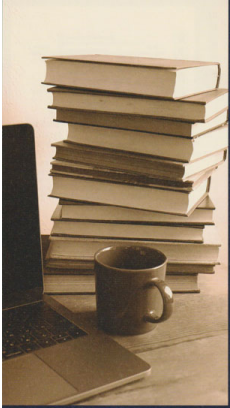

第3回

ネット古本屋の場合 後半

ネットの古本屋さんに限らず、古本屋にとって最大の課題は仕入れである。良い仕入れをする事に比べれば、良い品を売る事はさほど難しくない。

どこから仕入れるか？一般のお客様、市場、他の本屋からのせどり、特価本屋さん、出版社の余剰在庫、仕入れ先は沢山あっても思うような仕入れをする事は難しい。

古本価格は全般的に下落を続けている。良い値で売れるものは数が限られてくる。すると、市場では一部の本の獲得に競争が激化する。儲けの出るものを仕入れる事はますます難しくなってきているのだ。

そういった状況の中で驚異的な仕入れの量と質を誇っているのが、今回取り上げるノースブックセンターとくまねこ堂である。東京の数あるネット古本屋さんの中でも、トップランナーの2社だ。

その成功への道のりはどのようなものだったのか、お話を聴いてみた。

シリーズレポート

生き残る古本屋考

ノースブックセンター
北野陽一郎 さん

くまねこ堂
渡辺隆之 さん

ノースブックセンター
若き先駆者

代表の北野陽一郎さんは38歳である。古本屋歴16年目なので、22歳で創業している。古本屋以外の職についたことはない。古本屋になろうと思っていたわけでもない。

2003年に小遣い稼ぎでせどりをはじめた。売上は順調に伸び2006年には買取の為のウェブサイト（＊1）を立ち上げた。当時、ネットで買取を行う業者は数えるほどしかいなかった。2008年には八王子に倉庫を借りた。すぐに手狭になり翌年、現在の倉庫160坪を借り、従業員を6名雇った。さらに、2017年にもう一つ倉庫を借り、在庫を20万冊にした。気がつけば、年間数億円の売上をだす古本屋に成長していた。その間、一切借金なしの優秀過ぎる経営である。

宅配買取で1日に約500冊、学術書を中心とした古本がお客様から届く。この膨大な買取冊数は、初期から意識してきた自社サイトのSEOの強さと、リスティング広告の成果である。出品の際には、状態の正確な記述を心がけている。人によって記述の偏りが無いようにボスシステムキーボード（＊2）を導入している。細か過ぎる記述より、全体の状況がイメージしやすいことが大事だと考えている。ネット古本屋がやりがちな低価格競争には加わらない。最安値出品ではなく、データをもとに最適価格で出品する。売り急がない。数年に1度しか売れない本も持ち続けている。

はたから見れば、順風満帆すぎる経営である。しかし北野さんは冷静にネット古本屋の弱点を見据えている。ネット古本屋は「アマゾンマーケットプレイス」「ヤフオク」「日本の古本屋」といったプラットフォームを利用している。プラットフォームと個々の出品者は対等な関係ではない。プラットフォーム所有者に利用料・手数料を支払い、その急な値上げにも対処しなければならない。

昨年、アマゾンが日本経済に与えた影響の結果としての送料の値上があった。これには、大手のネット古本屋であるほど痛手を受けた。どれほど売上があろうと、出品者は極めて不安定で弱い立場なのだ。この大手プラットフォーム依存体質を脱却して、自社サイトで売っていくための作戦を、北野さんは現在考えている。

古本屋を始めてからずっと気になっていたのは、古本屋が大量に本を廃棄することである。どの古本屋も仕入れた本を「店舗・ネット・即売会で販売する」「市場や他の古本屋へ転売する」などの方法で、とことん本を活かそうとする。それでもいかんともしがたい本は最終的には古紙としてリサイクルにまわされる。しかしその量は古本屋自身も呆れるほど多い。北野さんはこの膨大な廃棄本を、ニーズを持っている人々になんとか届けたいと望んでいる。そこで、この6月から古本のマッチングサイトを立ち上げる。古本屋にまだ見えていないニーズを発見し廃棄される古本を減らそうとしている。

北野さんは経営者として優秀であることはもちろんであるが、ビジネスを超えた大局的な観点も持っている。下手に会社に就職して理不尽な圧力を受けるような経験がなかったために、学生の理想の高さを保ったまま自分の能力を発揮できるのかもしれない。古書組合にも積極的に関わっている。その能力で古本屋のあり方を変えていく存在となるのか。

