

# 「複合ポートフォリオ戦略」と出版物再販制度

——三項関係図式から見た出版業界の変容——

佐 藤 郁 哉

社会は人間が作りあげたものである。社会は客観的現実である。人間は社会の産物である。

——バーガー＝luckマン『現実の社会的構成』

(Berger and Luckman 1967: 61)

本論文では、著者がこれまで発表してきた出版産業に関する3点の論文を総括する形で、今後の実証研究の基礎となる分析フレームを構築する。特に、前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」で解説したウェンディ・グリスヴォルドによる「文化のダイヤモンド」図式で強調されている、「社会的世界—文化生産者—文化享受者」の関係について、新制度派組織理論のアイディアを援用してより系統的に分析を進めていくための枠組みとして「三項関係図式」を提出する。この図式では、社会的世界の構造的側面と制度的側面および行為主体の三項間のダイナミックな関係が分析の焦点となる。そして、この分析フレームの有効性について確認するために、日本における出版物再販制度の約半世紀の歴史を事例としてとりあげて検討する。

## I. 本論文の位置づけ

研究書や学術論文の刊行などによる学術出版は、研究成果の重要な発表手段の1つであるだけでなく、大学院および学部レベルでの最も有効な教育手段の1つでもあり、また学術書は研究成果を広く社会一般に還元・公開していく上で不可欠の媒体でもある。著者が数人の共同研究者とともに1999年くらい進めてきた出版研究の主な目的は、知の生産と再生産という点においても、学術研究、高等研究、そして社会全体の文化水準のレベルアップにとっても、<sup>かなめ</sup>要ともいえる役割を担っている学術出版に関して、その実態を明らかにしていくことにある。特にわれわれは、学術界と出版界という2つの社会的世界の交差するところに成立する学術出版が、「ごく限られた仲間内の研究者の世界への内閉化」と「低レベルの（ないし通俗的な）啓蒙主義」という2つの傾向にむしろまかれて機能不全に陥っている、という現状認識に立ち、より望ましい学術コミュニケーションのあり方を探っていくことをも目指している。

著者は、これまで発表してきたいくつかの論文で、本研究を進めていく上での分析フレームの構築を試み、また、いくつかの事例の検討をおこなってきた。

まず、「学術出版における意思決定プロセスに関する文化生産論的研究」（佐藤2000）では、本研究を進めていく上での基本的な理論的枠組みである文化生産論および社会的世界論の概要について解説した。その上で、実証研究を進めていく上でのモデルとしてルイス・コーザーらの *Books* (1982)、ウォルター・パウエル *Getting into Print* (1985) の概要を紹介し、また日本における欧文による学術出版を事例としてとりあげて、その実態について検討した。

ついで、「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」(佐藤 2002)では、過去 10 年来の日本における学術出版の不振について、出版界、学术界、高等教育界、読書界という 4 つの社会的世界が交錯する場の力学に注目し、その力学をそれぞれの社会的世界の制度的枠組と行為主体の戦略という両面から分析していくための分析フレームの構築を目指した。分析フレームを構築する際のよりどころとしたのは、ダイアナ・クレーン (Crane 1976) が提唱した、文化生産における「報酬システム」の図式、ピエール・ブルデュー (Bourdieu 1993) の象徴資本と文化資本をめぐる議論、そして新制度派組織理論のアイディアとりわけ「組織フィールド」の概念である。以上の諸概念をふまえた上で、同論文では、学術出版にかかわるさまざまな行為主体が用いる、経済資本、文化資本、象徴資本を組み合わせた「ポートフォリオ戦略」を中核的なアイディアとして、いくつかのリサーチ・クエスションを定式化した。

さらに、「制度固有のロジックから『ポートフォリオ戦略』へ」(佐藤 2003)では、上記のポートフォリオ戦略という概念を、実際の実証研究により即した形で生かしていくための方向性を探った。その作業を進める上で批判的検討の対象としたのは、新制度派組織理論の概念とりわけ「制度固有のロジック (institutional logic)」(Friedland and Alford 1991)を援用して米国の出版産業の変容について検討したパトリシア・ソーントンの一連の研究 (Thornton 1995, 1999, 2002) である。その結果、ソーントンの研究は、組織構造や組織過程の変容を規定する要因として、経済的な要因や構造的な要因とならんで文化的要因の重要性を、制度固有のロジックという概念を用いて具体的に示したという点では大いに評価できるものの、行為主体の側の要因を軽視することによって文化決定論的な傾向に陥っていることが明らかになった。したがって、その意味でも、「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」で提出した「ポートフォリオ戦略」が、学術出版

に関わる個人や組織が、「編集職ロジック」や「市場ロジック」など複数の制度固有のロジックを組み合わせ、また象徴資本と経済資本を組み合わせることによってみずからの利害関心を追求していくプロセスを記述し分析するための感受概念としてきわめて有効であることが確認できた。

本論文は、これらの論文の延長線上にある。本稿では、これまでの研究成果を総括する作業を通してより実践的な分析フレームを構築するとともに、その分析フレームを出版物の再販売価格維持制度の形成と変容過程の分析に適用することによって、その有効性について確認していく。

## II. 複合ポートフォリオ戦略と〈構造—制度—戦略〉の三項関係

### 1. 複合ポートフォリオ戦略

上でいう「ポートフォリオ戦略」は、書籍（特に学術書や文芸書など）というものが消費財であるとともに象徴財としての性格を色濃く持ち、またその生産・流通・消費に関わる組織や個人という行為主体も、経済的利害関心だけでなく象徴的利害関心をもあわせ持つことに注目して着想された概念である。実際、本というものは、商品であるとともに「作品」ないし何らかの文化的価値を体現する「シンボル」としての性格をもつが、同じように出版物の生産・流通・消費にかかわるさまざまな行為主体もまた、経済活動の主体であるとともに、文化活動の主体であるという意味で、二重の性格を持つ。したがって、その行動の根底には、しばしば、経済資本と文化資本や象徴資本という異なるタイプの資本を組み合わせ、それらを蓄積・投資・再投資することによって、単に経済的利得だけでなく象徴的利得をも得ようとする一種の「ポートフォリオ」的発想があると考えることができる。

もっとも、事業ポートフォリオ戦略ないし製品ポートフォリオ戦略など

に典型的に示されているように、通常の用法での「ポートフォリオ戦略」は、経済的資本の蓄積や投資を主たる関心事とする企業戦略を指すのが通例であり、それとの混同を避けるためには、別の用語を用いるのがふさわしいだろう。したがって、以下本稿では、学術出版に関わる行為主体に特徴的な、経済資本と象徴資本を複合的に組み合わせた行為戦略を指す用語として「複合ポートフォリオ戦略」を用いることにする。

学術出版に関わるさまざまなタイプの行為主体が用いる複合ポートフォリオ戦略の中でも最も理解しやすいのは、出版社の刊行ラインナップの策定をめぐる戦略の例であろう。実際、学術書の刊行を専門とする出版社は、企業体であるとともに文化事業体としての二重の性格を持ち、さほどの売り上げは期待できないような「原報」的な性格の書籍を刊行する一方で、教養書や啓蒙書、教科書類を出版・販売して経営の安定をはかっていることが少なくない。その原報的な書籍は、専門出版社ないし硬派出版社としての威信とブランドイメージをたもつ上で大きな意味をもつが、同時にそれは常連的な著者をつなぎとめる上で効果的であるし、他の有望な著者に原稿を依頼する時のPR効果を狙うことも出来る。

これについて、たとえば、アメリカの社会学者ウォルター・パウエルは、米国の学術出版に関して次のように語っている。

特に興味深いのは、売れ行きについてはあまり多くを期待できないが、出版するに値すると思われる本の場合である。この種の本を出版することを全面的に慈善事業に近いものと考えないようにすることが大切である。というよりはむしろこの場合、出版社は、ビエール・ブルデュエの用語でいえば、経済資本ではなく「象徴資本」の方に関心があるのだと言える (Powell 1985: 85-86)。

日本における学術出版についても、同じような指摘がある。たとえば、東海大学出版会の中陣隆夫 (1996: 32) は、「学術出版社は、教科書で飯

を食い、売れない専門書で名誉を堅持している、とよくいわれる」とし、また、東京大学出版会の箕輪成男（1983：201-202）も、「学術書の中にも損する一次文献と、儲かる教科書、解説書の両方があるから適当にそのバランスをとることで学術出版社は生き延びている」とする。

一方、売り上げの大半を一般誌や大衆的な読者をターゲットとした単行本に依存している大手の総合出版社の場合であっても、一方で、利幅の薄い哲学書や歴史書あるいは採算の見込みがほとんどない文芸誌などを刊行してブランドイメージを高めようとしている場合が少なくない。また、大手出版社は、その文庫のラインナップの中に、柔らかい本だけでなく、堅い文庫も加えて品格を保とうとすることもある（研究集団コミュニケーション '90 1985：50-51）。

学術書の著者である研究者の複合ポートフォリオ戦略もまた、経済的利害関心と象徴的利害関心の組み合わせにもとづいていると考えることができる。出版社の場合と同じように、著者にとって原報的な著作は、多くの場合それほど大きな印税収入は望めるわけではなく、むしろ自費出版に近い形で刊行せざるを得ないことも多い。しかし、それは、学位を取得したり、「出すか、去るか（publish or perish）」という、アカデミック・ポストや研究業績をめぐる生き残りの競争の中で大きな意味をもつ。また、そのような業績の刊行によって得られた威信や名声は、「本業」の収入を補う経済的利益をもたらす教養的な教科書あるいは新書や文庫の刊行という形で経済的資本に転化可能である。

前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」で比較的詳しい解説を加えておいたので、ここでは再説を避けるが、同じような複合ポートフォリオ戦略は書店や読者についても指摘できる。

## 2. 学術出版の危機

すぐ後で見ると、「複合ポートフォリオ戦略」は、昨今顕著に見られる学術出版の危機の由来について検討を進めていく上で有力な視点を提供するように思われる。ここで学術出版の危機というのは、近年専門書を刊行する出版社の全体的な経営状態が悪化してきただけでなく、刊行ラインナップ自体が本格的な「原報」ないし一次文献的なモノグラフよりは薄手の啓蒙書や実用書に傾斜してきていることを指す。

実際、どのような視点から日本における学術出版をとらえる場合にせよ、まず言及されるべきは、過去数年来におよぶ、いわゆる「出版不況」である。出版科学研究所が毎年刊行している『出版指標年報』によれば、雑誌と書籍をあわせた取次経由の出版物の推定売り上げ額は1996年に約2兆6600億円という史上最高額を達成した翌年の1997年に初めて前年割れを記録して以来5年間連続して減少傾向を続け、2001年には約2兆3000億円という、10年前の水準にまで落ち込んだ<sup>(1)</sup>という。

出版不況は、いわゆる「硬派出版」などとよばれる、芸術性の高い文芸書や教養書あるいは学術書などの出版を中心とする出版社にとって特に深刻な事態となって現れている。これらの出版社の場合は、全体的な売り上げの減少もさることながら、既刊書の売り上げの不振が切実な問題となっており、それを埋めるためということもあって、相対的に少数数の新刊書を頻繁に出版するという、一種の自転車操業のような刊行方針を強いられている。また、実際に倒産した取次や出版社もいくつかある。

変わってきたのは、既刊本と新刊書の相対的な比重だけではない。新刊のラインナップ自体も大きく変わってきた。硬派出版社と呼ばれてきた出版社の中には、刊行ラインナップを大幅に変更して、かつてはその出版社のアイデンティティやブランドイメージを支えてきた質の高い文芸書や「原報」的な、オリジナルな研究成果を盛り込んだ学術モノグラフなどの

ような採算性の低い出版物の比率を減らし、むしろ読み物的な啓蒙書や実用書性格の強い教科書や全集あるいは講座物などより手堅い収益が期待できるジャンルの出版物にシフトしてきたところも少なくない。

以上のような深刻な学術出版の不振は、単に一産業サブセクターの経済的危機というにとどまらず、学術的知の生産と流通、すなわち学術コミュニケーションそのものの危機を招来する可能性がある。というのも、かなりの部分が電子的メディアに置き換えられつつあるとはいえ、活字メディアによる学術出版は、いまだに学術コミュニケーションのきわめて重要な位置を占めているからである。そして、何よりも学術出版社は、学術的知のゲートキーパーとして、社会全体に提供される知識や情報のフィルターとして機能し、また、知の枠組みそれ自体を維持しあるいは変えていく上できわめて重要な役割を果たしてきたのである。<sup>(2)</sup>

事実、現在の学術出版の状況を見ると、刊行点数だけに着目すれば近年は続々と学術書（ないし準学術書）の新刊が出版されるようになってきており、一見かつてないほどの活況を呈しているようにも見える。しかし、現実には、学術書においても原報的な研究書（モノグラフ）というよりはより小さな判型の啓蒙書、教科書ないしマニュアル的な書籍の新刊が増加しているのである。しかも、それぞれの書籍のライフサイクルはますます短いものになっている。また、著者の側でも、ほんらい本格的なモノグラフを出す資質を持っているはずの研究者たちが新書や一般向けの準学術書あるいは安直な企画の編集本や講座物への単発的な論文の寄稿をおこなっているかのようにも見える。

### 3. 複合ポートフォリオ戦略と〈構造—制度—戦略〉の三項関係

学術出版の危機ないし「堅い本が売れない」という指摘ないし嘆きは、近年にはじまったことではない。よく知られているように、同種の現象、

特に「活字離れ」や「本離れ」という現象は、すでに 1970 年代初期には顕著な傾向として認識されていた。これについては、従来、たとえば次のような要因があげられてきた——教養主義の解体、知や教養一般の権威性や社会的・経済的効用の失墜、大学進学率の上昇による高等教育の大衆化、消費社会の進展による大学生のライフスタイルの変化、教養主義を構成してきた種類の知の社会的レリバンスの喪失。

ここでもう 1 つ見逃してはならないのは、〈そのような傾向に対応して著者である研究者たち自身や出版界が、どのような複合ポートフォリオ戦略をとり、またそれは知や教養がもつ象徴的・社会的・経済的効用の喪失を食い止める上でどの程度の有効性を持っていたのか（あるいは持っていなかったか）〉という問題である。

前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」で詳述したように、我々は、学術出版の消長について実証研究を進めていく上での手がかりとして、現段階では以下のような仮説的前提を立てている。

学術出版が危機的な状況となっている原因の一端は、学術出版社や著者である研究者集団が学術書籍の刊行にあたって構想する複合ポートフォリオ戦略の失敗にある。その失敗は、結果的に〈独立型セクターの自閉化〉と〈異種文化混合型セクターへの安易な接近〉へと結びつく 2 つの種類の戦略からなる。この 2 つの戦略は、ともに、知や教養に関する象徴資本の通用する社会的圏域を極度に狭いものにしていった（佐藤 2002: 130-131 参照）。

前稿ではまだ必ずしも明確なものとはなっていなかったが、この仮説およびその前提となった事実認識においては、出版関係者や著者である研究者あるいは出版社や研究集団という行為主体の行為戦略のあり方が、学術出版をめぐる組織フィールドの構造およびその組織フィールドに特有の制度的枠組みとの関連でとらえられている。つまり、ここで含意されている

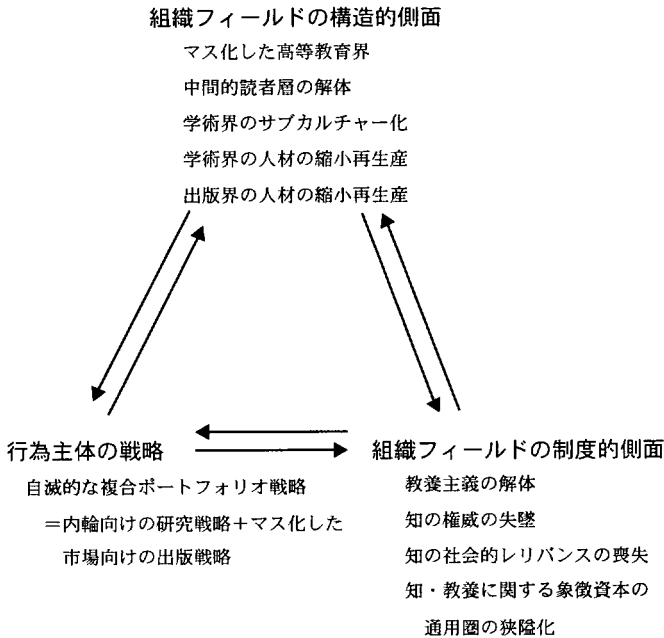


図1 「複合ポートフォリオ戦略失敗仮説」における三項関係

のは、戦略、組織フィールドの構造的特質（構造）、組織フィールドの制度的特質（制度）の3つのグループに分類できる変数群のあいだの関係についての推論なのである。

これを図示すれば、図1のようになるだろう。

この図では、戦略、構造、制度の三項がそれぞれ互いに両方向の矢印で結ばれているが、これは、この三項（ないし3つの変数群）が相互に原因ともなれば結果ともなり、ある意味で「悪循環」の様相を呈していることを示している。

