フォーラムニュース　Vol.25　2021 5/10

発行：フォーラム・子どもたちの未来のために実行委員会

http://www.f-kodomotachinomirai.com/

文責／赤石　忍

【特集】コロナ禍の中、児童書を取巻く現況とは？

2020 年 4 月 7 日に発令された、新型コロナウィルス拡散による「緊急事態宣言」以降、出版業界はどのような影響を受け、どのように変わっていったのかを、2021 年 3 月 6 日、文化通信社専務取締役・**星野渉さん**に、「コロナ禍での出版状況と子どもの本」と題して、現状を総括的に語っていただきました。続いて 4 月 10 日には、このコロナ禍は同様に、図書館や児童書専門店の読書推進活動にどのような影響を及ぼしたのか、そして、そのコロナ禍の中で、どのような対応をされたのかを、埼玉県三芳町立図書館長の**代田知子さん**と、千葉県柏市で児童図書専門店「ハックルベリーブックス」を経営されている**奥山恵さん**に、お話をしていただきました。

■コロナ禍での出版状況と子どもの本（星野渉さん）…2021/3/6

●2020 年はどのような年であったか

コミュニケーションを遮断するコロナ禍が窮まった 2020 年は、Zoom 等を指すデジタル・トランスフォーメーションが進展し、出版業界、出版市場が大きく変化した年であり、この潮流はもはや、元の状態には戻らないと考えます。例えば、東京を代表する都市に集結して開かれていた会議も Zoom 等を通して開かれ、出版社は在宅勤務を推奨し、対面で行われていた書店営業もオンラインへと変化しました。海外旅行の見合わせのために、旅行ガイドブックの販売額が 9 割減となったように、商品によっては影響を受けたものもありましたが、学校が休校となり、会社も在宅勤務となる等、家庭への巣ごもり現象により、児童書、学習参考書等の分野をはじめ、書店店頭での売り上げは、むしろ堅調だったと言えるでしょう。

4 月に発令された緊急事態宣言により、駅ビル、モール等に店舗を構える大型書店 1600 店が休業を余儀なくされたのに対し、地元に根差す中小の書店へ購買者が殺到しました。中には、4 月同月前年比で 180％という高い数字を示した小規模店も見られましたが、これも遠くへの移動を避ける、コロナ禍の大きな特徴と言えるでしょう。また、宣言の解除後も移動の自粛が続いた中、大型店の休業も解除され、日販の店頭売上動向においては、2020 年 10 月期に前年比 115％という数字が示されたのを筆頭に、4 月を除いた全ての月度で前年比 100％を超えるという年となりました。

※

1996 年度においては 2 兆 7 千億円弱であった、書籍・雑誌の売上高が漸減し始め、それ以降、出版不況と言われてから久しいのですが、2020 年度では、1 兆 6168 億円・前年比 4.8％増という

復活の数字が示されました。紙の書籍は 1 兆 2237 億円・前年比 1.0％微減であったのに対し、電子書籍の売上が 3931 億円・前年比 28％増が加わった結果であります。このように、雑誌の低迷を「コミック」を中心とした電子書籍が肩代わりしたとも言え、20 年来の出版不況も一段落し、この傾向は今後、さらに強まっていくように思われます。

その中でも児童書分野は前年比 7.0％増と堅調で、中国等を筆頭に、海外での翻訳本も拡大しています。その主な要因としては、①保護者、祖父母等の積極的な購入　②一般分野からの新規参入社の拡大と、既存の児童出版社に見られない魅力ある企画　③書店におけるキッズコーナー等の設置　④「読み聞かせ」等の読書推進と「朝読」による学校教育の中での実施、このような事象、活動により、児童・生徒だけではなく、絵本等は一般女性にも広がり、多様な読者を確保していることが考えられます。この傾向はアメリカ等にも見られ、ハリーポッター等を読んだ層（ミレニアム世代）が引き続き児童書（ファンタジー小説など）などを読み続けたり、ハーパー・コリンズという大手出版社では 300 万人という購買層を組織化したりというように、児童書分野は、世界的にも堅調な動きを見せています。

しかし、それでは我が国の児童書版元は今後も安泰かと言うと、多少の疑問符が付くのも事実です。児童書を刊行する出版社は、概ねその規模は小さく、一般書を刊行の中心とする大手出版社がいち早く、書籍のデジタル化や出版流通の大きな変化に対応している一方で、そのような速いスピードで、児童書出版社の多くが、出版業界が迫られている変化を適確に捉えているか言えば、必ずしもそうは言えません。学校現場でのデジタル化や電子図書館等への対応等、今後の大きな課題として、児童書出版社が率先して取り組んでいかなければならないと考えます。

