

西谷能雄著

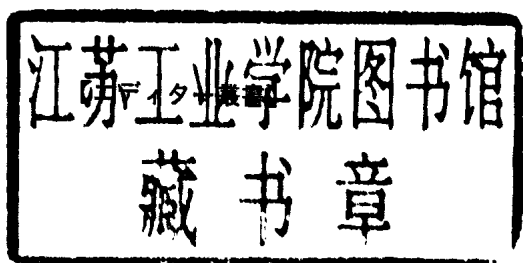
続出版とは何か

EDITORS LIBRARY

日本エディタースクール出版部

続出版とは何か

西谷能雄著



日本エディターズスクール出版部

西谷能雄（にしたによしお）

1913年北海道札幌に生まれる。幼少年時代を佐渡におくる。県立佐渡中学校を経て東京外語ロシア語科入学、中退。1937年明治大学文芸科卒業、弘文堂に入社。取締役編集部長を経て1951年10月退社。同年11月11日未来社創立。1952年7月(株)未来社に改組、代表取締役社長に就任、現在に至る。著書『出版とは何か』(日本エディタースクール出版部)

続出版とは何か

エディター叢書 7

昭和48年12月20日 発行

¥1500

著 者 西 谷 能 雄

発 行 者 吉 田 公 彦

発 行 所 日 本 エ デ ィ タ ー ス ク ー ル 出 版 部

東京都新宿区市ケ谷田町 1-6

電話 東京(03)260-5891(代)

© 西谷能雄 1973

精興社印刷・青木製本

まえがき

『出版とは何か』が出されたのは昨年の四月だった。全く心ならずもというのが、当時のいつわらざる私の心境であり、その出版経緯については、前著の「まえがき」に記したとおりである。今ふたたび『続出版とは何か』を出版するにあたっては、その心境は前著でのべたものと殆んど変りはない。

強いて若干のちがいをのべるとすれば、前著が、私の予想に反して、出版界以外でかなり多くの読者を得たことであり、特に私にとって嬉しかったことは、業界外の人のなかに、おそらく出版に關してそれほど知識をもっているとは思えないアウトサイダーの読者のなかに、『出版とは何か』において私よりも重要視してきた〈出版の精神〉を理解し共感を示してくれた人たちが意外と多かったことである。このことは読者カードによって知ることができた。そのなかには、零細企業の経営者をはじめとして種々雑多な職業人があった。出版の本質をつきつめていくと、結局他の企業とかなり本質的に共通する要素があること、従って他企業のありようについてもかなり参考にするものがあることを理解してくれた人たちであったと思う。『出版とは何か』を出版するにあたって、もっともすぐれた読者を他業界の人たちのなかに見出しえたことは、私には思わぬ収穫であった。それだけではなく、私に『続出版とは何か』を出させる勇氣をも与えてくれたことになった。

今回の出版にあたり、多少とも心境に変化が起きたとすれば、このことである。

すぐれた著者を発見し、すぐれた著書を世に送り出すことだけに生き甲斐を感じてきた私が、ここで二冊目の本を出版することになったのは、やはり気持の上でなにがしかの負担になっていることを率直に表明しておきたい。

前著の刊行以降、出版界には、大げさにいえば、その歴史はじまって以来二つの大きな事件が起った。その一つは、ブック戦争の名で呼ばれた小売書店の不売ストであり、それは昨年の九月一日から一二日間つづいた。その結果、取次店の仕入拒否という不可解な事件まで誘発し、出版界は大荒れに荒れた。出版界の恥部の一部が露呈されただけで、期待された出版界の合理化はついに実現されなかった。そればかりではなく、その端緒さえも掴みえないで終ってしまった。読者をはじめとして世間一般のひんしゅくを買う結果と、業界人同士の抜きがたい相互不信という後遺症まで残されることになった。

このような異常な状況のなかで、私の関心の多くは出版界の現実問題に移らざるをえなかった。「出版界はどうあるべきか」「出版界はこれでいいのか」といった問題をとおして、正味を含めた取引条件やら、版元、取次、小売書店の取引関係やら、現行の取引形態の矛盾やらについて、深く考えてみる機会をもった。多くの紙数が具体的、現実的な問題にさかれたのは、そのためである。現象をとおして「出版とは何か」を考えることになったことは、前著が出版の原理面に重点がおか

