

企画から出版まで——編集歴 33 年の経験から

未来社代表取締役社長 西谷能英

人文会とはどういう会か

西谷です。よろしくお願いいたします。

人文会と千代田図書館とのこの合同研修には最初から私は呼ばれることになっていて、一回目ではなく二回目にさせていただいた理由がじつはあります。人文会は 19 社ありますが、一回目の吉川弘文館、三回目以降の筑摩書房や東大出版会、みすず書房などは相対的に大手系出版社といわれていまして、私どもは会のなかで必ずしも大きいほうではありません。そういうわけで小さい出版社が初回から出るとは会の活動としてはよくないと思ひまして、一回目は辞退させていただいたという経緯があります。

人文会について、ここにご参加の方はほとんどご存じないと思いますが、人文系出版社の集まりとして 40 年ほど前に発足した会であり、未来社も初めから参加しています。出版社営業の横の連帯というか横の合同で、書店の棚に自分たちの本が置かれるようにしようという意図で作られた会です。

本日配られている資料の中に「人文会ニュース」の 100 号と最新号があると思います。100 号は 38 年目ぐらいのときだったと思いますが、100 号記念号ということで通常よりも 3 倍ほど厚いページ数になっています。そのなかで相田良雄さんという二代目の代表幹事のインタビューが載っています。相田さんは元みすず書房の営業部長をなされ、本も出されています。私も長年鍛えこまれた方ですが、草創期の人文会について語っていただきました。この 100 号は私が司会、進行、まとめもやりましたので、自分でも割合と愛着があります。少し長いけれどもよくできたインタビューだなあと感じています。ぜひ、この機会にお読みいただければと思います。

ここにお集まりの方について私にはほとんど情報がありませんが、おそらく千代田図書館に出入りされている本好きの方であろうと思います。もしかしたら、このような場で私ごときの話聞いてやろうと思っておられるので相当、怖い方たちではないか、例えばものを書いていらっしやるとか、他社の編集者の方がこっそり聞きにきているのではないかと、そのようなことを思いながらお話をさせていただきます。

人文会は営業マンの集まりとして 40 年やってきているわけですが、未来社という出版社の特殊性もありますが、私は最初は営業をやっていました。未来社は私の父親が創立者であるということもあって、こうならざるを得なかったというプロセスがあるわけです。営業の勉強をして来いということで 8 年半ほど、30 代の半ばから勉強を兼ねてこの会に在籍したことがあります。その間も編集をやっていましたから、営業と編集を掛け持ちでやっていたことになります。人文会の営業プロパーの人たちからすれば「あいつはなんじゃい」と思われる、煙たいというか怪しげな存在だったのではないかなと思ひまして、若いころはそれなりに苦労しました。

出版社の編集と営業とは面白いところがありまして、お互いにかみあわないところがあるのです。編集は自分勝手に作りたいものを作り、売れなければ「営業のせいだ」とか「読者が悪い」などと悪口を言って、いわゆる「編集ばか」になってしまうのですが、一方、営業の方は「編集者がつまらないものを作るから売れない」などと言って、お互いに売れない責任を押しつけあう構造になっています。それは宿命的なんですね。それをひとりで両方やっている

と、自己分裂せざるを得ないことになります。

したがって、そもそもこいつは怪しいやつだということになって、そこからくる楽しいエピソードはいっぱいあります。私はふだんおつきあいしているのは著者ですから、割合にハイブローな話になるわけですが、営業の集まりで研修旅行に行き飲んだり食べたりしてどんちゃん騒ぎになると、言うことが支離滅裂になります。そうしたなかで、人文会の人から最初に言われたことで非常によく覚えていることがふたつほどあります。

最初に言われたのが「西谷君、趣味は何なの」。「本を読んだりしますが」と私が答えると、「ゴルフはやるの」「やりません」「そう、趣味ないね」(笑い)と。まず、これに驚きました。

それから3年ほどたった時のことです。人文会にはいろいろな委員会がありますが、編集をやっているまえ、「人文会ニュース」を編集する弘報委員会の責任者を押しつけられました。3年ほど弘報委員長をやっていたときの総会後の打ち上げの席で先ほどお話しした代表幹事の相田さんに呼ばれまして、「西谷君、君も成長したね」(笑い)と、やぶから棒に言われました。

何を根拠にそう言われたのかいまだにわからないのですが、その2つのことが非常に強烈に記憶に残っておりまして、この年になると心が温まるんですね。言われたときは非常にショックで、何と答えていいかわからず、開いた口がふさがらない状態でした。出版の営業というのはこういう直接的な物言いの世界なんですね。

書店の人たちと楽しくやっていくためにはしかつめらしい話をしてもだめだし、かといって、それを意識しすぎてもだめなわけで、仲間うちでは若い者にはそのような話をする。人文会というのはそのような会でありまして、そのなかには先ほど挙げたような出版社や、それ以外にもここにお出でになっている方々が日頃お読みになっているような出版社がほとんど入っているのではないかと思います。

本というネットワーク

千代田図書館さんと人文会がジョイントして、このような連続セミナーをやることになったわけですが、そのテーマが「本を選ぶときのポイント～出版社を知り、出版社で選ぶ～」これが私にとってはとても困ったタイトルで、まず、本を選ぶときのポイントを私のような立場から提示することは率直に言ってできません。あるいは理論上できないのではないかと思います。

なぜかという、あまり本を読まれていない小さい子どもさんの場合はお母さんやまわりの大人が、こういう本を読みなさいとかたちで本の世界に入っていくわけですが、ここにいる方々はさんざん本を読まれているだろうし、ご自分の関心の領域だとかテーマをはっきりおもちの方ばかりでしょうから、そのような人に何か言えるだろうか。出版社の人間は本を出しているだけで、できたら買っていただきたいという思いはありますが、この場でどういうおもしろさがあるかを言ってみても、「それでは読んでみようか」と思っただけならば幸いだという程度にしか、われわれは言うことができません。あくまでも、本の作り方、企画の仕方から始まって本が出るまで、あるいは本が出たあとの売るための努力までは話すことができますが、その話ができればそれに尽きます。

前回は「何を読めばいいか、ポイントがよくわからなかった」という方がいらっしやったそうですが、もしそのようなことを最初から期待されると私としては困る。本はあくまでもご自分で選んでいただくというのが大原則で、それぞれの方は自分の関心領域から書店や図書館で本を選んでいくわけです。それが面白ければ、その関連書という形で本はつながっていきます。本はネットワークです。

