

「出版流通研究」の過去・現在・未来

—出版産業・出版流通問題の何を考えてきたのか—

テーマ：出版流通研究部会の25年の歩み

報告者 出版メディアパル編集長

元・出版流通研究部会・部会長

会報に見る「出版流通研究部会」の記録

- ・ 「出版流通研究部会」の名前が初めて紹介されているのは、1996年8月の「会報89号」からである。
- ・ 1996年度以降、会員の研究報告を中心に年間1～2回の「出版流通研究部会」が開かれており、延べ50回の開催記録が「会報」に記載されている。
- ・ その記録を読むと、出版流通研究部会がそのときどきの話題を中心に「出版産業並びに出版流通の現状と課題」に真摯に研究の眼差しを向け、多面的な研究に取り組んできた成果をうかがい知ることが出来る。

1994年2月18日／川井良介会員報告(参加者9名)

研究部会の誕生と「報告と討議」形式

- ・ 会報1992年7月の「会報77号」によると、この年「歴史部会／雑誌部会」／出版教育部会／現状・政策部会／法制・出版の自由部会／出版製作部会」の6部会が設けられ、現在の部会活動の基礎が構築された。
- ・ この「現状・政策部会」が「出版流通研究部会」の前身である。
- ・ 初年度の「現状・政策部会」は、岩崎勝海、清田義昭、越谷和子の三氏を幹事に登録会員31名で運営されている。
- ・ 92年～94年「試行錯誤」しながら、「実現可能なことを着実にやっつけていこう」と方針を定める。94年には「5回」の部会が開かれたとある。
- ・ 1994年に入って初めての、そして部会としては通算第5回目の会合
- ・ 2月18日午後6時半から川井良介会員による「90年代の出版産業」と題する報告と、それに基づく討論が行われた。出席者9名。
- ・ 70年代以降の出版の「産業化」を概観して、「①出版産業の規模、②出版の寡占化状況、③いわゆる雑高書低状況、④80年前後の「雑誌の時代」の状況と大手出版における雑誌広告の比重、⑤雑誌広告費の増大とその要因、⑥流通におけるCVSルートの登場と拡大、⑦コミックの増大、⑧文庫本の拡大」の8点が報告された。

1994年9月19日／清田義昭会員報告(参加者20名)

12月1日／清田義昭会員・丸田耕三会員(参加者12名)

部会活動の定着

- ・ 「再販制について」清田義昭会員 エディタースクール602教室
- ・ 「最近の出版事情について」清田義昭会員と丸田耕三会員
- ・ 清田さんからは「94年の出版界十大ニュース」として、①『大往生』はじめ異色のベストセラーの続出、②バーゲンブックフェア、再販制論議の波及、③大江健三郎ノーベル文学賞、計120万部増刷、④JR東日本vs文藝春秋、文春側の謝罪で収束を、⑤マルチメディアブーム背景に関連書・雑誌続出、⑥JPIC・朝日新聞社、文部省など、出版読書調査発表、⑦消費税率アップ確定、定価表示論議盛んに、⑧正味引き下げ、大手出版社の対応やっとなし ⑨東京国際ブックフェア開催、アジア太平洋出版連合発足、⑩「長期政権」の業界首脳陣交替、新体制へなどが披露された。
- ・ 丸田さんからは、個性がなくなっている今日の書店の特徴や、歴史ある地方の老舗書店の閉店が相次いでいる状況が語られ、“大量生産・大量消費・回転率至上”でやってきた出版産業の今日までの傾向が破綻しつつある現状が語られた。

「政策部会」から「流通部会」へ

- ・ 1996年8月の「会報89号」の96年の事業計画によると、「本年度は会員各位の所属(希望)部会を再確認し、各部会ともその活動をより一層活発に展開できるよう努力するとともに、その成果を研究発表会や定例研究会に反映させるものとする」とあり、今日のような活発な部会活動の礎が築かれたようである。
- ・ 1996年「現状・政策部会」を発展的解消し「流通部会」の誕生
- ・ 初代幹事は、清田会員・丸田会員(登録希望会員が43名となる)

- 96年度には、次の二つの出版流通研究部会が開催されているが、具体的なレポートは掲載されていない。
- 1996年11月13日「再販問題の論点について」報告者:木下修会員(記録なし)**
- 1997年3月27日「取次人が見た欧米の出版流通」星 文男会員(記録なし)**
- .

〈1996年の出版流通をめぐる課題〉

- 出版年鑑のデータによると、1996年の出版産業の推定売上げは、2兆6563億円で、『脳内革命』『「超」勉強法』など6点のミリオンセラーが誕生。この年の売上げが、戦後の売上げのピークとなる。
- 以後、25年間に1兆円もの市場が消失する「失われた25年」を出版界は歩むことになる。
- 書店界では、10月に1400坪の紀伊國屋書店・新宿南店、11月に1000坪のジュンク堂書店・難波店がオープン、大型書店の出店ラッシュとなった。
- 4月には、須坂倉庫の実現に向け、ジャパンプックセンターが発足した。
- 一方、毎年、1000店もの小零細書店の転廃業が顕著になり始めた。
- 電子ブックやCD-ROMを使った電子書籍が活発になり、Windows95の爆発的な普及とともにWeb（ホームページ）の活用やWeb書店も話題となった。
- 再販制度をめぐり、公正取引委員会が1月に「規制緩和に関する施策の検討状況の中間報告」を公表、12月には、書協・雑協が「廃止」に対する共同談話を発表している。
- .

1997年11月26日/の永井祥一会員報告(参加者38名)

「日本の出版流通の問題点」

- 1、日本型書籍流通の特徴(欧州との比較)
- 日本の出版流通は、雑誌流通に書籍流通が乗ることによって、量的発展も遂げてきたが、一方でいくつかの問題点をも抱えた、特にヨーロッパとの比較で見ると次の6点が挙げられる。
- 第一に、いわゆる「取次ルート」のシェアが極めて大きく、出版社も書店も取次に対する依存度が非常に高い。
- 第二に見計らい送本がある。
- 第三に、書店のマーチャンダイジングによる独自性、オリジナル性を打ち出した商品差別化政策は限られ画一的な品揃え傾向である。
- 第四に、日本の書籍は、刊行されてから販売されるまでの期間が短い。
- 第五に、読者側からは書籍の客注品納期が長すぎるという不満多出。
- 第六に、日本の書籍販売において世界に例がないとされる注文短冊(売上スリップ)が販売ツールとして、長い歴史をもって活用されている。
- 2. 日本型出版流通の形成過程
- 3. 出版流通をめぐる環境の変化と今後の課題

1998年3月19日/の中村文孝会員報告(参加者38名)

「書店から見た流通・取引ルールの問題点」

- ①書店が取次に対して担保に供するための保証金もしくは根抵当権の設定基準が不透明
- ②返品、返品代金の決済基準が全て取次店
- ③商品の所有権が代金を払っても書店に帰属しないなどがあり、出版社・取次用では前述の②は同様であるが、①③の代わりに、
- (1) 過払いの返還請求に対して遅延した場合の損害金の理
- (2) 返品入帳で期限を設定せず何時でも納品正味での引き取り
- などの問題がある。
- 実際にはこの契約書とは別にある「取引条件書」にこそ問題が多い。
- ③の取次の対書店用「取引約定書」に「取次に対する債務の担保として、すべての在庫品は取次に所有権が留保されることを承認します」という項目がある。
- 現状では取次・書店間の委託品とは決して委託ではなく、期間限定の返品条件付き買切品でしかないからである。この条文は「常備寄託品以外の商品の所有権は書店に帰属する」とすべきである。
- .

