

# 『夜と霧』『生きがいについて』ロングセラーの誕生

みすず書房代表取締役社長 持谷寿夫

## はじめに

ご紹介いただきました、みすず書房の持谷です。平日の夜7時からという時間にわざわざお越しいただきまして、それに見合うお話ができるのかどうか、プレッシャーになっております。ご期待におこたえできるように少しでもみすず書房を知っていただいて、一人でも多くのファンが増やせれば嬉しいというのが、私の思いです。

今回、人文会との連携で千代田図書館さんにこういうセミナーを連続してやっていただいています。個々の出版社が出るのは私が最後なので、前の回までの講師の方のレジュメを拝見させていただきました。皆さん、歴史のある出版社さんで、同じ人文会にいて、同じ出版業界にいるわけですが、私からみても知らないことが多く、とても参考になりました。

## 1. みすず書房

### 創業は1946年

私が「みすず書房」に入社したのは1975年。入社以来、今年で34年目になります。みすず書房の創業は1946年ですから、前半の約30年というのは実は先輩の話聞いて知っている、もしくは在庫している本を見ながら勉強したところから始まっています。

出版社は、創業したときの精神、どういう出版物を刊行しようとするのかという意欲を時代や世代が変わっても、それをどのように継続しかつ時代のなかで変化させていくのかということ、経営によって全く変わってしまう場合がありますが、そうした継続した出版への意欲で成り立っています。1946年に創業して今年で63年になりますが、その間に、社長も代わって私で5代目。当然、紆余曲折もあって、もともとの出版の精神がどのような形で生かされているのか、はたまたどのように変わっているのかを少しお話していきます。

1946年という年は、前年に戦争が終わって、多くの方が戦地から復員され、出版社の創業が飛躍的に多かった年です。現在まで継続している社がどのくらいかは分かりませんが、かなりの数の出版社が誕生しました。また、長野県出身の出版人が多かったのも特徴のひとつです。私どもの創業者も信濃の出身、その一員でした。大和書房さんなどもそうです。戦前からあった岩波書店さんや筑摩書房さんもそうですし、出版社の経営者には信州出身の方が多かったようです。

意識していた訳ではありませんが、私も長野県の出身ですから、そういうところにも何らかの因縁があったのかなと思っています。誤解を招く発言になりますが、長野県の人には頑固で、悪くいうと融通が利かない、理念に忠実、こだわる、いろいろな言い方ができますが、これはやはり出版には非常に適した県民性と言おうか、人材を輩出したところだなと。これを社内であまり言うると評判が悪くなるので言わないのですけれども、そのように思うときがありま

す。私の母親もそうでしたから。(笑い)

創業の中心には、今でもご健在ですが、小尾俊人さんという編集者がいらっしゃいました。小尾さんがみすず書房の出版の方針をつくり、みすず書房というかたちをつくったと言っても良いほどです。1922年生まれですから今年で87歳、ご健在でいらっしゃいます。10月に『昨日と明日の間』という本が幻戯書房さんから刊行されます。私がお話する多くの部分は、この本から教えていただきました。刊行されたばかりなのでまだ図書館には入っていないかと思いますが、書店さんには置いてありました。ご興味のある方はご一読ください。

## 社名の由来

社名は信濃の枕詞「みすず刈る信濃」から「みすず書房」という名前をとったということです。図書目録にも「信濃の荒野に生い茂る篠竹のすがたを見て、まだ文字もなかった頃の上代人が、思わず感動の歌ごえを唇に乗せたのがこの枕詞。荒野に立つ人の姿が物を文に化そうとする出版事業のシンボルにふさわしく思った」と書いてあります。当時は「美篤書房」となっていますが、今のような「みすず書房」と平仮名になったのはもう少し後のことです。「篤」は今でも書ける人は少ないし、読めない。こういう漢字は時代錯誤の用字法だと読者から指摘され本来なら使ってはいけません。当時、戦争の直後で漢字制限もありました。そういう中で、この字をやめて「みすず書房」と平仮名を使い始めたのです。

グーグルで「みすず」と検索すると、「みすず書房」と「みすず館」が上位にくる。少し前までは「みすず館」のほうが上だったので、少し有名になったかなと。今ではなくなってしまった中央青山監査法人というのが名前を変えて、「みすず監査法人」と数年前になりました。これは困ったなと思っていたら、しばらくしてなんと会社がなくなったようなので、みすず書房というのはわが社のこととしてかなり通じているので良かったなと思っています。

そうした経緯があり初めての出版物が、この本『詩心の風光』です。これから皆さんにいろいろな原本を回覧します。手にとって見ていただいたほうが一番だろうと思い原本棚を探しました。社員が「持谷さん、原本棚で何をしていますのですか」と言われ、「いろいろ調べごとがあるんだよ」といってもってきたものです。

