

司会 例えばアマゾンで売れるような白っぽいものを市場で買おうとする場合は本一冊の利益なんか見ていくなくて「この東を三万円で買ったら五千円の儲けが出る」みたいな感じになっていますよね。白っぽいものの競争の激しさは苛烈さを増していく、そこを勝ち抜いて落札できたとしても、果たして採算が取れるのかっていう疑問は常にあります。

重田 ただ他の人にどう見られているかはわからないけど、僕はアマゾン向きの本だけに札を入れているわけではなく、大山とか、自分ではよくわからないものも買ってています。現状は様々なところを合わせてトータルで利益を出せているけど、市場で細かくやりくりすれば、十分やっていけるような気がしています。

北野 人を雇うっていう考えはないんですか。

重田 「自分一人の力でどこまでやれるか」っていう部分が一番のモチベーションです。従業員を雇えば売上も増えるし規模を拡大するにはもちろん人手が必要だけど、自分の発想と工夫でどれだけ商売ができるのか、そこにしか興味がないっていうか。

司会 買取大手がひしめくなかで、市場の仕入れだけで利益を出している寛名堂さんは、ネット販売を目指す新規の業者にとって「希望の星」じゃないですか。

北野 でも市場はライバルとの競争なのだから、似たような商売の人が増えるのは嬉しいですね？

重田 確かに同じようなやり方の人が増えれば瞬間に利益は減ります。でも我々の商売って方向性が徐々に変わってくるケースが往々にしてあるじゃないですか。「アマゾンで白っぽい本を売る」っていうスタンスで組合に入ってきて、市場に通っているうちにまるで毛色の違う商品を扱うようになった人もいる。そもそも市場が成り立っているのは、商売のスタイルがそれぞれ異なっているからですよね。だから「本の交換」が成立するわけで、専門分野や業態が被っていて同じような商売をやっているように見えても、考えていることはまるで違っているんじゃないかな。

山崎 この商売はライバルが多いほうが絶対に面白いし、面白いと思ったほうが得だと思う。そこでどう生き残っていくかってことは、寛名堂さんが言ったよう

に工夫次第でしょ。

北野 最近は「若い感覚を持ち続けるとダメだ」と実感しています。歳を重ねて思考が凝り固まってしまうようでは生き残っていけない。

重田 確かに景気がいい時代を知っていた人には、「白っぽいものに高い札を入れる」っていう感覚はわからないですね。「なんでそんなものを高く買うの」って言われると思う。

山崎 歳を取ると目も頭も悪くなるからしょうがないんだよ（笑）

司会 買取の話に戻りますけど、それが機械的な作業であれば、誰でもできますよね。何らかの事情で店主が現場を離れてもオートマチックに作業が進むわけでリスク管理にもなるという利点もあります。

北野 くまねこ堂さんはご自身以外に道具の査定ができる方はいないんですか。

渡辺 いないですね。

山崎 北野さんはそっちの話が気になるんだ（笑）

北野 いや、道具がいいっていう話はちよくちよく耳にするし、くまねこ堂さんはすごく儲けているっていうウワサもよく聞きます（笑）。だから古本から入って、道具をメインにやっていく人がこれから増えるんじゃないかなって。

渡辺 はっきりしたことは言えないけどもともと古本屋だったのに道具の世界に行っちゃった人は結構います。やっぱりそっちのほうが儲かりますから。

北野 本を売るのがバカバカしくなっちゃうのかな。

山崎 でもね、これは個人的に感じていることかもしれないけど、道具を扱う業者が増えたからか、ふつうに本を売って商売している人を見下すような発言を聞く機会が結構あって、それが私はすごく不愉快なんです。色々なアプローチがあっていいし、本を一切やらないのもその人の自由だけど、どんな商売だろうが同じ組合員じゃないですか。本が売れない状況でみんな頑張っているのに、それを腐すような言い方をする人の気持ちが僕にはわからない。