1998年11月30日/の畠山貞会員報告(参加者?名)

「取次の立場から見た出版流通の根本問題」

- 「日本の出版流通の根本問題—①取次の立場から見た出版流通の根本問題—出版ビッグバンとは何かについて」
- (1) 客注問題と書店の個性化書店の個性化について

- ・ 「本の注文待たせません」(出版関係四団体)とは「日本流通新聞」の昭和53年12月7日に載った記事であるが、以来20年経過しても状況は旧態依然としているのは事実である。では何故「解決済」でなければならない問題が遅々として進まないのか。「出版社・書店間の包括的物流」が取次の役割である限り、この問題は取次の責任となろう。
- ・ 書店の「金太郎飴」化が業界内外で問題視されて久しい。「読者は多様化、無策の取次・書店」、「本の供給量十年で倍増―需給の不均衡―量から質への転換」、「読者のニーズに応えた改革必要―書店本来の任務再検討」など書店の棚構成に対する批判は厳しい。
- ・ (2)取扱いマージン制の導入について
- ・ 取次からの卸し正味を3%安く、返品は5%ダウンの「歩安入帖」制の導入三者三様の自主規制を通し返品減少を計ることにより実質的利益を出す方程式

1988年1月27日/野崎保志会員報告

「出版社の立場から見た出版流通の根本問題」

- ・ 「日本の出版流通の根本問題―①出版社の立場から見た出版流通の根本問題―出版界に必要なもの」
- ・ 今日の出版不況は底が深く、何が起ころうと、どこが倒れても不思議ではない状況である。
- ・ 「再販問題」については、やがて出るであろう行政側の決定について、業界の準備は何もなされていないに等しい。再販存続を前提にして業界全体が動いていると言って過言ではない。
- ・ 確かに個別出版社・取次・大手書店などではポスト再販のシミュレーションを行い、それなりの準備を進めているところもあるだろう。しかし、業界としては相変らず、そうした議論をすること自体がタブー視され、廃止を阻止するための議論だけが横行している。
- ・ このような実業界の動向に対して、学会として無関心であっていいのだろうか。客注問題、魅力的な棚づくりなど、学問的な見地から、問題の解決策をするのも「出版学」の一方法と言える。
- ・ 4月14日には、その2が開催され、片岡隆氏の報告が行なわれている。

2000年3月1日/小林龍生会員報告(参加者?名)

デジタルコンテンツの利用の可能性を探る

- ・ 「電子書籍コンソーシアムの実証実験を終えて」
- ・ 1. ブックオンデマンドシステム総合実証実験とは何だったか
- ・ 既存書籍メタファーへの徹底的なこだわりが根底にあった。イメージデータにより、大量の書籍を一気にかつ安価に電子化することと、通信衛星による大容量コンテンツの配信を試みた。
- ・ 2. 何が問題だったか(1)
- ・ イメージデータ→大容量→既存インターネット利用不可→衛星配信→既存書店・コンビニエンスストアの活用という論理構成を取った。この論理構成は、結果的には、従来の流通組織温存のための格好の「言い訳」どなってしまった。電子商取引の要めは、流通コストの徹底的な削減にあり、既存の流通システムを破壊する勇気が必要だった。大容量コンテンツの通信コストを含め、トータルとしての流通マージンがマーケット拡大を阻害することを露呈してしまった。
- ・ 出版社主体を標榜しながらプロジェクト集結に至るまで、出版業界から事業化を推進するための主体的な動きが見られなかった。一方「著作権隣接権」や「編集権」が法的にも契約による商習慣としても確立していないことが明確になる。

2000年12月7日/中町英樹会員報告(参加者?名)

「21世紀型出版流通を考える」

- ・ 20世紀は「出版物バブル」の時代だったといえる。このような環境の中では、情報の発信者(出版社)が受け手(読者)に対して、「適正な商品」を「適正な時期」に「適正な場所」で「適正な数量」だけ「適正な価格」で提供する仕組みが必要であった(5つの適正)。しかし日本の出版物流通においては、そのようなマーケティングとマーチャンダイジング機能を担うシステムが整備されてこなかった。
- ・ 出版物が自由価格制度の下で流通するアメリカにおいては、このような機能が働く出版物流通システムの構築を出版界全体で取組んできた。
- ・ ①取次・書店ルート販売での書店別・商品別売上返品情報システム。
- ・ ②新刊発売6ヵ月前以前から取組む計画的な本作りと販売管理。
- ・ ③余剰本の活用するバーゲンブック・リメインダー市場の活性化など。
- ・ 本や雑誌に収録されるコンテンツを「情報」と考えれば、21世紀の出版物流通においてはインターネット等の普及によりデジタル化された情報が、「必要な人」に「必要な情報内容」が「必要な時期」に「必要な場所」で「必要な量」だけ読者に届けられることが可能になる。

2002年2月7日/石岡克俊さん報告

「著作物流通と独占禁止法」

- ・ 著作物流通と独占禁止法—独占禁止法第23条の解釈をめぐって
[2. 目的と構成][5. 競争を制限・歪曲する行為の規制] を解説。
- ・ 第23条「この法律の規定は、公正取引委員会の指定する商品であつて、その品質が一樣であることを容易に識別することができるものを生産し、又は販売する事業者が、当該商品の販売の相手方たる事業者とその商品の再販売価格（その相手方たる事業者又はその相手方たる事業者の販売する当該商品を買受けて販売する事業者がその商品を販売する価格をいう。以下同じ。）を決定し、これを維持するためにする正当な行為については、これを適用しない。ただし、当該行為が一般消費者の利益を不当に害することとなる場合及びその商品を販売する事業者がする行為にあつては、その商品を生産する事業者の意に反してする場合は、この限りでない。」
- ・ 「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（再販売価格維持制度の適用除外6品目）」
- ・ 「書籍・雑誌・新聞・レコード・音楽用テープ・音楽用CD」

2002年3月6日/下村昭夫会員報告(参加者:20名)

「インターネットとデジタルコンテンツ配信」

- ・ 一夢と現実と編集者の課題
- ・ 1. 出版社とインターネット
- ・ 現在、出版社のうち、ホームページを開設しているのは、1500社程度とみられる。ホームページの内容としては、「書籍データベース、商品受注システム、自社案内、情報サービス、書店情報、リンク集」などとなっており、サービスの内容も「新刊情報、コラム、講演記録、ダウンロードサービス、プレゼントコーナー」など多種多様である
- ・ インターネットを利用したサイバー書店も紀伊国屋書店、八重洲ブックセンター、丸善、三省堂書店などの書店在庫型に加え、eS-Books、bk1、BOLなどの取次在庫型あるいはブックサービスなどの集配型とさまざまである。一部に送料サービスを実施している出版社もある。
- ・ 2. デジタルコンテンツの問題点
- ・ デジタルコンテンツの利点としては、「複製が簡単である。大量の配信が出来る。更新情報がすぐに作れる。検索性に富む」などさまざまあるが、その反面、「見やすい電子ビューワーがない。著作権上の問題がある。安定した課金システムが開発されていない」などと問題点も多い。
- ・ インターネットと「言論・表現の自由」を巡る課題にも留意したい。

2002年8月22日/福嶋聡会員報告(参加者:20名)