## 『詩心の風光』

最初がこの本です。片山敏彦先生の『詩心の風光』。発行部数1万部で価格が20円。昭和21年7月1日刊行です。みすず書房がここから始まったという1冊が、この『詩心の風光』です。(回覧)

当時、昭和21年という時代に、『詩心の風光』が1万部も制作できたというのは、今から考えると信じられないような状態でありました。出版物に対しての飢えというのでしょうか、そういう時代の状況を感じることができます。

## 「ロマン・ロラン全集」

その後、小尾さんが刊行を始めたのが、「ロマン・ロラン全集」。ロマン・ロランはご存知だと思うのですが、この全集は現在に至るまで4回にわたり刊行されています。次に回覧するのが第1回目の全集です。「ロマン・ロラン全集」というのは、みすず書房の屋台骨をつくった、要するに、売行ばかりでなく、これからの社の方向性を外部に示したと言っても良いシリーズでした。

皆さんにお配りしている中に、「ロマン・ロラン全集」の内容案内を、コピーして入れておきました。昭和21年3月です。『詩心の風光』、「ギリシャ・ローマ神話来たらん」と謳ってあります。その隣に「ロマン・ロラン全集」を掲載しています。私どもの会社は現在文京区本郷にありますが、当時は中央区呉服橋に構えておりました。出版社というのは基本的に企画力とある程度の資金力があれば、生産的な道具なり設備を必要としませんから、具体的な作業は外部の人にやってもらうことで成り立ちます。著者に原稿をいただき、印刷所に印刷してもらい、製本所に製本をしてもらい、流通は取次さんや書店さんにやってもらう。大勢の社員や、大きな場所は必要としないわけです。

これを見ると、その時代の雰囲気良く伝わってくるような広告です。横書きでありながら、左からではなくて右から書くということも行われていました。この当時は予約出版をやっていたから、予約特価にして読者から本の代金を先に集めて、それを原資にして刊行するというかたちをとったというように聞いています。とはいいいながら、予約をとって途中で刊行が難しくなったことがあった、という話もあります…。現在は予約出版行いませんが、そういうかたちの出版活動もやっていた訳です。

「ロマン・ロラン全集」が完結したときの新聞広告もお見せします。広告面の中央に全巻お求めの方には「『写真集 ロマン・ロラン』を漏れなく贈呈」とか、「総額 50 万円の図書券贈呈」とか、「N 響ベルリオーズ、ロミオとジュリエットの上演および特別入場割引券配布」とか、今から考えてみるとずいぶん太っ腹なことをやっていたなと（笑い）。ここにあるように出版の意欲が文章の中にも強く謳われていますし、それから 60 数年たってみて、私自身の経験のなかでも、このときほど本を必要としている読者と著者や出版社の距離が近い時代はなかったのではないだろうかと思像しています。

先ほども言いましたように、「ロマン・ロラン全集」はその後、3 回シリーズ化されています。「ロマン・ロラン文庫」というのも出しておりました。とにかく多くの読者に届けたいという気持ちが強かったものですから、廉価で出すということを強く意識されていたのだと思います。お見せしている文庫版は昭和 27 年の刊行です。

## シロナンカイ出版社

今回のお話しのタイトルは「『夜と霧』『生きがいについて』ロングセラーの誕生 シロナンカイ出版社のめざすもの」とつけました。そのようにお願いしたのですが、来場の皆さん、「シロナンカイ出版社」ということばは、お分かりになりましたか。分からなかったという人いらっしゃいますか？ ほとんどの方がお分かりにならない。（笑い）  
実は、シロナンカイ出版社というのは 1980 年代前半だったと思いますが、渡辺和博さんという方が、主婦の友社から『金魂巻』という本を出されました。この本に、聞かれた方もいらっしゃるとはありますが、「マル金」とか「マルビ」という言葉がのったわけです。身長 180 センチ以上で年収幾ら以上の方がマル金でと…。その「マル金」「マルビ」と同様にして「シロナン」という言葉があったのです。今回、ご案内するときに出したのはカタカナですが、「シロ難解」です。そのときは「シロナン」と呼ばれて、文字どおりシロナンです。どういうことかということ、装丁は白くてきれいだけれども内容は難解、価格は高い、手に取りづらい。威張ってはいないけれど「威張っているように見える」ということですね。そのような理由からシロナンと呼ばれていたわけです。

## みすず書房の基本的なスタンス ロングセラーについて

他の多くの出版社もそうでしょうが、1946 年に創業してからある程度軌道に乗るまで、当然経済的危機は数回どころではないぐらいにありました。もしかしたら今もそうかもしれません。私のがんびりして気がつかないだけなのかもしれませんが。

