



出版クラブ会報  
No.623

## 日本出版クラブ・出版梓会合同研修会 「紀伊國屋書店が目指す 出版流通と書店」

株式会社紀伊國屋書店 代表取締役社長

藤 則 幸 男

(ふじのり・ゆきお)

書店がどんどん減っていくと  
いう話が毎日のように聞こえています。昨年度、紀伊國屋書店  
(以下、紀伊國屋)は連結売上  
高1,300億円を超えて、売上  
前年比10.8%、96億円のアッ  
プとなり、連結決算における過  
去最高益を達成しました。書店  
では紀伊國屋の一人勝ちではな  
いかとも言われますが、以前か  
ら外商分野に取り組み、海外市  
場へ進出してきたことが、売上  
につながってきています。ただ  
し、国内店舗においてはこれから  
の伸び代の材料がなかなか見  
いだせないという状況になつて  
います。

現在の状況は再販と委託制度  
で守られてきた業界がここまで  
進んできた結果と言えます。紙

後3時より、出版クラブホール  
にて、紀伊國屋書店・藤則幸男  
社長による研修会が行われまし  
た。日本出版クラブと出版梓会  
の周年事業として初めて合同で  
開催したものです。

### 紀伊國屋書店の今

ロングセラーやベストセラー  
となるような本が次から次へと  
生まれて、店頭に並べれば飛び  
ようで売れる、満数出荷さえし  
ていただければ売上が上がる  
いう時代もありましたし、これ  
からもそれを期待したいのです  
が、それに期待するだけでは駄  
目だと思います。書店の発言力を  
高めるためには、自分たちが  
もつと範を示して売らなければ  
いけないので、そこには仕事をして  
いますし、これからはより一層そ  
ういう意識が必要ではないかと考  
えていたのですが、以前から  
書店の粗利を3割確保」とい  
うのは、出版社の皆さまには耳  
にタコ状態で聞かれていると思  
いますが、そのためにはわれ  
われ書店が売るしかないと思  
っています。紀伊國屋がこの状態

をメインにして仕事をしてきた  
われわれが、今までの構造のま  
でこれからも売上を創つてい  
けるのかというと、正直非常に  
難しいのです。書店が本当の意味  
で本を売る場になつていてるの  
かということを、私も毎日自問  
自答する日々です。

いるわけではありません。ただ  
し、外商や電子出版、さらに海  
外のビジネスにおいても多くの  
ヒントがあるのではないかと考  
えています。日本の書店だけ元  
気がないというこの現状を何と  
かしたいと思っています。  
紀伊國屋は今、海外の現地法  
人で1,200人余りが働いて  
いまして、国内から33人の社員  
が向けています。海外で働き  
たいという若い人がどんどん増  
えて海外志向が高まる一方で、  
日本国内で働いている人たちの  
夢がしばらくできているのは非常  
に残念だと思っていまして、何  
とか構造改革をしてこの状況を  
打破したいと思っています。

紀伊國屋の和書の売上は書店  
ルート売上全体の大体5%とい  
われています。現在69店舗です  
けれども、創業100周年に向  
けて国内100店、海外100  
店、100人の国際人材輩出を  
目指しています。しかし69店舗  
を100店舗にするというの  
は、遠い道のりです。  
紀伊國屋が業界の先頭に立  
て、こうやって本を売ればまだ  
まだやれるというムードを全国  
に広げたいと思っています。何  
よりも、本を読む人が格段に減  
っているというのは日本の問題  
だと考えています。  
日本の書店の未来の姿が問わ  
れているのだと思います。会社  
の業績は良いのですけれども、

### 主な記事

- ▽紀伊國屋書店が目指す出版流通と書店……藤則幸男……一六
- ▽大会声明・長寿者・永年勤続者芳名……七九
- ▽第63回全出版人大会記念風呂敷デザイン……十八
- ▽出版歳時記 書体設計士今昔……十九

第63回全出版人大会特集号

日本の出版業界の課題を皆さんと一緒に何とかしたいと思つて います。

書店の廃業が増えており、閉店しないまでも棚が減つているところもたくさんあります。

一キロースペースにしたり、カ

フェにしたり、カードゲームや

雑貨に移行したり、書店として

の閉店数には入っていないけれども、本を売る場所がどんどん

減つていているのが実態だと

思うのです。これ有何とかした

いと考えています。

紀伊國屋の3本の柱のうち、

国内店舗のさらなる成長が大き

な課題です。他2つの事業は、

前期でいうと営業(外商)が前

年比10.6%、海外は前年比1

2.6%であり、海外店舗数は現

在42店を擁しております。特に

海外は今期も好調で、売上が3

0.0億円を超える見込みです。

営業のほうも、少子化の影響で

教科書はなかなか厳しくなって

いますが、店舗の売上を上回つ

ております。国内店舗の成

長が喫緊の課題と言えるので

書店をやりたいという思いから

始めた歴史を我々も受け継ぎ、

さらに発展させていかないとい

けないので。海外が好調だと

言つているだけではなくて、国

内を何とかしたいと思つていま

す。

戦災で焼けた後もスペースは

小さいですけれども、本屋をや

つて頑張つきましたし、前川

國男氏の設計で、1964年に

造りました。

現在の紀伊國屋ビルができ、も

う60年が経過します。ホールや

画廊がある書店なんて、世界中

を探しても稀な存在だと思います。

すし、60年前にこういう書店を

造ろうと考えた人間(田辺茂一)

