

# 土木学会出版部門（出版委員会）報告

— 出版の実態をさぐる —



田中正典

TANAKA Masanori

フェロー会員

前・出版委員会委員長 出版部門主査理事

今、まち中の書店に立ち寄ってみると、毎日のように出版される新刊や書籍の多さに圧倒されます。商業出版業界では近年、新刊発行点数は毎年増えているものの、1997年以降は販売額が減少に転じ、本が売れなくなっています。消費の低迷やインターネットの普及などによる「本離れ」が進み、出版社や書店にとっては厳しい経営環境が続いています。

そして、同じことが土木学会の出版事業でも起こっています。土木学会の出版事業の目的は、一般の商業出版と違い、売のために本をつくるのではなく、学会の研究成果を発信するために本をつくることです。しかし、事業活動として継続していくためには安定した経営基盤が必要なことはいうまでもありません。ここに土木学会という出版社の実態をQ&A形式で報告し、現状を広く会員の皆様に知ってほしいと思います。そして今後とも土木学会の研究成果を社会に提供し続ける役割を果たすために何が必要なのか、一緒に考えてみませんか。

## Q-1 — 土木学会の本はどうやってできるの？

**A-1** — 土木学会では2006年度は29点の新刊図書を発行しました。学会が発行する図書は調査研究委員会が研究成果を取りまとめた各種示方書・指針類や各専門委員会が作成する技術解説書、英文版図書などが主体ですが、その他にも学生向けの教科書・副教材や学会誌編集委員会が編集する土木学会誌叢書などがあります。

図書の編集や校正は、基本的に各委員会の委員の方が文字どおり手作業で当たります。一般の商業出版社であれば出版社が編集や校正の作業を行うことからみても、学会の図書は各委員会の協力のうえに成り立っているといえます。少しでも安く図書を提供したいという思いからです。なお、印刷・製本は専門の業者に発注し、書店での販売は基本的に丸善を窓口としています。

## Q-2 — 出版委員会の役割は？

**A-2** — 出版委員会では、図書の発行企画が承認される

と、図書発行までのスケジュール管理、予算管理、販売促進などの業務を土木学会出版事業課と連携して行っています。また、出版委員会の委員には各調査研究委員会の代表者にも参加してもらい、情報の共有化に努めています。なお、出版委員会が担当するのは土木学会誌や論文集、講習会テキスト類を除く刊行物です。

## Q-3 — 土木学会の本の売行きは？

**A-3** — 土木学会では毎年10～30点の新刊図書を発行しています。近年は2005年度の32点、2006年度の29点と出版ラッシュとなりました(図-1)。しかしながら、販売額は2001年度の3.1億円をピークに以降減少に転じ、2006年度は1.3億円にまで落ち込んでいます。委員会別で見ると、コンクリート委員会が発行点数で40%、販売額でも60%を占めています。特にコンクリート標準示方書類の販売額は全体の50%を占め、まさに学会のベストセラー本といったところなのです。コンクリート委員会以外の図書では1999年度以降販売額は漸減傾向にあり、全体としてみても学会の本は売れなくなってきました。やはり景気低迷や公共事業削減、世間で言われているように本離れが影響しているのでしょうか(図-2)。

