

東京の古本屋

シリーズレポート

生き残る 古本屋考



東京都
古書籍商業
協同組合



生き残る古本屋考 最終回

催事・イベント 古書店

天高く空気は澄み渡り、お家や野外での生活をする存分謳歌することのできる、爽やかな季節、11月。

そう、本来なら気持ちのよい季節のはずなのですが、今年は新型コロナの所為で、頭も身体もモヤモヤ消化不良。背筋・手足の伸びきらない日々が続いていますが、皆様は如何お過ごしでしょうか。

フリーペーパー「生き残る古本屋考」では今まで、インターネット古書店と目録古書店の生き残り方を考察してきました。今号では、前述の2つとはまた別の業態である「催事・イベントへの出店を主な販路としている古本屋」を営まれている方のお話をお聞きしたいと思い、数あるイベント古書店のなかでも催事の中心にいて、尚且つ精力的に活動している三人の方にお越しいただき、座談会を開催しました。その内容をここに掲載いたします。

お読みいただく前に、お伝えしておきたいことがあります。この座談会は8月下旬に行われました。しかし、その後いろいろな事情が重なり、発行まで時間がかかってしまいました。状況が刻一刻と変わり続けるこのコロナ禍の世界で、この2ヶ月前という過ぎ去った時間は遠い遠い過去のようにあり、「今さらその痕跡を掘り起こしても、何の意味もなさないぞ」と仰られる方が居られるかもしれません。2ヶ月前から現在への流れのなかで、判断・選択が2転3転し、結果が違ってしまうことは当然あります。しかし、その過程は無駄ではありません。過ぎ去った事ごとではあっても、当事者がその時感じた苦悩や思いといった生々しい声を伝えていくのは、とても大事なことだと思います。今後の業界、僕らとお客様との「繋がり・縁」の未来にとって、過去から学ぶことは重要だと考えます。

座談会に参加してくれた当人たちにしてみれば、イベントのほとんどが中止・延期になっているこの時期(8月)に、お客様に対し前向きにお話できる材料など、何も持ち合わせていなかったかもしれません。それでもこれからのことを考え考えしながら、誠実に話してくれた言葉を掬い上げ、広く皆様にお伝えするのもお役目かなと思いました。是非多くの方々にお読みいただければと思います。

そして、今号でフリーペーパー「生き残る古本屋考」は最終回となります。慣れない取材に快く応じてくれたお店の方々、フリーペーパーを作るにあたって協力・助言をしてくださった方々には、この場を借りて御礼申し上げます。この新型コロナ禍のなか、騒動のさなかにある古書業界で、東京の広報の任にあり(あと半年ほどで任期満了って時に新型コロナ騒動が始まったのだった)あーでもないこーでもないと同業の方々と喧々諤々しながら手探りでやってきて、

僕がいま素直に思うことは、

お店の業態は様々ですが、そのやり方に優劣はない、分断はやめましょう、ということ。古本屋とひとくちに言っても、そのスタイルや目指す目標は千差万別。100店の古本屋があったら、100通りのそれぞれが思う「幸せ」のかたち(身内の笑顔だったり、自己実現だったり、お金儲けだったり。或いは古書業界の繁栄に見出す方もいるでしょう)があるので。そこに差はないのです。

そして、僕ら古本屋たちは当然商売敵ではありますが、確実に「仲間」でもあるということ(もっと言っちゃえば組合員も非組合員も)、です。切磋琢磨も必要だろうけど、時には手を貸しあうのもいいような気がします。

最後に。日頃から古本屋を愛しご利用いただいているお客様、そしてまだ古本屋は未踏の地だという未来のお客様へ。

この先の暮らしが一体どうなるのか誰もわかりません。新型コロナ騒動がなくても生きづらいこの世の中で、どんな日常が待ち受けているようにも、本はきっとささやかな心の拠り所になってくれると、僕は信じています。

さあ、ここいらで現広報部の方々にバトンタッチしましょう。フリーペーパーを楽しみにしていただけた方がいましたら、ホントーに感謝いたします。今までお付き合いいただき、まことにありがとうございます。

座談会「催事・イベント古書店 ―コロナ禍の中で―」

参加者：前沢 浩治(中央書房)

芳賀 健治(古本うさぎ書林)

土屋 貴司(東京くりから堂)

司 会：二見 彰(古本遊戯流浪堂／東京古書組合広報部 前任部長)

司会 本日はお忙しいなか、ありがとうございます。これまで組合広報部ではフリーペーパー「東京の古本屋」において、「生き残る古本屋考」と題した連載を掲載してきました。そのなかでインターネット販売を中心に営業されている方、自家目録に注力されている方のお話を伺ってきましたが、今回は連載の最終回ということで、精力的に催事・イベントへ出店されているお三方にお集まりいただきました。催事に対する熱い思い、喜びや苦労など様々あるでしょうが、昨今のコロナ禍によって多くのイベントが中止となり、大きな影響を被っていることと思います。今日はそういった部分に関しても率直にお話いただけたら幸いです。まずは皆さんから自己紹介をお願いします。