(＊1)https://northbookcenter.com/
(＊2)ノースブックセンターでは、本の状態に応じて1つのキーボードに1つの定型文が対応している。

My Book

「りんごかもしれない」

ヨシタケシンスケ/ブロンズ新社 2013

自分の仕事に対して0から考えてみよう、違う角度から考えてみようと思えた1冊でした。(北野陽一郎)

ある日男の子が学校から帰ると、机の上にりんごが置いてある、そんなところから始まるお話です。このりんご、もしかしたら反対側はみかんかも、宇宙から落ちてきた小さな星なのかも。男の子の想像はどんどん膨らんでいきます。子供向けの絵本ですが、歳を重ねるにつれて物事に対して疑問を持つことが減り、深く掘り下げて考えることがなくなったことに気づきました。

くまねこ堂
収集癖一直線

くまねこ堂のブログは、10年前に筆者がせどりを始めたころから存じ上げていた。当時は東勝のみが担当されていて、仕入れてきた品物をとても面白く紹介されていた。仕入れ内容も面白い。古本はもちろん、骨董、おもちゃ、雑貨、骨董と古本屋と古道具屋をミックスしたような内容である。加えて、それらについての知識が豊富である。結果、「古本買取」でグーグル検索すると常に上位に表示される。

ノースブックセンターもくまねこ堂も総合古書に熱心だが市場から仕入れることはほとんどない。ノースブックセンターは1日500冊の宅配買取があるし、くまねこ堂は数百冊を出張買取で仕入れることができるからだ。ノースブックセンターを「宅配買取の龍」、くまねこ堂を「出張買取の虎」と筆者は勝手に呼んでいる。

くまねこ堂の店主は渡辺健之さん。48歳で古本屋歴は26年である。少年時代、メンコ・泥メンコ・酒蓋・切手などの収集を趣味にしていた。つまり、元々収集が好きであり得意であった。趣味を同じくする少年たちと収集品の交換を繰り返していくうちに、交渉の腕も上がっていった。兄が「CMナウ」という雑誌を購読していた為渡辺さんも読んでいくようになった。そのうちに広告の勘所がつかめてきた。思い返せば、古本屋に必要な技能を小さなころから知らず知らずに培っていたのだ。

専門学校を卒業して、古本屋の正社員として働きだした。正社員として雇われたということからお分かりの通り、古本屋にとっては恵まれた時代だったのだ。雇ってくれた古本屋はたちまち5店舗に拡大。スタッフは20名以上となった。渡辺さんはその中でも最も売上のある店を任された。毎日、数件ある買取をひたすらさばいた。

休日にはかかさず、閉店直前の古本屋をまわってせどりをした。そのころ副業として、せどりで集めた古本をアマゾンマーケットプレイスに出品するようになった。その売上が100万円に達した。2005年に独立して、埼玉県吉川に買取の拠点として10坪の店を出した。実店舗としては不便な場所だったので、すぐにネット専業に切り替えた。

雇われ店長だったころ店員さんであった女性と2007年に結婚した。奥さんも古いものが好きで、文章を書く力にも恵まれていた。渡辺さんの幅広い知識と経験に裏打ちされた買取と、奥さんの筆力を組み合わせることで「くまねこ堂家のブログ」は多くの読者を獲得し、ブログランキングの上位常連になった。それにより年間の出張買取件数は350件にのぼる。

2011年に北区に事務所兼倉庫を賃借し・拡大して、従業員を増やした。ブログも現在は子育て中の奥さんに代わり、従業員がかわるがわる執筆している。定休日はない。また、ここ数年で何回骨董の取引も何度も経験した。古道具屋の市にも行けば、東京美術倶楽部のオークションにも足を運ぶ。昨今のDM便の厳しさ、人件費の高騰、人手不足等、課題は常に山積みだが、お客様のニーズはどこにあるのか？自分の知識を高めるためにはどうすればいいのか？それらをずっと考え、実践し続けている。その原動力は少年時代からの収集癖一直線なのだ。

My Book
『薬用昆虫の文化誌』
渡辺武雄／東書選書83 1982

小学校高学年の頃、少し背伸びして図書館で借りて読みました。古本屋で働き始めてからずっと探していて、やっと巡り合えた時には、表紙も発行年も自分の記憶とは違っていて驚いた一冊です。祖父や母も会の周りに薬用植物だらけだった環境が、自分の知識に対する収集癖の根源だったのかなと最近思います。煙硝（ひょうそ）にカブト虫の幼虫が効くという、身近な昆虫がこんな所で役に立つんだと、子供心に興味深く読みました。(渡辺健之)