

●ほんのひとこと

栗田出版販売の民事再生が意味するもの

●出版協会長 高須次郎
緑風出版

栗田出版販売の民事再生で出版業界は揺れている。この件については、前号で竹内副会長の的確な分析があるので、他のテーマにしようと思ったが、やはり気になる。この春、栗田がTRCとの取引を始めるとのことで、出版協の会員社も積極的に同社に協力したが、私自身、うかつにも事態がここまで深刻とは思っていなかった。協力してくれた会員社にはお詫びの言葉もない。取次大手3社との取引額に比べると大きな差があるとはいえ、この未曾有の出版不況の中で四苦八苦している中小零細出版社としては、入金予定が狂い金策に走り回っているところも少なくない。広告を減らしたり、在庫を切ったりと、これ以上やるところがあるのかという経費節減に頭を悩ましている。しかもあの民事再生案スキームなのだ。

この再生案の問題点は、あとで触れることにして、問題は再生案が認められたとして、はたして栗田は再生できるのかということだ。栗田民事再生について出版評論家の小田光雄は、「栗田の民事再生をめぐる問題は単なる取次の破綻ではなく、まず現在の正味体系と再販委託制に基づく近代出版流通システムの崩壊を、ついに露出してしまったことにある」（出版状況クロニクル87）と指摘している。氏自身は栗田組合の有名書店で長らく店長を務めるなどの経験がある。筆者は氏の再販不要論には与みしないが、考えなければならない問題点も多々あると思う。

まず「現在の正味体系」を中心とした取引条件の問題点を踏み込むことなしに、取次店の再生はないのではないか。ご承知のように出版社が販売価格を決定できる再販制度を前提に、定価の何掛けという形で現行の正味体系はできている。この正味が今や1割以上の格差になっていることである。大手・老舗版元、医書などの正味は一般に限りなく高く、中小零細・新規版元は限りなく低いのだ。高い正味では7.5掛けなどはざらで8掛けなどというもある。

次に、歩戻しと呼ばれるバックマージンである。新刊委託をはじめとして、長期委託、常備寄託などさまざまな名目での販売協力金であるが、中小零細、新規版元ほど多くのパーセンテージを強いられている。

また、販売代金の支払い条件である。中小零細、新規版元は、新刊は6カ月精算、原則翌月払いの注文品にも、納品額の3割が6カ月間支払い保留されるなどの注文品支払い保留が強いられる。一方、大手・老舗版元には、原則6カ月精算の新刊が翌月に全額ないし一定割合が支払われる内払い、条件払いが適用される。しかもこの内払いが好条件であればあるほど出版社は量産体制に入れる。これが粗製濫造、高返品率の温床ともなるといわれている。それ以外にも集品の有無、返品運賃などさまざまある。こういうことを一切合併せれば、同じ本を卸す場合でも、取引条件に大手・老舗版元と中小零細、新規版元とでは、実質的に1割から2割の格差を生じることになる。しかも高正味など好条件の大手・老舗版元のシェアは圧倒的である。出版協は流対協時代から、高正味の圧縮、最低取引条件の保障、差別的な取引条件の是正を求めて活動してきたが、こうした取引格差は改善されることなく、むしろ広がるばかりで、今日に至っている。中小取次店の倒産・廃業もさまざまな要因があるが、原因のひとつとしてこの問題がある。

鈴木書店の倒産は2001年だったが、この原因のひとつに高正味問題があった。同社は専門書の老舗版元などの高正味の本を、逆に一本正味（統一正味）で卸値が低い大手書店や大学生協に卸していた。当然マージンは少ない。運ぶだけ損という冗談まで出る始末で、逆さやで自己破産してしまった。支払いの繰り延べに協力したなど、いかにも支援したようなことを老舗版元にいわれても、そんなことなら正味を下げてもっと普段から協力していたらと言いたくもなる。中小零細、新規版元は普段から低正味など必要以上に協力しているからだ。栗田やその支援にまわる取次店にしても、こうした事情はついて回る。栗田は再生前に高正味版元の取引条件の改善に回ったそうだが、うまくいかなかったという。出版不況による返品率の悪化、書店の倒産などは取次店の経営をもろに直撃するが、高正味仕入れ低正味卸の低マージンも取次経営を圧迫する。アマゾンと取引のあった取次関係者は、取引量は多くても利益はでないところばしていた。栗田にしても6期も経常利益のでない状態、本業で黒字のでない状態は普通で

はない。経営責任などさまざまな要因があっても、低マージンの問題もあったと考えられる。栗田の民事再生は、「現在の正味体系」の改善、すなわち高正味の引き下げ、内払いの縮小、最低取引条件の設定などの業界的取り組みを提起しているといえよう。

以上の問題を踏まえ、栗田の民事再生案を考えてみる。凍結された再生債権についても、もともと大手・老舗版元はせいぜい1～2カ月分の貸し倒れで、中小零細、新規版元は5～6カ月分の貸し倒れになり、同じ貸し倒れでも中味に差がある。このことを問題にしたくても、個々の契約の問題であり、民事再生法とは関係ないということになってしまうのであろう。債権額上位に入る新興版元の代理人は、「それにしても取引条件に差があり過ぎるんですよ。でも再生法上は問題にならない」と嘆いていた。

この再生案スキームはもともと説得性に欠ける。7月6日の債権者説明会で、版元の不満が爆発したのは当然である。債権者説明会までは、出版社の社外在庫である常備寄託品まで凍結される再生債権に含まれていて、これについては代理人の認識不足だとの版元の猛抗議で外すと説明されたので、ひとまず鎮静化したが、書店在庫の返品を大阪屋経由で買い取り、大阪屋口座の支払いから減額控除されることには、「人の道に反する」との抗議まで飛び出した。栗田の返品率は45パーセント程度だから、1000万円の貸し倒れがある版元は新たに450万円の返品を大阪屋から買うことになり、合計1450万円の損ということになる。鈴木書店のケースでは、貸し倒れ金1000万円から返品入帳期間半年間あまりで、450万円の返品があり、最終精算の貸し倒れは550万円ということになった。2.5倍以上の差がある。版元としても取引先が倒産した場合、債権額までは覚悟しても、それ以上に負担を強いられるいわれない。同じ貸し倒れ額でも、前記のような取引格差を強いられることにはどうにも納得がいかないという、さらなる不満が残る。

【2頁へ続く】