前沢 中央線支部・中央書房の前沢です。二代目になりますが、まだ名義人ではなく親父の手伝いをしている感じですね。

司会 お店は何年ぐらい続いていますか。



古本うさぎ書林
芳賀 健治

前沢 六十年近くになると思います。先輩から「お前は帳場でおむつを替えられていた」なんて言われるくらいには古本屋の息子として育ちました。ただ親父の扱っていたものは町の本屋としては難しすぎたのか、店売りはなかなか上手く行かなかったみたいです。それで店は宣伝、売場は催事というスタイルでやってきて僕もそれを受け継いでいます。

司会 先日は大変なこと(中央書房さん隣の飲食店が火事に)がありましたか……。

前沢 本当にびっくりして、ちょうど土屋君と一緒に催事をやっている最中でしたが、SNSで現場の様子が一気に拡散されたんですよ。「前沢さん、めちゃくちゃ燃えてますよ!もう帰ったほうがいいですよ!」ってみんなに言われたけど、催事中だったし、今更帰ってもなあって(笑)。

司会 お店はどうされたんですか。

前沢 駅前で商売している弟に相談したら「隣が空いてるよ」って言うんです。それで不動産屋に確認したら「まだ公開してないけど、すぐ借りるなら」という話だったのでそこに決めました。親父が怪我しなかったのは幸いでしたが、とにかく本を触るのが好きな人だから家にいてもやることがない。びっくりするぐらい店を続ける気持ちも強くて、九月下旬にはオープン予定です。

芳賀 南部支部・古本うさぎ書林の芳賀です。二十年近く前に本を集め始めて、ネットで販売と買取を行っていました。当時は古書組合に入っていなかったので販売手段が少なく、それを解消するために自分で小さなイベントを立ち上げたのが最初の外売りです。フリーマーケットのブースを五つくらいまとめて抑えて、「フリマでミニミニ古本市」と名付けて、面識のあった古本屋に声をかけました。組合に入っている人もいたので「日本の古本屋」でも宣伝してもらって、一店舗あたり二〜三畳のスペースでしたけど、今思えばかなり売れました。組合に入ったその年末には五反田古書展に参加しました。

司会 土屋君はよく知っている間柄だけど、くりから堂をオープンしてどれくらいだっけ。

土屋 十一年ですね。

司会 最初から積極的にイベントをやろうと思ってたの?

土屋 「新橋古本まつり」とか「五反田アートブックバザール」とか、いくつか参加させてもらいましたが、店が中心で外売りにはそこまで力を入れていませんでした。住まいを引っ越すタイミングで店を畳んで南部から中央線に移りました

が、もう一度店舗をやろうと思っていたんです。ブランクを埋めようと催事に出店しているうちに自然とそっちに傾いてしまったんですよね。

司会 土屋君は自分でイベントも企画してるよね。

土屋 いま一番関わっているのはTOKYO BOOK PARKです。もともとはリズム&ブックスさんが立ち上げた企画でそれを一角文庫さんとサポートする形で運営に携わり始めました。地方でもいくつかイベントを予定していましたが、コロナの影響で流れてしまったものもあります。

司会 現状に即した話は後程お聞きしますが、僕自身はデパート展に何度か参加したくらいで催事の経験が少なく、知らないことばかりです。本の種類や並べ方にしても店舗は長期戦というか、商品を用意してお客さんが来るのを待つのが基本だと思うけど、催事は期間が限られているから短期決戦ですよ。また場所や客層に応じて商品のラインナップを変える必要があって、そうすると仕入れも大変だと思いますが、品揃えについて工夫されていることはありますか。

前沢 親父の跡を継いで色々な催事に参加してきたけど、長くやってきた人は「とにかくいい本を持っていけば、お客さんは必ず来る」という考えで、僕もしばらくはそう思っていました。だけど時代とともにニーズは変わります。硬い本よりも娯楽性の高いものが求められるようになったり、陳列にしてもただ棚に並べるだけじゃなくて、台の上に布を敷いて本が映えるようにする。うさぎさんとか田辺君(にわとり文庫)とかすごくオシャレですよ。他の人の棚を見れば知らない本もいっぱいあるし、まだまだ勉強しなきゃいけないと思います。

司会 場所によってお客さんの欲しいものは大きく変わりますよね。

土屋 本当にそうなんですけど、催事と商品のバランスは悩ましいところがあって、場所に合わせて無理して自分の知らない本を持って行ってもまず売れません。会館展は玄人のお客さんが多いから、がんばって黒っぽい本を集めたこともあります。本当に売れなかった。どうしようもないから自分の好きなものを並べてみたら意外と好評だったりする。僕は新店舗を始めるまでのつなぎで催事に参加するようになったけど、棚は自分の店のつもりで作っていました。場所を問わず、自分のやりたいように棚を作ったほうがお客さんは反応してくれるような気がします。