「劇場としての書店」

- ・ 何故「劇場として」なのか。ひとつには、書店の現場のさまざまな相を、若い頃打ち込んだ演劇に見立てて書かれたものだからである。特に、接客と演技の位相の重なりを、できるだけ具体的な場面を使って、細かく論じたつもりだ。
- ・ もうひとつには、劇場も書店も、そもそも観客や読者が足を運んで下さらないとはじまらないこと、足を運んで下さったお客様に満足感を持って帰っていただくことが何よりも大切であることにおいて全く共通しているからである。
- ・ 読者に書店に足を運んでもらいたい、という思いは、単に「商売繁盛」を目論むにとどまらず、大袈裟に言えば、書店という存在の社会的意義へのぼくたちの矜持でもある。厳しい経済状況、メディアの多様化、そして何よりも「セキュリティ」への過剰な依存を背景に、「言論の自由」、「出版の自由」は、知らず知らずのうちにその地盤を揺るがされはじめている。
- ・ そうした今こそ、書物が「流通が市場を生み出す」特殊な属性をもった商品であることを念頭におきながら、出版・書店業のやくわりを問い直す、あるいは訴えることが、出版学会の重要なしごとではないだろうか。
- ・ 「読者と本の出会いの偶然性を重視する」ということである。偶然性がドラマに不可欠な要素であることを思えば、そうした出会いを演出する場である書店は、やはり劇場であるといえよう。

2003年3月26日/竹内和芳会員報告(参加者:20名)

「21世紀を迎えた欧米のブックビジネス」

- ・ 20世紀最後の約5年間、業界紙、誌等に寄稿した原稿をあつめた小冊子です。情報源ですが、米国の『パブリッシャーズ・ウィークリー』、イギリスの『ザ・ブックセラー』、フランスの『リーブル・エブド』といった出版業界誌を必要に応じてまとめます。
- ・ 20世紀最後の5年間の、米国、ヨーロッパの書籍出版業界は、同地域の経済の好調と、コンピュータの進化によ

る、デジタル、インターネット関連のインフラ、サービスの飛躍的な発展があいまって、繁栄と、大きな構造的変化を体験しました。大手出版社のほとんどが、巨大なメディアのコングロマリットの傘下に入ったこと。デジタル出版という新しいジャンルの登場。書籍小売分野での、大手チェーン書店の勢力の増大や、インターネット書店の新たな出現。一方で、スモール・パブリッシャーの数は増加し、伝統的な独立系書店の生き残りをかけた、懸命の努力もみられました。

- 21世紀に入ったいま、書籍出版周辺の状況はまた変わりつつあります。ネットバブルの崩壊、米国その他地域の経済のスローダウンなどで、殺到したデジタル・ブック分野への投資の熱は冷め、インターネット書店のシェアは頭打ち、そして、多くの出版社をも傘下におさめ、巨大化を図ったメディアのコングロマリットの相次ぐ躓きがあります。

2004年12月16日/青田恵一会員報告(参加者:20名)

「メガブックセンターをめぐる攻防」

- 2004年の産業状況は、出版全体の売り上げは8年ぶりのプラスで101.3%であったが、書店では、営業利益で-0.11%（日販）ないし-0.2%（トーハン）である。営業利益がマイナスということは、書店はもう成り立たないということだ。
- 書店は競争が激しくなり、10年前は16店しかなかったメガブックセンター（500坪以上）が、110～120店になっている一方で、1000店の書店が廃業している。雑誌が売れなくなったのも、地方都市の書店の衰退が影響している。図書館の大型化・新古書店・マンガ喫茶・ネット書店・コンビニなどの影響もいろいろな形で出てきている。
- メガブックセンターの時代になりつつあるとはいえ、大型化・標準化・システム化は、人とノウハウが軽視され、店員とお客との関係が希薄になる危険性ははらんでいる。規模の大小にかかわらず、複合化も図り、地元のニーズに合った品揃えと販売のノウハウを積み重ねてきた書店だけが生き残ることができよう。最後に、本の熱を伝えられるのは、著者と編集者だ。大いに書店を回ってその熱を伝えて欲しい。

2005年10月24日/大久保徹也さん報告(参加者:20名)

「アメリカの書店事情」

- 1. 書籍と雑誌は別のメディアであり、流通も小売も完全に別なシステムである。
- アメリカの雑誌は、広告を載せた通販カタログのようなスタイルである。
- 出版社は雑誌の売り上げ収入をベースにした原価構成ではなく、広告収入を基礎とした原価構成をとっている。そのため最低の発行部数をスポンサーに対して保障する必要がある。最低の保障部数を安定させるためには、店頭の一部売りに頼るのではなく、定期購読者を確保することが重要な販売戦略になる。
- 定期購読料金は、値引きされるのが通例で、購読期間の長短で25～50%オフ以上に値引きされる。アメリカの雑誌の購買者は80%は定期購読といわれている。
- 2. アメリカには、日本のような再販制度はない。
- アメリカは、再販売価格維持制度がないので、出版物の販売価格は、小売店（主には書店）が決めることができる。巨大チェーン書店では、ベストセラーを大量に仕入れ、値引き販売本（出版社の小売希望価格の5～20%引きくらいが多い）を店頭で山積みし、顧客誘引効果を狙っている光景は日常的である。
- 仕入れが書店経営の最重要ポイントである。より条件のよい仕入れをするために、出版社との直接交渉を含め、数箇所の仕入れルートをもたなければ十全な書店経営はできない。三大チェーン店のシェアが高まる中で、生き抜く、ニューヨークの独立系書店の活躍ぶりが目立っている。

2006年5月22日/館野哲会員報告(参加者:27名)

「韓国の出版事情」

- 韓国の出版統計としては、大韓出版文化協会が毎年発表しているデータがよく用いられる。毎年の新刊点数、発行部数、平均定価、平均ページ数などであり、漫画を含む13分野別にもデータを発表している。毎年、膨大な書籍が発売されるが、納本率が一定でないことに注意2005年の新刊書刊行点数（「漫画・コミックス」を含む）は4万3585点で、2004年の3万5391点に比べると8194点増、前年比23.1%と大幅に増加した。刊行点数はこの数年来わずかながら増減をくり返していたが、2005年は大きく増えた。「漫画・コミックス」を除く刊行点数は3万5992点で、前年比30.8%増と大きな伸びを示した。
- 出版市場規模について、大韓出版文化協会は次の方式で推定値を発表
- 納本新刊総発行部数×平均定価×2（重刷を想定）
- 但し漫画は含まれるが、雑誌、定期刊行物、家庭用学習誌などは除外
- この推定方式を用いると、2005年の市場規模は、「総発行部数1億1965万6681部×平均定価1万1257ウォン×2」の計算によって、2兆6939億5051万6034ウォンとなる。

2006年11月28日/西川恵美子会員報告(参加者:45名)

「書店と人と本の販売」

- ・ 1. 「販売代行業」を始めた経緯
- ・ 1996年4月1日から、E・E企画としてスタートしています。
- ・ 当時の契約版元の関係で、人文・芸術・旅行ガイドの棚を中心に訪問件数は、東京を中心に神奈川・千葉・埼玉で200件くらい、定期的に訪問するのは100件くらい。今は、全体で120書店中で、60件くらいを定期的に訪問しています。週5日稼働すると、月1回：週に2回、隔週：週3回という基準で考えました。
- ・ 売り上げの30～40%を占める首都圏は、大型書店が山手線沿線、中央線沿線に多く有ります。新刊を大事に売りたいと思うからこそ、「1ヶ月の営業日数を下さい。無理ならせめて20日は、2週間欲しい。」言い続けて来ました。
- ・ 2. 書店人との付き合い
- ・ 担当者が、とても元気な書店だと棚も手が、充分に入っているからなのでしょうか、色鮮やかに目に飛び込んできます。小さな書店でとても面白い棚を作っている所もあります。担当者の思いが伝わったりします。
- ・ 担当者を売る気にさせる事・本気にさせる事で、確実に売り上げにつながります。この担当者を売る気にさせる、ファンにさせる事で、増売につながります。
- ・ 取り引き先である書店の力量を知ること、自社書店リストの確立と配本パターンの確立です。考える力、感じる心を培いながら、仕事に立ち向かい続けたい。