本の群れはネットワークになっていますから、当然のこととして同じテーマから派生した本に読者の関心が移っていくというのが本来の姿であります。かりにそれを出版社の立場からサポートできるとするならば、「この本にはこのような関連書があります」というお知らせ、未来社でいうと奥付の裏に関連書として巻末広告を付けていますが、例えば同じ著者にはこのような本がありますという簡単な解説をつけて本を紹介しているわけです。あるいは同じ学派の先生の本であるとか、同じテーマ、歴史の本であれば同時代の同じような傾向の本を、関連書広告というかたちで提示しています。コマーシャルですが、これも読書へのひとつの促しです。

それからもっと深い読み方をしてもらおうと、——これはある面でいうと編集者も同じですが、——本の注、あるいは参考文献を参考にしてもらおう。つまり、その著者がしばしば注に取り上げたり言及する重要な本がいくつかあります。それを読んでみたくなりませんが、そういうものとして本は次から次へとつながっていく。1冊読むとほかに10冊

くらい読みたくなるというのが、本来の本の読み方ではないかと思えます。1冊読むと次の10冊が読みたくなるが、そのなかの1冊を読むとさらに10冊読みたくなる。ネズミ講のようなもので、だんだん広がっていくとそのなかに「これも読んだことがある、これも読んだことがある」というように、読書経験の喜びのようなものが積み重なってきて、それが知識とか教養、文化になっていくのではないかと思えます。

あくまでもわれわれは、こういう本もありますということをお知らせすることしかできません。ナビゲートするなどというおこがましいことではありません。ですから、ここで私にそのようなお話はできないということをお知らせしておきます。

ついでに言うと、かつて書店は1冊の本を買うときに隣にもいい本があるという具合に情報を見つける場所、ほかに買いたくなる本がどんどん見つかる場所でした。つまり出版物の裏にある関連書広告が実体化されたかたちで書店の棚に実現されていたわけです。ですから、本当にいい本屋さんに行くと、大げさにいえば、棚ごと全部を買いたくなる。少なくとも1冊を買うつもりで行ったのに、まわりの2、3冊まとめて買いたくなってしまいます。それが本来の本のネットワーク、本の力だと思えます。これを皆さんは日々、実現されているのではないのでしょうか。

そのようなプロの本の読み手に対して、私がお話するのはちょっと辛いんです。ただし、本を作っている立場の方は数少ないだろうと想定して、本を作るというのはどういうことかについて聞いていただければ、私がお話したい要点はそこに尽きるのではないかと思えますので、そのような予告をしてお話に入っていきます。

プロローグ

大きな話の流れとして、未来社はどのような出版社なのかを思い出していただけたらということで、レジユメの最初に「未来社の概要」を書きました。その次にいましゃべっている私は誰？ という意味で、何をやってきたかの自己紹介をさせていただくつもりで「簡単な自己紹介」を書いてみました。その一環として編集歴なども多少説明いたします。もうひとつは、自分の編集者としてのポリシーというおこがましいかもしれませんが、編集者として何を考えているのかまとめたものを、後ろに3つほど付けました。

私が編集者として駆け出しのころに、東大駒場の若手の教官たちと一緒に「扉の会」を作りました。数年続いたあと、皆さんが忙しくなってきましたので、ピークは3～4年ほどです。この「扉の会」のメンバーを中心に、未来社では「ポイエーシス叢書」を作り、この叢書はいまでも続いています。内容は哲学、思想、歴史、社会、批評、文芸理論など、きわめて固い本ばかりですが、そのような本を作ってきた経緯をのちほどご説明します。

私はこのような場所でしゃべったことがあまりありません。図書館さんでしゃべらせていただくのも二度目です。前は図書館の司書さんだけだったので、出版の内輪話、あるいは出版の現場や実態をあからさまにしゃべることで、「出版ってそんなものだったの」と驚かれたことがあります。だいぶ昔のことなのでいまとは多少事情が違っていますが、参加者は神奈川県司書たちで、しかも自主的に研究会をやっている問題意識の高い方たちだったために、私もいささか勇んで出かけていきました。

私は出版社の普通のことを話したつもりだったのですが、「出版物って普通、最低でも一万部ぐらい作るものだと思って」と常識が覆されたようで、驚いたそうです。未来社は注文制をやっています、必要以上に部数を作らないようにしています。そうすると、場合によっては初版1500、あるいはそれ以下ということもあります。そのころでも部数はその程度で、多くても2000～3000です。書店から注文を受けてひと通りそれを出し、手持ちを少し持っていればそれで十分なのです。よほど売れるものであれば別ですが、通常、私の社で出している固いものはそれほど売れませんから、最初に数百、多くても1000も書店に出回ればそれで済んでしまうので、1500とか2000出せば十分です。その数をお話すると、あまりの少なさに驚かれたわけで、逆にこちらがその反応に驚きました。一万部作るということは、その数だけ売れる可能性があるからですが、出す本が一万部ずつ売れたら出版社は左うちわですよ。われわれのような固いものの出版社ではとうていそのような数字は出ません。

そのくらいギャップがあることを、そのとき初めて知りました。図書館司書の方は、別の側面で出版関係の専門家だと思っていましたから、あまりに本作りの現場を知らないことにある面、ショックを受けました。まして読者の場合はどうなのだろうか？ それが本日のテーマなのかもしれませんが……（笑い）

編集の話をお話させていただきますと、すべての編集者は一読者から始まります。まず読者として本がなんとなく好き

で、自分の関心領域がなんとなくできる。ここまでは普通の読者とまったく同じです。普通の読者のなかにはもっと幅広く知っている方がいっぱいいます。そうしたなかで編集者になるにはあるきっかけがあって、どこかの局面で本を作りたくなったという動機が働いたときに編集者へのプロセスが始まるわけで、それまでは一読者です。

一読者であるということは、すでになんらかの関心領域をもっていますから、本好きが昂じて本を作りたくなるんです。こういう人の本を作りたいな、あるいは自分だったらもっと面白い本を作れるのにな、などと思いはじめるところから編集者の兆しというか、編集者になっていくわけです。

先ほど、扉の会を母体にして「ポイエーシス叢書」を出したという話をしました。これは自分で“わがままな叢書”と名づけているんですが、自分にとってアクチュアリティを感じられた企画はすべてよしとするという、なかなか許されない叢書なんですね。何をアクチュアリティというかですが、自分がアクチュアリティを感じられればいいわけです。ただし時代的にはそれほど古いものではなくて、翻訳でもよし、日本人の著書でもいい。実現したことはないけれど、対談でもいい、講演でもいい。それから、本の厚さ薄さにはこだわらない。100頁ぐらいの本もあれば600頁ぐらいの本もある。(見本を取り出しつつ)これは大親友でもある小林康夫さんの著書ですが、これは平均的なほうです。600頁ではこの形では壊れてしまうかもしれないというぐらい、開きにくなるぐらいになるんですよ。これは四六判というサイズで、組み方も一定のパターンでやっていますから、原稿の量が多いからといって版を大きくするということはできなくて、ともかくこれに無理やり入れる。パンクしそうでも作ってしまう。どうしても1冊にならない場合は2冊にしますけれども。そのように、本の厚さにはまったく拘泥しない、著者が日本人であれ外国人であれ構わない。とにかくアクチュアリティの一点張りで行っている叢書です。