そういう時期をやりくりし、さまざまな企画が積み重なっていくことによって少しずつ経営を支えていくことができるようになりました。その支えていった源が、いわゆるロングセラーと言われているものです。後でご説明しますが、レジュメの後ろに「みすず書房のロングセラー実績」という表を付けておきました。この他にもたくさんあってすべて調べようと思ったのですが、途中で挫折してしまいここに載せたぐらいのリストになってしまいましたが、こういったロングセラー、現在も市場で流通して販売されている書籍が支えていった訳です。ほかに、雑誌もありますが、お配りしている『みすず』というもので、これはほとんど PR 誌に近い、そういうものしかありません。とにかくロングセラーの積み重ね、過去から現在までずっとロングセラー群というものによって支えられていたし、今もそれを意識して出し続けています。今後もその方向は変わることはないというのが、私の社の基本的なスタンスだにご理解ください。

先日、小尾さんが私どもの会社にお見えになって、「借金も財産だとも思っていた」というようなことを言われて、感心しながら聞いていたのですが、確かに、苦しかったらろうと思います。創業の方たちは 24～25 歳で創業しますので、皆若かったし、そうした経済的苦労を凌駕するだけのエネルギーを持っていた。それが出版の原点だと言うのであれば、まさにそのとおりだなと思っています。

## 2. みすず書房のロングセラー

### 『量子力学』

ロングセラーを紹介します。

回覧しているのは朝永振一郎先生の『量子力学』という本です。刊行されたのが 1952 年。累計発行数 13 万部となっ

ていますが、この本が自社の中で残っている、最長のロングセラーの筆頭だろうと思います。『量子力学』は、これが第1巻で、このあと第2巻が刊行され、『角運動量とスピン』という本と3巻で完結します。朝永先生は、「時間の催促はしないこと」という前提を付けてみず書房からの刊行を許諾されたということです。その結果、ここまで残っているのは、本当に象徴的な話です。朝永先生はその後、ノーベル賞を受賞されましたが、他にもさまざまなエッセイや、物理学の基礎的な文献であるとか、多くの著作をみず書房から刊行されています。朝永先生をはじめとして自然科学系の先生方の著作を多く私どもは刊行していますが、自然科学系の著者の書かれた出版物は、多くの読者の心をつかみます。達意の文章とでもいうのでしょうか。かなりの本がロングセラーリストに加わっています。この『量子力学』は私どものロングセラーのスタートになったのです。

### 『原色版 美術ライブラリー』

『量子力学』をはじめとした単行本ロングセラー群を刊行し、次にご紹介するのが、ある意味、社の安定の礎をつくった『原色版 美術ライブラリー』です。全54巻の構成です。原色版ですから、現在のオフセットなどとは全く違う印刷の形態をとっています。今は、こうした原色版印刷はほとんどやっていないのではないかと思います。職人技とも思える技術ですし、ゆえにコストもかかります。この『原色版 美術ライブラリー』のコンセプトは、コンパクトにして多くの人の手にとってもらえるように、なおかつ最良の質をとりたいへん挑戦的なものでした。こうしたことは、おそらく現在ではできないだろうと思うぐらいの質の高いものでした。

累計の部数は確かめたことはないのですが、各巻おそく5～6万ずつは発行したのではないかと思います。こういう大型の冒険的なシリーズがみず書房の礎を築いた。違う言い方をすれば、この成功が読者と出版社の距離を近づけられた。みず書房が伝えようとしているものを具体的に世に問うことができた企画だったということです。大きなきっかけになりました。

新聞広告をコピーしておきました。このときは34冊となっています。なぜ34巻としているかといえば、この辺で終わる予定だったということです。(笑い) 幸いにして、評判が良くてさらに刊行できたわけです。広告には、「原色版は単なる多色刷りを意味しません。1冊の最高の技術の成果、圧倒的に廉価」とある。1955年に刊行を開始して、多くの方が求められていたし、評判も多なるものがあつた、ということが記録に残っています。

こうした企画は当然ながら自社だけの力ではできません。片山敏彦先生や、瀧口修造先生、その他多くの支えてくれた先生方のアドバイスや献身的な協力なくしてはできませんでした。これにプラスして出版社の企画意図が組合わり多くの読者に伝わっていくことができたのです。

### 『夜と霧』

その後、1956年に刊行されたのがこの『夜と霧』です。初版を回覧します。これは本当に満を持して、世に問うたものでした。これも新聞広告のコピーをいれておきましたのでご覧になってください。『夜と霧』を刊行できたことが、みず書房を決めたと言ってもいいほどの1冊になりました。みず書房というよりも『夜と霧』の出版社と言ったほうが通用するほど話題になった1冊です。