がいたということがすごいと思

います。



紀伊國屋ビル

東京都から歴史的建造物に認定されたことを契機に、もう一

回この建物をリニューアルして

やろうじゃないかということ

は、もしもすると田辺からの声

だつたのかもしれません。休業

することもなく、営業を継続し

ながら耐震補強と基幹設備更新

の工事を完成させて、去年の1

月に再スタートできました。皆

さまのご協力にも改めてお礼を

申し上げたいと思っています。

海外についても、1969年の

サンフランシスコへの出店を

の事業の柱になっています。また紀伊國屋は演劇賞も主催しています。田辺自身、非常に文化芸術

についての思いも強く、自らも

多数の作品を著し、作家を育て、

文化を広げていくという思い

を私は独自に選んだ紀伊國屋の

歴史における3大トピックは、

①75年前に洋書輸入を始めた

②60年前にホールを含む今の紀

伊國屋ビルを竣工した。③55年

前に海外へ進出した—これらが

今につながる紀伊國屋の大きな

財産になっていると思います。

新宿本店については、売上や

入館者数は、まだコロナ前の水

準に達していません。これだけ

お金をかけて、皆さんにも協力

いただいていいビルを造ったの

は、なぜ集客が伸びないのかと

悩んでいます。神保町の三省堂

耐震改修優秀建築賞、BELC

A賞という2つの賞を頂くこと

になりました。これからもこの

ビルを大切に守っていきたいと

思います。

新規出店のアリオ亀有店も非

常に好調で、開店前の売上目標

を大きく超えています。去年の

11月に出店しましたゆめタウン

出雲店も開店前目標から大き

く伸びています。同店では8万円

で、新聞も読まない、すべてスマートに頼り切る、こういう世界が嘆かわしい現実です。

新宿本店の正面入口にはかつての「読書案内」を彷彿とさせ

ます。田辺自身、非常に文化芸術

やボーラー、サルトルなど多数の方

に来店いただいた歴史があります

が、それでも、当社会長の高井も運営

委員長となり、全国の書店で多くのイベントが行われています。

紀伊國屋の強みを、いろいろ

な形で宣伝をさせていただいている

思いますけれども、紀伊國屋だけが強くなつても日本の出版業界

全体がよくならないといけない

という思いで、業界のために何

ができるのかということを考え

ながら仕事をやつしているという

日々です。外商部門は、北海道

から沖縄まで29営業所がありま

して、大学ブックセンターは、

81カ所に広がっています。

## 紙とデジタル

18歳人口は減つてきていま

て、大学の今後の経営において

も大きな課題だと認識していま

す。しかし、紀伊國屋が高等教育

機関のパートナーとしてできることをやつしていくれば、外商の

事業は、売上が増えており、まだ成長が見込めると考えて

います。

ここで申し上げたいのは、大

学をはじめとする高等教育は、

デジタルのほうにかなり予算がシフトされ、確実に電子化の波

が来ているということです。電子ジャーナルの例ですけれど

も開催しています。JPICさんが「BOOK MEETS N EXT」を推進されていますけ

も、20年前には紙と電子の比率は88%対12%だったのですけれども、最近の数字を見ますと、紙14%、電子86%ぐらいで全く逆転しています。高等教育機関はこういうう予算分担になつていてます。

子化の予算が付き始めています。やはり電子についてもつと力を入れていく必要があると思います。

教科書についても、学生さんの授業の受け方、先生方の教え方にについていろいろ変化が出てきました。だからといって、電子教科書がそれほど進んでいいというと、なかなかこれもまだ進んでいないところがあります。そして、むしろ小中高のGIG

します。とにかく電子で「出版」して、紙でも売れるようにしていかないと成り立たないです。出版物は紙の制作の時点ですで電子化されていると思いますが、発想を変えていただく必要があると思います。

私どもの電子書籍サービスについては、Kinodenや、海外ではProQuestなどがありますけれども、KADOKAWA、講談社、DNP、TRCと一緒にやっている、JDLのLibraryがあります。Kinoppoもあります。これは140万点のタイトルが搭載されています。発想を変え、多くのコンテンツを提供いただき、電子で勝負してみようという発想でやっていたいだきたいたいと思っています。

した。公共図書館においても電子化の予算が付き始めていました。やはり電子についてもつと力を入れていく必要があると思います。

教科書についても、学生さんの方についてもいろいろ変化が出てきました。だからといって、電子教科書がそれほど進んでいるかというと、なかなかこれもまだ進んでいないところがあります。まして、むしろ小中高のGIGAスクールのほうで、タブレットで授業をし始めた子供たちが、だんだん大学生になれば紙で勉強するよりも電子で授業をしていくというのが当たり前になつてくると思います。今は多分、過渡期だと思います。

ジャパンナレッジSchoolやアクチュアル、こうした電子教材を利用した学習が広まっています。特にジャパンナレッジについては、すごい勢いで今、増えています。アクチュアルについても紀伊國屋が今、力を入れて取り組んでいます。

図書館の業務委託もかなりの勢いで増えていまして、今、全国で約2,000人のスタッフが図書館、大学を中心として働いています。本の選書や発注は、昔ですと職員がやつていらっしゃったのが、紀伊國屋が委託条件に基づいて担当するという全面委託も増えてきていますので、

皆さんが図書館に営業された時に對峙している人は、職員ではなく、紀伊國屋のスタッフだたりします。こういう時代が既に来ています。

大学の情報化については、NII（国立情報学研究所）の事業の一部も紀伊國屋が担当させています。ただ、大学、高等教育の国際化についても、専門セクションで対応させていただいている熊本県荒尾市では、図書館と紀伊國屋のコラボレーションを行っています。ゆめタウンさんと一緒にタイアップいたしまして、ホールの中に図書館ができました。業務受託する図書館の隣には紀伊國屋が出店しました。図書館が1,000坪、書店が200坪です。

買うか借りるかの違いはありますけれども、やはり本好きな人が集まつてくるムードをつくろうということでは、もちろん含めて非常に注目されています。2年間で来場者が50万人を突破したということで、すごい勢いで図書館の利用が増えています。書店としての売上も好調に伸びています。

海外のほうは、10カ国、42店舗あります。先人が早くから海外進出してくれたこともあり、海外の事業売上は、今期は300億円を超える勢いで伸びています。

紀伊國屋のコラボレーションを行っています。ゆめタウンさんと一緒にタイアップいたしまして、エールの中に図書館ができました。業務受託する図書館の隣には紀伊國屋が出店しました。図書館が1,000坪、書店が200坪です。

貢献が借りるの違いはあるのですけれども、やはり本好き人が集まつてくるムードをつくるうということでは、まちがいなくこしも含めて非常に注目されています。2年間で来場者が50万人を突破したということで、すごい勢いで図書館の利用が増えています。書店としての売上も好調に伸びています。

海外のほうは、10カ国、42店舗あります。先人が早くから海外進出してくれたこともあり、海外の事業売上は、今期は300億円を超える勢いで伸びています。

それぐらい海外では本が売れるということです。コミックも非常に人気です。海外の紀伊國屋

少子化の影響

それぐらいの海外では本が売れるということです。コミックも非常に人気です。海外の紀伊國屋で働いている人たちは、1200人余りいます。海外の事情を掌握して、日本をもつと気にするような人との交流をさらに推進したいと思います。

海外に行かれた時には、ぜひ紀伊國屋に寄っていただきたいと思います。新バンコク店、アーニメコンベンションへの出展も積極的にやっています。ベトナム、フィリピン、韓国の地図書店との連携、カンボジアにも進出しています。「商材は和書だだけしか売っていないのですか?」というご質問をいただきますが、和書・和文化誌は大体売上の15%ぐらいです。他は現地の書籍などです。地元に根づいた書店になっていきます。国内で専門書を出版されている方々には、ぜひ、我々の販売部隊と一緒に、日本のコンテンツを海外に売っていくたいと思います。