前稿でも指摘した点ではあるが、この悪循環に陥っている出版ジャンル

の典型例としては、たとえば分担執筆者の数は多いにも関わらず本来盛り込むべき内容と比較してページ数自体は非常に少ない、学部学生向けの教科書の例があげられるだろう。この種の教科書は、得てして用語法が統一されておらず、また、内容面での重複も少なくないが、執筆者自身の担当する講義を受講する学生という人質的読者（captive audience）を確保できるというメリットもあって出版社にとっての経済的リスクはそれほど大きくはない。また、執筆者、とりわけまだ安定したアカデミック・ポストを得ていない大学院生や若手の研究者にとっては、学術雑誌への投稿論文の場合のような審査プロセスを経ずに一定の研究業績をあげられる場合もある。しかし、このような「内向き」の論理で作られた教科書は、一方では、質が高く用語の統一や読みやすさという点でも優れ、また同じ学問分野に学ぶ者にとっての共通の理解とコミュニケーションの基盤となるような定番的教科書の執筆と刊行を妨げることになりがちである。また、たとえそのような書籍が出版されたとしても、その販路を著しく狭めることにもなりかねない。

同じような点は、あまり質の高くない翻訳書についても言えるだろう。学術書の翻訳に関しては、明らかな誤訳や悪訳もさることながら、そもそも日本語の文章として成立しているとは言い難いものがしばしば見受けられる。そのような翻訳書をもとにしておこなわれてきた教育や研究は、研究者の縮小再生産に結びつきかねず、また一方では、ごく限られた仲間内にしか通用しない概念や用語法（ジャーゴン）に満ちた「タコソボ化」した自閉的な研究集団を多数出現させることにもなるだろう。

以上のようにして自閉化していった研究集団によって生産される知や教養は次第に社会的レリバンスを失い、研究者たちの社会的世界それ自体もまた、ダイアナ・クレーン（Crane 1976）の用語法によれば「独立型報酬システム」のセクターというよりは「サブカルチャー型報酬システム」の

セクターに近いものになっていく可能性がある。

この独立型セクターの自閉化と一見対照的な現象であるように見えて実際には密接な関係にあるのは、独立型セクターの「異種文化混合型」セクターへの接近という傾向である。すなわち、高等教育の大衆化は入門書的な書籍や解説書に対する大量の需要を生み出したが、それは一方では研究者やその卵にとってその種のマスの読者をターゲットとした出版物への執筆の機会が増えていくことをも意味する。そのようなタイプの書籍は、専門的なモノグラフに比べて経済的利得に結びつきやすいことも執筆の動機づけとしてある。これは1つの結果として、学術書が高度に専門的な「プロ向け」の書籍と入門書的な書籍や解説書へと二極分化する傾向を生み出したと考えられる。ここで欠けているのは、その中間に位置づけられる大学院生向けの教科書もしくは大学院教育にも使える研究書であるが、これは、まさに大学や研究機関以外で活動する中間層の読者をもターゲットにしようとするレベルの書籍であり、また、次代の研究者層を形成する上で重要な役割を果たす媒体であるとも言える。

これと密接な関係にあると考えられるのは、日本における中堅レベルに位置づけられる研究者の層の薄さである。要するに、日本のアカデミズムは、高等教育が大衆化し一般化する過程において、それに見合って中間層の読者を形成し、また次代の研究者の層を分厚いものにする努力を怠ってきたのだと言えよう。

いずれにせよ、学術出版の変容について考えていく時には、ここであげた組織フィールドの構造的側面、組織フィールドの制度的側面、行為主体の戦略という三項の間の関係性という点に注目することがきわめて重要な意味を持つと考えられる。言葉をかえていえば、これは、学術出版の変容に関わるリサーチ・クエスチョンは次の4つの問題群に整理できる、ということの意味する。(これらの問題群が具体的にどのようなリサーチ・クエスチ

ョンを指しているかについては、たとえば、これまで先行研究としてとりあげてきた、コーザーら (Coser et al. 1982)、パウエル (Powell 1985)、ソーントン (Thorn-ton 1995, 1999, 2000) の研究で扱われているテーマをこの問題群に沿って整理してみると理解しやすいだろう。なお、ソーントンの例については、本論文のすぐ後でとりあげる。)

### 組織フィールドの構造的側面

学術出版に関わる組織や個人 (著者、出版人、読者等) は、どのような影響関係の場を構成しているか。それは、どのように変化してきたか。それはなぜか。

学術出版の組織フィールドを構成するサブセクター (学术界、出版界、読者界等) は、どのように変化してきたか。それはなぜか。

### 組織フィールドの制度的側面

学術出版に関わる組織フィールドに特徴的な価値観、規範、あるいは認知的枠組みにはどのようなものがあるか。それは、どのように変わってきたか。それは、なぜか。

複数の価値観や規範の間には、どのような関係 (対立、競争、相互補強等) があるか。それは、どのように変わってきたか。それは、なぜか。

### 行為主体の戦略

学術出版に関わる個人や組織に特徴的な行為戦略は、どのようなものか。それは、どのように変わってきたか。それは、なぜか。

異なるタイプの行為主体が用いる戦略の間には、どのような関係 (対立、競争、相互補強等) があるか。それは、どのように変わってきたか。それは、なぜか。

### 三項間の関係

構造、制度、戦略の三項間には、どのような関係が成立しているのか? それは、どのように変わってきたか。それは、なぜか。

### III. 三項関係図式

#### 1. 三項関係図式の概要

上記の複合ポートフォリオ戦略の展開に見られる戦略、制度、組織フィールドの三項関係は、より一般的には下図に示したように構造、制度、行為主体のあいだの三項関係として図式化できる。

ここで**構造**というのは、文化生産に関わる複数の行為主体（個人や組織あるいは集団）のあいだで形成される影響関係の場に特有の構造的特質のことである。これには、各タイプの個人、集団、組織の絶対数や相対的比率などの他に、たとえば、個人や組織のあいだの協調・分業関係や競争関係あるいは相対的な力関係（支配—被支配関係など）あるいはそれらの行為主体のあいだにおけるさまざまな資源（経済、社会、政治、文化的資源等）の分布状況などが含まれる。したがって、ここでの構造には、新制度派組織理論で言う「組織フィールド」の構造的特質の他に、ブルデューの言う「界（champ）」あるいは社会的世界論でいう「社会的世界（social world）」の構造的特質に関わる変数が含まれることになる。

このような個人、集団、組織間の関係のあり方を一方では規定し、他方ではそれによって規定されるのが、図では三角形の底辺の右側に位置する**制度**（より厳密には、「狭義の制度」。これについては後述）である。ここでの制度には、辞書的な意味での規則や法律すなわち規制的な性格の強いルール<sup>1)</sup>の他に、価値体系や規範やあるいは1つの社会の中で比較的広く共有されている認知的枠組みなども含めてとらえる。また、前稿「制度固有のロジックからポートフォリオ戦略」でとりあげた制度固有のロジックも、この三項関係でいう制度として考えてよいだろう。

このような意味での制度が、個人や組織あるいは集団のあいだで形成さ

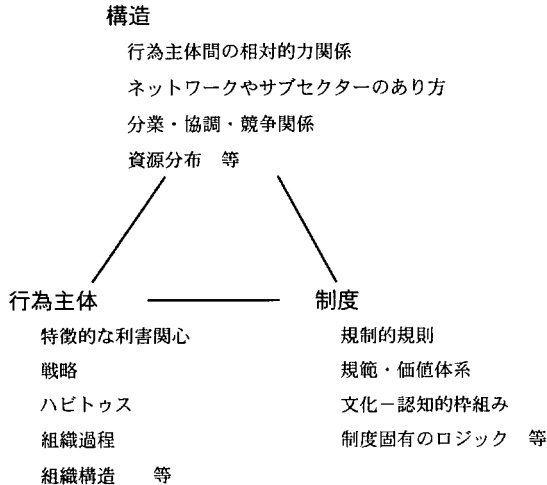


図2 三項関係図式

れる影響関係の場のあり方をしばしば強く規定することは言うまでもない。しかし他方では、制度は、それら複数の行為主体のあいだの相対的な力関係や権威関係の変化にともなって変容していく。たとえば、革命や政権交代にともなって法体系が一変するというのは、その典型と言えよう。出版に関していえば、前稿でみたように、ソートンは出版社を含む米国ないし欧米の企業間の M&A によって出版社の業界地図の中での位置づけが変化し、それに付随して出版業界全体に特徴的な制度固有のロジックが変化した経緯について報告している。これなどは、まさに、構造面に見られる変化が制度変化をもたらした典型例である。

三項関係のもう 1 つの構成要素である**行為主体** (actor, agent) (図では、三角形の底辺の左側) には、個人、集団、組織の属性である、利害関心、戦略、組織過程、組織構造、ハビトゥスなどが含まれる。構造と制度が互い

に原因ともなれば結果ともなりうるように、行為主体にくくられる変数と構造や制度にカテゴライズされる変数との間にも、相互に規定しあう関係が成立しうる。たとえば、ある企業組織の組織構造や組織過程は、その組織が業界サブセクターの中でどのような位置づけにあるかによってかなりの程度規定される。しかし、時には逆に、その組織がとる組織戦略が奏功して業界内で主導的な位置を占めるようになり、ひいては「業界地図」それ自体が塗りかえられていくこともありうるだろう。同じように、企業組織がとりうる構造、過程、戦略あるいはその主たる利害関心のあり方はその企業の構成員（特にリーダー層）によって一種の「準拠集団」としてとらえられている業界サブセクターの制度的枠組みによって規定される部分が大きい。他方では、行為主体の主体的行為によって制度の枠組みが変わっていくこともありうる。また、ある種の個人は、ポール・ディマジオ (DiMaggio 1988) の言う「制度の起業家 (institutional entrepreneur)」(後述) として、斬新な制度モデルを提唱し、それを普及させていく上できわめて重要な役割を果たすことがある。

以上にあげた構造、制度、行為主体の三項関係は、ゲームのアナロジーを用いれば、それぞれ、ゲームの場、ゲームの規則、ゲームのプレイヤーという三項のあいだの関係としてとらえることができる。すなわち、前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」では、ブルデューの発想を援用して、文化生産に関わるさまざまな「界」ないし報酬システムを現実の社会の中で繰り広げられる「ゲームの場」にたとえたが、この三項の関係を社会的ゲームを構成する要素間の関係としてとらえれば、3つの項目は、それぞれ①構造＝ゲームの場の構成（プレイヤーの力関係、各プレイヤーの持つ賭け金のタイプと量の分布など）、②制度＝ゲームの規則、③行為主体＝個々のプレイヤーの資質と戦略、という三項に該当すると考えることができるのである。

一般に社会的ゲームが全体としてどのような性格を帯びたものであり、またどのような帰結を生み出すかについて予測するためには、少なくとも、ゲームの場の性格、ゲームの規則の内容、プレイヤーが採用する戦略という3つの項目について知らなければならないだろう。同じように、文化生産のあり方がどのようなものになるかについて知るためには、少なくとも、以下の3つの点についての情報が必要となる。

- ① 文化生産に関わる行為主体のあいだには、どのような社会関係があるか——**構造**
- ② その影響関係の場を律するルールや規範ないし認知的枠組みは、どのようなものか——**制度**
- ③ 文化生産に関わる行為主体は、どのような利害関心を持ち、それを実現するために、どのような資源や戦略を用いるか——**行為主体**

## 2. 「心覚え」としての三項関係図式・「制度」「構造」の意味

なお、ここで注意しておかなければならないポイントに、次の3つのものがある——①三項関係図式の分析フレームとしての性格、②狭義の制度と広義の制度の区別、③「構造」の多義性。

まず最初に銘記しておくべきは、上にあげた三項関係図式それ自体は、構造、制度、行為主体の三項のあいだに特定の関係性があることを積極的に主張する理論モデルもしくは説明図式ではない、ということである。この図式は、むしろ、リサーチ・クエスチョンを整理し、また、実証研究をおこなう上での方向性を明確なものにするためのヒューリスティックな図式である。つまり、この図式では、三項の間に線分が描かれているが、三項の間に実際にどのような因果関係があるか（線分の矢印がどの方向を向いているか）は、何らかの理論的前提によってアプリアリに決定されるのではなく、あくまでも実証研究を通して明らかにされるべき問題なのである。<sup>(3)</sup>

したがって、この図式にこめられた何らかの理論的主張があるとするならば、それは、「文化生産のダイナミクスを社会的に分析する際には、この三項間に成立しうる関係の全てについて目配りをしておく必要がある」というものである。したがってまた、この図式からすれば、この三項間に成立しうる関係性に十分な注意を払っていない理論モデルや説明図式は、還元論的な議論、ある一定時点の状況のみをとらえたスタティックな記述、あるいはきわめて表面的で不十分な分析に終わる可能性がある、とさえ言える。すなわち、三項関係図式は、文化生産を支える社会的基盤についての分析をおこなう際には、常に構造、制度、行為主体という3つの項目およびそれらの関係性に目配りすることをうながす「心覚え (reminder)」としての図式なのである。

2つ目のポイントである、制度の意味内容については、とりわけ慎重な配慮が必要である。というのも、よく知られているように、「制度」は従来きわめて多義的な用語として使われてきており、この語が使用される文脈によってはきわめて異なる対象や意味内容を指すことが稀ではないからである。また、日本語の「制度」と欧米語の *institution* の意味内容の違いにも注意を払っておく必要がある。実際、レイモンド・ウィリアムズ (1980: 196) が「20 世紀において、*institution* は社会のあらゆる組織化された要素を表す標準的用語となった」と指摘するように、日本語の制度とくらべて欧米語としての *institution* の内包・外延ははるかに広く、少なくとも以下の3つのものを指しうる。

- ① 定型性・規則性、安定性・持続性をもち、ある程度の正当性を認められて自明（当たり前）のものとなった社会的行動のパターン（時には、握手や友人関係までも含まれる）
- ② 社会行動に定型性・規則性、安定性・持続性を与えるもの（法律、規則、慣

習，約束事など），

- ③ ②によって根拠を与えられ，①を実現する手段や場（具体的な機関，組織，協会）。

これまで述べてきたことから明らかなように，本稿で提案している三項関係の図式の一角を成す「制度」は，上で言う②の意味での制度に他ならない。ところが，①や③の意味での制度は，この②の意味の制度だけでなく，構造や行為主体の項目にカテゴライズされる構成要素の中にも必然的に含まれていることになる。たとえば，「行為主体」にくられる組織や集団はそれ自体が③の意味での制度（institution）であるが，一方，この図式で「構造」として扱われている行為主体間の関係についても，それが定型的なものになり，またその定型的なパターンが繰り返し再生産される場合には，しばしばそれを制度と呼ぶことがある。さらに，構造，制度，行為主体の三項間の関係性それ自体が持続する安定したパターンを示し，一種の均衡状態を形成している時に，これを指して制度と呼ぶことも出来る。したがって，今後本稿では，②の意味での制度に関しては必要に応じて「狭義の制度」と名づけて使用し，また①や③の意味での制度について言及する際には，それを②の意味での制度と明確に区別していくことにする。

ともあれ，われわれは，三項関係図式を用いることによって，制度（institution）と呼ばれる，定型的・安定的な社会行動のパターンをさまざまな角度から分析の俎上にのせることができるようになる。たとえば，この図式は，三項間に比較的安定した関係や一種の均衡状態が成立している状況について，いったんそれをスナップショット的にとらえた上で，あらためて構造，（狭義の）制度，行為主体という3つの面から記述する枠組みとして用いることも可能である。また，この図式は，何らかの原因でその

