＜2006 年マス・コミュニケーション学会春季研究発表会、2006. 6. 10、土、於関西大学＞

日本型書籍出版の構造的特殊性[1]

－出版社・取次・書店 3 者の総合意識調査から

蔡星慧（上智短期大学非常勤講師）

1. 研究の目的

日本の出版産業は書籍と雑誌の一本流通、大手出版社の雑誌依存体制及び売上の上位集中寡占、中小書籍出版の脆弱性を主要特質として挙げることができる。その特質は、明治中期から登場した大取次の雑誌中心の取引、大手出版社の雑誌出版依存体制、戦時中日配時代の雑誌重視政策及び書籍と雑誌の一本流通の定着、終戦後 1949 年の新取次の成立や今日の取次主導の流通寡占、明治中期の委託制及び戦後の再販制を軸としたマス体制に受け継がれている。

このような日本型出版産業の特殊性は現在の書籍出版には適しているであろうか。本研究では、日本における書籍出版の脆弱性の要因とは何かを、日本型書籍出版産業の構造的特殊性に焦点を当てつつ、現場の出版人が認識している問題提起から考察する。

2. 研究の方法

本研究調査は日本の書籍出版産業の構造体制に対する、出版社・取次・書店 3 者への直接インタビュー調査を行った上での質的分析である。

＜表 1＞調査の手続き及び調査の中心カテゴリ

調査の手続き	
出版社	2004 年版『出版年鑑』の統計から年間 10 点以上を発行しており、持続的な出版活動をしていると判断される出版社[2]のうち、それぞれ東京所在の 300 社を選定、2004 年 5 月、編集代表宛てに事前調査依頼シートを送付。そのうち、30 社の回答者に同年 6－8 月、直接インタビュー調査を実施。
取次	「日本出版取次協会」に加盟している 35 社を対象に、2004 年 6 月、書籍担当の仕入れ部・販売部宛てに事前調査依頼シートを送付。そのうち、7 社（大手 2、中小 5）の回答者に同年 6－7 月、調査を実施。
書店	2004 年版「全国書店名簿」から東京都内の書店 200 店舗の店長宛てに 2004 年 10 月、事前調査依頼シートを送付。30 店舗の回答者を対象に同年 11－12 月、調査を実施。
調査の中心カテゴリ	
共通データ	①対象社のデータ：社歴、資本金、中心的な出版物、社員数、年間発行点数 ②回答者の個人属性：性別、年齢、学歴、社歴、出版経歴、肩書き

[1] キーワード：書籍出版の脆弱性、流通制度、流通チャンネルの一方向性、中小出版の特化

[2] 100 点以上－1, 000 点以上（147 社）、30 点以上－100 点未満（338 社）、10 点以上－30 点未満（562 社）に分けて、それぞれ上位 100 社を選定。回答者の出版経歴は 10 年以上を前提にしている。各回答者へのインタビュー所要時間は 1 時間 30 分－2 時間である。回答者の出版経歴及びインタビュー所要時間は取次・書店も同様である。

内部体制及び当面の課題	①自社の人的・経営体制に対する見解 ・出版社：人材育成の現状及び編集者に求められる資質、自社の経営体制 ・取次：自社の人材体制・経営体制・取次界の課題 ・書店：自店の人材体制・経営体制・書店の現状[3]・自店及び書店界への要望 ②自社の出版コンテンツ対応への見解（出版社の回答者のみ） ：自社の出版コンテンツ、電子出版、細分化傾向
流通制度	委託制・出版社独自の販売ルート開拓・再販制・買切制に対する見解
書店への対応及び要望	大型店と中小書店の現状、ブックオフに対する見解、書店への要望
読者対応の認識	①出版社・書店：自社・自店の読者対応 ②取次：自社の客注対応への見解
書籍出版産業の構造的課題	書籍出版の支援策に対する見解・書籍出版の構造的課題

