては、人文書は文芸書の隣に何となく置いてあったんですよ。これではまずいのではないか、棚の分類表示もなくて、読者にとっ

ても不便なのではないか、何かデモンストレーションをやる必要があるのではないかとということで、それをするにはどうすればいいかということで、それはやはり長期委託で売れ行き良好書を展示してもらうことから始めたいのではないかとということになったわけです。

それで、その年の春に東販（当時）に持ち込んだのですよ。持ち込む前にどこを選ぶかということで、出版社の選定をやったわけね。思想では岩波、社会思想、筑摩書房、未來社。左翼系で青木書店、現代思潮社。宗教で春秋社。心理学で誠信書房。歴史では吉川弘文館、社会では日本評論社、有斐閣。それぞれ分野別に選んでね。

その企画をどこに持っていくかということで、東販にやつてもらったのが一番いいのではないかとということで、東販に持ち込んだんです。はじめは一社六点で十三社でやつたんです。それで現代人のための人文書必読書コーナーという長期委託を始めたんです。東販はそれほどいい企画ではないといったのだけれど、やつているうちにだんだんよくなるからということで、東販をたきつけたわけです。翌年からは東販だけではまずいだろうということで、日販と大阪屋へも話を持ち込んで、書目も変えましたがね、大阪屋などはそれほどたくさんは入れられないから、点数を減らしたりしてやったのですけれども

ね。

濱地 あνころでいいますと、帯を付けていましたね。

最初から帯は付けたんですか。

相田 最初から付けたと思うけどね。

佐藤 とりあえず何書店ぐらいで展開されたのですか。

相田 はじめはどれくらいだったのだらう。東販に聞かないとわからないけれども、東販で百五十社ぐらいあったのではないかな。

佐藤 けっこうなものだね。

相田 これもアンケートをとってね、返事が来て、やる



と言うところだけに送ったのだからね。

濱地 勝手に送ったわけではないのですね。

相田 勝手に送ったわけではない。

菊池 これは東販で始める前に、鈴木書店とタイアップして、やっていますね。

相田 いや鈴木はね。そのときに東販でこういうのをやるぞと鈴木さんにハッパをかけたのです。そうしたら鈴木さんは自分のところで企画を立てて始めたわけ。

菊池 その鈴木さんからいついてるところというのは、大書店、大学生協？

相田 ええ、いついていますね。

菊池 やはり何十軒か。

相田 あったでしょうね。あまりダブらなかったのではないかな。

市川 鈴木書店は独自の百選がありましたよね。

相田 現代人のための百選。

西谷 それは、後に人文セツトと言われるようになったこの特選セツトの……

相田 影響ですね。

西谷 名前は変わったわけですか。

相田 いやいやこれは鈴木書店の企画だから、人文会の企画ではないから。

西谷 現代人のための人文書必読書コーナーというふうに最初に名づけられたものは、後で俗称なのかわかりませんけれども、人文セットと呼んでいましたよね。それは最初からそうなのですか。

相田 最初は書店の独自の選別です。書名を全部、鈴木さんのほうで選んだ。東販のほうは各社が選んだんです。六点半ずつ売れ行き良好書を出してくれと。売れ行きが悪いと来年から点数を減らしますよと言った。いいところは点数を増やしますよと。売れ行きはまあまあだったのだよね。初回はね。いいというのではないと思うけれどもね。でも続けてやるにはそれだけの魅力はあったのではないかと思えますけれどね。

佐藤 東販さんに頼んだ「現代人のための人文書必読書」コーナーというのと、同時に鈴木書店のほうの「現代人のための人文書百選」というのを岩波書店も含めて、これは鈴木さんのほうが選書してやったと。

相田 同時です。

佐藤 東販版と、鈴木書店版と両方あった？

濱地 主体が違うでしょう。

市川 人文会企画と取次企画とでは選書に違いがたますよね。

濱地 あくまでも人文会が主導権を握った企画と、鈴木

さんのはやはり取次として主導権を握っている企画だから、まるで質が違うというか。

市川 岩波さんは買切制でしたからでしょう。

相田 そうそう。買切制だからやらないと言った、長期委託は。鈴木さんは融通が利くからね。

■最初の研修旅行

西谷 それでいまの人文書セットのお話とは別に、会活動の動きというのはどうでしょう。そのときにいろいろ研修旅行とか、会自体の発足とか。

相田 第一回の東販の結果が出て、東販で会ったときに会を作ったかどうかと言われたんだよね。

菊池 それは岩下さんに言われたわけですか。

相田 そうそう。第一回の結果報告のときに言われたの。

西谷 ではセットが先？

相田 会ができるのはその後だ。第二回から。

菊池 セットが成功して、それで岩下さんが会にしてしまった。福村出版さんと平凡社さんは、やはり岩下さんが加えた？

相田 加えてくれるように、とね。

菊池 岩下さんの提案なのですか。

相田 そうです。それで第一回会合が、神保町のミンミ



ンでやったわけ。

西谷 そのときが十六社ですか。

相田 十五社ではないかな。

西谷 十五社か。その二社を加えるとね。そうすると会の最初期のメンバーというのは、十五社というように公式に考えていいのでしょうか。

相田 いいですね。

西谷 それで十三社でセット販売を始めて、会としては十五社でスタートした？

相田 うん。

西谷 それが年の暮れでしたね、たしかね。

相田 そうそう。

佐藤 昭和四十三年十二月と書いてありますね。

西谷 それで研修旅行というのほぼ同時期にスタートしていますよね。

相田 ええ。それでね。翌年の五月に伊豆の三ト浜でやったのです。

菊池 第一回。総会なのですね。

相田 そうそう。これは総会なの。

西谷 創立総会。これが第一回の設立総会？

相田 設立総会はミンミンなんだよ。

濱地 設立して初めての総会だ。それが伊豆なんですよ。

相田 そう。

西谷 そうすると中平さんは設立総会のときから代表幹事という形なのですか。

相田 ええとね、どちらだったかな。おそらくね、第一回の総会で決まったのではないかな。

菊池 相田さんは最初はどんな役割だったのですか。

相田 会計幹事だよ。

濱地 数字に強いから、相田さん。

西谷 書記幹事というのは、そのときはまだいなかったんですか？

相田 書記幹事はね。いたかもしれないけれども、いたとすれば勁草の別所さんだね。でも、そういう意識はまだなかったかもしれないね。

西谷 会計幹事としてのご苦労話というのは、「思い出」のなかで出てきます。いまでこそ確立したのですけれども、各社にお金を出させるというところから、大変だったと思いますが。そのあたりの苦労話をあわせて何かいただけますか。

相田 旅行費用は、あまり文句は出なかったよ。どこからも。書店のほうはけっこう金がかかったけれどもさ。

西谷 それは最初、京都、大阪ですよ。

相田 そうそう。

西谷 翌年の十月に。

相田 京都と大阪に行ったほうがいいのではないかといいことで、ナカニシヤの中西さんとオーム社の木鳥さんをお願いして、書店を集めてもらって、こちらで大勢で行って話し合いをやった。

菊池 このとき梅田紀伊國屋はできていましたか。

相田 できていないと思う。

菊池 まだですかね。四十四年だとまだか。

濱地 四十五年ではないかな。梅田の紀伊國屋は。

菊池 書店さんとの話し合いというのは第一回目からやったのですか。

相田 やったのです。

濱地 書店さんそのものも回られたのですよね。

相田 何軒かね。全部は回らないけれどね。

濱地 そのころの大阪でいう書店さんというと、旭屋さんが中心になりますよね。

相田 旭屋さんだね。

濱地 駅前のころですよ。

相田 そうそう。

市川 京都は？

相田 賑々堂もあったかな。

菊池 研修に行つて、書店と話し合いをしたときに、最

初はどんな話だったのですか。

相田 買切のところは、ないけれども、返品のうるさいところはやられましたよ。

佐藤 いまでも変わらないな。

西谷 でもいまでこそいちいち説明を必要としないわけですから、最初のころ人文会というのは、当然どういふ会ですかというような話から始まるのではないですか。

相田 人文会の設立趣旨を最初にしゃべったわけだ。こういう意味で人文書の普及を図るために、各社が集まって会を作ったのだという話し合いがあつて。

西谷 それに対する反応はいかがでしたか。

相田 よかつたのではない。別に悪いことは何もありませんよ。

菊池 売っていたということもあるのですよね。当時、人文書は。

相田 売っていたかどうか覚えていないのだけれどもね（笑）。

菊池 いまから比べたらずっと売れているのですよ。

濱地 思想などはいまよりはるかに強かつたのではないですかね。

市川 いやそのころはまだでしょう。

西谷 でもあのころはいまよりも点数もはるかに少ないから、出せばそこそこ皆売れていた時代ですよ。あとは置き方だけの工夫というか。

相田 うちの社のよいときにはね。五千部ぐらいの本が二万部にふえたのです。

菊池 それはすごいですね。いまは年間どのくらい。

相田 いまは一万ぐらい。

鎌内 その当時は、いま文芸書の横にちよこつと人文書が置かれていたという状況のお話しされましたけれども、その当時に大きく書店さんのなかで、大きな分類というと、基本的にはどういう分類があつたのでしょうか。人文書というのは少なかったとすると、法経書とかは割合……

相田 法経書はあつたね。文芸書があつたね。理工書もあつた。あとはもう雑然だね。

市川 要するに、雑然のなかにあつたわけですか（笑）。

佐藤 ただ歴史あたりで、日本史や西洋史の、そういう区分けというのはあつたのかしら。

相田 人文書というのではないね。

濱地 人文書というそもその名前をつけたのが我々の会で普及し始めたから、人文書という名前ができたのではないですかね。

菊池 版元別展示をやってみましたものね。岩波書店とか、あと頑張っているところは、みずすコーナーとか。

濱地 ですから心理学でいうと、相田さんが先ほどおっしゃられましたけれど、心理学はどちらかというと教育書の棚にあった。人文書ではなかったわけだ。

佐藤 思想哲学関係は文芸書の横あたりに、何か雑然と並んでいたという、そういう感じ。

濱地 宗教は宗教であつたのでしよう、やはり。

西谷 教育とか、宗教、心理、歴史は比較的ジャンルがはっきりしていますよね。そのほかに哲学・思想、社会、そういうものを全部まとめたものが人文六ジャンルというふうには括られだして理解されるようになったのが、人文会発足に伴う効果というふうに考えてよろしいでしょうか。

相田 いいのではないですかね。

濱地 そうだと思えます。

相田 目録も出はじめたしね。

西谷 それはゴチックにしてもいいぐらい、非常に重要な（笑）。

鎌内 その三人の方が集まって、どの出版社を選ぶうかとしたときに、まずジャンルで選んだというところが、すごく重要ではないかなと思うのですよね。ジャンルで

選んだというところで、人文という枠が作られたというのは、すごい重要なことだと思います。

佐藤 人もあつたみたいだけれどもね（一同、笑い）。

菊池 本当にね、僕が入ったところの昭和五十年代の半ばあたりでも、まだ地方に行くと版元単位でやっている書店が、特約店のなかにもあるわけですね。そういうところで、これではいけないなとやっていたから、相田さんたちが人文会を作られたころなどは、もつともつと、行くとたびにその話をしていたのではないかと思うぐらい、大変だったと思うんですけれどもね。人文書の分類を書店の現場に徹底していくのが大変だったと思うのです。

西谷 いまでも大変なのですからね。いまは、また元に戻ってしまつちやつたかもしれないぐらい、書店現場が人文書なんて何がかかわからなくなつて。

菊池 現場が勉強をしないと、また元に戻ってしまう。

■なぜ「人文書」か

市川 スタートに戻ってしまいましたが、人文書という概念がまだ確立していない時期に、人文書が危機だというふうに相田さんたちがお考えになられたというのは、どういうところにあつたのでしょうか。

相田 いやいや展示がでたらめというか、雑然としてい

るでしょう。これでは読者にアピールできないのではないかと思います。

市川 それを人文書ととらえられたというのは、どうい
う判断があったのでしょうか。

相田 人文科学というのがあるじゃないの。哲学、思想
から心理。

西谷 いわゆる三科学ね。自然科学、社会科学、人文科
学と。

相田 そういふのがあるわけでしょう。

西谷 人文会というネーミングは、人文科学のほうから
とっている？

相田 そうですね。

西谷 そのなかの既成のジャンル概念がありますけれど、
それに基づいて出版社をピックアップして、それである
程度集まったら枠を作るといふうな流れなのですね。

市川 人文系の本の刊行も多くなったという背景もあつ
たわけですよ。

相田 多くなったかどうか知らないけれども。

西谷 相田さんご自身のお考えとしては、たとえばみず
書房という枠からものを見たときに、自社だけで単独
で販売をやっているよりも、やはり同じような出版物を
出している傾向の近い他の出版社と共同作戦をとること

で、何かやろうという、根拠というか発想の原点はどう
いうことなのでしょう。

相田 やはり読者に目立つからではないの。

西谷 一社だけでは目立たない。

相田 そういふものは集まってこないとね。まとめるこ
とによって読者にアピールできるでしょう。

西谷 それの端的な例が、セット販売。セットを作つて
コーナーを作つてですね。相田さんは人文会を作ること
によって、人文書というものを認識させると同時に、棚
を確保するというのを、昔からよくおっしゃられてい
ましたよね。要するにそれまでは棚はあつてなかった、
あつても雑然としていて、人文書という区切りで棚が作
られたのは、人文会のそういう狙いで実現できたといふ
ふうに考えていいでしょうか。

相田 だと思えますけれどもね。

菊池 相田さんの書かれたもののなかに、一回目に十月
に研修旅行をやつて、それが慣例となつて毎年十月に旅
行をやつた。そのなかで特約店以外に図書館も回つたと
なっていますけれども、わりと最初のころからもう図書
館を意識していたのですか。

相田 図書館はねえ。回つた覚えがあまりないんだよな
(笑)。

菊池 一時期僕らのころになって、図書館委員会をつくって、そして必ず最新の図書館を一館ぐらい行ってみようというので、やったりはしていたのですけれどもね。

相田 図書館はね、意識はしていたけれども、そこまで手が回らなかったね。

菊池 それから五回目から取次さんの同行が始まるのですか。

相田 そうそう。最初の四回は出版社だけで行つた。

西谷 一回目は京都・大阪ですけれども、あとの二、三、四回は、わりと名古屋とか、大きいところに。

相田 名古屋、九州、だろうな。北海道は覚えていないけれども。

菊池 その取次、東販、日販に同行を頼んだとき、最初から快諾してもらつたのですか。

相田 ええ。

菊池 それはよかつたですね。

相田 角谷常務と岡田常務だから。だって、二人とも仕入部長だったんだもの。だからついていってくれた。

菊池 では、十五社ぐらいのまだ中堅の出版社の名前を見て、これならいいだろうと思つたのでしょうかね。

相田 だと思えますけれどね。取り込んでしまつたわけだから、自分からすればね。

西谷 そういう流れが、これはオフレコになる部分かもしれないけれども、最近の人文会の研修旅行に同行される取次さんの同行者の格というのですかね、レベルというのか、以前は役員クラスですよ。

濱地 ほとんどそうだったね。

西谷 次長であり役員クラス。いまは申し訳ないけれど課長クラスなのですね、この何年かを見ています。このあたりはやはり、取次から見て人文会各社の存在感というのが少し薄らいできた証拠なのでしょうか。

相田 どうか。でも現場は課長がやるのではないの。

菊池 僕の記憶でも課長クラス、たとえば、日販の金子さんなどが来て喜んでいるとか、どちらかというと現場に呼びかけていたのだけれど、その現場の部課長でなく上司の役員が「いや、俺が行く」と、東販の金田さんが来て、日販の阿部さんが来て、あれはたとえば私などは個人的に親しかつたから、「来ますか」というと「よし行く」などというふうな。そういうたまたま偶然だったと思うのですよね。どちらかというと、道案内兼現場問題を話し合うというのは、部課長クラスが来てくれるとよかつたのですよね。

相田 それのほうが僕はいいと思うけれどもね。

西谷 堀さんと平野さんという組み合わせがありました

よね。

市川 あれは部長のころではないかな。

■一九七三年という新しい局面

西谷 ではとりあえず創設期のころのお話としては、ほぼ最初の五年間ぐらいは、そういうことで、人文書及び人文会の存在を知らしめる活動として、全国行脚を含めて、セット販売その他をやったところが確認できました。ちょうど一九七三年ぐらいから、先ほどの研修旅行に取次さんが同行するということも含めてですけれども、当初始められた「四季報」に代わって「人文会ニュース」が創刊される。それから、特約店制度もこのあたり、それから人文図書目録刊行会の設立が、全部一九七三年という、非常に意味深い年になっている。この時期にこういうことが一斉に新しい局面を迎えていくわけですね。このあたりは何か事情があったのでしょうか。

相田 「朝日ジャーナル」に読者広告をやったことがあるのです。一社あたり二ページ見開きだった。四十四年の五月から年五回のペースで、四十七年まで二十数回「朝日ジャーナル」で。その次に「朝日ジャーナル」よりももっといいものがあるのではないかとということで、「出版ダイジェスト」に年四回。これで「ジャーナル」

の顧客名簿と各社の愛読者カードからDM、十三万やっただですよ。返事が一万ぐらいきたのですよ。

濱地 すごい数だよ。

相田 どこで人文書を買っていますかというので、アンケートをとったら一万ぐらい返事が来たんです。そのときに書店の名前を發表したら、吉祥寺の弘栄堂さんが選ばれたわけ。すごく喜んでしまつて。これはこちらが選んだのではなくて、読者が選んだ。それで特約店制度というふうに持つていったわけ。それもとえば「人文会ニュース」を作つて、広報するということになったわけ。

西谷 それは非常に自然発生的というか、発展的にそういうことが続々と必要になつて生まれてくるプロセスだったわけですね。

相田 そうですね。

西谷 今回は百号記念ということもありますので、「人文会ニュース」に特化してお聞きしますと、最初のころの「人文会ニュース」というのは、読みのものというよりは、情報……。

相田 そう、情報。それは僕が委員長をやったときはね、そういう記事を集めるなどということは全然思いつかなかったの、とにかく各社の売行良好書を広報しようと

いう形で四回ぐらいやったのです。

市川 初めのころは表示として「業務用」と書いてあったのだから。

相田 そうそう。「業務用」というように表示していたから。

市川 現場に近いところで、書店さん、取次さんに利用してもらっていたわけですね。

濱地 当初のころから書店さんにどうアピールするかというのが相当働いていたのではないかしらね。

西谷 「四季報」というのは拝見したことがないのですけれども、やはり年四回。

相田 うん。

西谷 そうすると、そのコンセプトが、「人文会ニュース」の創刊号に、そのまま流れていくという感じではあったのですか。

相田 そうですね。

西谷 名前が変わっただけという感じですか。何かそこに、「四季報」というものがあつたにもかかわらず、「人文会ニュース」を新たに創刊する理由は……。

相田 「四季報」というのは、読者に対してだもの。「人文会四季報」というのは読者向けだ。業界向けではないのだ。

西谷 それは全然知りませんでした。

相田 これは「出版ダイジェスト」を使ってやったんですよね。

西谷 「四季報」はよく知らないのですけれども、それは読者にダイレクトに送っていた？

相田 送ったの。DMで送るわけ。郵送料が安いからさ。

西谷 それは各社の新刊などが載っているような新刊案内みたいな。

相田 そうそう。四ページでまとめてね。梓会にすぐ喜ばれたよ、「四季報」はね。

市川 「四季報」から「人文会ニュース」へ移行して、その「人文会ニュース」のなかの記事も新刊書籍ニュース、当初は多くやっていましたよね。

西谷 「四季報」に何が加えられたのでしょうか。

相田 「人文会ニュース」の場合は、今度は相手は書店ですからね。

西谷 相手が変わっているけれど、中身はやはり新刊案内というようなイメージでスタートされているわけですね。

相田 そう、はじめはね。

西谷 それが徐々に変わっていくとしたら、どのような時期にどんなふうに変わっていったのですか。

相田 いや二代目から。僕の後、日本評論社の醍醐さんに頼んだのだよね。醍醐さんは「こんなものでは」みたいな。

西谷 相田さんが初代の弘報委員長をやられたのはどのくらいの期間ですか。

相田 一年だから四回だ。一号から四号だ。

西谷 ああそうですか。その次が、では、勁草の石橋さん？

市川 うん、石橋さん。順番でいうとそうではないのかな。石橋さんはかなり短い。

相田 一年だよ。

西谷 一年ごとに皆さんが代わっていったのですか。

市川 醍醐さんが次だね。

濱地 醍醐さんが三代目だね。

西谷 その担当が代わるたびに、やはり「人文会ニュース」の色彩というかアクセントが変わっていった？

濱地 醍醐さんが編集長をされたところに、少し内容が変わってきたのではないですか。そう記憶していますけれどもね。もう少し読めるような記事をしたほうがいいというのを、盛んにおっしゃっていた記憶があるな。市川 そう。少なくとも出版社の連中が出しているのだから、恥ずかしくないものと言われておりましたね。

西谷 では「人文会ニュース」も、そういう意味では徐々に業界も含めた記事が入るようになっていて、いまに至るというか。いまに至る過程でたとえば、「十五分で読む人文書講座」とか、一般の読者にも読んでもらえそうなものにしていくというソフトチェンジがあったということですね。あと、目録刊行会の件もお聞きしておかなければいけないのですが。これも同じ、たまたま七三年なのですけども、これはまたどういういきさつでしょうか。

相田 これはね、石油ショックで本の定価がそもそも上がったんですよ。それで人文図書目録を作ったらと、中平さんが提案して、東販に頼んで、人文図書目録刊行会を作って、七四年版から始めたのではないですか？

西谷 これはオイルショックという外的なきっかけが、主たる要因ということに。

相田 そうだね。それが要因だね。

■『人文科学の現在』の刊行

西谷 これは相田さんの最後のころになると思うのですけれども、二十周年記念に『人文科学の現在』というものを作りましたね。そのなかの前半の部分が、ある時期から「人文会ニュース」に掲載するようになった人文書

講座。一人の執筆者に特定ジャンルにしばってもらって、必読文献のブックリストを後ろにつけてもらい簡単な概説を「人文会ニュース」に連続掲載するような形をとって、そのかなりの部分が第一回の『人文科学の現在』に収録しているのですね。いろいろなジャンルのものがある程度ブックリストつきで読み物として読めるというふうにしておいて、後ろのほうは、全部書店用のジャンル別ブックリストになっているわけですね。『人文科学の現在』という、人文会初の刊行物を出すいきさつあたりを少し……。

濱地 僕はそのときの委員長だから。二十周年になったので、書店さんなどにも人文会自体が、非常に認識されてきたわけですね。それで二十周年という節目で、何か書店さんにお返しができないかというような発想が、根底にあったのね。ではずっと懸案になっていた「人文書」というもののくくりがどうなっているかということ、それをやはり書店さんに教えてあげることが一番いいのではないかということになったわけです。先ほど西谷さんが言われた前段の思想、哲学、宗教、心理とか、そういう分野の著者を出版社から推薦してもらって、そのなかで選定して、依頼をしたというのがまず第一部ですよね。

それで第二部のほうは同じように、今度はジャンルをある程度確定させておいて、いま売れている本がどういうふうになっているか、どういう本があるかと。それも人文会だけの本を選んだのでは、書店さんはまったく喜ばないだろうから、人文書といわれるジャンルのなかで、出版社を問わず選んでもらおうということになって、しかも書店さんの大どころ、紀伊國屋さん、三省堂さん、リブロさんという書店さんから、リストを提出してもらって、それをわれわれ委員会と一緒にやって、すべて照合したのですよね。照合してマルが二つ以上であつたらオーケーにしようとか、そういう細かい取り決めをしなから、ベストの商品リストを作ったのが、この二十周年の『人文科学の現在』ができたいきさつということになりますよね。

菊池 ユニークなことをやろうということがあつて、一つのヒントは、人文書講座がわりと読みやすくて評判がよくてね。あの形を一冊にまとめてみようということもあった。まず前段としての「人文会ニュース」の人文書講座のようなものがないよねというところからも話が出てきた。

濱地 前段はそれですよ。

菊池 人文会らしいユニークな記念をやろうよと、その

あたりで作業としては大変だったけれども、これはやってよかった。

濱地 ああ、もう大変でしたよ。泣きそうだった（笑）。

菊池 だけど最初のもが朝日新聞などの書評欄でも紹介がよくて。

濱地 載りましたものね。

菊池 重版は二回か三回やったよね。

西谷 三刷りまでやった。

菊池 もうかつてしまったの（笑）。持ち出しになるかと思っただけね。

濱地 予算を最初はとってあったのだけれど、それをまったく使わないで済んで、プラスになって、おかげさまでアメリカへ行けた。

佐藤 そうすると、人文書というのが書店の店員さんのなかでもだいたい定着してきて、人文書がどういうものであるかということが、書店さんが選択できるようなになったというように解釈していいわけだね。

濱地 と思いますね。

西谷 ブックリストは書店の棚ぞろえにかなり使われたというのがあります。それはずいぶん聞きましたね。

佐藤 刊行会が作った人文図書目録、それは版元側がやはりいろいろな形でデータを出すという形であるわけだ

けど、『人文科学の現在』は書店と人文会のほうで、いわゆる書店店頭での効果を狙った、図書目録という感じの違いがある。

菊池 大型書店でなくて中堅の書店が、このとおりそろえば大丈夫だという……。最初は二千何百点かでしょう、絞り込んでいるのですよね。だから紀伊國屋だとかリブロだとか、八重洲ブックセンター、三省堂では物足りなくなってしまう。だから、そうではなくて、その少し下に大学生協も含めて中堅から下を何とか引つ張り上げようということ、あれはやったわけで。それは西谷さんがおっしゃったように、いろいろなところで役に立ったという声が出たわけですね。これ一点で、毎年は無理だから五年に一回ぐらいということで、けっこう続いたのですね。

西谷 二十年目からのスタートだから、三十五年で四冊目。

菊池 基本設計がよかったから、あの設計図どおりきている。基本線はね。

濱地 そのまま来ている。

西谷 基本的には、コンセプトは変えていないですね。『人文書のすすめ』というふうに名前を変えて。

濱地 名前は西谷さんが変えたのだ。

西谷 そう？

濱地 あなたが言ったのだ。僕は最初に『人文科学の現在』というのを作ったのだけれど、あなたがクレームをつけて（笑）。得意のクレームだったのよ。少し違うぞと（笑）。

菊池 硬いからもう少しとつきやすいようにしようというのが。

濱地 それで、「すすめ」という名前を言ったのはあなたなの。それがいままできている。

西谷 相田さん、本当ですかね。

濱地 もう最後のころですからね。

市川 『人文科学の現在』のサブタイトルが「人文書の潮流と基本文献」となっていますから学際的な本も多くなり、展示分野等の提案も必要だったといえますね。

佐藤 認識論なども出ていた頃だから。

西谷 そういう意味では『人文書のすすめ』はネーミングはそのつど変えなければいけなかったのだね。最初の『人文科学の現在』の強力なインパクトは、出すたびに薄らいでいるのは実情で、いまは赤字ですよ。持ち出しになっているわけね（笑）。だからそういう意味では、やや流れというか、基本の設計を、時代に合わせて変化をさせていくという努力が、人文会にやや欠けていたか

もしれない。それでいま実は人文書の中ジャンルの見直しというのを、大わらわでやろうとしているんです。中ジャンルが『人文書のすすめ』時代から何の変更もないということにびっくりして、それで手をつけているところなのです。

やはり人文書は先ほど菊池さんがおっしゃったように、『人文科学の現在』のブックリストがそれなりに大どころより少し下のランクの書店にとつて、棚ぞろえに役に立つリストだったとすれば、やはりそれを再度構築しなおすのが、人文会の仕事かなというふうに、いま思っているのですよね。人文書を置いている店が少なくなり、担当者も何を置いていいかわからないという時代のなかでは、出版社主導がいいか悪いかは別にしても、やはりこういう最小限のものは置いてくださいという目安になるものを、人文会が提示するということが非常に重要なことだし、『人文科学の現在』のこの流れでいうと、人文会の会員社だけの本ではないというところに、ある種の公平性が出ている。

■人文会が動かしたこと

市川 西谷さんね、相田さんをはじめ草創期の皆さんは、書店さんへ人文書の啓蒙活動を展開しながら、取次さん

へも働きかけ、一九八〇年と八二年は東販さんが人文科学書の二万点フェアを開催しています。日販さんは横浜で、一般書と理工書、人文書の四万点フェアを開催しています。このようなフェアを取次さんが開催された意味は以降の会活動や販売にずいぶんプラスになっていると思います。

佐藤 その当時の人文書の括りで、いろいろな書店さんに働きかけたりなどして、その結果が出たということは、さつき市川さんがおっしゃったような形で、当時七三年から八〇年代、そのあたりというのは、やはりある程度、人文書は売っていたのだという認識があるのだけれど。

濱地 売っていたのでしょうか。それと営業政策というと、特約店を作ったことがやはり相当よかったのではないですか。

菊池 これは確かトーハンの稲葉さんあたりが非常に肩入れしてくれて、やってみようということ、やったら成功したのですよね。そして日販がその後、うちにもやらせろということになった。

濱地 そうそう、これが大成功したの。

佐藤 トーハンが八階の大きいところに、全部それを展示したわけ？

市川 確か全国をサーキットしましたよ。

濱地 あれが始まりだったからね。

佐藤 書店さんは相当来たの。

市川 かなり来たのではないかな？ 本社のときはよく来ましたよ。

濱地 それで図書館を呼んだからね、担当者を。

菊池 いまのトーハンの図書館ブックフェアの前身だね。

濱地 それでいつのまにかトーハン・日販さんに主導権をとられてしまったのだよ。

菊池 トーハンの八階でそれができたのなら意味はあったのだよね。トーハンにとっても結果が出たから。

■特約店制度

濱地 先ほど話が途中になったのですけれども、相田さんが作られた特約店のそのころの話をもう少し詳しくお聞きしたいのです。まず最初はバラバラだったのですよね。それで常備店調査をされたことがあったではないですか。

