

日本出版流通 及其体制

〔日〕村上信明著
刘秀媛 陈宝贵译



中国书籍出版社

Books have played an important role, that cannot be overestimated in human social life. It is an indispensable means of spreading culture, knowledge and information and in helping to promote prosperity and development of the human society. It also plays a role of facilitating the flow of culture between different countries and in enhancing friendship among peoples of the world. The flourishing of book publishing also signals that of science and culture in a country.

日本出版流通 其体制

•〔日〕村上信明著

•刘秀缓 陈宝贵译

中国书籍出版社

1992 北京

0147510

(京)新登字008

期 限 表

请于下列日期前将

日本出版流通及其体制

(日本) 村上信明 著

陈宝贵 刘秀媛 译

*

中国书籍出版社出版

(北京市西城区西绒线胡同甲7号)

北京大兴新魏印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

*

开本787×1092毫米 1/32 印张 10.625 字数 212千字

1992年12月第1版 1992年12月第1次印刷

印数 1—1500 册

*

ISBN7—5068—0071—3/G·43

定价: 6.80 元

总 序

创建具有中国特色的社会主义出版学、编辑学、发行学的开拓性任务，已经具体地落到了当代出版工作者的肩上。这绝非是偶然的，而是我国出版事业历史进程中的一种必然趋势。尤其是近几年来，由于中国出版发行科学研究所以及各地研究机构的相继建立，有关出版发行学术性刊物的纷纷诞生，高等学校图书编辑专业、发行专业的开设，则进一步使我国出版界的学术研究活动空前活跃。尽管目前的研究还处在披荆斩棘的草创阶段，而且会遇到许多难以想象的困难，但是，精诚所至，金石为开，我们深信，我国出版科学理论体系的建造工程终究是会胜利完成的。

应运而生的中国书籍出版社为了推动出版发行科研事业的前进，为了交流学术研究成果，已经出版了《出版知识丛书》，而今又推出《出版知识译丛》，选择、介绍国外有关的学术专著和参考资料，这是一件很有意义的事情。尽管其他国

20180/31

家的出版实际与我国不同，但是，他山之石，可以攻玉。从中能够汲取丰富的营养，以开扩我们的视野，丰富我们的思路，这不仅对于我国出版界目前正在积极推进的改革事业有好处，而且对我国出版发行科学的理论化和系统化也将是有益的。

编辑出版一套有价值的《出版知识译丛》并非易事，希望出版界的有识之士、翻译家们给予热诚支持。

边春光

1988年10月

序

日本村上信明著《出版流通及其体制》和《出版流通图鉴》，我已写过两篇文章，详细介绍了它们的内容，向我国出版发行界有志于研究的同志推荐（见《出版发行研究》1989年第5期和1990年第6期）。我认为这两部书，全面系统、客观具体地报道了日本书刊流通的实况和体制，对我国书刊发行工作，会有很好的借鉴作用。

鲁迅曾经说过：“比较，是最好的事情。”毛泽东也说过：“有比较才有鉴别。”最近陈云也谆谆告诫我们：考虑问题，研究学问，要重视“反复，比较，交换”。从古以来的思想家、理论家都是重视比较的，他们的话写不胜写。进行比较，必须有比较的对象。可以是自己跟自己比（现在跟过去比），自己跟别人比，现在跟过去比，这地区跟别地区比，中国跟外国比。从比较中分出长短优劣，找出规律和真理。其中，跟外国比，困难较多。一是外国的资料不易获得。二是即使获得了资料还有文字障碍。正因为如此，我们要重视外国资料的收集和翻译。我在读了村上信明的书之后，有饱餐了一顿

的满足感，就是因为从这两部书获得了许多信息，找到了足以比较的丰富资料。

比较是研究工作的好方法。但是也要善于比较，要在正确的思想方法指导下进行。要联系比较双方的不同时间、地点、条件进行比较，要注意两者的可比性。比较不是为比较而比较，是为了借鉴。中国与日本，有很大的不同：社会制度不同，意识形态和价值观念不同，经济文化发展水平不同，书刊发行业的历史和传统不同，国家大小不同等等。但也不是完全没有可能经过比较找到可以借鉴之处。因为书刊的本质属性和它们在生产和流通中的特点基本上还是相同的。日本同行的做法，许多地方跟我们不同，但也有许多地方是跟我们相同或相似的，是可以相互参考的。

我们热爱了某项工作，或者受组织的委托，参与了某项工作并担负了一定的责任，就必须兢兢业业，努力使我们的工作不断有所改进。为了改进，就要思索，要听取多方面的意见，多看看人家是怎样工作的，要讨论和试验。一言以蔽之，就是要研究。对图书发行工作的研究，党的十一届三中全会以来，比过去大有进步。但我觉得还不够。专业书籍出版得还不够多；专业刊物有好多种，但刊期太长；刊物上争鸣文章也不多；学术讨论会基本上是论文发表会，实际上没有多少讨论。学术探讨、工作研究的空气还不很浓，阅读专业书刊的人不够多，各级领导的提倡和号召似乎还不够有力。这些都有待改进。

