



本が溢れている。  
第三次文庫本ブームといわれる。  
だが、量ほどに質はない、読者の欲し

い本がない、という声も一方ではある。  
大出版社中心の経済原理にのみ、出  
版、産業が支配された時、文化の水

版は保てるのか、という疑問もある。  
出版業界が抱えている多くの問題の  
うち、文庫本ブームに対する小出版社

の反問、読者が本と出会う場である書  
店のあり方に焦点を合わせて特集し  
た。(編集部)

# 誰がために「本」はある

## 文庫本合戦という名の焦土作戦

### 大量・安価・大出版社で文化を保てるか

小 汀 良 久

オイルショックを契機にした不況の嵐は、相も変わらず吹きつづけ、戦後日本経済の脆弱性と構造の腐敗を露呈しながら、深化の度をつよめているかのようである。

日銀は八月中旬に「景気の回復基調に変わりはない」と中だるみ現象を否定したが、一方で昨年九月以降本年九月まで一三カ月連続して、負債一千万円以上の倒産件数は一千件以上の高水準を堅持しているという。しかも負債金額は低減し

ている。資本の論理は定石どおり、中小企業への切り捨てにより景気を浮上させようとしている。

不況に強い出版界、という言葉は、今年の夏のポーンナス時のキャッチフレーズにも使われた。六〇年代の高度成長の波にのり、出版業から出版産業に脱皮し、日本経済と歩みを共にしているにもかかわらず、しかし、いまのところ出版

業界からの倒産があまり出ないのは、小出版社が低賃金、重労働に耐えつつ、出した本を出さなければならぬ。後世に残さなければならぬ

本を出す、という呪文にとらわれているからである。

### 「志」に拠る小出版社

ポーンナス時に言いはやされる、多額のポーンナスを受け取っている出版労働者は、三千社といわれる出版社のうち、大出版社や医学書に代表される一部の専門

書出版社など全体の二、三割を占めるにすぎない。本が売れるから、ではなく、出したから出す、という「志」をもった小出版社は、おそらく全出版社の一〇

％台を占めるはずだが、そのほとんどは、大出版社の半分そこそこの買金しか支払えないでいる。経営者も労働者も(といっても二、三人から四、五人程度だが)、均一、一〇万円以下の給料で本を出しつづけている小出版社も枚挙にいとまがない。わたしの社を例にとれば、大出版のそれと月給で約二〇％の差が、ポーンナスで約五〇％以上のひらきがある。年収にして大出版社の六〇％弱というところである。

出版界は今、戦後初めての本格的な不況に見舞われていると言えるのではないだ

甲第46号証

ろうか。この夏は文界全体の売り上げが前年比を割ったときえいわれている。

本の売れ行き不況の最大の原因は、価格の高騰である。昨年の出版界の売上高は一九六四年の八・一二倍であり、身箱の売上冊数は六四年の四・二五倍になったという。身箱の価格は高度成長政策によって、この一〇年間に二倍になったわけだ。とくにオイルショックの七三年秋から七四年初めにかけては、紙の不況な影響があり、前年比三〇%近い定価アップがあり、本は高くなりすぎたというイメージを読者に与えてしまった(実際には、紙は一時期二倍になるといわれるが、三〇%の価格アップはむしろ相当部分を企業努力で吸収した結果であることとを強調する)。

しかし、本の価格は読者に見放されるほどに高騰したのだろうか。一九七六年版「出版年鑑」によれば、一九四〇年をひとつの指標指数は、一九七五年には四九・二〇九、新刊一四一六、そば一四六六、本八五〇、郵便はがき五〇〇〇だといふ。米は主食として価格が管理されており、はがきも今年に入ってすぐ倍になったので現在一〇〇〇〇になっていることを考えれば、むしろ身箱は他の物価に比較して値上がり率は低いといえる。