海外は本当に、書店に人が集まってきて、売上も上がっておられますし、いろいろな経験ができるということで、国内よりも海外で働きたい、日本に帰ったらもう一回海外に行きたいという社員もいます。コミック、ゲームに代表されるジャパンコンニンツは海外で非常に人気がありますので、日本国内でもまださ

少子化の影響  
教育、学習については、やはり大学が元気になつてもらわないといいと思います。もちろん18歳人口がどんどん減つてきているということはあるのですが、日本の教育文化が上がるためには、本を読まなければならず、読書人口が増えれば書店に還元されてくるわけですから、そこを上げていかないとけないので。

2兆6,000億円から昨年度  
は1兆1,000億円、紙がも  
う1兆円を切るのではないかと  
いわれています。電子は伸びて  
いるのですけれども、大部分が  
コミックです。

ここで問題なのは、紙の流通と紙のビジネスをやってきたのは、われわれ書店と取次さんと出版社さんなのですが、この構造にしがみついていくと、右肩下がりものが、何もしないとまだ下がつていきます。電子は上がつていきますけれども、別のプレーヤーが活躍しています。

書店の現状

1996年の書籍売上は1兆931億円で、年間新刊出版点数は6万3,000タイトルありました。その時の返品率は36・1%だったという数字が出ています。2022年の書籍売上は6,497億円です。しか

し、年間出版点数は6万6,000タイトル。売上<sub>上</sub>が下落傾向にある一方でタイトル数は逆に増えているのが業界の現状です。

どんどん本屋がなくなつて、  
2万店あったのが1万1,000  
店ぐらいにまで減少していま  
す。書店は残すけれども、カフエ  
にしたり、シェアラウンジにし

たり、売れるものしか置かないなど、そのような本屋さんが増えてきているように思います。では日本の書店の数は、他の

国に比べて多いのか少ないのか。日本は1億2,000万人の人口で、平均して約1万人に對して1書店あるということになります。アメリカは5万7,736人に1書店ぐらいだそうです。ドイツは2万1,456人に1書店、韓国は2万280人に1書店があるということです。こう考えると、日本の書店はまだ多いではないかと思います。

日本の出版業界は特殊です。再販と委託制度で成り立っています。海外は好調ですし、海外でやりがいを持っているうちの社員は、バイヤー的な仕事をして、自分で部数を決めて、自分で仕入れて、売り切るしかないのです。とにかく責任を持って仕入れて、責任を持つて売り切って経営するというのが、海外店舗の出向社員の心理なのです。

どうやつてこれから本を売つていくのかというのを考えないといけない状況であり、最終的には誰が運んでくれるのか、というところに帰結します。A.I.配本など、今後はタグを付けて、荷物も混載をして、本だけの輸送ではない新しい輸送の形というのも研究しなければいけないと思います。

また、私たちのメッセージとしては、日本の書籍の値段は適正なのかということです。55年

間で所得が10倍になつてゐるのに、本の価格は2・7倍のままで、本の値段が安過ぎるとも感じます。

最近、経産省が立ち上げた書店プロジェクトチームがニュースになりました。具体的にはこれからだとは思うのですが何か動きが出てきたことは朗報だと

しつかり本を売ろうではない、  
ということを、書店と出版社  
さんが直接取引をして、販売・  
品についてコミットした契約で  
して、リスクを負ってでも挑戦  
していくということです。

京との往復になってしまい大きな無駄になってしまいます。九州地区で近くの書店に在庫があるというデータを共有してエリア内の送品をすれば、送料が非常に節約できるわけです。そのエリア内のローリングをやりたいと思っています。送料の節約をしたいし、クイックに配本したい、補充したい、そういうことを今実証実験ですけれども、やり始めています。ハブ型にすらか、メインの書店から出していくかということです。

新会社の役割とは  
シット決済の手数料を安くする、図書カードを配布してくれ  
る、オンライン書店の送料無料の状況を改善する、とかいろいろ議論はあると思います。具体的にはこれからだと思いますけれども、期待したいところです。

取引は版元さんごとに違つていいと思いますし、これを突き詰めていきたいというのがブックセラーズ＆カンパニーの基本です。1,000店舗規模になりますから、まとめて部数も少ントロールしやすくなります。毎日データを見ながら売り込もうことができます。これを「一気にやりませんか」というのが其

本的なコンセプトなのです。

ある面では、書店同士はライバルだったかもしれません。でも一緒にになって盛り上げて売ろうじゃないかと考えたら、これは仲間じゃないですか。返品率を下げるために、みんなで売り切りましょう。協業と同時に競争もしなくてはなりません。あの店はこれだけ売っているのに、何で自分の店は売れないのであることを毎日やつしていくわけです。

去年の10月に新会社、ブックセラーズ＆カンパニーをつくりました。賛否両論あることは承知しています。しかし今何かをやらないと、紙の業界トレンドは戻りません。われわれはやはり本を売つて、もう一回日本を元気にしたいと思っています。

紀伊國屋がTSUTAYAさんと日販さんと何かやるらしい、とNHKの朝のニュースでも取り上げられました。1、000店舗規模の書店が集まつて

新会社の役割とは  
シット決済の手数料を安くする、図書カードを配布してくれ  
る、オンライン書店の送料無料の状況を改善する、とかいろいろ議論はあると思います。具体的にはこれからだと思いますけれども、期待したいところです。

取引は版元さんごとに違つていいと思いますし、これを突き詰めていきたいというのがブックセラーズ＆カンパニーの基本です。1,000店舗規模になりますから、まとめて部数もシートロールしやすくなります。毎日データを見ながら売り込もうことができます。これを「一気にやりませんか」というのが其のトコロ。

ある面では、書店同士はライバルだったかもしれません。でも一緒に盛り上げて売ろうじゃないかと考えたら、これは仲間じゃないですか。返品率を下げるために、みんなで売り切りましょう。協業と同時に競争もしなくてはなりません。あの店はこれだけ売っているのに、何で自分の店は売れないのであることを毎日やつしていくわけです。

にやりませんか」というのが基本的なコンセプトなのです。書店主導の改革ということは、書店はしっかり本を売つて結果を出したことについては頗る利が3割になるという。そういうモデルですから、ぜひ個別に話を聞いてご相談したいと思います。

例えば九州の書店、われわれの参加グループが、ある店舗は東京に返したい、ある店舗は補充してもらいたいなどと、東

ある面では、書店同士はライバルだったかもしません。でも一緒に盛り上げて売ろうじゃないかと考えたら、これは仲間じゃないですか。返品率を下げるために、みんなで売り切りましょう。協業と同時に競争もしくはないなりません。あの店はこれだけ売っているの