2007年4月5日/柴田信さん報告(参加者:25名)

「本の街・神保町の再生と書店の役割」

- ・ 『ヨキミセサカエル論』
- ・ I. 「本の街・神保町を元気にする会」の設立経過
- ・ 本の街・神保町の歴史は古く、100年を越えています。23の新刊書書店と141の古書店が軒を並べ、周辺の出版社、プロダクション、取次店や印刷・製本関連業者を含めると、「本の街」の名にふさわしい地場産業といえます。
- ・ 「本の街・神保町を元気にする会」の趣意書によりますと、三つの方針があり、一. 神保町に関する情報の一元化(当面は「BookTown・じんぼう」を中心に情報をまとめ、いずれインターネット上での集約に発展させたい)
- ・ 一. 街全体のインフラ整備(地図設置や、飲食店、喫茶店情報など多くの人々が歩きやすい優しい環境づくり提言)
- ・ 一. 本に関する企画・イベント(編集長講演会・講座等出版会との連携を含む)
- ・ II. 本の街を再生させるためのプロジェクト
- ・ 1, 神保町に関する情報の一元化
- ・ 2, 街全体のインフラ整備
- ・ 3, 本に関する企画・イベント

2007年9月27日/蔡 星慧会員報告(参加者:45名)

「委託制と再販制からみる書籍出版流通」

- ・ 『出版流通の現状と未来』—21世紀の出版流通を考える
- ・ 1. 定価販売制の経緯
- ・ 1887年8月設立の「東京雑誌売捌営業組合」は売価協定を定めて定価厳守を促進し、違反者には違約金を徴収することを定め、「雑誌協定売価表」を配布。
- ・ 1915年10月、岩波書店、発行図書の奥付に「本店の出版物はすべて定価販売卸実行被下度候」と印刷、全国の書店に同社の出版物の定価販売励行を要請。単独メーカーによる再販価格維持行為の最初のケースとされる。
- ・ 2. 戦前の流通と委託制
- ・ 委託制は、実業之日本社の『婦人世界』が創刊3年目の1909年(明治42年)に、委託制を採用。1908(明治41)年、大学館が書籍の委託制を採用している。
- ・ 3. 戦後の流通と再販制：1949年、新取次の時代へ。
- ・ 1953年、改正独占禁止法の第二十四条の2(現、第二十三条)において再販制度が容認され、「著作物」の再販も適用除外とされる(法定再販)。
- ・ 1978年10月、橋口収公取委員長は、見直し発言。部分再販や時限再販を適用した新再販制へ移行。1980年10月、「新再販価格維持契約書」を発行。
- ・ 2001年、再販制は当面維持に。

2007年11月29日/柴野京子会員報告(参加者:28名)

「社会の中の出版流通と“公共性”について考える」

「出版流通は〈失敗〉したのか」

- ・ 出版流通の社会的評価は、
- ・ (1)読者による書店への要求(品揃え、注文品の速度)、
- ・ (2)知識人・マスコミ等によって構成される世論に二分される。
- ・ 「社会・文化・公共性」といったタームが未整理のままとりあげられ、出版流通は硬直的・閉鎖的としてネガティブな評価を受けている。
- ・ 組織統制(日配体制)において逆説的にもたらされた公共性を、システムとして、また思想的に受け継いだ戦後体制のねじれでもある。
- ・ しかしながら、産業構造自体が相対化され、業界三者的な枠組で論じることがもはや不可能となった現在、出版流通の社会的な役割や機能というものを、改めて提示する挽回のチャンスと考えることもできるのではないか。
- ・ 「公共性」は、常に社会的文脈によってその内容が変わりうる、マジックタームである。同じ体制においても何を優先するかによって正反対の価値を生じることがある。

2008年4月15日/名女川勝彦さん報告(参加者:35名)

「雑誌が売れないわけを販売現場から探る」

- ・ (1)10年間で1万軒以上の中小書店が廃業した(販売拠点の減少)
- ・ ここ10年間は毎年1,200~1,000店の廃業が続いている。一方、大規模書店の新規出店が続き、日本全体の総売り場面積は増加している。
- ・ 中小書店の廃業は販売拠点減少となり雑誌販売低迷の大きな要因で、中小書店の総売上に占める雑誌売上比率は65~75%、大規模書店では20%以下である。
- ・ (2)パート、アルバイト任せになった雑誌販売現場(販売技術の欠落)
- ・ 1996~97年にかけて雑誌販売は大いに伸びた。黙っていても雑誌・書籍が売れた時代である。雑誌販売の現場は「品出し」「返品」抜取り」「付録組み」など手作業による定型作業(ルーティンワーク)が多く、「単純作業はアルバイトに任せる」という認識がこの頃から広まった。
- ・ (3)自動配本システムによる雑誌配本のゆがみ
- ・ 90年代に大手取次はコンピュータによる雑誌自動配本システムを構築し大幅な人件費・物流コストの削減をはかった。
- ・ (4)雑誌読者の変化(所得格差の拡大と中間所得層の減少)
- ・ (5)雑誌販売部数の激減はコミック雑誌の低迷が大きい
- ・ (6)「雑誌」の果たしている機能を再確認

2008年7月31日/大竹靖夫さん報告(参加者:17名)

「書籍・雑誌の流通・取引慣行の現状」

- ・ RFタグを導入した同一銘柄での〈買切と委託〉の複数取引条件の併用の試み
- ・ 1.公取レポートの特徴(新聞・音楽・出版の3つのレポート)
- ・ 6月19日に開催された「第8回著作物再販協議会」における公取報告「書籍・雑誌の流通・取引慣行の現状」についてご報告したい。
- ・ 「著作物の流通・取引慣行の弊害是正6項目」から、10年たったいま、改めて、再販協議会の設立趣旨である「関係業界の流通・取引慣行の問題や弊害是正の取り組みについて」整理した内容となっている。
- ・ 公取は、「公正取引委員会の使命が競争政策を通して、消費者の利益を確保するためにどのような方策が望ましいかという観点」から考え、「著作物の再販適用除外を廃止したいと考え続けている」
- ・ 著作物再販除外の考え方について、「事業者の方が再販を取引の相手方に義務付けるということは可能」であるが、それは「取引当事者の契約によって生じる義務」であって「法律上の義務」ではないことを強調。
- ・ 「流通あるいは取引において問題点を是正する取り組みが、著作物再販適用除外の存置の条件になっている関係にはない」「著作物の再販適用除外の下にある関係業界の流通・取引慣行の問題」は様々であり、「弾力運用に限られるものでなく、是正6項目」全体が改善されてゆくことを望んでいると意見表明した。

2008年7月31日/大竹靖夫さん報告(関連資料)

「書籍・雑誌の流通・取引慣行の現状」

- ・ ●再販制度に関する経過
- ・ 公正取引委員会は、平成13年(2001年)3月23日「著作物再販制度の取り扱いについて」を公表、次のような結

論を表明した。

- ・ 『現段階において独占禁止法の改正に向けた措置を講じて著作物再販制度を廃止することは行わず、当面同制度を存置することが相当である』。そして、今後の取り組みとして、平成10年（1998年）3月31日に公表された、いわゆる「是正6項目」の方策の実効性検証など著作物流通についての意見交換の場として設けられたのが、「著作物再販協議会」である。
- ・ ●是正6項目
- ・ ○時限再販・部分再販等再販制度の運用の弾力化
- ・ ○各種の割引制度の導入等価格設定の多様化
- ・ ○再販制度の利用・態様についての発行者の自主性の確保
- ・ ○サービス券の提供等小売業者の消費者に対する販売促進手段の確保
- ・ ○通信販売、直販等流通ルートの多様化及びこれに対応した価格設定の多様化
- ・ ○円滑・合理的な流通を図るための取引関係の明確化・透明化その他取引慣行上の弊害の是正