今日のテーマは、その部分をお話すればいいのかなと思っています。本選びのためのヒント、あるいは本を作っていくプロセスがどういうものであって、しかも自社の本の宣伝にもなればいいというお話をできればいいのかなと思っています。あとご質問があればお答えしたいと思っていますが、じつはそのまえにお話ししたいことがあるんです。

出版界は今後どう変化していくのか

レジュメの後ろに、「出版界は今後どう変化していくのか、なんらかの打開策はあるのか」「時間があればお話しします」と書いてあります。この話は、じつは今日のテーマとあまり関係がありません。出版界はいまどうなっているのか、今日のテーマである「本を選ぶときのポイント」、あるいは読みたくなるヒントだけを教えてくださいと考える人には、出版界がどうなっているのか、打開策があってもなくてもどうせ斜陽だから、どうなっても聞かなくてもいいという人がいらっしゃると悪いと思って、話したいのだけれども話せないテーマです。聞いてもいいといってくださいれば、お話ししようかなと思います。

これには元ネタがあります。いまから7年半前の2002年1月に行なわれた出版労連大会の熱海セミナーに出版界からひとりと呼ばれました。じつはこのセミナーの前年に、専門書の取次で有名だった鈴木書店が破産して、専門書の出版はこれからどうなるのか、共倒れになるのではないかという危機感が覚めきれない時期でした。その頃、私は鈴木書店の問題で新聞などに盛んに発言していて、出版界の仲間からずいぶん怒られていました。「お前のところが答えてどうするんだ」と(笑)。出版界にはそんなことを言う人がいるのですよ、率直に。しかし発言した本人に悪気はないという面白い世界です。

出版労連は大手から中小まで含めた出版社に勤めている人たちの労働組合ですから、「自分たちの会社はもつのだろうか」とかなり深刻でした。出版界がなくなったらどうなるのか、私の生活はどうなる、そういった切実な思いが背景にあって、それはいまでも続いています。「私の会社はどうなるの」という状況は出版だけでなく、現在では日本中、あるいは世界中が出版労連化しています。

当時の出版界では、突き詰めるとそれは幻想なのですが、出版は不況に強いという神話まで存在していました。それはまったくのウソだったのですが、それがウソだということによりやく気づき始めた時期であり、鈴木書店という象徴的な存在がつぶれることによって、出版界は大変なことになると思いだした頃です。それがいまに至っているわけで、結局、どうにもならないまま急坂を転がり落ちて、どこまで行っても止まらないというのが現状です。

そのときに私が話したメモをそのままこの場に持ってきましたが、この内容は現在も全く変わっていない。まった

く問題が変わっていないということに、また驚いています。7年半もなんの進歩もない。抱えた問題が悪化するまま進んできている出版界というのが実情です。

そのような実情は、真の読者である本日の参加者の皆さんに大変な幻滅を与える情けない話かもしれませんが、でも事実なのです。そのようななかで、いかに歯を食いしばってやっているか。そのように言うところとちょっと大げさになってしまいますが、それが人文会、あるいは人文会の別動隊のようなものですが、「書物復権8社の会」であります。書物復権8社の会は、人文会のなかの7社にプラスして岩波書店が入って8社（岩波書店 紀伊國屋書店 勁草書房 東京大学出版界 白水社 法政大学出版局 みすず書房 未来社）で構成されていて、結成されて14年目に入ります。

この会では共同復刊をやっています。自分たちで言うのもおこがましいのですが、かつての「名著」がどんどん売れなくなる。かつてのロングセラーで、品切れになったら重版できていた書物が品切れになるペースが遅くなりすぎて、重版できないような本になり下がってしまったわけです。それをなんとか共同の力で復刊させようという運動が14年前に起こって、それからずうっとシコシコやり続けています。

そのようななかで、私がかつて作った本がだんだんと入るようになってきた。喜んでいいのかどうか分かりませんが、こうでもしなければがんばれなくなってきた現状をどうとらえたいのかなどと思いつつやっています。

そのような話もしたいと思っていますが、時間の関係からどうなるか。

ともかくレジュメの説明から始めます。

未来社の概要

まず、未来社はどういう出版社か、概略だけでもお話しします。未来社は1951年（昭和26年）に創業しました。11月11日だそうです。私の父である西谷能雄が、別の出版社にいたあと興した会社です。スタートは劇作家である木下順二さんの『夕鶴』で、これは業界のなかでは「夕鶴事件」と呼ばれているそうですが、その経緯は省略します。そのようにスタートして今年で58年目、よくもったなあと思います。その間に作った純然たる新刊が2790点。そうすると、年に返金48点も出しているのです。

しかし、この数字は平均でして、最近はずっかりペースが落ちています。私が社長をやり出したころからある種の不景気に陥っていて、じつは専門書業界は出版界不況のさらに10年ほど前から先取的に専門書不況に見舞われていました。そのような先取りの状況になっていたのも、製作費を使って売れない本ばかり作ってもしょうがないと考えて、ある程度縮小均衡路線を謳ったこともあって人も減りました。年平均48点というのは月に4点ですから、いまはそこまではとてもできません。その半分くらいです。一番多かった80年代半ばくらいには年間80冊くらい出していました。

いまは出版界全体では年間8、9万点くらい出版されています。そのような数字のなかで未来社の出版活動は吹けば飛ぶような存在です。かつて年間80点くらい出したころは、出版界全体もいまのようにむちゃくちゃに出すのではなくて、せいぜい1万とか2万という程度です。したがって、皆さんは必要な本、買いたい本を買うことができたわけです。いまは一種の粗製乱造が行なわれているのではないかと思います。

その意味では、かつてのように全体の部数が少ないなかで、いまの3倍くらいの新刊を出していた未来社のウェイトも当然それだけ高かったわけです。

私どもは細々とやっているわけですが、そうしたなかで私どもの本の場合は、比較的ロングセラー、よくいえば息が長い、別の言い方をすればすぐには売れないというだけで、重版にならなくても在庫があります。なかには重版するものもありますが、出版点数の4割くらい、約1000点の稼働在庫があります。

未来社の出版物のなかで、読んでいただけたものもあるかと思う代表的な書名を挙げてみました。看板商品はいまだに1950年代に出た丸山眞男先生の『現代政治の思想と行動』です。これはつい数年前に版が摺り切れてしまいました。現在は活版印刷をする印刷所がなくなってきています。合本になったのが1964年で、最終時点では158刷までいきました。だから、紙型が傷んでしまって、刷ったとしても薄くしか刷れない。そこで没後10周年を機に新組をして、その後また何刷かしています。