市川 やりましたね。かなり苦労した記憶があります。

濱地 そこから集約したのが特約店ということになったのですよね。

相田 そう。

市川 各社の常備店政策の参考にしたのでは

菊池 会員社の目録の常備店リストのなかに、人文会特約店はアステリスクか何か……。

市川 そうですね。付けました。

西谷 各社みな、付けるようにしたのですよね。

菊池 そういう表示を徹底してやったのだよね。

相田 くりかえすと、「朝日ジャーナル」の人文科学書特集で、顧客名簿がけっこうあったのだよ。それと各社の愛読者カードを加えて、DMを「出版ダイジェスト」で十三万やったのです。十三万にハガキで直接調査をやるうということ、ハガキを入れたの、全部。「あなたはいいつも人文書をどの書店・生協で購入されますか。」という設問に二書店連記でお願いしたのです。その回答が一万通返ってきたのです。

佐藤 いまの「出版ダイジェスト」では考えられない。

相田 それで、書店がだいたい出てきたでしょう。そうすると各社の常備店がまちまちで、これを集約しようと思つて、その出てきた人文書を買っている読者の調査に、各社のものを加えたわけだ。加えて人文図書の特約店を作ろうとやったわけだ。

濱地 元はこちらなんだ。

西谷 それは何年ごろですか。

濱地 だから、特約店制度ができるちよつと前でしよう。

調査をやったのがおそらく四十六年ぐらいのかなあ。

相田 「朝日ジャーナル」に出たのは、四十四年六月から年五回のペースで、四十七年まで二十数回やっているんだよ。これでいろいろな読者のハガキが来たわけね。

濱地 ではすぐやっているんですね。

西谷 その三年ぐらいのデータを元に特約店にまとめたわけですね。

相田 そう。それでそこへDMをやつて、実際に書店を選んでもらったでしょう。それを各社の常備店と照らし合わせて、特約店を作ったわけ。

西谷 特約店委員会というか。

相田 委員会をやつていたのではないかな。特約店委員会のようなものを作ったの。

西谷 委員会というのはいぶん最近またいろいろと変わつてきているのですけれども、創設のときというのは、委員会というのはいくつあったのですか。

相田 あまりなかった、あったかもしれないけれど、あまり覚えていないな。

濱地 弘報があつたことは確かですね。

西谷 「四季報」をやつてゐるのだから。

濱地 販売委員会というのはいつたのではないですかね。

相田 ああ、あった。

菊池 弘報、販売、特約店委員会。

濱地 そんなものだったかな。

西谷 最初から特約店委員会というのはあったのですか。濱地 まったく最初からではないのではありませんか。

菊池 昭和四十八年ぐらいいからできたのでしょうか。僕らが入ったときにはそのどれかに所属せいで。特約店だけではなくて、調査研修だろうということ、それで、それからさらに、図書館対策をやるということ、図書館委員会を増やしたわけですものね。特約店だけでなく、もう少し幅広く活動しようということで、調査研修にしたのです。

濱地 それはちよつと後だよな。

菊池 それはもうちよつと後ですけれどね。最初の頃は特約店委員会といって、文字通り特約店、毎年、仕事は大してなくて、特約店が合致しているかどうか、基準を満たしているかどうか、そんなことをやっただけです。

西谷 しかも二年に一回の更新だったね。

濱地 そう、二年に一回。

西谷 その特約店が後に固まっていくなまでのプロセスというの、そういう意味で大事な活動だったと思います。書店サイドから見ても人文会特約店に選ばれることによ

って、ある種のメリットが書店のほうに感じられれば、会員社の本もなるべく置くようにしようとか、そういう方向づけがなされていく過程があるのかもしれない。そのあたりはどうでしょう。そういう実感というのはあったのですか。

市川 特約店のときに、なぜ選ばれないのかというようなクレームがくるときもありましたね。

相田 あったねえ。

市川 だから意識はしてくれただと感じた。

濱地 相当意識していた。

佐藤 聞きたいんだけど、梓会の「出版ダイジェスト」で十三万出して、一万返ってきたと。その読者が選んだ人文図書の本が業界紙でも発表された。それが下敷きになって、要するに特約店の基礎ができていくという、そのときの書店さんの感じ方というのかな。人文会の特約店というような形になったときに、何でうちが入らないかと市川さんがおっしゃったけれど、おしなべてそのときの書店の印象というのは全体的にどうでしたか。

相田 とにかく吉祥寺の弘栄堂を人文会の各社も後援を要請したほうがいいという感じになってきて、だから当然各社が常備店に入れていますよね。

西谷 そう、そういうケースはほかにもありましたか。

相田 あったのではないかと思うけど。これしか覚えていないのです。主だったもの。

佐藤 特約店になった書店と人文会で、どういう条件だとか、何を上げてあげるとか、何をするかという、交換条件みたいなものはあったの？

市川 それはいちおうありましたね。

濱地 契約書があったからね。契約書を交わしていたから。

菊池 「人文会ニュース」だとか、そういう広報の情報は送る。

濱地 それで新刊を優先配本するとか。

市川 それでいまも全国を分担して回っていますね。あれはもともと特約店回りだった。

佐藤 あの名称は本来は何なのですか。

濱地 もともとは特約店訪問。

菊池 研修旅行だと十年に一回ぐらいしか行けないから。

西谷 あれは人文セットがまだあった最後のころに、人文セットがこんなに回転が悪いのは、何かわけがあるのではないかという、人文セットの店を抜き打ちで回ろうというので。

菊池 研修旅行だと訪問頻度が低いから、グループに分かれれば、もつといけるようになるのではと考えたから

ですね。

鎌内 前の名前がセット店訪問というのは、そのセット店というのが名残で残っていたのですね。

西谷 人文セットの置いている店だったから。なかにはとんでもないところがあったよね（笑）。

濱地 近郊ではなかなか研修旅行のように団体でいけな

いからね、近すぎて。
西谷 もともとは日帰りまたは、せいぜい一泊というのが、いまはだんだん大規模になったわけだ。

■研修旅行の思い出

西谷 旅行のほうの話に移っているけれど、初期のころの研修旅行というか、総会でも旅行でも、相田さん、記憶に残るようなことは特にありますか。

相田 そうねえ。あまりないけどねえ。大勢で行って迷惑だったけど喜んでもらったね。どこに行ってもね。

菊池 やはり団体で書店を回るといのは、一社で回ると違って。相田さんって偉い人なのだなと思って（笑）。後ろからくっついて行ったんだ。

相田 書店では好評ですね。

菊池 一回、弘前に紀伊國屋が出たときに今泉書店からつるし上げられたのだよね。

相田 苦情が出たね。

濱地 それを相田さんがピシッと制したのだよ。

菊池 紀伊國屋の人が来ているけれど答えてほしいと言われたのを、相田さんが「いえ、この方は紀伊國屋の出版部の人ですから」と言ってるね（笑）。

濱地 ありましたね。野口さん。野口さんは僕の後ろで隠れていたの（笑）。見えないように。社長のところに行って、名指しでやられると困るからと言って。

菊池 相田さんがどういうふう処理するかと思ったから、この方は違いますからと言って（笑）。あれは見事でしたよ。

濱地 そこでピッと黙ってしまったからね。

菊池 地方書店によるつるし上げ的な雰囲気になってしまったもの。懇親、研修会の会議が危ないなど。当時、地元の書店組合は、紀伊國屋の出店には反対だったから。まだ紀伊國屋が出ていないときなのですけれどもね。人文会の名簿中に紀伊國屋出版部が入っていたから、それで質問と言ってきたんですよ。どういうつもりで店を出すのだと。

佐藤 それで出版部は書店とは関係はありませんと、相田さんは発言されたのですね。

菊池 関係ありませんから、ご質問にはお答えできません

んと。ピシッとやって、かっこよかったですね（笑）。そうしたら黙ってしまったのですよ。

濱地 あのころは書店の反対というのかなりありましたものね。

菊池 調整せざるを得なくて、ではこの売り場を削るとか。

濱地 この部門をなくすとか。

菊池 そういうことを地方の書店と、出店する側とで調整をしていたのですね。そういう規制がまだあったから。西谷 相田さんが代表幹事でいらっしゃった時代というのは、いまのようにインターネットもなければ、ファックスもまだろくにないような時代ですから。情報は、研修旅行だけではないにしても、研修旅行などの場合、直接行って初めて話が伝わったり、情報を初めて知ったとか、そういうケースが多かったですよね。

市川 あのころは売上げ情報を版元が持っていたのですから。いまとは逆でしょう。だからいまは全然立場が違うわけですよ。

濱地 スリッパ集計を考えたのは、相田さんでしょう。

■相田さんの営業方法

菊池 相田さんの営業のやり方の基本というのはやはり、

単品分析ですね。『出版販売の実際』に書かれましたよね。自社の営業を組み立てていくときには、それがなければ、どこでどういうものがどれだけ売れているかわからない。それでは困る。それが出発点になっていましたよね。人文会を始める前から、もうそのことには気がついていましたか。

相田 やっていました。

菊池 僕らは『出版販売の実際』を読んで、それで人文会に行つて直接勉強したいと。晶文社の中村勝哉さんなどもそうだったのです。そういうふうな志願兵がずいぶん初期のころは人文会に、相田さんを慕つて集まつたのです。その方法論を教えてもらいたいという一心で。本を読んでも全部はわからないから。

西谷 菊池さんは弟子入りをしたつてどこかで書いていたよね。直接教えを請うたわけですね。

菊池 そうです。だから相田さんがあととはほかに出版研究センターの林さんがやっている勉強会がありますよね。そこでも相田さんが講師になつて出ている。僕だけではなくて、ほかの若い連中に金を払つてもいいから聞きに行けと、当時の営業部のメンバーにひととおり相田さんの講演を聞きに行かせたのです。それで私は販売課長だったから志願する。昔の先輩たちは勉強が嫌いなのか

りでだめだったから、これからは心を入れ替えてやるから（笑）というので。筑摩は会社更生法直後だったので、それで考え方もがらつと変えないとだめだというので。そういう意味では、うちの会社にとっては、相田さんと人文会は恩人なのです。特別な存在なのです。

■図書館調査委員会

菊池 やはり相田さんが代表幹事の時代に、晶文社の萬洲さんあたりが熱心に提案したのが図書館調査ですね。実際に成果も出て、それであれば研修旅行をしたときに、今度は公共図書館の新しいところなども、大阪屋だとかTRCから情報を仕入れて、図書館の人と話し合いをしましたね。それをしばらく続けていると、公共図書館も大学図書館も実際に商売になるということで、交流を深めようということが、図書館委員会の目的になったのですよね。いまは信じられない。図書館の予算がガタ減りになっているから、そんなことをやっても数字が出てこない、結果が出てこないから、そこは取り組む必要はないけれども。出版不況になる前というのは、図書館も予算を持っていたし、実際に結果が形を出せばということで、あの十年間ぐらいというのは意味があったのですよね。しんどかったけどさ（笑）。それも相田さんの代表

幹事時代に提案をされて、委員会を組み替えて、図書館委員会というのが始まっているのです。

西谷 鹿児島、沖縄に行ったときに、鹿児島県立図書館と合同の研修会をやりましたね。

濱地 やったね。中央図書館で。

西谷 あのころは三泊四日ということもあって、やるごとがなくてさ。南日本新聞と地方新聞の雄みtainところとなぜか人文会が研修会をやったこともあって、向こうは編集論説委員だとか広告の部長とか何かが来て、広告をお願いしますとか（笑）。あれはあまり効果はなかったのだけれどさ。そういうこともあった。

佐藤 昔は三泊四日。

菊池 四日目は観光、オフなのだけれど。相田さん、あれはいつごろからあの三泊四日の形が定着したのですか。

相田 初めのころからではないの。

西谷 最初から三泊四日ですか。

相田 大阪、京都のときは行かないけれどね、そのあとはいだいたい一日遊んだね。

濱地 水・木・金で土曜日を最終にして。

菊池 最終日を楽しみにいくわけ（笑）。

濱地 最後の晩の打ち上げと、それで翌日は観光がゴルフかだったからね。分かれたのだよね。

相田 そうそう。

菊池 どうですか。研修旅行をやって、毎晩、書店や取次と交流をして、最終日はゴルフをやったり交流をしましたよね。相田さんのつき合いのほうも広がったのですよね。ああいうことを繰り返して。

相田 さあ、どうかな（笑）。

菊池 でも確実に、人文会と、相田さんの名前が広まりましたよね。

相田 そうかもしれないね。

濱地 あれはそれこそ、うちなどは「誠信書房です」などと言つても、相手にされないのですけれども、「人文会の」と言うと、全然扱いが変わりましたよ。

相田 ああそう？（笑）

濱地 それはもう間違いないです。一小出版社ですからね。全然違いましたよ。

西谷 それは比較的大きい教社を除いて、皆同じように言えることかもしれない。

■人文会の重み

菊池 だから相田さんはみずずにとつて二つ意味があつて、一つは『出版販売の実際』の効果で、これは出版社の営業マンにファンを数多く作つて、皆が勉強をしたわ

けだね。それと人文会の代表幹事というのは、単にみずずの営業部長と違うのですよ。これだけやはりいろいろな団体はあるけど、人文会というのは相当意味が大きかった。僕だって営業部長時代に代表幹事を引き受けると、少し違う側面が出てくるのですね。人文会の代表幹事なのですよ、今度は、というふうになってくる。

濱地 人文会は権威があった。

菊池 だから僕は相田さんの後をおやりになるのですねなどと言われたりした記憶がありますよ。

西谷 やはりそれなりの圧力団体というか、意見団体というか……。

濱地 オビニオンリーダーだもの。

菊池 それとやはり相田さんが確立した、研修旅行に行ったときに書店と話し合いを必ずやることをずっと引き継いだのが一つ。それから発展させたのが、これでは物足りないからと、一泊二日の書店との研修、勉強会。相田さんが代表幹事のときから始めてるのだけど、そこまで発展したわけです。それから、人文書をちゃんと売ろうとしている大型書店、ジュンク堂とか、紀伊國屋、丸善、そういうところから喜ばれましたからね。三省堂と一番最初にやったんだな。第一回目の研修は雪の箱根の中で。

濱地 翌日、目が覚めたら雪だったものね（笑）。

西谷 最近はそのいう、どこかチェーン店単位とか、研修旅行はやっていないね。一泊つきだね。

菊池 準備もしんどいのだけどね、会員社にとって勉強になるわけです。

西谷 一通りやったのだよね。

菊池 書店の棚を見てきて、どういうところをきちんとやっているかないか、丹念に調べてきて、それから各社が要望事項をまとめてきて、書店の側も要望事項をまとめてきて、そして会議ですつと話し合っていくわけだから。その後、夜に懇親会をやると、翌日も午前中会議をやると、やはり一挙に親しくなるものね。

西谷 あれは主要な人文書担当者が全部来るね。こちらが準備して、誰か話をさせられる。

菊池 レポーターになるのは大変なの。

西谷 レポーターでしゃべって、それを受けてデイスカッションをして。

濱地 各分野からレポーターを出して、それでこうだという指摘をしてという……。

西谷 懇親会の段階に入っても、先ほどの話ですけれども（笑）くるから、けっこうすごかったね。

菊池 あれで人文書の担当者の人たちと会員各社のつき

合いが深まったですね。

相田さんが書いてあるのを見ていて思ったのですけれども、私も覚えていたのですが、一つは代表幹事をやれるときに、要するに会員社で会のために仕事をしないでおんぶをしているところは許しません。これは、相田さんが会の運営をされるときの長年にわたる信条というか、方針というものなのですか。

相田 そうですね。若葉会のときに、そういうことがあったのだよ。それで、これだと会が盛り上がりがないからね。人文会を作ったときには、これは厳しく言いましたよ。

菊池 なるほどね。

西谷 それはいまに至るもほぼ踏襲されて。

相田 けっこうなことだよな。

濱地 いいことだと思う。

■日書連（小売全連）の不売運動

菊池 ブック戦争のときにみずさんが、不買の版元に指定されていると、これは本当だったのですか。

相田 どうしてだろうね。おそらく人文会の特約店を作ったからではないの。

菊池 そうですね。白水社さんもその対象に。

佐藤 うち是不売運動になりました。西谷さんのお父さんが何か「新文化」に書いて、それでうちの中森が同意して、決して高正味で版元はそれほど儲かっているわけではないと。いろいろな記事を書いていたのですよ。日書連がそれに激怒したのです。講談社と岩波とうちとみずさんとかな、九月いっぱい不売運動ということでした。

西谷 みずさんも対象になったのか。

相田 はい。人文会にかかわったので。あれは四十八年だから、前の年だから。

佐藤 書店から全部本がなくなったのです。

相田 うちはそのなまでにまでないと思うけれど。

佐藤 うちの中森の記事が、かなり日書連の逆鱗に触れたのでしょうか。

菊池 現在では公正取引委員会がそういう行為を禁止していますね。

■代表幹事の仕事

菊池 人文会を中心になって作ったメンバーのお一人で、代表幹事を十三年間やって、考えてみたら二十何年間か人文会のために、相田さんは力を出し切るわけですよ。疲れなかったですか（笑）。

相田 アハハハ。

菊池 それと、どうやって自社の仕事とうまくかね合わせていたかという、そのあたりを少し振り返っていただけると。

相田 自社の仕事はあまりしなかったな（一同、爆笑）。

菊池 結果的には人文会の仕事とみずさんの仕事を両立させてやっている状態だったと思うのですね。人文会で人文書の棚をきちんと整理していくと、みずさんの本がそのジャンルが中心だから、売上げにつながるのです。それで相田さんが代表幹事でいろいろなところに実際に書店訪問などをして、そうか、みずさんというところはすごいところだと……。そこまで計算されていなかったかもしれないけれど、結果がそちらに行ったような気がするのですけれども。

西谷 それは菊池さんの実感として、筑摩書房とみず書房は社のタイプは違うにしてもどうだったですかね。

菊池 僕のところは、どちらかというと文芸書がだめになつて、人文書にウェイトをシフトしている時期だったので、だから人文会の活動とびたつと重なるのですね。だから人文書の棚をきちんとしていくことも重なるわけですね。それが一つと、それから人文会は、僕が代表幹事を引き継いだころはもう定着していてね、そうするとそこできちんとやっているというイメージは、そ

この責任者をやっているということは、会社の営業活動にとつても、必ずプラスにはなりました。

西谷 結果としてもそれはついてきたという実感はあります。

相田さんの時代はもつとそれが、草創期というか、拡大期だから、結果的にみずさんの売上げにも大きく結びつくということだったのでしょうか。

菊池 相田さんは、社内の仕事を部下たちに任せて、外に出るのも大丈夫だったのではないですか（笑）。

西谷 そういう社でないと、人文会の代表幹事をやる余力は出てこない。それはいまの佐藤さんにもつながっていることですね。そうではないと言いつつ、やはりそうなんです。

菊池 僕は本当に、相田さんからいろいろ教わった恩返しで、その後の代表幹事を引き受けた、引き受けるというか、モチーフとして教わりましたね。いろいろ教わりっぱなしでは、すぐ逃げてはまずいだろうという気がしていました。

西谷 まさか十年になるとは思わなかったでしょう。相田さんに次ぐ長期政権が菊池さんなんですね。

濱地 ああそうなんだ。

菊池 気がついたら十年たっていて。

西谷 二桁やっているのは二人しかないない。

菊池 会社の社長に就任して一年頑張ったのだけれど、これは限界だったです。書協の仕事もやらされはじめたのでね、これは勘弁してくれということになってしまった。

■アメリカ研修旅行

西谷 あと今日の議題で唯一残ったのは、アメリカ研修旅行の話なのです。もしかしたらオフレコにしたほうがいいこともあるかもしれませんが、相田さんが代表幹事を辞められた後になっていますね。

相田 僕らのときに提案したのだけれど、否決されてしまったのだよ。

菊池 なんて否決になったの。

濱地 いや、全社が行けなかったからだよ。

西谷 私も反対したものの一人なので、あまり（笑）。

相田 さんを裏切っている立場なので言えませんが、あれはたしか相田さんが代表幹事の最後の年に提案されて、相田さんとしてはやはり二十年あまり、人文会のために尽くした自らへのごほうびのようなことも、実はあったのでしょうかね（笑）。

相田 いやいやそんなこともないけれどもね。

西谷 『人文科学の現在』でもうかってしまったという

のも一つは心理的に……。

菊池 ありましたよね。

西谷 それで海外でも、一回そろそろ行ってもいいのではないかというような雰囲気がつきかけとしてはあった。どこかの会が先に行ったのですよね。法経会か何かが。ヤングアダルトか何かか。それがきっかけで。

濱地 菊池さんが行ったのではないの。

菊池 ヤングアダルトでは僕は行っていない。ヤングではなくて、萬洲さんたちと行っています。

濱地 それで菊池さんが相当吹聴したのだよ。アメリカへ行くべきだとか言って。

菊池 萬洲さんと私が、村上信明さんがまとめ役になって出版社を集めてという会で、議会図書館をはじめとして見たのが非常によく、ちやうど再販が問題になりはじめたころだったのですよ。萬洲さんなどは気の早い人だから、再販がはずれてしまった場合にどうなるかということをアメリカに行つて勉強してこようと提案されました。それも大きくあって、お金もあるしということ。最初のときは再販の問題はそれほどなかったのですけれども、提案しなおしたときは、再販の問題もあるしということでした。相田さんのときに全社が参加しなければだめという条件をつけてしまったから、また同じ提

案をしたら絶対ぶっ壊れると思ったので、大多数が行くのであれば実行しようと言いました（笑）。

濱地 八割ぐらい行ければ行ってもいいのではないのという事になったのだよね。

西谷 あのときは二十社以上とか、そういう縛りを。

濱地 そういう縛りをしたのね。たしか。

西谷 相田さんはあのとき行かれていきますか。

濱地 行つてない。相田さんはいもうお辞めになつて、引退。

西谷 相田さんのアメリカ旅行を、我々が阻止してしまつた。僕の記憶では六社ほど反対したのです。

菊池 そんなに多かつたか。よく覚えてるね、そんなこと（笑）。

西谷 そのうちの一社だつたから。

濱地 社としても海外に行くというのは、まだちよつと厳しい時代だつた。

西谷 しかも個人ならともかく、行きにくいなど。会社に提案しにくい。

濱地 雰囲気としてね。

西谷 人文会は何をやっているのだ。遊ぶ会かいと思われるのはいやだなというのが……

濱地 おそらくそういうのはよぎつたものね。

西谷 それがあつたのです。もう一つ大義名分がほしかつた。自社に持ち帰つたときに、通せない可能性がある社は手を挙げてと言つたときに、たしか六社。そのときは多分もうそれでだめなのです。

菊池 再提案したときは前年にやつた旅行が下敷きになつてた。それでなおかつ加えたいのは、出版社との話し合いということ、それでWWノートン社とかコロニア大学出版局と。

西谷 それからABA大会か。

菊池 それとニューヨークを中心とした書店の見学。結果としてはよかつた。前年よりも出版社との話し合いが加わつた分よかつた。再販がはずされてしまつたらどうなるかと、気になりはじめたときだつたから、そういう意味ではよかつた。

佐藤 提案してから何年後に実現したの。

菊池 相田さんが一九八九年に提案して。九二年に実現したのだから、少し間が空くんですね。

西谷 「人文会ニュース」六五号はアメリカ研修旅行特集になつていて、その最後に相田さんの「人文会の思い出」が入っている。当然一緒に行つたような気がしていたけれど、よく考えてみたら（笑）。

菊池 この「人文会の思い出」というのは、私が代表幹

事になったときに、相田さんが会長に就任されて二年ぐらいでしたかね。

西谷 会長としていく権利はあったのかもしれないですね。いま考えるとね。

菊池 アメリカ旅行をする年に退任されて。

相田 そうだよ。

濱池 会長を辞めたのですね。

菊池 相田さんは会社を退かれたのは何年。

相田 その年ではないかな。九二年じゃないかな。

菊池 会社を退かれるので会長も退かれるということだったですかね。

■人文会の今後

菊池 僕などでは、相田さんが退かれてから、ずっとというわけではないですけども、だいぶ若いメンバーに変わっていった、人文会はそれなりに活動をやっていたのですけれども、先輩として、お辞めになる前後ぐらいいから見ていて、どんな感想をお持ちだったですか。まあ何とかなるだろうとか、だめかなとか（笑）。いろいろあると思うのですけれども。

相田 いやもう、こんなに続くと思わなかったから。もう三十何年でしょう。

濱池 三十五年過ぎましたから。

相田 あと四年すれば四十年。

西谷 相田さんの活動暦は二十二年ぐらいになるのですか。

相田 うん。倍だものね。

西谷 倍にだんだん近づいてきました。相田さんが辞められてもう十六年。

菊池 相田さんたちの専門書の団体として基本方針というか、設定がよかったです。それがあつたから現在にその精神が引き継がれてきている。僕は相田さんの後を引き受けるときは、組織原則などは確立していたから簡単だった。先ほど言ったような、働かない人は辞めさせる、皆おんぶしてはいけないということ。それから人文書の棚をきちんと作って、そのための情報を出す。それから特約店の中身を考える。これはすぐわかりやすかったのです。

市川 それで、代表幹事を務められた相田さん、菊池さん、それから現役の佐藤さんと歴代の代表幹事にお聞きしたいのですが、現在の状況で会活動の視点をどのあたりにおいたらいいと思われますか。また会活動の必要性は？

菊池 書店とつきあう現場が必要なものを提供できるか

どうかに尽きると思う。そういう専門書の団体は存続します。

市川 現場にね。

菊池 それはもちろん、その先の読者の存在もあるのだけれども、その読者に本を届けるためにまだまだ、ネット書店が発達していても、リアル書店の果たしている役割は大きなものがある。そのリアル書店の勝負というのは、どうやって読者に本を適切に紹介していくか。あるいはないものを取り寄せるか。各種の業務を提供できるか。その書店の仕事をバックアップできるのは取次と版元であって、そこは社長や店長ではなくて、現場の人間とどうきちんとつながれるか。そのことを提供できる団体は存在意義はある。それを提供できない団体は存在意義はなくなる。ここははっきりしていると思うんです。それができるかできないかだけです。時代がどう変わっていても。人文会はそれを、私はもう卒業したけれども、ずっとやってきてくれたなという。何とかこういう厳しい時代のなかでも、みんな努力してそういうやり方、方法論を探りながらつなげてきてくれたなと、私はそういう感想を持っています。

佐藤 基調がやはりきちんとできているから。我々はいま現場というかな、いま実際やっている人間からしてや

りやすい。いままでの流れというものが、きちつとあるわけだから、多少の手直しはしていくことは必要かもしれないし、いまの状況に合わせて活動していくのもまた考えられるのだけれども、基調がきちんとしているので、それにのつとてやっていけば。マンネリになってはいけないということはあるのだろうけれども、基調の精神だけは失わないでやっていければ。やはり最近でも若い者は遅れたり出なかつたりすると、ほかの人間に非難を受けるから（笑）、そういうことがあるけどね。

鎌内 この百号で若手書店人と、若手出版人の座談会をやろうかなというふうに思ってるのですよ。それで、これからの人文書はというところもあって、いま菊池さんからいろいろお話が出ましたけれども、その黎明期というか、人文会がちょうどできて十年たって、七〇年代に入って、そのときの書店さんの人たちとの仕事の仕方というのはいまの時代に、こういうことをまねしたほうがいいよではないけれども、そういう提案ははたしてできるかどうか。いまの若い人たちに、いまデータもないけれど、昔は本が売れたのだから、その人たちはよかったのじゃないかと言われてはおしまいですよ。そうではなくて、もう少し何か、この時代で提案ができるようなことがもしあれば、今度の百号を読んだ書店さんが、

ヒントを得られるようになるかなと。

菊池 僕は、相田さんも先ほど発言されたけれど、その時点で人文書の将来に意識をお持ちになってこういうことを始めた、これはやはりすごいことだと思うのですよね。

鎌内 その当時の書店さんたちというのは、どういふふうな受け身というか、そういう話が聞ければいいなというところがあるのですけれども。

菊池 それは相田さんの証言を聞きましょう。どうですか。相田さんたちの活動を開始されたときに、書店の現場も比較的若かったですよ。旭屋海地信さんとか、ああいう当時の有名書店人と言いますかね。相田さんたちが働きかけたことに対して、あの人たちは反応してきただけですよ。そのあたりはどんなご関係だったのですか。

相田 そうねえ。

菊池 人文会ということで初めて大阪、京都に行かれたときに、けつこう海地さんは喜んで話をされたのではないかと思うのですけれどもね。

相田 そのときのことはよく覚えてないなあ。

菊池 でもいくつかの書店の店長だった現場の人たちとは、研修旅行などを通じてパイプが太くなったのですよ

ね。

相田 と思いますけれどもね。

濱地 リプロにいらした小川道明社長、あの方などは非常に人文書に対する思いがあったのではないですか。そこへ、相田さんたちが一生懸命後押しをしたというか、人文会として後押しをしたという背景があった。記憶にあるのは人文会がすごい応援してくれたから、よかったのだという。

■書店の昔と今

西谷 相田さんは創設されたころは、三十八年前。相田さんは今年八十……。

相田 八十。

西谷 そうすると四十二歳ですよ。相田さんが設立されたのが。

菊池 お若いときだ。

西谷 中平さんはもう少し上かもしれませんが、やはりお二人あたりが長老格だったわけでしょう。

相田 年齢的にはね。

西谷 創立メンバー的には。そうすると全体が三十代みたいな。

相田 そうだね。

西谷 僕などが参加したころは、五十代ぐらいの人がいたのと、少し若いのかいたけれど、創立の時代というのは、本当に皆が若かった。それは、書店もおそらくそれに応じて、多分そういう世代と対応した人たちが、みんなまだ若かった。三十代、二十代の人たちがごろごろといて、いまのように全体が高齢化している、何か疲れたようなおじさんたちばかりが、どうしたらいいかわからなくてオロオロとしているのと違って、社会全体も何かどこもかしこも若かったのかもしれないけれども、書店さんの相手も若いのですよね。三十代ぐらいの同世代だったりして。そうするとやはり、まだ活力があるから、本も出せば売れた時代で、いま我々が抱いている深刻な危機感というか、危機意識というものから比べると、相田さんのころの危機感というのは、何かもつと、こうすればすぐよくなるのになあというような、そういう希望のある危機感というか、変な言い方だけれど。そんなことはないんでしょうか。