3. 調査の分析

本報告では、内部体制及び当面の課題、流通制度、読者対応の認識、書籍出版産業の構造的課題を中心に進める[4]。

(1) 内部体制及び当面の課題

社の内部体制を左右する要因として人的、経営的体制について考えてみた。まず、社の人材育成の状況は入社後直接現場で覚えている状況が支配的である（出版社 93.3%、取次 100%、書店 86.7%）。中小規模は人件費の負担を抱える余力がなく、育てようとしても他社への人材流出も懸念されている。書店の場合、人件費負担を減らすため、社員を契約社員へ、契約社員をパートアルバイトへ切り替える傾向が見られる。棚の専属を決め、スペシャリストを試みる事例もあったが、大半の対象店は人材育成への対応に至らないのが現状である。3 者ともに、出版界が長期的に生きるには人材育成をベースにすべきであると自覚しつつも、人件費の削減は経営維持の一環になりつつあると考えられる。

経営体制に関しては、出版社の回答者は採算ベースの重視（23.3%）、営業体制の強化（16.7%）、現状維持の充実（16.7%）、流通経路の効率的な対応（13.3%）などを中心に挙げている。取次の経営体制に関してみると、大手は有用なコンテンツを持ってビジネスとして転換すればいいといったポジティブな見解であるが、中小は現状維持を最大の課題として認識している。書店の場合、売上の追求（23.3%）、チェーン店の展開（16.7%）、差別化・特化（13.3%）、集客の工夫（13.3%）、人材育

[3] 大型化・メガ店の展開・中小書店の現状・オンライン書店の現状・ブックオフに対する見解

[4] 出版社の場合、資本金 1 億円を超える大手が 7 社、3, 000 万円未満の小規模が 13 社、未公開 1 社を除くと、それ以外の中堅規模が 9 社である。社の中心出版物からみると、特定ジャンルの専門書出版を志向している社が 20 社である。中小出版社は特定ジャンルに特化した小部数の書籍出版で成り立っている状況がうかがえる。書店の場合、資本金 1 億円を超える大型店は 2 店舗で、1, 000 万円規模が 22 店舗で最も多い。未公開の 2 店舗以外の 3,000 万円以上－5, 000 万円未満お中堅規模は 4 店舗である。回答者の特質からみると、3 者ともに男性が圧倒的に多く（出版社 27 名、取次 7 名、書店 28 名）、年齢は出版経歴 30 年に近いか、それを超える 50 代（出版社 22 名、取次 5 名、書店 10 名）が多い。

成(13.3%)を挙げている。

すなわち、3 者ともに現状維持を優先しており、そのため出版社は流通経路と販売戦略の見直しを、取次は人的問題より物流改善によるシステム化の構築を、書店は大胆な出店やチェーンオペレーションを展開していると考えられる。書店のチェーン展開の希望は大型店だけではなく、中小店においても求められている点には留意しておきたい。現在の経営における打開策を新たな店舗を通じて考えること、中小に対する取引条件の差別化の克服などが主な理由である。

(2)流通制度に対する見解

＜表 2＞流通制度に対する 3 者の見解

委託制に対する見解	
出版社	業界として頼るしかない(50%)、パターン配本・マスセール・返品をどうするか(26.7%)、制度的硬直化・疲労に当面(13.3%)、正味・支払い期間など取引条件の差の問題(6.7%)、書店のリスクが大きい(3.3%)
取次	返品可能・メリットあり(28.6%)、制度的な柔軟性が必要(28.6%)、頼るしかない(14.3%)、効力を失いつつある(14.3%)、書籍流通に適切ではない(14.3%)
書店	有難い・必要不可欠(26.7%)、販売の機会が広がる・冒険可能(20%)、中小書店を維持する(20%)、制度運用の再考が必要(13.3%)、書店経営の低迷原因・抜本的な対策が必要(6.7%)、制度自体が変化するはず(6.7%)、量的な拡大が見えている(6.7%)
再販制に対する見解	
出版社	・維持(60%)－中小規模の存続不安(33.3%)、割引いても売れないものは売れない(10%)、文化商品として守られるべき(6.7%)、同じ本をどこでも買える(6.7%)、予測が付かない(3.3%) ・弾力的運用(13.3%)－在庫管理に徹すべき(6.7%)、なくなってもメリットはあるはず(3.3%)、いつまで続けられるか(3.3%) ・廃止(26.7%)－自由競争に任せるべき(13.3%)、いつまで守られるか(3.3%)、供給型出版の原因(3.3%)、無駄が多い(3.3%)、いずれは崩れるはず(3.3%)
取次	・維持(42.9%)、弾力的な運用(42.9%)、廃止(14.2%)
書店	・維持(79.9%)－中小書店の倒産・淘汰が続くはず(20%)、大型店に有利(16.7%)、書店の価格決定能力の未備(13.3%)、本の普及には必要(6.7%)、安値競合でいいのか(6.7%)、ネット書店などへ流れるはず(3.3%)、書店のリスク負担が大きくなる(3.3%)、書店の経営維持に必要(3.3%)、出版社が自信を持つべき(3.3%)、業界の力不足(3.3%) ・弾力的な運用・問い直しが必要(6.7%) ・廃止(13.4%)－廃止有無は関係ない・本の販売に自信があればいい(6.7%)、廃止に反対ではない・廃止でもいい(6.7%)
買切制に対する見解	
出版社	・賛成(19.9%)－条件付き返品・柔軟な対応が必要(10%)、経営的に安定するはず(3.3%)、書店のマージンを高めればいい(3.3%)、緊張感がある(3.3%)