もう一冊は、最近あまり出ませんが内田義彦先生の『経済学の生誕』です。丸山先生と並び称されるような経済学

における重鎮の方の本で、長いあいだロングセラーでした。

その他、全集、著作集では、菅江真澄全集とか宮本常一著作集などもあります。宮本常一については別シリーズ『私の日本地図』全15巻の刊行を始めています。亡くなって30年くらいになりますが、いまだに新刊が続々出るという、恐るべき量を書いた人です。いまだに原稿を整理して本になるわけで、一日中書いていた人ですから原稿はまだまだ無尽蔵にある。いまは静かな宮本常一ブームと言われています。

それ以外にも埴谷雄高評論・対話集や木下順二作品集など、基本的には社会科学と文学・演劇が未来社の二枚看板でスタートしましたが、それ以降、民俗学などの方面に発展していきました。

私が編集に携わるようになったのは1980年代、入社は1976年ですが、中心になって編集をやったのは1980年代、90年代です。その頃から私の好みが反映してきました。出版社というのは、社員の数が少ない小さな出版社の場合、これはどの出版社でも当てはまる一般的な傾向ですが、一人ひとりの編集者が何をやっているのかで出版傾向が変わっていきます。私の場合はもともと文学畑なのですが、文学は売れないと頭から思い込んで、哲学、思想、歴史、批評などといったところに深入りして行って、足が抜けなくなってしまったわけです。(笑) したがって、未来社の一般的なイメージは、昔は丸山眞男でしたが、いまは哲学・思想関係をやっているのではないかと、その程度には思われているのではないのでしょうか。

いずれにしても、売れないものばかりやっていますね。

簡単な自己紹介

私自身の自己紹介をしますと、大学院で少し遊んでいました。その頃の未来社は『日本の民話』がよく売れていた時代で、ビルも建ちました。そうした時代だったので、あとをやらないかという話が出てきました。そのころ、編集長をやっていた松本昌次さん、その後、影書房を興されて、去年、ことしと未来社での経験をネタにした本を出していますが、その松本さんから「大学院でぐだぐだやっているのなら未来社をやらないか」と言われ、“しょうがないかな”と未来社に入ったわけです。それが運のつきでした。(笑) それが1976年、27歳くらいのときでした。

いろいろなことをやれて言われて、編集のまねごとから営業のまねごと、倉庫管理のまねごとなどもやりました。出版社には面白い作業があって、驚かれるかもしれませんが、そのひとつに“本投げ”というものがある。10冊梱包の本をバトンリレーの形式で、みんなで倉庫に投げ渡します。うまく投げると10冊梱包、15冊梱包にパッケージされた本が横に飛んでいきます。投げられたパッケージの受け手は、それを持ち直して再び投げると労力を使うので、受けた勢いそのまま倉庫に積み上げていきます。これなどはいまでは機械化されていますが、倉庫現場で続けているテクニックかもしれません。

いま、デジタル化、インターネット化といわれても、本はあくまでも“現物”であります。現物がなければわれわれは商売ができないわけです。本の現物という場合、皆さんは1冊単位ですが、われわれにとっては10冊、15冊梱包になります。慣れてくると二梱包を一度に横に飛ばすわけで、熟練度が増すと二梱包でもちゃんと受け止められるわけです。

出版社に入って編集専門でやってきた人間であっても、その程度のテクニックはいやでも身につけているはずだと思います。本は踏みつけることはしませんが、投げて受け止めるのです。そのようなリアルな世界も、一方にはあります。

そのようなことをやったり、営業に携わって人文会にも30代半ばでかわりました。前任者が別の出版社を起こしたので、最初はその代りとして担当したわけです。人文会に出入りを始めると先ほど述べたような驚くべきカウンターパンチの洗礼を浴びることになります。「趣味がないね」から始まって、少し時間がたつと「成長したね」などと褒め殺しを浴びせられるようなところに入ったわけです。

いまでこそ大きな顔をしています、入ったころは怖くて、猫をかぶっていました。営業の世界を知らないから、何を言っているかもわからない。〇〇書店の××さんの話をされても、顔も知らないわけですから出る幕がありません。しかし、時間がたつと出る幕が出てくるのです。8年半もいたのですから、終いになるといま筑摩書房の社長をやっている菊池(明郎)さんを代表幹事に押し立てて裏方をやるわけです。これがけっこう楽しいんですよ、政治の世界みたいで。慣れないことをやると面白いもので、編集をやりながら人文会に8年半ほどいて、そろそろ潮時かなと思っ

ていた1992年、私が42歳のときですが、おこがましくも社長になった。なったというよりも実情は、させられてしまったという方が正確です。

3年ほどはおやじが会長でしたから見張られている感じでしたが、3年後におやじが亡くなったので否応もなく、それから17年も社長を続けているわけです。

そのように、あれこれに首を突っ込みながら、のらりくらりやって、この年になってしまったわけです。33年間編集をやってきてデータを調べてみたら306冊も編集しています。むしろ最近ペースが上がっていて2008年が13点ですから、月1点のペースを超えています。今年は現在まで7点出しています。

去年から今年にかけての出版物をレジュメに挙げておきました。森洋子さんの『ブリューゲル探訪』などです。このなかの1冊でも2冊でも「読んだ」という人がいらっしゃると嬉しいのですが…、お声がないようですね。(笑) それなりにどの本も話題になったり重版になったりしたものです。

それから、レジュメの後ろに記した「参考」の部分に、これまでにやってきた主要な仕事のリストアップをしています。ここに挙げたのは主要なものですから著名な著者が並んでいますが、そうじゃないものもいっぱい作っています。しかし、33年もやっていると、いろいろな出版を通じた著者との長いおつきあいになっている人がたくさんいます。あとから見るとやっていた良かったと思う本が結果として残っているということがあります。ある種のカンとちょっとした経験を頼りに、売れそうだなと思う方向の本を探りながら出していった結果が、わたしの編集者としての足跡のようなものになったといえます。

編集者としてつきあった結果として、その著者にとっては大事な本、支柱になっているようなものができていれば良かったと思う。編集者冥利はそこに尽きるといってもいいのではないかな。そのうえで売ればなおいい。最高です。本音をいえば売れないとしょうがないけれども、少なくとも話題になったり著者にとっては最高のものが残ればそれでいい。