### 「意識の搾取」に抗して

エンツェンスベルガーは、われわれが文化産業と呼びならわしているものを、

「意識産業」と命名した。そして意識産業こそが、二〇世紀に特有の基幹産業である——。なぜならば、クーデターや革命が起きた場合、まっさきに彼らがおさえるのは、製鉄所や自動車工場ではない、それは電波(放送・通信)であり、印刷(新聞)ではないかと。さらにいま問題なのは物質的搾取ではなく、「判断し、決定する能力までが、奪いとられ」(「意識産業」品文社)、意識の搾取であるとす。

意識産業のなかで、マイナー(反体制的な)の活動がまがりなりにも活力があるのは、出版産業だけではないだろう。エンツェンスベルガーがいうように、意識産業がなっている役割は、既存する支配関係を永遠のものにすることだとするならば、われわれ小出版社に課せられた任務と、果たさなければならぬ役割の重要さを自覚せざるをえない。

わたしの社は創業七年余の出版社である。刊行点数一三七七、創業以来の総発行部数四八万冊(一点平均三五〇〇冊)、役員七人のまきに典型的な小出版社である。いままで、大出版社、小出版社と書いてきたが、わたしは出版社をその租界・形態ではなく、出版内容・体質によって分類すべきだと思う。それは、大・中堅・小・零細の四つの型である。多少強引にいえば、大出版社とはパワーを背景にした迎合的体質をもつもの、中堅出版社とはアカデミズムに依拠した

独自の体質をもつもの、小出版社とはパオニア的精神を有する自立的体質をもつもの、零細出版社はギリグ的精神を有する、主従的か趣味のみの体質をもつ出版社と断分けできないこともない。

これを読者指向から見ると、大出版→大衆指向、中堅出版→知識人指向、小・零細出版→知識予備軍指向といえると思う。流通面においては大出版→委託指向、中堅→買い切り指向、小→委託指向となり、零細は既成の流通を全く利用できないか、一部しか利用できない出版社、ということができる。

「大」はとにかく売れる本をつくる(迎合的)。パワーを背景としてマーケティング・リサーチもやれば、大宣伝も展開するし、流通設備を自在に活用することも可能である。こうして、読者の潜在的欲望とやらまでを見事に開発するのである。これにたいし、「小」は売れない本をつくる(自立的)。売れるからではなく、出したいから本をつくる。

もちろん、いつか大出版社を夢みて、迎合的出版をしている。志のない、小出版社もなくてはならない。それは大出版社の体質を有する小出版社とも表現する以外にない。小は「志」あるかぎり大にすることを拒否している。

### 文庫本によるダンピング

ダンピング合戦が出現している。今回の文庫ブームは出版史上、第三次文庫ブームと呼ばれ、一九七一年の講談社文庫の参入により引きおこされた。本格的ブームは、オイルショックがきっかけの不況が深化した、七四年秋からである。中公文庫、文春文庫の創刊もこの時期である。現在では三〇%の増産を突破し、しかもその半数以上が今回のブームにより誕生しているといふことからも、そのすさまじさがわかる。

元来、文庫ブームと不況とは密接であり、第一次の岩波文庫の創刊は一九二七年、大恐慌の年であり、第二次の角川文庫の登場は一九四九年、朝鮮戦争直前の戦後第一回の不況の年であった。

今回の文庫ブームの特色は、その多岐化にあるとともに、大出版社の参加、そしてそれによって引きおこされた小出版社への圧迫である。いままでの文庫は岩波文庫に代表される古典中心つものと、新潮文庫に代表される文芸作品中心つものでしかなかったものを、今回のブームは、片や過激文庫、片や学術文庫と傾りなく対象分野を拡大していった。