だけど催事は使いまわしが効かないから、同じ本を使っているとどんどん売れなくなります。だからどこかで見切りをつけないといけない。店をやっていた頃はそういう感覚がなくて、自分の作りたい棚になるまで同じ本がずっとあっても構わないですよ。でも催事は二見さんが言ったように短期決戦だから理想の棚を目指してばかりもいけないし、何度も使っているから売れないのはわかっている、だけど自分の棚には置いておきたい本があるんですよ。それをどのタイミングで諦めて新しい本に入れ替えるのか、その匙加減が難しく、未だにどうすればいいのかわからない。気を抜くと売れ残りだけど自分の好きな本ばかりが並



んでいて、そうになってしまうと当然結果は出ません。

司会 場によってお客さんが変わるから同じ商品でも動くのかと思ってたけど、そう甘くはないんですね。

うさぎさんはいかがですか？

芳賀 自分の扱っているジャンル、美術や映画関連の中で、それぞれの売り場に合うようにバリエーションをつけようと考えています。催事は数店舗から多い時には二十店舗以上が参加するので、その中の歯車の一つなんだと。売り場に合わせすぎたり他の店舗の品揃えに影響されるのではなく、自分が持っている在庫をよりよく販売するというスタンスです。売り筋などを考えに考えたところで他の店とバッティングすることだってあります。例えば子供と女性が多い会場に絵本を持っていけば、やはり売れます。でも三か月後に同じ催事をやったときにはみんなで絵本を持ってきて、急に絵本だらけの売り場になってしまったことがありました。

周りの本屋が何を売っているのか、もっと遡って、どの市場でいくらで買って催事でどういう売り方をしているのか、そこまでわかってしまうのが共同催事の面白さだと思います。

司会 複数のお店が一つの場所に集まって違った本を売っている、それが催事の大きな魅力ですよ。

芳賀 そうですね。だからみんなで寄ってたかって売り筋を持っていけばいいわけでもないし、それぞれの店の個性がはっきりしたほうがお客さんにも喜んでもらえます。僕は三省堂書店池袋本店古本まつりの代表をやっていますが、新しい参加店を誘うときは扱うジャンルが重ならない

よう、会場がバリエーション豊かになるように全体のバランスを考えています。

司会 催事は「用意された場所で本を売る」という受動的なものかと考えていたけど、もっと積極的にしかけていくわけですね。

芳賀 大抵の人は相当考えて食欲にやっているはずですよ。

前沢 個人的には「みんな自分のジャンルがあっていいな」と思います。この仕事に携わるようになってからずっと「専門を作ったほうがいいよ」って言われてきたけど、うちはお客さんからの買取がメインで、いらないものを市場に出して、残った本で催事をやるっていう営みを続けてきた。それで上手いことまわってきたけど、棚作りっていう点で言えば、買い取ったもののなかで完結してしまうんですよ。

芳賀 専門があればいいわけでもないと思いますよ。特に催事の場合はお客さんとまったく合わない可能性もありますから。

前沢 その催事に合ったものを持っていくのが正解ですね。

司会 商品やお客さんの見極めはとても重要だと思いますが、さっき話に出た田辺君なんかは古本の筋肉がみっちりついているというか、バランス感覚が優れているんでしょうね。

前沢 彼は本当にすごいですよ。

芳賀 催事ですべったところを見たことがないですね。

前沢 市場でも気配を消してますよね。僕なんか「どうもどうも！」って目立っちゃう(笑)。

芳賀 南池袋の往来座さんで外市っていうイベントがあって、僕も組合に入って二、三年の頃に呼ばれたんですよ。お店の前の均一スペースが広いから、そこに何軒か古本屋を集めるっていう趣旨で、150×80のスチール棚が使えるっていうからそれなりの本を持っていったけど、段ボール一箱の田辺さんに大負けしちゃって。すごく悔しかったけど、よくよく考えたらバス停の前だから僕が持っていたような本の需要はないんですよ。田辺さんの本じゃなかったけど、『レッサーパンダ風太くんのすべて』っていう本が売れたのを見て、「ああ、そういうのでいいんだ」って(笑)。

司会 まさに場所によって売れるものが変わるっていうお話ですけど、やっぱり蚤の市のようなイベントだといわゆる「紙もの」が売れるんでしょうか。

芳賀 催事が終わって「なに売れた？」って聞くと「本以外が売れたよ」っていう話はよくあります。

土屋 地方の催事に品物を送りますよね。それで結構売れてよかったなと思ったら、残った商品の運送費が送ったときと変わらない。重さもそのまま、つまり紙ものばかり売っていたんですよ。