編集者は著者ではないので、いろいろな類の傾向の本を出します。しかし、出版社として出してはいけないもの、あるいは編集者として出すべきでない本を見分けられるかどうか、これが絶対条件ですね。「こういう本を出したら終わりだよ」というものがあります。編集者としての生命がそこで終わってしまう可能性があるし、出版社は変な本を出して見限られたら終わりなんです。編集者は黒子ですから、誰が編集したかは編集者仲間以外わかりませんが、出版社の名前はわかるわけです。自社の本もそうした意識でたえずチェックしなければなりません、よその出版社が出すものに対しても、われわれは過敏なくらい敏感です。

最近、あの出版社がおかしい」と感じると、編集者仲間が集まった場では、「やっぱね」という話になりがちです。その意味では怖いですよ。専門書出版というのはとくにそうです。ここにいる方はそのような読者だと思いますが、専門書出版の読者は目が肥えています。だから、編集者からしても出版社からしても怖いのです。でも、挑戦のしがいもあります。よし、こういう人たちに読んでもらいたい、いや、絶対に読ませるぞくらいの気迫で本を作るということは編集者の大原則なのです。

その意味で、自分がやってきたことがどうかはわかりませんが、長い間やっているとこの程度はできるのだなあ、と思います。とはいっても、編集者の自己紹介とはどのような本を出したかに尽きるので、本当はこういうところでしゃべってはいけないんです。編集者は表に出るべきではなくて、本で語らせる。本と本のネットワークの陰に隠れていけばいいのです。私はこのリストの陰に隠れていけば、本当はそれで済むのです。

これで、簡単ですが自己紹介は終わらせていただきます。

自分の編集者としての仕事

いま、お話ししたなかで、自分のポリシーめいたことはしゃべってしまいました。「編集者としての仕事」については先ほど言いましたが、哲学・思想、文学・芸術批評などを中心にやっています。それを集中的に表わしているのが、先ほどから申し上げている「ポイエーシス叢書」です。

「編集者としてのポリシー」は、ひとこと言えば「開かれた専門書」、もうひとつ付け加えれば「売れる専門書」。開かれていて、なおかつ売れる専門書。専門書といえば、タコ壺のように狭い世界で、その読者だけに読まれればいと一見思われますが、本当はそうではない。一時期、クロスオーバーという嫌な言葉が流行りましたが、内容的に

は専門の世界で第一級の仕事でありながら、専門以外の人たちも読むことができる本です。要するに、専門の人しか読めないようなゴリゴリの専門書、いわゆる純専門書もときには大事ですし、そうしたものを否定するつもりはありませんが、ほんとうにやりたいのは、そのようなレベルのものでありながら隣接領域の人たち、あるいはさらに垣根を超えた読者に読んでもらえるような本を作りたい。

ところが、これが作れないんですね。「開かれて 売れる」というモットーだけはいいいのですが、両方とも実現するというのは至難の業です。ましてこの時代は最悪の時代、編集者は受難の時代です。どんなにいい本を出してもなかなか売れません。売れているのは、そうではない本です。これは言うてはいけないセリフですが、この場だけでは許していただきたい。

ものによっては、“新書ブーム”が批判的に言われますが、新書でも本当に優れた新書がごくまれにあります。それはトップレベルの専門知識をさりげなく使いながら、わかりやすく一般読者にもその真髄をみせる新書があります。しかし、たいていは薄く延ばしたような内容です。専門書のレベルの読者からすると、本来の書物を読んだ方がいいわけです。わかりやすいといってもまわりくどくて薄まったような本を読まされるのは時間の無駄ということになります。

未来社は新書を出していませんが、新書を出している人文会の仲間もいますから、この話はここまでとします。いい新書もあるということで、新書全体を批判しているわけではありません。

とにかく専門書であっても一般読者にも開かれている本を作りたい。一般読者に開かれていないと、一定のレベルまで売れません。それだけの幅をもたないと売れないということなので、「開かれた専門書」が生涯のキーワードです。その意味で、単なる啓蒙書ではなくてということになると、「ポイエーシス叢書」はそうしたものを目指したということになります。実現したかどうかは別にして、目的としてはそうなります。

編集者とは何か

そのうえで編集者とは最終的に何かを考えると、とにかくマルチ人間でなければだめですね。自分の興味、専門はありますが、自らの限られた興味のあるところの著者とかテーマだけをやる編集者は、はっきり言って駄目なのではないでしょうか。大きい出版社なら許されるかもしれませんが。大きいところならば、著者と同じレベルの人たちとだけつきあって、そこだけの狭い世界で充足できます。しかし未来社のような出版社、あるいは人文会の出版社のようなどころでは、一人ひとりの編集者がすべてはできなくても、ある程度以上、自分の不得手なところも含めて守備範囲を広げるようにしないと駄目ですね。それでは企画が作れませんから。

そうすると、編集者の特権として考えられるのは、一読者であったならば生涯読むことのなかった本、著者、あるいはテーマと出会えるということです。仕事で会うのですから、誰にとがめられることもない。好きで読んでいる本とは違う。好きではないけれども、読んでいうちに興味が出てきてしまう。そのようにして得た知識は仕事が終わればだいたい忘れませんが、ある程度は残ります。これって、編集者の特権なのです。なかには、そこから本腰を入れてしまう場合も出てきます。そのときそのときに面白いと思ひ、関心を深めたいと考えれば、編集者の特権を使って本を作ればいい。そういう著者とめぐりあって、どんどん進んでいけたならば最高です。それが売ればなおいい。

編集者はそうしたことがやれるポジションであり、マルチ人間という言葉は安っぽい表現でよくないかもしれませんが、とにかく閉じこもらないで多方向に開いていく。〈開かれた専門書〉があるように開かれた人間でなければ、編集者としてはたぶん面白くないと思うのです。そのような心構えで、私はやってきました。しかし、だんだんとついていけなくなります。だから限界を感じたらやめてもいい。

ある著者たちとだけならば、お互い、死ぬまでやってもいいが、あとは編集者も老害になるんです。ボケてきて、いまどき誰が読むのというような本を、現在でも売れると思って平気で企画する。年をとってそれなりに偉くなると、陰で批判されても表立っては誰も反対意見を言いたくないから、そのような本を作って、やはり売れなかったとなると、それははっきり言って老害、編集者も老害になるわけです。私も社内で老害と思われ始めている危険があるので、早く変わってくれよと言っていますが、ギャップがあって、まだちょっと難しい(笑)。

本当は、出版界は今後どう変化していくかについてしゃべりたいのですが時間がなくなりそうなので、「扉の会」はどういったものなのかを話しておきたい。今日は自社の本の話をするのがメインですから、私が看板としてやって