2008年11月7日/山本隆樹さん報告(参加者:17名)

「人口動態の出版流通への影響」

- ・ 「人口の減少・人口増加率の鈍化と読者人口の推移」
- ・ 出版不況の要因を考えると、その一つに少子化と消費人口の減少問題がある。1990年代前半から少子化の影響が顕在化した。出版流通の販売額は11年連続マイナス、他産業も1997年をピークに下降続けている状況です。
- ・ その原因は15歳～25歳の年齢層が1990年前半には約2000万人を数えたが2000年には1600万人・2010年（2年後）には1200万人と10年毎に400万人ずつ減少。現在の不況とは関係なくボディブローのように効いてくると考える。
- ・ 出版流通における拡大なき競争の行き着く先、その時求められる対応は、インターネットとの競争、中古本マーケットとの競争が今後益々厳しくなってくる。
- ・ (1)市場縮小での出版社個々のサバイバル競争に打勝つ方法
- ・ (2)自社商品の市場把握、取次依存型の出版社に明日は無いといわれている。(3)市場に合わせた商品開発（市場は書店だけではない）。
- ・ 同時に自社商品と市場にあった多様なチャンネルへの対応が急務である。
- ・ 従って国民所得の伸びが無い状況下で如何に新刊の発行によって売上増加を図っても返品の山を築くだけで無駄骨に終わると見る。企画の厳選もさることながら過去の成長過程で肥大化した体質を削り取る減量経営も避けられないが、この業界には自己抑止力は無いと考える。
- ・

2009年3月12日/高橋文夫会員報告(参加者:20)

雑誌よ、甦れ「情報津波」時代のジャーナリズム論」

- ・ 『月刊現代』『読売ウイークリー』『諸君!』など、かつての人気誌・有力誌の休廃刊が相次いでいる。雑誌全体でも08年に、販売額は前年比4.5%減の約1兆3千億円と、11年連続の前年比割れになった。
- ・ 雑誌は出版販売額の半分を占めるだけに、及ぼす影響は大きい。雑誌の危機は活字文化全体の危機でもある。
- ・ 雑誌をどう甦らせるか。いたずらに上っ面の現象面だけに目を奪われることなく、まず「雑誌」というメディアがそもそもどういうものなのか、同じ活字メディアである新聞とはどう異なるのかを吟味する。
- ・ 本来、「新聞」が「早く・正確に・できれば深く」の「客観報道」を旨とする「第3人称のジャーナリズム」であるとすれば、「雑誌」は「深く・的確に・できれば早く」の「主観編集」を身上とする「第1人称のメディア」である。
- ・ 第1人称の主観編集メディアである「雑誌」は、第3人称の客観報道メディアである「新聞」、検索性・双方向性があり大量・迅速の「デジタルメディア」との差別化をはかるために、「専門深掘り情報」の提供を心がけるべきだ。
- ・ ウェブ時代にあって雑誌は、自らの特性にさらに磨きをかけることで新聞・デジタルメディアとの「棲み分け」をはかり、新たな地平を切り開くことが求められている。

2009年6月18日/沢辺均会員報告(参加者31名)

「版元ドットコム“成功”を考える」

- ・ 版元ドットコムは、2000年4月17日に「本のデータベース」を試験的に公開。8月6日に21社2,300タイトルでネットでの書籍販売を開始しました。以降、9年が経過して、現在148社、24,760タイトルの書誌情報をデータベースに成長などから、「成功」だったと言える。
- ・ その「成功」のポイントは、会員（出版社）の利便性と情報公開と事務作業の徹底だと考えています。版元ドットコムのウェブデータベースへの登録で、商品基本情報センターへの書誌情報転送をはじめ、取次の書店向き週報や、ネット書店の在庫情報の改善（取扱いなし→○日でお届け）を実現させました。

- ・当初は、事務局はほとんど無償でしたが、会員数の拡大や有料事業での利益を上げることで、現在は有償にすることができています。事務局を組織し、事務局に作業部分の多くをまかせることで、円滑な運営ができるようになりました。例えば、版元ドットコムで購入された場合、その連絡をメールでその会員社に送り、会員社からお客に発送していますが、その注文と発送は事務局が経過を見ていて、発送していない会員社への連絡もしていません。

2009年10月27日／萩野正昭さん報告(参加者31名)

「デジタルコンテンツと紙の本の近未来」

- ・多様な表現ができる技術と流通
- ・電子的出版の黎明は、デジタルとは不変が保たれない象徴だった。この命題を抱きながら、生きながらえるのは簡単なことではなかった。
- ・全書籍電子化計画へと時代は移った。2003年アマゾンの「Search Inside the Book」。グーグルは2004年アメリカの主要な図書館と提携し、所蔵図書を電子化する「Google Print Library」を発表した。紆余曲折を経ながらグーグルは全書籍のスキャニング作業を強行し、計画を「Google Book Search」へと変更していった。
- ・本を読むビークルはKindleであり、バーンズ&ノーブル社のnookであり、ハンディなモバイル環境で可読するiPhoneであり、Android端末であり、Blackberryでありというスタイルへとつながった。出版人は当事者ではなく和解の相手先にすぎなかった。作品を出版人から切り離す作業に全力を注ぐことで、アマゾン出版人のブランドがもつ価値や意味を台無しにしつつある。出版人はこの状況を逆転させ、読者／顧客とのより密接な関係を打ち立てる必要がある。

2010年1月19日／星野渉会員報告(参加者38名)

「激変する出版流通—2010年を展望する」

- ・2009年に起きた大日本印刷による書店グループ化などこれまでの出版産業の枠組みを超える再編などの新たな動きの背景と、「委託制度の見直す」「責任販売制の試み」について見解報告。
- ・1. デジタル化の進展＝情報伝達基盤の変化
- ・雑誌コンテンツデジタル推進コンソーシアムの設立
- ・Googleブック検索訴訟和解問題／アマゾン「Kindle」の発売
- ・2. 業界再編＝デジタル化のもたらす産業構造変化
- ・大日本印刷のグループ化／ブックオフへの出資
- ・3. 取引制度改革＝出版産業の基盤である取引制度の変化
- ・小学館の責任販売・通常条件併売の企画を相次いで刊行、講談社は時限再販による責任販売を実施、筑摩書房など8社は、書店マージン35%、返品入帳35%の「35ボックス」を実施する
- ・09年の売り上げが21年ぶりに2兆円を割り込む中、明るい話題としては、村上春樹さんの『1Q84』が224万部（12月現在）の大ヒット

2010年4月26日／柴崎和博さん報告(参加者38名)

「今、出版社の経営はどうなっているのか」

- ・システムを提供している立場上、ある意味では、「クライアントの財布の中身まで見えてくるという。在庫管理、マーケティング、原価管理、財務管理と日夜“出版社や書店”の抱える問題に取り込んでいる。
- ・出版社の黒字・赤字企業数の割合
- ・04年の対象出版社数は530社。9割強が黒字、赤字は1割未満
- ・05年が518社、06年が496社、07年が464社、08年が465社、09年が437社。09年には黒字が8割弱、赤字が2割強となった
- ・出版社の売上高税引き後利益率
- ・とくにここ3年は利益率が2.5～0.5%に急落。講談社、小学館の経営数値が業界にインパクトを与えている。それを除くと、1.3%程度で下げカーブは少しなだらかになる。
- ・経営者は“経営判断の情報”をそしてマネージャー（幹部）は、日常の業務判断情報を的確に掴むこと、その対話の中から、“的確な意思決定”が生まれるのだという。出版社の本当の“経営力”が問われる時代が今来ていると最後に強調された。