司会 皆さんは様々な催事に携わってきたと思います。なかでも前沢さんはいつでも催事をやっているような印象が



東京くりから堂
土屋 貴司

ありますが、多いときで年にどれくらいですか。

前沢 四十三回だったと思いますが、僕より上もいますよ。重複しているのを一日と計算して年間五百日以上っていう、とてつもない人がました。

司会 それだけの数をこなすには相当な体力が必要ですよな。

前沢 体力よりは「慣れ」じゃないかな。ずっと催事をやっているとならないうちにコツが身についてしまうんですよ。特に自分を鍛えてくれたのは「彩の国 所沢古本まつり」だと思います。大体のデパート催事は五尺台(ワゴン)で三〜四台だけけど、所沢は六尺台で最低七台やってくれていう。

司会 ほとんど店じゃないですか(笑)。

前沢 搬入じゃなくて引っ越しですね(笑)。量よりも質を上げたほうがいいと思うこともあるけど、会長をやっている藤井君(藤井書店)がとにかく物量で勝負するタイプだから、いつの間にか僕も対抗するようになってしまった。「あいつが二十四台やるなら俺も二十台はやらなきゃ！」みたいな。

土屋 催事の総数じゃないですか(笑)。

前沢 神田の古本まつりでは僕たちは岩波会場なんだけど、藤井君と「ここを一人でやってるようなものだぞ」「僕たちはなにをやってるんでしょうね……」って冷静になっちゃいましたね。

司会 作業は一人でやるんですか？

前沢 僕は一人です。木箱を作って値付けしたものをそこに置くっていう、それくらいだけど、催事が重なると余裕もなくなるので、とにかく目の前にあるものを出して、運んで、

置くっていう、その繰り返しになります。台数が多くても搬入のスピードは他の人と変わらなくて、どれだけ本を雑に扱ってるかっていうことですよ。

司会 見せ方にこだわるお店もあるけど、前沢さんのように本が山盛り置いてあるのが好きな人もいますよね。

前沢 でもうちの棚には一目見て欲しい本がないと思われるのか、さっと流されちゃうんですよ。見せ方を考えている店の棚はお客さんもじっくり吟味して、「こういう本もあるのか!」って楽しんでいる気がする。いつかはそういう棚も作りたいし、方向転換しなきゃいけない年齢でもあるけど、まだまだ親父が元気なのでしばらくは力仕事ですね。

司会 特に楽しかった催事がありますか。

前沢 今が一番いい状態だと思っているので、いつでも次の催事に期待しています。先輩には色々勉強させてもらったけど、見習うべき後輩がどんどん現れるので教えてもらうことばかりです。

司会 催事は同業とのコミュニケーションの場でもあるわけですね。うさぎさんは催事用の商品をどのように仕入れていますか。

芳賀 七、八割はお客さんからです。

司会 催事で知り合うお客さんからの買入れもありますか。

芳賀 そういう機会はほとんどなくて、大体はホームページからです。今は市場で買い過ぎないようにもしています。

いいものがあるとつい買ってしまって、在庫を活かしきれない時期がありました。映画や美術関連の買い取りが多いので、買入れたものを出していけば「古本うさぎ書林」らしい棚が作れるようになっていきます。だから今の催事の棚は、買取の依頼をくれるお客様に作ってもらっているようなものです。

司会 そういうスタイルは年々築き上げていったものなのでしょうか。

芳賀 常に少しずつ変わっていて、「今はたまたまこういう状況になっている」ということです。

司会 催事は楽しいですか？

芳賀 楽しいですね。いくつも中止になって本当に残念です。お客さんとの関りが無いのは寂しいし、同業者との情報交換の場としても大切です。自分以外の本屋が何をいくらで売っているのか、その蓄積は商売を続けていく上でとても重要です。他にもインターネットではわからない商習慣や情報がたくさんあって、それがよく見えるのが催事なのです。

司会 いま思い出しましたが、第一回目の「五反田アート

ブックバザール」に参加させてもらったんですよね。

芳賀 あのときの流浪堂さんの陳列は衝撃的でしたね。二見さんは古書会館の汚い鉄の棚に赤い布を敷いて、「やっぱり違うなあ……」って思いました。

土屋 棚を外して木の椅子を置いてましたよね。「……なんだこれ？」って。

芳賀 「五反田アートブックバザール」でやりたかったのは正にそういうことです。それまで古書会館に来た経験のない人を呼び込みたかったわけだから。

司会 「五反田アートブックバザール」という名前もそうだけど、新しいお客さんを呼びたいっていう意識はとても強かったですよね。僕の持ち場は入ってすぐの場所だったから、役割としては「掴み」じゃないですか。売れなくてもいいから、とにかくウェルカムな雰囲気を作ろうと思ってました。