## Q-4 — 土木学会の出版事業は黒字？ それとも赤字？

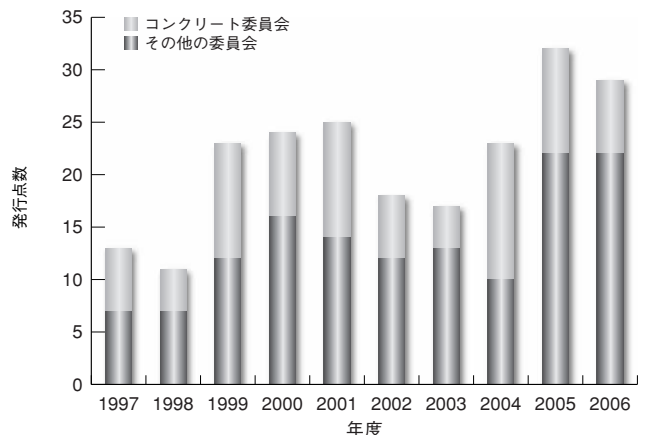


図-1 新刊発行点数の推移

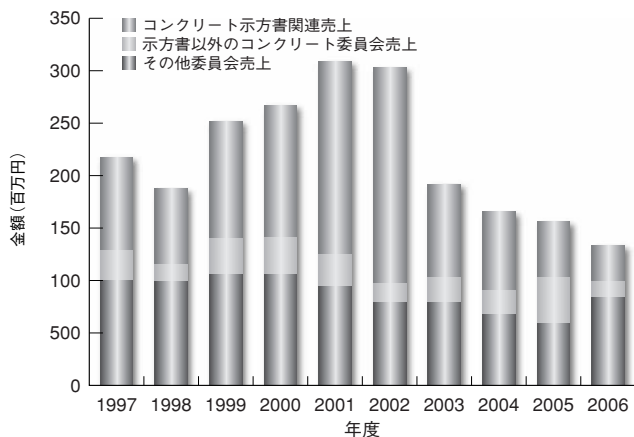


図-2 刊行物売上額の推移

**A-4**——出版会計の特徴はコンクリート標準示方書の改訂版が発行される年は黒字となり、以降赤字基調が次の改訂期まで続くというサイクルの繰返しです。最近では2001年度の大改訂で、2001、2002年度は黒字でしたが、2003年度以降赤字が続いています(図-3)。なお、1996年度以降の累積収支は現在赤字であるものの長期的には改善傾向にあり、2007年度はコンクリート標準示方書の大改訂が予定されており、大きな改善が見込まれます。まさに救世主現れるです。しかしこの傾向がいつまでも続くともかぎりません。したがって、単年度収支を平準化させる努力が必要なのはいうまでもありません。また、学会は商業出版社ではないのだから赤字の本も出版すべきとの意見がありますが、出版委員会はそうは考えません。なぜなら出版事業が赤字となつては事業そのものが継続できなくなるからです。収支改善の努力が求められています。

**Q-5**——収支改善策の妙案はあるの？

**A-5**——収支改善の手法はコスト削減と販売促進が常套手段です。まずコスト削減については、各調査研究委員会に原稿の完全版下化(修正やトレースなしで、そのまま製版・印刷ができる原稿)をお願いしています。これは本の制作費低減に効果があります。各編集委員の作業は増えるのですが、これまで協力をいただき2005年度では完全版下原稿での持込みが出版図書の84%にまで達しています。次に販売促進策ですが、広告宣伝を強化しています。ダイレクトメールや学会誌での新刊本の広告を目にする機会が増えたと感じませんか。また、学会の図書は丸善を経由して書店での販売が主だったのですが、最近、学会ホームページを経由したインターネット注文が増えてきています。ホームページには図書購入の案内や宣伝、図書の概要などを掲載するとともに、クレジットカード決済も導入し、お求めやすくなっていますが、さ

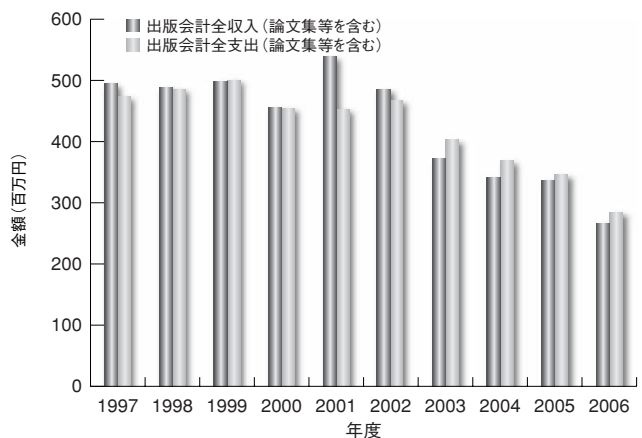


図-3 出版会計収支の推移

らに工夫を重ねたいと思います。

また、丸善での販売についても昨年度から新しい販売方法を試行しています。一般的に出版業界では委託販売制度といって書店は売れ残った本を出版社に返品します。つまり売れ残りリスクは出版社が抱えます。この返品率は4割弱といわれ、出版社の経営に大きな負担を与えています。一方、土木学会の場合、丸善が学会から本を買取り、これを書店へ卸す方式を採用していますので返品リスクは丸善または書店が抱える仕組みになっています。これは学会にとって返品リスクはありませんが、書店が本を買取るため置きにくくなるデメリットがあります。そこで一般読者向けの本については、多くの書店に置いてもらったほうがより販売増につながると考え、返品リスクを学会が負う代わりに多くの書店に置いてもらうことが可能な委託販売方式を試行しました。2005年12月発行の『知っておきたい斜面のはなし Q&A』で試行し、これまで2,800部と好調な販売実績をあげています。今後いくつかの新刊でこの方式での試行を考えています。学会の本が書店で平積みされベストセラーになる日を夢見て。

**Q-6**——土木学会の本を安く買うには？

**A-6**——いくつかの割引制度があります。まず会員特価は10%引きです。しかも個人会員は送料無料です。お求めはインターネットで学会ホームページから、またはFAXで直接学会へお申し込みください。なお、書店では会員といえども定価販売となりますのでご注意ください。また、学会が主催する各種講習会や全国大会会場でも会場特価で販売していますのでご利用ください。

最後に会員の皆さまへ、学会の出版事業へのご意見や、学会から出版してほしい図書の企画などをお寄せいただきますよう、お願いいたします(E-mail: pub@jsce.or.jp)。