れたのときわめて対照的であるといえるかもしれない。

大きな事件のその二は、今年の春ごろから起り(実は昨年秋ごろからだ)、今も間断なく続いている、用紙の異常な逼迫と異常な値上げであり、それによって出版界は未だかつて経験したことのない、危機状態に向いつつあるという点である。紙が文字どおり出版の原点であるかの如き錯覚さえ生まれてきたし、紙のもつ重大な意味がはじめて深く認識させられてきたというわけである。この状態がいつまでつづくものか、そしてその結果出版界はどう変貌するのか、関心のすべては今やこれに集まっているといっても過言ではない。しかし、はっきりした見とおしは今も誰ももつことはできないし、紙の獲得を目ざして、出版社は右往左往しているのである。ただここできわめて明白な事実、出版における原価、すなわち用紙、印刷、製本代の大幅な高騰によって、本の定価はいちじるしく値上げせざるを得なくなり、それによっておそらく本の売行きはさらに悪化し、出版界の停滞現象はさらに深刻に続くだろうということである。

とくに、この夏ごろから用紙需給のアンバランスと値上げが顕著になり出したという事情もあって、この重要な問題については、紙数と時間的制約のために、まとまった論文を本書に収めることができなかった。このことに関して「用紙不足と出版の将来」と題して一つのインタヴュー(「新文化」昭四八・九・二七)と、九月二五日「出版未来の会」で講演したに過ぎなかった。そのため、本書では殆んどこの問題にふれることができなかったことは今もってたいへん残念でならない。今後、用紙事情がさらに悪化していけば、出版物の生産は当然落ちこむことになり、ハンゲリー。

マーケットも生じかねないだろう。従来の新刊依存の姿勢は在庫依存に変わっていくかもしれないし、それによって委託制から注文制へと流通のパターンも大きく変化する可能性さえある。それによって長く過剰返品で悩まされてきた出版界の必要悪が、大きく歯止めされることもありうるとして、この際、「禍を転じて福とする」発想の転換こそが必要とならうと考える人もかなりいる。私もその一人である。

用紙ははたして出版を脅かすほどに逼迫しているのだろうか。製紙業界や通産省の説明によれば、生産は前年比若干ながら上まわっており、仮需要の増大がその原因だという。値上げ問題も仮需要がもたらした需給のアンバランスによるもので、一〇年間軟調をつづけてきた製紙市況の失地回復をねがった意図的なものでは決してないと説明している。

何はともあれ、用紙問題は、間接的には言論・出版・思想の自由の圧迫に深くつながる問題であることは確かである。製紙環境が悪化していることは、たしかに客観的にも理解できるが、だからといってそれが政策的に利用されて、再び戦前のような暗い統制時代に巻きこまれないとの保証はない。文化国家を標榜する日本の方向をあやまることなく、出版・文化にたずさわるわれわれとしては、充分に事態の推移を監視する必要があると思う。

本書も前著と同様、重複部分がかなり多いことに、原稿整理の段階で気がついた。今さらどうしようもなかったので一応字句の訂正にとどめた。たいへん気になるところである。そのときどきの

テーマによって観点が変ったことによるとはいえ、私の整理能力の欠如のいたすところで、まことに忸怩たるものがある。粘液質で執拗な私の体質からきていることも確かであるが、問題の把握と燃焼において力不足であったことはいうまでもない。愚直な一人の出版人が考えることには、おのずから限界があることを示すもので、本書を読んで下さる方に深くお許しを請いたい。

本書所収の各論文の発表は執筆紙誌一覧表にあるごとく、一九七二年二月から本年一月にかけてPR誌「未来」が殆んどであり、「新文化」「文化通信」と他の若干である。快く転載を許してくれた関係者に感謝する。

本書の刊行に際しては、再び日本エディタースクールの代表幹事吉田公彦君と担当者の定村質士君にお世話になった。とくに定村君には本文の構成の不備について種々助言をいただいたばかりでなく、雑事に追われて延引しがちな私の仕事を叱咤激励して、出版を促進してくれた。また校正・進行に関しては、玉造ミズホさんにもたいへん協力をいただき、また御迷惑をおかけした。ここに深く三氏に感謝の意を表する。

前著同様、本書の全体の構成や見出し等については再び未来社の松本昌次君に助言をいただいた。また最後の校正の段階では同じく未来社の米田卓史君に、また原稿の整理、浄書の上で同社の植村美恵子さんにもたいへんお世話になった。あわせて深くお礼申し上げたい。

出版界が一つの曲り角にさしかかっている時、〈出版とは何か〉について深く考える人が一人で

も多く生まれることは、業界にとってきわめて有意義であると思う。その意味で、本書の出版にながしかの意味を見出してくれる人を私は心から待ち望んでいるし、それが一人でも多くあって欲しいとねがっている。もとより不十分な内容ではあるが、出版の原点と出版精神の所在を追い求めて、私は私なりに精一杯努力してきたつもりである。