芳賀 「とにかく一冊でも多く本を置こう」と考えるのではな

く、「入口だから人目を惹くような並べ方にしよう」という発想をしてくれることがありがたいですよ。

土屋 今の二見さんの話に関連しますが、運営側としてはイベントを企画する際にクジ引きで場所を決めたくないんです。人が通るところにはフックになる商品を置いてくれる、あるいは目に留まるような並べ方をしてくれる人に担当して欲しい。いい場所だ

からローテーションにしたい気持ちもあるけど、会場全体のことを考えれば足を止めてもらえるようなレイアウトが好ましくて、だから二見さんのように考えてくれる人がいると本当に助かります。

先日まで開催していた「吉祥寺パルコの古本市」の会場になっていた吉祥寺PARCOには地下に映画館があります。催事は地下に降りていくエスカレーターの脇だから、そこにうさぎさんが出品しているパンフレットが置いてあれば会場にとってもプラスになる。運営側と出店してくださる方の意思疎通がしっかりしていれば会場にも大きな利益をもたらすことになって、それが信頼関係にもつながりますよね。

前沢 この頃は最初からテーマが決まっている催事も増えていますよね。自分で棚を作るのではなく「映画」「歴史」「文学」とジャンルが指定してあって、そこに申し込むという形です。そういう催事はキャッチコピーも古本屋ではない人が決めていて、しかも「初恋」とか「謎」とかざっくりしているから何を並べたらいいかわからない。それで聞いてみると「初恋」なら「憧れのアイドル」とか「初めて熱中したも





古本遊戯流浪堂

二見 彰

の」って答えが返ってきて、それなら大丈夫かなって安心するんですけど。

さっき紙ものの話が出ましたが、誰かが発掘したジャンルに敏感についていく人たちがいて、それが徐々に大きな流れになるのを見てみると、「自分はそのまま取り残されてしまうんじゃないか……」って焦っちゃいますね。

司会 でも前沢さんは催事のまとめ役をされているわけですよ。

前沢 僕はそんなにやってないですよ。とにかく声をかけられたところに入っていくだけで普通の肉体労働者です。

司会 これまでは業者同士でやってきた催事ですが、場所やスタイルの変化によって非組合員や他業種との関りが増えていますよね。そういう流れはこれからも顕著になるのでしょうか。

前沢 これからは小さいお店が流行するという人もいれば、全部ネットになってしまうっていう考えもあります。だから多様な業態の人が入り混じった催事が増えるのかもしれないけど、どうなるにせよ相手の顔が見えないのは面白くないと僕は思ってしまう。自分の仕掛けた狙いにお客さんが気づいてくれる、それを実感できるのが商売の醍醐味じゃないですか。

司会 今日一番お聞きしたいのはコロナ禍における皆さんの状況についてです。本屋に限らず、様々な業種の人たちが苦境に立たされています。しかし国からの支援は心もと

なく、店舗営業に関してはある程度の補助があったものの、皆さんが携わっているイベントの多くはカバーされず、中止あるいは延期という選択肢を取らざるを得ない事態が続いています。

僕自身は店舗の休業という選択肢を取っていません。もちろん可能な限りの感染症対策を整えましたが、「不要不急」という言葉に実感が湧かなかった。本屋をそのように捉える人もいるだろうけど、自粛が求められるなかで店を続けて痛感したのは「こんなにも沢山の人が本屋を心の拠り所にしてくれるのか」ということでした。普段はほとんどお客さんのいない本屋に人が並んでいたという話も聞きました。自分の意思や考え方だけで片付けられる問題ではないにしても、本と本屋、そしてそれを求める人たちの結びつきについて改めて考えさせられる機会でした。

うさぎさんは催事の代表者を務めているということですが、現状はいかがでしょう。

芳賀 結局はその催事ごとの判断であって、自分でどうにかできる問題ではありません。参加予定のところでは「御茶ノ水ソラシティ古本市」も再開の目途は立っていないし、「神田古本まつり」も中止になりました。「新橋古本まつり」も取りやめになったことを考えると、人の制限や感染対策が難しい催事は中止もやむを得ないでしょう。それは仕方ないし、やってくれとも言えません。

土屋 僕も四月頃からTOKYO BOOK PARKの中止を決めたり、準備は進んでいるものの、まだどうなるかわからない催事もあります。正直感染が起きることはないだろうという気持ちもあるし、一方でこの先どうになってしまうのかと強い不安も感じます。うさぎさんが言われたように神田の青展も新橋も中止になって、野外のイベントは開催しづらい空気はあります。そのなかで「自分たちはやるんだ」という判断を下せば当然厳しい目に晒されることになるし、中止にしたって「なんでも自粛してしまうのか」と批判されてしまう。中止するのも簡単なことではなくて、そのタイミングを見極めるのが難しい。僕は企画したイベントが搬入前日に会場側からの申し出で中止になりました。レンタルした備品も沢山あるけど、それも全部キャンセルしなければいけない。費用だけかかって売上は全くないという、とてもつらい事態になりました。だけどそれ以上に怖いのは「絶対にやらなきゃダメだ」「みんな控えているんだから」という考え方の相違によって分断が起ってしまうことです。