昨年の文庫の発行部数は、五千万冊を突破、全発行部数の一三%を占めたといふが、おそらく今年も発行部数で二〇%にせまり、売上比率も一〇%をこすものと思われ。

漫画の文庫化とは無縁であるが、一方の極である、本年六月刊の出版界の最

あえく小出版にたいする新たな攻撃であつた。

同社の学術局学術文庫部長・朝倉光男氏によれば、「できるだけ安い本をつくるのが出版社の使命ではないか、学術書が高いというイメージをこわすことが必要ではないか」「(新文化)六月(一七号)」という使命をなさえられ、「あらゆる学問の基本と、現代日本の学者、評論家、作家の名著といわれるものを収録、さらに歴史的な名著、好著を収録すること」(前掲)を、学術文庫、はめさすという。これらの名著は、それぞれしかるべき出版社(とくに小出版の場合が多い)から刊行販売されているから大変である。

本年三月に受けとつた一通の手紙を紹介しよう。

謹啓  
貴社ますます御清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、このたび小社では、著者の内諾を得ましたので、「講談社学術文庫」の一冊として、貴社の御出版にかかる左記の著作を刊行させて頂きたく、なにとぞ格別のご高配を賜りますようお願い申し上げます。

なお、お手数ではございますが、同封はがきにて御返事いただけましたらまことにありがたく、重ねてお願い申し上げます。

求筆ながら貴社のご発展をお祈りいたします。

敬具

これは講談社の朝倉氏の名で私のところへ出した石田英一郎著「文化人類学ノート」を収録したい旨の書面であるが、講談社に限らず、ほとんどの場合が右に掲げたような簡単な、出版権についてなご一言もふれられてないものである。そのうえ、ご親切にも裏面に「同意書」または「出版承諾書」となっていて、記名捺印さえすればよい返信用のはがきが同封されている。受けとつた側からすれば、何日かの遠巡とくやしきの後、このがきを投函しさえすれば、それで一件落着と相成る寸法になつてゐる。

### 実権化しない出版権

この國の風潮では、権利は尊重されるものではなく、主張しなければ実権化しない。わたしは前記の書状にたいし、即日、次の六項目の質問状を送つた。

- ① 学術文庫刊行の趣旨及び意図
- ② 同文庫の第一期刊行の書目
- ③ 出版権についての貴社のご見解
- ④ 適正なる価格にて市販されている小出版社の学術圖書が文庫化されることは、致々惜々として学術文庫刊行に努力している小出版社に大きな打撃を与えることになりませんが、そのことに対する出版界のリーダーたる貴社のご見解

⑤ 現在市販中の圖書を文庫化される場合の出版社に対する補償について

③ 「文化人類学ノート」を貴文庫に収録される場合の初版部数と予定価格

これは文庫収録の承諾を決するための最低限の情報の提供を求めたものになさうない。三月の時点では、学術文庫、なご小出版社の屋台骨をゆさぶるような巨大企画は、その内容を明らかにしてゐなかつたので、①、②はどのような文庫か、その性格を尋ねたのであり、多くの小出版社に相当の被害が予想されるので、③、④の質問となり、この場合どんな補償が用意されているのかを⑤、⑥で質したものである。

これにたいし、一カ月後に講談社から配達された書状を開封したら、こんどは、なんと荒畑寒村著「谷中村滅亡史」を学術文庫に収録したいという、「文化人類学ノート」の時と全く同文のものであつた。早速、電話で朝倉氏に「質問状に答えてもらわなければ検討できない」と抗議すると、「返事をおくれて申しわけない、近日中に返事を出す」との返答であつたが、ついに今日に至るも回答は到っていない。この間、六月三〇日に先方から同送されてきた「同意書」の上、「不」をつけ「不同意書」とし、「質問状にご回答なきため同意致しかねます」と書き添えて回答とした。

なにも文庫化に「ノー」といつているわけではない。著作権者の意向に沿うよう検討しようという意思があり、その意思は出版権の保障ゆきでは考えられな

ということである。質問状に回答せず、この二著をペンディングとした講談社は、すでに内諾を得た著作権者にたいしても誠意がないというべきではないか。

出版権は、排他的・独占的な出版権設定の契約書があつてはじめて成立するもの、大出版社とその代弁者たちの見解であり、前述のような出版社について一切ふれない書面となる。しかし、契約書がなくとも、本が継続的に刊行販売されておき、その対価(印税)が支払われていれば、立派に出版権は設定されていると信ずるものである。