一九七三年一月一日

著者

目次

まえがき…………… i

I 出版の本質をめぐって

出版経営とは何か…………… 三

- はじめに 三
- 一 著者と出版社 四
- 二 出版社と流通機構 二
- 三 出版社と関連企業 五
- 四 定価政策 三
- 五 広告・宣伝政策 六
- 六 出
- 七 印刷制度 四
- 七 七 税務対策(棚卸し) 四
- 八 金融政策または金融機関対策 五
- 九 人事管理 五
- 総括——出版経営の本質 五

出版社の体質とは何か…………… 四

編集者とは何か…………… 七

- はじめに 七
- 一 出版社の五つの機能 七
- 二 編集者の能力とは何か 七
- 三 編集者の役割と限界 九
- 四 編集者の資格について 八
- 五 編集者はどうあるべきか 八
- 結びにかえて 六

目次

インフレ下の定価政策……………六

- はじめに 六 一定価とは何か 一〇〇 一定価はなぜ必要か——再販制度のメリットとデメリット—— 一〇三 三 定価決定の要素について 一〇四
- 四 定価政策とはどういう意味か、なぜそれが今とくに問題になるのか 一〇七
- 五 定価政策をどう捉えるか 一〇九 六 定価政策の二つのパターン 一二五

II 出版の流通をめぐって

正味問題解決のための私案……………二九

- はじめに 二九 一 正味問題の現状 二〇 二 取次私案について——二重定価制の意味 二七 三 取次私案と再販制度 二二 四 取次私案(二重定価制)の発想の転換の意味 二二 五 取引の原則とは何か 二二 六 再販制度のメリットとデメリット 二七 七 三者の共通の広場とは何か——マー
- ジン問題の解決のための一つの方法として—— 二九 八 上限価格制の提案 一四 結びにかえて 二五

出版界はこれでいいのか……………一五

- はじめに 一五 スト直前の百家争鳴 一五 出版の原点に帰れ 一八
- ストの教訓から何を学ぶか 一八 書協原案の成立過程 一九

日書連ストの意味……………一四

出版界の現実と未来	二〇二
二つの楽観論	二〇三
出版界をとりまく状況	二〇九
出版界の変化を促す外部要因——出版界は今後どうなるか——	二一一
出版界の変化を促す内部要因——出版界は今後どうなるか——	二一〇
ブック戦争の私的総括とわれわれの立場	二一三
責任販売制とは何か	二四九
はじめに	二四九
責任販売制が要求される業界的背景	二五一
責任販売制の代表的諸見解	二五二
責任販売制とは何か	二五七
委託制下における責任販売制の問題点	二六一
責任販売制のメリットとデメリット	二五三
責任販売制を導入したら業界はどうなるだろうか	二五五
間 想	
でも意識の克服	二六一
「ブック戦争」以後	二八五
小売書店の発展のために	二八九
本は内容でひとり歩きする	二九八
読者に本が届くまで	三〇三

二つのブームに思う……………三二五

読書と週休二日制……………三三二

少年時代のふるさと……………三三四

ふるさとの味……………三三七

III 出版の経験から

注文制実施三年間の総括……………三三三

はじめに 三三三 一 三年間の基本方針とその変化 三三七 二 三年間の資料
による比較と分析 三四一 三 資料にもとづく今後の方向 三六一

特約店制度をどう推進するか……………三六三

はじめに 三六三 一 特約店制度の経過 三六四 二 特約店選定の基本方針に
ついて 三六八 三 特約店選定の基準について 三九一

附 論

私にとって書協とは何か……………三九七

はじめに 三九七 「取次上位時代」の意味するもの 四〇〇 波静かな書協十

目次

五年の歴史 四〇六 激動にゆれた悪夢の一年 四三
疑問 四八 書協改革のための積極的提言 四三
書協執行部への三つの
執筆紙誌一覧 四三

装本・藤森善貢

I 出版の本質をめぐって

出版経営とは何か

——出版社の体質を考える——

はじめに

著者から原稿をもらい、印刷・製本の協力を得て一つの製品をつくる生産段階と、その製品が取次・小売店の協力を得て消費者である読者の手に渡るまでの流通段階、出版界には大きく分けてこの二つの段階があることは周知の事実である。このなかで前者すなわち生産段階における取引の關係は比較的單純であり、特に印刷・製本等の生産部門は、すべてが出版社からの発注形式で処理され、メーカーといってもむしろ委託加工的であるから、両者の取引關係は比較的單純であるといつてもいい。しかし著者との關係になると若干事情はちがってくる。それは著者との人間關係からはじまり、著者との取引の条件（こんな表現は不適当かもしれない）が各社によって千差万別だからである。発行部数、印税率、刊行期日、印税支払期日等の出版条件のいかんが、その後の著者との人間關係に微妙に影響してくることもあるので、出版社としてはかなり神経を使うことにもなる。しかし特別の条件や事情がない限り、正常な關係は維持できると考えていい。しかし取次・小売店と