2010年8月4日／永井祥一会員報告(参加者28名)

「出版流通はどう変わるのか—近刊情報センター構想」

- ・日本出版インフラセンター（JPO）では、刊行されていない出版物の情報を一元的に収集し、オンライン書店やリアル書店などの配信する「近刊情報集配信センター」構想を立ち上げた。

- ・ 近刊情報集配信センターの活用が始まれば、委託制度のもとで“需要”を基づかない“見計らい送本”により、返品リスクを抱えていた書籍流通に根本的な変化をもたらす可能性を秘めている。
- ・ 新刊書の発売前に「著者」「タイトル」「定価」などの基本情報をセンターのサーバーに落とし込み、書店に提供したうえ、店頭・外商で事前予約が取れる環境を整備することが目的である。
- ・ 出版社では、事前リサーチを図り、需要予測の精度を上げて、返品削減に結び付ける狙いもある。この書誌情報は、ISBNの付いた新刊書に限定されており、発売後は削除される。
- ・ 出版社は、センターのホームページに公開するフォーマットに、新刊書の書誌基本データを書き込む。基本情報はISBNなど50項目あるが、必須は19項目である。また、表紙やチラシ、注文書などの画像も表示できるようにし、店頭でのPOPなどに活用できるようにする。

2010年11月12日／長岡義幸会員報告(参加者22名)

「出版流通の側面から見た出版の自由」

- ・ 出版産業の行く末と「有害」をめぐる半世紀の攻防
- ・ マンガなどの表現物に対する規制は、大きく分けるとふたつある。「わいせつか否か」と「青少年に有害」か否かだ。
- ・ わいせつ図画とされる表現物の販売・頒布などは、刑法175条によって取り締まりが行われている。関税法、郵便法でも取締まりが可能だ。
- ・ 「青少年に有害」な図書類は、自治体の制定する青少年条例（青少年保護育成条例・青少年健全育成条例などと呼ばれる）によって、18歳未満への販売が禁止されている。
- ・ 1. 「表現の自由」は、「流通の自由」なくして保障しえない。
- ・ 2. 行政に利用される「自主規制」の倒錯→権力との緊張関係が希薄
- ・ 3. 「表現の自由に値しない表現」という言説の無意味さ
- ・ 4. 性表現に対する規制は、図書規制は、判例がどうであろうと、表現の自由に抵触するのは間違いない。
- ・ 図書規制の詳しい報告は、『マンガはなぜ規制されるのかー「有害」をめぐる半世紀の攻防』（平凡社新書）

2011年2月9日／樋口清一会員報告(参加者22名)

「2011年出版界の展望」

- ・ 1. 電子書籍をめぐる動き
- ・ 三省デジ懇もその後／ 雑協・デジタルコンテンツ推進委員会
- ・ 電子海賊版への対応／自炊問題／電子書籍の価格拘束
- ・ 2. 日本において「出版者の権利」を考えるための論点
- ・ a. デジタル化の急速な進展と 適正な利益配分と権利処理の役割
- ・ 著作物は出版物という伝達可能態になることによって新たな価値を付加されるが、紙の出版物では販売の段階で「本」の価格として一体化して回収が可能である。デジタル形式では、この付加価値分をどのように回収するかが問題になる。
- ・ b. 出版契約との関係
- ・ 本来、著作権とは著作物の創造に関わる権利ではなく、流通に関する権利であった。欧米の著作者も出版者もその点での認識は共有していたと考えると、欧米における契約実態も理解できる。
- ・ しかし、日本ではそのような契約実態にはなく、そのために日本特有の要請として、出版者の権利の必要性を考える必要がある。

2011年5月20日／高須次郎会員報告(参加者22名)

「再販・グーグル問題と流対協」

- ・ 出版流通対策協議会（現・日本出版者協議会）は、1978年末、公正取引委員会の樋口委員長が「本の再販制廃止」発言をしたことに対して、反対の意思表示をした出版社80社によって79年1月に結成されました。
- ・ それ以来、今日まで一貫して、①出版再販制度の擁護、②差別取引の解消、③言論・出版の自由、という三つの活動方針を掲げ、小規模出版社の活路を求めて、活動を展開してきました。
- ・ (1) 出版再販制度の擁護への取り組み
- ・ 80年3月、公取委と業界側の出版物公正取引協議会との間で、「再販契約書と再販売価格維持励行委員会規約の改訂」ということで合意が成立、10月から新再販制度がスタート。
- ・ (2) Googleブック検索和解案問題
- ・ 2009年にGoogleによる商業利用を目的とした書籍の全ページ無断スキャン行為が起り、世界中を震撼させます。Googleが行った行為は、商業利用を目的とした書籍の全ページ無断スキャン行為であるといえます。著作者への許諾が必要であり、違反行為は、著作権法違反となるのは当然です。

2012年3月15日／下村昭夫会員報告(参加者45名)

「紙の本」と「電子の本」の近未来

- ・ 黒船上陸と騒がれた2010年、出版界を揺るがせたようにも見えるが、電子書籍の市場規模は650億円程度で、ブームが過ぎ去ってみれば、新しいコンテンツが劇的に増えたわけでもなし、出版状況が激変したわけでもない。紙の本は、極めて「堅実、堅調」を維持している。
- ・ 1. 「紙の本」の市場と「電子本」への対応
- ・ 出版科学研究所のデータによれば、2011年の取次ルートを経由した出版物の推定販売金額は、前年比3.8%減の1兆8042億円（減少額550億円）で7年連続のマイナスとなった（『出版月報2011/01』による）。
- ・ 書籍は同0.2%減の8192億円で4年連続、雑誌は同6.6%減の9844億円で、連続14年の前年割れ、27年ぶりに1兆円割れとなった。
- ・ 2010年2月に講談社、小学館、文藝春秋をはじめとする大手出版社を中心に「日本電子書籍出版社協会」が設立された。
- ・ 2011年4月には「出版デジタル機構」が発足し、「データの作成・保管・配信業務など電子出版ビジネスを包括的サポート」「出版物へのアクセスの確保」

2013年2月20日／八木壮一会員報告(参加者45名)

「“八木書店”と私の50年」

- ・ 創業者の父・敏夫は、神戸の新刊書店に勤めていましたが、昭和4年（1929年）に上京し、六甲書房を創立。昭和9年（1934年）に『日本古書通信』を創刊。
- ・ 戦後、新刊部門を併設し、八木書店と改称したのが、昭和28年（1953年）。父が創刊した『日本古書通信』を叔父福次郎が育て、昨年1000号を迎えました。
- ・ 八木書店は、書物に関する4つの部門を持って仕事をしています。
- ・ 一番面白いのは古書の取り扱いで、奈良時代の『荘園図』など美術の市場で“落札”し、展示したいところへ納める仕事です。
- ・ 次に、特価本、自由価格本、アウトレット本などを供給する、いわゆる“バーゲンブック”の販売です。「新再販契約」によって、再販の対象となるのは、「定価」と表示された書籍に限られるようになり、その表示を抹消した場合は「末端価格の拘束を解いた商品」として扱われることになったのです。
- ・ 三つ目が、人文書を中心とする出版の仕事です。日本の古い書物に接する機会が得られて有意義な仕事ですが、採算を取ってゆくには、きわめて専門的に特化した特徴のある商品の開発に努力しています。
- ・ 四つ目が神保町にある書店の存在です。先生方、お客様、古書店人、出版人の方々との交流が取れ、厳しい中にも楽しい日々を過ごしています。
- ・ 世界に誇れる“本の街 神田神保町”を「何とか元気にしたい」と思っています。

