

溪水社社長 木村逸司さん（1942年～）⑬

上がりました。わが社は歴史書籍も扱うので不安になり、82年で撤退しました。韓国での組み版による本は結局3点で終わりました。

念願の東京出版販売(現トーハン)との取引が始まったのも80年だった。書店との取り次ぎをする大手の東販と取引するには当時、登記簿謄本、決算書、そして東販と取引する2社の推薦が必要でした。この難題をクリアできず、それまでは小規模な取次会社を通したり、地元の書店に直接持ち込んだりしていました。

最大の障壁だった推薦は、紀伊国屋書店と徳間書店がしてくれました。紀伊国屋は当時の広島店長が広島大の先輩でした。徳間はつてのある知人が間に入ってくれました。東販と取引が決まるごとに、もう一方の大手、日本出版販売(日販)との取引も翌年、すんなり始まりました。

両社に卸せるようになると、全国からの注文が格段に増えました。著者にも好印象を与えたようで、本を出してくる人が増えました。



韓国で組み版をして出版した本

開拓 韓国で組み版に挑む

経営努力はさまざまに重ねてきました。活版印刷の時代に、組み版の工程を韓国に移したのが1980年。きっかけは、81年発行の「明治期地方啓蒙思想家の研究」を出すためでした。この本には旧漢字が使われており、広島市内の印刷会社に頼むと割高になることが分かりました。当時の韓国では漢字もまだ頻繁に使われおり、活字も旧漢字でした。韓国では、活字を組んで作った版を用いて「紙型」と呼ばれる紙の鋳型を製作してもらいました。その鋳型を東京の印刷会社に送つてもらい、そこで鋳造された鉛版で印刷、製本するのです。東京での工程を入れても、広島で頼むより2、3割安くできました。哲学者の梅原猛さんを招いた創立5周年記念講演会の出費もかさみ、真剣にコストダウンを考えた時期もありました。

議所で調べた企業から選んだ
当時の韓

An illustration of an open book, likely a historical or educational text, with traditional vertical Japanese characters printed on both the left and right pages.

り物価上昇が始まりました。歴史教科書問題という曰韓間の懸案も持ち上がりました。わが社は歴史書籍も扱うので不安になり、82年で撤退しました。韓国での組み版による本は結局3点で終わりました。

念願の東京出版販売(現トーハン)との取引が始まったのも80年だった。書店との取り次ぎをする大手の東販と取引するには当時、登記簿謄本、決算書、そして東販と取引する2社の推薦が必要でした。この難題をクリアできず、それまでは小規模な取次会社を通したり、地元の書店に直接持ち込んだりしていました。

最大の障壁だった推薦は、紀伊国屋書店と徳間書店がしてくれました。紀伊国屋は当時の広島店長が広島大の先輩でした。徳間はつてのある知人が間に入ってくれました。東販と取引が決まるごとに、もう一方の大手、日本出版販売(日販)との取引も翌年、すんなり始まりました。

両社に卸せるようになると、全国からの注文が格段に増えました。著者にも好印象を与えたようで、本を

溪水社社長 木村逸司さん（1942年～）⑯

先生には、文部省(現文部科学省)から出版助成金が出れば本にできる学位論文がありました。東京に手続相談しました。すると「阿川君に会いなさい」と作家の阿川弘之さん宛てに手紙を書いてくださいました。阿川さんは旧制広島高(現広島大)の後輩だったのです。

横浜の阿川さん宅を訪ねると、今度は「文部省の木田宏君に会いなさい」と言われる。木田さんは事務次官という高位にありましたが、会つてくださいました。木田さんも広島高出身で阿川さんの後輩でした。

もちろん事務次官が論文審査をするはずはありませんが、幸い、この論文はわが社の文部省助成第1号として出版にこぎ着けました。

そういうえば、ご自宅を訪れた際、阿川さんは「原稿が欲しければ押し入れの中、探してみい」とも言ってくださいました。さすがに気が引けてしましました。



やあやあた騒し出で詰あN

豪華版売り込みに苦戦

忘れると絶1250点は上る
それぞれに思い出がありますが、
1978年に発行した「釣鉤図譜」
は忘れられない一冊です。中村利吉
という人が1889年に出した釣り
針図鑑で、原寸大の71種879点を
カラーのスケッチで紹介しています。
た。釣りの愛好家がある日、知人を
介してこの本の復刻を持ち掛けてき
ました。民俗学者の宮本常一先生に
意見をお聞きしたところ、「極めて
正確で貴重な本」と高評価でした。
それで、忠実な再現を決めました。
和紙へのカラー刷り、和とじで大手
印刷会社に頼んだところ、定価は2
万円にせざるを得なくなりました。
ただ、当時はこうした豪華本も、神
田(東京)などの古書店では関心を持
たれました。そこで車に積み込み、神
戸、大阪、京都、名古屋、東京の古書店
飛び込みで回りました。神田では
100冊買ってくれる店もありまし
たが、あとはさっぱり。千冊作ってい
たので、この大赤

(13) 文化

溪水社社長 木村逸司さん（1942年～）⑯

市内で長年、清掃員をしながら絵を描き続けてきたガタロさんの素描集「清掃の具」です。彼の絵と生きざまを基に、NHKが放送したドキュメンタリーが契機となり、その2年前に出したこの本は3千冊を売り上げました。

ある日、ガタロさんが自費出版の相談に訪れたのが始まりでした。「うちは絵に強い出版社でないし、画集はそう売れませんよ」と話したのですが、構わないと言われる。店頭に張ったこの本の宣伝チラシをNHK関係者が目にしたようです。

創業当時、「東京に負けない本」との思いが強かつたのですが、この本は「それだけじゃいけない」と強く意識させてくれました。地元で守り、残さなければならぬものもあるのだと。　||おわり

(この連載は編集委員・伊東雅之が担当しました)



3人の社員と事務所で。左
が木村さん

守り残すべきもの知る

昭和、平成と歩んできたわが社にも、時代の波は次々と押し寄せてきました。当初、活版だった印刷は写真技術を使った写植、そしてパソコンによる現システムに。原稿も手書き用紙からフロッピーディスクを経て、今はほとんどメールで届きます。流通分野でも地殻変動が起きていて、「アマゾン」の出現です。わが社との取引はまだ5年足らずで多くありませんが、インターネットを使った販売手法が地方の小規模出版社、特に学術書が多いわが社などには、ありがたく感じることもあります。自社で宣伝費をかけずに、知名度を上げてもらえるからです。

例えば、消費者が求める本のキーワードをアマゾンの検索サイトに入れる、わが社の本が表示され、販売につながることもあるのです。ただ、複雑な思いもあります。約30年ぶりに書いた小説とも重なつて…。2002年に発表した短編「科学の森の猿」は、科学技術に溺れた人類が滅び、地球の支配者となつた猿も同じ轍を踏むという物語だ

実際、アマゾンの出現で街の書店

次回の「生きて」は4月に掲載の
予定です。 ◇