現行の出版権規定は一九三四年、四本合戦に負れた出版界の発意で、著作権法に導入されたもので、爾來四〇年以上経過しているのだが、いまだに出版権は実権化しない。それは契約概念のなさからくる出版契約のルーズさ、出版社間の過当競争からくる著作権者への過酷などがよくあげられるが、何にもまして大出版社による意図的な無視があるのではないだろうか。

もちろん、出版権を監視する出版社ばかりではなく、筑摩書房が「石田英一郎全集」に「文化人類学ノート」を収録するにあたり、補償額(二〇%)を先方から提示され、受けとつているし、家の光協会が現在刊行中の「ふるさとの文学全集」には「谷中村滅亡史」(三好十郎著)「新られの仙木」が収録されるが、こちらの希望(三〇%)に合意されている。出版権実権化の前進のために、他社出

出版物の出版の許諾を求める場合、出版権の保護についても明記した書面が準備されることを、とられる例としてとる例に強く要求した。

また、消費財としての本、を作ることに徹している角川書店は、補償に留意があると聞く。

このように、著作権法にある出版権規定の法解釈はどうであれ、出版権の保護が徐々にではあるが実行されている償行の上になつて、出版権を成文法としてだけとらえるのではなく、入会権や日照権、環境権などのごとく、慣習法として、さらには習慣としてとらえる視点を喚起しておきたい。

### 使命感欠く絶版

小出版社で刊行販売中のものが文庫化されるケースは、とられる例の小出版社にとっては、そのほとんどがその社を代表するロングセラーであり、その社のトップセラーであることもしばしばである。小社では「谷中村滅亡史」はトップセラーであり、「文化人間学ノート」はベストテンに入る発行部数をもつ。二者の昨年の総売り上げに占める比率は三%をこえている。

小出版社のトップセラーといつても、年間二、三千冊のものが多く、文庫は初版最低一冊という。小出版社の四、五年分を一冊に市場へ放出する。文庫は単行本の二分の一から三分の一の価格であ

るから、オリジナル・エディションは全く売れなくなるという。大出版社は安く供給することにはひどく熱心だが、供給しつづける使命感には決定的に欠ける。定価を安く設定するに最適とはいえないわけだし、その結果、初版原価の内におく粗み版代の比重が下がるので、再版の時も相当部数印刷しなければ採算がとれない。売れ行きが低下すれば、直ちに絶版という挙にできることは必定である。供給しつづけることに一番情熱的である岩波文庫でさえ、品切れが二桁のパーセンテージになつていくと聞く。

学術書の場合、講談社で一万売れるものが、私の社でだしたら二、三千しか売れないということがある。むこうは一年で売れるかもしれないが、こちらは五年かかって売れるだけの話である。価値ある本は、どこをどうしてでも、読者の手に渡つて行くものである。三年後か五年後か、文庫ブームが去つたあと、いや去らなくても、文庫化された学術書は絶版にされて手に入らなくなつていくものが多いの読者は気づくだろう。同時に、オリジナルを出した小出版社は、窮乏のなかでその使命を軽蔑させているのにも気づくはずである。出版を量によってではなく、質によって支えている底辺はくずれ、その時、出版産業はエンジェルスヘルガーのいう、急速な成長としての担つていくは別維持の役割を担つていくことができるのだ。

対象分野が無限に拡大された今回の文庫ブームは、すでに大きな影響を出版界にもたらしている。読者が書店で一冊の本を手にとり、買おうか、買まいかと思索している時、その本が千円以上であれば、この本もそのうち文庫になるのではないかという考えが頭をよぎり、書棚にもどされる。一九七四年秋から今日にいたるまで、書店での客単価は、千円に固定したままだという。文庫なら三冊、新書なら二冊、普通の単行本なら一冊の価格である。文庫ブームが、単行本の購買意欲にプレッシャーをかけていることは明白である。