村上信明的两部书，我希望有研究兴趣的同志能抽出时

间下决心看一看。看后要发表议论，最好展开讨论。日本同行的做法，哪些好，哪些不好；哪些虽好，但我们目前做不到或者不适合我国的国情；等等。中国书籍出版社出版这两部书，由于发行量小，经济上可能要受点损失；但如果通过这两部书的出版，对我国的书刊发行工作能起到一定的推动作用，那就有了社会效益，也就是值得的了。

王 益

1991年6月28日

前 言

如果你是一位关心出版物流通的读者，肯定多次看到过以下观点相互矛盾的文章：

——尽管出版物像洪水一样，每天源源不断地印制出来，可是，不管到哪个书店，书架上摆的书都差不多。想买的书店里没有，即使向书店订购，也很难买到；而另一方面，涌入书店的那些书，又被大量地退回出版社，经过整理，再按读者的订单重新发货。这种不适应读者需求、浪费精力现象的根源在于出版物的流通体制有问题。

——书店是一个信息库，每天都有各种新书上架，使人流连忘返。想买的书太多了，以至使人难以选择。即使要买的书暂时缺货，但只要订购，哪怕只是一册文库本，书店也给办理邮购。不管在全国各地的哪一家书店，同一本书的售价都是一样的。大众化通俗杂志可以在同一天同时发售，书店依靠退货制度，可以放心大胆地经营新书。之所以能够用有限的流通资金，完成上述经营活动，应当归功于健全完善

的出版物流通体制。

对于出版流通的现状，上述两方面都说得对。只是由于执笔者的阅读重点、经常光顾的书店，或者看问题的角度和侧重点不同，所以，尽管他们说说的是同一个出版流通体制，但作出的评价却不一样。

这里所说的出版流通体制，指出版社——代销(贩卖)公司——零售书店这一代销渠道。并不包括出版社的邮购和登门推销等直接销售渠道，以及铁路共济会、展销业者和售货摊业者等流通渠道。总之，围绕着出版流通体制的不同评价，也就是对处于出版社和书店中间的代销公司为轴心的流通体制的不同评价。

现在，日本的出版社已达4200家，其中3500家出版社的出版物，是经代销公司这一流通渠道销售的。代销公司约有70家(加入日本出版代销协会的有47家)，包括百货店、超级市场和大学生协书籍部在内，代销公司的往来书店估计有2.6万家。一年内，通过代销公司流通的图书和杂志达2700种，新书3.3万种，库存书32万种，总流通册数达到30多亿册(1983年度)。

一家大型代销公司一天的业务量，杂志为100种左右，新书110种，库存书数千或数万种，总册数约百万册。每种书分别按书店分类、打包，发向全国7000~8000或1万家书店。庞大的发书量、种类繁多的单据、大量的客户以及广阔的发行区域，每一项工作都非常细致，通向全国各个角落的运输线路密如蛛网，并采用传送带流水作业和计算机系统，

使业务处理更加合理化和效率化。目前，信息机能正在进一步得到强化。

如上所述，代销公司一方面被庞大的数量所困扰，而另一方面又一股劲儿地追求数量。大量销售关系着出版物的普及，但另一方面，又使代销公司背上了出版流通中的内部矛盾的包袱，从而产生其它一些问题，这也正是对代销渠道流通体制的评价产生分歧的原因所在。

但是目前的流通体制助长了出版洪流，造成浪费，导致流通不平衡，这样的呼声也很高。甚至公平交易委员会都在敦促改进流通（1978年10月，当时的公平交易委员长做了关于重新认识转售制的发言）。特别是对于出版流通机构的轴心——代销公司的责难更为强烈。

然而，代销公司的问题究竟出在什么地方？如何实际地解决这些问题？能够给以明确回答的人，恐怕不多。说起来，代销公司究竟有些什么机能呢？它的机构是怎样形成的？日常业务是如何开展的？具体地说，新出版的书是以什么为基准分送到各家书店的？用什么程序来处理订购品？用什么方式运输？运费多少？对出版社和书店的交易条件是什么……等等。如果不系统地从整体上了解掌握这些情况，是难以讨论这个问题的。

针对人们对代销公司的机构和日常业务不太了解，或者说不十分了解的情况，我才写了这本书。希望通过本书能通俗易懂地介绍有“世界最优越的体制”之称的代销渠道流通体制的每一个环节。