いる「ポイエーシス叢書」とはどのようなものかを簡単に説明させていただいて、そこで一度、質問をお受けしたいと思います。

「扉の会」とポイエーシス叢書

「扉の会」の始まりは、先ほども部分的に触れましたが、1983年ごろ大学の先輩であった竹内信夫さん、いまは東大を定年退職して悠々自適の生活をされている方ですが、竹内さんは東工大から東大駒場に移られました。ロシア文学をやっていた桑野隆さん、現在は東大を途なかでやめて早稲田大学に移られましたが、彼もそのころ東工大にいました。この2人がほぼ同時に東大駒場に移って来ましたので、竹内さんに「東大の若手で有望な先生方を集めてもらえませんか」とお願いしました。「わかった」と言って集めてくれたのがご本人以外に、小林康夫さん、桑野隆さん、高橋哲哉さん、湯浅博雄さん、北川東子さん、船曳建夫さんの7人です。

この人たちが集まって何をしようかとなったのですが、このとき、高橋哲哉さんは27、28歳、名古屋の南山大学から駒場に移られた最初の年です。北川東子さんも駒場に移ったばかり、小林康夫さんは電気通信大から移って2年目、マラルメ研究会をやっていたときから知っていました。このようにこの人たちの何人かは私も知っている人で、湯浅博雄さんは大学の2年先輩でしたから知っていましたが、知っていても集まると別の顔に見えるんです。

この7人が集まって、とにかく勉強会から始めようということになりました。この人たちがみな30歳前後で、物書きとして、学者として、研究者としてこれから名を売り出す時期でした。実際、みな名を売り出してしまいました。その前段階でしたから、その意味で非常にラッキーでした。この7人が集まって、まわりもちでテキストを読もう、平たくいえば読書会を始めたわけですが、これが過激でした。

大学のなかでは面白くないから喫茶店でやろうということになり、私が場所をとり、渋谷や新宿の「滝沢」の個室を5～6時間借り切って、延々とした読書会。まさに喧々譁々の読書会をやりました。まわりもちですから、誰かひとりが一冊の本を読んで報告する。だからこのときは、わたし自身も自分だけでは読むことのできないいろいろな本、例えばプリゴジンの『混沌からの秩序』（みすず書房）などをいろいろ読みました。それを3年ほど続けました。

そこでのやり方は、チューターになった人が30分ほどしゃべって、それからフリーディスカッションになるわけですが、それがとてつもなく面白い。このメンバーのなかでは小林康夫さん、高橋哲哉さん、船曳建夫さんなどは、人がしゃべっていても「いや、そうじゃない」といった具合に話に割り込んでいきますから、掛け合いになっていきます。

私も若かったので、この研究会のテープ起こしまでやってしまいました。半分冗談のような丁々発止の掛け合いのようなどころまで全部起こして、次回にそのコピーを配りました。当時はいまのパソコンと違ってワープロ専用機で、なにしろ5～6時間ありますから、すぐデータがいっぱいになってしまう。全部テープ起こしをしたらすぐ本ができてしまう。そこまではやりませんが、始める前にコピーを配ると、ざっと目を通してみんな大喜びをします。自分たちがしゃべっていることがいかに面白いか。このように楽しい機会はなかなかなかったようです。

そのうちに、それを1冊の本にしようかと思ひまして、「学問のすすめ」というタイトルではどうかと提案したら、「そのようなつもりで話していないからやめてくれ」という人がいて、ボツになってしまいました。これが世に出ているならば、かなり読まれたかもしれません。

そのときに意気投合した経験をもとに、小林康夫さんと船曳建夫さんの編集でやったのが、東大出版会から出た大ベストセラー、『知の技法』です。小林さんは『知の技法』の生みの親は扉の会だね」と言っています。あの本は数十万部売れましたから、うちでやってくれたらなあといまだに思っています。毀誉褒貶がありましたが、1冊で足らずに2冊目、3冊目とつづき『知の技法』三部作。三部作目になると20万部くらい売れたでしょうか。それでまだ足らずに、同じ装丁とイメージで続々と作りまして、10冊くらいになるんじゃないでしょうか。

その編集者は羽鳥さんという方で、私と親しくもありライバルでもある名編集者です。東大出版会というのは面白いところで、かつては“本郷の先生でなければ著者にあらず”という本郷中心主義で、駒場は手つかずでした。駒場担当の羽鳥さんが「駒場にもすごい先生がいる」と言い出して、「それならお前がやれ」ということになり、私とバッティングしながら駒場の著者によって続々といい本を作りました。

駒場はご存知のように教養課程ですから、専門化せずにフリーなところがあります。そうは言っても半分専門化し

ていますが、専門化していない学生たちを相手に著者、執筆者は比較的のびやかに研究がやれるところで、本郷ほど旧式なところではありません。私にとって編集者としての最大の畑、著者をターゲットとしてもっている最大の場が駒場でした。それ以外は東京外語大学と一橋大学で、この三つがあれば足りてしまう。それ以外は手が回らないという側面もありますが、駒場で手がけた著者だけで何十人もいます。そのきっかけになったのが扉の会で、そこで知り合っただけの人とその周辺の人たちの本を続々と作り続けて今日に至ったわけです。

高橋哲哉さんの本

どのような本を出したのかについてはレジユメの参考文献で、ポイエーシス叢書に限定した著作名を挙げておきました。このなかでひとつだけ「番外」と書いてあるのが、高橋哲哉さんの『逆光のロゴス——現代哲学のコンテクスト』です。この本に関してすこし話をしてみます。最初、高橋さんと「扉の会」で知り合っただけのときに、高橋さんがフランスへ最初の留学に行くことになりました。彼の専門はデリダですが、デリダをやる前は現象学研究をしていました。メルロ＝ポンティ、フッサールなどが中心で、それからデリダに移っていきます。それ以前のおつきあいのなかで、「高橋さん、1冊作りましょう」という話はすでにしていました。

ところがある出版社と先約があって、そんなときに高橋さんはフランスに行くことが決まった。出版社としては新人の著者が本を出せば約3年も海外へ行かれてしまうと、ふつうは売る機会を損ねるような感じをもちます。詳しい話は知りませんが、その出版社から「フランスから帰ったら出版しましょう」と言われたらしく、私に電話がかかってきました。

「西谷さん、以前に僕の本を出してもいいと言っていましたよね」「もちろん」「じゃあ、お願いできますか」

そのときに「どうしてもフランスに行く前に出したい」と言われたのです。それが4月に入ったところで、留学は6月。350頁くらいで前半がガチガチの現象学、後半がデリダ論という難しい本を2ヵ月で作りました。5月の連休は高橋さんのために捧げました。連休全部をつぶしてゲラを読んでやりとりし、なんとか2ヵ月で作ったわけです。