●出版業界の課題と今後の施策

およそ 30 年前に 2 万 3 千店舗があった書店数が、今や 8 千店舗に減少しています。売り場の減少に加え、運送業者の運賃の値上げ等により、本を書店に納品するコスト、そして書店から返品を受ける流通コストがアップし、トーハン、日販などの書籍の取次店は大きなダメージを受けています。それら流通に費やすコストの一部肩代わりを出版社に求めるなど、出版の根幹を成す現行の流通システムの大きな改善が、解決すべき喫緊の課題として業界全体に提示されています。

そのような状態の中での大きな動きとして、コロナ禍により、書店への直接的な営業ができにくくなったことを契機に、出版社の多くはオンライン営業を本格化しています。例えば KADOKAWA は 2020 年 6 月よりオンライン専用窓口を設置し、日経 BP 社はオンライン企画説明会を開催しました。各大手出版社も同様な動きを示したのに対し、小規模出版社は実行委員会形式で集い、Web 商談会を実施しました。このような動きを通して、直接的な商談にかかっていた人件費、旅費交通費等の営業コスト削減につながることを知り、新しい営業形態が普及しつつありますが、一方では書店サイドに、十分なオンライン設備が整っていないことや、多くの出版社に対応すると現場担当者に負担かがかかりすぎるなど、この形態を持続するためには、今後、改善すべき課題も残されています。

また、雑誌流通を主な柱としていたと取次流通も、その販売額が 3 分の 1 まで落ち込んでいる現状を鑑み、2021 年度中には、その改善を図るとしています。その方策として、①取次の物流拠点

の集積　②仕入れ、配本等の取次間での協業　③出版社への定価アップ要請　④返品率低下を目的に供給システムの AI を活用した自動配本への切り替え、などを挙げています。これらの施策の底流には当然、書店の利益率アップと返品率の低減が大きな目的として据えられています。

※

それでは今後、出版社、取次店、書店が共存共栄していくために、どのような方向を向かっていくのか、向かっていくべきなのかをお話しします。

まず書店は、商品の選択を委託販売等、取次店に一任するのではなく、購買層を考慮して、どんな商品が自店舗に合っているのか、その仕入れの力を強化すべきです。また、商品の確保、利益率アップを図るために出版社との直接取引を増大させ、取次店利用との併存を図るべきでしょう。また、中小の書店はチェーン店との競合を考えて、グループ化を推し進め、仕入れ力の強化、経費などの効率化を図る必要があると考えます。

次に取次店は、従来通りの紙の書籍に加え、電子書籍販売、また、少部数に対応するオンデマインド出版への対応など、多様な取次形態に対応しなければなりません。同様に、単品ごとの条件設定など多様な取引形態への対応を実現するべきだと思います。さらには、今後の新しい社会に対応するために、書店のオンライン販売や電子書籍販売などデジタルサービスを積極的にサポートする必要もあるでしょう。

最後に出版社は、返品を少なくしていくために、刊行点数を減少し、確実に販売できる商品を提供していかなければなりません。現在、年間 7 万タイトルほどを刊行している日本に比して、ドイツではおよそ 8 万タイトルと言われますが、ここには重版も含まれているとみられるので、実質的な新刊点数は日本より相当少ないと思われます。そして価格は 1.5〜2 倍と高額であっても、市場で受け入れられているという事実を、考慮していく必要があるでしょう。

※

最後に、アメリカの書店状況をお伝えして終りとします。現在、アメリカではボーダーズの倒産から始まり、バーンズ＆ノーブル等、大手チェーン店が苦戦しているのに比して、独立系書店の存在価値が再度、高まってきています。

同様にイギリスでも、200 店舗を構える書店チェーンのウォーターストーンズが地域にあわせた品ぞろえや接客といった独立系書店化により、店舗を地域に密着した場所に移行して経営危機を乗り越えたと言われます。さらにウォーターストーンズを再建したジェームズ・ドーント氏がバーンズ＆ノーブルの CEO に招聘されてから、バーンズ＆ノーブルは大型店を閉店して小型店を開店させる方針に転換したといいます。