相田 そうかもしれないね。いまのほうが大変だよな。

菊池 多分いまは、八年間ぐらいじわじわ二パーセント平均ぐらいずつ、出版業界全体の売上げが下がってきているでしょう。そのなかでどうするかというのは、なかなか大変なことなだけで、昔はやはり右肩上がりの状

態で、人文書の陣地をそのなかで広げるというのはそれほど厳しくはなかった。広げる余地や可能性は、相田さんの提案していたような公式でやれば、勝ち戦になるのですよ。いまはそう簡単に勝ち戦に持ち込めないという、そこが違うのですよね。

市川 内外の情報は量、質とも当時と比べものにならないほど多く、また高くなっています。版元からはより具体的な情報の提供が必要で、商品である本を媒介にした説明が求められているのでは。我々も含めて、情報の消化不良になっているような気がしますね。

鎌内 両方とも同じような立場に立ってしまっているのですよね。

市川 当時と決定的な違いは、ポス管理により売上げデータが書店さんに保持され、その数字の説明は並大抵では理解いただけやすいですね。

西谷 それがPOSの功罪。

市川 功罪とは言わないけれども、そのあたりの説明が前にいったことにつながると思いますが。

菊池 単にデータを提供するのではなく、プラスの説得というのですかね、そこが大きくウェイトを占めるようになってきているのではないかと思うのです。その説得に失敗してしまうと、人文書を置いてもらえないわけで

すよ。だから単にデータだけではなく、データを見たうえでどういう可能性を人文会として提案できるのか、たとえばフェアでやってみようとか。

鎌内 毎日スリップを見るのとデータを見るのとは全然違いますね。毎日スリップを見ると、一日三冊あがつているのと、データだけ見るとデータで売れたって、全然そこでは何にも出てこないわけですよ。

市川 スリップを見なくてはだめだという……。

鎌内 いまは見えてはだめだと言われている。見るなど。その時間は違うことをしろと。

佐藤 いまはスリップなんか見ないよね。

鎌内 胸のポケットにスリップを突っ込んでいた書店員さんは、もういないですよ。

〔西谷追記〕

このあとも話は延々とつづいたが、このあたりで打ち切りにさせていただく。相田さんは年齢的なこともあり、後半はさすがにお疲れになった様子で、途中からは元氣なOBたちが話を発展させるかたちになった。ひと昔まえの話になるが、かつてを知るわたしとしては個人的に非常におもしろく、かついまの人文会メンバーの知らない話が多いと思われるので、この種のものとしてはやや異例の長さになるかとも思われるが、これもひとつの記録として価値があると思われるので無理に縮めることをせず掲載させてもらうことにした。司会の不手際で話があちこちに飛んでいるところもあるが、了承されたい。

人文会の活動を振り返って

1 書店研修の重視

私が一担当者として、「人文会」の研修旅行に参加し始めたのが一九七九年秋のことだった。当時最大のショックは地方の特約店を訪問すると、必ず出版社別に人文書の展示をしている書店が存在することだった。東京や大阪のジャンル別展示に馴れている営業マンとしては、一瞬絶句した上でそのような展示をしている書店の担当者や店長に「なぜ版元別の展示をするのか」という問いを發した。返ってくる答えは「常備の返品るとき楽だから」というのが散見されたが、これは正直すぎる回答だった。同様に多かったのが「人文書の分類は困難なので、つい出版社別に展示してしまう」というものだった。私たちは「人文書を買う読者は、著者とかテーマを頼りに

棚を見るのであつて、決して出版社を手がかりにしているのではない」という主張を繰り返したが、分類のノウハウを持つていない書店の現場担当者にとっては、そのような「お説教」だけでは効果はなかった。私たちは「人文会」の側から具体的なノウハウを提供できなければ、そのような状況を打開できないという思いを強く持ち、会員各社は真剣に考え始めたのだった。

いくつかの提案があつたが、手始めに特約店の中の大手書店チェーンや大学生協と徹底的に話し合いをしようという案があつた。徹底的にということを実現するためには、一泊する合宿研修会が効果が出るのではないかということになった。この提案をされたのは当時調査研修委員長の任にあつた晶文社の萬洲氏だった。いくつかの書店に當つた結果、最初に応じてくれることになったのが三省堂書店チェーンだった。その画期的な第一回研修

菊池 明郎

会について、「人文会ニュース」38号は簡単なまとめをしているだけだが、三省堂書店と人文会の参加者双方にとつて、まさに目から鱗の落ちる思いをした体験だったに違いない。丸二日も時間をかけ、交通費と宿泊代を出して行う研修会である以上、何らかの成果をあげたいという気持ちに参加者全員はなっていたことと思う。その結果事前の準備もしつかり行われ、たとえば各種のデータを持ち寄ったり、出版社は気になる他の書店を事前に見学しに行ったり、日常業務の中では決してできない様々な準備をせざるをえなかった。それまでも研修旅行の中では、一時間程度の時間をさいて特約店との話し合いはなされてきたが、二日間で正規の会議時間が十時間近くあり、さらに夕食を兼ねた懇親会では本音を出し合

って書店と出版社が語り合うことの意味は、この時の参加者全員が強烈に感じたことと思われる。これを皮切りに「特約店との合宿研修会」は、その後十数年に渡って続いたのであった。また半日程度缶詰になって実施する「ミニ研修会」も、合宿研修会の応用として実施されるようになった。この積み重ねは、人文会会員社にとつても負荷が大きいかかったはずだが、徐々に成果も現れ、たとえば特約店の棚の充実、様々なフェアの展開やコーナー作り、新刊情報の充実等結果として現れた。何より

も書店の現場担当者と出版社の営業担当者のコミュニケーションが、こうした研修会をきっかけにより密に取れるようになったことも見逃せない。

2 人文書講座の連載

人文書について内容面から書店人にアプローチしていくために、ほぼ同時期に提案されたのが「人文書講座」だった。最初のうちは出版社の編集者に書いてもらうことをこの講座の基本とした。ニュース36号に第一回目が掲載されているが、紀伊國屋書店出版部の渦岡氏による「記号論とは何だろうか」がトップを飾った。二回目が平河出版社の舟岡氏による「総合学」としての神秘学」、三回目が法政大学出版局の平川氏による「人類の森・知の森・危機の森」だった。人文書の流行がどういうものだったか、これらのタイトルからも伺い知れると思うが、今読み返してみても書店の棚つくりには役に立つ部分も大いにあるように思われる。その後著名な学者の小論文が多くなっていくのだが、立ち上げ当初は編集者から書店人へのメッセージが主体だった。「人文書講座」ではないがその後41号、42号と二回連載で長田弘氏の「本屋さんとはとても親しい場所だった、しかし…」が掲載され

た。これは紀伊國屋書店との合宿研修会での基調講演に手を加えたものだが、ニューヨークの書店を紹介しながら、詩人という本の世界の中心にいる専門家からの「書店論」として、二十年以上経過した今の時点で読み返してみても、大変参考になる文章である。会員各社もこの時の長田さんの話に触発され、十数年程前再販問題が業界を揺るがし始めたときに、再販制度に頼らずに商売をしているアメリカの出版界の見学を、人文会の研修旅行として実現した。ニューヨークを中心に書店の見学、図書館の見学、人文書出版社との話し合いをしてきたが、大変充実した研修会だった。

3 「人文科学の現在」

人文会が創立二十年目を迎えた一九八八年に、それなりの記念事業をやろうという話になった。真つ先に否定されたのが「人文会の二十年」のような記念出版だった。記念事業そのものが、人文書の普及につながる何かができないか。これが会員各社の願いであったと記憶している。「人文書講座」をまとめて合本にするのも意味があるという話になったとき、もうちょっと書店の現場に役立つ形を考えようということになった。その結果人文書

に関する小論文を、学者に新たに執筆してもらうことに加え、中規模の書店に揃えてもらいたい人文書の基本図書を一リスト（約三五〇〇点）として載せようということになった。特約店と各取次会社、会員社への記念品という位置付けであったが、内容が良かったため、多少は売れるのではないかと考えて、定価二千元という値段を付けて読者等からの注文に備えた。こういう出版物が珍しかったせいもあって、「朝日新聞」をはじめとする好意的な書評が出て、初版だけでは足りなくなってしまう。結局重版を二回実施し、原稿料や製作代金を回収した上に若干のお釣を手にすることができた。その後タイトルを「人文書のすすめ」に変えたが、五年毎に同様の出版を継続してきた。残念ながら二回目以降は赤字が続いている。

4 図書館との交流の活発化

一九九一年に「図書館委員会」を創設した。出版不況こそまだ始まっていない時期だが、人文書のような地味な本の売れ行きに暗雲が立ち込めかかっていた。人文会の出版物は大学図書館、公立図書館には基本図書として少なからぬ量が購入されているはずだが、相互の交流が

必ずしもうまくいっているとは限らなかった。図書館委員会が発足する五年ほど前から、大学図書館の蔵書調査を、利用者が少なくなる夏休みを中心に実施してきた。当時はカードと本を引き合わせながら欠本を探すという手間のかかる方法を取るしかなかったが、多くの大学では欠本が判明すると、その後かなりの本が発注された。大学図書館に閉じこもって作業をした各社の営業担当者は、大変な労働を強いられたと聞くが、図書館の欠本補充はどうしたらいいのか、この時点での具体策は見出せたのだった。

図書館委員会発足後は、新しい図書館の見学、研修旅行に出かけた際も必ず一箇所は図書館見学を実施するなど、出版社サイドから意識的に図書館へ働きかけをするようになったと思う。その後「人文会ニュース」に何度かに渡って図書館人からの寄稿が続き、交流が深まった。

5 まとめ

振り返って見ると、私がみずす書房の相田さんに代わって代表幹事をお引き受けしたのが一九九〇年五月だった。以来十年間代表幹事を務めたが、丁度わが国の「空白の十年」と符合する時期だった。出版業界はわが国の

バブルがはじけた後もしばらくは少しずつ成長を続けたが、一九九六年で売上げの伸びは止まり、その後出版不況に突入した。いわば曲がり角を途中に挟んだ、中々困難な時期を通過してきたと言っても過言ではあるまい。売上げが落ちていくような時期にあつては、書店にとって一番扱うのがやっかいな分野である「人文書」は、どうしても手を抜かれがちになってしまった。だからこそ出版社主導型で棚構成や、フェアの展開等を実現していかなければならなかった。人文会の歴史は人文書を普及することが目的だったが、そのために書店の現場に様々な事を理解してもらい、そして協力してもらう事が必要だった。「人文会ニュース」、「人文書のすすめ」、「人文書目録」等のツール、そして合宿研修会を始めとする研修会活動、書店・取次とのセットの販売等、会活動は実に様々な工夫と努力の積み重ねであつた。不況に突入した後は、さらなる工夫と努力が求められた。

そのような状況の中で「人文会」は一九九八年に三十周年を迎えたのだが、「人文会ニュース」83号において、人文書販売におけるトップレベルの書店人である今泉正光氏と福岡聡氏をお迎えし、出版社側は西谷能英氏と私というメンバーで「人文書の現在と未来」という座談会を行った。それから十年近くが経過しているにもかかわ

らず、人文書がかかえる様々な問題についての分析、その将来の見通しについて、座談会の中で語られたことは現在でも通用する内容であると思う。人文書販売にたずさわる書店の担当者、取次の担当者、出版社の営業担当者、さらには編集者あるいは図書館関係者が、現時点でこの座談会を読んでみても得るところが多いのではないだろうか。

「人文会」の歴史は間もなく四十年になるうとしており、その間実に多くの方々が人文書の普及という目的の

ために、多大な努力を傾注されてきた。その結果人文書はジャンルとして正当に評価を受けるようになったが、出版不況の波に飲み込まれ苦闘しているのが実態だと思う。今後は「人文会」として、こうした状況をどう突破していくのかを中心的な課題として、充実した会活動を継続していただきたい。人文会のOBの一員として、今後もしさやかではあるが会活動のお役に立つようなことができればと思う。

（きくち あきお・筑摩書房）

「人文会ニュース」一〇〇号記念号によせて

旭屋書店

飯室茂樹

紀伊國屋書店

市橋昌明

三省堂書店

森 雅夫

ジュンク堂書店

岡 充孝

ちくさ正文館書店

古田一晴

ブックファースト

隅山泰助

丸 善

横井邦光

八重洲ブックセンター

穴戸哲郎

有隣堂

村越 武

リブロ

駒瀬丹人

(五十音順)

人文書販売の思い出

飯室 繁樹

人文会ニュース発刊一〇〇号 おめでとうございます

一九八三年発行 勁草書房刊 浅田彰著『構造と力』記号論を超えて 現在本体二二〇〇円。ポスト構造主義の思想を再構築し、「知」のフロンティアを明晰に位置づける一冊。この本が人文書のイメージを全く変えてしまいました。入社して三年目。やっと書店のいろはが判りかけてきたところでこの本の売行きは衝撃でした。当時、専門書は地道にこつこつ売るもので、自分の性分に合っているジャンルだと感じておりましたが、この本は連日ランキンゲ入り。読んでもよく判らずこんな難しい本が売れていることにショックを受けた記憶があります。後日出版社の方に聞くと、購入されている方全てが理解できるとは思えない。流行で買われているようだという説明で、それも理解できませんでした。現在ならきつとワゴン積みめの五〇面展示くらいするのだらうなと思ひ返しています。

次の思い出は天王寺M i O店の前身、アベノ店時代です。場所は、J R天王寺駅の南西、路面電車沿いのパチンコ屋の二階。天王寺という地域は関西でも有数の文教地区で、多くの学生が通る所。しかも下町の雰囲気たつぷりで独自色の強い街です。アベノ店の建物は古く、空調も良くない、歩けば床がミシミシと鳴り、おまけに年中パチンコ屋の軍艦マーチが聞こえている環境でした。着任初日はピーク時でもレジがあまり混まず、売上は厳しいだろうと感じましたが、閉店後の売上金額を見てびっくり。こんなに暇なのにどうしてだろう？ 客単価が高い！ 人文・法経・理工が強い。前任係長との引継ぎで学参・コミック・児童書と専門書全てを担当するようにとの指示。更に人文書担当社員が欠員状態。とにかく手探り状態でした。人文会ニュースはその頃知りました。人文書のストック棚に置いてありばらめく

つて他店での動きやコーナー展開等参考にしておりました。その頃は今よりも読み物が少なかつたように思います。人文会の研修にも何度か参加させていただき、刺激を受けて棚作りをした記憶があります。厳しい出版業界において、地道な活動を続けられたことが、一〇〇号に結実したのだと改めて敬服し、また感謝いたします。

(いいむろ しげき・旭屋書店プロジェクト推進室長)

「人文書」への思い

市橋 昌明

私達の年代には、人文書に特別な思いのある人たちが多くいます。

私も先日、新宿本店の人文書売場で開催した「書物復権・各社在庫僅少本フェア」の棚を眺めていて、自宅の本箱の片隅に眠っているのと同じ本を二、三冊、発見しました。紀伊國屋書店に入社して何度も転動しましたが、その都度、どうしても整理しきれず、三〇余年間、私と一緒に全国各地を動き回ってきた本です。

しかし、そうした個人的な思いとは別に、人文書の出版や販売は、昨今、ますます厳しくなっています。出版物の売上が数年来、前年割れを続けているなかで、当店の人文書売場も前年の売上実績を確保するのに四苦八苦しています。

出版物の分野別売上の消長は時代を反映していて、かつての人文書の活況もその時代の雰囲気をもたらしたものであるのですが、将来、人文書の輝きが失せたような出版界は想像さえしたくありません。人文書が今後もその売上を維持・確保していくためには、われわれ書店にも更に工夫が求められているように思います。

書店は、その経営効率が低下しつつあるなかで、商品回転率の向上を重視せざるを得ない事情にあります。また、書店の競合相手は、他のリアル書店のみならず、ネット書店、新古書店、フリーペーパー、図書館等々、本当に様々になってきています。

もともと、人文書は出版人の志に依拠する部分の多い分野であり、出版点数の多さや一点当りの出版部数の少なさやむを得ない面がありますが、そうした私的な志の面をリアル書店の店頭で継続的に展開していくことに、困難が増し

てきています。

しかし、幸いなことに、人文書には読者の年代の幅を広げていくことができる可能性があります。その点が非実学系の専門書分野のなかで、人文書が持っている強さの一つであり、現に人文書の売行き良好書は幅広い年代の読者を得ています。かつての人文書ファンを含め、読者の幅を広げていくための工夫が、一層、必要になってきました。

そのために、当店では、「売る」前の段階として「見せる（魅せる）」工夫を一段と強めていこうとしています。一例として、当店の人文書売場では2年程前からテーマ別のマンスリー・ブックフェア「じんぶんや」を開催し、「見せる」ことによって人文書との出会いの場を演出する試みを続けてきました。若い社員の発案から始まったこのフェアは、人文会の皆さんのご協力も得て、予想を上回る実績をあげる企画がいくつか出始めました。

「見せる」工夫のあり方は、それぞれの書店の立地やスペースや客層によって様々であっていいし、そうした工夫を巡る書店間の競争が幅広い年代のファンを呼び戻し、人文書の元氣につながっていくことを期待したいものです。

（いちはし まさあき・紀伊國屋書店専務取締役店売総本部長）

「人文書の販売に際して」

森 雅夫

「人文会ニュース」創刊一〇〇号、おめでとうございます。平素は「人文会」の皆さまには棚の管理、アドバイスとして担当者の育成にご尽力いただきまして、誠にありがとうございます。

さて、神田本店の人文書売上の現状を申し上げますと、特に花形ともいふべき「思想・哲学」の分野においてその売上の減少が長く続いてきました。本来得意な分野であるところの中心がそのような状況で、人文書をとりまく状況の変化や、そもその棚の作り方等を、人文会の皆さまにもご協力をいただき研究して参りました。

人文書といえば、いわゆる「読書」のレベルが高く、良質な顧客を獲得できる分野であり、担当者はその顧客の満足を得るべく、緊張感をもって棚作りを行わなければなりません。しかしながら、担当者は時に玄人受けをねらう余り、結果として入門色、基本色を排除してしまうことがあります。話題となるような新刊の人文書を読むためには、ある程度の読書量と知識量といった、下地が求められます。しかし、その話題書を（読むための道筋）となる書籍が欠本していたり、示されていなかったりといった事例が棚からは散見されました。これでは、興味をもっていたいただいた方の印象が、かえって悪い方向に向きかねません。本来、担当者は自ら読者として人文書を読み、その読者の裾野を広げる努力もしなくてはなりません。

そのような問題意識から、話題となる新刊発売時には、著者や訳者からの解説の意味としての講演会の実施や『人文道場』と名づけた（読む為の道筋を提供する）連続フェアを行ってきました。これらの実績から（より多くの人が、人文書に親しむ機会を提供する）ことを基本コンセプトにおいた棚作りの見直しも行っております。

とかく読者はテレビに代表されるメディアによって「面白い」「感動する」「ためになる」が保証された本ばかりに手が伸びる傾向にあります。人文書では、その中身が益となるかどうかは、大部分が読者のレベルやモチベーションにゆだねられています。何かを学ぼうとするとき、「書籍」に足が向く傾向は依然として変わる事がないと考えます。私たちが「書籍」を手渡すとき、それはその読者にとっての、人文書への道の第一歩となる瞬間かもしれません。その貴重な瞬間が、壁となることがなくよう、責任とバランス感覚をもって棚作りを行っていかねばならないと考えています。

「棚が基本」を肝に銘じ、読者開拓を進めたいと思います。

(もり まさお・三省堂書店専務取締役)

おめでとう、そしてありがとう

岡 充孝

「人文会ニュース」が一〇〇号を数えるとのこと、誠にもつておめでとうございませう。

広報委員の皆さんは、各社の仕事をこなしながらの作業、本当にご苦労さまの一語に尽きます。

私共ジュンク堂書店も「人文会ニュース」創刊に遅れること三年、一九七六年に、神戸、三宮にて産声をあげました。月日の経つのは早いもので、昨年の暮れには、丸三〇年を迎えました。厳しいこの時代に、過去を振り返る余裕など無いのですが、当時の事を思い出す度に冷や汗たたりです。何という無謀な出店だったのでしょうか。

若さ故といえますか、恐いもの知らずとでも言いましょうか。業界の知識もマナーも全く知らない素人集団が、大型書店をいきなりオープンさせようなどという行為は、今から思うと常識はずれの狂気の沙汰であつたと思わずにはいられません。

本来なら「顔を洗って出直せ!」と、退場処分を世間から通告されても当然のことと、今では思います。当時はその事にも気がつかないほどの若さでした。

僕も社長も、二十代半ばをちよつと過ぎた青二才、業界のルールも知らず、書店運営のノウハウも知らず、そして何より、恐いもの知らずでありました。

応援いただいた取次さんも大型書店の出店経験は皆無という、あまりにも危なっかしい船出でした。もちろん順風満帆に航海できるわけがありません。暗礁に乗り上げるのは、日常茶飯事というありさまです。三十年経って未だに航海を続けられているのは、奇跡と言ふしかありません。

その間、阪神淡路大震災という未曾有の天災にも遭いました。なんとかやってこれたのは、全くの「運」としか言いようがありません。難破船になって朽ち果てていても不思議ではないのに、今や池袋本店を始め、全国に二十七店舗、どうやら「運」の一言で片付けるには、無責任のようです。

多くの方々のご支援をいただきました。あまりの、ど素人ぶりに見かねて、こんな並べ方では駄目だとか、こんな商品が足りないとか、大学の先生、マスコミの方、巷の読書家の皆さんが、あきれ返りながらも教えてくださいました。技術や理論を持たない我々でしたが、やる気と若さだけは旺盛でしたので、見離されることなく言われるままに、ここまでやってこれました。もちろん版元の皆さんの応援があつたればこそ、です。いつ潰れてもおかしくない我々を信じて商品を出してくださった人文会の会員社をはじめ、多くの版元さんの本が並べられてこそ、専門書のジュンクなのですから。

今までたいへんお世話になりました。これからは専門書をいっぱい売って、少しずつご恩を返していきます。

(おか みつたか・ジュンク堂書店専務取締役池袋本店店長)

『人文書』 雑感

古田 一晴

『人文書のすすめ』の基本図書一覧の「批評・評論」の選書の手伝いをさせていただく貴重な場を与えられ感謝している。人文書普及を地道に継続努力されている。当店は微力ながら、それに答えられるよう試行錯誤してきた。読書環境激変の中で何とか維持してこられた背景には、人文会メンバー諸先輩の叱咤激励がつけねにあった。

当店創立二十周年記念「歴史書一万点ブックフェア いま、歴史の扉をひらく」(八二年十月三十日～十一月二十八日)の際は、歴史書懇話会と後援、一書店規模では不可能なブックフェア実施に寄与頂く。加えて、逝去された、網野善彦・阿部謹也両先生の、夢のような、記念講演会「新しい歴史への旅」(十一月七日)を開催させていただく。FAXがない時代、準備は難航したが、フェアはお客様から大変好評をいただき、それ以降、様々な企画の折の経験になり、励みになっている。

現場経験三十年を越えた。責任者兼売場担当。その逆かもしれない。常に本に触れてないと時代の空気からズレてくる。現場失格である。集中力持続には以前に増してエネルギーを要する。なまじの経験は最も警戒しなくてはならない。他書店の人文書担当の人と一緒する機会がある。大半の方は、ニューアカを通過していない世代。第一線でご活躍の人と意見交換する楽しい時ではあるが、大量の物量と情報に悪戦苦闘の印象が残る。

版元さんは「理想の教室」(みすず書房)、ちくまプリマー新書、「よりみちパンセ」(理論社)など中高生以上対照の新シリーズを創刊され、次世代人文書読者開拓の試みが続いているが、実際の読者層とのズレが店頭では感じられる。

『人文書のすすめ』の既存ジャンルに入れられないが菊地成孔・大谷能生『東京大学のアルバート・アイラー』(株メ

（下）
（上）
ディア総合研究所）の歴史編、キーワード編、宮沢章夫『東京大学「八〇年代地下文化論」講義』（白夜書房）、伊藤剛『テヅカ・イズ・デッド』（N T T出版）には隣接ジャンルではあるが、新たな読者への手ごたえのヒントを読みとることができる。村上隆『芸術起業論』（幻冬舎）がビジネス書として通用する時代、ポストモダンが遠く感じられ、『グリーンバグ批評選集』（勁草書房）が昨年ようやく刊行された。それらが同時代とすると、今後リアル書店はどう変容していくのだろうか。

（ふるた かずはる・ちくさ正文館書店本店店長）

『人文会ニュース』一〇〇号を越えてさらに飛躍を！

隅山 泰助

昭和四十三年に設立された「人文会」、その五年後に第一号が発行された「人文会ニュース」は、当時書店の店頭で文芸書の隣に分類も余り確立されず、なんとなく置いてあった人文書の将来に、危惧を感じられた有志が集まれ、人文書はもっと売れるものだというデモストレーションの必要性和、書店への啓蒙を込めてスタートしたと聞いています。私の書店への関わりのスタートが、その「人文会」設立の時期とほぼ同時であり、初めて担当したジャンルが人文書という、まさに人文書と「人文会ニュース」に育てられたと言っても、過言ではありません。

一九六〇年から七〇年の思想的な活動の高揚した時代が収束し、進め進めの高度成長時代が終焉に近づき、少し心の余裕が求められるようになった時代、社会科学と自然科学という比較的学問領域が明確なジャンルの境界領域として展開され、人間形成のための基本図書としての人文書の存在は、私の「ものの見方考え方」に大きな影響を与えてくれました。また、その昭和四十年代後半は、書店業界にとっても「書店の大型店化」という大きな変革の時代の幕開けであり、人文書にとっても比較的良き時代であったようにも思います。しかし、現在の状況と比較して、遥かに良き時代であったと思われる時においても、人文書は「売れない」と言われていました。その人文書の啓蒙のための「人文会ニュース」が、一〇〇号記念号を発行される三十三年後の今においても、やはり人文書が厳しい状況に置かれていることは、少し残念に思います。だが良く考えて見ると、人の一生の中で、どうしても実学である社会科学や自然科学が優先されることは、仕方がないことであると思うとともに、今まで実学優先で進み過ぎ、疲弊し、いろいろな問題が起こっている現代にこそ、人文書の存在感が問われるのではないかと思います。

心の葛藤、精神的な問題を軽視しがちな今の世の中にこそ、疲弊した心に応え、精神的な人生の支えになる人文書が、人々から大きく求められているのではと、確信しています。

哲学の無い政治経済、安易な心理解説、捻じ曲げられる歴史観、現世優先の宗教、確固たる「ものの見方考え方」が育成されない思想不在の今、「人文会ニュース」を通して、『書店』が「人文書」の存在を世の中に広めて行くことが、大切だと考えます。インターネットの時代、新しいメディアが台頭している今、厳しい状況ですが、「人文書よ、人文会ニュースよ、ガンバレ」とエールを送ります。

(すみやま たいすけ・ブックファースト東京統括店長)

人文会とのつながり

村越 武

私が、人文書を担当したのは、今から三二年前の六月であった。この年の十一月、馬車道に文具専門店「ユーリン・ファボリ」がオープンし、本店にあった専門文具（書道・画材）、ファッション文具とギャラリー施設が新しい店に移転された。それにともない書籍のスペースが二一〇坪から三八〇坪に拡大され、都内でも五〇〇坪を超える店は、渋谷の大盛堂書店と池袋の芳林堂書店の二店舗のみであった時代、本店は当時として大型店に位置付けられるようになった。人文書も拡充され関連する教育書、文芸評論と中二階（現二階）で展開された。一般書の経験しかない私にとって人文書は、一見アカデミック的な雰囲気があり敷居が高く、未知の分野で担当することへの不安があった。そのような時、みず書房の関口さん、青木書店の古川さん、政法大学出版局の市川さんが揃って毎月のように来店され、地下のレストランで長時間にわたり、人文書関連、都内有力店の情報や商品展開等で貴重なアドバイスを受けた。また関口さんには、人文書において質、量の面で業界NO.1を誇る、池袋芳林堂書店の人文書担当・江口さんとのコネクションを再三とっていただいた。江口さんから人文書の特性、棚づくり、売上スリップによる単品管理（情報収集と分析）の業務を直に指導していただき、出版社だけでなく書店員とのネットワーク作りの重要性を学んだ。

本店のリニューアルオープンを一ヶ月に控え、結成から六年目の人文会と有隣堂との初の会合がもたれた。中平さんが代表幹事で一期生・二期生のお歴々が参列し緊張の思いであったが、担当歴四ヶ月、失うものがない素人の強みから様々な愚問を發した。人文会といっても会員各社の出版物が多岐にわたり、会として新しい展開法を模索している状況を肌で感じた。ポップカルチャーが萌芽する以前で、オーソドックスな知が重んじられ、サイドが表象する知識人が

多く存在し人文書にとって良き時代だった。『思想のドラマトウルギー』『戦中戦後の間』『原始女性は太陽であった』等の新刊書が話題になった年だった。一年間、人文書を担当し翌年六月に文芸書に異動した。

その後、十二年が経過し本部の営業企画室の書籍担当になり、人文会との二回目の研修が開かれた。場所は日販の保養所・強羅「あしかり」。相田さんが代表幹事で人文会三期生・四期生が参加、当社からも九店舗の担当者が出席した。前日のグループ討議、翌日の発表とスケジュール通り行われたが研修内容は覚えていない。ただ明け方まで続いた懇親会の熱気がいまでも鮮明に残っている。会員としての仮面が剥がれ生身の個性に触れた感慨かもしれない。以後、担当は外れたが毎年、OB、新メンバー、会員外の方を交えた夜の研修会？に参加させていただいている。