均衡が崩れ、制度変容や構造上の変化あるいは行為主体の戦略の変化などが生じるプロセスについて詳細に検討していく際の枠組みとしても使えるだろう。

さらに、この図式は、三項のあいだに従来のものとは異なる安定的なパターンが生まれていく「制度化 (institutionalization)」のプロセスについて分析する際の図式としても使える事は言うまでもない。たとえば、ポール・ディマジオとウォルター・パウエル (DiMaggio and Powell 1983) によって「組織フィールドの構造化」と呼ばれた現象は、まさに、このような意味での制度化の典型的な例であると言えるだろう。よく知られているように、組織フィールドの構造化とは、以下の4つのサブプロセスを含む一連の変化のプロセスである——①組織間の相互作用の増加、②情報の増加、③中心一周辺関係の出現、④共通のフィールドとしてのイデオロギーの発達。この4つのサブプロセスのうち①、②、③は明らかに三項関係図式でいえば構造に関わる変化であるが、④は狭義の制度に関わる変化である。また、組織フィールドの構造化は必然的に行為主体である組織(群)への同型性の圧力を高めることによって同じフィールドに属する組織の間に組織構造や組織過程の類似性を生み出していくことになる。

この組織フィールドの構造化についての議論はそのまま、第3の留意点、すなわち〈「構造」の多義性についての配慮の必要〉というポイントに結びついてくる。たとえば、すぐ上で解説した「組織フィールドの構造化」という場合には、その影響関係の場を構成する組織のあいだに定型的な関係パターンが生まれてくることを意味するが、これに対して三項関係図式でいう「構造」には、社会的、物理的空間における複数の行為主体のあいだにみられる形式的な分布パターンという、最も単純な意味での「構造」も含まれている。言葉をかえて言えば、ここで言う構造には、高度に構造化された「構造」からほとんど構造化されていない状態での要素間の分布

パターン（あるいは相対的な配置のパターン（configuration））といった意味での「構造」も含まれているのである。<sup>(4)</sup>

つまり、三項関係図式を用いて文化生産のダイナミクスについて検討を進めていく際には、社会科学の用語としての構造には、少なくとも以下の3つの意味内容が含まれていることに留意しておく必要があるのだと言える。<sup>(5)</sup>

- ① 構成要素間の相対的な配置パターン——「配置構造」
- ② 布置パターンの定型性——「構造化」の度合あるいは「構造性」
- ③ 定型的な布置パターンを維持し再生産する社会的力を持った実体——「社会構造」

### 3. 三項関係図式と「文化のダイヤモンド」

われわれが文化生産のダイナミクスについて分析していくにあたって、上で述べた三項関係図式を分析フレームとして用いる主な理由は、文化生産を支える社会的基盤や社会過程に関する検討を進めていく際には、その構造的な側面と制度的側面の両面に注意を向けていく必要があると考えるからに他ならない。この点からすれば、三項関係図式は、前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」で解説した文化のダイヤモンド図式に含まれる要素の内、特に「社会的世界」もしくは社会的世界と文化の生産者および享受者の三者関係について分析していく際に、構造的側面と制度的側面とを分け、さらにそれら2種類の変数と行為主体との関係について慎重に配慮しながら検討していく必要性を強調したものに他ならない。

文化のダイヤモンドとは、文化と社会の関係に関して社会学的な分析をおこなうためにアメリカの文化社会学者ウェンディ・グリスヴォルド（Griswold 1994）が、その著『変動する世界における文化と社会』におい

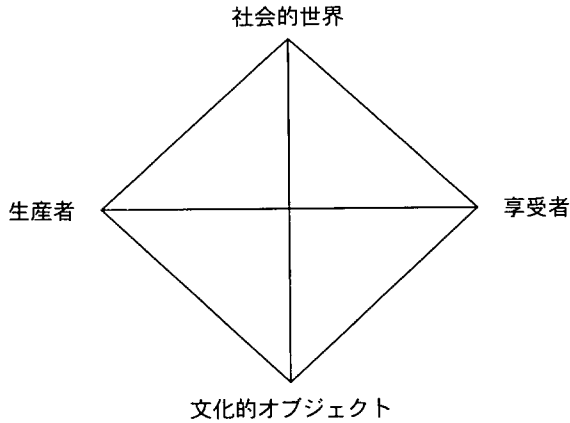


図3 文化のダイヤモンド

て提案したヒューリスティックな図式である。図3に見るように、ダイヤモンドとは、この場合、宝石ではなく野球場のダイヤモンドのような配置関係（菱形のフィールド）を指す。そして、4つの点にはそれぞれ「文化的オブジェクト」もしくは文化的な生産物（たとえば、文芸作品、絵画、舞台上のパフォーマンス、学術出版物など）、その直接的な生産者と享受者、そして、以上の三者が位置づけられる社会的な文脈としての社会的世界が配置される。この図式において、以上の4点を結ぶ6本の線分は、それぞれの要素のあいだの関係性を示すものであり、グリスヴォルドによれば、文化と社会のあいだの関係を社会的に分析する際には、この6本の線分で示された因果関係の全てに目配りしていかなければならないとされる。

この図式でいう「社会的世界」とは、特定の文化的オブジェクトおよびその生産と消費に直接関わる文化の生産者と享受者が位置づけられる一般的な社会的コンテキストを意味する（「生産者」と「享受者」には個人だけでなく組織や集団が含まれる）。グリスヴォルドによれば、これは「[比較的安

定した] 経済的, 政治的, 社会的, 文化的パターンおよびいかなる時点でも生じうる特異的な社会的パターン」(Griswold 1994: 15) を指し, 文化社会学の課題は何よりもまず社会と文化の関係をこのような意味での社会的世界と文化的オブジェクトの関係としてとらえて, それを分析することにある, のだと言う<sup>(6)</sup>.

社会と文化の関係についての議論では, とすれば, 「文化的オブジェクトには, それが作られた環境としての時代や社会が直接反映される」とする素朴反映論や還元論(たとえば「演劇(小説, 詩, 歌……)は社会を映す鏡」などとする議論), あるいは逆に, 文化的生産物が社会に対して直接的に影響を与える(たとえば, 「暴力的犯罪の増加は, 暴力的なテーマを含む映画やテレビ番組の影響だ」とする議論など)とするような安直な解説が横行することがある. これに対して, グリスヴォルドの文化のダイヤモンド図式は, 文化的オブジェクトが実際に人間の行為を通して生産され享受されていく過程を子細に検討することを目指している. 言葉をかえて言えば, 文化のダイヤモンドは, 社会と文化の関係について, 文化的オブジェクトとその意味が創り出される上で, 生身の人間が行為主体として行使する主体的行為能力 (agency) を重視するアプローチなのである (Griswold 1994: 43).

本論文でいう三項関係図式は, この文化のダイヤモンドを構成する4項の内でも文化的オブジェクトを除く他の3項間の関係についてとりあげてより精緻な分析をおこなうための図式であると言える<sup>(7)</sup>. これには, 大きく分けて次の2種類のアプローチがある.

1つのアプローチは, 文化の生産者と享受者の間で成立する社会関係(文化のダイヤモンドで言えば横のライン)を分析の焦点として, それを〈構造—制度—行為主体〉の三項関係の視点からとらえるという接近の仕方である. たとえば, 書物の生産と流通に関わる出版社, 取次, 書店など複数のタイプの生産者間の関係およびそれら生産者側と享受者である読者層と

の関係を分析の焦点におくアプローチなどがこれにあたる。これは、特定の文化的オブジェクトの生産と享受をめぐる社会関係を直接分析の対象にするという意味で、いわば文化生産のミクロコスモス<sup>(8)</sup>を三項関係の視点からとらえる接近の仕方であると言える。

これに対して、もう1つのやり方では、もう少しマクロな観点から文化生産の社会的基盤についてとらえることになる。この場合は、文化の生産者と享受者からなるミクロコスモスを「行為主体」として<sup>ひと</sup>くくりにして扱い、そのミクロコスモスが埋め込まれている社会的文脈について、それを構造的側面と制度的側面に分けて詳細に検討することとなる。これについては、たとえば、先にあげた出版不況の背景として頻繁にとりあげられる教養主義の解体や「活字離れ」という構造的・制度的変化を、かなり長い時間の幅でとらえた上で、それらを出版関係者や著者あるいは読者といった行為主体側の要因との関係で分析する、と言ったようなアプローチが典型例として挙げられるだろう。

いずれにせよ、このすぐ後でみるように、文化生産に関して従来提出されてきたさまざまな理論では、構造、制度、行為主体のあいだの関係が必ずしも明確に論じられてこなかったきらいがあるが、三項関係図式を導入して分析を進めることによって、これについてより精緻な検討が可能になることが期待できる。

なお、本稿で提案している三項関係図式では特に制度的側面に重点を置いている。これはとりもなおさず、文化的オブジェクトの生産を支える社会的基盤を理解する際には、その制度面に関する理解が不可欠であると考えられるからである。とりわけ、本研究の主要な調査対象である学術出版のような場合には、異なったタイプの制度固有のロジックがせめぎ合っていることが重要な特徴であるが、これは、制度面の特質に関する詳細な分析を通してはじめて明らかになることであろう。

また、三項関係図式では、文化のダイヤモンド図式と同様、文化生産において人々が行使する主体的行為能力を重視している。したがって、文化生産に関わる人々は、単に複数の制度固有のロジック間の矛盾や葛藤に直面して右往左往するだけではなく、主体的に特定のロジックを選び取ったり、あるいは複数のロジックを自分の行動やレトリックの「レパートリー」に組み込んでいく可能性が想定されているのである（これについては後述）。

#### 4. 文化生産に関するさまざまな理論における三項関係

これまで検討してきた文化生産に関わるさまざまな理論の中でも、構造、制度、行為主体の三項関係に対して最も包括的な形で検討を加えているのは、フランスの文学界についてのブルデューの研究であろう。前稿「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊」でみたように、ブルデューの分析の中では、以下のような一連の問題が包括的な図式の中で過不足なく扱われている。

##### 構造

文化生産界と権力界および文化生産界の下位界である限定生産の場と大量生産の場など複数の界がそれぞれ国家の社会空間の中でどのような位置づけにあり、また相対的にどの程度の自律性を持っているか。

##### 制度

それぞれの界はどのような社会的ゲームのルールを特徴としているか。

##### 行為主体

どのようなハビトゥスによって特徴づけられる行為主体が、どのような経済、文化、象徴資本を持ち、またどのような戦略を展開して文化生産をおこなっているか。

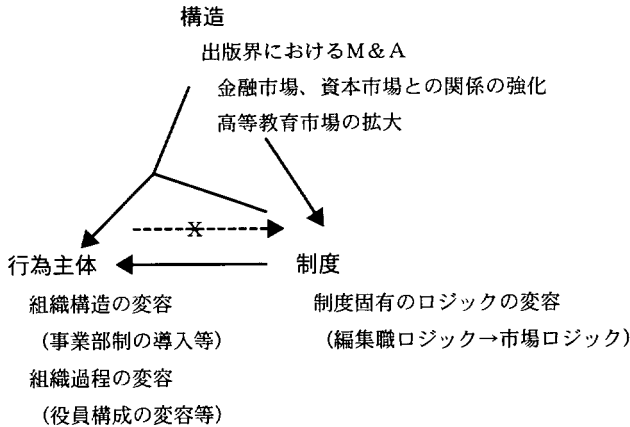


図4 ソーントンの出版研究における三項関係

これに対して、構造と制度に関わる変数に関しては慎重に検討しているが、行為主体の側の要因については従属的な位置しか認めていないのは、パトリシア・ソーントンの一連の出版研究である。

図4に示したように、ソーントンは、米国において1970年代から顕著な動きとなった、出版社を含む企業のM&Aの動向や市場環境の変化などの経済的ないし構造的要因が出版社の組織構造や組織過程に対して直接ではなく、制度固有のロジックという制度的要因の変容と交互作用する形で影響を及ぼしている、としている。この点においては、ソーントンの研究は制度的要因に対して慎重な検討を加えていると言うことができる。

しかしながら、前稿「制度固有のロジックからポートフォリオ戦略」で指摘したように、ソーントンの論文では、制度固有のロジックのあり方が行為主体のあり方を一方的に規定していると想定されている。したがって、彼女の分析では、行為主体の側が支配的な制度固有のロジックに抗して、それとは矛盾するような行動をとり、結果として、建前的な組織構造と組

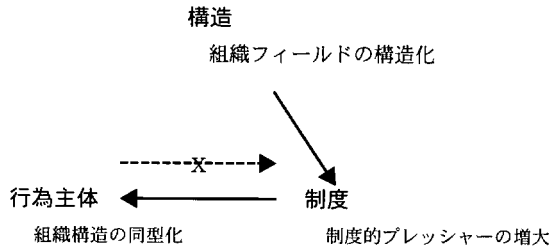


図5 組織の同型性に関する議論に見られる三項関係

組織メンバーの実際の行動との間に「脱連結」や「ゆるやかな連結」が生じたりする可能性は、分析の対象にはなっていないのである。前稿で指摘したように、このような可能性について検討するためには、実際の刊行ラインナップの変容を検討した上で、それと、出版社の経営者や編集者の証言などとのつきあわせをおこなわなければならないが、ソートン自身が認めるように、彼女の分析は、この点については及んでいない（つまり、ソートンの研究では、文化オブジェクトについての詳細な分析が欠けているのである）。

これまで幾度と無く指摘されてきたように、ソートンの出版研究の場合と同じような、行為主体の利害関心や戦略という要素の軽視は、新制度派組織理論に見られる顕著な特徴である。たとえば、組織フィールドの構造化に起因する組織構造や組織過程の同型性についての議論に関しても、図5に示したように、もっぱら構造から制度を介して行為主体へと向かう影響関係が分析の対象になっている<sup>(9)</sup>。

もっとも、組織フィールドの構造化というアイディアの発案者の一人であるポール・ディマジオは、一方でその論文「19世紀ボストンにおける文化的起業家精神」では、特定の社会階層に属する人々が自分たちの利害関心に沿って高級文化モデルを作り上げていくプロセスを描き出している。

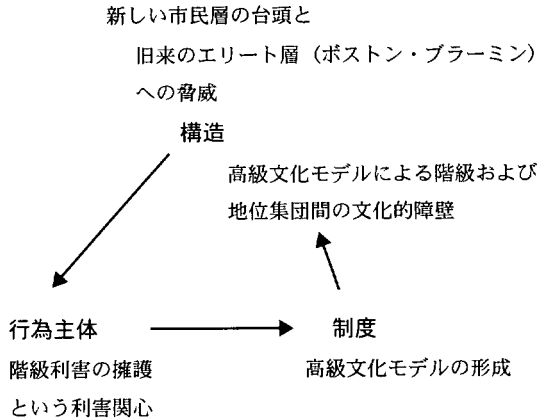


図6 「19世紀ボストンにおける文化的起業家精神」における三項関係

この場合は、図6に見るように、行為主体から制度に向かう因果の筋道が想定されている。

ディマジオによれば、19世紀の終わりになってボストンには、非営利団体組織モデルを骨子とする美術館とボストン・シンフォニー・オーケストラという、大衆文化とは明確に区別されるべき高級文化の牙城とも言える文化団体や文化施設およびそれらの前提となる制度モデルが構築されていたのだという。この背景には、「ボストン・ブラーミン」と呼ばれた旧来のエリート層が、政治的・経済的な影響力を持ち始めた新興中産階級層や新移民からなる新市民層の台頭に対して当時抱いていた危機感にもとづく利害関心があった。ディマジオの解釈によれば、旧来のエリート層は、明確な高級文化モデルを作り上げることによって、それら「教養に欠ける」新市民層とは区別される、独自の権威を持った排外的な社会的サークルを形成することによって、地位集団としてのまとまりを形成・維持しようとしたのだという。

同じ現象を組織モデルとその伝播という面から、やはり三項関係図式をあてはめて検討することも可能である。すなわち、ボストンのエリート層がつくりあげた文化施設の非営利組織モデルは、米国においてその非商業的な後文化団体や文化施設が形成される際の支配的モデルとなったのであるが、これは、この組織モデルが制度モデルとして機能することにより、文化施設の組織フィールドの構造化をうながし、また同型性への圧力を生み出したことによると考えられるのである。