司会 もともとは同じ考えで集まっているはずなのに、どうにもならないことがきっかけで分断してしまうのはつらいね。

土屋 楽しくイベントをやりたいっていう気持ちは一緒ですからね。コロナのせいでそれぞれのスタンスが浮き彫りになり、見解の相違が生じてしまう。どの催事でもその調整が大変だったと思います。

前沢 新橋では「店を半分にして、台を減らしたらどうか」という意見もありました。でも場所代は決まっているから負担は大きくなるし、お客さんが来るかもわからない。そうすると参加するほうも不安になっちゃいますよね。

土屋 中止にせよ、開催にせよ、運営側が真剣に考えて、とことん悩んだ上での決断であることをこの記事を読んでくださっている方に伝えたいです。お客さんの安全はもちろんのこと、売上や費用という悩ましい問題もありますし、古本のイベントを盛り上げたい、それを楽しみにしてくださっている人たちに応えたいという強い気持ちも持っている。そういう様々な事柄を考慮して中止・開催という判断を下しています。

司会 打開策はないのかな。

土屋 状況は少しずつ変わっていくでしょうけど、収束しなければ根本的な解決にならないですよ。

自粛期間に「本屋を助けよう」という試みがあったじゃないですか。僕は実店舗がないから、そこで規定されている対象にはあてはまらなかった。それは企画を立ち上げた人の考えだから構わないけど、「実店舗がない人は普段からネット販売で利益を上げているので、コロナの影響が少

ない」という認識だったんですよね。確かにそういう人もいると思う。でも僕はネット販売を一切やっていなかったから、影響力のある場所でそんなふうに発信されたことがとてもショックでした。古本屋の実情は様々で、それぞれお店によって異なっていて、実店舗・無店舗という業態で区別されるわけではありません。抱えている問題も考え方もそれぞれ違って、コロナの影響で表面化することだけが全てではないですよ。

司会 土屋君の言うように考え方も業態もみんな違うわけだから、実店舗に限定するという考え方がまず疑問だし。あの活動を僕は「事業」と呼んでいるけど、その主旨や考え方はそういう分断みたいなことも含め、自分の思いと正対だったので賛同はできなかったね。

土屋 自粛期間は人と関わることもなくて、慣れないネット作業ばかりで病みかけていましたけど、三省堂の催事で久しぶりにお客さんとやりとりをして本当に楽しかったで



す。お客さんと企画してくださった方には感謝しています。

前沢 催事は実店舗にはない賑やかさがあって楽しいよね。期間限定だからお客さんも買っちゃおうっていう気持ちになるだろうし。でもコロナでいくつも中止になると「いくらなんでも催事をやりすぎだったな」と思っちゃいました。

土屋 僕は「催事を沢山やってもいいんだ」と前沢さんに教わりましたけど。昔は遠方の催事が重なるかと絶対に無理だと思ったけど、前沢さんを見たら「できるじゃん!」って。でも少し前に前沢さんが「催事をいくつもやってた自分をバカだと思った。」なんて言うから、「えー!」ってなりました(笑)。

司会 うさぎさんは地方にも行ってますよね。

芳賀 去年は土屋さんの紹介で京都マルイの古本市に呼ばれて、とても刺激的でした。諸々計算すると大きな利益は出てないけど、向こうの本屋さんと交流したり、リフレッ

シュにもなるし、東京にいただけでは経験できないこともありますから。

前沢 地方の人が東京に来れば商売になるのはわかってはいたけど、自分が地方に行くとは考えもしませんでした。

司会 前沢さんもあちこち行かれるんですか。

前沢 今は仙台(「イービーズ古本まつり」)だけです。

芳賀 仙台も会期中にコロナの影響で売り上げが落ちて、緊急事態宣言でさらに苦しくなったけど、やっぱり東京にはない楽しさがありますよ。

土屋 去年は仙台と京都が重なって、どこが「東京くりから堂」なんだっていう(笑)。

司会 それだけ距離が離れていてもできちゃうんだ。

土屋 搬入と搬出がかぶらなければどうにかなりますよ。

司会 うさぎさんも作業は一人ですか。

芳賀 代表を務めている催事は手伝ってもらうけど、基本的には一人です。今年五十五歳になりますが、そろそろ古

本屋としての人生をどう着地させるのかを考え始める頃合いです。今更商売を大きくしたいとは思わないし、人を大勢雇いたいわけでもない。催事の搬入・搬出くらいは一人でできるレベルにしています。

司会 土屋君は？

土屋 僕は妻に手伝ってもらったり、うさぎさんと同じように運営側であれば人を雇います。一度催事が重なって搬出を全部アルバイトに任せたら怒られちゃいましたけど(笑)。