人文書も含め出版物の売上低迷が続いている。その要因の一つに書店・出版社・取次店・業界外（含む読者）間のコミュニケーション＝情報交流不足が挙げられる。IT全盛の時代、ハイテクなコミュニケーションツールではなく、アナログではあるが本音の意見がぶつかり合う場の設定と、弛まぬ自己研鑽がいまこそ双方に求められているのではないか。

（むらこし たけし・有隣堂取締役書籍全般社長持命担当）

「人文会」との縁

駒瀬 丹人

人文会ニュース一〇〇号刊行おめでとうございます。

池袋に戻るたびに、人文会にお願いして、時には歴史懇話会と合同でイベントを開催していました。リクエスト復刊のはじめは、地下の広場に箱をおいて読者からの復刊のリクエストを募集したのが始まりではなかったかと思います。メンバーもお互いに入れ替わってしまいました。年月の流れを感じる今日この頃といった感じです。

人文会との付き合いはかずかありますが、記憶に新しいものは二〇〇四年の暮れに行ったイベントで、ブックフェアとして「人文会今年の一〇〇冊」を地下一階の新刊台で、「人文会こだわりのロングセラー」「各社のおすすめの二冊」「出版社もだしたくない在庫僅少本」を三階の人文書売場で開催しました。同時にコミュニティカレッジで「編集者が語る人文書の現在」というトークセッションをおこないました。筑摩書房の岩川さん、東大出版会の羽鳥さん、平凡社の松井さん、みずず書房の尾方さん、司会が未来社西谷さんという顔ぶれで、私としては、編集者の自分の本への思い入れを語っていただくことで、編集希望の有能な人材が各会社に入社され、業界が活性化すればいいといった趣旨を事前の打合せで話しましたが、成果は存じあげません。

二〇〇五年三月に私は福岡に転勤になり、私自身と会とのつながりは途切れましたが、七カ月後今度は大阪に転勤になる直前に、会のほうから福岡にやってきてくれました。研修会のあとの懇親会に、福岡の西新店は会各社の本など大して売らないにもかかわらず、並み居る大手競合書店と同席させていただきました。そのころリプロが福岡の天神に再び大型店を出店するという「うわさ」が流れており、そんなはなしが聞きたかったのかと考えていたので、みなさん

へも「天神ならどこの書店でも物件を探しているし、もしあれば出店するでしょう」などと木で鼻をくくったようなあいさつをしたものです。

こちらの領域がますますクローズアップされるであろうこれからに、人文書の役割は大きいと思います。会の益々の隆盛を祈念します。また、いっしょに遊んでください。

（こませ たみひと・執行役員リプロ池袋本店店長）

一〇〇号記念に寄せて

穴戸 哲郎

創刊一〇〇号記念に心よりのお祝いを申し上げます。また、人文書の普及に対し尽力された弛まぬご努力とその功績に敬意と感謝を表したいと存じます。さて、東京駅前に弊社本店が開店して以来二八年が過ぎましたが、往時の状況は貴誌でも何度か取り上げられ、ご評価もいただきました。当時は現在のように大型書店の存在が当たり前の状況ではなく、ましてや常識外れの立地条件の下、書店経験もない全くの素人集団ではじめての棚作りは困難を極め、試行錯誤の日々が続いたことを思い出します。各担当者の鞆の中には分野別総目録が常備携行され、通勤途中にもお客様本位の棚作りに努力していたことが懐かしく、弊社の原点がそこにありました。この時期に人文会各社様からご教示いただく機会を得て、今日まで長いお付き合いをさせていただいておりますが、人文書のみならず様々な面で水先を案内していただきました。人文書が複数のフロアに横断してしまうという多層階ゆえの問題が生じ、一所懸命だけでは補いきれない経験不足がお客様からの叱責を呼ぶという混乱の中で、研修会や営業担当の方々との意見交換を通じて一步一步理想に近づけるように努力して参りました。今では、ヘルダーリンの「省察」(論創社)が、当たり前のようにヘーゲルの隣に配されていますが、これも当初の版元別棚作りでは考えられなかったことで、ヘルダーリン、ヘーゲル、シェリングが同じ神学校に学び、深い思想的結びつきがあったことを踏まえて棚作りができるまでに弊社担当者が育ってきたことを思うと隔世の感があります。これはほんの一例に過ぎませんが、お客様からのご愛顧はもちろんこと、人文会各位様のご支援の賜物と存じます。さて貴誌に話を戻せば今回拙文を寄せるに当たって、貴誌が過去に掲載された特集を俯瞰するに、根底に流れる「全ては読者のために」という思想であることをあらためて再認識いたしました。その読者も一

層の多様化をみせ、書籍に対するアプローチにも様々な形態が存在します。インターネット全盛の時代、高齢化社会の加速化という現実を考えれば、貴誌で「人文会研修旅行トーキング・ネット書店」というような特集が組まれることもそう遠いことではないのかもしれませんが。もしも弊社創立者である故・鹿島守之助博士が存命であれば、今ならどんな書店を創りたいと考えたか。そう思っただけでも二八年間という時間の長さとともに、貴誌一〇〇号発刊の重みに感じ入るものです。

(ししど てつろう・八重洲ブックセンター常務取締役店舗事業部長)

情けは人の為ならず

横井 邦光

人文会との出会いから約二〇年。会と私には一言で言い尽くせない程の思い出が凝縮しております。名古屋支店の営業部の頃は「人文・社会」セット展にて人文会の協力により大型商品が販売できた時代でもありました。

私は平成元年に店舗事業部に移りましたが、当時の弊社名古屋栄店は理工・医学書及びビジネス書が中心の商品構成の店舗でありました。この様な背景のもとで翌年の東海地区での研修会の折、弊店の人文書の品揃えや分類表示について人文会の皆様からかなり辛辣なご意見を頂きました。

その時のショックが私の店舗再生へのスタートとなりました。再生に当たっては、まず担当者の人選と育成が課題となります。そこで三省堂書店・中島氏、ちくさ正文館・古田氏にお願いを申し上げ、ご快諾のもと月一回の勉強会の場を作って頂き、更に三省堂書店・松原店長には新入社員の実地研修の機会を頂き、書店員としての心構えをご指導頂きました。バブルが崩壊し、経済不況が続く中、人々は互いに関係を取り結ぶ事に不信を抱いている様に思える頃でもありながら、両氏は書店業界が生き残る道筋において他社との共存共栄が、お客様への文化的、経済的反映に繋がるとの見地から、温かく弊社担当者の育成にご尽力下さいました。その後、引き続き他社書店様のベテラン担当者との研修会の機会を頂き、弊社書店員は仕事への自信が生まれ、大きく飛躍してくれました。専門書の販売には商品知識はもとより、自在に商品を生かす棚担当者の発想と力量が不可欠と思われます。こうして考えますと、弊社の発展には人文会の版元様のご協力と同業書店様の先人のご指導を賜りました事は、私にとっても有意義であったと改めて感謝を申し上げます。

當時を振り返りこのような人間らしさを希求する気持ち、意義を合理性追求の現代に今一度深く考えたいと思います。思い出深い商品について最も印象に残っている商品は『知の技法』です。当時は人間の心や内面というものに関心が集まった平成三、四年の頃であり、価値観の変化が従来型の学習観や教養のあり方を問いただす時期でもあり人文書の黎明期でもありました。

しかしながら現在は当時と比較してみると、いわゆる人文書は難解で理解しがたいといった先人観がある為か読者層は減少傾向にあると思われます。今後、人文会に求めるものは書物復権など定期的な復刊書物と、人文図書が人間形成のための基本図書であるという見地から、平易明解な若年層に向けた出版物も企画して頂きたいとの思いを込め、ご祝辞と共に寄稿させていただきます。

(よこい　くにみつ・丸善書籍企画部部长)

「人文書をどう創り、どう売るか」

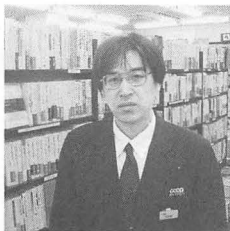
人文会広報委員会

吉武 創（勁草書房）

華園 斉（創元社）

鎌内宣行（春秋社・司会進行）

出席者プロフィール



糸日谷 智（いとひや さとる）

東京大学生協本郷書籍部（東京都文京区）人文書担当、39歳、山梨県出身。同駒場書籍部では法経、理工等を担当。本郷で人文書専任となって約2年半。一般書店とは異なる固定化された客層へテーマを絞ったブックフェアなどでアピールを図る。



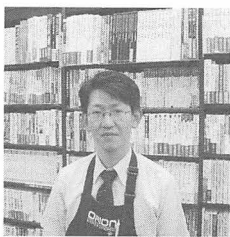
宇田 智子（うだ ともこ）

ジュンク堂書店池袋本店（東京都豊島区）4Fフロア長、人文書担当、26歳、神奈川県出身。同店人文書担当となって約4年半。フロア長という重責を担いながら読者の満足度を更に高めるために専門書と読み物の共存を模索する。



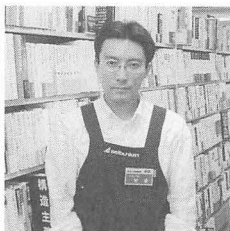
神矢 真由美（かみや まゆみ）

紀伊國屋書店新宿南店（東京都渋谷区）人文書担当、25歳、大分県出身。入社以来哲学・思想を担当。現在は歴史書も担当し約1年が経過。競合の厳しい中でも売りたい本を積極的に展開する姿勢を忘れない人文書の強い味方。



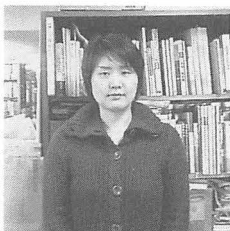
新藤 顕一（しんどう けんいち）

オリオン書房ノルテ店（東京都立川市）人文書担当、35歳、東京都出身。他店では文芸書等を担当、人文書経験は同店で約6年。ジャンルにとらわれないオリジナルのブックフェアの企画を通して人文書のファンを獲得している。



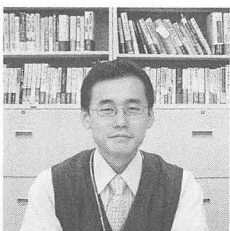
関 剛士（せき たかし）

精文館書店本店（愛知県豊橋市）係長、人文書担当、35歳、長野県出身。他店では店長も経験。現在は人文以外の分野も管轄するフロア長。2006年7月に店内改装があり他ジャンルも含めて現在マーケットの拡大、強化に専念中。



橋本 育（はしもと いく）

御茶の水書房編集部、36歳、高知県出身。他業種から同社に入社して約6年。社会科学書の老舗という立場を守りつつ新しい方向性の本を出版していくことで著者、書店、出版社の新たな連携を考えている。



藤崎寛之（ふじさき ひろゆき）

紀伊國屋書店出版部、33歳、東京都出身。入社1年目は同書店新宿本店に勤務。書籍編集では人文社会分野を約10年担当。書店現場の経験を持つ編集者という視点から読者へは人文書を読む魅力を、書店には売る魅力を伝えられる本作りを目指す。

この座談会は「人文会ニュース」一〇〇号記念号の特
別企画として二〇〇六年十月六日春秋社会議室で行われ
ました。

出席者は人文書の販売の現場で活躍されている書店員
五名と、人文会から編集者二名、営業三名での総勢十名、
大きなテーマとして「人文書をどう創り、どう売るか」
さらにブックフェア、ジャンル・棚など5つの小テーマ
を掲げています。尚、収録は長時間に及んだため再構成
をして掲載しております。

■ブックフェア

鎌内 本日はお忙しいところお集まりいただきありがと
うございます。それでは早速はじめたいと思いますが、
進行役は私、鎌内がつとめさせていただきますのでよろ
しくお願いいたします。

まずはじめにフェアの件で話し合ってみたいと思いま
す。「書物復権」と「四六判宣言」です。どちらも人文
会の会員社が関わっているフェアですが、この二つは非
常に対照的な試みながら、現在の人文書の販売状況の厳
しい中で読者に対して版元が共同してアピールをおこな
う活動です。

「書物復権」通常は八社ですが今回十周年で十二社、

各社専門性の高い書籍で品切れ中のものを読者のリクエ
ストによって復刊してフェアをしようというものです。

「四六判宣言」は今年で七年目、最初、私も関わった
のでちょっと説明します。現在は十一社でやっています
が、夏休みの文庫フェアに勝手にこっちが対抗して、
「文庫では読めない本たちⅡ四六判」というコンセプト
でやったんです。人文書を中心に他のジャンルもまぜて
ロングセラーや話題書をアピールしようというのがねら
いです。いわば「テーマがないところがテーマ」でしょ
うか。

そういう意味ではこの二つのフェアは、人文系の出版
社の共同企画を書店さんといっしょにやっていこうとい
う試みに対して、書店さんはどんな感じを持っているか
というのを、お伺いしたいんですが、その前に「書物復
権」について当事者の吉武さん、もう少し説明を。

吉武 最初は岩波書店・東京大学出版会・法政大学出版
局・みすず書房の四社で始まり、その後八社になり、今
年は十周年ということで十二社で復刊事業をしています。
このあたも話題として出てくると思いますが、棚をつく
ろうにも、たとえばその人の主著がないとか、ロングセ
ラーであったものがなかなか重版をかけづらくなってい
るなかで、一社ではなかなか出来ないことを八社なり十

二社なりで共同復刊というかたちで書店さんに展開して
いただいて、お客様に届けることをしています。

とくにこの事業でもしろいと思うのが、出版社がリ
ストアップしたものに對して、読者の方へ復刊リクエス
トのアンケートを行なうことです。アンケートには、こ
の本をやってほしいとか、この社を入れてほしいとかと
いう熱心な内容のものが多くあります。このアンケート
を見るとこういう声をこれからうまく活かしていくこと
が出版社として重要になってくるのかなという感想を持
っています。

鎌内 関さんは両方のフェアについてどんな受け取り方
をしていますか。

関 いま「書物復権」をやっているのですが、売行きは
かなり厳しいのが実情です。フェアなので一箇所であ
めて置き、帯や吊り看板もあつて遠くからも目立ちます
し、見た目も良いのですが、専門性が高い商品が多いの
で、まとめて置くよりも、それぞれの定位置で平積みな
り面陳なりして目立たせるほうが売れるのかなと思いま
す。お客様から在庫のお問い合わせがあつたときも、人
文書担当者でないと、すぐに定位置と思われる棚を見に
行つて見つからない、なんてこともあるかもしれません。
専門書になればなるほど、どうしても地方都市では読者

が少ない分、短期間のフェアではなかなか結果を出しに
くいです。

一方、「四六判宣言」は平凡社の『昭和史』が売れた
のは予想通りでしたが、創元社の『脳を育てる食べ物』
や春秋社の『おとなのピアノ 独学のすすめ』といった、
普段だったら人文書ではなく、実用書や芸術書の棚にあ
るものが人文書売場フェアでよく売れたのが印象的でし
た。さきほど「テーマがないところがテーマ」というお
話がありました、お客様に「何かおもしろいものがあり
そう」といった期待感を持たせているようで、普段な
かなか目にしない本には目新しさもあり、「書物復権」
に比べるとはるかに良かったです。

吉武 「書物復権」の場合は、復刊したのを機にフェア
をやつていただいています、復刊を契機にまたその書
籍が棚で回転していくことも目指しているので、ぜひ棚
のほうでもお願いします。

神矢 うちの店は関さんのところとは事情が違つて、
「書物復権」はたいへん売れ行きがよくて、毎年あまり
フェアという場所が取れないんですが、今年は五階のフ
ロアの中で、人文書とは少し離れているのですが、レジ
の前のいい場所を使わせてもらうことができたのと、イ
ンターネットでの注文が入っているというのもあつて、



十周年という節目の年のせいか大変好調です。

「四六判宣言」のほうはちよつとスタートが遅れて今月に入ってから始めたので、まだそんなに動きはないです。鎌内 好調ということですが、具体的に読者の反応というのがありますか。

神矢 棚の前にお客様がいらっしゃるというのも目で見えてわかる反応ですし、人文書の棚でフェアはどこでやっているんですかと聞かれたりとか、ちよつと離れた場所なので、それでご案内したりとか。

糸日谷 先日、新宿南店に行ったとき、「書物復権」をどんなふうに売場として作っているのか見たくて探したのですが全然わからなくて、検索機で探したら店内地図の表示では理工書と出て、なんでこんなところでやっているんだろうと不思議に思ったのです。

神矢 通常、理工書のフェアをやっている台を使わせてもらって今、人文書でやっているんです。

糸日谷 個人的には人文書に隣接する棚とか、カウンタ―前で展開したほうがいいのになと思っただけです。でも、売れているというのを聞いて、ああ、そうか。場所はまだ関係はないのかな。あ、でも下のフロアから上がってくると人文書の棚までの途中にはなるんですね。「書物復権」はどれくらいのリクエスト数があるのです

か。

吉武 一つのタイトルに三十票ぐらい集まると、ちょっとやろうかという感じですかね。五十、六十集まると来たなという。

糸日谷 なぜリクエスト数を聞きたかったかというところ、どの程度読者が顔の見える形で参加しているのか知りたかったからです。なかなか営業的には重版しづらい。こういう機会だったら重版できるからという、いわゆる作り手側の都合で「書物復権」というフェアがつくられているのではないかと。書店の店頭からすると作り手じゃなくて読者にとってこのフェアは意味のあるものなのかどうかというのが一番大事だと思います。店頭での反応や売上データを見てみると、こういうかたちで今まで手に入らなかったものが出ましたといっても、結局欲しいものは欲しい。今まで自分で持っていなかったものは買いうけれども、興味ないものは買わない。この機会にこの本、今まで興味なかったんだけど「書物復権」だから買っただろうかというふうなものがあまりないのです。

そこで、読者のための企画というよりは、長い目でみるとそれが棚に入っていて、欲しいと思ったときに買えるということでは読者のためにはなるのですが、今フェアとして展開しているのは、重版のリスクを減らすとい

う作り手のためのフェアになっちゃっているのかなという気がしないでもないです。

吉武 作り手側の意向というものもあるかもしれませんが、じゃあ自社だけで普通に重版して、読者や書店さんにもう一回この本がありますよということを知ってもらえるかということを考えて、やはりこういった共同復刊というかたちで知っていたらいい、それを機に棚に入れて展開していただくというようなかたちをとるしがなく、実際なかなか難しいと感じています。一斉にフェアというかたちでやるのが作り手側の論理だということですが、しかし確実に欲しがっている読者がいて、そういった読者に対して応えた試みだと思っています。

藤崎 紀伊國屋書店も「書物復権」に参加していますが、実は重版するときに漠然と五百部できるのか、八百部できるのか、千部できるのかというふうに、読者の顔が見えないかたちで考えていますよね。それは完全に計算のレベルで出版社の論理なのですが、これに関してはお客さんのリクエストを聞いているというのがミソで、それは数としては少ないかもしれないけれども、実際のコメントを見て、これは来年候補にしようとか、あるいはこっちがやりたくてリストに挙げてても票が集まらなかったからやめたりしているわけです。結局読者と出版社をつ

なぐときに、まだ十分じゃないかもしれないけれど、読者の方々が出版社に対して出版社を動かせるという一つの実践の形としては続けていきたいし、いくべきだし、十年それを続けてきたというのが一つ、それで読者に対してフィードバックできてきたというのは、手前味噌ですが、意義高いプロジェクトだと思っています。

糸日谷 いえ、評価はしているんです。厳しいことを言ってしまったのは「書物復権」もつとがんばってほしいという期待からです。人文書でお祭りみたいなものというのはあまりなくて、「書物復権」とサントリー学芸賞ぐらいで、たとえば文芸書で考えると直木賞とか芥川賞とか、最近だと本屋大賞とか、今までその本や作家にあまり興味はなかったけれど、賞を取ったんだったら読もうかという読者がたくさんいて、受賞者の過去の作品も含めて新たな需要の掘り起こしというのができるんですね。読者にとっても大袈裟に言えば新しい世界を見せてくれるきっかけがあるというか。

でも人文書は、最近ちよつとタコソバ化というか、自分の専門ジャンルしか読まない傾向が強くなっていて、興味のあるもの、必要なものは読む。ただ、それ以外はあまり読まないという、閉塞感みたいなものを感じています。売る方としては当然売上的ことも頭にあるのです

が、それ以外にも幅広く本の魅力を読者に伝えていきたいという思いもあって、こういうお祭りみたいな企画があったときに、普段は興味がないから手にも取らないけれど、「書物復権」だったら直接今の自分の関心とはつながらないけれど、ちよつと押さえておこうかと手に取ってもらえるようにできないのかなという期待があるんです。ただ、現状のままでいくとちよつとそれがきついかなというので、意識的に厳しく言ってみたのですが。録内 新藤さんのところは「四六判宣言」を人文のコーナーではなくて、一般書フェア台で展開されましたよね、そのへんでお客さんの反応はどうですか。

新藤 「四六判宣言」の出品書目は人文系でも一般書籍的なものが多いので、人文書の奥のほうで展開してしまふと、そのお客様はつかまえないということなので、入口に近いところの一番いいフェア台を使ったところ売上は好調でした。やはり不特定多数のお客様の来るところでは内容も不特定多数で雑多。雑多と言ったらなんです、かなりミックスした状態で売れ筋の本を集めているということなので、やはり一番お客様が通る場所がいだらうということになったんです。

売上を見ていても、『昭和史』だけは突出しています、ほかのものもまんべんなく売れているので、それは

合っているなと思います。自分の好きなジャンルが各個人あると思いますが、通ったときに自分の好きな本がどこにある。並べるときにもとりあえず歴史は歴史っぽいもの、心理は心理っぽいもの、政治は政治のものというのでまとめているんですが、そのへんに行けば自分の好きなものがどれかあるというようなことで足止まりがあるというような感じでした。

ただ、リストにして売上表の一覧を出して人気がなかった本というのやはりそれでわかるので、このあたりのお客様はここに来なかったなという。たとえば、ちょっとかわいそうですけど、歴史系はあまり売れなかったのも、歴史好きな方はあまり来なかったというのはいかりました。

鎌内 二つのフェアの話伺いましたが、どっちかというと一般的な人文読み物系も入っているフェアと本当に専門性の高いフェアということの違いが出ていると思います。それぞれの特徴を活かして店内のどのロケーションで展開するかはとても重要なことだと思います。

ここで紀伊國屋書店新宿本店を担当している営業の華園さんより書店さん自身が考えた独自のフェアについて紹介してもらいます。

華園 紀伊國屋書店の新宿本店三階、三階と言いますと

社会科学のフロアになります。そこにいらっしゃる大藪さんという方がつくったフェア、その資料をお借りしてきたものです。最初に私のほうに声をかけていただいたのは一番最初の「生きる」というフェアで、「うつ」に関する本はないかと言われて当社の本を出したんですが、ぜひ見に来てよとおっしゃるから行ったら、「うつ」のフェアと言っていたのに、全然違うものが並んでいるんです。単純に言えばその大藪さんという方のフィルターをきちんと通したものが選ばれていて、これはおもしろいですねと言いましたら、実は連続でやっているので次も見てくださいということで、その次が「主権」というフェアをやっていました。これも、見に行ったら『カムイ伝』（白土三平著）がダーンと並んでいて、びっくりしました。これも大藪さんという方のフィルターを通して集めていらした。その次は「国家」、その次は「社会哲学」を取り上げていました。また「企画の辞」というものを毎回書いていらして、これがいいんです。おもしろいのは、人文書のコーナーでやっているんじゃないくて、社会科学のコーナーでやっているところですね。社会科学、ビジネス系のお客さんをおもに対象に考えていらっしゃって、社会にも人文だけににとらわれず自由にやっているというのが非常におもしろいと

「生きる」フェアリスト

タイトル	著者	出版社
かけがえのない、大したことのない私の のちの女たちへ—とり乱しウーマン・リブ論 増補新装版	田中美津 田中美津 葉田良家	インパクト出版会 パンドラ マガジンハウス
詩人ケン ヴェイユの言葉	シモース・ヴェイユ	みすず書房
リストカットシンドローム	ロブ@大月	ワニブックス
リストカットシンドローム 2	ロブ@大月	ワニブックス
家族・支援者のためのうつ・自殺予防マニュアル	下園社太	河出書房新社
自分の感受性くらい、新装版	茨木のり子	花神社
Stop! 自殺—世界と日本の取り組み	本橋豊	海鳴社
自殺する私をどう止めて	西原由記子	角川書店
自殺について—他四篇 改版	アルトゥル・ショーペンハウアー	岩波書店
生き延びるための思想—ジェンダー平等の異	上野千鶴子	岩波書店
過労自殺	川人博	岩波書店
フランス・ユマニスムの成立	渡辺一夫	岩波書店
自殺予防	高橋祥友	岩波書店
生きるということ	エーリッヒ・フロム	紀伊國屋書店
自殺の心理学	高橋祥友	講談社
自殺未遂—「死にたい」と「生きたい」の心理学	高橋祥友	講談社
自殺の文学史	グリゴリー・チハルチシヴィリ	作品社
鷲がいて	辻井喬	思潮社
自殺問題 Q&A—自殺予防のために	秋山聡平	至文堂
自殺と未遂、そして遺された人たち	日下忠文	至文堂
きらめく星座—昭和オデオン堂物語	井上ひさし	集英社
谷川俊太郎詩選集 1	谷川俊太郎	集英社
うつと自殺	筒井末春	集英社
(生きる意味)を求めて	ヴィクトル・エミール・フランクフル	春秋社
それでも人生にイエスと言う	ヴィクトル・エミール・フランクフル	春秋社
(突然の死)とグリーフケア 新装版	デーケン	春秋社
過労自殺と企業の責任	川人博	旬報社
ぼくんち 1	西原理恵子	小学館
ぼくんち 2	西原理恵子	小学館
ぼくんち 3	西原理恵子	小学館
営業ものがたり	西原理恵子	小学館
よく生きよく笑いき死と出会う	デーケン	新潮社
自殺	柳美里	新潮社
洪水はわが魂に及び 上	大江健三郎	新潮社
洪水はわが魂に及び 下	大江健三郎	新潮社
自殺した子どもの親たち	若林一美	青弓社
希望について	立岩真也	青土社
これからの職場のメンタルヘルス	藤井久和	創元社 (大阪)
ビジネスマン「うつ」からの脱出	楠木新	創元社 (大阪)
働き盛りのうつと自殺	大原健士郎	創元社 (大阪)
バックラッシュ!	上野千鶴子ほか	双風舎
自殺のコスト	雨宮処凛	太田出版
自殺の思想	朝倉喬司	太田出版
完全自殺マニュアル	鶴見済	太田出版
自虐の詩 上巻	葉田良家	竹書房
自虐の詩 下巻	葉田良家	竹書房
ヴェーユの哲学講義	シモース・ヴェーユ	筑摩書房
倚りかからず	茨木のり子	筑摩書房
中高年自殺—その実態と予防のために	高橋祥友	筑摩書房
自殺論	エミール・デュルケム	中央公論新社
群衆自殺—流行を防ぎ、模倣を止める	高橋祥友	中央公論新社
この世からきれいに消えない。—美しき少年の理由なき自殺	藤井誠二	朝日新聞社
私の前にある鍋とお釜と燃える火と	石垣りん	童話屋
風の谷のナウシカ 1	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 2	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 3	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 4	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 5	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 6	宮崎駿	徳間書店
風の谷のナウシカ 7	宮崎駿	徳間書店
スナフキンの手紙	鴻上尚史	白水社
ビルグリム クラシック版	鴻上尚史	白水社
天使は瞳を閉じて クラシック版	鴻上尚史	白水社
自殺されちゃった僕	吉永嘉明	飛鳥新社
さよならも言わずに逝ったあなたへ—自殺が遺族に残すもの	カーラ・ファイン	扶桑社
三屋清左衛門残日録	藤沢周平	文藝春秋
自殺—生き残りの証言	矢貫隆	文藝春秋
自殺予防事典	グレン・エヴァンズ	明石書店
人間はなぜ自殺するか—その現象学的考察	加藤茂	勁草書房
脱アイデンティティ	上野千鶴子	勁草書房

思うので、ちょっと紹介だけさせていただきたいと思って持ってきました。同僚の藤崎さんのほうから補足がありましたら。

藤崎 他社のお店の方はもしかしたら普通にやっていることもかもしれませんが、紀伊國屋では、フェアを企画した人間の地をここまで出すというか、思い入れを堂々と表に出すといったことはあまりなかったんだろうと思います。それを一つ破って、今、華園さんがおっしゃったような選書の自由さも含めて、大藪という人間はある意味で紀伊國屋としては画期的なところに足を踏み出し始めたんだろう、それをしかも継続的にやっていくということが一つの新しい試みなんだろうと僕は見ています。

今、社会科学でやっているということをお褒めいただきましたが、たぶん紀伊國屋の新宿本店の特殊事情もあって、三階に社会、五階に人文というふうになっていきます。つまり、本来であれば人文に隣接したい社会学とか政治学といった、人文書の読者も当然行くであろう棚が分断されているということがありまして、それを架橋するとか、つないでいく役割を——大藪がどれだけ意識しているかわかりませんが——はたから見ているとそういう役割も果たしているんじゃないかというふうに思っているところです。

華園 僕は非常におもしろい試みだと思っていますし、実際にフェアの現場を見ておもしろいなど。リストだけ見るとなんかちょっとよくわからなかったのですが、実際に現場を見てみておもしろいと思ったので、ぜひ機会があつたら皆さんも見てください。どこの会社がこうやっているとか、どこの書店さんがこうやっているというのではなくて、こういうことをやっている「人」がいるということ自体が非常におもしろいと思いました。