同じように、ディマジオは別の論文「専門職集団のプロジェクトとしての組織フィールドの形成——1920年から1940年にかけての合衆国における美術館」では、全米各地の美術館に勤務する専門家からなる組織横断的な団体が高級文化モデルを核とする新たな制度モデルを構築して、そのモデルに沿った美術館を普及させていった様子を描いている。これは、専門家団体という行為主体が、所属組織の枠を越えた共通の利害関心のもとに新しい制度モデルとそれにもとづく組織フィールドを形成していった好例であると言えよう。

これら、ディマジオの2つの研究事例では、特定の階級に属する人々や特定個人という行為主体が「制度の起業家 (institutional entrepreneur)」として新しい制度と組織形態のモデルを構築し、それがひいては組織フィールドや社会全体の構造のあり方を規定していった様子が活写されている。

## IV. 三項関係図式から見た出版物再販制度

### 1. 再販制度の概要と分析上の留意点

#### (1) 事例としての再販制度

以上にあげたいいくつかの研究事例は、三項関係図式が文化生産を支える社会的基盤や社会過程についてさまざまな切り口ないし分析レベルで検討

していく上で有効な分析フレームとなることを示している。たとえば、ブルデューの研究では一国全体の文化状況の見取り図が示されているのに対して、ソーントンの場合には、主に一業界の動向が分析対象になっている。また、ディマジオが「19世紀ボストンにおける文化的起業家精神」で扱ったケースに関しては、三項関係図式による分析の焦点におく「行為主体」を特定の社会階層の構成員としてとらえるのか、それとも文化施設とその関係者としてとらえるのかによって分析のレベルはまるで違ったものになってくる。

本研究の主な対象である学術出版についても同様の点が指摘できる。たとえば、先にあげた学術界と出版界の複合ポートフォリオの失敗を骨子とする仮説については、分析の対象を出版社や書店などの出版関係者にしぼってミクロレベルの分析をおこなうのか、それとも、読者層や学術界を含む、よりマクロな構造にまで広げるのかによって、とりあげるべき三項は全く違ったものになるだろう。

言うまでもなく、「複合ポートフォリオの失敗」という仮説それ自体は本論文の範囲をはるかに越える。ここでは、それに代えてこの三項関係図式の有効性について確認するためのテストケースとして著作物再販制度をとりあげることにする。

本稿で特に再販制度を事例としてとりあげて検討する主な理由には、3つのものがある。1つは、これが戦後日本における出版産業のあり方全般を強く規定してきた制度であるということである。実際、われわれは大学生協などで書籍を購入する場合などを除けば現在大半の書籍を定価で購入することをほぼ自明のこととして受け入れているが、同じように多くの出版関係者にとっても再販制度は自明視された商慣行であり、出版企画の立案から価格戦略や販売戦略の策定にいたるまで出版に関わる組織や個人の行動のあり方を規定してきたのである。

2つめの理由は、再販制度は、規制的な性格を持つ制度の一種であり、規範的制度や文化—認知的な制度とくらべてきわめて明瞭な輪郭をそなえており、また、比較的文書資料が豊富であることによって、〈構造—制度—行為主体〉の三項関係図式の有効性を検証する上で恰好のテストケースとなっているから、というものである。

実際、さきにあげたように、一口に制度（institution）とは言っても、国際間関係上の慣行から握手のような対人関係レベルでの慣習まで実に多様な意味内容を含む。同じように、学術出版に関わる制度の中にも前稿「制度固有のロジックからポートフォリオ戦略へ」で扱った制度固有のロジックといったようなものから著作権制度や再販制度のような明文化された法律の条文に根拠を持つ制度まで実にさまざまなものがある。本稿では、再販制度が含むさまざまな意味内容の中でも、主に独禁法という法制度とそれにもとづく商慣行としての制度という2つの意味に限定し、さらに、出版社、取次、書店という、いわゆる「業界三者」からなる組織フィールドに焦点をしばった上で、構造、制度、行為主体の三項関係を分析していくことにする。

そして、3つめの理由は、再販制度は、以下に見るように、業界の商取引慣行が法制度によって結果的に追認されたような形になり、その後再び解体の危機にさらされているという点で、三項図式の分析フレームを適用して制度の形成、維持、解体という三種類の様相を子細に検討する上できわめて興味深い事例となっているから、というものである。

## （2）再販制度の形成と変容

日本における出版物再販制度については、次の3つの時期に分けて考えることが出来る——①1953年の独禁法改正から1978年の公正取引委員会による見直しまで、②1978年の公取委による見直しによる「新再販」の

開始から1990年前後の第二次見直しまで、③1990年前後の第二次見直しから現在まで。これは、大まかに言って、①制度化(institutionalization)の時期、②新制度導入とその失敗の時期、③制度解体(de-institutionalization)の兆候が顕著になってきた時期、としてとらえることができる。

### 法制化と前史

「著作物を発行する事業者又はその発行する物を販売する事業者が、その物の販売の相手方たる事業者とその物の再販売価格を決定し、これを維持するためにする正当な行為についても、第一項と同様とする」(独占禁止法第24条の2第4項)

1953年の独占禁止法改正にともない、同法第24条の2第4項として盛り込まれた上記の除外規定が、現在もおこなわれている出版物の再販制度の法的な根拠となっている。

再販制度(再販売価格維持制度)とは、一般に「ある商品の供給者が、その商品の取引先である事業者に対して、その次の取引先に販売する価格(再販売価格)を指示して、これを遵守させる制度」(辻1995:6)を指す。出版業界の場合には、ここでいう「商品の供給者」にあたるのは出版社ないし発売元であり、「商品の取引先である事業者」には取次業者や小売業者があたることになる。したがって、分かりやすく言えば、出版物の再販制度とは、メーカーである出版社が取次や書店に対して小売価格を「定価」として示して、その定価での販売を遵守させる制度を指すことになる。

メーカーによる再販売段階での価格拘束は、1947(昭和22)年に制定された独占禁止法のもとでは、原則的に禁止の対象となっていたが、雑誌や書籍を含む著作物については、1953(昭和28)年の独占禁止法改正によって、著作物の定価による販売に対して法的な根拠が与えられることになっ

た。なお、独禁法の適用が除外される商品に関しては、事業者が再版の許可を公正取引委員会に申請して認められた場合に適法とされる「指定再版」と、特に許可申請を必要としない「法定再版」の2種類のものがあるが、著作物の場合には後者の法定再版の対象となった。

出版物の定価販売それ自体は、1919（大正8年）に東京雑誌販売業組合と東京書籍商組合が相次いでそれぞれ雑誌と書籍について定価販売を実施して以来、紆余曲折を経ながらも徐々に日本全国に普及していったものである。しかし、定価販売制度とは言っても、実際には、一定期間が経過した出版物については大幅な値引き販売が行われたりしていて、必ずしも統一的あるいは画一的に定価販売が実施されていたわけではなかった。これに対して、上記の1953年に除外規定が設けられてから3年間の準備期間を経て1956年からおこなわれ、徐々に出版業界に定着していった再販制度では、雑誌や書籍がほとんど例外なく全国一律の定価で販売されてきたのが、戦前の定価販売との顕著な違いであった。

#### 再販制度見直しの動きと「新再販」の実施

1970年代に入ってから、1953年の独禁法改正の時とは打って変わって、再販制度に関して見直しの動きが生じていき、さまざまな商品が指定再販から外されていった。この背景には、高度経済成長下における物価高騰とヤミ再販やカルテルの社会問題化や消費者運動の高まりがある。そして、ついに1977（昭和52）年には1953年の改正の時とは逆に独占禁止法を強化するための法改正がおこなわれることになった。

出版業界にとって衝撃的であったのは、翌1978年10月に橋口収公取委員長が記者会見で表明した出版物およびレコード盤の再販制度の見直し発言である。翌1979年には、公取委は再販制度の実態に関して本格的な調査を開始した。この公取委の動きに対して出版業界、特に書店業界はさ

さまざまな形で再販廃止反対運動を展開したが、最終的には1980年に公取委の行政指導のもとづいて従来の再販契約書のモデルが改訂されることになって、一応の決着がつけられることになった。この新再販売価格維持契約書のもとづく「新再販」では、部分再販すなわち「すべての出版物が自動的に再販の対象になるのではなく、出版社の意思で個々の出版物ごとに再販対象となるかどうかを決めることができるようにする」条項や時限再販、つまり「一定期間経過後に出版社の意向で再販から外することができるようにする」などを明記した条項が、公取委側が意図する新しい制度の骨子となった。

なお、この見直しの動きに関しては、同時に東販・日販という2大取次の寡占状態も問題視されたが、公取委は最終的な結論としては、これをその時点では独禁法違反ではないとした。

#### 日米構造協議のもとづく第二次見直しと制度解体の兆候

新再販制度の発足いらいしばらく小康状態を保っていたかに見えた出版物再販問題が再び俎上にあがってきたのは、1989（平成元）年の第1回日米構造協議で日本における流通システムや内外価格差の問題とならんで独禁法の運用が問題視されるようになってからである。この動きを受けて1990年からさまざまな政府機関やその下の委員会などで著作物再販制度の見直しがおこなわれ、並行して書籍販売に関する実態調査もおこなわれるようになった。

特に出版関係者によって危機感を持って迎えられたのは、1995（平成7）年に再販問題検討小委員会から提出された「再販適用除外が認められる著作物の取り扱いについて（中間報告書）」である。この報告書の中では、著作物再販制度の撤廃が基本方針として打ち出されていたのである。

政府機関の再販廃止に向けての一連の動きは、1998年3月に公取委に

よって、著作物6品目（書籍、雑誌、新聞、レコード盤、音楽用テープ、音楽用CD）についてさらに検討を進めていくという方針が示され、また2001年3月にはその検討結果にもとづいて、当面現行制度を継続運用していくという内容の文書が公表されることによって一応の終止符が打たれかに見えた。しかしながら、公取委は、一方では同文書の中で、再販制度を廃止すべきであるという見解を表明している。また出版業界内部でも、書店におけるポイントカードの導入や新古書店の台頭などの動きがあり、再販制度は出版界のいわば足下から解体の兆候を見せているとさえ言える。

### （3）再販制度における「制度」の意味

以上の概説からも明らかなように、日本における出版物再販制度は、過去50年のあいだに比較的明瞭な形で制度化された後に制度解体の兆候を示しているケースとしてとらえることができる。このすぐ後で見ると、この再販制度の半世紀の歴史を成立、維持、解体にあたる3つの時期に分けた上で、三項関係図式に沿って分析してみると、興味深いいくつかの事実が浮かびあがってくる。もっとも、このような分析をおこなう前に、再販制度と言う時の「制度」の意味をここで明確にしておかなければならない。というのも、先に見たように、制度は実に多義的な用語であり、折に触れてその定義や用法を明確にしておかないと議論が混乱してくる恐れがあるからである。

先にあげたように、法制化された再販制度の第一義的な意味は、1953年の独占禁止法改正にともなって同法の第24条2第4項として設けられた再販禁止に関する除外規定に求めることができる。三項関係図式で言えば、この除外規定は、再販制度を支える「狭義の制度」にカテゴライズされる、法制度としての規則にあたる。もっとも、再販制度を単なる法律上の規定としてではなく、商慣行という意味での制度としてとらえる場合に

は、三項の構成要素のうちの「構造」、すなわちくさまざまな行為主体（出版社、取次、書店等）のあいだにどのような影響関係の場が形成されているか」という点がきわめて重要な課題となってくる。

また、再販問題に限らず、商取引や企業経営をめぐるさまざまな訴訟事例を見ても分かるように、現実の商慣行とその根拠となる法律（たとえば、商法）のあいだには、甚だしいギャップが存在することも稀ではない。これは1つには、実際の商慣行は法的な規定だけでなく、その規定の運用にまつわる解釈あるいは法の規定とは直接関係の無い社会慣習が重要な役割を果たしているからである。したがって、商慣行としての再販制度を分析していく際には、独禁法の除外規定とその運用実態だけでなく、定価販売を支えてきた、出版関係者のあいだに共有される規範、認知的な枠組み、「制度固有のロジック」などについて慎重に検討を進めていく必要がある。

さらに、既に指摘したように、「制度」は、構造、制度、行為主体の三項間の関係性それ自体が安定したパターンとなっている時に、それを指して言う場合も少なくない。すぐ後で見るように、日本における出版物再販制度は、まさに三項の間に一種の均衡関係が成立していたからこそ、過去半世紀にわたって出版業界全体のあり方を強く規定し、また「出版爆発」とも呼べる1960年代以降の出版の量的拡大を支えてきたのだと言えよう。

以上を要するに、再販制度の分析に際しては、少なくとも以下の5つの問いについて検討を進めていかなければならないのだと言えよう。

- 独占禁止法除外規定はどのように成立し、どのような形で遵守されてきたか——**狭義の制度**
- 独占禁止法除外規定以外に出版物再販制度を支えてきた規範や認知的枠組みにはどのようなものがあるか？ それらは、独禁法の規定とどのような関係（相互補強、拮抗、矛盾など）にあったか？——**狭義の制度**
- 再販制度をめぐる業界三者の関係は、どのようなものであったか——**構造**

- 再販制度に関して、業界三者は、それぞれどのような利害関心を持っていたか、また、どのような戦略を行使してきたか——**行為主体**
- 再販制度をめぐる構造、制度、行為主体の三項間の関係性のパターンは、どのようなものであったか？——**三項間の関係**

以上のような観点からさきにあげた3つの時期における再販制をめぐる構造、(狭義の)制度、行為主体の三項関係の特徴を表にしてまとめると、次頁の表1のようになる。

## 2. 三項関係図式から見た出版物再販制度

### (1) 法制化前後から公取委による第一次見直しまで(1953—1978年) ——制度化

#### 制度化の概要

既に述べたように、独禁法の除外規定が想定する再販制度というのは、本来、生産者が卸売ないし小売段階での販売価格を拘束する商取引上の取り決めを指している。しかしながら、日本における出版再販制度に関しては、メーカーである出版社主導というよりはむしろ卸売業者である取次および小売業者である書店が主要な<sup>ア</sup>行為<sup>タ</sup>主体<sup>ニ</sup>となって定価販売の制度化を進め、またそれを維持していたというのが実態に近い。

この点に関する構造的要因としては、戦前から続いていた書店業界のギルド的性格や戦前の取次業界の寡占体制あるいは戦時に日配(日本出版配給株式会社)という国策会社によってなされた取次機能の一元化のなごりが、非常に重要なものであったと考えられる。もっとも、再販の法制化およびそれを含むより大きな動きとしての独禁法緩和の動向そのものに関しては、出版業界や出版関係者は、むしろ局外者とも呼べる立場にあり、出版とはほとんど無縁のアクターが決定的な役割を果たしていた。出版物再

表1 三項関係図式から見た出版物再販制度

|         | 制 度 化                                                                                                                            | 新制度導入の失敗                                                                                                  | 制度解体の兆候                                                                                     |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 構 造     | 戦前の寡占体制および日配時代の体質を残す取次業界<br>書店業界のギルド的体質<br><br>出版市場の飛躍的拡大                                                                        | チャネルリーダーである取次の圧倒的優位<br>書店団体、書店組合の結束<br><br>中小出版社の相対的劣位<br>比較的堅調な出版市場(1990年前後まで)                           | 取次寡占定着<br><br>中小書店の大量閉店・新古書店の台頭・他業種からの参入<br><br>出版市場低迷                                      |
| (狭義の)制度 | 独禁法除外規定の新設<br>戦前からの定価販売の慣行                                                                                                       | 独禁法強化の動き<br><br>出版文化のロジックによる再販護持イデオロギー<br>出版産業ロジックの台頭                                                     | 日米構造協議以来の独禁法強化の動き<br><br>市場ロジックの台頭                                                          |
| 行 為 主 体 | 主体的なアクターたりえない出版社・出版社団体<br>主体的なアクターとしての取次・取次団体<br>主体的なアクターとしての書店・書店組合<br>あまり強力な行政指導をしない公取委<br><br>再販除外規定新設に積極的に動いた他業界関係団体(化粧品業界等) | 主体的なアクターたりえない出版社・出版社団体<br>主体的なアクターとしての取次・取次団体<br>主体的なアクターとしての書店・書店組合<br>あまり強力な行政指導をしない公取委<br><br>消費者団体の活動 | 主体的なアクターとしての取次・取次団体<br>結束弱化より影響力を失ってきた書店団体<br>強力な行政指導をするようになった公取委・行革委員会のバックアップ<br>米国からの「外圧」 |