つまりは、住民が「行きたくなる場所」として、書店を再構築しているということです。日本でもこのコロナ禍を通して、地域の小規模店が見直されました。それを一過性とはせず、新しい書店の姿として、地域住民に理解されていくことを強く希望いたします。

■コロナ禍での読書と子どもの本の可能性（代田知子さん）…2021/4/10

●三芳町立図書館の活動

私が図書館長をしている埼玉県入間郡三芳町は、首都圏から３０キロメートルに位置し、人口38,000 人を有しています。2016 年 4 月 26 日には「よみ愛・読書のまち」を宣言し、町の歴史・文化を伝える絵本の刊行や、「よみ愛・トートバック」「ブックリスト」の配布等、子どもたちへの読書推進活動に力を注いできました。また、４か月児の乳幼児健診時にはブックスタートを、２歳６か月児に対しては、ブックスタートプラスとして絵本を手渡すほか、このコロナ禍の中での読書キャンペーンとして、角野栄子さんのイラスト付きクリアファイルを進呈する事業を展開いたしました。

[上段左側： 野上　暁さん…司会・児童評論家]
[上段右側： 奥山　恵さん…ハックルベリーブックス店主]
[下段中央： 代田知子さん…三芳町立図書館長]

当館（中央図書館）は 1990 年に開館され、蔵書数が約 261,000 冊、そのうち児童書が約 69,000 冊、竹間沢公民館内に設置された分館には、蔵書数が約 15,000 冊、そのうち児童書が約 4,000 冊を数えます。住民１人当たりの貸出数は 10,32 冊で、19 年連続、埼玉県内で１位となっていますが（埼玉県内平均 4,95 冊）、その要因としては、開館時より果敢に取り組んできた児童サービスが挙げられます。町内アンケートでは、「よく利用する町の施設」の上位に位置しますが、子どもたちの行事への参加を契機に、図書館を活用する親や祖父母が多いことも大きな特徴でしょう。

※

図書館の要となるのは「蔵書」と「人」という考えのもと、良質な児童書が豊富にあり、本の内容を熟知して、上手に手渡せる職員のいる館を目指しています。基本図書やおすすめの本を複本で揃えて、定期的に買い替えるための選書会議を月２回の割合で開催し、児童カウンターでは、子どもたちに本選びのお手伝いをする、児童専任職員を常駐させています。また、館内外で、子どもたちに本を読む楽しさを伝えることを目的として、読書意欲を喚起する主催・共催事業を活発に展開しています。

●コロナ禍の三芳町立図書館

新型コロナウイルス拡散を受け、2020 年 3 月 12 日～31 日にわたり全館休館したのに続き、4 月 7 日に発令された緊急事態宣言のもと、再び 4 月 11 日～５月 18 日の間、全館休館いたしました。開館している間も、ほぼ子どもを対象にした行事は中止し、開催した場合も少人数を対象に、感染防止対策に注意を払いながら行いました。

主な感染対策としては、①換気、動線指定、座席撤去等の三密防止　②机、手すり、ドアノブ、鉛筆等の施設消毒　③飛沫防止シート等の設置　④図書除菌機を活用しながら、返却本を 72 時間待機させ、4 日目に書架に戻す等が挙げられます。そのような中、コロナ禍の児童カウンターを経験して改めて感じたことは、子どもたちとカウンター越しに交流することの重要性でした。ウィルス拡散を避けるため、必然的に非接触サービスが各地の図書館において加速していますが、児童サービスの在り方として、果たしてこれで良いのか、強い危機感を持ちました。

※

三密を避け、十分な感染対策を前提に「ぐりぐらタイム<おはなし会>」「夏のおはなし会」「としょかんくらぶ」「科学工作教室」「クリスマス会」「図書館司書のブックトーク学校訪問」等の行事を行いましたが、直接的な触れ合いを通して、子どもたちと一緒に本を楽しむ事の素晴らしさが確かめられました。また「新型ウィルス感染症対応地方創生交付金」を活用して、非接触を目的に、電子図書館を導入した公共図書館も少なくありませんが、子どもは本に触れながら読みたい本を選びたがるという事実を踏まえ、子どもの本の電子化が果たして有効なのか、また、電子書籍が紙の本と同様に「心」と「読む力・考える力の根っこ」を育ててくれるものなのか、今後、慎重に見極めていきたいと思っています。