たぶんこの座談会の中でも「人」ということが出てくると思いますがこのリストをご覧になって、何か感想をお聞きたいのですが。

宇田 私は、自分の話なんですけど、先月ホームレスフェアというのを人文書フロアでやりまして、そのときは『現代思想』のホームレス特集にあわせてものだったのですが、そういう本を集めていくと自然に社会科学系のものがほとんどになってきまして、私の店も四階が人文書で五階が社会というふうに分かれてしまっていて、普段置いていない書目がかなりそのフェアでは多くを占めていて、そういったものがすごく売れ行きがよかったので、社会とか人文という枠組みを超えてこういうふうに必要な本を集められればいいなと思います。

あとは『失踪日記』とか、ホームレスに関係するマン

がもけっこう売れ行きが良かったのですが、同じマンガでもそうやって思い入れを聞かないとんでもあるのかわからない本もあるというのが、すごくおもしろいと思います。

華園 今度、この大藪さんは次は「格差社会」というフェアをやるとおっしゃっていますが、宇田さんは一歩先を行ったわけですね。

新藤 ジャンルの横断のことで言えば、自分の店はワンフロアのお店なので、お客様がタッチパネルで在庫を探せるんです。かなりマイナスのことを言ってしまうと、僕もよくやるんですが、平台にはかのジャンルの本を持つてきてしまうことがあるんですが、そうすると棚のジャンルじゃなくなってしまうってフェアのところにあると、「棚がないじゃない、在庫ないですね」と言われてしまうんです。それはうちの検索システムがジャンルが一箇所しか出せないというマイナス面があるので、そのところはちよつと難しい。担当者間で話し合いを進めるにしても、たとえば担当者が三人、四人と増えてくるとこれはここにあるからねというふうに言ってもなかなか伝わらない。アルバイトさんがお客さんにたずねられてしまうと、わからないというケースがやはり多発してしまうので、ワンフロアの店ではいろいろもつとほかに

考えなければならぬんだなということとはよく考えます。当然、同じジャンルだけじゃない本を置くというのは、目新しさという点ではお客様に対して効果はかなりあると思います。

関 私もこの大藪さんの一覧表を見せていただいて、意外な銘柄が多いのに驚かされました。あるテーマでフェアをやる際、自分の担当や、同じ売場以外の商品を集めたり、あるいはテーマそのものがジャンルを超えたり、他のジャンルにつながるというのは、新藤さんがいわれたような商品管理の問題はもちろんのこと、なにより担当者の力量が問われるのですが、私もぜひ挑戦していきたいと思います。

鎌内 フェアの話で最後にお伺いしますが、実績としてどのくらいが成功の目安でしょうか、また過去の成功例などどんなにかお聞かせください。

宇田 こんなことは言うべきではないですが、実売率はほとんど気にしていません。フェアで売上を伸ばすことより、「こんなマニアックなフェアをやっている」という驚きや「こんな本があるのか」という出会いを重視しています。いわば人文書売場の看板です。手ごたえを感じたフェアは二〇〇五年の十一月の「イスラムを考える」、イスラムに関心のある喜田という社員のアイデ

アです。「コーラン」の問い合わせはときどきあるのですが、流通しているのは文庫や新書だけで、聖書のように頒布されるものはなかったのです。そこで「日本ムスリム協会」というところと直接取引を始めて、コーランやイスラム教の専門書を置いたところ、補充が追いつかないほど売れました。フェア終了後も定番商品として棚に残っており、これはフェアとして理想的な形だと思います。また、熱心な学生さんが「このフェアの書目のリストはないですか」と聞いてきて自分でメモをとっていたり、版元さんが自社のメールマガジンで紹介してくださったり、読者にも出版社にもうまく波及していきましました。

関 そうですね、規模や期間にもありますが、およそ三〇%売れば成功だと思います。ちよつと低いかもしれませんが、実際これだけ売れたフェアがあまりないので四〇%なら大成功だと思います。成功例としてこれも二〇〇五年ですが「中村元の世界」のフェアをやったときは、日経新聞の文化欄での特集記事の効果もあったのでしようが、予想以上に売れました。春秋社の中村元選集を中心にエンド台で展開し、看板やPOPで飾り付けをしました。期間中の実売率こそ三〇%前後だったと思いますが、高額なケース入りの選集がよく売れたので、金

額は稼げました。また、フェアの商品と併せて、棚の専門書を買われるお客様が多く、期間中、お一人で万単位のお買い上げが何度も見られました。フェアをきっかけに仏教書全体の売上があがったので、その効果も含めて考えると、大成功だったと思います。

神矢 私の店は日商売上金額や冊数を基準にしています。フェアを行う場所にもよりますが、エンド台一つのフェアで、人文書のフェアであれば日商八千円ほどいけば成功といえると思います。良かったものは最近では『マルチチュード』（NHK出版）や『美の歴史』（東洋書林）が売れている時期にイタリヤ現代思想フェアを行ったところ、なかなか良い結果が得られました。

■ジャンル・棚

鎌内 フェアについて「ジャンルの横断」という話がありました。ここで、ジャンルと棚についてお聞きします。まずは編集の立場で橋本さんいかがですか。

橋本 わたしが手がけたいなと思うものは、書店のジャンル分け通りにはあてはまらないものが多いようです。ですから、手がけた本の置かれた場所に驚くこともあり。ただ、店頭でお客様にとって一番わかりやすい風にしてくださっているんだろうなと思います。

作るときには、あの本屋さんのあその棚に入るのよね
と言いながら、はるか先の装丁のことなども含めて著者
とあれこれ話したりしています。

鎌内 すごい現場感覚をもっていますね。ところでプラ
イベートで書店さんに行つても、直接担当の方とは話す
ことはありませんか。会社には営業担当もいるわけですが、
いかがですか。

橋本 出張先でたまたま寄つたある本屋さんで、女性学
の棚がすごく好みだったので、店員さんにご挨拶して、
そのとき手がけていたジェンダー関係の本の装丁につい
ておもしろい助言を仰いでしまったことがあります。いき
なりお願いでしたが、棚で埋没しない色加減とか考え
るのはどうか、などご教示をいただきました。地元の本
屋さんに立ち寄るときは、仕事に直結する本に関しては
ご紹介をいただきながら選んだりもしますが、仕事に関
係ない本は、なんだかはずかしいので静かに、書店員さ
んへのご挨拶などみせずには買ひ物していますね。

藤崎 いま橋本さんがおっしゃったことに関連しますが、
ここ十何年か、いわゆる人文書の業界では、ジャンルを
越境してやっていくというかたちで、カルチュラル・
スタディーズとかいろいろな流れが出てきましたよね。
僕が一年だけ書店員をしていたのは九六年なんですが、

ちようどそうした機運がすごく高まっていたときで、書
店さんのほうもカルスタの棚を試みてみたり、既存の棚
をちよつと超えて何か集めようみたいな話が——印象だ
けなんです——多々あつた気がするんです。

そのあと作り手の側に回つてみて、営業のほうから、
「この本はこの棚に入るんだ？」というふうに言われ
るわけです。紀伊國屋書店はどちらかというと専門書よ
りも、たとえば「四六判宣言」にはまるような本がここ
数年は多いのですが、それでも学問ジャンルを飛び越え
たような関心に応えるものを作ろうという気構えで作り
手はやっています。だから、「心理学の棚に収まつたら
それでオーケーみたいな本はつまらないんじゃない
の？」というふうに反論はするんですが、結局書店さん
の動きとかを踏まえて営業が、「どの棚に入るのかはつ
きりしないのだめだ」とか、「読者の顔が見えない」と
言うわけです。

その一方で、自動発注とか棚番固定という動きが定着
しちゃつて、棚を動かして何かやるというのが抑制され
てきてしまっている。学問の潮流はもつと越境しようよ
となつてきたところが、書店さんのほうは逆に保守的にな
つてしまつて既成の棚を動かしにくくなつていいるなど
いう気がしています。今日は書店のみなさんがいらつし

やっているんで、どのくらいジャンルの縛りが棚作りの上で自分を縛っているのかということ、ジャンルを飛び越える本が現実的にどのくらい置きにくいものなのかということをおうかがいしたいのです。

鎌内 宇田さんの店は多層階で、フェアのときにはジャンルが異なる本をいっぱい持つてきて、そこで売れて補充されたら、本籍に一冊あるのでそれが返品されたとかそういう状況というのはたぶん日常的にあると思います。が、そういう意味で多層階ということと自分のジャンル担当というところで何かありますか。

宇田 それは最近一番よく考えることで、おっしゃっていたように、本籍と違う場所にあると、それで探せなくなってしまうって、逆にその本籍の人に迷惑をかけたかもしれない。ということがけっこうあるので、そこで尻込みしてしまいます。それに人文書棚に置かなきゃいけない本というのが、出版点数が増えているためにすごく増えていまして、たとえばカントの本とかヘーゲルの本とか、あまり一般人は買わないだろうけれど、置いておかなければいけない本というのががあると、人文書以外で売れそうな本とかを置くスペースがなくなってしまうって、そうすると本当に人文書という狭い中にどんどん凝り固まっていって、棚としてつまらなくなっているとすごく思

うんです。そう言いつつ、どこに置いていいかわからない新刊が来ると、時間がない中でけっこうぞんざいに扱ってしまったり押し付け合いになってしまいうようなこともあるので、そのへんが難しいと思います。

鎌内 そういう状況というのは、ほかの書店さんも含めて、さつき藤崎さんが言われたようなジャンルを横断するような本が出たときに押し付け合ったりとか、簡単にわかるものは、何とかの心理学とか付いていればそれはわかるだろうけれど、著者が思い入れで、こういう書名がいいと言つて、うちなんかもよくそういうのがあるんですが、そういうときにそれをうまく書店さんに伝えられないというもどかしさがあつたりするわけですが、そこは関さんはどうにお考えですか、フロア長として、関 著者、出版社、ここが良いと思つて並べる書店の担当者、お客様からお問い合わせを受けて、それがあろうと思われる棚に探しに行くパートさんやアルバイトさん、そして、ここにあるはずだと探すお客様、それぞれの思考が一致しないことは多いですよ。私の店でも今度、新たな検索システムを導入することになり、それに向けて、現在の分類の見直しを始めています。もしフェアなどで、ある商品を本籍以外にも置くと、その都度、登録場所の追加が必要で、それをしないと、検索しても本籍

しか表示されません。

今、丸山眞男のフェアをやつていて、岩波新書の『日本の思想』も置いているのですが、岩波新書の棚よりも、圧倒的にフェアから売れています。岩波新書の棚から売れるのは、お客様からお問い合わせを受けたパートさんやアルバイトさんが探しに行つて、そこから抜いたときくらいです。本籍はここだけ、今はこっちにもあるからね、と、できるだけ同じフロアのスタッフに伝えてくれるのですが、同時にいくつものフェアをやつていて、それも、毎月のようにどこかで入替があり、さらに、それらのフェアの中で本籍以外の商品が多かつたりすると、なかなか覚えきれないのは無理ありません。とはいへ、本籍以外の場所からたくさん売れた、ということとは、陳列場所や商品選択が良く、売上もとれたわけで、そうした「遊び」というのか、「応用」ができる担当者を育成することも大きな課題です。

鎌内　そうですね。そういうふうによつていけば、たしかに売上は上がりますよね。どうでしょうか、そういうジレンマは。一方にうまくそれが機能できれば売上は確実に上がると思うのですが。

新藤　やはり人文書の棚に、たとえば江戸のフェアなんかやりますと、人文書の歴史の棚に入っているのは、ハ

ードカバーで重い本が多いんですが、それ以外に新書とかビジュアル物、例えば「とんぼの本」(新潮社)は選書のジャンルに入るので、結局文芸の扱いになつて人文書棚と相当離れている場所にあつて、これは見たことがない、ということとで人文書棚に持つてくると、一般の読者にはかなり受けがいい。本の作りの問題だと思っていますが、もともと人文書の棚に入っている本というのは、わりと図版が少ないものが多いので、副読本みたいなかたちで置くわけです。

華園　内容を補うものが入っているという感じですか。

新藤　そうです。内容を補うものがある。江戸時代というのを全体的に知りたいという方は、文字ではなくてビジュアルでも欲しいというのに応えられるのではないかと思います。ただ、新書等をたくさん置いてしまうと、新書のほうが売れてしまうという場合があるので、人文書の担当としては新書ばかり売れてる、文庫ばかり売れているというのはちよつとつらいですけれど。たとえば、高橋哲哉の『靖国問題』(ちくま新書)が二冊入つてきたとします。そうすると社会の棚と人文のフェアの棚に置きたい。じゃあ両方に分けるとして、棚登録は社会のジャンルにしました。社会のほうが一冊売れてしまうと、人文のところに残っているのに社会のジャンル

で在庫が出てしまう。社会のところに行ってもない。どうしちゃったのということになってしまう。だから冊数が少ない場合には、かなり気をつかいます。新刊とかは冊数がたくさんある場合には、たとえば十冊、五冊という場合にはあまりそうということが起きませんが、入荷部数が少ない場合ですね。

藤崎 僕の聞いたところでも、ジャンルを超えてある本を発注したのに、ぜんぜん物が届かなくて、調べると実は本籍のところに行っていたということがよくあるようです。

鎌内 これはたぶん、なかなか解決がつかない問題で、書店さんの自分の判断力とか応用力が一番いいんでしようけれど、各階別に分かれているところでは基本的にそれはできるというか、常備登録をしてこの階で売れたものはこの階に入るみたいになかたちもやっているとこれはあるみたいですけど、特に新刊のばあい是非常に難しい問題で、出版社のほうは併売してもらいたいじゃないですか。だから必ずそういうことを言うんですけど、なかなかそれは難しいみたいなので、それは機械の問題だからいづれ解決するようなことがあるのかなと思うんですけれど、ジャンルを三つぐらい取れる、そういうシステムを持っているところもあるみたいです。それがう

まく機能して、そこへ入っていけばそういうことはなくなるんじゃないかと聞いています。

華園 このことは、結局、どこにお客さんがいるか、ということが一番大事な問題になると思います。新藤さんがおっしゃった、歴史のところに歴史好きな人が来る。そこに歴史ものの新書があれば売れる。それは非常に自然な並べ方というか棚揃えですね。逆に置く棚が見つからないときにすごく困る。だからさつき出たような、押し付けあいが出てくるのでしようね。

最近、置く棚にすごく困った本があったけれど、うまく解決できた、ということはありませんか。宇田さんはどうですか。

鎌内 たとえば登録を変えたというのは。

宇田 それはしよっちゅうあります。

鎌内 やっぱ「本籍」より「住んでいる住民票」のほうで売れているから登録を変えようとか、そういうのは逆にやれるんですよ。

宇田 そうですね。ただ一点を担当者同士ちゃんと相談し合うのも多層階の店舗だと難しい場合もあるので、なるべく相談せず機械的にできるようにしています。たとえば「生命倫理関連書」を倫理学書棚から全部医学書棚に持っていったりとか、いっぱい置いていた法哲学を、

社会のフロアへ持っていきました。バラバラになっていくよりは、いっそどちらかにまとめようということです。

華園 交通整理しやすい。それは成功例ですね。

宇田 ただ、お客さんからはあそこにあった法哲学の本はどこへ行ったのと聞かれるわけです。置きたいけれど法哲学だからもういいかということになって、だんだん効率はいいけれど、狭まっていく方向にいつているような気がします。

華園 なるほど。あまり切りすぎると、棚が貧弱になっていくのではないかとことです。

関 今、私の店に、地震や防災関係、原発、環境、公害などの本が社会問題として置いてあるのですが、それらはあまり売れないので、理工書にもそういう分類があるから、そっちに集約してもらおうとそちらの担当者に相談すると、理工書でもあまり売れていないらしくて少ししか置いていない。お互い棚に余裕はないし、逆に、それらは理工書ではなく「社会」だろう、と言われてしまいい、結局そのまま。これは失敗例です。一度つくった分類でも、お客様の需要や時流に応じて柔軟に変えていくことが必要でしょうね。今の棚で置く場所が見つからない本が出た時は、新しい分類をつくる良い機会だととらえて、関連書を調べて集めてみたいと思います。

■イベント

鎌内 読者と書店をつなぐためには、どういうふうなことを考えたらいいいのかなど、われわれ営業なんかも考えますが、書店さん自身もそういうことをちゃんと考えようになっているんじゃないかと思いますが、まず具体的な事例として「書物復権」の新宿セミナーのほうからお願いします。

藤崎 去年（二〇〇五年）は、マンスリーセミナーと称して九回開催しました。今年（二〇〇六年）は三回やろうとしていて、先日、二回目が終わったところです。

僕は、それ以外に、自分の担当した本でも、できるだけ機会をとらえてイベントをやらうというふうに考えています。ただ本を買ってくださいというだけではない、何か動きを生み出したいなと思ってやっているのですが、連続してやっているとどうしても——「書物復権」もそうかもしれません——だいたいお決まりのやり方になっていき、トークのあとサイン会をするか、事前にサイン本を作っておいてさようならというふうになりがちです。別に紀伊國屋ホールを特権化しているつもりはなくて、ジュンク堂さんをお願いしたり青山ブックセンターさんをお願いしたりしてトークイベントをやるんですが、

結局そこに落ち着いてしまふんですね。でも、できればもついろいろな試みをしたいという気持ちだけはあつて、そのときに書店員さんのほうからも、こういうことができますよ、こういうことはどうですかと言つていたでいて、いっしょになつてやつていけたらいいなと個人的には思いますね。「書物復権」では数年前に、編集者が全国各地へ飛んで読者の皆さんと語り合うというイベントがあつたようですが、たとえばそのような新しい試みがどんどん生まれてくると、おもしろくなつてくるかなと感じています。

鎌内 宇田さんのところはトークセッションは、木曜日と土曜日でしたつけ。人文というところで、その週はバツと本が売れたとか何か印象に残つたものはありますか。宇田 私個人としては実はトークセッションには少し懷疑になつてゐるんです。やればお客さんは来てくださるし喜んで帰つていただけるんですが、それが本の売上にどれだけつながつてゐるかというところ、そこに来る人は本をすでに買つてゐることが多いので、そこではそれほど売れない。始まる時間にぱつと入つて来て、「トークセッションに連動したフェアをやつてゐます」と一生懸命宣伝しても終わるとすぐどんどん帰つてしまふのを見ると、別に書店でやらなくても出版社でやつても同

じなんじゃないかと思ひます。結局その本が好きな本当に一部の人だけが来てくれて、それ以外の人はなかなか来てくださらないし、来てくれた人もそれ以外の本に目を向けてくれないように感じるので、トークセッションは何となく行き詰つてゐるような気がします。

鎌内 「人文会ニュース」九四号でも、佐伯さん（元三省堂書店）がトークセッションに来るお客さんを三種類に分けていたんです。なるほどと思つたんですけれど。華園 その三種類というのは。

鎌内 知識欲から参加する人、ファン心理で参加する人、そして書店でのイベントが好きで必ず来ているお客さんの三種類。ようするに固定化されちゃつてゐるところがあるのかなと。本の売上に直接、もちろん間接的には買つてもらつてゐるのでしようけれど、本来来てもらつて、滞留してもらつて本を買つてもらふというのめけつこう大きいなと思ひます。

華園 トークセッションをやめようとは思ひわない？（笑）

宇田 「やりましょう」というお話はむしろどんどん増えていて追いつかないぐらいなので。ムードは今すぐ、高まつてゐると思ひますが。

華園 マイナスには思ひないけれど、プラスになつてい

るようにも思わないなど。

宇田 あれだけ労力をかけるのであれば、もう少し何とかならないのか。

鎌内 関さんなんか、どうですか。東京ではトークセッションなんかいろいろやっているけれど。

関 書店側の労力や売上は別にして、個人的にはとても羨ましいです。ただ地方都市では、著者や出版社、もちろん書店にとつても、十分な数のお客さんを集められるかどうか難しく、なかなか開催に踏みきれません。たとえば、以前ある出版社の古文書入門書が良く売れていた時に、その出版社から、著者の講演会をやりませんか、というお話をいただいたことがあったのですが、売れていたといつても週に数冊程度、それで講演会をやつて果たして何人集められるか。あまり自信がなかったので、丁寧にお断りさせていただいたことがあります。トークセッションは無理でも、地元に着したイベントは開きたいですね。

鎌内 地元 of 著者の方とかで。

関 そうですね。

鎌内 具体的にそういう動きつて何かそういう場所をとつてやろうというのは今のところは。

関 特に決まっているイベントはないのですが、地元の

方が、豊橋の歴史や自然に関する本や、エッセイを出すことが時々あるので、将来、何らかの形でイベントを開催したいと思います。

鎌内 オリオン書房ノルテ店の喫茶のところは、何か具体的にお客さんを集めるようなことはしていますか。

新藤 文芸ではかなり積極的に使っていると思います。

このあいだも文学講義をやっていましたし、インターネットラジオの生中継とかもやっていました。けつこうそれで人が集まっている。やはりオリオン書房というと立川だとルミネというイメージが昔からあって、なかなかこちらまで来ていただけなかったのですが、お店を知っていたくというふうな意味で、こんな大きい店があったんだというふうに思っていただけの意味では僕なんかも恩恵を受けているなとは思っています。

鎌内 著者の方でやりたがっている人とかいますか。

橋本 はい。いまはブログなどでの意見表明・交換の場もありますが、一般の方に開いた場で自分の考えを伝える場が設定されたら、喜ばれるのではないかと思います。

鎌内 いろいろご意見があると思いますが、ネット書店さんがあるので、そういう意味では書店という場がうまく機能すれば、お客さんが少し増えていくんじゃないかな

とは思っているんですけど、いろいろご意見はあると思います。

華園 読者にも生の著者の声を聞きたいという人は少なからずいると思います。そういう機会を、たとえば一つは大学というところ、あるいはカルチャーセンターみたいなところ、そして書店さんと著者の間に出版社がはいりやり方が確立されている。

読み聞かせなんかでもそうですけれど、話が飛ぶようですが、読み聞かせをやったから本がすぐ売れたなんて、あまり聞かないですよ。それでもお客さんが来て楽しんで帰ってくれる。やはりこれ続けるしかないんじゃないかというのが、読み聞かせの方の姿勢ですよ。鎌内 藤崎さん、何か頭の中で具体的にこういうことをやったらおもしろいというのはありますか。

藤崎 今は、新刊が出たというときにイベントを開いて、その結果少しでも売れたらいいなというふうにやっているとありますが、そうすると一回一回で売れた、売れなかったという話になって非常に厳しいので、もうちょっと未来につながる話になるといいですよ。書店さんにとっては重荷なのかもしれないですが、たとえば書店員、あるいは一般読者の視点でみたときに、今ならこの組み合わせでトークをするとおもしろいかいって、書店さ

んのほうが仕掛けちゃって、それがいずれ関連の版元から本になるとか、あるいは、この人のこういう話が聞きたい、このテーマでぶつけてみたいというのを現場から逆にあげちゃって、あとから、版元が付いてくるようなことを書店さんがやってもいいのと思っています。これはご苦労を度外視して言ってるんですけど……。そのときに著者とやり取りするのは版元の仕事、あるいは編集者の仕事というふうにあまり固定的に考えていたதாகなくてよいのではないのでしょうか。たとえば手前味噌ですが、紀伊國屋の新宿本店で「じんぶんや」という月替わりのフェアをやっていて、ある人に選書を頼んで原稿を書いてもらってますよね。ああいうのも最初は、僕を含め編集者が間に入っていたりしたんですが、いつの間にか書店員が直接版元さんと相談しながら、あるいは自分で発想して著者と連絡をとって原稿もらったりということが起こっているわけです。だからその垣根は実はあまり高くなって、思い切って——あこがれの著者でも何でもいいと思いますが——書店員さんが話をして事を動かすということが、要するに編集者とか版元の特権性が下がってくると逆に書店がおもしろくなるということが起こるんじゃないか。そういうふうには書店員さんにはモチベーションを高めてもらいたいと個人的には思っ

います。ぜんぜん具体的じゃないですけれど。

鎌内 宇田さんはどうですか。もっとおもしろいことを自分たちのほうから発信していける。

宇田 トークセッションが悪いと言っているわけではなくて（笑）、トークセッションですべてが変わるように思っているんだとしたらそれは厳しいということを言いたかったんですけれど。お話がいただければやりたいと思いますけれど。

華園 宇田さんの場合には、ずっとやってきてよく見ているからね。

宇田 そうですね。受付に立っているとむなしいことが（笑）。

華園 いや、そういうところ正直に言ったほうがいいよ。だって一生懸命、トークセッションをやろうとって、その関連フェアをやって本を集めて、売れなかったらそれはむなしいよ。

鎌内 うちも何回かやってもらったけれどトークセッションのときは売れないんですよ。サイン会やっても、みんな自分のカバンから出してサインしてもらう。それはもうしょうがない。でも自己満足に終わっちゃったんじゃないかな。お互いにそうですね。

華園 でも、宇田さんに聞くのはしつこいようだけれど、

帰っていくお客さんの反応を見てうかがえるときはあるんですか。

宇田 会によって質問がものすごく出るときもあれば、まったく誰も発言しないようなときもあって、そういうときは逆にサイン会で個人的に話しかけている人は多いとか、そういうのを見てみると、あれだけ熱狂的なファンがいるのかとかいうのは分かる。もちろん、そういう場所は絶対にあつたほうがいいけれども、そこが書店じゃないじゃないのか。そういうことを少し考えないと華園 もう少し実になることがあつたほうがいいということですね。さつき藤崎さんがおっしゃっている、おもしろみというのと実になること、それは両立しないかもしれないけれど。

藤崎 ちょっと長期的に考えないと難しいですね。

■地域性

鎌内 ここで、地域性というか各店の特性も含め、話し合ってもらいたいと思います。

新宿、池袋というターミナルから二人、あと立川、豊橋。立川はターミナルでもありますが、ある程度地域の特性がある店と、あと糸日谷さん、非常に特殊性と云うか大学生協。そういう中で特にターミナルというと、紀

伊國屋さんとジュンク堂さんとか、池袋だったらリプロさんとか旭屋さんとか競合店があり、ターミナル周辺で人は回遊するわけです。そのなかで個別のお店の話になるかもしれませんが、いろいろ工夫とか、あと悩みとかいろいろあると思いますが、ざっくりばらんで構わないのでそのへんをちよつと話してもらったらかと。神矢さん、新宿でジュンク堂さんが今度、またワンフロア増えてというところがありますよね？ 本店とジュンク堂さんと南店という競合で。

神矢 本店があるからとか、ジュンク堂さんがあるから、というより新宿という場所ですまず人が多いというのと、あと会社も多くあつてビジネスマンの方などが多くいらつしやいます。フロアとしても人文書、ビジネス書、コンピュータ書が同じフロアにありますので、人文書を目的にいらつしやる方もいますが、そういう方ではなくてビジネス書を買いきた方も歴史書売場を通りがかったりする機会もあるので、そういう方が立ち止まっていただけのようなフェアをやりたいなと思います。いま東洋思想の本がとて売れていまして、経営論やリーダー論などと絡んでいるのかなと思つたりもしています。

お客様の流れとして土日にも混みますが、金曜の夜がすごく混みます。それはきつとビジネスマンの方が土

日休みだから金曜日のうちに本を買つておこうとか、そういう方もいらつしやつて、そこに地域性を感じることがあります。

華園 新宿という街の地域性。

鎌内 どちらかというと駅からは一番離れているんじゃないですか。代々木から歩く人つています？

神矢 代々木とどっちが近いですかと聞かれます。代々木のほうが近いです。

鎌内 あそこ渋谷区ですもんね。

神矢 あつちのほうはビジネス街で、遊びに来る人ではなくて、あの周辺に会社がある方々が立ち寄つてくれています。

華園 開店して何年でしたっけ。

神矢 十一年めです。九六年開店です。

華園 九六年。あのときに、新宿本店さんの近くに自分のところで店を出して大丈夫かという意見もずいぶん多かったですよ。僕は覚えてるんですが、いや新宿は大きくなるという人もいた。事実やはり大きくなつていきますね。それは渋谷区だけど、JR東日本でしたっけ。あそこと結ぶ橋ができて。

神矢 サザンテラス。東急ハンスの先が……。

華園 高島屋。あの橋ができてさらに便利が良くなって、

新宿がさらに大きくなった。あそこが分断されていたものがつながることで大きくなったという街の変化はすごく感じます。その中で、お客さんは使い分けていらつしやると思うんです。三省堂書店新宿店さんのお客さんと紀伊國屋書店新宿本店さんのお客さんは違うということをお前誰かが言っていました。どうもJRをはさんで違うとおっしゃるし、新宿本店と新宿南店のお客さんはまた違うでしょう。

神矢 売れている本を見ると、ああ、違うのかなと思います。

鎌内 具体的にどういう感じですか。

神矢 ずっと言われているのは南店のほうが若いお客さんが多いというふうに、ずっとそう思いこんでいた部分があるのかもしれないですが、実際にそう感じることもあります。哲学書などの古典や、歴史で言うところと、戦記ものは本店は強いけれども、南ではあまり売れないとか、比較的新しい著者の思想書は南店では出るけれど、本店ではそんなにもありませんし。

華園 池袋でも似たようなところがあるんじゃないかと思いますが。お客さんも回遊する人もいるだろうけれど、ジュンク堂さんしか行かない。あるいは旭屋書店さんしか行かない。そういう人もいるだろうし。

宇田 東と西ってけっこう分断されていて、私も滅多に行かないんです。気づいたら池袋は書店が少なくなつて、新栄堂さんも閉めてしまつたし芳林堂さんもなくなつて、書店がたくさんあるように思っていたのに、いつのまにか旭屋さんかリブロさんかという感じになりました。その中で、一番駅から遠い場所にあつて一番大きい店でもあるので、最後に寄る店、最後の砦という感じでやっていきたいと思っています。リブロさんでなかったときに、じゃあジュンク堂さんに行つてみたらどうですかと言つてくださったり、実際にリブロさんの方から問い合わせがあることもあるので、そういう信頼みたいなものは何とか失わないように、品ぞろえだけはちゃんとおきたい。