販制度は、出版関係者がほとんどあずかり知らぬところで進行していた独禁法見直しに向けての政治的動向のいわば副産物として生まれた著作物に対する再販禁止除外規定に対して、出版業界が事後的に対応した結果として強固な商慣行として制度化されていったものだと考えることが出来るのである。

#### 独禁法改正と再販禁止除外規定新設の経緯

再販制度に限らず 1953 年前後に独禁法による規制を緩和する方向での見直しがはじまった経緯については、戦後処理の一環という性格が強い。すなわち、独禁法自体の制定に関しては米国による占領政策の一環としておこなわれ、日本の産業界あるいは商業界の関係者のあいだではなじみの無い制度を懲罰的に押しつけられたという捉え方が強かった。また、1953 年当時は、朝鮮特需のあとの景気低迷に対処するために不況カルテルや企業合理化のためのカルテルを認めて欲しいというさまざまな業界からの要請もあり、講和条約成立直後の 1953 年に大幅緩和ということになった（伊従 1996: 36）。もっとも、1953 年の改正が大企業に対して有利に作用するという側面があったため、中小企業を抱き込み、あるいは大企業による下請けいじめを規制するために再販が法制化されたという経緯もあったとされている（辻 1995: 21, 85）（1959 年までに認められた再販対象商品には、化粧品、染毛料、キャラメル、カメラ、エリ付きワイシャツ、石鹼、歯磨き、医薬品などがある）。

また、再販法制化にあたっては、医薬品業界や化粧品業界など一部業界側からの働きかけも見逃すことができない。特に、化粧品業界の働きかけはかなり激しいものであり、これに関しては、1955 年に、贈収賄の事実が発覚して、国会議員、業界関係者、公取委の課長など数名が逮捕される事件まで発生している（木下 1997: 251）。

ところが、出版業界に関しては、このような他業界の動きとは対照的に、官庁ないし政治家に対して積極的な働きかけをおこなったという痕跡はほとんど見当たらない。わずかに当時の資料の一部に、書店関係者が再販禁止に除外規定が設けられ、それが出版物にも適用されるという点について1953年の時点で察知していたとうかがわせるものがあるという程度に過ぎない（皇山1998:27）。また、再販禁止規定の除外対象に著作物が含まれ、また指定再販ではなく法定再販とされた経緯についても、必ずしも明らかではない。これに関してこれまで提出された説明には、たとえば、戦前からの定価販売の慣行を追認したとする「商慣行追認説」、出版物に関しては寡占的メーカーも存在せず弊害が少ないから含まれたとする「弊害稀薄説」、文化政策的な観点から出版物の多様性を維持するために欧州の再販制度（特に西ドイツ）にならって設けられたとする「文化的配慮説」などがあるが、必ずしも統一した見解が得られているわけではない。

これについては、かつて公取委の事務局に勤務していた伊従寛のように、西ドイツの再販制度をモデルとして公取委の側で著作物再販に関する規定を設けたことは明白だとする論者もいる。しかし、同じ時期に公取委の職員だった辻吉彦は、ドイツの法案に商標品と出版物の適用除外があってその影響を受けたことだけは明らかだとはしても、その際に文化政策的な配慮があったとする解説については「推測的な説」として扱っている。このことからしても、「文化政策としての著作物再販制度」というのは、公取委内部でも必ずしも共有された認識ではなかったと思われる。

### 出版業界の対応

ともあれ、3年の準備期間を経て1956年には法的な裏付けを持った出版物の再販制がスタートすることになった。もっとも、この制度の施行にあたって最初から出版業界が一枚岩であったわけではない。それどころか、

たとえば出版社の側では、売れ残り本の処理に関して価格を拘束されることに抵抗などがあり、再販制の一斉施行には必ずしも積極的ではなかったとされる（畠山 1998: 89）。また、1956 年の再販売価格維持契約の実施までには、その具体的な内容について出版者、取次、書店の三者の調整が難航したとも言われている（木下 1997: 250）。

この時期に最初に再販に対して本格的な取り組みを開始したアクターは、書店における割引販売に対して定価販売の懇請状を全国小売店に発送した出版取次懇話会と、割引販売防止のために独禁法にもとづく再販契約の実施を計画した東京出版物小売業組合だと考えられる。その後も、書店業者の団体である小売全連（日本出版物小売業組合全国連合会）と出版取次懇話会は法定再販の実施に積極的な役割を果たしているが、これに対して出版社の側は相対的に従属的な役割を果たしていたと思われる。

書店業界が積極的な役割を果たしていたという点に関しては、この他、たとえば、「再販売価格維持励行委員会」の発足の経緯とその活動内容という点についても言えそうである。再販売価格維持励行委員会というのは、日本出版団体連合会、出版取次懇話会、小売全連の 3 団体からそれぞれ 10 名ずつ選出された委員からなる組織である。その主な活動内容は、出版物再販のモデル契約書を作成し、また出版、取次、書店の「業界三者」に対して再販の意義についての啓蒙活動をおこない、また契約違反の割引販売をした出版社や書店に対しては警告や制裁処置をおこなうというものであり、再販制の浸透・定着に関してきわめて重要な役割を果たした。

かつて栗田書店（現・栗田出版販売株式会社）という中堅取次会社の幹部社員であった畠山貞によれば、この委員会は、そもそも書店側の強い要請で設けられたものであるという（畠山 1998: 18）。また、この励行委員会じたい、委員会事務局が小売全連の後身である日書連（日本書店組合連合会）本部のある書店会館内に置かれており、それに加えて事務局長職を日書連

が掌握しており、書店主導という性格が強い。さらに、それぞれの業界団体の社史的な資料を見ても、日書連の資料では再販問題についてかなりのページ数を割いているのに対して、書協や雑協の資料では非常に簡単な扱いしかされていない（出版流通対策協議会 1992: 96-97）。

先に述べたように、独禁法の除外規定が想定する再販制度というのは、本来、生産者が卸売ないし小売段階での販売価格を拘束する商慣行であり、またそれを規定する契約関係のことである。実際、日本の他の業界に関して言えば、再販制度は、寡占的なメーカーの主導のもとに流通チャンネルを系列化するような形で運用されることが多かった。ところが、出版物に関しては、むしろ小売および卸売業者の側から小売段階における乱売競争や値下げ競争に対する対策として推進されてきたという点において、日本における再販制度としてはかなり特異な性格を持っている（加茂 1996: 177-183）。

この、法的根拠にもとづく再販制度が戦後になって小売および取次主導のもとに制度化されていった重要な背景の1つとして、戦前からの商慣行であった定価販売制とそれを支えた業界の構造的特質、すなわち、書店業界のギルド的体質と取次の寡占状態があげられるかも知れない。

戦前の定価販売制に関しては、戦前に北隆館という大手の取次で働いたことのある、出版ジャーナリストの清水文吉が次のように語っている。

定価販売制成功の最大の因は、雑誌社、取次店、小売書店の各業者団体間による協定内容が厳しく、割引違反者に対する制裁、罰則が厳格に実行されたからであった。とくに県単位小売組合の確立強化によって、ギルド的同業者社会が成立し、違反の監視力が強まる一方、四大取次の結束が堅く得意先書店の違反にも送品停止など営業の死活を左右する強制力を発揮したことも効果的に働いた。（清水 1991: 76）

書籍雑誌商組合は、戦前、書店の新規開業にあたって距離制限などを設けていたが（清水 1991：105）、戦後に結成された団体である日書連も戦後しばらく会員店の近距離にある「アウトサイダー」小売店の加入を拒んでいた（青木 1975：19）。この事実からしても、戦前の小売書店組合の持つギルド的性格は戦後も比較的強固なものとして残っていたことが考えられる。

取次に関しても、同様の点が指摘できる。すなわち、1925（大正 14）年前後に成立した東京堂、北隆館、東海堂、大東館の四大取次体制のもとでは、取次各社は当時の主力商品である雑誌の流通に関してカルテル的な協定を発行元とのあいだで結んでいたのである（清水 1991：106）。この 4 社の寡占体制は、戦時統制の産物として 1941（昭和 16）年に出版物の一元配給機関である日配（日本出版配給株式会社）が発足することで解消される。そして、この日配のもとでは、さらに厳格な定価販売が実施されることになった。日配は戦後 GHQ の要求にもとづいて 1949（昭和 24）年に解体されることになるが、その後創立された東販、日販などをはじめとする戦後の取次会社の中核を担った人々の多くは、戦前の四大取次の幹部社員であり、また日配でも重要な役割を担っていた。

このような点からしても、少なくとも書店業界と取次業界に関しては、法制化されたもとでの「再販」という名称の新しい定価販売システムは、比較的なじみのある制度であり、また、その定着に向けて共同歩調をとることはさほど難しいことではなかったと考えられる。

すなわち、たしかに、公取委が独禁法の再販禁止規定の除外対象として出版物を入れた経緯についての「商慣行追認説」には確たる根拠は無いかも知れない。しかし、少なくとも、再販が法制化された後に書店と取次業界が主導する形で新たな商慣行としての再販制度が定着していった背景に関しては、書店界のギルド的体質や取次の寡占および後の独占状態など戦前からの出版業界の構造的特質と商慣行との連続性という点がきわめて重

要な意味を持っていたとも考えられるのである。

### 再販制度の2つの側面と三項関係のダイナミクス

以上を要するに、法規定としての再販制度と商慣行としての再販制度は、それぞれきわめて異なる三項関係のダイナミクスによって形成されてきたものだと言える。

再販禁止除外規定としての出版物の法定再販制度は、1953年の独占禁止法改正にともなう、いわば「オマケのオマケ」として発足したものだと言える。つまり、再販禁止除外規定自体がほんらい不況カルテルなどの認可を骨子とする独禁法改正に付随して制定されたものであったが、出版物再販はさらに他の商品の再販法制化に付随して設けられた除外規定だったのである。実際、再販制度を支える法規定の制定それ自体に関しては、出版業界の関与は皆無に近く、むしろ不況カルテルや企業合理化のためのカルテルを必要としていた業界の団体や関係者あるいはその意を受けた政治家や官庁が主要なアクターとして形成されたものであった。出版業界は、商慣行としての再販制度を、その、業界外の政治力学やアクターの積極的な働きかけによって、いわば突如として出来上がった法制度に対する事後的な対応を通してつくりあげていったものだと言える。

そして、その商慣行としての再販制度は、1950年代初頭の出版界の構造を色濃く反映するものとなっていった。すなわち、戦前から引き継いだギルド的体質を持った書店業界の組合および寡占状態にあった取次業界の団体が制度運用上の主たる行為主体となることによって、商慣行としての再販制度は、それらの団体の利害関心をかなり忠実に反映することになり、きわめて画一的な制度として定着することになっていったのである。実際、戦前（日配時代を除く）の定価販売はさまざまな例外や大幅な割引販売を含む比較的柔軟な制度であったが、戦後の再販制は、これとは対照的に、ほ

とんどの出版物に対して適用される包括性を持ち、また、業界全体を包含する制度としての性格が強くなっていったのである。

#### 再販制度と出版の量的拡大

以上のように、最初は小売および取次主導ではじまった再販制度は、しかし、ほどなくして出版社を含む業界三者のあいだでごく自然な商慣行として受けとめられるようになっていった。これに関しては、再販制度にもとづく定価販売が、1960年代から顕著になってきた出版物の大量生産という事態に対応して大量の書籍や雑誌を円滑に流通させるためには好都合の慣行であったという点に注意を払う必要がある。

箕輪（1980：161）は、「書籍価格と読者購買力」という論文で「円本時代」の始まる1927（昭和2）年前後を同論文執筆時点まで続く日本における「出版流通革命期」のはじまりとしてとらえており、その他品種大量生産の流通システムを支えたものとして、①取次、小売の機能的ネットワーク、②再販制（法制化以前の定価販売制を含む）、③委託配本制の3つをあげている。彼はその後別の論考（箕輪1983）で、円本時代から1980年代までを高度経済成長の時期を境にしてさらに2つに分け、前の時期を「出版普及の時代」、後の時期を「出版過剰の時代」と呼んでいる。

この「過剰」とまで評される出版の拡大の背景には、戦後の経済成長による所得の拡大や余暇の増大そしてまた大学進学率の急上昇に典型的に示される教育の普及があるが、出版業界側の条件としては委託販売制や（法制化後の）再販制があることは間違いないだろう。というのも、再販制度とセットになった委託販売制度は、複雑な意思決定のコストや手間を省い<sup>(10)</sup>て大量の出版物を画一的に流通させるためには、きわめて効率の良い制度であったからである。そしてまた、出版の飛躍的な量的拡大に寄り添う形で、取次業界の寡占化も進行していった。すなわち、1960年には43パー

セント前後に過ぎなかった東販と日販の寡占率は、新再販が実施された1980年には、60パーセント程度にまで拡大しており、さらに1990年代には70パーセントに近くなっているのである（研究集団・コミュニケーション'90 1985: 71, 桂敬一他 1997: 98）。これは、大量商品の一元的配送という委託販売制度のもとでは、スケールメリットを追求できる大手の取次が圧倒的に有利であったことによるものと考えられる。また、その画一的な物流サービス<sup>(11)</sup>にとって、定価販売は必須の前提条件であったとも言える。（実際、1990年代の再販制度見直しの動きに対する取次サイドからの反論の中には、非再販商品を扱う場合には手作業で対応しており、システム化には新たな投資と時間が必要だとする議論があった（伊従 2000: 247））。

## （2）「新再販」の開始から第二次見直しまで（1978—1990 年前後）

### ——新制度導入の失敗

#### 新制度導入失敗の概要

1950年代初めにおこなわれた出版物再販の法制化がもっぱら業界外の政治力学による影響が出版業界の商慣行にまで波及したことによるものだとしたら、それから四半世紀を経た1970年代末の再販制見直しもまた、出版業界の内在的な変化によるものと言うよりは、よりマクロなレベルの政治力学の変化を背景として生じていた独禁法自体の見直しの動向に端を発したものであった。一方でその約25年間のあいだに再販制度は出版業界に着実に根を下ろし、多くの出版関係者にとってはごく自然な商慣行としてとらえられるようになっていた。したがって、商慣行としての再販制度と法制度とのあいだの食い違いを衝くものであった公取委による行政指導は、出版関係者にとって青天の霹靂とでも形容できる衝撃をもたらし、またこれに対抗して再販維持に向けての積極的な運動も繰り広げられることになった。

先にみたように、商慣行としての再販制度は、委託販売制度および小売りと寡占的な取次のネットワークとあいまって、ほんらい大量生産—大量流通—大量消費を前提とした雑誌や書籍に適合的であったからこそ商慣行として定着したものであり、したがってまた、ほんらい「出版産業」のロジックになじむものであった。しかし、奇妙なことに、この制度が脅威にさらされた時に公取委の批判に対抗して持ち出されてきた主な論理の1つには、量産型の出版物というよりは、むしろ少数の雑誌や書籍の生産と流通にこそなじむはずの「出版文化」のロジック、すなわち〈再販制度は、出版による文化振興や文化普及にとって必要不可欠の制度である〉とするものがあつた。

再販見直しの動きは、最終的には、「従来ともすれば画一的に運用されていた商慣行としての再販制度を法制度のほんらいの趣旨に沿った形でより弾力的なものにしていく」という内容を骨子とする公取委と業界の合意で一応の決着を見ることになった。しかし実際には、その合意に沿った施策の多くは散発的な取り組みや「アリバイ」的なものに終わり、その後も大勢としてはかなり画一的な定価販売が実施されていった。これはとりもなおさず、商慣行としての再販制度をめぐって業界内部で形成されていた〈構造—（狭義の）制度—行為主体〉の三項関係が、外部からの制度改変へのプレッシャーに対抗できるだけの強固なシステムとして維持されていったことを示すものだと言えよう。

#### 公取委側の動き

さきにあげたように、公取委による出版物再販見直しの背景には、業界をとりまくより大きな政治力学の変化としての、独禁法自体の見直しの動向がある。つまり、1970年代に入って高度経済成長下の物価高騰とヤミ再販やカルテルが社会問題化し、また消費者運動の高まりもあって、1977