司会 でも「古典籍を扱える人は偉いな……」って思っちゃう感覚は正直あるかな。

北野 いや、道具の話はあくまでビジネスとして、興味があるっていうだけですよ。

渡辺 神田の人で書道用品の買取ページを作っている人もいるけど、それもごく自然な流れですよね。交換会に出品されて高値になれば市会にあっても喜ばしいわけだし、この商売をある程度上手くやっている業者は、できるだけ多くの人がWin-Winになることを考えていると思いますよ。

北野 下に見るっていうのは、単にその人の資質の問題ではないかと……。

山崎 その通りです。話を脱線させてしまってすみません。僕が言いたいのは、なんていうかな、どれだけ効率化を進めてもそれが完全なものにはならないのがこの商売の難しさであり、また醍醐味もあるということで……。買取先がエレベーターのない四階っていうこともあるじゃないですか。しかも全然売り物にならない本ばかりだったりする。一般的に考えればとても非効率的な作業だけど、古本屋である以上それは絶対にやらなきゃいけない。そういうなかで自分の商売に合った取捨選択をしていくことが効率化なんじゃないかって……いや、僕は別に非効率を推奨してるわけじゃないよ（笑）

渡辺 ことばさん自身はネット販売を効率的だと思っているんですか。

山崎 お客様とメールでやりとりしなきゃいけないのは面倒だよね。

司会 それは「日本の古本屋」のシステムの問題じゃなくて？（笑）
(次のページへ続く)



ノースブックセンター
北野陽一郎さん



寛名堂

重田芳郎さん

山崎 店舗だったら「はい、二百円ね」で終わるし、線引きがあつてもその場で値引きしてあげればいい。でもネット販売だと、それを見落としたことをあれこれ言われるし、返品にしろ返金にしろ、確認作業が多いじゃないですか。ネットで商売をしている人間がこんな話をしゃしゃりいけど、でも良くも悪くも大雑把で許されていた「古本屋」が、ネットによって計量化されてしまったようなところはありますよね。

司会 アマゾンやブックオフが標準になれば、それは仕方ないですよ。

北野 「日本の古本屋」でも併売していますけど、アマゾンとは客層が全然違うんですよ。「日本の古本屋」はこれまで古本を買ってきた人が多くて、「出版年が違う」みたいな、本に対するこだわりが伺えるクレームはあるけど、状態に関してはほとんどなにも言われませんね。

司会 北野さんもそうだろうけど、アマゾンで商売をしている人たちはどれだけ商品説明をすればいいのか、それがちゃんとわかっているし、出品する以上は当たり前のことなんですよ。だからことばさんがおっしゃるように、そこまで大変な作業だとは感じていないんじゃないかな。

山崎 歳を取ると目も頭も悪くなるからしがないんだって（笑）

司会 これまでの話のなかで、皆さん自分が選択している手段が一番いいとお考えになっていることが伺える気がしますけど、もう少しそれをプッシュして頂けますか。

北野 でも本心では出張買取が一番だと思ってますよ。

司会 ホントかなあ。

渡辺 いや、売上を作るにはやっぱり宅配買取ですよ。

司会 褒め合いじゃないですか（笑）

渡辺 何年も前から宅配買取を軌道に乗せようと頑張っていた人たちを見ていましたけど、やっぱり皆さん伸びていますから。僕がそれを真似する気になれなかったのは、もともと収集癖があつたり、変わったものが好きだからで、そういうふたところを満たしてくれるのが出張買取なんだと思います。

北野 ただ送料が高くなりましたから、宅配はこれから本当に厳しいですよ。昔は使えない本が多くても採算が取れたけど、今は負担だけが増えているような状態になっている。だから近いうちに出張買取や持ち込みに戻ってくる時期がやってくるんじゃないですか。