売れないのではなくて、売る努力をしていないということになります。掛け率の数字だけの問題ではなくて、どうやって物を売るかということに、いま取り組んでいますから、通常の取次さんの取引か、新会社か、という二者選択一ではなくて、いろいろな取り組み、さまざまなチャレンジをしていただきたいと思います。異なるチーンの書店員同士が、リモートや、直接会ったりして、どうやって物を売るか、どういう部数がいいのかという企画を、仕上がりも含めて立てているということです。かつてはライバル、今は仲間、とにかく売り切ろうということです。

貞は、六法のところに並べてしまつたのです。配架場所を見るところに、みんな法律関係のところに並べていて、これでは売れはないのです。

さいたま新都心で『おとな六法』の著者がイベントをやってくださいましたら、1、200人の集客があったのです。何でこんなに人が来るので驚かれたなら

しいのですか。実は著者は弁護士で、YouTuberで、それを小学生が楽しく見ていて、ファンが山ほどいるのです。われわれは知らずにイベントをやつたら、こんなに集まってしまつたのです。今はきちんとした帶を付けて、一生懸命売っているのですが、正しく配架して売らないと、このようなことにもなってしまうといういい例です。

新宿本店では、ホール内に仮設舞台を設置できるようにしました。ここでのホールを使って何かやってくださいということです。学校関係者にも声をかけています。午前中は年配の方が比較的来やすいですし、午後は子どもが帰ってくるまでの時間帯に、美容や投資、健康など、出版社の方もいろいろなテーマの催しが考えられます。

トに入れていただくといふと思  
います。トーハンさんは、昼は  
有人だけれども、夜の時間帯だ  
けを無人にして、セルフにする  
という取り組みをされているよ  
うですし、日販さんも、無人店  
舗についても研究していただい  
ているので、書店を減らさない  
という意味では面白いかなと思  
っています。

と情報発信をして、紀伊國屋は  
そこでやっているよ、面白いぞ、  
というのを発信していく必要が  
あると思います。

創業100周年に向けて

創業100周年に向けて  
100周年まであと3年なのです。田辺茂一が紀伊國屋を始めて、炭屋をやめて、本屋を売るぞと、半日銀座の書店に見習いに行つて、分かったといつてやり始めて、もう100年にたろうとしています。これから100年も、やはりリアル書店を日本の中で元気にしていかないと駄目なのです。新会社（ブックセラーズ＆カンパニー）には賛否両論あると思いますけれども、何か行動しない限りは日本も生まれないですし、右肩下げりになつていくということです。「市場は無限世界中で本を売つていこう」というのが私のメッセージです。いいコンテンツは日本にいっぱいあると思いますから、一緒にやりましょう私が一番言いたいことは「士気になつて本を売ろう」ということです。書店を持続可能な業態にしていく上で、取次さんを含めた日本の出版物流はよくできていると思います。日販さんは、新会社では機能を物流に特化して頑張つてやってみたが少し変わるものも少しそれまわり、そのように取次さん自身も変わつていこうとしていますので、今までの取次さんの形態が同じようにもっと緊密にち

つて新しいことに取り組んでいく必要があると思っています。本が売れないからといって、棚を減らし、店舗をやめて他の業態に変えるというのはひとつ解決策かもしれないけれども、紀伊國屋はそれをやっていませんし、やりたくないません。愚直に本を売ることに向き合おうというのが、現場への毎日のメッセージです。皆さんからは、紀伊國屋が他書店と較べてできていないことを率直に教えていただいて、紀伊國屋を叱咤激励していただきたいと思います。そして、未来に向けて若い読者を育てていく。世界で本を売つていけば、市場は無限です。日本は駄目だ、では終われないのでは、日本でもまだまだできることがあるはずです。国内、海外の区別なくグローバルな市場とともに力を合わせて盛り上げていきましょう。

# 第63回全出版人大会を開催します

## 長寿者 二十二名

田中正美  
童心社 相談役

角田徹  
実教出版 元取締役

阪東宗文  
暮しの手帖社 前代表取締役

東敬彰  
芳文社 専務取締役

平井信  
淡交社 取締役相談役

平野健一  
徳間書店 取締役

深澤博文  
実教出版 監査役

別府章子  
偕成社 元取締役編集部長

前田信二  
マイツユニバーサルコンテンツ 取締役

益井俊樹  
文英堂 取締役

横澤達雄  
東洋経済新報社 元取締役

鈴木鉄男  
メヂカルフレンド社 常務取締役

勝呂敏彦  
東洋経済新報社 元監査役

黒柳光雄  
日本図書普及 常勤監査役

岡本厚  
岩波書店 前代表取締役社長

亀井淳  
メヂカルフレンド社 代表取締役

梅津博雄  
教育出版 取締役専務執行役員

市川良之  
同文館出版 元取締役

高橋明裕  
医学書院 元常務取締役

竹中英俊  
東京大学出版社 元常務理事

吉田直樹  
光村図書出版 代表取締役社長

来年は戦後80年になります。

戦争中は激しい言論統制が行われ、また物資不足から紙が手に入らず、出版活動はかなり制限されました。田辺聖子さんが戦争中、あまりに読むものがなくて、畳をひっくり返したとき下に敷かれていた古新聞をむさぼり読んだ、というエピソードをどこかで聞いたことがあります。それくらい人は活字に飢えていました。おそらく情報にも飢えていたでしょう。いっぽうで、書きたいことが書けないならと断筆する人もたくさんいました。

1945年に戦争が終わり、占領期にはGHQの検閲などもありましたが、出版活動は一挙に加速しました。カストリ雑誌から文学全集まで、とにかく、読みたい、書きたい、というエネルギーにあふれていたように思います。もちろん時代の趨勢もあり、そこから一直線に拡大していくわけではありませんが、みなさんもご存知のように、その後、1996年までは、基本的に出版活動は拡大成長していました。

そして以降、われわれは長く続く出版不況のなかにいます。

人々が書いたり読んだりしなくなつたのか、と言えばそんなことはありません。文字を使った情報交換は、ネットの登場によりむしろ飛躍的に多くなっています。単に、本を読まなくなつたのです。

ではなぜこういう状況になつたのか。

出版は、英語ではpublishと言いますが、これはpublicの動詞形です。つまり、公にする、という意味です。印刷技術が発達する以前、publishは、お披露目する、という意味でつかわれていて、作者が自ら、人々の前で読み上げることを意味していたそうです。(高宮利行『西洋書物史への扉』岩波新書、2023年)