コロナ禍という未曽有の出来事の中、いろいろな取り組みを経て感じた事は。改めて本や物語には、子どもたちの心を元気にする力がある、ということでした。図書館とは本を借りるだけの場所ではない。子どもと子どもの本をよく知る職員がいて、例え本が苦手と感じている子どもでも、本を読む楽しさを発見できる場所である、ということが確認できた一年と、改めまして、そのように感じております。

■コロナ禍での読書と子どもの本の現場から（奥山恵さん）…2021/4/10

●児童書専門店「ハックルベリーブックス」の活動

ハックルベリーブックスは千葉県柏市で、2010 年 10 月 10 日にオープンしました。二階建ての建物で、1 階では本を販売し、2 階はおはなし会や原画展、作家によるトークやサイン会、また文学茶話会等を開く、イベントスペースやレンタルスペースに当てています。販売する本の割合は、赤ちゃん絵本や紙芝居が 10%、絵本が 20%、詩やミニ本が 5 %、ノンフィクション、ファンタジー等の児童読み物が 37%、図鑑等、児童の生活を対象として分野が 20%、さらには古物商の資格を得ているので古本が 8 %、その他、洋書や雑貨等となっています。

年間の売上高は平均 550 万円ほどで、通年で 10～30 万円の赤字を計上しています。建物は私の所有ですので、その赤字の中には建物の減価償却費 70 万円ほどが加わっており、この数字から判断しても、本屋としての販売だけでは苦しい状態が続いていると言ってもいいでしょう。しかし、このコロナ禍の巣ごもり現象の中、地域に密着した中小規模店の売上が良かったと言われている中で、2020 年度は売上高が 600 万円で黒字額を 8 万円、計上できました。このように、私は個人書店の経営上はどのようになっているのか、その実態を広く発信していきたいと考えています。

※

ハックルベリーブックスを経営するにあたって意識してきたことは、大型のチェーン店やネット書店にない特長を打ち出していこうというものです。この考え方はこのコロナ禍において、購買者に強く受け入れられたと思います。大型書店やネット書店の品揃えの中心は、「いま現在、売れている本」や「新しい本」です。そこには「読者に、このような本を読ませたい」という書店サイドからの考えはありません。

私が強く意識してきたことは、①たしかな選書　②忘れられている本を掘り起こす　③雑貨を置く　④古本を置く　⑤本との出会いを仕掛ける、という 5 点です。通常、大型店で接客する書店員は、本の知識が乏しいアルバイトの方が少なくなく、そして売れ筋のデータによって本の仕入れをするケースが多く見られます。反面、ハックルベリーブックスでは、児童書に詳しい専門書店員が購買者の意向をお聞きし、相談に乗った上で適切な本をご紹介しています。2013 年からは、事前にお金をいただき、定期的に本をお届けする「ブックプレゼント」も始めました。

また、ネット書店と異なるところは、実物に触れて本が選別できるということ。そして、触れた本の側に興味を喚起する別の本を並べるなど、「意外な文脈の棚」を設置しています。やはり、コミュニケーションを取りながら選書のお手伝いをすることは、書店において、もっとも大切な事だと考えております。

※

もう一つ重要と考えていることに、「地域とつながる」「コミュニティーの拠点になる」が挙げられます。私のお店がある、千葉県柏市の有志の方々と共に実施した「軒先ブックマーケット/本まっち柏」「オリーブサロン」や、柏インフォメーションセンターと柏市立図書館と協同で「みんなが選ぶ絵本 30 選―今だから贈りたい」を市民の方々に配布しました。

また、地元のアーティストや絵本作家と一緒に催した「開店 10 周年記念/ふくろう展」、柏市立図書館で中学生を対象に「オンラインビブリオバトル」を開催する等、地元と共にある児童書専門店を目指しております。

●コロナ禍での本の流通の変化

このコロナ禍においても、本の流通はほとんど止まることなく、きちんと供給されました。ハックルベリーブックスは、当初、太洋社という取次店を通して本を仕入れていましたが、2016 年に破産して以来、日本出版販売に取次をお願いしています。その条件は定価の 8 掛けで、基本的に本を自由に返品できる、委託販売となっています。また、児童書専門取次店である「子どもの文化普及協会」や出版社との直接取引も行っていますが、これは返品ができない買い切りである代わりに、条件が定価の 7 掛けと、書店にとって有利な条件になっています。