	・反対（69.9%）－書店経営のリスクを克服できるか（23.3%）、中小出版・専門書出版の経営基盤の弱化が懸念される（23.3%）、冒険ができなくなる（13.3%）、販売機会を失う（6.7%）、モデル不在の中で実現可能か（3.3%） ・委託制との併行（10%）－一つの制度に拘らなくていい（6.7%）、直接選択が可能・実験的に進めるべき（3.3%）
取次	・反対（71.4%）－維持不可、売れる機会を逃す ・部分的な受容・併行（28.6%）
書店	・反対（59.9%）－在庫の負担・リスクが大きい（20%）、業界の投資・体力がない（13.3%）、業界の萎縮・中小の淘汰をもたらす（13.3%）、マージン体系が改善できるか（10%）、取次の調整能力がない（3.3%） ・賛成（13.3%）－データ管理・責任を持てるといい（10%）、当然進めるべき（3.3%） ・委託との併行でいい（26.7%）

委託制に関しては、回答者の多くが維持の見解を述べているが（出版社 50%、取次 42.9%、書店 66.7%）、とりわけ書店の回答者たちの依存度が高く見られる。その理由は書店の価格維持システム能力の欠如、中小書店の経営維持の不安が挙げられた。ロットで売れている文庫と新書の廉価本、雑誌、コミックのようなシリーズによる大手の三つの企画が流通の中心を成している状況から、全国の書店は紀伊国屋書店（一般総合書店）か、ジュンク堂（専門書に注力）へ分かれているといった指摘もあった。対象店のほとんどが即返品をしており、委託制による無駄な配本の弊害など、制度自体の抜本的な問い直しが求められていると考えられる。

再販制に対する見解は、中小出版の存続不安、割引いて売れるか、出版物が安値でいいのか、文化商品として守られるべき、書店の価格決定能力・経営的リスクの懸念、大型店に有利なだけ、本の普及には必要など、維持の見解が多かった（出版社 60%、取次 42.7%、書店 79.9%）。しかしながら、1980 年の新再販制における部分再販・時限再販制に対して非協力的な出版界に、再販制の弾力的な運用をさらに進めるべきであるといった見解も見られる。また、在庫のリスクを減し、無駄を省くためには供給型の流通から脱すべきであるといった廃止の見解も見られる。

買切制に関しては、書店の経営的リスク、販売機会を失うこと、マージン体系を改善できるか、取次の調整能力がないなどの問題から反対の見解が支配的である（出版社 69.9%、取次 71.4%、書店 59.9%）。これらの見解は、大半の中小書店の体力が弱くなり、書店界全体の萎縮だけではなく、出版社の売上も大幅に減るはずであろうという懸念に至る。実例として、雑誌やコミック、実用書を中心販売とする駅前の書店では、買切制を維持している岩波書店の出版物は置いてないケースも少なくない。委託制による量的出版の無駄に直面しつつも、買切制には慎重になるべきであると、回答者たちは述べている。