2013年11月12日／鈴木藤男さん報告(参加者21名)

「電子“書籍”の再販について考える」

- ・ 再販の本来的な意義として、書籍の定価制が著作者を保護していること、それが著作物の多様性を担保し、読者の利益につながっているとの観点は重要である。ただし、再販制度の意味は、定価販売すなわち価格拘束をしてもよしいという例外規定である。ただし、価格拘束と割引販売は全くリンクしていない。
- ・ 公正取引委員の見解は「著作物再販適用除外制度は、独占禁止法の規定上、「物」を対象としています。一方、ネットワークを通じて配信される電子書籍は「物」ではなく、情報として流通します。したがって、電子書籍は、著作物再販適用除外制度の対象とはなりません」（公正取引委員会ホームページ）。
- ・ この言説が不可解なのは、次の二点で、著作物の本質を無視している点である。
- ・ （1）電子書籍は「物」や「情報」ではなく、「著作物」そのものである。
- ・ （2）著作物は形態が有体物であろうが、無体物であろうが、著作物である。
- ・ 出版物の主人公は二人いるのだ。一人は著作者であり、もう一人は読者である。「反復消費」と「代替消費」のない書籍という商品を扱う出版業や書店の営みは、彼らを支えるサポーターとして存在しているのではなかったか。これからの出版は、こうした自覚から再出発するよう思われてならない。
- ・ 電子書籍を再販の対象とすることが必須となるであろう。わが国における電子書籍時代の到来と、出版の未来は、そこに懸かっていると思われる。

2014年8月5日／山了吉さん報告(参加者21名)

「表現の自由と出版流通の危機」

- ・ 1. 「特定秘密保護法」制定に象徴される安倍政権の国家形態とは 「この法律が成立するようなことになれば、

雑誌メディアは法律施行後、特定秘密保護法違反で逮捕されるような取材、暴露記事を掲載して、それが是か非か世に問う！ そのことが、雑誌の使命かもしれません。それは、何より「自由な言論、表現」を唱え、公権力からの規制や統制、制限を排除してきた私たち出版人の歴史、存立基盤、言うなれば矜持そのものなのです。
(2013年12月6日深夜)

- 2. 出版界を揺るがしかねない「児童ポルノ禁止法」改正の衝撃！
- 捜査当局によって、定義条文の通りに解釈された場合、児童ポルノ法違反となり、処罰される可能性が出てきます。刑法175条「わいせつ物頒布罪」にも厳しい規定が、「単純所持」の規定を設けている。
- 3. 「マイナンバー法」の成立、NHK経営委員、メディアへの「介入」
- 安倍政権は「デフレ脱却・経済再生＝アベノミクス」「戦後レジームからの脱却」「積極的平和主義」を唱え、これらの実現のために大構想を仕立て、「人」「モノ(票)」「金」そして「法律」「組織＝システム」等一それぞれ別々のような事柄を巧みに編んでいく手法を取っています。

2014年9月30日／萩野正昭さん報告(参加者20名)

「電子書籍販売の現状と出版流通」

- 電子書籍市場規模が初めて1000億円を超えた影響は大きなものがある。
- 電子出版を20年ほど前から先駆的に取り組んできました。電子出版の普及を進めるために、電子本ビューア『ティータイム (T-Time)』や、青空文庫の縦書きリーダー『アジュール (azur)』、出版物の電子的なフォーマットとなる「ドットブック (.book)」やインターネット・ブラウザでデバイスを選ばないBooks in Browsers = BinBの開発・提供に力を注いできました。
- ボイジャーがやって来られたのは、「諦め」があったからだと思っているのです。この業界は「デジタルで何でも、簡単にできる」と言ってきたのですか、実際は何もできないし、全然ヒトに優しくなかった。
- 逆説的にアレもコレもじゃなくて、これはやっちゃいけない・やらないといった「諦め」が重要で、その中から自分たちができることに自信と誇りを持って注力して、続けていくべきだと思ってきたのです。
- そこから生まれてくるものは、地味なのですが考えてみると、紙の本が何世紀も親しまれてきたのは、中身が優れていたからです。BinBやロマンサーは、その本質を突き詰めようという、途上のひとつです。

2014年12月1日／樋口清一会員報告(参加者21名)

「出版産業と出版流通の展望と課題」

- 1. 「出版不況」と言われている状況の分析と真の原因は何か
- 「携帯電話に金を使い本を買う余裕がない／受験勉強が忙しくて本を読んでいる暇がない／インターネットの普及で情報入手の手段が多様化／少子化が進行して本を一番読む世代が少なくなった」等々。様々な要因と出版市場縮小との因果関係についてより精緻な検証が必要。
- 2. 電子書籍の価格決定権をだれが持つべきか
- 再販制度が、出版市場の安定と成長に大きな役割を果たしてきた。しかし、流通システムと読者のニーズが多様化した中で、再販制度によって保護されるべき利益とは何かを改めて検証する必要がある。
- 3. 電子出版権を如何にして有効な制度としていくか
- 著作権法の改正により、2015年1月から出版権の範囲が電子書籍に拡大された。出版権は本来、著作権者との契約によってはじめて設定されるものである。
- 4. 消費税の軽減税率実現のコストパフォーマンスをどう考えるか

2015年1月29日／堀鉄彦会員報告(参加者31名)

「変貌する出版プラットフォーム」

- 1. 出版不況の中で生まれている新たなプラットフォーム
- デジタル化で変化するビジネスの構造に対応できていないだけではないだろうか。キーワードはプラットフォームの「アンバンドル(分離・解体)」と「バンドル(結合・集約)」である。2. 既存の出版プラットフォームを支えていた力は物流と金融
- 既存の出版プラットフォームを支えてきたのは出版取次による強力な「物流機能」と「金融機能」である。世界でもまれなローコストで正確な物流サービスと、資本力の小さな出版社でもビジネスが可能で、
- 安心して書店が仕入れできる充実した金融サービスが提供されてきた。
- 3. 出版業界の課題と今後の方向
- (1) プラットフォーマーにしか情報が入らない状態から脱却する
- (2) 「電子雑誌が電子書籍になってしまっている」問題
- (3) デジタル技術で紙のプラットフォームを強化すること
- 出版契約を見直し、仕事もデジタル時代に合った形で「自動化」の推進を行っていく必要がある。

2015年4月28日／山了吉さん報告(参加者26名)

「表現の自由と出版規制」をめぐる緊急レポート

- ・ 「戦後レジームからの脱却」とは、憲法の下で築かれた「自由な言論・平等な社会」を、「管理・統制型の社会・国家」へ変えることか？
- ・ 安倍政権による矢継ぎ早の施策、「日本版NSC（国家安全保障会議）」「特定秘密保護法」「集団的自衛権による安保法制化」そして「憲法改正」への動きは、予断を許さない段階に来ている。その思想、主義、方向性をわかりやすくとらえるなら、2011年春に出された「自民党新憲法改正草案」と第1次安倍政権が掲げた政策であろう。つまり、天皇元首、国防軍創設、国家あつての国民主権、緊急事態時、首相一任体制など中央集権国家体制への現行憲法の改正。「戦後レジームからの脱却」「積極的平和主義」—これらは戦後70年間の国家の見直す、国益主義というか、治安優先国家構想とも呼ぶべき国家観がある。
- ・ 国家があつて国民がいるのではなく、国民がいて国家がある、という民主主義の基本構造を変えるような憲法の改正は断じてあつてはならない。また非軍事化、自由と個人の人権尊重こそが国家の行く末であつて、国防軍の創設、個人を単なる一般的な人に変える憲法の発想自体に、新たな国家主義が見え隠れしている。
- ・ 安倍政権の国家改造のスピードに今すぐ歯止めが必要といえよう。