私は7年前に、『出版のためのテキスト実践技法／執筆篇』という本を出しました。パソコンを使ってテキスト処理をする内容で、出たときに大きな話題となった本です。そのような技法はもちろん、パソコンがなければできない。高橋さんの本を出したのは1992年、高橋さんの最初の本です。高橋さんは今までこそ有名になっていまして、『靖国問題』（ちくま新書）は何十万部の単位ですが、私のほうの本は桁が3つくらい少ない。それでも3回ほど重版をしています。とにかく最初の出世作です。これが私の自慢のひとつです。やはり著者には旬のときがあって、編集者はそれに応えなければなりません。自慢はほかにもありますが、高橋さんに関しては、5月の連休を全部棒に振って、あとで見返りがありましたから“棒に振る”ではありませんが、こういう因果なときもあるんですね。大変喜ばれました。

本には何かのきっかけと縁みたいなものがあります。それに乗れるか乗れないか。それで行くときは、とことん行ってしまいます。やめるときは思いっきりブレーキをかける。どちらかです。そのようなかたちでやってきた経緯があります。ポイエーシス叢書は若手でやる気満々の人には、あの叢書に自分も入ってみたいと思われ始めたころだったので、高橋さんに「ポイエーシス叢書に入れますか」と言ったらさんざん悩んでいました。ポイエーシス叢書に入ると長く売れますよ。叢書ってそういう性格のもので、次が出ると情報が関連書としてフィードバックされていきます。関連がなくても、シリーズだと関連書になってしまう。シリーズの力というものがあります。

高橋さんは、そういうことがよくわかる人で、「確かに長い目で見るとそちらのほうに力がある。しかし、最初の本だからやはり単行本扱いにしてもらおう」、「でも考えさせてくれ」と振り子のように何日か考えて、最後に「どうします」と、「単行本でお願いします」ということで、単行本になったのです。レジユメに「ポイエーシス叢書」の番外編となっているのはそういう意味です。高橋さんの気持ちとしてはポイエーシス叢書なのです。「2冊目からはポイエーシス叢書にします」ということで、2冊目は別のかたちで作りました。

そのようなかたちで、ポイエーシス叢書ではないものも含めて、こんなふうにして本を出してきたということです。ここでひと区切りということにして、質問でもあれば可能な限りお答えします。

■質疑応答

会場1 レジュメの2枚目のところで「インターネット、ホームページを通じての販売の拡大は必至」と書いてありますが、未来社の場合はこういうかたちでは考えていませんか。

西谷 これは最初に申し上げましたように7年半前のネタだったのですが、この時点でも伸びていくだろうと思っていました。インターネット販売は、いまでいえばアマゾンとかビーケーワン、楽天などいろいろとありますが、あのようものがまだ出ていないころの話です。あるいは出ていたかもしれませんが、「アマゾンはどうせつぶれるよね」と言われていたころです。ところがあにはからんや大成を遂げて、出版界を牛耳るところまでできてしまったわけです。この時点での予測でしたが、こういうのは必ず伸びますよ、と私なりに判断し、結果としてそうになりました。

それから、未来社のホームページについても、じつは1900年代に立ち上げようということで無理やり立ち上げて、最初は1999年7月に仮オープンしました。本格リニューアル再オープンというかたちで2000年7月に現在のホームページを立ち上げました。そのころはいまよりもインターネットの普及率が低くて、アマゾンなどもそれほど伸びていないころですが、アクセスは多かったですね。未来社としてはアクセスが多くなるように、ホームページにいろいろと工夫を凝らしてやりました。その成果があったからかもしれませんが、けっこう注文が多かったのです。先ほどの私の本は2001年4月に出版しましたが、それが出たときは未来社ホームページだけで1ヶ月に40人くらい買ってくれました。

当時は、この勢いだアクセス数に比例して本の売上げが増えるだろうと思ったのですが、そこは完全に読み間違えました。出版社のホームページで買う代わりに、いまではオンライン書店が急速に伸びましたから、買おうと思ったらオンライン書店で買う。1500円以上は送料がたどか、プレミアが付きますからね。しかもいろいろな本を買いたい人は、いまは書店に行く感覚でアマゾンとか楽天に行ってしまう。その場で、別にどこの出版社の本ということではなくてテーマで選ぶ。その関連で本を探す。そうして、好きな本をバスケットに放り込んでおけば、翌日にはまとめて本が届く。そういう仕組みになっていますから、圧倒的に便利になっているわけです。

いま、ふつうの書店を「リアル書店」と言います。昔はそんなことばなどなかったのです。ネット書店ができてからリアル書店ということばが後追いでできました。書店が気の毒なくらいです。本当にこれでいいのかどうか、困ったものなのですが、これは避けたい勢いだったのかもしれない。アマゾンがこれだけ伸びるという予測はしませんでした。その当時からインターネットによる書物販売は必ず伸びていくだろうと思っていました。

それから私は、当時から本の最終データをテキストデータで保存しておくことを考えていました。そこから、コンテンツ販売ということを考えました。ところが、本の代わりにテキストデータを販売するというコンセプトはよかったです。セキュリティの問題などもあり外れました。しかし、いまそれは別のかたちで、たとえば紀伊国屋のネットライブラリーというかたちでやっています。本そのものではなくて文字データ、あるいはPDFでの提供です。テキストデータだと容易にコピーされてしまいますが、PDFにしてやると、ある種のロックがかけられる。そのようなセキュリティの問題、それから不法コピーを防ぐという意味合いもあって、そのようないろいろな手法が出てきています。ネットがここまで伸びるということは私の予想通りで、さらにそれ以上に伸びています。出版業界は10年続けてマイナス成長ですが、そのなかでアマゾンは毎年、10%内外という二桁成長をつづけています。出版業界とはかけ離れたおそろべき成長率を示していますが、それは一方でリアル書店がどれほど落ち込んでいるのか。その分が食われているわけですから、それがはたしていいのかどうか疑問です。

会場2 出版物の企画で最低部数はどのくらいなんでしょうか。

西谷 それは先ほど申し上げましたが、未来社の場合は注文制というのをやっていますので書店、取次業界からは不評ですが、狙いは書店とダイレクトにリンクして書店に注文をもらう。そのためには書店への啓蒙努力を必死にする必要があります。出版社の規模によって採算分岐点が極端に違います。大手出版社では5000部以下は本ではないと思っていますね。以前、「5000部以下なんて本じゃないよ」などの暴言を吐いた書店もありました。しかし逆にいうと、出版界は大量流通、大量販売、大量生産で成り立ってきた。われわれはその隙間産業で、少し値段は高くなりますが少数でもいいものを、一定の読者の見込みさえあれば、確実に読者にお届けする。時間が多少かかるかもしれませんが、冊数が少ないので利益は大したことはありませんが、少人数でやっている限りは初版1000とか1500、2000は