出版とは、誰かが書いたものをお披露目する、公にする仕事なのです。

しかし、今は誰もが自由に発信できる時代であり、そういう意味では誰もがパブリッシャーになれます。そうしてパブリッシュされた情報がネットにあふれている。戦争中とは逆に、人々は情報の海でおぼれそうになつてているようになります。

そして、本を開く余裕を失っているのではないでしょうか。

わかれわれが作っている本は、電子書籍も含めて、きちんとその質を担保しています。著者名があり出版社名があり、内容に責任を持つています。そのことの価値は、情報がフェイクだらけになつていく世界にあって、ますます高くなつていくはずです。

世の中に必要であると思った情報を広めていく、公にしていく、という使命を、われわれはこれからも変わらず果たしていく。その決意を新たにし、大会声明といたします。

## 大会声明

2024年5月7日

永年勤続者

三三三名

北川侑里	近藤節子	吉川大輔	北川侑里	近藤節子	吉川大輔	北川侑里	近藤節子	吉川大輔	星川裕子	家の光協会	池松佑一郎	医学書院	斎藤圭	鈴木威左海	高倉葉子	新佐絃之	高口慶輔	境田康平	中嘉子	阿部洋平	多淵大樹	小池倫平	医歯薬出版	小八重龍太郎	千葉育子	岩波書店	森川裕美	吉川哲士	辻村希望	堀由貴子	瀧澤麗	オーム社	浜田亮	関口豊希	偕成社	宮澤香織	開	隆堂出版	阪田幸治	中村麻里	高橋正和	学研ホールディングス	芳賀靖彦	滝口勝弘	早苗	島田政男	教育出版	田朋諒	青野正明	教科書販売	II 神永暁樹子	小山真沙子	萩原善信	共立出版	門間順子	近代セールス社	中村圭介	鵜崎俊輔	原寛	松野豊紀	金の星社	江口珠里亞	齊藤由
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------	------	-----	-------	------	------	------	------	-----	------	------	------	-------	--------	------	------	------	------	------	------	-----	------	-----	------	-----	------	---	------	------	------	------	------------	------	------	----	------	------	-----	------	-------	----------	-------	------	------	------	---------	------	------	----	------	------	-------	-----

版 || 岩瀬伸隆 吉田格 舟山綾  
吉田伸隆 佐藤敦 建帛村  
黒田聖一 青柳哲悟 内山歩  
至半仁田知晃 講談社 姜昌秀  
俊成出版社 || 須田耕平 大木健  
秀山中寧 高島祐一郎 山崎  
高資 福山将司 安達崇 鈴木  
直之 高野博臣 伊藤弘 高橋  
悌丸山勝也 山田暢洋 山口  
隆昌 塩見篤史 岡本朋子 川  
良咲子 二村友親 佐藤辰宣  
岩田俊 野呂麻子 青山遊 三  
省堂 || 高山隆嗣 菅木誠司 益  
田健太郎 田村聰 産労総合研  
究所 || 三浦貴子 實教出版 || 水  
野靖彦 斎藤彰彦 皆川寛 福  
本敬 荒井理恵 島野一貴 莊  
一徳 主婦と生活社 || 岩崎理尚  
金丸俊樹 足立春奈 主婦の友  
社 || 秋谷和香奈 伊藤賢一 鈴  
木優美 櫛山珠里 新興出版社  
啓林館 || 片井千尋 多田健司  
笛田潤一 演名徳明 数研出版  
申水澤由紀子 荒田征弘 竹  
村恵 吉村智美 大洞萌子 成  
美 岩澤誠 山川将平 畑中将  
伸水澤由紀子 荒田征弘 竹  
美堂出版 || 石田正次 中村智哉

美馬宏行 世界文化ホールディングス || 星野洋一 塩坂北斗  
内田さやか 佐藤千寿香 阿部史明 堀田めぐみ 服部梨絵子  
原田敬子 全国教科書供給協会  
II 後藤幸子 第一学習社 || 後藤志  
明あすみ 田端瑛子 第三文明社 || 宮原創一 大修館書店 || 木村一彦 平井健二 山口隆志  
大日本図書 || 秋原崇 松田一邦  
五十地佳之 野仲貞司 柳生大輔  
輔 ダイヤモンド社 || 村田康明  
前田かな 小島健志 高橋書店  
金子文 井田一悦 淡交社  
亀井隆太 太田啓介 伊東美香  
健 田所健太郎 平井健 尾竹伸  
子 筑摩書房 || 田中尚史 松田  
江坂周子 中央社 || 小河原実  
中川大輔 中央本社 || 横内洋良  
小野塚美江 白野雄久 東京書籍  
籍 || 赤松弘章 富樫美伸 松田  
研二 岡田朋子 海老名雪太郎  
岡本知之 内海直樹 貞広克顕  
大竹裕 木谷寛子 都野道俊  
菅井康雄 山岸大輔 柳木里美  
木下健 櫻井智之 村上亮 後藤

藤恵以子 奈須智行 丸島みか  
嶋田将人 横井将史 辰口昇  
東京創元社 佐々木日向子 田中真貴子 楠本泰征 東京大学  
出版会 山田秀樹 平野志保  
中上まどか 東京法令出版 岩崎梢 児玉琢也 中川寛子 トト  
一ハン 池上知宏 内田明 大塚正志 喜田晃規 濱田裕志  
加藤幹彌 市来昇 中村大輔 香取諭 沖英治 同文館出版  
奈良雅代 戸井田歩 東洋経済 新報社 馬尾あい 金子千鶴  
茨木裕 松浦大 宮崎奈津子 図書文化社 津山智一 伊藤至  
幸 真弓絃一 永岡書店 上西 孝太郎 佐藤久美 高橋英理子  
南江堂 小高康之 森翔吾 杉山由希 西村信哉 竹田博安  
日教販 飯崎拓也 前田美貴 毛塚雅宏 日本加除出版 竹山勝利 加藤敦 日本実業出版社  
佐々木孝行 黒澤光輝 高桑博 史 竹島秀樹 亀川陽司 今井健坂口和之 伊藤誠治 日本書籍出版協会 林真由美 日本