地域性ということだと、ターミナル駅で、とくに埼玉からの人が多いです。東京では「地元本」と言つて売れるものがなかなかなくて寂しいですけど、埼玉のあたりは意識しています。

華園 今、リブロさんもジュンク堂さんに電話してこられる、と。それは商品の有無を聞いてご案内をするということですか。

宇田 そうです。貢献してくださる。

華園 それはどういう心理なんでしょう。この地域でや

つぱり買っていつてほしいという心理なんですか。

鎌内 神保町が今、落ち込んでいるというのがあって、岩波の信山社さんと三省堂さんは在庫データの共有をしているんです。岩波書店のものが基本的に三省堂で品切れちゃった場合は信山社にあるとします。そうすると一階で聞いているんですよ、お客さんが。そのお客さんは信山社の場所、知らないんです。そうするとちゃんと三省堂は地図までカウンターで用意して、ここにありますがというようなことで、要するに神保町に来たら、神保町は本がないなといって帰ってもらうんじゃないくて、お互いにこういうふうにしてということをやっているんです。そういうのをターミナルで、新宿とか池袋でやれるのかな、と。神保町はとくに落ち込んでいるというのもあるので、神保町全体で盛り上げようということ。

華園 さっきのリプロの方も、暗黙のうちにそういう気持ちがあるんじゃないかな。あるいはそういう、利己的でなくてもこのお客さんに新宿まで行ってもらうのはちよつととか、ほかのところに行ってもらうのはどうかというときに、ここで非常に便利のいいところで、近いところで用が足せたらいいなという気持ちでいるんじゃないかと思うんだけど。

宇田 単にお客さんに「聞いてくれる」って言われて聞

いているんだと思います（笑）。私だって、自分からは別に「確認しましょうか」とは言わないですけれど、「電話で聞いてよ」と言われたら聞くしかないの。

糸日谷 やったことがある人間としては、基本的には自分の店で買ってもらいたいので注文してもらう方向に接客はするんですが、たとえば教科書なんかで明日試験なんですとかという場合は、結局あるところを探してあげるということで、たとえば紀伊國屋さんとかジュンク堂さんは在庫をホームページ上で公開していますよね。だからそこで調べて、ここへ行けばデータ上あるかもしれないよというふうな案内はしたことがあります。

なんでそういうことをやるかというと、結局、僕なんか学内のお客さんなので、まずうちに来てほしい。結果的になかったら次の店に行ってもらえばいいんですが、まずうちの店に来てもらえれば、そこであれば買ってもらえるので、つまり学生の間でとりあえず近いから生協にまず寄っていいこう。なかったらジュンク堂に行けばいいやという関係をつくりたいということはありません。

だからそこで、リプロの人は実際どうだったかわからないですが、駅に近いから駅に行ったらまずリプロへ行つて、なければジュンク堂だろうという、はじめからジュンク堂に行かれるよりはという接客だったのかもしれない

ない。

華園 糸日谷さんのところはそうだけれど、自分のところでなかったらよそに行かれてもそれはしょうがないということですか。

糸日谷 しょうがないと言っちゃいけない。しょうがないというより、まず、ここだったらあるだろうという期待を裏切ってしまうているわけですね。それを接客で少しでも取り返したい。

華園 最終的には自分のところに来てほしいという。

糸日谷 それはどの店でも、うちをひいきにしてくれというふうには思っているのでは。

華園 ただ、そのところが一般の書店さんと違うのは、会員だから。会員に対して便宜を図るという部分はものすごく強いはず。

糸日谷 本当はちゃんと会員が望むものを用意しておかないといけないんですけれど。

華園 一〇〇パーセントは無理でしょうがね。

宇田 品切れ本でも、図書館にはあると思いますよと言うと、じゃあどこに行けばいいのと言われて、サイト上で調べて案内したことはあるんですよ。

華園 調べさせられるということですか。

宇田 それもあるし、そこまで調べられたら次はまたう

ちへ来てくれるかもしれないというのがあって、できるだけ何とかするようにはしているんです。

華園 話がちよつとずれるんですが、いま新刊書店で古書を販売するところがけっこう出てきているんです。そういう必要性を感じるときつてありますか。

宇田 いつもあります。品切れだと、それ以上何もできなくなってしまうのがすごく悔しくて。何か専門的なテーマで調べているときに、これぞという本を見つけても品切れだと結局何にもならないというか。古書を扱えるルートがあればすごくいいですね。

華園 それは来ていただいたお客さんにちゃんと応えたいということですよ。

宇田 はい。

鎌内 関さんは豊橋ということで、豊橋の人口は。

関 三十八万人です。

鎌内 新幹線で二十分ぐらいで名古屋まで行っちゃうわけですが、そういう意味では精文館本店さんの在庫量というのは相当すごくて、私は名古屋も行っていましたが、たぶん名古屋よりあるだろうと。旭屋さんも名古屋を縮小されたし、三省堂さんもそんなに在庫を持っていないので、もしかしたら愛知県の書店さんの中で一番人文書があるんじゃないかなと思っていますが、たぶん関

さんから見ても名古屋の書店さんには……。

関 負けないと思います。

鎌内 そういう意味でその三十八万の中で、どういうふうに日常的にいろいろ考えているのかな。名古屋への意識でしょうかね。あんなにいっぱい揃えてあるわけなので、そのへんで人文というくくりの中で何か考えていることがあれば。

関 まず、店をとりまく状況からお話いたします。豊橋の人口は増えているはずなのですが、駅前の人数が、十年前の四分の一になったと言われています。では増えた人はどこにいるのかというと、郊外ですね、つまりほとんどドーナツ化している。私のいる本店は駅から歩いて三分という立地なのですが、営業時間は短く、駐車場もない。一方で、郊外には、二四時間営業の六〇〇坪だとか、九〇〇坪で夜中の二時までやっていて、駐車場も二〇〇台だとか、そんな店ができています。このような状況で、どこの店でも買えるような雑誌や、文芸書や文庫の話題書は、ものによっては本店よりも郊外店のほうがたくさん売っている、なんてことが起きています。では、本店は何で勝負していくかというと、郊外店にはない商品、つまり専門書を増やして差別化していくしかないのです。豊橋市内やその周辺の市町村だけでなく、名古屋

や浜松の方からもお客様を呼びたい、となると、名古屋や浜松の大型書店以上の品揃えをしないと、わざわざそちらからは来ていただけませんから、去年リニユーアルで専門書、とりわけ人文書を増やしたことは、郊外店対策と同時に、遠方からもお客様を呼ぼうという狙いもあったのです。名古屋や浜松の書店に、品揃えでは絶対に負けたくないという気持ち強いですね。

鎌内 基本的にリピーターですよ、お客さんは。

関 そうですね。リニユーアル後、専門書はしっかり揃えれば、必ず反応が出ることを実感しました。例えば、リニユーアルの際、新たに入れた一万円以上もするような經典の専門書がすでに何冊も売れているのです。他にも、今までは全く売れなかったような高額な超専門書が、店頭で売れています。時々名古屋や浜松の大学の名前で領収書を書くこともあって、少しずつ遠方からもお客様が来店されています。こうしたお客様がいる一方で、大学生や高校生のお客様の大半は、課題図書や、学校の教科書の買い忘れぐらいしか買いに来ていないように見えます。私の店の人文書だと四〇代から六〇代の男性のお客様が圧倒的に多く、今は高齢化社会なのでしばらくは大丈夫でしょうが、いつかそうしたお客様が減ってしまった時に、今の若いお客様がどれだけ本を買ってくだ

さるのか、とても不安ですね。いかに本を読ませ、また、買っていただけるか、後のテーマにつながってきますが、本当に大きな課題です。

鎌内 新藤さんのところは立川で、ルミネ店がずっとあって、まあまあ専門書は置いてあったのですが、ノルテは今何年目でしたっけ。

新藤 六年目ですね。

鎌内 だいぶお客さんも付いてきて。

新藤 だいぶ付いてきたと思います。専門書もだいぶ売れているので。

鎌内 そのへんって、今までももしかしたら高尾とか甲府のお客様はこれまでは新宿ですよ。そういう意味で実感として専門書がだんだん売れてきたというのは、立川周辺の人が買っているのか、それとも今までは新宿の紀伊國屋さん等を買っていたお客さんが途中で降りて回っているのかみたいな、そういう実感ってありますか。

新藤 それはやはりあります。客注の伝票なんかを見ていると八王子、それから青梅、立川より西側、それから地元、国立ぐらいいまでは来ている。そこから先はもしくはすると吉祥寺との取り合いになっているという気もします。吉祥寺は総合的にいってやはりまだ立川より売れているので、お客様の質というのとはとも吉祥寺のほう

が高かったと思いますが、努力しなきゃいけないな、と。中央線ではやはり新宿より向こう側と比べたら一番乗降客が多いのは立川だということなので、お客様はいっぱいいいるんだけど、まだ本を求めている方が確実に降りているかといったらそうでもない。まだまだ吉祥寺に勝っていないという感じはします。増えているのは確かです。ただ、今度武蔵村山に郊外店の大きいのができるので、それで駅前の空洞化が起きるんじゃないかというようなことは言われていますけれど、その影響はちよつとまだわからないです。

鎌内 これが活字になるころは、たぶんダイアモンドシティもとつくにオープンして。東京都内最大のモールなんですよね。

新藤 ええ。イオンさんと、ショッピングセンターでは初めて三越さんが入ることなので、そちらにオリオン書房が五百坪。三越さんが入るので年齢層が少し高めになるのではないかと言われています。ですので、専門書も売れるつもりで出していきます。ただ、イオンさんの意向というのがやっぱりあることなので、正面きつて人文書のフェア、というのはいちよつと難しいとは思いますが。モール全体としてのイメージというのがやはりあるみたいで、フェアをやるにしても奥の方になってしま

うとは思いますが……。

鎌内 そういう意味では、いろいろ今、大店法がそろそろまた改正されるので、出店ラッシュ、すごいですよ、イオン。

新藤 そうですね。なんか映画館の目の前だということと映画関係の本は出るんじゃないかと言われていて、力を入れていると思います。実際、立川でもシネマシティが近くにあつて映画のコナーの本というのは売れ筋もそうですし、コアなものも売れているということはあります。原作本はかなり訊かれる傾向にあるそうです。

鎌内 そういう意味では人文書というのはそのお店のカラーとかそれによつて非常に規制されちゃうというのがあるんですかね。

新藤 そうですね。周りの環境に左右されることはあると思います。中央大学がモノレールに乗っていけば近いということなので、法律関係とか司法試験関係とかいうのはやはり当然売れることもありますし、自治大学が近くに引越してきたので、自治関係とかというのは売れているようです。自分の担当でないので正確なことは言えないですが。あとは八王子地裁でしたか、立川に移転するということなので、やはりまた法律関係が売れるという予想はしています。

鎌内 地域性ということで糸日谷さんに、生協ということとで一割引きで買えるということ、あとは会員ということとで、東大生協ということもありますが、学生さんや研究者や先生とか、お客さんはやはりリピーターですね。そういうところで何を工夫しているのか。普通の書店さんに比べて規制があると思うので、そのへんを含めて。糸日谷 まず規制というか、とにかく学内人口が、大学という規模で見るとまだ大きい方なのですが、一般的な町の人口としてみると少ない。二万人以下の町で専門書の本屋を開いていると考えると。でも、日本で一番本を買ってくれるお客様の一番近くで店を開けているという条件は、それはすごくありがたいことです。

人文書に限って言えばお客様というのは学生と研究者というふうに分けられると思います。研究者に対しては彼らは人文書が趣味とかじゃなくて自分の生活のために買っている。いわば実用書みたいなものです。組合員になると一割引で本を購入できるということも含め、その部分でちよつとほかの店とは性格が違うと思うのですが、それゆえにたくさんの本を買っていただいているのですが、研究者として必要なものには投資を惜しまないという人たちでもあるので一割引よりも品ぞろえであるとか、すぐ手に入るとかというほうを優先してしまう。あるいは

は忙しくて本屋なんか行っていられないからネット書店で買っていますという先生もいらつしやつて、ちよつとそのあたりで苦戦もしているような状況です。

そこで負けないためにどうか、実際の程度成功しているのかどうかわかりませんが、力を入れて意識してやっていることといえは新刊があります。

人文書の新刊コーナーとしては、アイテム数でいうと約千二百以上になるのですが、これを中心にして、さらに、文学批評や芸術学、法律・政治・経済までのいわゆる文系専門書の新刊を全部で棚一〇本、上は手の届かないような状態でずらつと並べて売っています。既刊の棚に新刊がすぐに入らないという欠点があるのですが、なぜこういう売り方をしているかという、先生方が買う本というのは新刊が中心で、どんな本が出たかというのを短時間で全ジャンル、バーツと見渡せるような売り場にする。既刊に入れてしまうと見落とすということもあるのです。とにかく新刊だけは在庫数や探しやすさで大型書店にも負けないようなものにしよう。また、店の性格上、固定客中心ということになりますので、一見のお客さんがふらつと来て買っていくことも考えなくてはいいけないのですが、それより優先するのは、いつも同じ人が繰り返し来店するという前提です。一度前に来て

買わなかった本がまた置いてあつても、次に来たときには、前と同じだと当然買ってもらえないわけですから、お客様が変わらないのだったら本を替えるしかない。だから替えたことを一番わかりやすく見せることができる新刊に関してはとくに力を入れてやっています。

あとは客注の対応を丁寧にする。店の規模は大型書店に比べると泣きたくなるほど小さいので、どうしても注文に頼らざるをえない。ただ、ありがたいことに一か月に一度現れて十冊以上注文していつて、前に注文した本を引き取つてまた一ヶ月後現れてくれるとか、そういうお客様も何人かいらつしやつて、そのお客様が、店側にわがままを言ってしまうというか、使いやすい書店であると思つていただける、そういう接客をこころがけています。当然、そのレベルを顔なじみの常連のお客様だけでなく、初めて注文をされたお客様に対してもおこなつて将来の客注に常連になつていただけるよう心がけています。そんなことはどこの書店でもやっているとは思いますが、その比率というのが一般の書店に比べると高いのではないかと思っています。

■本づくり

鎌内 橋本さん、作る側からの書店さんへの意見などを

少しお話ししてもらえませんか。

橋本 今回の座談会の前に、人文書好きの二〇代、三〇代の著者の方たちに、書店さんへの要望などを聞いてみたんです。かれらは、本屋さんには当然行く、ネット書店も使いまくる、日本語だけじゃなくて海外の文献も手に入る、そういった方たちで、書店がもっとおしゃれで楽しい場所になるといいというご意見を二人ぐらいの方からいただきました。書店に行き、そこで時間を過ごすこと、お金を使うこと、それから本を所有することも含めておしゃれである感じが作られるといいな、と。かれら自身は、仕事柄なにかあっても図書の購入はすると思うのですが、目の前の学生さんたちを見ていてそう思うんだそうです。

鎌内 それは、同じところに三つ書店さんがあったら、どこに行けばいいのかということですね。どこと比べてあつちよりこつちのほうがおもしろいなという。

橋本 駅ビルやデパートや映画館の好みをいうようですが、やはり重い本をわざわざ出かけてまで買うわけですから、お手洗いにいったときに荷物をどこに置けるのかなとか、本を入れてもらう紙袋はどっちがきれいとか、プレゼント用の絵本は包装はこっちがいいとか、そういうのも考えながら、いくつか本屋があるなら、選びたい

ですよね。近くに本を持ち込めるカフェが近くにあるかどうか。

鎌内 そういう意味では豊洲の今度の紀伊國屋さんなんかはたぶんそういうかたちでハード面をおしゃれにしたというところがあるんですかね。豊洲という新しい街にああいう棚を持つていく。そのへんもあるんですかね。藤崎 あるんじゃないですか。社として書店という空間をどうデザインしていくか。従来のものではなくておしゃれな雰囲気で、という考えだと思います。

神矢 チラシのコピーもいちばん海に近い紀伊國屋(笑)。

橋本 かつては人文書が教科書として学生の多くが買うという流れがあつたのですよね。でもいまはそれをあてにして本作りをするわけにはいかない。だからこそ、書店さんだけでなく、著者や訳者の方とも一緒に本の販売、宣伝などご協力をもっといただきたいなと思っています。

鎌内 書店さんから見て具体的に本作りのところで例えばタイトルの付け方への意見とかいろいろあると思います。具体的な例を挙げてても構わないです。

新藤 タイトルはわかりにくいものよりも、ズバリのタイトルのほうが売れている傾向はあります。装丁に関し

ですが、やはり周りの本、単体で本を置かれるわけではないので、デザインされている時点ではたぶん机の上で単体で五〇〜六〇センチの距離で見ていると思います。が、平台に乗せると考えると一メートルぐらい離れて、ほかの本といっしょに置いてあるので、そこに入ったときにどう見えるか。それぐらい離れて見て字が細かったりすると、年齢の高い方なんかは見えないんじゃないかとくに入門書なんかはタイトルが大きくゴシック体なんかで書いてあるもののほうがよく売れている。ゴシック体で太い字で目立つとまずそれに手が行くんじゃないか。中を見てもえれば中身勝負で買ってもらえるんじゃないかといかというふうな話はしています。あまりにも細い字で、たとえば白い表紙のところによつと白っぽい字で細く書いてあるだけのというのはタイトルが見えないので、しかもタイトルが中身とちよつとかけ離れたようなひねったタイトルであると、何が書いてあるかわからない。それでも結構なんです、帯でその内容のことが書いていただければいいですが。

関 本の大きさの問題ですが、変形だと、棚に入れる時に一番上か、あるいはその一冊を入れるために棚段をずらさないといけないことがあります。一口にB6、A5といっても、微妙に大きさが違うことがあって、お

客様から、カバーをつけてよ、と言われたときに、あらかじめレジに用意してあるカバーではうまく入らず、その一冊のためだけに新たににつくらないといけないのです。レジが混んでいるときにこのような本があると、ちよつと迷惑ですよ。変形判は、書店の現場としてはやめてほしいです。

鎌内 その辺は本づくりの現場からはどうですか。

藤崎 たぶんここ数年の話のような気がしますが、すごくブックデザイナーの地位というか、装丁に対する目というか、そういうことに重点を置きだしたために、逆に変型本やタイトルが見えにくい本が少し増えすぎちゃったのかなというところもありますね。ただ、つくり手の側としては、特に人文系の本だと、ずっと長く持っていきたいようなものになりたいと思っているから、ちよつと工夫を込めがちなのです。いまの書店さんの読者に売るというニーズと、ズレがあるかもしれないですね。

鎌内 橋本さんのところの本は、わりとA5が多いですよ。

橋本 それは著者の好みもありまして。私自身は経験がないのですが、活版の時代から本づくりをされてきた著者の方には、絶対本はA5で、ページ数が多いときは菊判、ときには箱入りという方もいますから。まあ、定

番ですよ。でも、藤崎さんもおっしゃるように、最近
はジャンルによつてはちよつと新しさを表現していこう
時に変型という形で提供したいというところがあつて、
そうデザイナーさんと話すことがあります。そこにデザ
イナーさんが面白いアイデアを持ってきたら、書
店さんのご苦労はわかるのですが、サイズにしてもデザ
インにしても、初めてのことに手を出したくなりますね。
実はいまB5変形の本を作っています。なんだか凝つ
たものが作りたくて。でも、ちよつと大きいのはご迷惑
だつていうことだから、これからはどうしよう（笑）。

関 書店に行けばわかりますが、変形判がかなり増えて
いますよね。

橋本 そうなんですよ。

関 B6とかA5とか、定型のものはすでにカバーを折
ってレジに用意してあるのですが、橋本さんのところの
本は、それらではうまく対応できないものが多いんです
よね。

橋本 そうですね。書店さんが改めてカバーを折り直し
てくれて、巻いてくれますよね。いつもご迷惑ですみま
せん（笑）。

録内 だから、要するにカバーをしないという目的で変
型判をつくつて。

橋本 それはそうかも。

録内 そういう形で見せるという戦略もあるのかな。

橋本 カバーをはずしても、表紙がきれいなのですよ
うことで。今回の変型判は大学生向けの本なので、かれ
らが持ち歩くルーズリーフの大きさまではOKで作つて
みよう、と、とりあえずやってみています。日常生活で書
店にいくのが普通の学生さんいれば、本といえはコン
ビニで千円以下の雑誌や本しか買わないという、全然本
に親しみのないひとたちもいる。どうしたら人文書とい
う活字ばつかりの本をつなげられるのかなと、これは著
者である大学の先生たちといつも話しています。

関 変形判で大量に売れる本が出たときは、レジでス
ムーズに対応できるよう、専用カバーをつくつておきます。
橋本さんのところの本も、ぜひそうなるよう、しっかり
売っていきたいと思います（笑）。

録内 藤崎さんもこの一カ月ぐらいいで、あなたが担当さ
れている本が出ると思うのですが。

藤崎 いまからやろうとしているのは、じつは絵本なん
です。この絵本で書店さんやいろいろなところを巻き込
んで何か新しいことができるのか模索中です。人文書の
ほうでいまそれができる秘策があるというわけではない
のですが……。

鎌内 その試みに関連することですが、出版社で企画説明会とかあるじゃないですか。大手さんがよくやっていますね。あれで書店さんなんかも、結構意見を言ったりする場があるみたいですね。そういうのに出たことがある方はいませんか。

神矢 京都大学学術出版会さんの『学術選書』ができる、ときの説明会には伺ったのですが、もし出るとしたら、選書としてまとめて置けますかとか、棚に置けますかとか、値段の話とかそういうことを聞かれました。もう何タイトルか決まっていて、装丁もそのときカバーを見せていただいて、どうですかと意見を求められたりもしました。

糸日谷 企画説明会というような場でなくても例えば営業の人が来店して話をしている最中に、表紙がまだ決まっていなという話がでたら、だったらこんな表紙にしたほうがいいんじゃない？ とかいう意見を言ったりすることがあります。それでそのとおりになっていたりすると、あっ、責任を持って売らなきゃいけないと思ってしまう（笑）。

鎌内 それはいいんじゃないですか（笑）。
糸日谷 他にも宣伝文句とか、帯はどうしたらみたいなのことを聞かれたら、当店の客層だったら、こういうもの

が求められているので、こういう感じにしてもらえるとありがたいなというような意見は伝えます。場合によっては聞かれなくても言うてしまうこともあります。自分の意見が正しいかどうかは別にして出版社が売れる本を作ってくれないことには本が売れないので、どうしても売れるのだろうという意見を伝えるのも仕事の一環だと思っています。

だから、営業の人もなるべく早い段階で書店のほうに、今度こういうのが出るのですがどうですか、と言えるような状態にしてもらえたらなと思います。

鎌内 そのへんは吉武さん、どうですか。

吉武 入稿から刊行までスケジュー尔的になかなか前もって案内ができないのが実情ではあるのですが、最近では初版部数の多いものなどに関しては、どのぐらいのページ数になるのか分かった段階で、新刊案内の作成前に個別に案内をしたり、書店さんに行き反応を見たりということをしています。全点それをやっていくというのはちょっと難しいかな。

鎌内 そういう意味で人文書ということで、新刊案内の前にゲラを読んでくださいという、可能性があるかどうか分からないのですが、もう少し踏み込んだ形でこれ売りたいため、先に情報をどんどん出して、す

ごくテンションを高めてもらって、いざ出たときに売ろぞというような、具体的にそんなことをやっているところがありますか？

華園 自分のところでこれは売れそうだなというタイトルは、いつも新刊案内は出す月の一カ月前にやるけれども、やはりもう少し前から言います。そういうふうにして、出ますよ、出ますよと言いつけることが一つの宣伝活動だと思っているし、そう言ってもらったほうもたぶん、じゃあ、ホントに売れるんだなと思ってもらえるんじゃないかな。

藤崎 届いてきた物をどう売るかというのが書店さんの日々の思考回路だと思うんですが、逆に物が全然できていない状況で意見を求められるというのは、すごく非日常じゃないですか。個人的にそういうのが大好きな人もいるかもしれないけれど、聞かれても困惑するというのが、普通の反応かなという気がします。

うちも書店員が企画会議に出てきたりするのですが、書店さんの意見だということになると、結構ウエートとしては大きいじゃないですか。どこまで編集としてそれを取り入れたらいいのかというのが、いつも悩ましいところですよ。

鎌内 営業が書店さんの意見を吸い上げて、それを編集

のほうに上げてみたいな、そういうものは一つの流れとしてはありますよね。そういうふうになっていて、いま現実、ある程度、書店さん主導というところが非常にあるかなと思います。

ところで若い読者の獲得についてはどうでしょう。どうやって本を読ませればいいのか、同世代の意見を。

関 どうやって本を読ませればいいのか、という以前に、まず、書店に気軽に足を運んでもらいたいですね。そのためには、あの本屋はおもしろいから行ってみようか、という気にさせたいです。先ほどの、専門書を増やして……と矛盾するようですが、本と一緒にいろいろなグッズを置くのも一つの手だと思います。実用書や芸術書だとかこうした売り方がやりやすいのですが、人文書は難しいかもしれませんね。あまり答えになっていないようにで申し訳ありません。お店や本そのものがおしゃれだというのは、若い方に足を運ばせ、手にとらせるためには良い方法だと思います。

鎌内 糸日谷さん、大学生協のお店としてはどうですか。糸日谷 出版社の人に対してのお願いなのですが、本を作るときには、次につながるような編集にしてほしい。仕事上で、全部は当然無理なのですが、あとがきや参考文献を読んで品揃えに活用したりしています。あれは読

者も当然読むと思うのです。何もないところから人文書を買わせるというのは、ちよつとハードルが高いと思うのですが、教科書でもなんでもどんなきつかけでもいいからとにかく一冊は買ってくれたお客様にその一冊で終わりにさせないで、もう少し深く知りたいのだったら、こういう本を読めばいいよ。このテーマだったらこの本が詳しく書いてあるから興味をもったら是非読んでみてほしい、というのを本の中で表現してくれている。そういうことをもう少し意識的にやってみると、読者としたら、じゃあ次はこれを読もうと思ひやすいし、書店の側も、この本は置いておかなきゃいけないという参考にもなる。

藤崎 若い読者が本を読まないからといって、「本を読め」と言うのだめで、「本をつなげろ」というふうに言いたい。いまの糸日谷さんの話にもつながるのですが、僕も本を次の本につながる形で提示していくためにできるだけブックガイドを入れたり、注を詳細にしたりしようとしています。一冊の本をじっくり通読しろという持っていき方じゃなくて、どんどん本をつなげていったら、それが習慣になって、あとで振り返ると、ああ、こういう本のつながりをおれはしてきたという、一つの、大げさに言うと人生が見えますよね。そういうことが楽

しいことだ、あるいは格好いいことだというふうに、あるいはもつと下世話にいうと、精神衛生上、非常にいいことだというふうに持つていきたい。自分がブレないというか、こういう時間をおれは経てきた、というはつきりとした手ごたえが得られるという魅力をうまく伝えられたらいいなと。

書店の棚も、その書店員がその売り場で、どう本をつなげているかということの編集的な表現の場であつて、「この本とこの本を並べちゃった私、エヘヘ」みたいなことはすごく楽しくて、自分なりの棚をつくつていく、本のつながりをするというのが書店員の醍醐味なんだというのが一時期まではすごい、あつたと思います。

システムのせいか何か分からないのですが、結構そういう欲望がスポイルされてしまったところがあるような気がして、そうしたことが伝えられないかなと思つてい

るのです。
鎌内 今、藤崎さんがおっしゃったことはすごく大事なことだと思ひます。いろいろ注をつけたり、参考文献をつけたら、次につながるような本をつくるし、我々はそれを仲介して書店さんに伝えていく。最終的にはやはり現場の書店さんに、それを具体化してもらつてというところが、もちろん大事だろうとは思ひます。そのへん

はどうですかね。具体的にそういう時間なども含めて何か、神矢さん、宇田さんどうですか。

神矢 はい。そうできたらいいなと、やりたい気持ちはあるけど、時間が足りなくて。たぶん新刊がきた時点でどこに置くかと考えるのが、つながりを見つけるところになってるので、意識してここを面白くとか、遊び心でというそんな強い意識はないのですが、日常の中でつながりを見つけるということはやっています。

宇田 フェアをやるたびに自分で本を読んでもるときは、それこそ参考文献などを見ます。フェアのキーワードとなる一つの言葉から、いろいろなジャンルに入っていく感じというのは面白いです。

鎌内 ところで編集者に横のつながりとか、そういうものはないかありますか。競争相手ということで編集者同士のつながりというのは、なかなか難しいのですかね。

藤崎 いや、それなりにありますし、そんなにライブル視していませんね。

橋本 ある著者をうちで出させてもらったら、その著者に他社さんからもオファーがきて、というのは全然構わないだろうし、むしろ嬉しい。それで出来たものからいってもたくさん教えてもらうことがあります。

藤崎 著者を囲んで、その担当編集者たちが飲み会をす

ることもあるし、まだ実績がない著者でも、縁があつて紀伊國屋で出したあと、新書やいろいろな原稿依頼が入ればうれしいうし、論文集なんかを組むときに、将来性ある若手にちよつと書いてもらつたとしたら、後日ほかの版元から仕事舞い込んだというようなことも期待したい。その著者を見込んで原稿を頼んでいるから、そういう意味でビッグになつてもらうのは、むしろ喜ばしいというか。長期的な目で見て、十年後にまたいっしょに仕事ができたらいい、そう思いますね。

鎌内 いまの橋本さんや藤崎さんの発言を引き取れば、編集者と著者のそういう付き合いの中から新しい企画が生まれ、人文書が創られ、読者へと発信されるわけですから編集者の方々には拍手と激励を送りたいと思います。また、今日の話で、人文書をめぐる厳しい環境に抗して、一冊でも多く売りたいという書店の皆様の日々奮闘する様子は、発言からも感じられて頭がさがる思いがしました。