しかし、雑貨の仕入れ値が定価の 5.5～7 掛程度で、本に比べると、お店にとって有利な条件で取引されていることを考えれば、流通システムの中での低い利益率が、書店の経営を左右していることに繋がっています。まさに大量配本・大量返品の時代は今、変革期に入っていますが、書店が生き残るためには、買い切り条件で利益率を上げることが求められているように思います。そのためには、書店は、仕入れた本をきちんと売り切るために選書力を高め、地域の方々とコミュニケー

ションを通して、固く結ばれる必要性があります。地域の多様な子どもたち一人ひとりの成長を願って、今後も、児童書専門店ハックルベリーブックスを経営していきたいと考えております。

【所感―講演をお聞きして】

主に出版社・取次店・書店から成る出版業の長引く構造不況の中、その実態と、それに公共性を強く帯びる図書館等がどのようにかかわっていくべきか、その課題は、このコロナ禍という時代背景において、さらに鮮明化されたように感じられる。

※

インターネットの普及により、様々な情報が瞬時に見ることができるようになり、出版業においてはまず、情報を主体とする「雑誌」分野が大きな打撃を受けた。それと共に、パソコンやスマホのボタン一つで時間をおかず、そして書店を通さずに書籍が手元に届く時代へと変わってきた。

そのことは単に本だけではなく、様々な商品が宅配され、我々にとって利便性は増したが、底流にある「人が車等で物を運ぶ」という古典的な構図は変わらず、物流費・人件費等の逓増も含め、運送業へ過度の負担を強いることとなる。その負担は出版業にも波及し、今まで取次店が吸収していた流通経費も高騰化して、取次店だけでは耐えられず、出版社にその一部の肩代わりを求めざるを得なくなった。同時に、本の売上減少に伴い、書店サイドも従来の「薄利多売方式」では持ちこたえられず、出版社に対して、卸値の低減を求めているのが現況である。

※

２５年前に比し売上高は１兆円減少し、２万を超えていた書店数も８千店と逓減している。しかし、このことに関して言えば、ピーク時の数値が果たして適切だったのか、とも考えらえる。食品や衣料等、生活用品を扱う業種が店舗数の拡大化を図ったのと同様、できるだけ購買者の身近にと、書店も郊外店を数多く設置するサテライト化を進め、結果として、地代・賃貸・人件費等が負担となり、少なからず、いわゆる「老舗」と呼ばれる地域の歴史ある書店が消えていった。

それは、この業界独特の「委託販売制」（売れない書籍は自由に、いつでも返品できる）に起因するところも多く、取次店のデータに基づいて送り込まれる大量の商材を並べ、売れなければ返品をする行為を繰り返す中、どこの書店も同じ商品が並ぶ「金太郎飴」現象が蔓延すると共に、書店が本来、個性化を図るために持つべき「選書能力」が失われていったように思う。それはまた、本は、日々必要な生活用品とは異なり、人間の成長に必要な「文化財」であるという意識が、作り手にも売り手にも薄らいでいった結果なのかも知れない。

※

上記の意識は、読み手側にも通ずるところがないでもない。講演でのお話にもあったように、このコロナ禍による「巣ごもり現象」の中、地域の図書館が閉鎖される一方で、地元に根ざしている中小書店の販売高が上がった。出版社にも通常、取引のない書店からの注文数が増加したと言う。要因としては、駅ビルや百貨店等、大規模店舗にある大手チェーン書店が休業要請されたことが挙げられるが、片側には、「読みたい本をタダで借りられる」図書館が閉鎖され、読み手が「近くの書店で購入して、本を読まざるを得なかった」ことも考えられるのではないか。

幼児・児童に対して「読書の大切さ」を伝え、その読書能力を高めるために注力していると共に、図書予算が削られていく方向にある中、あらゆる層に文化財としての本を提供しようとしている、図書館員を始め、図書館ボランティアの方々の努力には、心から敬意を表さざるを得ない。

だが一方で、「読者サービス」を掲げて、貸出回数で書籍選別を測り、ベストセラー等、同じ書籍を大量に揃える「複本化」を図書館サイドに指導している「行政」も少なくないと聞く。つまり、それは本来、図書館において刺激を受けた読書意欲を、地域の文化拠点としての書店での購買を通して発揮するという、「図書館と地域書店との共存」を分断しているとも言えよう。このことを踏まえ我々は、読者サービスとは、本をタダですぐに読めることではなく、多面的に、読書の素晴らしさを伝えるための手段、という原点に、もう一度、立ち戻る必要性はないだろうか。