もうと本が  
読みたくなる。

図書カードNEXTは  
出版界を活性化する  
「本の贈りもの」です。

スポーツ企画出版社||広島由寛

久保田市郎 長沼敏行 日本文

教出版||青木英一 石躍修一

乾充 内山雅詞 岡川稔 小澤

衛 紙本和久 小林央和 近藤

敏 清水康之 住近幸子 田代

洋行 玉田崇二 田村秀児 辻

本浩之 永井淳 中島幸一 中

谷泰季 東道裕 古澤晶子 古

田正文 真島英男 松永厚 山

田和代 山根淳 高松尚徳 石

井敬介 齢田仁寿 柴田学 高

田頼孝 千葉祐太 日本文芸社

II田中武 白水社||大内直美

嶋啓生 丹野健司 萩原啓昭

山崎周子 山下亮太 田中和久

伊藤良樹 塚本将人 西岡哲之

羽田野仁哉 福音館書店||佐藤

亞希 上野祥之 柴田憲志 白

水洋介 筒井晶子 双葉社||片

桐彫会 和田梨郁 文英堂||宮

本高志 文藝春秋||相田安彦

織田甫 高木知未 豊田健 柳

原真史 中川真吾 取屋里花

小松崎優子 中新井美希 芳文

社||安岡あかね 水元麻里 ポ

プラ社||金井弥生 畠崎大藏

喜入 冬子

（大会委員長） 生駒 大壱 石崎 孟

相賀 上野 友一 石田 哲哉

昌宏 忠敬 徹 伊住公一朗

大坪 及川 江草 正樹

嘉春 清 貞治

（大会顧問） 鈴木 加来

博正年 池田 和博

滝澤 北島 良次

光正義

## 大 会 役 員

（大会会長）

野間 省伸

（大会副会長） 小野寺 優 堀内 丸惠

（大会委員長） 喜入 冬子

（大会委員） 生駒 大壱 石崎 孟

相賀 上野 友一 石田 哲哉

昌宏 忠敬 徹 伊住公一朗

大坪 及川 江草 正樹

嘉春 清 貞治

## 日本出版クラブ

日本書籍出版協会

日本雑誌協会

教科書協会

出版梓会

自然科学書協会

読書推進運動協議会

日本出版取次協会

日本書店商業組合連合会

東京都印刷工業組合

東京都製本工業組合

日本製紙連合会

文化産業信用組合

渡辺翼 マガジンハウス||中西

陽子 横木健太 利根正彦 丸

善出版||小林謙一 諸田紀子

乙川浩俊 光村教育図書||天明

歩 光村図書出版||佐藤雄一郎

一由一成 山路隆晴 河本允子

佐々木恭子 野口晴香 山本洋

介 明治図書出版||石井恭平

清水大輔 廣川淳志 メイツユ

二バーサルコンテンツ||折居か

おる メヂカルフレンド社||高

橋克郎 有斐閣||四竈佑介 三

宅亜紗美 小泉知雄 棚田直美

楽天ブックスネットワーク||吉

橋克郎 有斐閣||四竈佑介 三

宅亜紗美 小泉知雄 棚田直美

樂天ブックスネットワーク||吉

文部科学副大臣の祝辞  
国立国会図書館長の祝辞  
倉田 敬子殿

喜入 冬子

長寿者祝賀の辞及び  
寿詞・記念品贈呈  
吉田 直樹殿長寿者代表の謝辞  
吉田 直樹殿永年勤続者表彰の辞及び  
表彰状・記念品贈呈  
小野寺 優永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿表彰状・記念品贈呈  
喜入 冬子永年勤続者表彰の辞及び  
表彰状・記念品贈呈  
吉田 直樹殿永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿表彰状・記念品贈呈  
喜入 冬子永年勤続者表彰の辞及び  
表彰状・記念品贈呈  
吉田 直樹殿永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿表彰状・記念品贈呈  
喜入 冬子永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿表彰状・記念品贈呈  
喜入 冬子永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿永年勤続者代表の謝辞  
金子 文殿田正隆 中村佳奈 市原亮 吉  
岡慎二 中山達也  
（社名五十音順・敬称略）

## 我が国唯一の 出版関連産業専門金融機関

この香りのする街には文化信用がある

## 文化産業信用組合

<https://www.bunka-shinyo.co.jp/>

預金・借入、事業承継など ご相談はお気軽にご連絡ください：本店／千代田区神田神保町1-101 ☎3292-2711

一文字ずつ手書きで原図を作成し、  
活字を鋳造する母型を  
機械で彫ります。  
母型のない活字は職人が彫刻刀で  
直彫りして作字します。



拾った活字を  
ページの形へと組み上げます。  
余白になる行間や文字間も  
金属で埋め尽くし、  
印刷の版を仕上げます。



印刷された紙を折り、  
重ねて綴じて、  
本の形状に仕上げます。  
綴じ方には、  
糸かがり綴じ、中綴じ、  
無線綴じなどがあります。



## 市谷の杜 本と活字館 Ichigaya Letterpress Factory



五感で楽しむ、  
リアルファクトリー。

「市谷の杜 本と活字館」のテーマは、  
活版印刷と本づくり。この施設は、大  
正時代に建てられた大日本印刷の市谷  
工場の営業所を修復・復元したもので  
す。館内には、かつての印刷工場の風  
景を一部再現した印刷所があり、こと  
を仕事場として、職人が活字を拾い、  
印刷機を回しています。二階にある制  
作室では、印刷と本づくりを体験する  
こともできます。

一八七六年創業の大日本印刷は、日  
本の近代活版印刷文化の始まりとも  
にあります。活字に親しみ、歴史を探  
訪しながら、奥深くて美しい、印刷の  
世界をお楽しみください。

活字を拾う。印刷の原点である活版  
印刷は、膨大な活字が並ぶ棚から職人  
が原稿に合わせて、一文字ずつ、拾つ  
ては並べて繰り返して文章を組み上  
げます。作字、鋳造、文選、植字、印  
刷、製本。想像を超える緻密な作業と  
途方もない数の工程を経て、一冊の本  
が仕上がりります。

完成した組版を機械にセットし、  
インキをつけて紙に刷ります。  
校正刷りを行い、  
誤植を確認した上で、  
本機で刷ります。



住所：162-8001  
東京都新宿区市谷加賀町1-1-1  
電話：03-6386-0555  
開館：10時～18時  
休館：月・火（祝日の場合開館）  
入場無料

[ichigaya-letterpress.jp](http://ichigaya-letterpress.jp)