すなわち、このような見解から出版界の流通制度への依存度は非常に根強く見られる。3 者とも改善を求めつつも、出版界は現行の流通制度に依存していることが明らかになった。出版社独自の販売経路開拓に関しても消極的であり、取次経路に頼るしかないといった見解はその一例であろう。

(3) 読者対応の認識

読者対応において、出版社の回答者たちは DM・HP を通じた情報提供中心（26.7%）、顧客デー

タ・読者カード管理(23.3%)程度であると述べており、専属部署レベルの対応やPR誌を通じた広報を必要としている見解も見られる。しかし、HP 対応の社は 1－5 年前からで、専属部署での対応が可能な社も限定されている。すなわち、読者離れの現状を懸念しつつも、作り手の思いを知らせ、伝えるツールは非常に乏しいと考えられる。

取次に関しては客注対応及びその課題について尋ねてみた。まず、スピード性の重視(42.9%)、在庫の確認及び問い合わせへの迅速な対応が可能になるためのデータベース化(28.6%)を構築する他、配本のきめ細かい対応、中小取次の活性化などを挙げている。わずかでありながら、中小取次の対象社の場合、在庫さえあれば3－4 日の配本対応も可能であるという。とりわけ、神田村には特定ジャンルに特化している中小専門取次が集中しており、在庫のニーズに迅速な対応を実現している。

書店の読者対応は、接客姿勢を最も重視している。書店も他の小売業のように接客姿勢に徹すべきであるといった指摘として受け止めることができる。

(4)書籍出版の構造的課題

書籍出版が抱えている構造的課題に関する認識からみると、出版社の回答者たちは過剰供給・流通構造の改善(26.7%)、読者ニーズの把握・長期的な読者養成(16.7%)、作り手の責任意識(10%)、ビジネスとしての需要を見るべき(10%)、出版社・取次・書店3者の連携(10%)、オリジナリティーの工夫(10%)を中心に挙げている。

取次の回答者たちは、業界全体の工夫と連携(28.6%)、他媒体に対する出版媒体の競争力の弱体化(28.6%)の他、リスクを避けること、版元の声が欲しい、小規模がいかに生き残るかを考えるべきであると述べている。

書店の回答者たちは、量的な拡張の抑制・ロスを省くこと(16.7%)、流通構造の再考(13.3%)、出版は企業ではない・儲かる世界ではないことを意識すべき(10%)、システム化(6.7%)、取次の営業体制の改善(6.7%)、書店の現状維持・存立の模索(6.7%)の他、編集人材の育成、中小出版に適した中小取次の必要性、オリジナル性の確保、書店の連携・内部的な改革が必要、読者にいかに本を届けるか、本の出版が軽くなっている、出版界の労働条件の改善、作り手の現状意識が必要、接客に徹すること、読書推進運動、在庫の確保などを挙げている。書店の書籍出版の構造的課題に対する認識は、出版物の量的拡大及び流通構造の問い直しに通じる。

4. 調査分析後の知見

①内部体制における人材問題の認識

出版界は人で成り立っているといわれる。そのことは、本調査において長期的な人材育成の必要性を求めている 3 者の回答者の見解からも把握することができる。しかし、現状では新入社員を採用する社はごく一部の大手に限られており、多くの対象社は長期的な関心を払っているとは言いがたい。社員の教育及び研修に関しても現場で直接覚えていけばいいといった見解が支配的である。

取次の場合、人材よりシステムの効率化を、書店ではPOS検索システムさえうまく使え、自店のデータ構築が可能であれば、敢えて商品知識を備えている人材を求めなくてもいいという見解もあった。人で成り立っているといわれつつも、出版界の人材養成の乏しさが懸念される結果であった。

②流通制度の認識

流通制度に関しては、取次及び現行の流通制度に依存していることが明らかになった。委託制及び再販制が出版界を支えてきたのは確かであろう。3 者とも制度そのものが出版界を支えてきた功績は認めている。しかし、現行の制度に代わるものがないとしたら、今の制度をいかに改善していくかは、出版産業における最大の課題として認識されている。とりわけ、委託制に関しては、その適正配本体制や効率性が求められているが、出版社にしても書店にしても、取次主導の流通構造に左右され、自ら声を出していないといった指摘も多かった。そのような取次主導の流通構造、委託制及び再販制を中心にした流通制度は果たして書籍出版に適しているであろうか。