### 小出版はなぜ高いか

わたしの社に寄せられる読者カードの不満の第一は「定価が高い」という指摘である。なかには「文庫や新書（一廉価版）を出さない出版社は消費者の敵」といった主張の読者カードを受けとることもしばしばである。

たしかに、小出版社の本の価格は市場では相対的に高い。それはもっぱら初版部数が少ないからにほかならない。初版部数ぬきでの価格の高低の比較は意味がない。こうした点をこめて昨年より、新刊には奥付に初版部数を表示している。ここで、わたしの社の定価構成を明らかにすれば、

原価 40% (印刷・用紙・製本・印  
費 (普通10%))

流通費 30% (取次店 (8%), 小売店 (22%))  
粗利益 30% (広告費 (普通7%), 人件費、諸経費、利息)  
つまり、原価の二・五倍の定価つけをしていくわけである。むろん、ページ数や塩本、市場性や読者対象を勘案したうえで部数をきり、定価を決定するわけだが、原価率を四〇%以内にとどめることはなかなかできない。

ところで、流通費は外部費用だから別として、粗利益三〇%とは具体的にどんな意味を持つのかを、数字で示してみよう。昨年の新刊平均定価は二千円、新刊平均発行部数は二千部だったので、次のようになる。

|              |            |
|--------------|------------|
| 原価率          | 2,000円     |
| × 流通費率 (22%) | 2,000円     |
| 定価総売り上げ      | 4,000,000円 |
| × 粗利益率 (30%) |            |
| 粗利益          | 1,200,000円 |
| (元本費7%)      | 1,280,000円 |
|              | 920,000円   |

つまり、新刊一点を出しても、手もとに残るのは九二万円ではない、むしろ人、全部売れての話である。これでは高くない給料さえもまかなえない。また、原価率四〇%では五五%売れて、原価が回収でき、宣伝費まで回収するには六五%を売らなければならない。業界平均の返品率三〇% (小出版社の場合もっと高い) を想定しても、ほとんど収益は見

二宮尊徳百二十年祭記念出版(限定二〇〇セット)



A5判・クロス上製・ケース入り 全三十六巻  
 総ページ数約四五、六〇〇頁 分割支払可  
 頒価一セット 五十五万円 増刷はできません。  
 予約特価 四十八万円 内容見本呈(無料)  
 (但し昭和51年12月末日限り)

高度経済成長の礎を築いた、日本人は初心両面から過去  
 のあり方を反省し、本當の生き方、安んじて暮らすに何  
 かを成すに至った。その現在より一層困難と動乱の中か  
 ら大いに思ひ出した。その思想と方法を打つて、農村に理想  
 を吹き、地方財政を再建し、和洋に貧困と紛争を社会か  
 ら追放すること、これこそ生業の道、二宮の志、その人の  
 思想と本意の現代的意義を今こそ究明すべき時ではないか  
 うか。この全集は昭和の初年、佐々木先生が心血を注  
 いで、原書一万余を蒐集、整理、刊行されたもので、現在そ  
 の時代を研究するに不可欠の基礎資料でありながら、現在  
 の時代を研究するに不可欠の基礎資料となつてゐる。この見  
 本呈は、この全集の全巻を、学術、政治、農林、労働、教育  
 関係の各分野の専門家、政治家、農林、労働、教育関係  
 の各分野の専門家、政治家、農林、労働、教育関係の各  
 分野の専門家、政治家、農林、労働、教育関係の各分野の  
 専門家、政治家、農林、労働、教育関係の各分野の専門  
 家、政治家、農林、労働、教育関係の各分野の専門家、

月刊誌 龍溪 年刊誌 龍溪 2000円  
 月刊誌 龍溪 年刊誌 龍溪 2000円  
 月刊誌 龍溪 年刊誌 龍溪 2000円  
 〒112 東京都文京区千石4-22-15  
 電話 943 14445 電報 東京76123