『夜と霧』は、2002年に版が変わっています。1956年に刊行されたときは解説と写真がついていました。解説と写真を付けるということに対しては当時賛否両論があつたと聞いています。写真はホロコーストの写真ですから、その惨状をあからさまなかたちで提示して良いかどうか、迷いがあつたようです。ただ、当時は、ホロコーストや強制収容所、それがどのようなものだったのかということが理解されていたとはいえない時代でもありました。ですから、『夜と霧』を日本の読者に対して問うには真実の写真と解説が必要だという判断で入れたわけです。この写真を付けたことに対していろいろ賛否の声が起こったわけですが、写真と解説を付けたことによって多くの人に知らせることができたというのがなにより大きかったです。

ロングセラーリストをご覧になっていただいても分かるのですが、『夜と霧』は50数万部の発行数となっていますが、発行の形態を何回も変えています。現在では、霜山徳爾訳の『夜と霧』と、池田香代子訳の『夜と霧 新版』の2種類発行していますが、50数万部はこの2種類の単行本の累計の数字です。これと重複する形で、ないしは単独で、「フランクフルト著作集」というかたちでの刊行をしていたこともありました。累計で100万部に到達しているかなと思いましたが、残念ながら100万部まではいっていないようです。2002年に池田香代子さんの訳で新版を刊行しました。新

版では旧版にあった解説と写真を外しました。今の時代は本文の読みやすさにより重点を置いた方がよいだろうという編集部の判断で取ったわけです。同時に時代を経て、フランク自身を書き換えた新しい版から池田さんに翻訳してもらいました。1956年の翻訳と2002年の翻訳、当時からすでに47年ほどたっているわけですから、ことばづかいや、用語など、ずいぶん違います。この新訳の『夜と霧』の刊行によって、旧版の『夜と霧』とともに若い世代もふくめて広く伝わり、さらなるロングセラーの道を歩き始めたと言ってもいいと思います。

現在でも読書感想文コンクールなどにはずいぶん『夜と霧』を取り上げてくれる中学生や高校生がいるということを知っていますし、実際にその感想文を読ませていただきました。口コミなどで次の世代に広がっていったのかというのをみると、本当に出版社冥利に尽きるという感じがします。

実は私の社でも池田香代子訳の新版を刊行するときに、賞金総額は大きくないので自慢できるものではありませんが、感想文コンクールをやったことがありました。やはり『夜と霧』が与えた衝撃というのは相当深く、こうした人の心を動かす力が本と人の一番の原点なのだと改めて感じた次第です。

『夜と霧』は現在でもかなりの部数を毎年発行しています。そういう意味からも、この1冊が人文書出版社、みすず書房の存在を際立たせています。なかなか言葉では説明のつかない「人文書」というものも、この本の存在によりかなり明確に説明することができるような気がします。『夜と霧』は、現代史の書物でもあるし、著者フランクは心理学者ですから心理学書と言ってもいい、もしくはホロコーストを扱った文学と言ってもいい。そうしたさまざまな要素を持ち、他領域にはたらきかけることができるのが、人文書の役割というふうに認識しています。1つの専門的な領域を持ったものが、その領域だけにとどまらず、他の領域に影響を与えたり、他の領域からの関心もよぶ、なおかつ、時代を超えて伝えることができる普遍的な価値がある。こうした要素が人文書の大きな特徴であると思っています。話題になった刊行当時の新聞書評や広告をコピーしておきましたのでこちらをご覧ください。

### 『現代美術』

もう1つ紹介するのが、『現代美術』というシリーズです。これは『原色版 美術ライブラリー』の後1960年から1964年までの刊行です。印象派から現代美術まで、今から見れば先見性を感じるシリーズです。今このシリーズで取り上げた画家の展覧会が開催されれば、大勢の人たちが観に来る画家の作品が並んでいます。クレイ、モジリアニ、ピュッフェ、マチス、ボナール、セザンヌ、シャガール、エルンスト、ゴッホ、ルノアールなどなど。今度はB5版の大きな版で刊行しました。価格はこれも基本的には廉価ということで、400円から500円。この『現代美術』も先ほどと同様に、みすず書房を支えていったシリーズの一つとなりました。このシリーズは私も入社時に在庫が残っていたので覚えていますが、強く惹かれました。これも回覧します。

全25巻を4年間で刊行したことになります。4年間でこれだけのものを刊行するというのは今から考えても、猛烈な勢いで刊行していることになります。途中から巻数を増やしたりしましたが、それなりに評判が良く、次への期待が大きかったので勢いがついていたのでしょうが、先ほども言いましたように、この企画に賛同していただいた先生方の協力がなくては成立しなかったのは言うまでもありません。むしろ、先生方の意欲によって出版社が刊行の意欲を倍加させていったというような側面もあるのかもしれない。

今でもこうしたシリーズを刊行できれば、というのは思っています。でも、これを廉価で刊行することは不可能だし、さまざまな理由で難しいのですが、そうした意欲はもちたいと思っています。ちなみに、このシリーズも各巻数万部単位の刊行ができていたということです。