渡辺 大手の宅配買取業者さんが「リサイクル通信」に「半分以上は廃棄している」と書いていましたよね。

北野 うちは小説やマンガとか、売れないものは買取らないっていう方向に舵を切って原価率もだいぶ下がったけど、それでも送料は負担しなければいけない。もうアマゾンで一円の本を売っても儲かる時代ではありませんよね。

司会 一円本はだいぶ減ったのかな。

重田 そうでもないんじゃないですか。自動で値下げすれば、結局は一円になっちゃいますから。

渡辺 アマゾンから単価の低い本がかなり減りましたよね。

北野 最近は楽天に乗り換える人も結構いるみたいです。「楽天がなかつたら終わっていた」という話も聞きます。

司会 少し前までは良いものさえ集めれば、売ること自体はそう難しくはなかった。けれども送料や手数料の問題が生じて、プラットフォームに乗り続けることの弊害が顕著になってきたわけですね。

北野 だからアマゾンで大きく売っていた業者も自社や手数料の安いサイトで併売するような手段を取っていますね。

司会 ノースさんも自社誘導をお考えですか。

北野 それはかなり難しいので、もう少し「日本の古本屋」に力を入れたいと思っています。「日本の古本屋」は課金が一点ごとの手数料じゃないから良心的ですよね。もっと使いやすいシステムになって、みんなが出品するようにならいたい。

司会 具体的にどんなところを改善して欲しいですか。

北野 買う側、売る側それぞれあるけど顧客目線で言えば商品がカタログに紐付いていないから、欲しい本を探すのは面倒ですね。『坊っちゃん』を探すにしても、出版社も年代もまぜこぜに表示されて、その中から自分にあったものを見つけるのは手間がかかる。

司会 「日本の古本屋」を日常的に利用する人は使い方もちゃんとわかっているわけですか。

北野 逆に、「アマゾンはよくわからない」という人もいます。それとやっぱり公費が大きいですよ。

司会 くまねこ堂さんは、「日本の古本屋」には出品されないんですか。

渡辺 やったほうがいいかなと思うことはあるけど、人手や優先順位を考えると今のところは難しいです。

司会 プラットフォームからの脱却という点については？

渡辺 ネット販売について言えば、全く考えてないです。ただ余力があれば色々な売り方をしたいとは思っていて、自社サイトや催事もそうだし、店舗販売の可能性だってゼロではありません。さっきも話に出たように手数料や送料の問題があるからアマゾンに出せる本の価格帯は上がっていて、そうなると催事で均一にしてもほとんど変わらないんですよ。

司会 プラットフォーム脱却というのは大きな話に限ったことではなく、従来の売り方もその選択肢になりえるわけですね。寛名堂さんはいかがでしょう。

重田 脱却できるに越したことはないけど、個人の力ではアマゾンやヤフオクに対抗するのは不可能ですよね。であるならば、「既存のものをどれだけ上手く使い倒すか」を考えたほうが現実的だと思う。
(裏面へ続く)

重田 手数料が上がればみんな苦しいのは同じなわけで、より研究した人がそこから抜け出せるのではないかでしょうか。

司会 我々の業界に波はいくつかあったのでしょうか、良い時代を知らない私たちは「本屋は売れない」ところからスタートしていますよね。そういう意味では現時点で商売を続けられているという点で生き残っていると言つていいのかもしれない。



古書ことは
山崎賢さん

渡辺 楽天とかメルカリとか、新しい売り場が出てきたことによって、競争原理が多少は改善したんじゃないかな。

北野 でもよく考えれば、アマゾンはあれだけの広告をしてくれて、集客力もあって、知名度も頭抜けているわけだから15%でも安いんじゃないかなって思うときもあります。今は大手になっているところだってアマゾンがなければそこまで伸びなかつたわけだし、古本の市場を広げたという意味ではアマゾンの貢献度は測りしれないと。