いまでも可能です。

ただし、最初からその部数が売れるとわかっていればいいのですが、少部数でもなおかつ余ってしまうことも多いです。編集会議の時点では、全員がどちらかという前懸りになっています。編集者は企画を実現したいために売れると信じ込んでいる面もあるので、それをストップさせるのは大変です。意気込みを失わせないようにしなければならぬし、かといって幻想も暴かなければならない。そのようなことはありますが、かなり低い数字でも可能といえれば可能なのです。未来社の場合、1年くらいで売り切れれば1500でもやってみるかという感じになりますね。

会場3 文庫とかハードカバーは……。

西谷 文庫はやっていませんが、ハードばかりではありません。いわゆるソフトカバー、並製と言いますが、上製と並製、ソフトカバーを訳すと並製になって、お寿司の上と並のようでソフトカバー本は落ちると思われるかもしれませんが（笑）、そうではありません。本の性格上の問題であって、最近ではソフトカバーが増えています。読者の傾向があって、あまりがっちりとした作りではとっつきが悪いとか、文庫感覚で片手で吊革につかまりながら読めるようなものが本だと思っている人にとって、ハードカバーは嫌がられるのではないかと、こちら側がそれを内面化してしまいますから、ソフトカバーにしておこうかとなることがあります。

上製・並製、ソフトカバー・ハードカバーということで、制作コストが若干違うことはあります。ソフトカバーの方が相対的に安くできますが、それは製本部門のことですから、全体のウェイトからすれば、それほど決定的ではありません。やはり本の性格に合わせて造本は決まります。

会場4 著者に負担がかかることはありますか。

西谷 いわゆる自費出版、あるいは著者の助成金付き、あるいは公的機関の助成金付きというのはあります。それがないと成り立たないものがあります。質はいいが専門的すぎるとか、高度すぎるといふものが、どうしてもあります。著者も最近ではわかってきていて、「どうせ私の本はそれほど売れない」ので、学術振興会の助成金や大学の助成金、あるいは自分で負担してもいいですという場合があります。そのときの判断としては、経済的にそれで成り立つことがわかって、ものによって「これをうちで出すのはよくない」といふ本はあります。

もっとひどいものになると「私の本はベストセラーになります」と言って、間の抜けたとんでもない企画が舞い込むこともあります。うちでさえそのようなことがあるので、一般書を出している出版社では、それこそ毎日のように原稿の束が持ち込まれてくるのじゃないでしょうか。最近では「どうぞ、よかったら開いてください」とメールで送ってきますからね。そういう横着な事例が増えています。以前でしたら原稿はペーパーで送ってきました。最近では、あちこちタダでばらまけますから、出版社に対しても適当にやっているのでしょうか。「私の本は売れますよ、よかったら連絡ください」。絶対に連絡しません。そのような心がけの人は、絶対にうちの著者にはしたくないですね。断りもしませんが、返事もしません。向こうも期待していないはずで、返事が来たら相手がびっくりするでしょうね。「未来社から返事がきた。どうしよう」。やる気もないし、売れるものも売れなくなるし、ベストセラーのはずがただの本になってしまうと思うでしょうから（笑）。「だったら送るなよ」と言いたいですね。

そういう人も一方にいれば、何かしらの縁とか紹介でかなりいいものも来ます。「しかし、売れないなあ」とか「もう少し質が上でなければ」といふものがあったり、いろいろですね。

会場5 「未来」の位置づけはどうなんですか。どういう方が読者で、どれくらいの部数なんですか。

西谷 「未来」は1968年の創業17年くらいの段階から月刊にしています。現状の書物販売の基本は委託制です。委託制とは返品ができるということです。はじめは未来社も委託性だったですから、昔から専門書の傾向が強かったので、返品率がとても高かったのです。そうすると、いまでもその部数は押さえてきていますが、昔は未来社でも初版4000部とか5000部のものがたくさんあります。データを見ると信じられません。こんな部数をやること自体がおかしいと思うのです。ところが、もっと驚くべきことには、それが何刷にもなっていることもあります。いまだったら絶対に出せないような本が初版5000部で、しかも6刷、7刷までいっているとかいうことがありました。時代がそうさせたのだと思います。

そうしたときでも、売れないものは売れませんから、5000部をばらまいて4000部、8割が返ってくる。いまでも

委託をしている出版社では、そのような本がたくさんあると思います。そうすると、5000部作って4000部戻ってきて、それがデッドストックになって汚れた本として残っているというのは、無駄ですよ。これはいかんということで注文制に切り替えたわけです。

そのときに武器にしようとしたのが、それまで不定期刊であったPR誌「未来」です。「未来」は読者に直接つながるし、こちらの主張を直接伝えられる。書店や取次は中間ですから買切制を拒否する傾向が強いのですが、読者から注文が出れば避けることができません。「どうしてこの本を置かないの」と言われたら書店が困る。いまよりものどかな時代ですから、書店にもある程度この「未来」を送って、自由に持っていってもらおうようにしたわけです。つまり、読者に直接リンクするための武器として、「未来」を作ったのがきっかけです。

当時、出版社のPR誌はまだ少なかったのです。岩波の「図書」と東大出版会の「UP」とか。「UP」は「未来」と同じような通算号数ですから、同時期の発刊だと思います。「みすず」がちょっと先ですね。それ以外に、大手系の出版社であれば新潮社の「波」とか丸善の「学燈」など、その程度しかなかったわけです。いまでこそ多くの出版社が出していて、PR誌だけで30以上あると思います。

PR誌を出すこと自体、結構な労力が必要で、しかもほとんど無料で配りますからコストもかかるわけです。しかし、それに代え難いものがあります。つまり、本を無駄にばらまいて、無駄な返品が返ってくる。その無駄なコストで作れちゃうじゃないかという理屈だったのでしょうか。そういうことで、とにかく読者にダイレクトにつながろうとしてわけですね。なおかつ途中からは、たんに宣伝するためだけでは読者に飽きられてしまうから、充実した読み物としても価値のあるものを作ろうというコンセプトでやってきたつもりです。ライバル誌が少なかった時期には定期購読者が2万部の部数があったようですが、いまはかなり減っています。部数は知らないことにおきましょう。

司会 名残惜しいですが時間がきました。とても面白いお話でした。ありがとうございます。この本を出すべきか出さざるべきか、出版社として編集者としてのポリシーがすごく印象に残るお話でした。いくつかの面白いエピソードを通して西谷さんのポリシー、未来社のポリシーを感じていただけたのではないかと思います。ご質問いただきました出版社PR誌のことですが、「未来」のなかに西谷さんの連載「未来の窓」というのが毎号入っていますので目を通していただければと思います。また、千代田図書館には未来社さん以外にも出版社PR誌が集まったコーナーがありますので、そちらのほうから出版社の特徴もチェックして、本選びの参考にさせていただけたらと思っております。