### 『現代史資料』

今日は持ってこられなかったのですが、1962年から刊行した、みすず書房の方向性を示したと言って良いシリーズに『現代史資料』があります。全58巻で、本巻が46巻、続巻が12巻です。本巻が1962～1980年の18年かけての刊行、続巻が1982～1996年で、こちらも14年かけて完結しています。

小尾さんの話になりますが、太平洋戦争が終わり市場に散逸していたさまざまな資料群を丹念に拾い集め、それぞれの価値判断をしながら編集しまとめていったのが基本だったということです。資料集ですから、各機関や国の極秘の資料であったり、個人の書簡や日記などの文献、それらをテーマごとに編集し解説をつけてまとめあげたものです。当初は15巻の予定でした。1962年の刊行にあたって内容見本に添えられた文章と、刊行当時の書評から、このシリー

ズ刊行の意味と評価をうかがい知ることができます。

### 第1巻の刊行にあたっての出版社の刊行の辞から抜粋

「現代史資料」は1921年より1945年の期間における、日本現代史を知るうえでの基礎的な資料を系統的に集録編纂したものであります。その主要部分は、国家の「極秘」とされ、従来研究者および一般にほとんど知られていなかったものより成っております。(中略) われわれは、占領下において連合国軍に没収せられ、海外に持ち出された数多くの資料を探り、マイクロフィルムのコピーによる巨大な集積を得、かつ国内に秘匿された極秘の記録や文書類を探って、ここに5年余を重ねました。その精髓を大きく分類し、あくまで、残された資料そのものだけを印刷に付し世に送らんとするものであります。

このことは、われわれ自身ここに収められる、歴大な官公文書、調書、上申書、転向証明書等々により国家の生態のザハリッピな認識を深め、ふたたびわれわれ国家の運命を非合理的なミュトスに任せてはならないという願いをもって、刊行するものであります。(後略)

### 「意義深い『現代史資料』の刊行」久野収氏の書評文から

こんどみず書房から出されることになった『現代史資料』は、戦前から戦中へかけての歴史の暗黒的な側面に強烈なライトをあてる試みだといってよいが、その果たす意味はたいへん大きい。これまでの資料だけでは、確定できなかった事件や人物は、この資料をくぐることによって、もう一度新しい光を浴びることになる。(後略)

『現代史資料』はその後、毎日出版文化賞などさまざまな賞を受賞します。こうした現代史の資料の刊行は、現在に至るまで社の刊行分野の柱のひとつになっています。これも『現代史資料』の蓄積が有ったからとも言えます。『現代史資料』は大きく売り上げにも貢献してくれました。全巻揃いで現在でも80万円ぐらいですが、その当時でも40万円ほど。そうした高価格のシリーズが、これだけ評価されると、個人のお客さまばかりでなく、大学の図書館を中心にずいぶんセットでの購入がありました。完結当時、私は営業の最前線にいましたが、ずいぶん売りに行ったという記憶があります。

### 『生きがいについて』他

神谷美恵子さんの著作『生きがいについて』は、原本を探しましたが、見あたりませんでした。この本は神谷美恵子という類まれな著者が、私どもに在籍していた編集者との関係のなかから生まれたロングセラーです。何をもちょう優れた編集者というかは一言では言いあらわせませんが、著者の潜在力を感じ取ることが出来、著者と信頼関係がつかれる。そして持続力。このあたりかな、とも思います。そういう関係のなかから神谷美恵子さんの各著作を刊行することができたわけです。『生きがいについて』というタイトル自体が非常に新鮮でしたし、読む人の心に届いたのではないのでしょうか。この本もさまざまなかたちでの刊行を重ね、今まで50万部弱刊行されています。

神谷美恵子さんは何回かテレビで紹介されたこともあり、相当話題になりました。一番直接的な話題になったのが、美智子皇后が神谷美恵子さんと懇意にされていて、「皇后美智子様のご愛読書」ということで取り上げられたときです。ふだんあまり縁がありませんが、私自身、女性週刊誌にインタビューされたという(笑い)記憶もあります。

こうしたロングセラーを積み上げることによってみず書房は成立していきました。多くの人文書系の出版社がそうだろうと思いますが、数々のロングセラー群を基盤に置くことによって出版社の経営は成り立っています。この基盤になっているロングセラー群の上に現在の出版活動を行っています。みず書房が出版する書籍について、ある共感を得てくれる読者がどれだけいらっしゃるか。売ろうと思って売れるタイプでもなく、感じてくれるものを大事にする。みず書房がこういうタイトルの書籍を出版した、という情報により反応してくれる読者が書店へ行き購入してくれる、こういう流れをもっともたいせつにしたいと思っています。かつて営業の先輩に言われたことがあります。「あまり売ってこなくても良いよ」。営業の上司の言う言葉ではありませんよね、若い営業マンに、「あまり売ってこなくても良いよ」とは。売るよりも1人でもみず書房のファンを増やせ、そういうふうに言われました。売ろうと思うならあまり外に行くとか。そのように言われた記憶があります。今考えてみると、それは真実でもありますが、