未来を  
変える。

木の力で

紙の原料となる木材を生産するために。

さらには、地球環境にも想いを馳せて。

私たち王子グループは、

「木を使うものは、木を植える義務がある」との考え方のもと、

日本のみならず世界でも、

すこやかな森づくりに取り組んできました。

森づくりを通じて、

地球温暖化を食い止め、緑輝く地球を未来へと引き継いでいきたい。

私たちの取り組みは、今日もこれからも続いていきます。

ニュージーランド・Pan Pac社(王子グループ) Kaweka山林

領域をこえ 未来へ

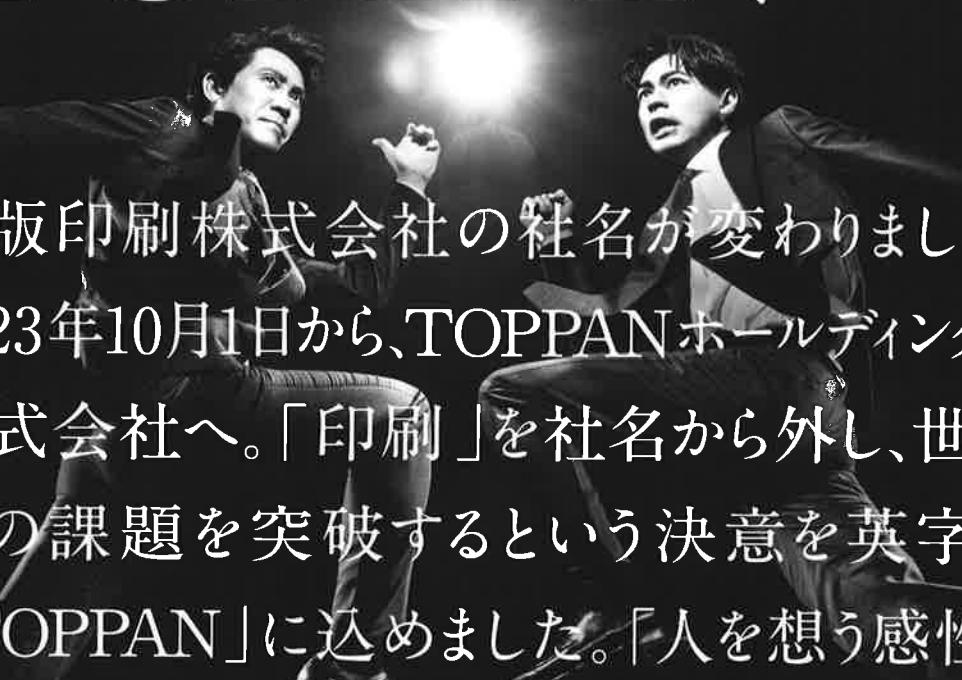
OJI



王子ホールディングス株式会社



# 凸版印刷は、 TOPPANへ。



凸版印刷株式会社の社名が変わりました。2023年10月1日から、TOPPANホールディングス株式会社へ。「印刷」を社名から外し、世界中の課題を突破するという決意を英字の「TOPPAN」に込めました。「人を想う感性と心に響く技術で、多様な文化が息づく世界に。」をTOPPANグループのパーソナリティとして掲げ、一人ひとりが新しい一歩を踏み出します。もっと、すべてを突破する。TOPPA!!! TOPPAN

すべてを突破する。  
**TOPPA!!!**  
**TOPPAN**

# 木とともに未来を拓く

木とともに未来を拓く総合バイオマス企業として、  
これまでにない新たな価値を創造し続け、真に豊かな暮らしと  
文化の発展に貢献します。



## 日本製紙株式会社

東京都千代田区神田駿河台4-6 御茶ノ水ソラシティ TEL.03-6665-1111  
[www.nipponpapergroup.com](http://www.nipponpapergroup.com)

# TOMOWEL

イノベーションも、サステナビリティも  
支える、TOMOWEL。



山積する社会課題の解決に取り組む企業を、全力で支えること。  
パートナーシップを通じて、豊かな世界の実現をめざすこと。  
それが私たちの社会と市場における役割、そして使命です。  
印刷を核としたデジタル技術や包装技術、そして「人」の力で、  
あなたのビジネスにおけるビジョン実現の一助となります。  
私たちはビジネスパートナー。TOMOWELの共同印刷です。

共同印刷株式会社



# 正解より別解

正解は1つ。別解は無限。

正解は過去。別解は未来。

正解は無難。別解はドキドキ。

正解はロジック。別解はマジック。

正解、なんかで、満足か。

クリエイティビティで、この社会に別解を。

•HAKUHODO•

# 響きあう心、ずっと、ずっと

私達は、感性を磨き、互いに思いやり、協調し、邁進します。  
期待される私であるために、期待される会社であるために。



## 図書印刷株式会社

〒114-0001 東京都北区東十条3-10-36

TEL 03(5843)9700

URL <https://www.toshoco.jp/>

PHOTO：講談社写真部

文学と言葉>  
小さな本の展覧会 19

# 世界の子どもの本展

JBBY 創立 50 周年

「物語をつなげて」

子どもたちへ>想像力を  
FOR CHILDREN

あらたなはじまりへ

<入場料>

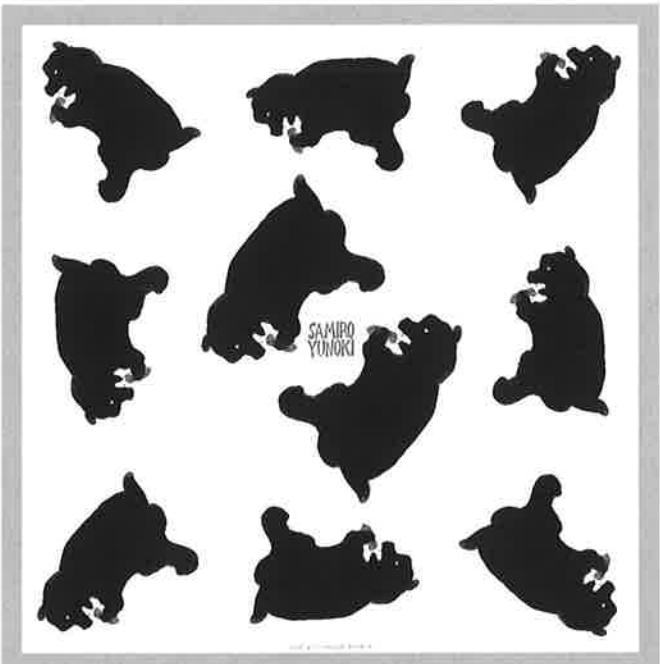
会期：2024年5月31日（金）まで開催

10:00～18:00（土・日・祝は休館）

会場：出版クラブビル 3Fライブラリー（神保町）

## 第63回全出版人大会記念風呂敷デザイン

原画は柚木沙弥郎氏、デザインは名久井直子氏



この、いままさに赤い餌を食べようとしているちょっと怖い顔の熊の絵は、二〇一四年一月に百一歳で亡くなった柚木沙弥郎さんの作品です。その前年、小泉武夫『熊の肉には餌がある』（ちくま文庫）のカバー絵として描き下ろされました。ある架空の料理屋を舞台に、自然の命を「食べる」ことを追及した小説です。人にとって食べ物が生きるための滋養であるように、本もまた滋養です。美味しいくたっぷり味わってもらうことを願つて、名久井直子さんにデザインしてもらいたい風呂敷に仕立てました。