(昭和 52) 年には 1953 年の改正の時とは逆に独占禁止法を強化するための改正がおこなわれたのである。

公取委は、出版物についても、1978 年の出版物およびレコード盤の再販制度に関する橋口収公取委委員長による見直し発言の前後の 1976 年から 1980 年にかけて数次にわたって出版物再販制度に関して実態調査をおこない、また海外の再販制についても調査を実施していた。そして、1976 年の調査の結果にもとづいて、1977 年 5 月頃から第一次の行政指導が行われ、業界団体と折衝を開始したものの、結局結論が得られなかった。したがって、公取委の動きについては業界関係者の一部ではよく知られていたが、橋口発言は、その公取委と業界団体との折衝が暗礁に乗り上げていた時期に記者会見の席上で飛び出したものだけに、多くの出版関係者にとっては青天の霹靂とも言える出来事だったと言えるのである。公取委は、その後におこなわれた何度かの実態調査と業界団体との折衝にもとづいて 1979 年 10 月には業界に対する行政指導を開始し、その結果、1980 年からは、このすぐ後で解説するいわゆる「新再販」が実施されることになった。

公取委による数次の実態調査によって明らかになったのは、商慣行としての再販制度が独禁法の除外規定の趣旨とはかけ離れたものになっている、という事実であった。たとえば、1979 年に報告書が出された調査では、出版物であっても再販価格の維持をおこなうよう義務を課しているものではないという点について「知らなかった」とする回答が、出版社では 26 パーセント、取次関係者で 33 パーセント、書店にいたっては 50 パーセントに及んでいた。また、再販禁止除外規定の想定では、再販行為の主体は出版社であるのに対して、書店関係者の 35 パーセントは、書店が再販価格を維持するか否かを決める主体であるとしていた (辻 1995: 127)<sup>(12)</sup>。

このように法制度の趣旨と出版業界の側の認識や運用実態とのあいだにギャップが存在していた背景について理解する上では、次のような辻吉彦

の証言が参考になるだろう。

ところで、出版物については、指定商品とくらべると優遇されているといってもよいほどの特例が設けられたのだが、当時の記録のどこを探しても、出版業界からの陳情攻勢とか格別の政治的働きかけがあったという形跡がまったくみられないのである。国会における審議経過をみても、出版物についてのものではなく、出版物再販の制定の根拠などの政府見解が明確にされているとはいえない。

このことは、当時、出版物については事実上定価販売制度が実施されていたことの反映ともうけとれるが、裏返していえば、法制定の意義とか、再販実施のけじめについての法的な意識を業界にうえつけることがなかったことを示しているともいえよう（辻 1995：26）。

実際、上記の実態調査によれば、再販契約じたいが文書で交わされているものは、取次一書店間では8割強であったが、出版社一取次間では6割強に過ぎなかったとされる。もっとも、同調査の報告書には、「口頭によるものもかなりみられる」という記述もある（辻 1995：114）。しかし、これについては、むしろ逆に、出版物の再販ないし定価販売が、この当時にはとりたてて文書による契約で意識化する必要も無く、「口約束」で済む程度のごく自然の、「ルーチン」に属する商慣行として定着していたことを示唆しているとも見こともできる（また、取次一書店間と出版社一取次間の契約率の差は、再販制が卸売と小売主体でおこなわれていたことを示しているものとも言えよう）。

### 「新再販」の発足

再販制はこのように大多数の出版業界にとってはごく自然な商慣行として受けとめられてきたものであるだけに、1978年10月の橋口公取委員長

長による再販見直し発言は、出版業界関係者の間でまさに青天の霹靂として受けとめられ、感情的反発とさまざまな形の再販擁護運動を引き起こすことになった。その中でも急先鋒にたったのは、1953年の再販法制化いらい定価販売の推進母体となってきた感のある日書連である。日書連は、公取委の報告書に対する反論をさまざまな媒体を通じて発表していった他、1979年3月には「出版物再販廃止反対全国書店総決起大会」を開催して、メディアの注目を集めた。

これとは別に、ある意味で日書連以上に急進的な運動を展開したのは、中小の専門書出版社からなる出版流通対策協議会であった。出版流通対策協議会というのは、1979年1月に前年の橋口発言を端緒として、再販見直しに対する明確な反対の意思表示をした中小出版社80社によって結成された団体である。この団体は、再販売価格維持契約委員会とは別個に公取委の承認を得て、時限再販規定を盛り込まない独自の再販契約書モデルをつくって使用してきた他、1991年には再販問題に関する独自の見解を示した『本の定価を考える』を刊行している。また、1989年には、消費税導入にともなう本の定価の表示方法に関して公取委が出した「公表文」をめぐって公取委を相手どって行政処分を取り消しと損害賠償を求めて「消費税定価訴訟」を起こし、最高裁判所まで争っている。

このような一部での急進的な再販廃止反対運動や反発はあったものの、業界4団体（書協、雑協、取協、日書連）は、公取委の行政指導のもとに1980年10月から「新再販」をおこなうことで合意することになった。公取委側にとって、この新再販の主なねらいは、じゅうらい業界側独自の解釈で運用されてきた再販制度を、次の4点を中心に本来の再販禁止除外規定<sup>(13)</sup>の趣旨に戻すことにあった。

①包括再販から部分再販へ

出版物はすべて再販契約の対象でなければならないとする漠然とした理解を改めて、定価表示の無い出版物については非再販商品であるということを確認する。

②永久再販から時限再販へ

旧契約書モデルでは、一度定価表示がされた出版物の再販期間が明記されていなかったが、新モデルでは、出版社の意思で一定期間経過後に再販契約の対象から外すことが出来ることを明記した。

③共同実施から単独実施へ

再販売価格維持励行委員会という、業界団体が主体となって団体として再販制度を維持する体制という性格を払拭して、あくまでも各出版社が個別に再販契約を実施し、また、契約書の内容や様式についても、各社の自由にするにすることにする。

④義務再販から任意再販へ

旧契約書モデルでは、「独占禁止法第 24 条の 2 に基づき」というくだりがあったが、これでは再販制度は法律上実施すべき義務であるという誤解を招きかねないので、義務ではなく、あくまでも出版者の意思で決定すべきであることを明確にする。

要するに、新再販のポイントは、画一的・硬直的ではなくより弾力的な再販制度の運用をはかるところにあったのである。また、これに関連して、再販売価格維持励行委員会は、公取委から「励行」の語を削除し、また調査研究機関として改組するよう求められて、「再販売価格維持契約委員会」に衣替えすることになった（同委員会は、さらに 2000 年には「出版再販研究委員会」と名称変更した）。

業界三者にとっての再販制のメリット

1980 年に「新再販」が開始されるまでの約四半世紀のあいだ、出版物

の再販制度が画一的な商慣行として定着していた背景の1つには、先に述べたように、この間に起きた出版物の量的拡大があると考えられる。1950年当時実額で300億円足らずに過ぎなかった書籍と雑誌を合わせた販売金額は61年には1000億円を突破、72年には5000億円を突破し、1976年には1兆円を超えている。販売部数を見ても、以下のように、飛躍的な増加を示している——1950年—3億2000万冊、1961年—約9億6000万冊、1972年—約22億冊、1976年—約27億冊。

このような急激な量的拡大は、高度経済成長いらい、所得の増大や教育水準の向上などによってもたらされたものとして考えることができるが、これは、なかば必然的にマスプロ・マスセールへの対応の必要を生み出した。これに対処するためには、出版物の画一的で効率的な取扱いを可能とする再販制度と委託販売制度が必要とされたのだとも言えるし、それは同時に2大取次による寡占状態を生み出すことにもなった。

結果として、戦後の出版業界は、俗に「ひょうたん型」と呼ばれる業界構造、すなわち、2大取次をはじめとするごく少数の取次が、それぞれ多数かつ中小零細業者が大半を占める出版社と書店との間に立って卸売機能を担うという構造をとるようになっていった。<sup>(14)</sup> その「ひょうたん」の中間部分である寡占的な取次業者にとっては、日々運び込まれる大量の出版物を効率的に各地域や書店ごとに振り分けて送り出していくためには、定価販売はきわめて好都合な制度であったと言えよう。また、ひょうたんの下の部分に位置する中小零細の業者が大多数を占める書店にとっても、再販制にもとづく定価販売は、近隣の他店あるいは新興の大型店による廉売攻勢の脅威を封じる上できわめて効果的な制度であったと言えよう。

ひょうたんの上の部分を構成する出版社にとっては、再販制は書店や取次の場合とはまた別の理由で重要な意味をもつ制度であった。大部数の雑誌が売り上げの過半を占める少数の大手出版社にとっては、再販制は大量

の出版物を効率よく処理し、また売り上げ予測を容易にする上でも有利な制度であったと考えられる。再販制や委託販売制は、一方では、返本の処理や在庫管理のコストという問題をもたらしたが、これらのコストは、右肩上がりで推移する全体的な収益増の中で吸収されてきたため、再販制に由来する問題としては表面化することはなかったとも考えられる（むしろ、委託販売制度の問題としてとらえられてきたきらいがある）。

これに対して、出版社の大多数を占める中小の版元の活動にとって再販制が有利なシステムであった事情は、大手の出版社の場合とはやや異なるものであった。これまで述べてきたように、委託販売制度および小売と取次のネットワークと一体となった再販制度は、大量生産—大量流通—大量消費のシステムを支える上でこそ最も好適な商慣行であった。もっとも一方で、それは同時に、他品種少量生産を中心とする中小の出版社にとっても「便乗」（箕輪 1980: 61）して利用できる好都合なシステムでもあった。中小の出版社、特に「硬派出版」と呼ばれる専門書の出版を中心とする出版社にとっては、再販制は、少数の出版物を値崩れしないで長期にわたって売り抜いていくことを可能にしていた。また、再販制と一体となった委託販売制度によって、中小の出版社の出版物を全国の書店で陳列して販売機会を拡大することが可能になっていた<sup>(15)</sup>。

いずれにせよ、この当時、出版社、取次、書店の業界三者にとって、再販制はそれぞれにメリットを持つものであり、また、業界全体としても個別の違反事例に対する再販励行委員会による制裁的措置などを除けばことさらに意図的な働きかけをしなくても維持されてきた商慣行であると言える。つまり、出版業界にとっては、再販制とは、特に戦略的な配慮をしなくても、「デフォルト」で利用できる（あるいは否応なしに利用せざるを得ない）制度なのであった。

### 「新再販」の運用実態と三項関係

1980年から新しいモデル契約書のもとに始まった「新再販」は、結果的には、それまでの業界の商慣行をドラスティックに変えるものではなかった。幾つかの時限再販や非再販出版物の実践例はあったものの、それはむしろ、散発的な試みに終わったり、旧来の再販制度を温存するための「アリバイ」的な実践であったりした。

それはたとえば、橋口公取委員長自身が著者である『美のフィールドワーク』（創生社 1981）が 1981 年に非再販本第一号として刊行されて以来、その次に比較的大きな話題となった部分再版本の『吉本隆明に聞く』（深夜叢書社 1996）が刊行されるまでに 15 年の歳月を要したという点に如実に示されている。また、週刊誌で時限再販を導入したのは、小学館が『週刊ポスト』で実施したのが最初であるが、これは 1998 年になってからであった。この間、1981 年に東販主導でバーゲンブックフェアがおこなわれたり、非再販本のフェアが百貨店やスーパーマーケットあるいは大手の書店などでおこなわれたりもしたが、その多くは散発的な試みに終わり、制度自体を揺るがすものとはならなかった。

木下修（1997：84-99）は、公取委が目指した新制度が定着しなかった背景の 1 つには、非再販本の刊行やバーゲンブックフェアに対する大手取次からの圧力や単独書店ないし書店組合からの抗議があるとしている。これに加えて、出版社側の事情としては、非再販本の出版が再販制度それ自体の廃止への呼び水になりかねないことへの警戒心や、自著が「安売り」の対象になることについての著者あるいは文芸家協会からの反発に対する配慮の他、新再販自体に対する出版関係者の理解不足などもあったと言う。

さらに、木下は、公取委の行政指導のあり方に含まれる問題点を指摘し、公取委がとった、強制力を持たない指導方針と業界の構造や取引慣行についての認識不足が、結果として効果的な行政指導をする上で妨げとなって

いたとしている。業界構造に関する公取委の認識不足に関しては、木下は特に、出版社の多くが中小企業であり、大手取次に対して相対的に弱い立場にあるという点について公取委が十分に理解しないままに、新再販を出版社の自由意思でおこなうことを想定していた点をあげる。

実際、新再販の導入にも関わらず今日にいたるまで再販制度が画一的に運用されてきた重要な背景の1つには、法規定としての再販制度が想定する〈構造一制度一行為主体〉の三項関係と現実の商慣行としての再販制度を構成している三項関係のあいだに甚だしいミスマッチが存在しているという点があげられるだろう。すなわち次頁の表2に示すように、法規定（＝「狭義の制度」）において想定されているのは、メーカーが比較的強力な権限を持って流通段階での価格を拘束するという従来とは全く異なる新しい商慣行である。これに対して実際に商慣行としての再販制度を構成していた出版業界の構造的特質は、企業規模から言っても格段に大きくまたチャネルリーダーとしての圧倒的優位性を持つ取次および中小の業者が多いものの比較的強力な政治力を持つ書店に対して相対的に劣位にある出版社なのである。

### （3） 第二次見直し（1990 年前後—現在）——制度解体の兆候

新再販の開始によって小康状態を迎えたかに見えた出版物の再販制度は、1990 年代に入って、1970 年代末期の第一次見直しの際とは全く違った角度からの脅威にさらされることになった。しかも、前回の時とは異なり、今回の見直しの場合には、公取委だけでなく他の政府機関や諮問委員会なども巻き込む形で「再販制度の全面廃止」という、出版関係者にとってより深刻なオプションを含むものになっていった。一方では業界内部からも、再販制を事実上なし崩しにするような動きが生じている。過去半世紀にわたって出版物再販制度を支持しその恩恵を受けてきた日本の出版業界は、

表2 新再販の想定と実態

|      | 公 取 委 の 想 定                    | 実 態                                                                              |
|------|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 構 造  | (不確かな事実認識)                     | チャネルリーダーである取次の<br>圧倒的優位<br>書店団体、書店組合の結束<br>中小出版社の相対的劣位                           |
| 制 度  | 法規定・新再販の柔軟な運用                  | 従来の商慣行の維持<br>新再販の散発的实施                                                           |
| 行為主体 | 主体的なアクターとしての出版社<br>取次、書店の協力的姿勢 | 主体的なアクターたりえない出<br>版社・出版社団体<br>主体的なアクターとしての取<br>次・取次団体<br>主体的なアクターとしての書<br>店・書店組合 |

現在さまざまな意味で「内憂外患」を抱えていると言える。

## 2つの「外圧」

出版業界に限らず日本の産業界全体は、1980年代末いらい海外からの圧力、とりわけ日米貿易摩擦に端を発した行政改革や規制緩和の動きにもとづく強力な外圧にさらされることになった。この動向の中で日本独特の流通システムや株式持ち合い制度などと並んで、1つの焦点となったのが、独占禁止法の強化というポイントであり、特に独占禁止法除外制度の見直しが狙い上にあがってきた。

この、海外から日本の産業界全体に対して向けられた文字通りの外圧は、日本国内では、出版業界内で長年維持されてきた商慣行を根本的に変える方向での、業界外からの圧力となっていた。すなわち、1989年9月におこなわれた第一回日米構造協議に続いて1990年から経済審議会、公取委、行政改革推進本部などさまざまな政府機関やその下の委員会などで著

作物再販制度の見直しがおこなわれ、並行して書籍販売に関する実態調査も行われていったのである。

特に出版関係者によって危機感を持って迎えられたのは、1995（平成7）年に再販問題検討小委員会から「政府規制等と競争政策に関する研究会」に提出された、著作物再販制度の撤廃を基本方針として打ち出した「再販適用除外が認められる著作物の取り扱いについて（中間報告書）」である。同様の趣旨の、再販に対する否定的見解は行革委員会の規制緩和小委員会からも何度か提出されてきた。これらの政府機関による再販廃止に向けての動きは、1998年3月に公取委によって、著作物6品目（書籍、雑誌、新聞、レコード盤、音楽用テープ、音楽用CD）についてさらに検討を進めていくという方針が示され、また2001年3月にはその検討の結果にもとづいて、当面現行制度を継続運用していくという内容の「著作物再販制度の取り扱いについて」という文書が公表されることによって一応の終止符が打たれ、再販制度の存続が保障されたかに見えた。