良い時代だったなとも思います。質を評価し、受けてくれる存在があったからこそできるたわけであって、そういう関係がなかなか成立しにくい現状のなかで、自分たちがどういう本を出そうと思ひ、それがどういう本なのかは、やはり伝える必要があるし、これからの出版活動はそれがなければ続かないなと思っています。だから私は、「出て行くな」とは言いません。「出て行って売ってこい」と言います。

### 3. 本はかたち

本というのは、ある美しさ、ひとつのかたちを持った存在です。かたちとしての本、本としてのかたちです。造本や装丁には、今に至るまで非常に気を配っています。本は情報ではなく、かたちですから。シロナンカイ出版社とよばれたのもそういう視点から見れば、評価していただいていたのかなとも、思っています。

月に1回以上は新聞広告を出していますが、私の社は新聞第1面の3段8ツ割りというスペースを使います。掲載位置は必ず右から2番目、この限られたスペースの中でいかにして〈らしさ〉を表現しようとするかに知恵をします。今は、経済的な理由があつて、なかなか叶えられなくなりましたが、どれだけのこの小さなスペースのなかで余白をとれるかということも常に考えながら出展しています。白と余白は対になって考えています。

今は少なくなりましたが、みすず書房の本というのは書店で、みすず書房コーナーというグループで展示されることが多かったのです。1冊1冊の本を分類して見せるというよりも、あるまとまりとして見たときの姿、単独ではなく、離れて見たときのまとまりの姿というのに読者が共感してくれていたことがあり、結果として書店でのコーナー展示につながってきました。書店ばかりでなく、ここ千代田図書館でもそうですが、図書館で本が存在するというのも、どういうかたちで存在しているのかということもとても気にしています。どの場所で、どのような順番で並び、どのような見え方をしているのか。こだわって作っているだけに、そのこだわりが外に出ていったとき、読者にどう見せられ、どう伝えられているのかは私も非常に気になる場所なのです。

### 4. みすず書房の今

きょう、宣伝のために入れておいたチラシがあります。1枚目が外山滋比古さんの著作、このところ100万部突破したという『思考の整理学』でベストセラーになりましたが、外山さんはもともと私どもから多くの著作を刊行しています。みすず書房で刊行しても100万部という訳にはいきませんが…。『外山滋比古の本、長田弘の本、中井久夫の本、話題のエッセイ』というチラシです。こういった著作が、現在の一般の読者との接点になるようなタイプのロングセラーです。違う言い方をすれば、図書館さんや書店さんの店頭で出会う機会も多く、みすず書房らしさを感じ取れる要素が多い書籍群と、いうようにご理解ください。

もう1枚入れたのは、みすず書房らしいかどうか分かりませんが、『フロム・ヘル』という新刊。そのチラシが入っています。コミックです。私のような古い人間には、ちょっと考えられないような企画ですが、担当編集者から、これはいかに優れたものなのかを熱く語られました。私の頭ではちょっとついていけませんでしたが…。これは10月に刊行されます。表現形態は異なっていますが、「これはロングセラーになります」と、そうかーと思っています。ロングセラーになるかどうか、乞うご期待というところですが、その企画を提出してくれたことは大きく評価しています。以前だったら、おそらく企画としても出てこないし、企画会議も通らなかったと思います。そういう新しいジャンルに対してもチャレンジしていこうというのが現在のスタンスですし、それなくしてはこれからのロングセラーは生まれてこないとも思っています。

### 5. これからめざすもの

これ以降もロングセラーをめざした出版活動を続けていくのは間違いありません。ただ本を読むという環境は大幅に変わっています。それに簡単に適合させることはできるわけではありませんが、出版社としてのスタンスは、柔軟にありたいなと思っています。書籍の電子化であったり、プリント・オン・デマンドも選択のひとつです。『現代史資料』も、これ自体、在庫としては持っていません。オンデマンド版という注文生産での刊行形態です。オーダーには応え

られるけれども、倉庫からの出庫ではなく、注文があれば生産します。これも現代だからできるのです。

電子化も行っています。電子化というのは出版社にとって両刃の剣のような部分があって、電子化することにより、かたちとしての本が消えていく。あるいはまとまりとしての1冊が消えていくということがおこります。ある部分だけ見せる、というのには適さないタイプの本を多く刊行していますから、電子化してしまうとそうした特長がわからなくなってしまいます。大変だろうけれど最初から読んでください、大変だろうけれど最後までがんばってください。大変だろうから読まなくてもいいから買ってください(笑い)。とにかくかたちとしてのものを手渡すというのを基本にしていますから、自らが積極的に電子化し提供しようとする行為は自己矛盾に陥ってしまうことにもなりかねないのです。