歴史的に遡ると、明治初期までの出版は小部数注文買切制の書籍出版中心であった。雑誌を中心としたマス出版流通の体制は明治中期の大取次の登場から始まる。戦時中の日配体制において書籍と雑誌の一本流通が定着し、戦後まで継がれている。そのような流通構造は雑誌出版に適しており、大半の中小出版社は書籍出版によって維持されている現状の中で、小部数出版に適しているか、議論されてきた。しかし、流通構造にも変化は生じている。買切制に関しては 1939 年岩波書店が実施して以来、一部専門書出版社において広がっている。現在は専門書出版を中心に直販経路の開拓とともに買切制を念頭に置いているケースも調査過程において見られた。

このように、わずかでありながら現行の流通制度に対する認識も変わりつつある。一つの流通制度に依存するより、部分的注文買切制の考慮、再販制の弾力的な運用の事例についても議論を重ねるべきではなかろうか。

③中小出版の特化志向について

書籍と雑誌の総合出版、とりわけ雑誌出版による経営安定を試みる大手出版社に比べて、中小書籍出版社には資本力や人材体制も乏しい。本調査では、回答者たちが述べる中小出版の今後の生きる道は、特定ジャンルに特化した特化型の志向である。

長年特定ジャンルの出版物に拘るポリシーを堅持してきた出版社の事例も見られる。歴史学関連出版の吉川弘文館（1857 年創業）、医学書の金原出版（1877 年創業）、法学・経済学出版の有斐閣（1877 年創業）などが代表的である。取次に関してみると、特定専門書を中心に取り扱う「東京出版物卸業組合（俗称、神田村）」の中小取次群、大手取次では取り扱ってもらえない小規模・地方出版に限定して買切制を原則に取引している「地方・小出版流通センター」の事例が見られる。

小規模書店の場合、大手取次の配本を待っているだけでは品揃えの部数や質に満足できないため、神田村の中小取次から現金仕入れをするケースもあった。中堅規模や大型店でも神田村の中小取次のきめ細かい配本体制を評価している。適正配本を実現しているこれらの中小取次の返品率は 20%を上回ることが稀であるという。一般書籍出版物の返品率が 40%に迫っている現状とは対照的であろう。その背景をみると、中小取次には大手取次ほど大量の部数を確保することがなく、小部数の専門書出版社に対して注文買切制に近い取引が成立しているからでもあるという。調査回答によれば、中小出版が大手と差別化を図るのには、大手と棲み分けした専門分野での特化を志向すべき（36.7%）と述べている。すなわち、中小取次の大手取次と異なる特化は今後の中小出版社や書店の存立も大いに左右するであろう。

中小出版が危機に直面しているといわれつつ、出版界は数や量の世界になりつつある。いずれは淘汰されるべきであるといった意識が出版界の根底を占めている。しかしながら、中小書籍出版、

マイナーの出版物を流通させる中小取次、書店の存在なしで今日の出版界の発展は考えられない。その中小出版が存立し、生きる道として特化型出版の志向は書籍出版の一つの課題ではなかろうか。

5. 今後の課題

現在の書籍出版の構造体制において回答者たちが認識している最大の課題は過剰供給によるロスを省くこと、取引条件・配本体制を含む流通構造の改善に尽きる。戦前から受け継がれている取次主導型の流通経路、取引制度の差別性を含めた流通構造に対する改善の声として考えられる。そのような流通構造に関する議論は、日本における雑誌出版の発展及び雑誌優位の出版の定着、流通過程を考察するプロセスと関わるであろう。書籍出版に適した流通構造の議論との連関性からである。

次に、欧米主要国を中心とした他国の書籍出版との比較考察を通じて、日本の書籍出版産業に適した議論を進めるべきであろう。ヨーロッパの場合、出版社主導の流通経路が定着しており、取次会社は出版社と書店の補助的な役割を果たしている。再販制を堅持しているドイツやフランスでも、時限再販や部分再販を許容した弾力的な運用が行われている。日本と異なるヨーロッパの書籍出版の特質である。今後はそのような欧米主要国のモデルに議論を重ねることも必要であろう。本研究はその議論の第一歩である。