### 餌を食べる

第63回全出版人大会 委員長 喜入冬子

## JBBY 50周年記念 事業の概要が決まる

国際児童図書評議会（IBBY）の日本支部として1974年に誕生した日本国際児童図書評議会（JBBY）は今年創立50周年を迎える。これに伴い、田神保町の出版クラブビル3Fホールにて記者会見が開催され、JBBYの創立50周年記念事業の概要などが報告された。

### 〈記念イベント〉

○連続講座「日本の国際アンデルセン賞受賞作家たち」（会場はいずれも出版クラブ＆オントライン）

5／18（土）第1回「時代の寵児 安野光雅の世界」（講師＝廣石修氏）

6／8（土）第2回「まどさん、まどして」（講師＝市河紀子氏）

7／21（日）第3回「絵本作家 赤羽末吉の誕生とその頃」（講師＝赤羽茂乃氏／荒川薫氏）

9／14（土）第4回「世界のしらべ 物語の灯り」（講師＝上橋菜穂子氏）

10／5（土）第5回「物語は水平線をこえて」（講師＝角野栄子氏）

○10／1（火）～12／25（水）記念展示「国際アンデルセン

賞受賞作家・画家展」（国立国会図書館国際子ども図書館との共催）（会場＝国際子ども図書館）

○11／16（土）国際シンポジウム「今、子どもの本は世界とどうかかわるのか」と記念パーティ（会場＝出版クラブ）

登壇＝岩瀬成子氏、長倉洋海氏、さくまゆみこ氏

ビデオ出演＝ディヴィッド・エリス氏、グスティ氏、ピーター・シス氏、ラフィク・シヤミ氏、曹文軒氏、ビヴァリーナイドウー氏、キヤサリン・パター・ソン氏、降矢なな氏、クォンユンドク氏、エミリー・ロッダ氏

\*記念イベントについての問い合わせ＝JBBY事務局 担当者＝鳥塚・齊藤

TEL 03-6273-7703  
E-mail:info@jbb.org



事業の概要を説明する JBBY・宇野和美会長

## 出版記念会

喜びを分かち合える出版人のホールでお祝いの会を。

★会報「出版クラブだより」にてご紹介して、祝賀申しあげます。

●ご予約・お問合わせ 出版クラブホール



## 受賞祝賀会

受賞の栄誉に輝く喜びを祝賀する集いに、出版クラブホールを。

★ご案内状の作成、印刷、宛名書き、贈呈記念品、花束など、お手伝いのむきもお申しつけ下さい

Tel 03(5577)1511 千代田区神田神保町1-32 出版クラブビル

# 編集雑記

「日本文化の向上につくべき業績をあげながらも、報われる少ない人、あるいは団体に贈呈される」吉川英治文化賞は今回で第五回を迎えた、島海修さんがその一人に選ばれた。受賞理由は「日本語文化になくてはならない書体を作り続ける設計士」としての業績という。

二〇〇〇年の幕張メッセ当時のApple社の新製品発表会で、Macに島海さんらの「ヒラギノ書体」が標準装備されることが発表された。そのときステージにあがったステイプ・ジョブズが「ヒラギノ明朝W6」の「愛」という字をかけ、「クール」と賞賛したのは知る人ぞ知る話。特定文字のレタリングとちがつて、同じ書体で漢字一五〇〇字をつくりあげなければならぬ膨大なチーム作業でもある。活字業界にとって文字の書体は身近なものだ

☆新年度が始まりました。皮切りに紀伊國屋書店の新社長・藤則幸男さんにお話をいただきました。詳細は2ページ以降をご覧ください。旧弊にとらわれず、それでいて本を売っていくんだといふ気概に満ちたお話をみなさまの刺激になつたのではないでしょうか。

☆3月が寒かつたせいか今年は桜の開花が遅く、満開のもと入学式が行われました。学生街でもある神保町を迎えた一年生も多かつたことだと思います。学生街でもある神保町は、私も初々しい新入生が歩いていました。ただ残念なことに書店で学生の姿を見る機会が少なくなりました。大学生協やネットで買っていられるところです。神保町の書店街は周囲に学校がたくさんできましたところから始まっています。

☆この間、御文庫講創立300年を記念した展示を行います。みなさ

れに、筆を印刀に替えたにすぎない」という。そういえば鳥

海修さんも書体設計士の道に入つてから書を始めたとあります。五六センチ四方の石に、

あれこれ漢字をデザインして

刻み、押印してあらわれた印

影を目にしたときの感動(と

落胆)は、書体設計士のそれ

と通じるところがあるかもしれません。

老生も「書体設計士」の末端

に残るわけではありませんけ

どね。(老書生)

▽「日本文化の向上につくべき業績をあげながらも、報われる少ない人、あるいは団体に贈呈される」吉川英治文化賞は今回で第五回を迎えた、島海修さんがその一人に選ばれた。受賞理由は「日本語文化になくてはならない書体を作り続ける設計士」としての業績という。

▽「漢字の字形」(落合淳思・中公新書)によると、古代中国で漢字の原型が成立したのは紀元前二〇〇〇年ほどの昔。現在ではご存じ甲骨文字で、龜の甲羅や家畜の骨をつかつた占いの結果を刻んだものだ。そのため文字書体も直線的で画数も少ないものが多い。その後、青銅器な

ば「篆刻も書である。紙を石に、筆を印刀に替えたにすぎない」という。そういえば鳥

海修さんも書体設計士の道に入つてから書を始めたとあります。五六センチ四方の石に、

あれこれ漢字をデザインして

刻み、押印してあらわれた印

影を目にしたときの感動(と

落胆)は、書体設計士のそれ

と通じるところがあるかもしれません。

老生も「書体設計士」の末端に残るわけではありませんけ

どね。(老書生)

## 書体設計士今昔



**出版クラブは皆さまの「クラブ」です。  
お気軽にご利用頂ければと存じます。  
出版イベントや各種会議・セミナー等  
益々のご利用をお待ち申し上げます。**

## 出版クラブホール・会議室

PUBLISHERS CLUB HALL

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-32

出版クラブビル

TEL 03-5577-1511/FAX 03-5577-1772

<https://shuppan-club-hall.jp/>

神保町駅（東京メトロ半蔵門線・都営新宿線・三田線）

A5出口より徒歩2分



an invitation  
to the  
never before.

dentsu