しかしながら、公取委は一方では同文書の中で、再販制度を廃止すべきであるという見解を強調するとともに、廃止に向けて「国民的合意が得られるよう努力を傾注する」としている。また、業界に対しては、弾力的運用の一層の展開とポイントカードの積極的導入を求め、協議会を設置するなど、これまでとくらべてはるかに強力な行政指導をおこなっており、出版業界にとっては、まさに予断を許さない状況となっている。

#### 制度変容に向けての内在的な圧力

業界外からの以上のようなプレッシャーに対する出版業界の対応は、1980年代の頃とはやや違ったものとなっている。というのも、この20年の間に業界内外の状況はかなり変化してきており、再販廃止という可能性をもにらんだ上で現実的な対応をせざるを得ない状況にいたっているから

である。

まず最初にあげられるべきは、出版不況つまり市場環境の悪化である。先に述べたように出版ニュース社の統計では、1997年にはじめて販売額がマイナス成長を記録して以来6年連続して前年割れの売り上げを記録しているとされる。しかし、この売り上げ統計には大型書店の出店ラッシュによる店頭在庫の分も含まれている。したがって、それを考慮に入れば、実際には1997年以前にすでに売り上げは低下していると見ることもできる(小林2001:94)。このような状況にあって出版社や書店は、返品に対する対応や在庫処理の観点などから大幅な割引販売などをも視野に入れた、それまでとは全く異なる対応を迫られている。特に、大幅な新刊点数の増加は、取次や書店の処理能力を超えようとしており、この膨大な返品点数の増加に対応するためにも、画一的な再販とは異なる対応が迫られていると言えよう。

このような返品あるいは過剰在庫の処理などとの関連で、既存の出版業界にとって大きな問題となっているのは、新古書店の台頭である。1990年に最初の直営店が開店して以来、13年たらずの間に2003年3月段階で店舗数701店、売り上げ高213億円と急成長したブックオフコーポレーションをはじめとする新古書店は全体で数百億円の売り上げにのぼるとされ、新刊書店の売り上げ低迷や経営危機の元凶とされることも多い。従来の古書店とは違ってこれらの新古書店の主たる収益源は、「目利き」による稀覯書の販売や既に絶版となった書籍などの再流通によるものではなく、むしろ一般の読者が持ち込んだ刊行後それほどたっていない書籍を格安の価格で提供するところにある。この商法はデフレ化で消費者の支持を集め、また、ベストセラー本が発売後ほどなくして新古書店に持ち込まれること、あるいは大手出版社や新刊書店の売り上げのうちの相当部分を占める文庫・新書やコミックが新古書店の主力商品になっていることなどから、新

刊書店だけでなく出版社の経営にとっても深刻な脅威の1つとなっている。この新古書店の台頭の背景の1つには、新刊書店では返品の対象となり、また最終的には断裁処分となることも少なくない売れ残り本や出版社の抱える過剰在庫などを廉価で提供する書籍の「第二市場」が、従来の再販制度の画一的な運用によって十分に発達してこなかったことによるとも言われている。

既存の業界関係者の間にも再販制に対する対応に関して変化が生じている。特に、再販擁護に関する業界内の結束という点で深刻な問題となっているのは、書店におけるポイントカードの導入である。ポイント制度自体は、1998年に公取委の景品規制に関する見解で再販違反ではないという判断が示されたが、小泉首相の国会における答弁では「業界の自主的な判断に任せる」とされ、法解釈上はいわばグレーゾーンにある。いずれにせよ、一部の大型書店やネット書店あるいは家電量販店などでは既に顧客サービスおよび顧客データ収集の手段としてポイントサービスを実施しており、再販擁護の立場をとる業界関係者からは、再販制度をなし崩しに解体するものとして警戒されている。また、書店団体や取次などからは出版社に対して高率のポイント制度を採用している業者に出荷停止を求めるなど対抗措置がなされてきた。

もっとも、大手出版社や書店あるいは取次は、このような状況をふまえて、一方では再販擁護を掲げながらも、他方では再販廃止後の対応についての検討を進めているとも言われており、この点からしても、1978年の第一次見直しの時とは違って業界は一枚岩であると言い難い（これについては、たとえば、日書連の組織率の変化などについても検討していく必要があるだろう）。

いずれにせよ、1990年前後から少しずつ顕著な動きになってきた再販制度解体の兆候は、この制度をめぐる三項関係が従来とはかなり異質なも

のようになってきたことによるものと考えられる。まず、狭義の制度という点では、独禁法の再販禁止除外規定それ自体が存亡の危機にさらされているという点が最も重要なポイントである。構造および行為主体という点では、市場環境の悪化に加えて、新古書店という、それまでの業界ルールとは全く異なる行動原理と戦略によって活動をおこなう全く新しいタイプの行為主体（ないし「ゲームのプレイヤー」）が登場したことが大きい。これら一連の変化は、従来の再販制度を支えてきた三項関係の均衡状態の崩壊に結びつくことによって、徐々に既存の業界関係者の戦略や行動、あるいは業界構造そのものをも変えようとしているのである。

## V. 結論と考察——三項関係図式と複合ポートフォリオ戦略

### 1. 三項関係図式における複合ポートフォリオ戦略

本稿で解説してきた三項関係図式にもとづき、また複合ポートフォリオ戦略を焦点にすえて日本における学術出版のあり方とその変容に関して検討を進めていくということは、とりもなおさず、以下の2つの問いを、研究全体を統括する中核的なリサーチ・クエスチョンとして設定することを意味する。

- ① 複合ポートフォリオ戦略は、どのような構造や制度によって規定されてきたのか。また、それはどのように変化してきたのか。
- ② 複合ポートフォリオ戦略は、構造や制度のあり方をどのように規定してきたのか。また、それはどのように変化してきたのか。

つまり、今後実証研究を進めていく際には、図1をより抽象化して示した図7のような三項関係の中に個々のリサーチ・クエスチョンを位置づけ

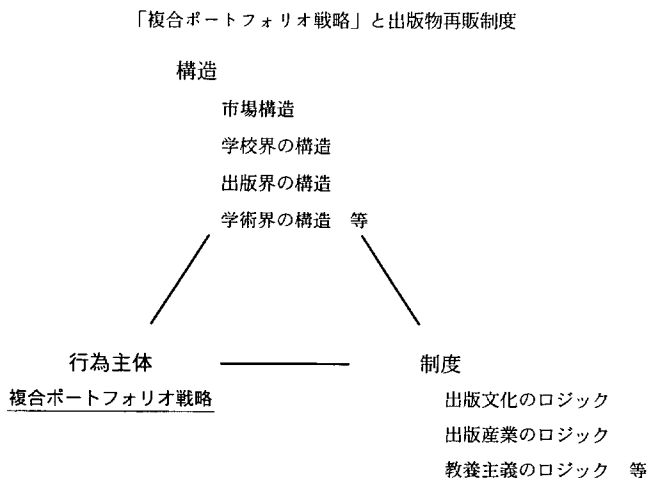


図7 複合ポートフォリオ戦略を中心とした三項関係図式

ていく必要があるのである。

もっとも、本論で三項関係図式を適用しておこなった出版物再販制度の検討の結果は、このような図式を念頭において分析を進めていく際に留意しなければならない点がいくつかあることを示している。以下それを、①制度固有のロジックのレトリック的な使用の可能性、②制度的ルールの中の側面（あるいは制度を構成する複数の支柱と制度の「重層的規定」）、という2点にしばって論じることで、本論の締めくくりとしたい。

## 2. 制度固有のロジックのレトリック的用法の可能性

図7に狭義の制度の項目としてあげた出版文化のロジックや出版産業のロジックは、前稿「制度固有のロジックからポートフォリオ戦略」で解説した、業界レベルにおける制度固有のロジック（institutional logic）（Friedland and Alford 1991；Thornton 1999）と見なすことが出来る。制度固有のロジックとは、この場合、産業内においてある程度支配的となっている

ビジネス・パラダイムであり、また、その産業の構成員の認知や思考のあり方を業界内における通念のような形で規定する「業界固有のルール」(Cf. Scott 2001: 139)を指す。前稿でも指摘したように、出版社や著者は複数の制度固有のロジックに行動を規定されているからこそ、たとえば、売れ筋の教科書や解説書などを刊行する一方で少数の売れ行きしか見込めない専門書を刊行ラインナップの重要な構成要素として位置づけているのである。

もっとも、行為主体は単に制度固有のロジックのような文化的要因によって行動や思考のあり方を一方的に規定されているだけではない。行為主体にとって、相互に矛盾することも多い複数の制度固有のロジックについて知っているということは、時として行動を外側から制約する条件というよりはむしろ取りうる行動のオプションを拡げる上で有効な幅広い「レパートリー」として持っている、ということの意味する場合もある(DiMaggio 1997; Swidler 1986, 2001)。だからこそ、行為主体は、手持ちの経済的、非経済的資本のポートフォリオの構成を考慮に入れながら、その時々複数の制度固有のロジックを組み合わせたり使い分けたりすることによって、自分がおこなおうとする行為や選択の正当性や効果性について判断し、また自己の利害関心を追求することもありうるのである(また、制度固有のロジックは、既におこなってしまったことを正当化する理屈づけとして使われることもあるだろう)。

このような場合、制度固有のロジックは、行為主体の行動を規定する「制約条件」となるよりは、むしろ利用可能な「資源」となっているのだとさえ言える(Friedland and Alford 1991: 254)。ふつう「論理」という時に想定される形式論理の場合にも、行為主体は一定の論理規則に従って思考をめぐるることが多いが、その一方で、複数の異なるタイプの論理を操って主体的に自分の利益をはかり、時にはレトリックを駆使したり詭弁を

弄して自己弁護をすることがある。これと同じように、複数の制度固有のロジックはレトリックを用いて他人を説得することによって結果的には自己の利害関心を追求したり、自己の行動を正当化する際に使用可能な資源となることがあるのである。

実際、再販制度をめぐる議論の中には、出版関係者が複数の制度固有のロジックをレパートリーとして持っており、必要に応じてそのいずれかをレトリック上の用具として便宜的に用いていることをうかがわせるものがある。

一連の再販擁護運動の中で、業界団体や業界関係者が動員したロジックは、次の2つのものに大別できる——①再販制度の経済合理性ないし消費者にとっての利便性を強調するロジック、②再販制度の文化的意義について強調するロジック<sup>(16)</sup>。

一番目の再販制度の経済的合理性に関するロジックでは、「定価販売が出版物価格の下方硬直性を生みだし、また、消費者の選択の自由を奪っている」という、再販批判論者からの批判に対抗して論理が構築される。つまり、再販擁護論者は、次のように論ずるのである——「出版物に関しては、むしろ事態は逆であり、再販があるからこそ多数の業者の参入が可能となって競争状態が維持されており、総体として価格は抑制されているし、また、マスセールを狙った出版物だけでなく少数の本や雑誌の刊行と流通が保証されて、消費者の選択の幅が広がっている」。

この議論じたい検討の余地があるものだと言えるが、むしろここで興味深いのは、二番目の定価販売制度の文化的意義について強調する出版文化のロジックによる再販擁護の議論の方である。この場合は、再販廃止のデメリットとして、「出版活動が市場のロジックに席卷されて出版点数が激減したり、専門書や地味な文芸書などが書店の店頭に並ばなくなる。ひいては、意見や見解の多様性を保障する仕組みが失われて言論の自由が保障

されなくなる」と言った主張がなされている。つまり、このロジックが用いられる場合には、商慣行としての再販制度のメリットとして、出版物の定価販売が文化の多様性や文化水準の維持に貢献しているという点が強調されているのである。

ここで注意しなければならないのは、〈再販擁護論者が力説する、再販制度ないし定価販売制度の持っているとされる以上のような文化的なメリットが、そもそもこれらの制度の設計段階あるいは形成・定着の過程で意図されていたかどうか〉という問題である。先にあげたように、再販法制化に関する「文化配慮説」は必ずしも定説とは言えず、むしろ後づけ的な説明としての性格が強い。また、戦前から定着していた定価販売制度や委託販売制度にしても、岩波書店による定価販売の経緯は若干趣きが異なるものの、大勢としては文化的な配慮というよりは、むしろ出版の量的拡大に対応する商慣行として成立していった制度として考えられる。しかも、両制度の定着に寄与したこの量的拡大は、主として、再販制度の文化的意義を強調する議論が想定するような少部数の「堅い」内容の書籍の増加というよりは、むしろ、大部数の雑誌あるいは円本のような大量販売の書籍の拡大によってなされていたのである。

もちろん、定価販売制度や委託販売制度が結果として、硬派出版が体现するようなタイプの文化の普及や文化水準の維持・向上に重要な機能を果たしたということは十分にありうる事であろう。しかしながら、それは、必ずしもそれらの制度の設計段階における主たる思想ないし理念であったわけでもなければ、それらの制度が果たしてきた主要な機能であったわけでもない<sup>(17)</sup>のである。実際、出版業界においては、再販問題に限らず、専門書は業界三者のいずれによっても同じようにしばしば「出版文化の中核」としてとりあげられ、その意義が強調される――

「……昔も今も、心ある書店は専門書の扱いには心を砕いてきた。専門書こそが出版の核であり、専門書が売れないのは書店の恥だと考え努力してきたのである」(日書連会長・松信泰輔)

「専門書は出版業界の中核的存在であり商品であると、日販の認識は一致している」(日販社長・五十嵐一弘)

「ことに専門書こそ、日本の出版文化を支える根幹となる分野であり、現在のよう多くの書店から専門書が消えて行く状態には歯止めが必要である」(栗田出版販売社長・三浦兆志)

(小林 1992b: 44,143, 175).