渡辺「ネットで本を買う」という行為を当たり前にしてくれたのもアマゾンだよね。

司会 最後に「ネットの古本屋の生き残り方」についてお聞きしたいのですが、ことばさんはどういった部分が重要だとお考えですか。

山崎 僕は持久力が大事だと思う。フットワークの軽さがネット古本屋の利点であって、とにかく続けてさえいれば、売り方でも商材でも新しいものがどんどん出てくるのだから、それをひょいひょいつまみ食いすればいい。プラットフォームの話だって、その時に応じて自分にあったものを選べばいいし、即売会をやったっていいわけじゃないですか。

司会 実はネット専門店だけの即売会をやってみたくて。従来の催事に来たことがない人に向けた広報や売り方ができると思うんですよね。

山崎 デカい倉庫を借りて、全部五百円にしちゃうとか。

渡辺 ソラシティで催事をやらせてもらっていますけど、三百円、五百円と値段を揃えるとお客様も買やすいみたいです。売る側としては、それが足りりのラインなんだけれど。

司会 ソラシティのお客さんは日常的に即売会に来るような人ではないですから、余計に均一の効果があるのかもしれませんね。ノースさんは将来的について、これから古本屋をやっていくのかも含めていかがですか。

北野 ネット古本屋には限界を感じていますが、だからと言って催事や店舗をやるつもりはありません。いま考えているのは、例えばうちが得意としている買取システムを提供するような、ネットサービス面で活路を見出せないかということです。最近本を読んでいたら「次のブームはブチ起業だ」っていう話があって、一頃はせどりが流行ったけど、そういう動きが形を変えて再び現れてくるんじゃないかと思う。古本屋をやりたい人も相変わらず沢山いるし、これからはそういった方面に向けたサービスを提供したほうがいいんじゃないかなって。

司会 寛名堂さんはどうでしょうか。

重田 ネット古本屋で生活するっていうのがベースにあって、皆さんそれぞれに趣味や嗜好があるわけですが、率直に言って、食べるだけなら全く問題ないと考えています。「市場で買ってアマゾンで売る」というスタイルはできるところまで続けたいし、市場にはまだまだ可能性があると思う。ことばさんがつまみ食いという話をしたけど、市場、店、ネット、即売会と様々な手段があって、でもその全部に力を注ぐことはできませんよね。得意なところに重きを置くのが普通のやり方で、さっきも言ったようにみんなそれぞれ自分のスタイルにあった方法を選んでいる。それである程度業界が成

り立っているわけだから、どういう手段にも可能性が十分にあると言えるんじゃないかなと思います。そのなかで自分は市場が一番性に合っていて、同業と競るときの昂奮や、買えなかつたときの悔しさも含めて好きなんですよ。

司会 くまねこ堂さんは、いかがでしょう。

渡辺 ちょっと簡単には言えないんですけど……。以前『全古書連ニュース』で諷訪理事長が「新刊書店の数がどんどん減っている」という話を書いていて、確かに古本屋のほうが生き残れる気はします。価格も手法も自由だし、さっきから出ているアマゾンの件だってマイナス面はあるにせよ、プラットフォームが存在すること自体が、大きな利点かもしれない。ものの値段が下がっている一方で、和本や刷り物のような希少性の高い品物も扱えます。最初のほうに「本はよく持ちこたえている」と言いましたけど、古本屋も同じじゃないですかね。

司会 最後に全体を通して、なにかお互いに聞いてみたい話などはありますか。

重田 浩仁堂さんの今後を聞かせてくださいよ。

司会 まいったなあ……（笑）正直、まだ手をつけていないことが山ほどあって具体的な展望を話せるような段階ではありません。「どうしてこんなにできないんだろう」と自問自答を繰り返しているような日々です。でも「本が好き」というところから始めてるので、幅は広げていくにしても「古本屋」という枠組みは変わらないと思います。

今日は色々とお話を頂き、とても楽しかったです。長時間ありがとうございました。



くまねこ堂
渡辺隆之さん