ただ、電子化に適した書籍はあります。とくに自然科学系の出版物であるとか、こういう『現代史資料』もそうですが、検索性を必要とされるものなどに関しての電子化というのは、積極的に進めていこうと思っています。

もう1つ、読書をめぐる環境が変わっていますから、読者とどうやって出会わせるのかについてはかなり考えていかななくてはいけないと思っています。ケータイ小説を愛読している人たちに、いきなりみず書房の本を読んでくださいといっても簡単にいくはずはありません。では、そういう人たちが紙の本を読む人ではないのかということ、実はそういうことでもない。書店や、図書館へ行かないような人たちのなかにも良質な読者がいるわけで、そういう人たちに対してどう発信するのかということがこれから求められると思っています。

ネットでの情報提供によるプロモーションであるとか、潜在的な読者がどこに存在するのかを探し働きかけること、例えば美術館や博物館が大型の企画展をやることがよくありますが、大勢の来場者がある。「阿修羅展」などが典型的です。阿修羅関連書籍までがずらっと並んでそれが売れるようになるという事実もあります。あのような爆発的なものは別にしても、本屋さんや図書館でないところにくる読者の方々という層は実はものすごく良質で厚いわけです。そういう人たちにいくら「みず書房の本」と力んでも伝わらないので、どういように情報を発信し出会うのかを考え演出する必要がある。それをより戦略的により細かくやっていかなければいけないというのが、現在です。

先ほどお見せした『フロム・ヘル』ですが、みず書房の今までの読者は「えっ、なに」と分かりません。これを伝えるための手立てを今模索しながら行っています。特別のサイトを立ち上げ、そこで予告編を流す。そこを核にして読者を拡げていこうとしています。ネットの世界に適合したタイプの書籍だからできるわけですが、そうでない形のものも含めてさまざまな変化をおそれずにトライしてみることが大事だと思っています。

みず書房の刊行する書籍は、少部数ゆえに、どうしても価格が高くなります。これは、ただただ、謝るしかありませんが、時折自社が刊行している書籍が他の出版社から文庫版で刊行されることがあります。原出版社としては辛い限りです。せっかく苦勞して出したのに文庫ですか、元の単行本は売れなくなるなど。そして事実売れなくなります。ただ、別の視点から、読者の立場から見れば、むしろ、そのほうが良かったといえる場合も実は多いのではないかと考えています。これは社長としては社内で絶対に言いません。そんなバカなことは言わないけれど、でもそのほうが良い場合も実はあるわけです。そのことによってさらに他につながる可能性もあるかもしれないと。そこまで私が成長していればいいし社に余裕もあればいいのですが…(笑い)。

とにかく、出版物というかたちを読者に届けていくことについては変えませんが、変わる読書環境の中でどのような方法で届けていくのかについては柔軟に考えていかななくてはいけないと思っていますし、読者の視点をたいせつにして出版することはさらに謙虚にならなくていけないと実感しています。

## 終わりに

最後に、「エディターシップをたいせつに」と書いておきました。この春に外山滋比古先生の『新エディターシップ』という本を出版させてもらいましたが、この中に書かれている言葉です。前にも他で話したことがありますが、狭い意味でのエディターシップということばかりでなく、すべての人がエディターだというふうに私は理解しています。「本を選ぶ」という行為もエディターとしての行為以外のものではありません。自分のところの書棚に本を並べることもエディターであり、もっと卑近な例えでは、今日の夕食は何の組み合わせにしようとするのもエディターシップ、人間の行為はすべてエディターシップをもとに成り立っていると。このように極端に思わなくても良いのですが、

出版社に勤める者としては、そのぐらいの意識というか覚悟が必要だろうなどは思っています。

「本は人間的なメディア」と続けました。本は人間的なメディアなのです。ですから、人間が関わらない限り本というのは伝わっていきません。本は人であったり、本は街であったり、すべて人間が存在する場所との関わりのなかで生きていきます。おそらく本が今、あまりいい状況に置かれていないのは、人間的ではない部分が外から入り込み過ぎていてのために伝える力が弱くなってきているのではと危惧しています。今回、このように話す機会を与えていただき、来ていただいている方にどのようなお話ができるかというのは、不安であると同時に楽しみでもありました。こうしたコミュニケーションは、本に携わる者にとって今どれだけ必要なかを痛感しています。今まで出版社、編集者は黒衣だといわれていました。表面に出ずに、著作物を編集し、1冊にまとめ上げる。ところが、今は黒衣だと黒いまま終わってしまいます。これからは読者とつなぐ存在として、積極的に発信していく必要があるのです。編集者ばかりでなく、本に携わり、本を大事に思う誰もが、意図的にでも行う必要があるだろうと思っています。