本书分为三章：

第一章《出版流通业前史》，叙述了代销业形成的过程和出版销售制度的确立过程。

第二章《现代出版流通业》，展示了战时一元化出版配给公司“日配”（日本出版配给公司）的解体，继承了“日配”遗产的战后代销公司的成立经过，以及现代各大、中、小代销公司的企业概要。

第三章《出版流通体制》，按商业流通、信息流动、资金流通的顺序，介绍代销业务，这一章是本书的主体。为实际掌握代销公司的日常业务情况，所用材料全部来自一线人员的第一手材料。

本书并不是阐述代销公司应该怎样存在的论文，其本意旨在多角度地介绍日本出版物的流通体制。

目 录

前 言

I 出版流通业前史

为什么叫作“代销” 3

从出版业的一种机能分化而来 书籍的特殊
经济形式 不正规的寄销制

出版代销业的确立 9

从中间商和推销所起步 最早的全国性代销公
司——东京堂 终于实现了定价销售制
借助寄销制向大量生产发展 迎来四大代销
公司垄断时代 在破产时代飞速发展 大
量销售时代的到来 促进了“流通革命”
有利可图买卖的交易条件

出版流通机构的一元化 34

现在代销公司的原型“日配” 遍及中国和东
南亚的配给网 “七分手续费”制诞生

II 现代出版流通业

新生“出版代销公司”的成立47

策划新公司的出版团体 被瓦解的出版业界
统一计划 暗中秘密成立的东贩 日贩在
准备不足的情况下开始活动 专门经营教科
书和学习参考书 从教科书转向以杂志为主
唯一残存的旧日配系统地方分店 独立
后的四公司全部受挫

中心地“神田村”的代销公司群70

“供应基地”神田村 专营医书获高额利润
以大众传播通俗读物为主的门市部打开出路
手工作业大量推销商品 以代销新潮
社和文艺春秋社的文艺书为特点

自力更生创业的代销公司84

以迅速、周到为口号 坚持独立自主的商业
之道 通过企业合并发展成为骨干代销公司
以踏踏实实经营为宗旨

III 出版流通体制

代销公司的“机能”.....103

代销公司机能诸说 两大代销公司的根本机
能和附带机能

进货和发货系统108

交易开始时需要发行计划书 进货批发价呈

降低化倾向	原则上35天以后结算,但是……
向销售优先的进货转变	进货册数加上
出版社的意图	现在以数据分配为主
合理与否在于等级的选择与修改	杂志优点多,但立户头严格
杂志销售数据瞬间显示	
销售系统	139
称作“线路”的销售部门	大型书店由特别部门负责
有效利用手艺人的特长与大型代销公司抗争	“贩卖公司”的积极策略
专业书展销会纵贯全国	以书架灵活化招徕读者
与其它行业的企业协作	大胆尝试书架上的成套书
往来书店一揽子合同的信用卡系统	
商品管理系统	164
日处理二十多万份订单	机械化的发货业务
稳步向大型化发展的流通仓库	日益缩小的直接取货形式
实现了取货业务合作化的骨干代销公司	
货物发送系统	185
日处理一百六十种、三十八万册书籍	工厂化的杂志发货作业
发送货业务于书店开门之前结束	共同运输是向外地发货时采用的主要方式
各种合理化运送作业	包括运费在内的费用制度的弊病
退货处理系统	215
让退货处理作业也成为有计划的作业	验货

是代销业中专业性最强的作业 杂志统一处理
给废纸公司 北海道、冲绳地区用封面办
理退货 退货外联员的步伐沉重的巡访
一册书籍的退货费用是二十日元 《减
少退货对策手册》的编制 总进货量限制法
与目标限制法

交易与收款系统244

对书店开展经营咨询 每月至少接待一百多
位打算开设书店的商谈者 签订交易合同须
几经周折 在周密的预算下进行的货款回收
业务 并非单纯为收款而去的收款出差

虽然回收货款在先、支付货款在后,可是……

奖励交款的费用回扣方式 不顾书店实
际而实行的代销公司独家化 对费用支出不
合算的书店另行结算代销手续费

情报系统268

为适应业务量不断增大而实施的计算机化
订货处理系统与情报系统 大阪屋公司和栗
田出版贩卖公司在骨干代销公司中处于领先地位
单品种书籍管理系统的运行 管理着
十二万种书籍的订货处理系统 为实现适当
库存而采用的库存管理系统 相互激烈竞争的
出版情报检索系统 与全国的书店实行联
机操作的系统——TONETS 三方鼎立的
《书刊情报文件》 适用于客户不同需求的
TRC机械阅读书刊情报与J机械读书刊情报

对情报一元化问题褒贬不一	机械阅读书刊	
情报是图书馆市场的战略武器		
关系企业群		305
多角化经营的日贩公司，有控制地发展的东贩公司	顺应时代潮流创建的影像出版物的专门代销公司	出版界唯一的公共性调查机关
后 记		318
译者附记		321
参考文献		322