しかし、われわれは、専門書を出版文化の象徴的存在として強調する「出版文化」のロジックが、主に硬派出版社の関係者などの行動や思考を文化的制約条件として実際に規定するロジックであるとともに、時としてそれ以外の業界関係者によって自己の存在や行動を正当化するためのレトリックとして使われることもありうる、という可能性について考慮しておく必要があるだろう。

言葉をかえていえば、現在主に硬派出版社や一部の中小の取次あるいは「良心的」な書店などを中心して採用されている複合ポートフォリオ戦略は、実は、マスプロ・マスセールを前提とし、またそれを支えてきた、再販制度、委託販売制度、取次—小売間のネットワークを基軸とする出版業界における主流の流通システムに「便乗」する形で、いわばニッチとして成立しているサブセクターにおいてこそ意味をもつ行為戦略なのである。そして奇妙なことに、再販制度という、出版業界全体のシステムにとって好都合な商慣行が脅威にさらされた時に、それを守るためのレトリックとして動員されてきたのは、近代出版業界全体を支えてきた出版産業のロジックではなく、むしろ、その極めて小さなサブセクターを支えてきた出版文化のロジックなのであった。

この点に関しては、箕輪成男の議論が参考になるだろう。箕輪（1992：229）は、イギリスにおける再販制度に関する歴史的な判例を検討した上で、次のように述べているのである。

わが国の再販論議でも本は文化財として他の商品とはちがうのだということがよくいわれる。一見同じに見えるこの主張のなかで、少しちがうのではないかと思うのは、イギリスで本はちがうというとき、それは文化的商品と経済的ふるまいが異なると言っているのであって、文化財だからちがうとか、文化財なるが故に特別に扱われるべきだと言っているのではないことである。わが国で文化財というときに感じられる特別なニュアンスはここにはない。わが国における再販論議がときにかみあっていないと思われることがあるのは、このためかもしれない。われわれの再販論議は文化財を対象にしてはいるが、論争の中味はすぐれて経済的なものである。公取とは経済の論理で徹底的に争うべきだろう。

### 3. 制度的ルールの3つの側面——制度を構成する複数の「支柱」と制度の重層的規定

本稿で扱ってきた再販制度の事例は、複合ポートフォリオ戦略について三項関係図式に沿って分析を進めていく時に注意しなければならないもう1つのポイントを示唆している。これもまた、上でみた制度固有のロジックの場合と同じように、狭義の制度が持つ特性に関わるポイントである。

先にみたように、法律上の規定としての定価販売制度は、当初は、商取引を規制する法律の例外規定として設けられたものであった。つまり、1953年に導入された再販制度は、制定の趣旨としては「定価販売をしても構わない」という程度のものであったのである。しかし、戦前からの商慣習もあって、これが実際に運用される局面では、「法律で決められているのだから、定価販売をしなければならない」という半ば強制的な要請とし

て解釈されて適用され、さらにこの商慣行としての制度が定着していく中では「定価販売をするのが当然だ（自然だ）」という通念的な認識に変化していった、と考えられる。これに加えて、上でみたように、再販問題をめぐる議論の中では、「定価販売は、出版文化を守るためには遵守しなければならない出版人としての倫理的義務だ」という規範的な認識も登場している。そして、再販制度は、まさに、このようにさまざまなロジックによって二重三重に正当化されてきたからこそ、度重なる公取委の行政指導にも関わらず強固な商慣行として維持されてきたのだとも言えよう。

このようなさまざまなタイプの論理は、おおよそ、リチャード・スコット（Scott 2001: 51-68）の言う制度の3種類の「支柱（pillars）」に分類して考えることが出来る。スコットによれば、制度について扱ってきた様々な理論の中では、制度が持つ規制的（regulative）、規範的（normative）、文化一認知的（cultural-cognitive）な側面のどれか1つあるいは2つ程度がそれぞれ最も重要な側面として強調されてきたという。スコットは、そのどれか1つが特に重要であると主張するよりは、むしろ、その3つの側面を社会的行動の斉一性をもたらす制度の3つの支柱として考えるべきだとする。つまり、先に三項関係図式について解説した時に、制度をゲームのルールにたとえたが、スコットの言う3つの支柱は、それぞれ規制的ルール、規範的ルール、構成的ルールという3種類のルールとして考えることができるだろう。

そして、出版物再販制度の事例が明らかにしているのは、1953年の再販法制化いらい過去半世紀にわたって、再販法制度は、規制的ルールだけでなく、規範的ルールおよび構成的ルールなどさまざまな支柱によって支えられてきたからこそ、強固な商慣行として維持されてきたのだとも言えよう。実際、一般に「〇〇制度」と呼ばれているものは、この3つの柱のどれかに限定されるものではなく、むしろ、複数の柱によって支えられ、い

わば重層的に規定される (overdetermined) される時にこそ、真の安定性を確保するのだと考えることができる (Scott 2001: 51 参照)<sup>(18)</sup>。(たとえば、義務教育制度にしても、現在では、初等教育を義務化する法律 (規制的支柱)、教育を望ましいものとする価値観 (規範的支柱)、そしてまた教育を当然視する認知的枠組 (認知的支柱) によって重層的に規定され、安定した制度として成立している。しかし、この制度もほんの数十年前までは、むしろ国家の側からの強制を必要とするものであった。)

逆に言えば、制度がゆらいだり解体する時には、この支柱のいずれかに動揺が生じていることが示唆されるのである。出版物再販制度の例で言えば、公取委の過去2度にわたる見直し発言は、業界関係者がごく当然のものとして受け取っていた通念的な法解釈に揺さぶりをかけるものであり、規制的ルールの正当性に対して脅威となった。また、新古書店など新しいタイプの行為主体の出現は、既存の業界ルール (規制的ルールと規範的ルール) を共有していないあたらしいプレイヤーの登場によって、社会的ゲームの性質そのものが変化しつつあることを示唆している。さらに、新古書店の登場やポイント制度の実施は、出版関係者だけでなく出版物の購買者をも含めて成立していた「本や雑誌は定価で買うのが当たり前」とする認識 (構成的ルール) を大きく揺さぶってきているのである。

制度固有のロジックのレトリック的側面という問題にせよ、制度的ルールの3つの側面という問題にせよ、複合ポートフォリオ戦略をキー概念として分析を進めていく場合には、社会や文化が行為主体の行動や思考のあり方を規定する一方で、逆に行為主体が社会や文化をつくりあげ、また変えていく可能性について慎重な配慮をしていく必要があるだろう。そして、言うまでもなくその行為主体の主体的行為能力それ自体は、しばしばアクターが置かれている構造的な位置づけによって規定されているのである。

## 謝 辞

本研究は、科学研究費補助金（課題番号 13410055, 研究代表者 芳賀学）の助成を受けておこなわれてきた。本稿のもとになった実証研究をおこなうにあたっては、出版産業についての共同研究者である芳賀学上智大学助教授、山田真茂留早稲田大学教授、富山英彦東京情報大学専任講師に多大なるご示唆をいただいた。記して感謝の念を捧げたいと思います。

また、この論文は、一橋大学商学部・佐藤ゼミに属する次の5氏の献身的な協力によって構築された業界紙索引のデータベースに負うところが大きい——伊藤大樹氏、岩本貴子氏、遠藤貴宏氏、丸橋直行氏、山本創氏。あわせて感謝の念を捧げます。

## 注

- (1) もっとも、小林一博（2001: 94）は、出版科学研究所のデータが取次の出荷額から小売からの返品額を引いたものであり書店在庫も含まれるため、かなり水増しされている可能性があるとし、実際には、1997年以前から販売額は減少しており、89年あたりが分岐点だったのではないかとしている。
- (2) したがって、同等の機能が活字メディア以外で充足されるとするならば、特に出版を問題にする必要もないのであり、むしろ従来の学術出版の機能的等価物ないしそれを越えるコミュニケーション・システムをつくりあげていくことが重要となってくる。
- (3) したがって、アルフレッド・チャンドラーのテーゼをもじって言えば、「[組織フィールドの] 構造は戦略にしたがう」のか「戦略は構造にしたがう」のか、はたまた「構造は戦略と制度の両方にしたがう」のかは、実証研究を通して明らかにされるべき問題なのである。なお、三項関係図式は、本文であげている組織フィールドレベルだけでなく、さまざまなレベルで適用可能であろう。たとえば、単一の組織体で考えれば、三項関係図式は、まさにチャンドラーが想定する構造と戦略の関係に制度の軸を加味するものだと言える。
- (4) 構造の多義性については、Sewell (1992) 参照。
- (5) リチャード・スコット (Scott 2001: 48) は、制度に次のような定義を与

えている——「高度な自己再生能力を達成した社会構造」。これなどは、本文で言う第3の意味での「構造」の用法であると言える。

- (6) したがって、この図式におけるグリスヴォルドの「社会的世界」の用法は、社会的世界論でいうこの語の用法とはかなりのズレがあることになる。
- (7) 文化社会学における「制度論的アプローチ」と呼ばれる立場は、まさに、この意味での、文化的オブジェクトを除く、社会制度としての文化生産の仕組みについて分析していくアプローチであると言えよう。これについては、佐藤(1999: 9-11) 参照。
- (8) これが、社会的世界論で言うところの「社会的世界」にあたる
- (9) ディマジオとパウエル (DiMaggio and Powell 1983) は、同型性への制度的圧力の種類として、強制的同型性、規範的同型性、模倣的同型性の三種のものをあげたが、この類型論は、三項関係図式から言えば、以下のように整理できる。

|          | 強制的同型性  | 規範的同型性 | 模倣的同型性 |
|----------|---------|--------|--------|
| 社会的世界の特質 | 明確な権力関係 | 専門職集団  | 不明確な技術 |
| (行為主体の戦略 | 強制・従順   | 規範への準拠 | 模倣)    |

この表で、戦略の欄が括弧でくくられているが、これは、この項目については、ディマジオとパウエルは特に言及せず、暗黙の内に仮定されているからである。また、三種の同型性のプレッシャーに対応して、個々の行為主体が実際にどのような対応行動をしたかについては、考察対象の外に置かれている。

- (10) もっとも、厳密に言えば、出版社―取次間は委託販売制度であるが、取次と書店のあいだは、まだ販売されていない分も含めて取次からの送品分について入金を要求されることが多いことから、委託販売と「返品条件付き買い切り」の混合となっている。
- (11) ここで「構造」および「戦略」という面で留意する必要があるのは、書店が零細多数であったということである。実際、小売全連およびその後身の日書連は、零細書店の寄り合い所帯という性格が強い。したがって、主たる利害関心や戦略という点でも、大幅なシェアの拡大というよりは、既存の商圏の維持・保全という色彩が強い。また、再販制度に拘束されることによって、小売段階での価格戦略はほとんど意味をもたなくなり、むしろ流通段階での「正味」すなわちマージンや売り上げや入金に対する報奨金を中心にした取引条件

をめぐる戦略しかとれなかったことも、旧例墨守的な性格を強めていったと言えよう。

- (12) これについては、書店および取次が制度の運用を主導してきたということ、また実務の上で取次店から取引約定書とセットで再販契約書のサインを求められることもあって、流通業者のための制度だと誤解している出版者も多かった、という指摘がある（流通対策協議会 1991: 48）。
- (13) もっとも、公取委が 1953 年の独禁法改正いらい、出版業界における再販制、特に契約書モデルを子細にモニターしてきたという点については、疑問が残るところである。
- (14) 木下修（1997: 125）は、東販、日販の売り上げがそれぞれ 8000 億円前後にものぼるのに対して、最大手のメーカーである講談社はその 4 分の 1、書店は大手でも 7 分の 1 程度の売り上げ規模でしかない点をあげて、このような、独立した専門卸がメーカーの数倍の売り上げ高を示すという点で、出版業界はきわめて異質な業界であると指摘している。
- (15) この点に関しては、定価販売制度や委託販売制度それ自体がそもそも書籍というよりは、雑誌や円本の大量流通のために形成されてきた制度であるという点にも注意を払う必要がある（松本：1981；清水：1991）。通常の書籍は、そのシステムの上にならば便乗する形で流通システムに組み込まれてきたのである。また、取次の寡占化と委託販売制度が結果として、出版社特に中小の出版社にとっては営業機能のかかなりの部分をアウトソーシングすることを可能にしたという点も忘れてはならないだろう。実際、米国の出版社の場合には、取次が未発達のために、出版社内部に営業部門を内包しなければならず、結果として巨大化したりあるいは M&A が要請されるようになってきたとされている（出版流通対策協議会 1992: 186）。
- (16) これら 2 つのロジックは一方では行為主体の実際の行動を規定するロジックとして機能してきたと思われるが、他方では、他に対してみずからの正当性を主張する際のレトリックや「評価づけのレパートリー」としても使用されてきたという点について理解しておく必要があるだろう。（Lamon and Thévenau 2001；佐藤 2003: 13 参照）
- (17) 文化のダイヤモンドの図式をあてはめて言えば、ダイヤモンドの上半分を構成する定価販売制度が成立したいわば「意図せざる結果」として、文化的オ

プロジェクトの質の向上がなされたとも言える。

- (18) スコット (Scott 2001: 77-83) は別のところでは、制度の支柱に加えて、制度を媒介する次のような4つの媒体 (carrier) についても議論している——象徴的システム (規則, 価値, カテゴリー等), 関係的システム (ガバナンスシステム, 権威体系, アイデンティティ等), ルーチン (プロトコル, 役割, 台本等), 人工物 (規制に沿って作られた物, 約束事に沿った物, 象徴的意味づけを担った物等)。また, スコットの制度の柱と媒体を組み合わせた図式も提案している。これも, 今後研究を進めていく上での手がかりを提供するものと思われる。

## 引用文献

- 青木春雄 1975 『現代の出版業』日本エディタースクール出版部  
伊従寛 1996 『出版再版——書籍・雑誌・新聞の将来は?』講談社  
—— 2000 『著作物再販制と消費者』岩波書店  
ウィリアムズ, レイモンド (岡崎康一訳) 1980 『キーワード辞典』晶文社  
桂敬一ほか編 1997 『21世紀のマスコミ 04 出版——出版文化の崩壊はくい止められる  
められる  
加茂英司 1996 『再販制と日本型流通システム』中央経済社  
木下修 1997 『書籍再版と流通寡占』アルメディア  
研究集団コミュニケーション'90 1985 『マスコミの明日を問う2 出版』大月書店  
小林一博 1992a 『出版業界——問題の焦点』柏書房  
——編著 1992b 『出版業界2——岐路と選択』柏書房  
—— 2001 『出版大崩壊』イースト・プレス  
佐藤郁哉 2000 「学術出版における意思決定プロセスに関する文化生産論的研究」『商学研究』第41巻  
—— 2002 「学術出版をめぐる神話の形成と崩壊——出版界の変容に関する制度論的考察についての覚え書き」『商学研究』第43巻  
—— 2003 「制度固有のロジックから『ポートフォリオ戦略』へ」『組織科学』36巻3号  
出版流通対策協議会 1992 『本の定価を考える——再販制はなぜ必要か』新泉

社

- 清水文吉 1991 『本は流れる』 日本エディタースクール出版部
- 辻吉彦 1995 『改訂新版 再販売価格維持制度——何が問題なのか』 小学館
- 中陣隆夫 1996 「硬派出版としての学術出版」『現場からみた出版』 学文社
- 畠山貞 1998 『出版流通ビッグバン』 日本エディタースクール出版部
- 松本昇平 1981 『業務日誌余白——わが出版販売の五十年』 新文化通信社
- 箕輪成男 1980 「書籍価格と読者購買力」『出版研究』第11巻
- 1983 『情報としての出版』 青弓社
- 1992 「イギリス出版再販制史」箕輪編訳・出版流通対策協議会『本は違う——イギリス再販制裁判の記録』 新泉社
- Berger, Peter and Luckman, Thomas. 1967. *The Social Construction of Reality*. Anchor Books.
- Bourdieu, Pierre 1993. *The Field of Cultural Production*. Columbia University Press.
- Coser, Lewis, Kadushin, Charles, and Powell, Walter. 1982. *Books*. University of Chicago Press.
- Crane, Diana. 1976. "Reward Systems in Art, Science, and Religion" In Petersen, Richard ed. *The Production of Culture*. Sage.
- DiMaggio, Paul. 1986. "Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston," In Paul DiMaggio (Ed.) *Nonprofit Enterprise in the Arts*. Oxford University Press.
- . 1988. "Interest and Agency in Institutional Theory," in L. G. Zucker (Ed.), *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*. Ballinger.
- . 1991. "Constructing an Organizational Field as a Professional Project: US Art Museum, 1920-1940" In Walter Powell and Paul DiMaggio (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press.
- . 1997. "Culture and Cognition," in J. Hagan and K. S. Cook (Eds.) *Annual Review of Sociology*, 23: 263-287.
- DiMaggio, Paul and Powell, Walter. 1983. "The Iron Cage Revisited" *Ameri-*

- can Sociological Review*, 48 : 147-160.
- . 1991. "Introduction" In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press.
- Friedland, Roger and Alford, Robert. 1991. "Bringing Society Back in" In Walter Powell and Paul DiMaggio, (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago : University of Chicago Press.
- Griswold, Wendy. 1994. *Cultures and Societies in a Changing World*. Pine Forge Press.
- Lamont, Michèle and Thévenot, Laurent (Eds.) . 2000. *Rethinking Comparative Cultural Sociology : Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge University Press.
- Mitchell, Duncan. 1967. *A New Dictionary of the Social Sciences*, S. v. "Institution ; social institution," Aldine.
- Powell, Walter. 1985. *Getting into Print*. University of Chicago Press.
- Scott, Richard. 2001. *Institutions and Organizations (2nd ed.)* Sage.
- Sewell, William Jr. 1992. "A Theory of Structure : Duality, Agency, and Transformation" *American Journal of Sociology*, 98 : 1-29.
- Smith, H. E. 1964 "Toward a Clarification of the Concept of Social Institution" *Sociology and Social Research*.
- Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action : Symbols and Strategies" *American Sociological Review*, 51 : 273-286.
- . 2001. *Talk of Love*. University of Chicago Press.
- Thornton, Patricia. 1995. "Accounting for Acquisition Waves : Evidence from the U. S. College Publishing Industry," in Scott, Richard and Christensen, Soren (Eds.), *The Institutional Construction of Organizations*. Sage.
- Thornton, Patricia and Ocasio, William. 1999. "Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations : Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990" *American Journal of Sociology*, 105 : 801-843.
- Thornton, Patricia. 2002. "The Rise of the Corporation in a Craft Industry :

「複合ポートフォリオ戦略」と出版物再販制度

Conflict and Conformity in Institutional Logics” *The Academy of Management Journal*, 45 : 81-101.