込めない有り様である。

一般に、委託製の出版物は定価に返品  
 率を織り込んでから高いと考えられ  
 ているようだが、少産生産の場合は、原  
 価率四〇%では、経費も満足に織り込め  
 ないのが実情である。逆に買切り割に  
 すれば、さらに初版部数を抑えなければ  
 ならず、その分、定価を上げざるを得なく  
 なる。小出版社の場合、織り込んである  
 のは返品率ではなく、逆に返本されるで  
 ある。部数を織り込んで印刷し、高いと  
 受けとられる定価をその分安くしてい  
 る、といえるだろう。

現実には、六カ月以内に重版になる新  
 刊書は、最近では年に一点あるかないか  
 であり、平均して重版までに一年半かか  
 っている。しかも今のところ、全刊行点  
 数の四割しか版を重ねていないのが実情  
 である。他の本は、初版が倉庫でチリに  
 まみれることになる。  
 このように、少量出版物は市場での相  
 対的価格はたしかに高いかもしれない

が、最低の付加価値にまみれていると

いっても、いすぎではない。  
 それゆえに、小出版社の経済的基盤は  
 きわめて脆弱である。長い時間をかけて  
 出版部数を積み重ねていって、初めて成  
 立していく潤面が大きいので、経済的変  
 動には最も弱いのである。

手をこまねてはいない

われわれ小出版社は、こうした多面的  
 な困難に手をこまねいていたわけではも  
 ちろんない。

一九六九年八月、当時、社歴五年以下、  
 従業員一〇人以下の小出版社があいつど  
 い、相互扶助を目的とした任意団体、N R  
 の会」を結成した。共通の基盤は出版協  
 向の類似が第一で、出版を通じて人間の  
 復興を主張する出版社の集合体である。  
 本年二月、流通の合理化、原価の高騰  
 に対処するため、六年間の活動実績の上  
 にいままで以上の強固な結束を求めて、

中小企業等協同組合法による認可団体

・N R 出版協同組合」を設立した。組合  
 員は産記書房、風媒社、現代ジャーナリ  
 スム出版会、合同出版、季節社、社会評  
 論社、セリカ書房、新泉社、創田社、田  
 畑書店(A B C 類)の一〇社である。

初年度の共同事業は、共同購買、共同

宣伝、共同販売、共同保管、共同加工、  
 金融事業といったところである。

どれ一つをとってみても、共同で行え  
 ばメリットがあるが、とくに書籍用紙の  
 特注(特選)による紙の共同購買はメリ  
 ットが大きい。ほぼ大出版社なみの用紙  
 の仕入れ価格を実現している。組合によ  
 る一括契約による共同宣伝は、現在「朝  
 日ジャーナル」「日本読書新聞」の二誌  
 紙にすぎないが、一社では実現しえない  
 最高ランクの段取割引を受けている。共  
 同販売は、全国一五〇店の有力書店に共  
 同出荷セット——名称を「問いかける  
 本」といふ、共通の帯がまいてある——  
 を春秋二回出荷している。

そして協同組合の短期的展望として、

共同出荷センター設立の構想がある。こ  
 れは出荷業務の分離・集約化、配達の効  
 率化など、われわれ自身のメリットもあ  
 るが、一〇社がそれぞれに受けている取  
 次店の集荷業務が一カ所にまとめられた  
 ば、取次店側のメリットもあるし、読者の  
 注文へのクイックな対応も可能となる。

いまヤマセールのために準備され  
 た、出版流通の最底辺に位置し、しかも売  
 り上げ頭打ちのなかでの新たな合理化、  
 効率化の攻勢の最前線に立たされている  
 われわれは、その積極的対応として協同  
 組合によらうとしているわけである。

小出版社による協同組合化は、われわ  
 れが最初の試みであるが、小出版社はお  
 のの専門分野別に協同組合を充足さ  
 せ、その連合体を結成する日がくるなら  
 ば、今後予想される困難な状況にも、質  
 的出版は対応してゆけるのではないかと  
 思っている。