どこまで期待に応えられたのかは分かりませんが、私の話はこれで終わります。どうもありがとうございました。(拍手)

## 質疑応答

司会 どうもありがとうございました。それではご質問のある方いらっしゃいましたら、手を挙げていただければと思います。

会場1 シロナンカイ出版社で、みすず書房の本が好きですけれども、2000円とか2500円とかとても高いですね。定価設定というのは、その裏話なんかを…。もう少し安くしてくれればもっと買いたいのですけれども。

持谷 それが私どもの最大のウィークポイントですね。例えば他に支えるものがあれば何とかなるということもあります。もしくは大量に印刷できるか。これは私の責任ですね。部数をどのように増やしてやれるかというのが最大の悩みです。シロ難解のウィークポイントで、これがシロ難解ではなくて、“シロ簡単”というのであればできるかもしれないですが、みすず書房全体のこれからの力量の勝負だとも思っています。現在の経済状況とのせめぎ合いは、本当につらいところです。そのことは今申し訳ないと言うしかありません。がんばります。(笑い)

会場1 がんばってください。

会場2 みすず書房の本は独特な装丁で、一目で「あっ、みすず書房だな」と分かるんですが、無い本屋さんが結構多いですね。それは今の取次ルートとか、そうした形ではなくて、例えば岩波書店のような買い切りというふうな感じになっているのですか。

持谷 買い切りではありませんが。今日、たまたま小社の営業部長が来ているので、営業部長から話してもらいましょうか。

会場2 あまりに高いこともあって売れ行きの問題もあるのかもしれないですけれども。

みすず書房(営業) みすず書房の田崎と申します。今のご質問ですが、端的にいうと、刷り部数が少ないことが一番です。ですので、書店に並ぶ絶対数が少ない。それと、コミュニケーションのとれる書店さんとの取引が主流にならざるをえませんから、どうしても置いていただける書店の数が少なくなる。東京とか関西など人口の多いところはそれなりですが、地方などは県庁所在地でも難しいというのが実情です。

持谷 あまり、説得力のない話ではありますが(笑い)。やはり問題は多いのです。何とかしなくてはいけないとは常に思っています。こういう場だから良い格好をしている訳ではありませんが、やっぱり出版の精神というのは1冊でも多く届けることです。そのための手だてというのは考えていかななくてはいけないと感じています。

司会 本日は、読者と本が会う場所という言葉が印象に残りました。本を選ぶときのポイントの1つとして、本を選ぶ場所、どこで本を選ぶのか、出会えるのかのヒントになるのかなと思いました。千代田図書館も図書館として皆さんが本と会う場所の1つとして考えていきたいと思っています。

さて、4月から6回にわたって開催してきました、人文会と千代田図書館の連携したセミナー、「本を選ぶときのポイント 出版社を知り、出版社で選ぶ」は本日が最終回となります。毎回ご参加くださった方も、今回初めてご参加された方も、自分自身にとっての本を選ぶポイントが見つかりましたでしょうか。過去の会に参加しそびれた方にお

知らせがあります。人文会の Web サイトに講演録が順次アップされ始めています。お手元のクリーム色のチラシにあります。 「人文書のすすめ、じっくり読みたい300冊を集めました」ということで、館内の展示コーナーで人文会会員19の出版社がお薦めする本を集めて展示しています。ぜひご覧になって気になる本があったらお読みになっていただければと思います。

10月にはこの「本を選ぶ」の番外編にあたります、「本づくりのプロに聞く、大人のための読書術」というイベントを開催いたします。第1回から6回までの連続セミナーの講師6人と千代田図書館の館長が本選びのポイントや読書術をお話いたします。持谷さんもよろしく願いいたします。7人の本づくりのプロが個人的な読書術の話から、ご自身の参考になることを見つけていただければと思いますので、そちらのほうもご関心がありましたら参加をお待ちしております。10月1日からのお申し込みになります。

配布資料の中に雑誌「みすず」が入っております。きょう出来上がったばかりの最新号となりますので、ぜひご覧いただければと思います。ご希望の方は定期購読をお申し込みいただければと思います。

お配りした資料の中にアンケート用紙が入っております。お差支えない範囲で結構ですので、本日の感想などご記入いただけますようお願いいたします。お帰り際にクリップボードと一緒に席に置いていただければと思います。また、第1回から5回目までのレジュメもこちらのほうにありますので、ご希望の方は後ほど私までお声をかけていただければと思います。

それではこれにて本日のセミナーを終わりにしたいと思います。改めて、貴重なお話をしてくださりました持谷さんに拍手をお願いいたします。