司会 話を聞けば聞くほどに皆さんはすごいと思います。コロナがなければもっと精力的に活動されていたのだろうし。

芳賀 色々なことを見直す機会にするしかないですね。

司会 だけど催事が行われなければ売上も当然ないわけだから、苦しいなんてものじゃないですね。

土屋 僕は本当になんにもなくなっちゃった期間に二見さんに助けていただいて、お店の一画で販売させてもらったんですよ。お客さんが買ってくれたよってという話を聞けばそのたびに嬉しくなって、僕にとってはそれもイベントでした。

司会 支援っていう意味合いでは全然なくて、仲間だからっていうそれだけのことですけどね。他に声をかけられる人がいればよかったけど、知り合いが全然いないから。

芳賀 催事は先輩・後輩っていう関係が取り払われるようなところがありますよね。市場では声をかけられない人でも一緒にお茶を飲んで色々話を聞かせてもらったりして。

前沢 組合支部のつながりが薄れてしまっている今では市会と催事の仲間の存在は大きいですよ。

土屋 先輩に「市場で本の質問をするな」って言われたことがあるんです。その人が時間をかけて蓄積した経験や技術を軽々しく聞いてはいけないってということで、確かにそう思います。でもそういう厳しい先輩でも催事だと棚を見て「この本いいですね」「こんなのあるんですか」って聞くと親切に教えてくれるんですよ。

芳賀 催事を一緒にやると市場でも話ができるようになりますよね。

先日亡くなった内藤さん(文学堂書店)が趣味展をやられていて、少しだけ接点がありました。、僕が入ったときにはもう目録だけの参加でしたが、会場にいらして棚を見られるわけです。それが眼光鋭くて怖くて、「もうちょっと準備すればよかったな」「勉強不足だと思われないかな」って内藤さんに対してだけはずっと緊張しっぱなしで、貴重な体験でした。

土屋 催事は先輩だけでなくお客さんにも教えられることが沢山ありますよね。自分の棚に興味を持ってくれる人の話を聞くと「そんな世界があったんだ!」っていつも勉強になる。それで僕たちが扱う本の奥行きも広がっていくんですよ。

芳賀 土屋さんの話は本当にそうで、催事の棚はお客さんと一緒に作っているようなものです。お客さんとの会話を通して新しい本を知ったり、ある分野が売れたらそれを強化しようとする。お客さんの買い方によって僕たちは棚の方針を決めるわけだから、古本屋とお客さんが一緒になって催事を育てているんです。



中央書房
前沢 浩治

司会 「こんな催事をやってみたい!」というプランはありますか。

前沢 こっちが一方的に本を売るのではなくて、街の人と関わるができるイベントを作りたいです。ソラシティであればオフィスがいくつも入っているので、そこで働いている人に知らない本を持ってきてもらって全部百円で売ったり、使えるものがあればちゃんとした値段をつけたっていい。とにかく今までにないような催事をやりたいといつも思っています。古本屋は頭だけで完結してしまうところがあるから、新しい企画を提案しても「それは難しいよ」ってすぐ言われてしまう。難しいのはわかっているけど、「とりあえずやってみようよ!」と言いたいです。店ではなくジャンルごとに棚を分けたらどうかと提案したことも何度かあるけど、撤収が大変だからと否定されてしまう。でもジャンルで分ければその催事の売れ筋がつかめるし、レジも別々にすれば詳細なデータを集めることができ、今後の参考になるじゃないですか。

司会 やってみなければ何もわからないし、最初は難しくても繰り返すうちに仕組みができあがることだってありますよね。

前沢 「偶然是準備のない者には微笑まない」と思っているから、せっかくのチャンスが来てもムダにならないように考えていることはとにかく言い続けたいです。

司会 催事をやってみたい街や場所はありますか。

前沢 普段はあまり人がいないところがいいですね。そこに外からお客さんを呼び込める催事をやりたい。初めての

場所は準備も大変だし定着するまで時間もかかりますけど、さっきも言ったようにただ本を売るだけじゃなく、街を盛り上げるような活動がしたいんですよ。

司会 自分の店だとやりたいことがあってもなかなか実行に移せないし、年齢とともに動きも鈍くなってしまうけど、催事は新しい人が入ってくるから次にバトンを渡せますよね。

前沢 それからここで言うべきことじゃないかもしれないけど、古書組合からの発信は本を好きな人、古本屋に来てくれている人に向けられていて、我々に馴染みのない人には届いていないと思います。もっとそこを意識した広報が必要ですね。