編集者と著者、版元営業と書店員、書店員と読者、図式からいうと、基本にはそういう関係があるのでしようが、著者も含めてこの四者が格闘しながら新たな関係性をつくっていくことが「人文書」の未来にとって必要なのではないかと、皆様のお話をお聞きしながら、漠然と

ですが思っています。そういう意味で「人文会」の具体的な活動が問われているのかもしれませんが。

「人文会ニュース」は一〇〇号を迎えたわけですが、人文会そのものは二〇〇八年に創立四〇周年を迎えます。何ができるのか考えていきますが、ここにご出席の書店様には、またお知恵をお貸し頂きたいと思っています。

本日は長時間にわたりお付き合いいただき、本当にありがとうございます。

「人文会ニュース」目次再録（創刊号～百号）

創刊号（73・6）

創刊の辞 人文会代表幹事 中平千三郎
 人文会の特約店制について
 人文会会員社名簿
 会員社 常備寄託人替月一覽表
 人文基本図書目録〔哲学〕
 新刊図書目録
 編集後記

2号（73・9）

人文会の委員会活動について
 人文会特約店と各社常備店の関係
 人文会だより
 人文基本図書目録〔心理・評論〕
 新刊図書目録
 売行き良好書Ⅰ、Ⅱ（ナゲコミ）

3号（73・12）

今後の常備政策について
 みず書房 相田良雄
 展示販売委員会より
 人文会・岡山・広島研修会報告

人文基本図書目録〔歴史・評論〕
 新刊図書目録

4号（74・3）

人文会ことしの課題
 人文会会員出版社名簿
 人文基本図書目録〔宗教・社会〕
 新刊図書目録
 売行き良好書〔心理・評論〕

5号（74・6）

人文会特約店の経過報告
 展示販売委員会より
 セット展示書店訪問のメモ
 74年版人文・歴史図書総目録刊行ご案内
 人文書の売行き良好書目録
 新刊図書目録

6号（74・12）

代表幹事の抱負
 「人文会特約店」の選定を終つて
 「人文会特約店」発表
 四季報委員会より

本屋の「当惑」について

北九州市金栄堂 柴田良平

〈書店の仕事〉について

池袋西口芳林堂書店 鍋石嘉瑞

これからの書籍販売について

紀伊國屋書店本店 小見山直三

新刊目録

75年版人文図書総目録刊行御案内

7号（75・3）

定価を考える
 人文会特約店について
 〈本を売ってみて〉

大阪旭屋書店本店 海地信

試行としてのブックフェア

弘栄堂書店吉祥寺店 小用茂夫

版元側の「覚書」の現状

新刊目録

8号（75・6）

取次会社よりみた常備寄託
 日販仕入部長 下條泰生
 対談 常備寄託制を考える

第八回人文会定期総会報告
新刊目録

9号(75・9)

会員二〇社の常備寄託について
販売委員会だより
新刊目録

10号(75・12)

書店の立場からみた常備寄託について
特約店制度の2年目を迎えて
北陸地区特約店研究会報告
新刊目録

11号(76・3)

特約店委員会だより
新刊目録

12号(76・6)

人文会第9回総会をおえて 中平千三郎
自主スリップによる商品管理について
岡安喜三郎

「売上カード」を集計して

特約店委員会

人文会特約書店関東地区巡回訪問報告

販売委員会

I・P・A・大会雑感

新刊目録

13号(76・9)

紀伊國屋書店に聞く 弘報委員会
人文会に対する要望について
販売委員会
新刊の配本はどうすればよいか
相田良雄

会員社売行き良好書ベストテン
(6月～8月)

14号(76・12)

丸三書店に聞く 弘報委員会
神戸・四国の書店をめぐる
販売委員会

特約店の選定を終わって 特約店委員会
会員社売行き良好書ベストテン
(9月～11月)

「人文会の新刊案内刊行」について

販売第2委員会

15号(77・3)

最近の再販問題について 中平千三郎
西武ブックセンターに聞く 弘報委員会
「人文会ブック・フェア」についての報告
販売第1委員会

「人文図書の新刊案内」の配布のお願い

販売第2委員会

会員社売行き良好書ベストテン

(12月～2月)

16号(77・6)

人文会10年の軌跡の上に 中平千三郎
新たに代表幹事に就任して 相田良雄
人文会の新しい機構
委員会だより

啓文堂書店に聞く 高田支配人 前島店
長他

共通の話題をより深く

海地信(旭屋本店)

話題のブックフェア 販売委員会

西武のブックフェア・アンケートから

17号(77・9)

一冊の本から何かが始まる 中平千三郎
現代の学生と人文書(都内大学生協書籍
部に聞く)

高杉努(事業連合) 鈴木喜一(事業連
合)

西垣内義則(東大本郷) 磯崎正
(東大駒場)

村上伸一(中大本校) 伊
藤佳男(早大本校)

中田勉(法政本
校)

木村高明(都立大学)

東北・地連学生協専従者との交流

八木田三郎

委員会だより
特約店だより

18号 (77・12)

文栄堂書店に聞く 新山社長・大枝店長
特約店の選定を終えて 特約店委員会
各委員会だより
わが社の人文図書・回顧と展望
会員社20社

19号 (78・3)

人文書・専門書の効率販売について
—返品問題のネックは何か—
特約店訪問報告 (栃木・福島・群馬・長野・静岡)
大学・県立図書館訪問記 (千葉)
人文系出版4団体合同懇親会から
各委員会だより

20号 (78・6)

優れた人文書の普及を 中平千三郎
新年度の人文会の活動について
相田良雄
本年度の役員・幹事・委員会構成
販売委員会・今年度の活動方針
第2回図書館訪問Ⅱ相模原市立図書館
人文書・専門書の効率販売をめぐる

販売委員会・特約店委員会

人文書の新刊の売り方について

寒川浩一

編集後記にかえて 弘報委員会

21号 (78・9)

特集・読者にとって魅力ある書店とは
同じ「顔」の店ばかりでは面白くない
澤辺英一
書店人のパーソナリティーと読者
外山純一

読者にとって魅力ある書店とは

土屋俊二

細やかな心配りを感じるコーナー

島田栄

読者に対する情報の伝達を 山本雄
いくつかの書店のこと 匿名希望A
本を探す楽しみを味わえる店 瀬戸俊一
一読者として思うこと 匿名希望B
魅力的な書店 は必要じゃない
戸川安宣

片隅にある一冊の本 匿名希望C

人間のやさしさをもつ書店 小林登美枝

階段の途中の小さな書店 平川俊彦

私と書店 小川博

期待したい大型書店 匿名希望D

◆各委員会報告 販売・特約店・宣伝・

弘報各委員会

◆78年定期研修会の日程

◆筑摩書房「休会」へ

22号 (79・3)

最近の再販問題について 中平千三郎
再販制度の観点からみた出版業 (抜粋)
(公取委事務局の調査報告から)
「魅力ある書店」を目指して 柴田信
一万五千坪の本屋 小川道明

人(読者)と人(店員)とのふれあいを

海地信

特約店の選定を終えて 特約店委員会
九州地区研修旅行から 販売委員会
「新刊案内」の活用を 宣伝委員会
わが社の人文書—本年の足跡と明年への
展望— 会員社19社

23号 (79・6)

出版物における再販制度の本質と展望
横浜商科大学教授 染野啓子
出版取次からみた公取委の再販見直し
大阪屋取締役相談役 国枝藤作
広告代理店からみた再販問題 小野進
八重洲ブックセンターの現状と今後の課
題 日販特販第四課々長 大河原守雄
八重洲ブックセンターに学ぶ 村越武

人文書の販売に意欲的な特約店群

〔中京地区・訪問報告〕

各委員会活動報告、販売研究会発足

24号 (79・9)

人文科学書を考える―その試案的体系づくり 日販 春日盛雄

「人文書」と私

東販書籍部次長 稲葉通雄

書店Ⅱ日常の死角

店売主任 A書店B氏

八重洲ブックセンターに何を学ぶか

日本評論社 醍醐隆

図書館の発達と本の売行き

弘報委員会図書館係 中村勝哉

換気扇

委員会から 就任挨拶

代表幹事 相田良雄

新方針 販売委員長 八木茂

役割について 弘報委員長 別所久一

25号 (79・12)

第11回人文会研修旅行特集

トーキング① 紀伊國屋書店梅田店

トーキング② 東京出版販売大阪支社

トーキング③ 旭屋本店

トーキング④ 日本出版販売大阪支社

関西研修旅行随伴駆けある記

大阪屋 豊浦等

各班の報告

委員会から

26号 (80・4)

80年代を考えるブックフェア開催に当たって

農業書フェア実施にあたって 吉見龍夫

専門書販売店について 東販 吉田稠

テーマブックフェアに参加して

東大出版会 惣塚一雄

専門店化は自ら切り拓け

人文図書展示販売会

紀伊國屋書店 采沢栄太郎

固定読者を考える 杉並 T店Y氏

日販東京新店売オープン

各社の出荷情報

委員会から

換気扇

27号 (80・8)

覆面座談会 書店を考える

買切制に思う 四谷文鳥堂 木戸幹夫

委員会から

換気扇

新年度会員名簿

28号 (80・9)

〔特集〕80人文・社会科学書20,000

点フェア

報告書 東販書籍部次長 稲葉通雄

営業の立場から

東販首都圏書籍第一課長 石川卓

参加店の感想

学校図書サービス社長 石井昭

〈思ひすし〉の感想

未来社社長 西谷能雄

フェアその経過

人文会販売委員長 神田治

29号 (80・12)

三省堂書店神田本店新開店にあたって

三省堂書店 亀井忠雄

インタビュ―構成

巨象の周辺―三省堂書店の大型化をめぐる対応と意見

ジ―ナル主管 清水文吉

委員会より―北海道研修― 弘報委員長

菊池明郎 書記幹事 鈴木弘

特約店の選定を終えて

調査企画委員 福村惇一

30号 (81・4)

〈座談会〉 人文書を創る側から

東京創元社 秋山孝男

有斐閣 沢辺英一

未來社 松本昌次

晶文社 島崎勉

朝日出版 中野幹隆

司会 小林一博

専門書ブック・フェアを考える

日販書籍調整課長 金子栄

80年人文社会科学書20、000点フェア

ア 東販名古屋支社 熊沢縣吾

人文書担当者名簿

31号 (81・6)

〈座談会〉 書店からの提言

旭屋書店 (東京本部) 田辺聰

紀伊國屋書店 (東京本店) 最上千恵子

弘栄堂書店 (吉祥寺店) 小用茂夫

三省堂書店 (神田本店) 鈴木明人

西武B・C (池袋店) 山西正夫

司会 小林一博

就任挨拶 代表幹事 相田良雄

書記報告 書記局 鈴木弘

万歩の道も一歩から

販売委員長 神田治

普及、販売に向って

調査・企画委員長 清水純孝

現状打開をめざして

弘報委員長 菊池明郎

野球報告 後藤光行

後記

新年度会員社名簿

32号 (81・9)

座談会Ⅲ 取次からみた人文書

人文図書への期待と要望

東販 関根登

日販 下條泰生

鈴木書店 小泉孝一

司会 小林一博

読者志向を直視せよ 小林一博

33号 (82・1)

〃人文書のアンソロジー

東販 稲葉通雄

屋上屋所感 日販 八木林之助

貴重なたたき台

リーフルなにわ 荒山敏明

失われた読者の復活を

紀伊國屋書店 寒川浩一

出版あるいは文化の流通

ちくさ正文館 木村直樹

人文書販売の過渡期 金栄堂 柴田良一

人文書の詩と真実 東京旭屋 田辺聡

立体的な販売方法を!

駿々堂宝店 長門昭夫

みちのくの人文書行脚

書記局

34号 (82・3)

座談会Ⅳ 大学生協

読書環境づくりをめざして

東北大学生協 藪田佳則

東京大学生協 (本郷) 織田和一

早稲田大学生協 (本校) 秋山孝比古

国学院大学生協 野々川登

慶応大学生協 (三田) 姜政孝

大学生協連 西垣内義則

司会 小林一博

'81明日の文化をひらく

理工学書・人文社会科学書40、000

点フェア報告 日販 杉山清

東海地区研修旅行 弘報委員会

人文会ゴルフ・コンペ記 相田良雄

35号 (82・8)

座談会Ⅴ 人文書出版社の理念と現実

東京大学出版会常務理事 中平千三郎

みず書房取締役 相田良雄

晶文社社長 中村勝哉

青木書店社長 山根義

司会 小林一博

図書館へのアプローチ

委員会報告―代表幹事 販売委員長

調査企画委員長 弘報委員長

会員社名簿

36号 (82・10)

〈特集〉販売面からの装幀感

一書店の立場からみた人文書における装幀とは何か

三省堂書店神田店 川野辺明

販売現場よりみた装幀 U氏へ

信山社 小用茂夫

同時代としての装幀

新宿紀伊國屋書店 斎藤進

装幀雑感 装幀家 司修

装幀嫌いの弁 勁草書房 富岡勝

東京堂書店建て替えオープンにあたって

東京堂書店 常務取締役 澄田譲

〈人文書講座1〉

記号論とは何だろうか

紀伊國屋書店出版部 渦岡謙一

人文会各社売行良好ベスト5

(6・8月)

会員社各名簿

37号 (83・2)

人文書を柱に20年

名古屋 ちくさ正文館書店 坂口利春

新しい『知』のもとに

仙台 八重洲書房 谷口和雄

特約店の選定を終えて

調査・企画委員長 萬洲隆男

東販・日販 ブックフェア―報告

弘報委員会

〈店頭レポート〉

旧定価本・在庫僅少本セール

信山社 後藤裕

人文会山陽道みてある記

弘報委員会 菊池明郎

〈人文書講座2〉

「総合の学」としての神秘学

平河出版社 舟岡郁子

人文会各社売行良好ベスト5

(9・11月)

38号 (83・6)

座談会 人文書・読者層の変貌と対応

―編集者と書店の視角の狭間から―

煥乎堂販売促進部長 岡田芳保

紀伊國屋書店本店次長 細川貴美江

文鳥堂書店代表社員 吉田武紀

筑摩書房編集部々長 中島岑夫

岩波書店編集部副部長 岩崎勝海

大月書店編集部々長 佐保勲

〈司会〉日本評論社 醍醐隆

三省堂書店・研修会報告

〈人文書講座・Ⅲ〉

人類の森・知の森・危機の森

―文化人類学展望― 平川俊彦

人文会会員社・新名簿

39号 (83・10)

かい間見た人文書の世界―「当世出版

事情」から

毎日新聞編集委員 林邦夫

いま求められる出版広告の課題

「出版広告企画」代表 元有斐閣宣伝

部次長 村崎和也

人文会近況

人文会代表幹事 みすず書房 相田良雄

人文会会員名簿

40号 (84・3)

●特集 大学生協書籍部

書店から見た最近の大学生協書籍部

高知・金高堂 吉村浩二

大学生協書籍事業の課題 全国大学生生活

協同組合連合会 金子久臣

わが生協書籍部について 慶応義塾大学

大学院経済学研究科 井上弘基

早稲田大学法学部 岩東完治

(人文書講座 IV)

園芸術から森林学まで——(緑の危機)

を考える—— 有斐閣 平川幸雄

41号(84・10)

本屋さんとはとても親しい場所だった、

しかし…… (一) 詩人 長田弘

42号(85・5)

本屋さんとはとても親しい場所だった、

しかし…… (二) 詩人 長田弘

(人文書講座 V)

ニューエイジの中核・トランスパーソナル

ル 春秋社 岡野守也

特約店の選定を終えて

調企画委員会

43号(85・8)

戦後思想の見取図 哲学者 長谷川宏

新しい人文書販売の方向をさぐる

旭屋書店 片岡隆・藤原潤也

(書店ルポ①)

神田・東京堂 弘報委員会

44号(86・3)

歴史学における日常性の研究動向とその

意味——アナル派と日本歴史学

明治学院大学助教授 武光誠

アナル派の歴史学

みずす書房 長野聡

45号(86・7)

新しい時代の本屋づくり

有隣堂 篠崎孝子(常務取締役)

北沢誠(横浜駅東口ルミネ店)

認知科学 東京大学出版会 伊藤一枝

「東洋文庫」あれこれ

平凡社 福岡多恵

46号(86・10)

図書館における学術図書の収集について

早稲田大学図書館 山本信男

「日本精神史の深層」フェアについて思

うこと

西武ブックセンター 今泉正光

人文書講座 X

女性・ジェンダー・n個の性 芹沢俊介

常備寄託の見直し

みずす書房 相田良雄

最近の販売活動から

筑摩書房 菊池明郎

47号(87・1)

人文書講座 XI

現代思想の視座 古田幸男

《ポスト・モダン》の選択 小林康夫

特約店の選定を終えて

晶文社 萬洲隆男

沖縄・鹿児島研修旅行報告

未来社 西谷能英

48号(87・5)

中小出版社の在庫徹底収集の試み

竹内紀吉

ボン・本・書物 関曠野

人文書講座 XII

遊びの世界が飛翔するとき 松田道弘

旭屋書店・人文会研修会報告

旭屋書店営業部本店 隅山泰助

弘報委員会 丸山正美

人文会特約店にみる中小書店の消長

村上信明

49号(87・10)

図書館はこんなもの? 小川俊彦

人文書講座 XIII

老いと現代 今村仁司

書店がなくなる? 井門照雄

有隣堂書店・人文会合同ミ二研修会報告

勁草書房 富岡勝 筑摩書房 間宮幹彦

「本屋さん」の本を誰が買ったか

村上信明

50号 (88・1)

アメリカの図書館瞥見記 小川俊彦

人文書講座

社会学の分類と研究領域の紹介

齊藤勇

「人文会ニュース」50号記念特集

編集担当者が綴る「人文会ニュース」50号の歩み

号の歩み

中平千三郎／相田良雄／石橋雄二／醍醐隆／菊池明郎／神田治／原田敦雄

四国研修旅行報告

大月書店 原田敦雄

書店閉店ラッシュ 二年間に五軒がやめた駅前商店街 村上信明

た駅前商店街 村上信明

51号 (88・5)

ゼーんぶ私たちの宣伝です

リプロ渋谷店 田口久美子

私設「図書館の七不思議」 黒田一之

人文書講座

プロトモダンイズムの言語学 比較言語学と悉曇 竹内信夫

出版販売の裏街道 村上信明

出版販売の裏街道 村上信明

新・人文書セットについて

東京大学出版会 竹内康一

52号 (88・10)

思想としてのメディア 三浦雅士

人文会との13年とこれから

(株)リプロ 小川道明

リプロ・人文会研修報告 弘報委員会

人文会創立20周年記念出版

『人文科学の現在』出版に際して

20周年記念委員長 濱地正憲

53号 (88・12)

人文書講座

「子ども学関連事象」の「現在」

本田和子

大学生協連専門書復刊事業の到達点と今後の課題

後の課題

全国大学生生活協同組合連合会 織田和一

第8回特約店・準特約店の選定を終えて

調査研修委員会 市川昭夫

棚の横にて 磐田戸田書店 小田光雄

〈書評再録〉

『人文科学の現在』

54号 (89・3)

編集長が選んだ88年わが社の一冊

〈特集〉八重洲ブックセンターの10年

(株)八重洲ブックセンター 田島幸男

(株)八重洲ブックセンター 小寺慶三

図書館流通の問題点

(株)図書館流通センター 石井昭

人文会復刊書フェア開催に当たって

販売企画委員長 竹内康一

55号 (89・6)

消費税に照射された業界の体質

小林一博

人文書講座

フランス革命200年 松浦義弘

他業界の教育を受けて

旭屋書店本店営業部 隅山泰助

会長退任のご挨拶 中平千三郎

56号 (89・10)

人文書講座

音楽文化の現在 渡辺裕

「図書館」北の国から

札幌市中央図書館 川嶋康男

北海道研修旅行報告 弘報委員会

消費税アンケート調査結果

調査・研修委員会 菊池明郎

57号 (90・2)

人文書講座19

戦争と平和と20世紀 猪口邦子
おんなの本から考える社会

松香堂書店 中西豊子

オブジェとしての書物から社会的存在と

としての書物へ 宮下志朗

ボストン大ブックストア見学記

豊田恭子

58号 (90・6)

人文書講座20

南方熊楠と森林保護運動 鳥越皓之

人文書販売の楽しさ、そして

ナカニシヤ書店 中西康夫

わが愛しの「日刊まるすニュース」

鈴木書店 井狩春男

アメリカの図書館 豊田恭子

代表幹事退任の辞 相田良雄

代表幹事をお引き受けするにあたって

菊池明郎

59号 (90・9)

丸善・人文会合同研修会報告 調査・研

修委員会

丸善・人文会合同研修会に参加して

丸善書店 高橋健一郎 井波麻由子

西川仁

〔人文書講座21〕

天皇制の神話崩し 赤坂憲雄

アメリカの出版流通 豊田恭子

新しい「読書ガイドランス」の試み

東京大学出版会 山下正

仁と元——転換の時代に、本を読む

安江良介

60号 (91・2)

出版・流通・読者

米子今井書店 永井伸和

情報化時代にこそ英知を

鳥取県立図書館 高多彬臣

驚き・肉声・深層

鳥取県立公文書館 浜崎洋三

人文書で、もうおともだち

定有堂 奈良敏行

山陰研修旅行報告 弘報委員会

〔人文書講座22〕

思想・文化のベレストロイカ 桑野隆

第9回特約店・準特約店の選定を終えて

特約店委員会

61号 (91・6)

「知的迷宮」を彷徨うために

ジュンク堂書店京都店 福嶋聡

〔人文書講座23〕

自己発見の心理学 大村政男

東欧・ドイツの書店を見て

朝日新聞社芸芸部 上丸洋一

動き出した「出版VAN」 村上信明

91年度委員会活動について

62号 (91・10)

独創的人文書販売の構築

丸善広島本店 船木照道

〔人文書講座24〕

人にはどれだけの知識が要るか——哲学

の存在理由 加藤尚武

図書館で考える

市川市立図書館 小川俊彦

ABAブックフェア見聞記

筑摩書房 菊池明郎

63号 (92・2)

ちくさ日記

ちくさ正文館書店 古田一晴

〔人文書講座25〕

現代の死——欧米における老い・死・死

後 成瀬駒男

収書考——名古屋市立図書館の場合

名古屋市鶴舞中央図書館 加藤三郎

名古屋研修旅行報告 弘報委員会

64号(92・7)

適マーク、もらえますか？

大盛堂書店 渡辺晃

〔人文書講座26〕

共同体としてのヨーロッパ——統合と差異のはざままで 三島慶一

新聞雑誌室から

都立日比谷図書館 石井敏子

中小書店がいかんにして、堅い本を売るか——「TS選書」3年間の試み

文化通信社 星野渉

92年度委員会活動について

65号(92・9)

I アメリカ研修旅行特集

全体報告 原田敦雄

ノートン社との研修について 西谷能英

ペーカー&テラー社訪問記 尼子英二

コロンビア大学出版局研修報告

辻村清隆

アメリカ書店見聞記 須田康昭

ABAブックフェア印象記 土屋知可夫

アメリカ人はみんな親切だった

菊池明郎

II アメリカ旅行に寄せて

黄色い径・赤い径・白い径 市橋栄一

美術書とアメリカの書店 田口久美子

アメリカの書店で感じたこと 姜政孝

十進分類法への抵抗感 豊田恭子

ロスの尊徳 橋本盛作

III イエンチン図書館について

青木利行

IV 人文会の思い出 相田良雄

66号(93・2)

人の話を謙虚に聞く

府中市立中央図書館長 崇原安一

人文書こだわり航海日誌 パルコブック

センター吉祥寺店 矢部潤子

第十回特約店・準特約店の選定を終えて

特約店委員会

〔人文書講座27〕

表現の禁止を経由する表現 大澤真幸

1992年 人文会各社の受賞図書一覧

67号(93・7)

カウンターの向こうから

市原市立中央図書館 平川裕子

氾濫する分類 東京堂書店 佐野衛

〔人文書講座28〕

近代思想との格闘——この十年の果実

浜田義文

93年度委員会活動について

68号(93・12)

大学図書館の課題

名古屋大学附属図書館長 潮木守一

小田原開店の記

リプロ小田原店長 清水簡

〔人文書講座29〕

アジアを考える

法政大学教授 土生長穂

人文会研修旅行行頭末記

大月書店 原田敦雄

『人文書のすすめ』利用の仕方

誠信書房 濱地正憲

69号(94・4)

大クエンとハルトリー

東京大学附属図書館 石川一樹

鞆の中身

丸善岡山シンフォニービル店店長

横井邦光

〔人文書講座30〕

家族のからだ・家族の精神

評論家 芹沢俊介

『脳を探検する』ブックフェア

草思社 小林登美夫

一九九三年人文会各社の受賞図書一覧

『人文書のすすめ』利用の仕方

誠信書房 濱地正憲

70号 (94・9)

書店人が語る人文書の生き残り方

大盛堂書店 渡辺晃

リプロ池袋店 木村斉

東京堂書店 小島清孝

「養蜂販売」のすすめ

講談社雑誌営業局 永井祥一

「人文会図書」購入をめぐる

青山学院大図書館 山村修

「人文書講座31」

流動化するアジアを読む

国際基督教大学 姜尚中

94年度委員会活動について

71号 (94・12)

編集者が語る「人文書を出し続けていくこと」

平凡社 内山直三 勁草書房

島原裕司 東京大学出版会 門倉弘

筑摩書房 藤本由香里

リプロ 今泉正光

〈小特集〉東北研修旅行

①店頭雑想 八文字屋本店 木村勝

②人文書は文系店の主力商品です

東北大生協 佐藤和之

③文化の香りに魅せられて

加賀谷書店 加賀谷龍二

④人文会東北研修旅行報告

未来社 西谷雅英

72号 (95・4)

「人文書講座32」

夕暮れの時間——失われゆく戦後50年の記憶 柳原和子

〈特集〉再販問題を考える

「再販問題」特集にあたって

人文会代表幹事 菊池明郎

出版流通の現状とその在り方——再販制度の是非を問う

慶應義塾大学法学部 金子晃研究会

出版物再販制の意義 日本書籍出版協会

会・日本雑誌協会

関連資料

94年度授賞図書一覧

73号 (95・8)

特集 人文書の戦後50年

「哲学・思想篇」 今村仁司

「歴史篇」 網野善彦

「政治篇」 増田弘

「宗教篇」 山折哲雄

「心理篇」 氏原寛

「教育篇」 影山昇

流れている現在——書店店頭30余年

岩波ブックサービスセンター 柴田信

4年目の春『BOOK LIST 1994』 吉川弘文館 横井真木雄

95年度委員会活動について

74号 (95・12)

「人文書講座33」

民族問題と多文化主義……多様な民族問題の理解のために

一橋大学 梶田孝道

第11回特約店・準特約店の選定を終えて

調査・研修委員会 濱地正憲

人文会研修旅行小報告

弘報委員会 土屋知可夫

読者のための出版流通改善……その現状

分析と課題 (社)日本書籍出版協会

(社)日本雑誌協会

75号 (96・4)

「人文書講座34」

いじめ雑感——あるいは妄言、世迷言

専修大学 岡村達也

阪神地区研修旅行 特集

トーハン近畿トリスセンター

日販西日本流通センター

大阪屋関西ブックシティ

三省堂書店梅田店

旭屋書店天王寺Mio店

寝々堂神戸三宮店

ジュンク堂書店姫路店

紀伊國屋書店加古川店

出版物再販制度の必要性——「中間報告書」への反論 (社) 日本書籍出版協会
(社) 日本雑誌協会

76号 (96・7)

〈人文書講座35〉

霊学としての物語 山本ひろ子

会員社下半年トピックス

96年度委員会活動について

販売企画委員会 調査研修委員会 図書

館委員会

弘報委員会

77号 (96・12)

〈人文会研修旅行特集〉

紀伊國屋書店熊本店より 中村勝治

ジュンク堂書店鹿児島店 三原健作

鹿児島大生協書籍部 熊川隆幸

人文会研修旅行報告

弘報委員会 浴野英生

「論点公開」に対する意見——出版物再

販制度の果たす役割——

(社) 日本書籍出版協会

(社) 日本雑誌協会

78号 (97・5)

紀伊國屋書店のインターネット利用

紀伊國屋書店 牛口順二

〈基本図書を考える〉歴史

ジュンク堂書店難波店 岡村正純

出版物再販制度の存続を要望します (再

録) 人文会

79号 (97・8)

〈基本図書を考える〉

思想・哲学 煥平堂 今泉正光

宗教 丸善岡山シンフォニービル店

小松原俊博

97年度委員会活動について

販売企画委員会 調査・研修委員会 図

書館委員会 弘報委員会 30周年記念

委員会

80号 (97・12)

神話としての電子図書館 緑川信之

人文会研修旅行報告

弘報委員会 吉田哲夫

〈基本図書を考える〉

批評・評論 ちくさ正文館 古田一晴

社会 ウニタ書店 林鉦治

81号 (98・4)

なぜ音楽を「読む」のか 小沼純

〈基本図書を考える〉心理

82号 (98・9)

出版社に対する書店の販売データ提供は

何を意味するのか 星野渉

〈基本図書を考える〉教育

八文字屋書店 石山泉

第12回特約店・準特約店・大学系特約店

の選定を終えて

調査・研修委員会 平石修

98年度委員会活動について

83号 (98・12)

座談会 人文書の現在と未来

人文会研修旅行特集

八文字屋書店 鳥谷部昭子

東北地区研修旅行報告

弘報委員会 鎌内宣行

人文会発足30年と『人文書のすすめⅡ』

の刊行について 代表幹事 菊池明郎

84号 (99・6)

「ふところの深い町民の想い」の図書館

岸裕司

一五分で読む仏教の歴史 正木晃
人文会ミニ研修旅行特集

「本店の増床」から学んだこと、教えられたこと 精文館書店 尾崎哲三

人文会研修旅行報告

弘報委員会 堂本誠二

「CD-ROM版人文書基本図書検索システム」書目改訂版のお知らせ
人文会設立30年特集

会員社自社紹介

85号(99・9)