2015年 10月 1日／館野哲会員報告(参加者16名)

「出版文化交流と翻訳の仕事」

1. 日本と韓国、「文学」書の翻訳出版状況
- ・ 文学に関する日本書は、2009年までに3604作品が翻訳出版されている。日本で翻訳出版された韓国の文学関係書は、1945～2014年の69年間で759点あり、平均すると年11点程度の割合になる。
 - 2. これからの課題（翻訳—情報の交流—出版人との交流）
- ・ 韓国の場合に比べると、日本における韓国文学の翻訳紹介は貧弱であるが、1945年以降の刊行リストを点検してみると、かなりの水準まで翻訳出版がされていると判断してもいいと思われるが課題も多い。
 - ・ 第1に、既刊の翻訳書を読みたいときに、読める状態にしてほしい、ということだ（既刊品目に対して陳列・蔵書品目が少なすぎる）。これは出版社と書店、そして公共図書館に対する希望である。
 - ・ 第2に、出版社が韓国の文学作品を出しやすい仕組みを作してほしい。現在、いくつか機関が翻訳・出版の支援をしているが、その内容をさらに充実させて、刊行にともなうリスク回避の手段を講じてほしい。
 - ・ 第3に、翻訳の質を高めるための努力である。長く韓国文学の日本語訳を読んできたが、翻訳のレベルは決して高くはないと思われる。

2015年11月12日／星野渉会員報告(参加者29名)

「取次の再編か—これからの出版流通はどうなる」

- ・ 出版物流の崩壊の危機
- ・ 2016年の出版界の現状と展望を、主として流通の側面から分析しますと、出版物流を支えてきた取次システムが崩壊したと言えます。
- ・ 取次システムは、書籍と雑誌の両方を流通させることによる内部補助によって、極めて効率の良い流通を実現し、「委託配本」によって出版社の営業・物流コスト、そして書店の仕入れコストを最小化してきました。そのことにより、他国に例をみない低コストの出版流通を実現し、戦後出版産業の隆盛を支えてきました。
- ・ 1990年代の後半から、インターネットメディアの普及によって、特に雑誌の部数落ち込みが激しく、雑誌の収益性に依存してきた取次の経営に急激な業態悪化を招き、業界3番手、4番手の取次が経営破綻をきたすなど「出版物流システムが崩壊した」と言っても過言でない。
- ・ 取次システムに依存してきた書店は、法人数の減少と大書店への集中化が急ピッチで進んでいます。一方では大型店と他方では地域的・個性的な店に二極化し、その形態は多彩になって来ていると言えます。
- ・ いずれも「魅力的な空間としての書店」を目指していると言えます。

2015年11月12日／梶原治樹会員報告(参加者33名)

雑誌の再生とデジタル化を考える

- ・ 栗田出版販売の民事再生法適用、太洋社の破産申立手続と“事件”が相次ぎ、出版流通インフラが瓦解してしまう危機が目の前に迫っている。
- 2. 雑誌販売手法の最新動向
- ・ 雑誌が黙っていても売れていた時代において、雑誌流通に関わる各者は、いかに発売日に雑誌を正確かつ効率的に届けるかに気を払っていればよかった。しかし、雑誌離れが深刻化する現在では、売り上げを維持・獲得するための様々な販売手法がとられている。

- ひとつが「リサイズ版」と呼ばれるひとつの雑誌を複数の大きさで販売する形式や、雑誌の付録の「あり・なし版」選択販売方式の試み。
- コンビニエンスストア等における「流通限定の付録」をつけるケースや、商品と雑誌をお得な価格でセットにして販売する「BOX型開発商品」、紙の雑誌を買うと電子コンテンツの特典がつくサービスなど、雑誌の特典にも様々な形式のものが誕生している。
- 「これらの販売手法の多様化は、出版社・取次会社・書店の作業負担を増やすことは間違いない。多様化する読者のニーズに応えていくために、さまざまな現場での工夫が求められていくことになるだろう。

2016年 7月 26日／鈴木親彦会員報告(参加者26名)

改めて考える取次の機能と現状

- 1. 二つの時代の取次危機
- 明治末から大正初期、近代型の大量物流による出版流通が確立しつつある時代に、出版流通は大取次（元取次）という雑誌を主に扱う卸業者が活躍、雑誌取次は強い影響力を持っていた。
- 関東大震災を一つの原因として大手雑誌取次「至誠堂」が破たん、業界を挙げての救済と流通再編が行われることになった。
- 2 取次改革と流通改革
- 取次は出版流通から出版業界の売上を伸ばす、または販売の効率性を上げるためにアクションを行っている。責任販売や効率販売、帳合切替、書店買取・系列化、トーハン：PI推進プロジェクトをはじめとする出版社支援、新規商品開発は、すでにみた機能を強化しさらに言えば「多数対多数」の状況を担保するためのアクションであるといえる。
- 大量物流がなくなる、雑誌の流通が限界を迎える、再販制や委託性が変化するといった、現在の構造を乗り越える流通が生まれる際に、取次のみにその責任を問うのは難しいのが現実だといえる。

2017年 8月 16日／星野渉会員報告(参加者52名)

アマゾン「バックオーダー発注中止」問題の波紋

- 1. アマゾンのバックオーダー停止
- アマゾンの発注は「カスケード（cascade：滝）」と呼ばれる方式で行われ、第一カスケードの取引先から納品できない注文を、第二・第三へ流す形式である。アメリカでは第一カスケードは出版社だが、日本の場合は取次（日販）が第一カスケードである。問題になったバックオーダーとは、非在庫品の商品を次のカスケードに流すのではなく、非在庫商品の取り寄せ注文を行う発注のことを指す。
- 3. 取次システム崩壊と競争環境の変化
- この問題は、単純にアマゾンや一部書店の新しい動きということではなく、これまで日本の出版流通を支えてきたインフラが大きく変化してきている大きな流れの中に位置付けられる。出版流通を支えてきた取次は三位以下が事実上経営破綻に追い込まれている。計画可能で効率的な雑誌の大量流通を軸に組み立てられ、儲けを効率の悪い書籍に回していたシステムが、雑誌市場の縮小とともに限界を迎えている。
- 今日取次のタガが緩むことで、取引方法が流動化・多様化することは当然と言える。買切取引や直接取引もその一つでしかない。

2017年10月12日／松井祐輔さん報告(参加者32名)

今後の出版流通への展望と課題

- 出版社としてH. A. BおよびNUMABOOKSで、書店としてH. A. Bookstore（一部本屋B&Bも）で、流通としてH. A. Bによる小規模出版取次である。
- 1. H. A. Bの全体像とこれからの展望
- 大きく分けて大手取次経由とそれ以外に分けることができるが、基本的に小規模書店は大手取次と直接遣り取りをするのが難しい。一回の送品量が極めて少ないと、配送にかかる経費が売上による利益を上回ってしまい、取次にとって赤字となる。H. A. BookstoreはB&Bへの送品に混ぜての配送を受けることで、やや裏技的にこの問題を回避している。
- H. A. Bとして出している出版物は、基本的に直取引と取次ルートに分けて流通している。取次ルートに乗せる際は、ツバメ出版流通と鉄谷書店を介した仲間卸で、大手総合取次のルートに乗せることになる。
- 出版・取次・書店すべてに関わっていると、小規模な流通では直接取引が利益率・スピードの部分で優位にあると思う。ただし、オペレーションやシステム上の問題で取次からの送品でないとならない書店も存在するので、多様なルートでの流通を提供する。多様な出版物が世にできるようにしたいし、多様な本屋がたくさんできてほしい。