その一方で今はこういう状況ですから、本が好きなのに買いに行くのが難しい人にもしっかりアピールしなきゃいけないと思う。催事もネットを使えば、場に来なくても雰囲気を読まれる手段が必ずありますよ。僕は中央線の支部長を務めていたときにネット上で支部の本屋を散策できるページを作ったかったです。棚でも木箱でもいいから本を並べて、お店ごとに閲覧できるようにして、そこに欲しい本があれば直接連絡してもらう。棚一つ分でも、中央線支部の古本屋すべてが見られるのであればそれだけで楽しいし、店の特徴も知ってもらえると考えました。でもネットに出すのであれば、その画面のなかで購入できなければ意味がないと言われてしまって。もちろんそのほうが便利だけど、本屋とお客さんを結びつけるためにはやりとりがあったほうがいいと思ったんです。

芳賀 新しい企画案みたいなものは特にないけど、御茶ノ水ソラシティ古本市はすごく好きな催事です。周りに飲食店があって、その中央にワゴンを置くわけですが、オフィス街に古本が入ることで全く違った景色になります。本には風景を変える力があるんですよね。だから催事場だけでは

なく、意外なところに本の売り場を作れば今までにない景色が生まれて、そこを通りかかる人にもそれを感じ取ってもらえるんじゃないかと思います。

司会 催事の告知はSNSが中心になっていますか。

芳賀 もちろん活用はしていますが、チラシもポスターも同じぐらい重要だと思っています。ポスターはスペースを取るから貼ってもらうのはなかなか難しいですけどね。SNSはこまめにチェックしている人が必ずいて、吉祥寺パルコでもTwitterにアップした商品を買いに会場まで来てくれたお客さんがいました。

司会 現状を考えれば、大きな催事をやるのは難しく、従来の活動を続けつつ新しい企画を立ち上げながら、徐々にお客さんを増やしていくことになるのでしょうか。

芳賀 大きな催事が難しい今、できる催事の一つ一つを大切に育てていくしかないですね。御茶ノ水ソラシティ古本市は育ち始めたところでいい形にはなっていて、できれば再開したいですね。

前沢 ソラシティもそろそろやりたいですね。メンバーを分けて台数を減らせればできるんじゃないかな。

芳賀 この先どうなるかわからないのが難しいところですよ。

司会 土屋君はソラシティに参加してるんだっけ。

土屋 僕はやってないです。ここでやりたいって言っているんですか？

芳賀 他の催事とかぶってるでしょ（笑）。

土屋 そこは前沢流で乗り切りますよ！

司会 土屋君は今後やってみたい企画はありますか。

土屋 アイデアは色々あるけど、書店でブースを分けない催事は続けたいです。この間のパルコもそうでしたが、会場の雰囲気にあわせて一つの空間を作っていく方法ですね。古本屋以外の人たちも交えた規模の大きいイベン



トも立ち上げたい。数を集めればそれだけ参加費の問題がシビアになるけど、本だけに限らないテーマパークのような形はTOKYO BOOK PARKの理想形ではないかと思っています。

自分に求められていることを考えれば、本を読まない人、古本屋には来ない人たちにも僕たちの魅力を伝えられるようなイベントをやらなければいけません。もちろんTOKYO BOOK PARKにもそういった一面はあります。さっき紙ものが売れるという話が出ましたが、実際にうちの売上を作っているのはしっかりとした値段をつけた本です。だから従来のお客さんにも喜んでもらえるはずで、本好きの人もそうでない人も同じ場所で一緒に楽しめるイベントも企画したいと思っています。

九月十二日から十一月八日にかけて、錦糸町PARCOで「east TOKYO BOOK PARK」という新しい催事をやります。催事というよりはそこに新しい古本屋がオープンするという趣旨の企画です。「店舗」という考え方にすればイベントでは難しかった感染症対策も整えやすくなるし、本に親しみがある人もそうでない人も足を運びやすいですよ。今後同じようなスタイルのイベントを継続したいと考えています。

司会 この先どうなるのか本当にわかりませんが、コロナ禍以前のような形でイベントができることをお客さんも望んでいるはずです。最後にこの記事を読んでいる人に向けて伝えたいことを聞かせてください。

芳賀 来年二月には例年通り三省堂書店池袋本店古本まつりが開催される予定なので、沢山のお客さんに来ていただきたいです。

前沢 早く事態が収束して、お客さんが安心して催事を楽しめるようになることが何よりですね。

土屋 お客さんに喜んでもらうことが僕たちのモチベー

ションにつながるし、うさぎさんがおっしゃったように皆さんに催事を育ててもらっている側面もあります。こういう状況になってしまったのは本当に残念ですが、安全面をしっかりと確保しながら皆さんに楽しんでもらえるように精一杯がんばりますので、これからも催事に足を運んでいただきたいと思います。

司会 冒頭で述べたように催事を中心に営業されている皆さんにとって、新型コロナウイルスの影響は計り知れないものがあつたと思います。「催事に来てください!」と積極的に呼びかけにくい状況ですが、そういったなかで皆さんの熱意やお客様に対する思いを聞かせていただいたこと、心より感謝申し上げます。

今日はありがとうございました。