電子出版物は生き残れるか(上)

秋田公士

一五分で読む「歴史」歴史書販売研究会

米国書店の現状 菱川摩貴
99年度委員会活動について

86号(2000・1)

電子出版物は生き残れるか(下)

秋田公士

一五分で読む「臨床心理」氏原寛
米国出版社の現状 菱川摩貴

書店人探訪①

ジュンク堂社長 工藤恭孝氏に聞く
転機に学んだ経営哲学

人文会研修旅行報告

弘報委員会 平石修 段塚省吾

87号(2000・7)

井戸を掘った人 黒田信二郎

一五分で読む生命倫理 加藤尚武
中小出版社の販売・営業代行業者、ディ
ストリビューター 菱川摩貴

101回紀伊國屋セミナー

新しい日本史の読み方 網野善彦

長野・平安堂研修レポート

その一 志と質の高さを求めて

内山貞男

その二 老舗の気概を感じた二日間

三上直樹

88号(01・3)

書店人の見た「にし・ひがし」

隅山泰助

一五分で読む現代思想 的場昭弘
アメリカの公共図書館事業 菱川摩貴

人文会研修旅行報告

弘報委員会 平石修

99年度委員会活動について

89号(02・9)

子どもの本と私 鳥越信

一五分で読む「福祉と介護」 川村匡由

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

第13回特約店調査を終えて 鎌内宣行

人文会研修旅行報告 後藤光行

代表幹事就任にあたって 大江治一郎

90号(03・9)

そこに本がある、ということ 井狩春男

はじめまして 工藤泰子

一五分で読むドイツ近現代史 望田幸男

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

◎わが社の一冊

91号(35周年特別号03・9)

人文会35周年によせて 大江治一郎

人文会35周年記念座談会

21世紀の人文書の棚 35歳の主張

紀伊國屋書店新宿本店 和泉仁士

丸善日本橋店 小松原俊博

ジュンク堂書店池袋本店 澤樹伸也

リプロ池袋本店 松下康子

くまざわ書店桜ヶ丘店 宮下美紀子

往来堂書店 笈入建志

bk1 瀬尾俊二

人文会35周年事業のお知らせ

2003年特約店グループ訪問報告

2003年度委員会活動について

92号 (04・3)

学校を拠点に、自助・共助・最後に公助

のまちづくり 岸裕司

はじめまして 大垣守弘

ニホン人の壁 養老孟司

◎わが社の一冊

研修旅行報告

人文会活動報告

93号 (04・6)

巻頭エッセー 書いて出版することの希

望 中山千夏

書店からひとこと フタバ図書です、よ

ろしく 吉田勝広

ジュンク堂カフェ・セミナー

「こんなおじさんだったら、説教された

い」——レヴィナスから映画・武道論

まで 内田樹

わが社の一冊

人文会総会報告と人文会活動報告

94号 (04・11)

今期の活動について——代表幹事のあい

さつ 東京大学出版会 大江治一郎

巻頭エッセー 逆説の耐え難い重さ

——ジャック・デリダのあとに 慶應

義塾大学教授 巽孝之

書店現場から「人文書の読者たち」

三省堂書店 佐伯由美子

新規加入出版社紹介「二度目の再出発

です、よろしく」

慶應義塾大学出版会 社長 坂上弘

〈人文会インタビュー〉

日本・アメリカ・図書館事情

経済産業研究所 菅谷明子

わが社の一冊（未来社・吉川弘文館・慶

應義塾大学出版会）

人文会2004年春季セット店訪問報告

委員会活動方針

95号 (05・4)

巻頭エッセー

鷗外の軍事用語 半藤一利

書店現場から 本とともにすごす「時

間」 徳永圭子

わが赴くは本の群れ 中藤龍一郎

人文会特別講演 がんばれ！ 日本の図

書館 斎藤明彦

開かれた〈人文書〉へ——リプロ池袋本

店人文会フェア関連企画トーク・セッ

ション報告 西谷能英

人文会・中国視察旅行「北京・上海か

ら二ハオ」 藤代俊久・馬場正彦

平成16年度上半期 人文会活動報告

新保卓夫

96号 (05・8)

巻頭エッセー 紙と活字の本はなくなる

のか？ 柳父章

書店現場から「激戦区の札幌から」

菊地貴子

社会学への15分ツアー 大澤真幸

大学図書館がいま目指したいこと

井上真琴

出版業界の構造変化と書店間競争

星野涉

新しい年度にあたって——代表幹事あい

さつ 佐藤英明

人文会年次総会報告

委員会活動方針

人文会ホームページ・リニユールのお

知らせ

97号 (05・12)

巻頭エッセー 不適切な言葉

瀬野精一郎

書店現場から「誰」に語りかけるのか？ 西尾実

十五分で読む「身体論」 鈴木晶子
名古屋八書店合同フェア・レポート

前田文雄

広島書店合同企画「教養としての哲学」

を終えて 木村斉

全国図書館大会茨城大会に参加して

持谷寿夫

2005年特約店グループ訪問報告

98号(06・4)

巻頭エッセー 自然保護を商売にすると

いう発想 池田清彦

書店現場から 忘れられた本？

宇田智子

十五分で読む教育学 広田照幸

「じんぶんや」の試み 和泉仁士

図書館と電子ブック 赤澤久弥

研修旅行報告

99号(06・10)

巻頭エッセー 今、苦しむ子どもたち

水谷修

書店現場から 人文書売場最前線

北哲司

心の哲学：心の科学への十五分ツアー

河野哲也

私の52年 前篇 清水軍三

図書館の資料収集力の向上を！

瀬島健二郎

人文会活動報告

人文会年次総会報告

委員会活動方針

特約店グループ訪問報告

100号(07・3)

継続すること―「人文会ニュース」

一〇〇号発刊を機に

代表幹事 佐藤英明

「人文書に期待するもの」 特別寄稿

坪内祐三

創刊の辞(再録)

中平千三郎(初代代表幹事)

相田良雄さん(第二代代表幹事)に聞く

人文会の活動を振り返って

菊池明郎(第三代代表幹事)

一〇〇号記念号によせて

書店人10人からのメッセージ

一〇〇号記念特別座談会

「人文書をどう創り、どう売るか」

目次再録(創刊号から一〇〇号まで)

歴代担当者一覧

人文会歴代担当者一覽

2006 年 12 月現在

[illegible]

編集後記

100号記念号刊行を終えて

この度、「人文会ニュース」100号記念号の刊行に際しては昨年の秋から広報委員会広報グループを中心に、特別委員会をもうけ企画内容を考えて参りましたが、多くの方々のご協力を得てここに刊行することが出来ましたことをご報告いたします。

「人文会ニュース」創刊の辞を書かれた初代代表幹事の中平千三郎氏はすでに鬼籍にはいられ、「歴代担当者一覧」「目次再録」に登場している方々のなかでも、もうお会いできない方もいらつしやいます。来年で創立四十年を迎える人文会の歴史の重みを感じています。

そんななかで中平氏と共に会の草創期を担っていただいた二代目代表幹事の相田氏がご高齢にもかかわらずインタビューに応じていただいたことは感謝に堪えません。

三代目の代表幹事を長く勤められ会の発展に多大な貢献をいただいた、筑摩書房の菊池社長には多忙をおして会活動を振り返っていただきました。

また、長年会活動に理解とご支援をいただき、現在もそ

れぞれの社の要職でご活躍中の十人の書店人の方々からは心温まるお言葉をいただきました。あらためて御礼申し上げます。

記念座談会では現場の第一線で活躍している書店人と、版元編集者も交え話し合っていました。POS単品管理の現状の中で如何に個性的な棚作りやフェア展開などを考えたいだいてるか、現場のご苦労が伝わっていると同時に人文書の販売に日々奮闘する姿に頭が下がりました。

目次再録は「人文会ニュース」の歴史を知る上でも大変貴重な資料として掲載いたしました。ぜひとも目を通して、人文会の活動を振り返っていただきたいと思っております。最後になりましたが、坪内祐三さんには巻頭を飾るエッセイを寄稿していただきました。「人文」という言葉が持つ意味を考えさせられます。

「人文会ニュース」は今後も役立つ生きた情報の提供に努めてまいりたいと思っております。皆様方のご支援ご鞭撻をお願いいたします。

「人文会ニュース」100号記念号制作委員会

知識人の時代

パレス/ジッド/サルトル

M.ヴィノック/塚原、他訳 20世紀、フランスの知識人たちはいかに思考し、行動したか、細密に描く。▼6930円

サイド自身が語る サイド

E.W.サイド、T.アリ/大橋訳 不屈の知識人が自らの思想の軌跡をたどる。肉声に触れるサイド入門。▼1575円

赤を見る

感覚の進化と意識の存在理由

N.ハンフリー/柴田訳 「赤を見る」体験の分析から感覚・視覚・感情の謎、意識の迷宮へと斬り込む。▼2100円

自分の体で実験したい

命がけの科学者列伝

デンディ、ボーリング/梶山訳 危険も顧みず、時には死を賭して実験する科学者達の涙ぐましい物語。▼1995円

紀伊國屋書店

出版部：東京都渋谷区東3-13-11
営業TEL03(5469)5918 表示価格は税込
<http://www.kinokuniya.co.jp>

救出への道

●唯一の生き証人が語る、ユダヤ人救出劇の真実

シンドラーのリスト・真実の歴史

ミテク・ベンバー著 下村由一訳 シンドラーとともに多くのユダヤ人を救った著者による歴史の証言。収容所司令官の速記者だった著者が、5000日以上に及ぶ極限状況での勇敢な行動と知的な抵抗を、冷静に描く。2940円

大月書店 東京都文京区本郷2-11-9
電話03(3813)4651<代表>
<http://www.otsukishoten.co.jp/> (税込)

慶應義塾大学出版会

<http://www.keio-up.co.jp>

論理学の基礎と演習

J.バーワイズ、J.エチメンティ著/白旗優ほか訳 スタンフォード大学CSLIが開発した付属CD-ROMのソフトとともに視覚的に論理学を学べる画期的なテキスト。●10290円

高齢化社会と日本人の生き方

岐路に立つ現代中年のライフストーリー
小倉康嗣著 インタビュー調査の詳細をありのまま記し、一般の人々の経験を新しい生のあり方や社会のあり方へとつなげる異色の社会学研究書。●5880円

DVD 岩倉使節団の米欧回覧

資料収集ほか：泉 三郎 『特命全権大使米欧回覧実記』にもとづき、当時の写真・絵画などとナレーションにより、1970年代の旅を再現した画期的なDVD。●18900円

〒108-8346 東京都港区三田2-19-30【価格税込】
Tel 03-3451-3584 Fax 03-3451-3122

韓国の軍事文化と ジェンダー

権仁淑著/山下英愛訳 80年代の学生運動圏の軍事化と男性性文化を隅隅まで暴く韓国現代社会論。2940円

中国映画の シェンダー・ポリティクス

ポスト冷戦時代の文化政治 戴錦華著/宮尾正樹監訳/龍かおる編/斉藤綾子・坂元ひろ子解説。2520円

「対テロ戦争」と 現代世界

木戸衛一編 『軍産学情複合体』が喧伝する脅威論に惑わされないために、その本質と帰結に迫る論集。2625円

女の遺言 わたしの人生を書く

麻島澄江・鈴木ふみ著 女性や社会的マイノリティーの人々の人生を解き放つ、法的準備の具体例。2730円

御茶の水書房

113-0033 東京都文京区本郷5-30-20 ☎03(5684)0751
<http://www.ochanomizushobo.co.jp/>

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

A5判上製・美装函入・各巻定価●税込6825円

全四巻 戦前篇・戦中編・戦後篇・晩年編
喜劇界を一世風靡した
名コメディアンが綴る
昭和という時代の記録
二月上旬より毎月一冊刊行。
全四巻ご予約の方に特典あり。
お近くの書店よりお申し込み下さい。

古川ロッパ昭和日記

新装復刊

部下を
好きになって
ください

内永ゆか子

**部下を
好きになって
ください**IBMの女性活用戦略 変わらぬ意
思とたゆまぬ努力で明るくがんば
る女性リーダーの半生。 1980円

堀 有喜衣 編

フリーターに滞留する若者たち若者の不安定な移行の実態と社会
に与える影響を析出する。 2100円*価格税込
けい ふう**勁草書房** TEL 03-3814-6861
FAX 03-3814-6854〒112-0005 東京都文京区水道2-1-1
<http://www.keisoshobo.co.jp>

日常臨床語辞典

北山 修監修・妙木浩之編

心理臨床に関わる人たちの言葉による交
流をより豊かにするための辞典。4515円

テキスト臨床心理学

[全5巻・別巻1]

G.C.デビソン他著/下山晴彦編訳

世界で一番定評ある臨床心理学の概論書
の全訳。心の病理をあらゆる角度から解
き明かす待望の書。 3000円~4000円

表現と意味

言語行為論研究

J.R.サール著/山田友幸監訳

言語行為研究における今日の標準理論を
完成させた初期サールの代表作。3390円**誠信書房**東京都文京区大塚3-20-6
TEL.03-3946-5666 (税込)

17歳のための 世界と日本の見方

忍ち5刷

セイゴオ先生の人間文化講義

●松岡正剛 文化・宗教・思想
をクロニクルに“編集”し世の中を
見る“方法”を教えます。 1785円

智恵のエッセンス

ボン教のゾクチェンの教え

●S・ギャルツェン/森 孝彦訳
思想と実践を説いた本邦初の入
門書。中沢新一氏推薦 2625円

理性の限界内の 『般若心経』

ワイトゲンシュタインの視点から

●黒崎宏 心経に凝縮した仏教
奥義を現代哲学が解明。 2310円**春秋社** 東京都千代田区外神田2-18-6
TEL.03-3255-9611 (価格は税込)
<http://www.shunjusha.co.jp/>

ハンナ・アレント 中山 元 訳

責任と判断

思考を停止してしまった世界で倫理が可能な
のか。〈凡庸な悪〉を徹底的に追究し、善と悪、
道徳についての透徹した思考を展開。アレン
ト未公開遺稿集。 3990円

ヤーコプ・ブルクハルト

新井靖一 訳

イタリア・ルネサンスの文化

精緻な構築体としての国家、陰謀、同盟、打算によ
る外交。ルネサンス期イタリアを舞台に、近代的な
文化と社会の出現を描く、名著新訳。 7350円

サービスセンター

筑摩書房

048-651-0053

*税込 <http://www.chikumashobo.co.jp/>

創元社

旧暦読本

岡田芳朗著

暦研究の第一人者が暦法の基礎
から天文学、地方や海外の暦に
ついて平易に解説。二一〇〇円

ヨーロッパ祝祭日の謎を解く

A・アヴェニ著
勝貴子訳

お正月からクリスマスまで、祝
祭日の起源と歴史を紹介する暦
と時間の文化史。二五二〇円

アラビア科学の歴史

【知の再発見】
双書131

D・ジャカル著 7世紀から15世紀にかけて、あ
吉村作治監修 らゆる分野で世界をリードした
遠藤ゆかり訳 その全貌に迫る。一五七五円

〈本社〉大阪市中央区淡路町4-3-6
Tel. 06-6231-9010 Fax. 06-6233-3111
〈支店〉東京都新宿区神楽坂4-3 Tel. 03-3269-1051
<http://www.sogensha.co.jp/>

〈税込価〉

立花 隆編

定価 二二一〇円

南原 繁の言葉

8月15日・憲法・学問の自由

◇新制東京大学最初の総長だった南原繁は、一
九四五年八月一日の敗戦直後から、失意の国
民に向かって新生日本の創造を説き、勇気を与
えた。南原の言葉を継いで、これからの日本を
どう構想すべきか、問いかけるメッセージ集。

東京大学出版会

東京都文京区本郷7-3-1/TEL 03-3811-8814

<http://www.utp.or.jp/>

疾風怒濤の戦後裏面史!

闇市の帝王

王長徳と封印された「戦後」

七尾和晃

莫大な現金と戦勝国民の特権を武
器に繁華街に君臨した異形の男の
半生を、本人の回想をまじえて描
く傑作評伝。定価1575円税込

草思社

東京都渋谷区千駄ヶ谷2-33-8
☎03(3470)6565

新グラムシ伝

片桐薫〔著〕

四六判 5040円

新資料にもとづく最新の評伝。獄中生活を物心両面から支えた義姉タチヤナと親友スラッファとの交流を詳細に紹介。



水俣学講義 「第3集」

原田正純〔編著〕

06年は水俣病公式発見50年に当たった。しかし、なお水俣病は終わっていないと報告しなければならぬ現実が重い。

日本評論社

<http://www.nippyo.co.jp> (税込価格)
豊島区南大塚3-12-4 ☎03-3987-8621

ジョルジュ・デイディユベルマン著 イメージ、それでもなお

A5判/3990円

アウシュヴィッツからもぎ取られた四枚の写真
イメージ論としてアウシュヴィッツを論じる前人未だの試み。表象
不可能性の絶対化を批判、不完全な資料の断片から歴史を構築。

エティエンヌ・バリバル 著

四六判/2940円

ヨーロッパ、アメリカ、戦争

ヨーロッパの爆介について

EUなどの対抗勢力は米国にどう介入するか。世界秩序の問
題として、米国知識人との対話から検証。日本版インタビュー収録。

*定価はすべて5%の税込

〒112-0001 東京都文京区白山2-29-4 平凡社
TEL 03-3818-0874 <http://www.heibonsha.co.jp/>

法政大学出版局

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

哲学の余白・上

デリダ エクリチュールの問題から脱構
築を論じ、ヘーゲルやハイデガーの時間
概念、ヘーゲルの記号論、ルソーの言語
論等におよぶ。高橋允昭・他訳/3990円

シネマ2

* 時間イメージ

ドゥルーズ 戦前戦後の映画史の流れを
大きく縦断してイメージと記号の分類を
試み、時間や運動をめぐる新たな哲学概
念を創出する。宇野邦一・他訳/4935円

他者の権利 外国人・住民・市民

ベンハビブ 外国人、移民や難民などの
他者を政体に編入するための原理と実践
に焦点を当て、近代以降の政治共同体の
境界線を再考する。向山恭一訳/2730円

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

▶概説を超え、
著作そのもののストレートな接近
をめざす、思想書の新シリーズ！

デリダ きたるべき痕跡の記憶

哲学の現代を読む……3

廣瀬浩司

「作品を読み込む」ことで思想の営為を
考察し尽くすシリーズの第3弾。ジャック・デリダと
は何(だった)のか、いま彼を読み直すことで、現在
の世界を生きる切迫感を捉えてほしい！ ■2520円

■好評既刊■

バタイユ

魅惑する思想
酒井健 ■2310円

ドゥルーズ

生成変化のサブマリン
松本潤一郎
大木蔵吉 ■2310円

白水社

東京都千代田区神田小川町 3-24
tel.03-3291-7811/fax.03-3291-8448
<http://www.hakusuisha.co.jp> *価格は税込

早稲田古本屋街 向井透史著
◆1890円

ドキュメンタリー映画は語る
——作家インタビューの軌跡
山形国際ドキュメンタリー映画祭東京事務局編
◆5040円

思想学事始め
——戦後社会科学形成史の一断面
田中浩著 ◆3675円

大衆化する大学院
——個別事例にみる研究指導と学位認定
折原浩著 ◆1890円

自閉症の中学生とともに
——松原六中・青空学級担任日誌
三浦千賀子著 ◆1890円

女性問題学習の研究
村田晶子著 ◆2940円

共生のための技術哲学
——「ユニバーサルデザイン」という思想
(UTCIP叢書2) 村田純一編 ◆1890円

※表示価格は税込
〒112-0002 東京都文京区小石川3-7-2
tel. 03-3814-5521 www.miraisha.co.jp
未来社

蜜から灰へ 神話論理Ⅱ

レヴィ・ストロース 蜂蜜とタバコをめぐる驚嘆すべき考察
から神話の思考と意味を顕わにする。早水洋太郎訳 六〇〇円

環境の歴史

ヨーロッパ、原初から現代まで
ドローリング・フルテル 新石器時代から狂牛病まで、相互に
変換し続ける人と自然環境の数千年。桃木・門脇訳 六八〇円

中年記

外山滋比古 文学って何ですか？ 研究や編集からコトワザ
や書き下ろしの方法まで。知的創造の舞台裏を披露。三浦啓
文訳 久住 文章、音楽、絵画、写真、映像の保護ルールを再
検討。「知財」と著作権問題の理解へ、絶好の入門書。二四〇円

知的財産と創造性

みすず書房 (税込)

東京本郷 5-32-21 http://www.ms2.co.jp

『国史大辞典』完結から10年
まったく新しい『歴史辞典』誕生！
全項目
書下ろし

小野正敏・佐藤 信・鎗野和己・田辺征夫編

『歴史考古学』は今日の歴史研究の主流となり、新しい
歴史像を提供する。歴史学・考古学・民俗学・美術史・
建築史など、幅広い分野の共同研究の成果を結集した
3270項目を収録。図版豊富。(創業150周年記念出版)
特別定価29400円(特価期限07年10月末) 33600円
四六判・上製・函入・総1392頁 『内容案内』送呈

吉川弘文館 価格
税込
東京都文京区本郷7-2 / 電話 03-3813-9151

古くて新しい名作の世界へのパスポート。

シリーズもつと知りたい名作の世界 B5美装カバー

⑦ フランケンシュタイン

久守和子／中川僚子編著 2730円

① 若草物語 ¥2100

② ハムレット ¥2100

③ ウォールデン ¥2310

④ ライ麦畑でつかまえて ¥2625

⑤ ガリヴァー旅行記 ¥2625

⑥ ダロウエイ夫人 ¥2730

ミネルヴァ書房

〒607-8494 京都市山科区日ノ岡堤谷町1
TEL075-581-0296 価格税込み／宅配可

祝！「人文会ニュース 100号」

十牛図を歩む

—真の自己への道—

禅を歩む者の道しるべ『十牛図』
を哲学者にして禅の居士が語る。

上田閑照 2520円

龍 樹

—空の論理と菩薩の道—

主著『中論』に加えて『十住毘婆沙論』などの実践的著作を読み解く。

瓜生津隆真 3150円

禅と唯識

—悟りの構造—

両者を「真実の自己究明の道」と捉え、修行と悟りの根本構造に迫る。

竹村牧男 2310円

大法輪閣

東京都渋谷区東2-5-36

tel 03-5466-1401 (価格税込)

<http://www.daihorin-kaku.com>

NHK-BS「未来への提言」で大反響

脳から 心の地図を読む

精神の病いを克服するために

アンドリアセン 「脳イメージング技術」が拓く、うつ病、統合失調症、認知症などの精神疾患克服への道。第一人者が詳しくわかりやすく説いた希望と期待の書。武田・岡崎監訳 6825円

日経書評にて茂木健一郎氏、紹介

アナログ・ブレイン

脳は世界をどう表象するか？

モーガン 脳は無数のアナログ・コンピュータの集合体である——意識と体験の本性に迫る息をもつかせぬスリリングな発見をユーモアたっぷりで紹介。鈴木光太郎訳 3780円

新曜社

東京都神田神保町2-10

電話 03-3264-4973 (税込)

<http://www.shin-yo-sha.co.jp>

トランスビュー

マニファクチャリング・ コンセント

マスメディア 全2巻
の政治経済学

チョムスキー／ハーマン著 中野真紀子訳
プロパガンダ・モデルが暴く合意の捏造。
現代メディア論の傑作。I・3990円 II・3360円

理想の出版を求めて

大塚信一 岩波書店前社長による40年にわたる希有の出版ドキュメント。2940円

思想としての仏教入門

末木文美士 生きた思想として学ぶための第一人者による画期的入門書。2520円

14歳からの哲学

池田晶子 10代から80代まで、圧倒的賞賛を浴びつづけるロングセラー。1260円

中央区日本橋浜町 2-10-1 www.transview.co.jp (税込)

シリーズ 全12冊 完結 現代思想ガイドブック

現代思想の重要な思想家たちと基本的な批評の知識を、新形でコンパクトな形で紹介する叢書「ラウトリッジ・クリティカル・シンカース」の日本語版

エドワード・サイード

ガヤトリ・チャクラヴァルティ・スピヴァク

スチュアート・ホール

スラヴォイ・ジジク

ジュディス・バトラ

ジャック・デリダ

ミシェル・フーコー

ジル・ドゥルーズ

ジャン・ボードリヤール

ロラン・バルト

フリードリッヒ・ニーチェ

マルティン・ハイデガー



各巻 2520円 (税込み)

phone 03-3294-7829

facsimile 03-3294-8035

青土社

東京・神田・神保町

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

祝！「人文会ニュース 100号」

日本中世に何が起こったか 都市と宗教と
網野善彦 「資本主義」の源流を鎌倉仏教の世界に見出した名著！ 解説・保立道久 ●定価1575円

北の街にて ある歴史家の原点
阿部謹也 《阿部社会史》誕生の秘密を小樽時代を中心に回顧した名著。解説・安丸良夫 ●定価1575円

甦るヴェイユ
吉本隆明 革命とは？戦争とは？そして神とは？苦難の思想家を通して《現在》を語る。●定価1470円

東日本と西日本 列島社会の多様な歴史世界
大野晋・「単一民族史観」を超えて地域文化の基層に潜む多様な世界を明らかにした名著。●定価1785円

宮本常一

洋泉社 東京都千代田区神田錦町1-7
TEL 03-5259-0251 (価格は税込)
<http://www.yosensha.co.jp/>

since 1877 **有斐閣** 出版案内 (価格は税込)
東京・神田・神保町2 Tel 03-3265-6811
<http://www.yuhikaku.co.jp/>

ジェンダーと社会理論 AS判 二七三〇円
江原由美子・山崎敬一編
ジェンダー分析を展開するために有効な社会理論を、研究の最前線を担う執筆陣が解説。

ケアの社会倫理学
医療・看護・介護・教育をつなぐ
川本隆史編 (有斐閣選書 二二〇〇円)

市民参加型社会とは
愛知万博計画過程と公共圏の再創造
町村敬志・吉見俊哉編著 AS判 三三七〇円

出版界唯一の専門紙

新文化

「人文会ニュース」100号、おめでとうございます。

こちらもおススメ！
「新文化デジタルアーカイブ」「ケータイ新文化」詳しくは、新文化オンライン↓をご覧ください
<http://www.shinbunka.co.jp/>

新文化通信社
東京都豊島区南大塚2-39-7 ヤマト大塚ビル TEL 03-3942-5561

マスコミ界の総合専門紙

昭和21年の創刊以来、新聞・出版・放送・広告などマスコミ界を幅広く報道

文化通信

☐ 週刊 毎週月曜日発行
☐ 平均6～8頁建て
☐ 購読料：月3,600円 (送料・税込)

出版業界のニュースをいち早くあなたの手元へ
メールとネットでニュースをお届けします

文化通信ネットサービス
www.bunkanews.jp

株式会社 文化通信社
〒113-0033 東京都文京区本郷3-5-5
TEL 03-3812-7466 FAX 03-3812-7465

人文会会員名簿

人文会ホームページ <http://www.jinbunkai.com/>

2007年1月現在

社名	〒	住所	TEL	FAX
大月書店	113-0033	文京区本郷 2-11-9 http://www.otsukishoten.co.jp/	3813-4651	3813-4656
御茶の水書房	113-0033	文京区本郷 5-30-20 http://www.ochanomizushobo.co.jp	5684-0751	5684-0753
紀伊國屋書店	150-8513	渋谷区東 3-13-11 http://www.kinokuniya.co.jp	5469-5918	5469-5958
慶應義塾大学出版会	108-8346	港区三田 2-19-30 http://www.keio-up.co.jp/	3451-6926	3451-3124
勁草書房	112-0005	文京区水道 2-1-1 http://www.keisoshobo.co.jp	3814-6861	3814-6854
春秋社	101-0021	千代田区外神田 2-18-6 http://www.shunjusha.co.jp	3255-9611	3253-1384
晶文社	101-0021	千代田区外神田 2-1-12 http://www.shobunsha.co.jp	3255-4501	3255-4506
誠信書房	112-0012	文京区大塚 3-20-6 http://www.seishinshobo.co.jp	3946-5666	3945-8880
創元社	162-0825 541-0047	新宿区神楽坂 4-3 煉瓦塔ビル 大阪市中央区淡路町 4-3-6 http://www.sogensha.co.jp	3269-1051 06-6231-9010	5229-7139 06-6233-3111
草思社	151-0051	渋谷区千駄ヶ谷 2-33-8 http://www.soshisha.com/	3470-6565	3470-2640
筑摩書房	111-8755	台東区蔵前 2-5-3 http://www.chikumashobo.co.jp	5687-2680	5687-2685
東京大学出版会	113-8654	文京区本郷 7-3-1 http://www.utp.or.jp/	3811-8814	3812-6958
日本評論社	170-8474	豊島区南大塚 3-12-4 http://www.nippyo.co.jp	3987-8621	3987-8590
白水社	101-0052	千代田区神田小川町 3-24 http://www.hakusuisha.co.jp	3291-7811	3291-8448
平凡社	112-0001	文京区白山 2-29-4 (泉白山ビル) http://www.heibonsha.co.jp/	3818-0874	3818-0674
法政大学出版局	102-0073	千代田区九段北 3-2-7 http://www.h-up.com/	5214-5540	5214-5542
みすず書房	113-0033	文京区本郷 5-32-21 http://www.msz.co.jp	3814-0131	3818-6435
ミネルヴァ書房	101-0054 607-8494	千代田区神田錦町 3-6 石澤ビル 3F 京都市山科区日ノ岡堤谷町 1 http://www.minervashobo.co.jp/	3296-1615 075-581-5191	03-3296-1620 075-581-8379
未来社	112-0002	文京区小石川 3-7-2 http://www.miraisha.co.jp	3814-5521	03-3814-8600
吉川弘文館	113-0033	文京区本郷 7-2-8 http://www.yoshikawa-k.co.jp	3813-9151	3812-3544