※

作家、画家、翻訳家等、本にかかわる方々の多くは、出版社との「印税契約」に基づいて著作権料を受け取る。印税契約とは概ね、「本の定価」×「印刷部数」×「印税率（８％～１０％）」の算定式に基づいて計算される。もちろん、売れ筋の著作者は部数、印税率ともに高い基準を示すが、多くの絵本・児童書の場合、定価は１２００円前後、刷り部数は３千から５千部、印税率を１０％で仮定、算定してみると、定価１２００円の絵本×４０００部×１０％＝４８万円となる。

作品において著作者が複数の場合は、その割合に応じての金額となるし、もしも印刷が初刷りで終わる場合は、当初の金額しか本人たちの収入とならない。つまりは、３か月から半年ほどを費やす制作に対して、増刷を重ねなければ、その金額が著作者の生活費のベースとなる。これは極端な例かもしれないが、一部の売れっ子の著作者を除いては、それほど的を外してはいない「実態」と言えるだろう。

ここで言いたいことは、文化財を築き続ける著作者をリスペクトし、制作を継続してもらうために、「本は低価格の生活用品ではなく、安ければ安いほど良い、ということではない」「購買することが、著作者の次の制作を保障することである」という意識を、我々読者もできるだけ持つ必要があるのではないか、ということである。それはまた、「本はまさしく文化である」という事柄の裏返しに他ならない。

※

上記の意識は読者以上に、国の文化を保護する「行政」にこそ持ってもらいたいと考えるが、国は、「書籍には軽減税率を適応しない」という真逆な判断を下した。欧米の主要国では、本を文化財と認識して、非課税もしくは低税率で優遇しているのに対し、わが国の政府は、文化財としての価値を認めないという見解を示した。その理由としては、「青少年への有害図書を、出版界自身が排除しようとしない」ことが挙げられているが、これはまさしく「表現の自由」に対立する思考であり、「読者の社会的モラル」を信用していない、と言うことにも通じる。それを言うなら、現在、政府がその構築を推し進めているデジタル空間には、どれだけ社会的モラルを逸脱している情報が蔓延していることか。経済活動推進という自分たちの目的のために、一方には目をつむり、自身に都合の悪い情報を呈することが多い書籍には、高率な税をかける。これでは先進諸国と比すべき「文化立国」等とは、言えるはずもないのだ。

欧米諸国の絵本・書籍は日本に比べ、高価格である。そのベースには、専門書を含め、多岐の分野にわたる出版業と著作者の活動が継続可能となる、読者の文化支援の意識がある。同様に、書籍に対しての税率を下げて、読者の購入を支援するとともに、図書館等に多額の援助をして、その本来の読書推進活動を支えようとする「行政」が存在する。その二面に支えられて、著作者は自由に、そして継続的に、制作活動を推し進めることができるはずなのだが。

※

では今後の書店状況はどうか。例えばアメリカ・ニューヨーク等では、２０数年来、大手チェーン店に駆逐されていた独立系書店の勢いを増してきている。ボーダーズ等の大手が倒産する中、かろうじて命運を保ってきたバーンズ・アンド・ノーブルも市内中心部の大型店舗を閉め、地域に密着する小型店化を図っている。これは地域に根差した文化的拠点として、地元の中小書店が再認識されてきているということだが、このコロナ禍において、日本でも見られつつある兆候である。

もう一つの大きな動きとしては、書籍宅配から巨大化したアマゾンが、実物を陳列・販売するリアル店舗をニューヨーク市内に増やしていることである。つまりは、書籍購買の読者の意欲をさらに喚起するには、「手にとって見る」ことへの気づきであろう。口コミによるベストセラー本はともあれ、本とは、電子フォントが並べられている無機質なものではなく、造本・装幀等も含めて、「本」であるという、当たり前の認識に立ち戻りつつあるのかもしれない。「今のアメリカの姿は、１０年後日本の姿」と言われてきたことが正しいとすれば、その潮流は確実に、我が国にも波及してくるに違いない。

※

電子書籍等に見られる本の電子化への加速、そして書籍の流通形態の変革等、出版業界は、今まさに大きな変貌を求められている。それはまた、本を単なる商品と位置付けるのではなく、「文化」という側面をもって取り組んでいかなければならない、わが国の「行政」の大きな課題でもある。それこそが「経済立国」から「文化立国」へと段階を経るにあたっての、我々の目の前に立ちはだかり、解決していかなければならない、巨大なテーマでもあるのだろう。

[赤石　忍]