

古書目作りの最先端

日時：2012年2月17日（金）18：30～20：00
会場：千代田図書館9階特設イベントスペース
登壇者（50音順）

纈纈久里さん／大屋書房【4代目修行中】

佐藤真砂さん／日月堂【店主】

場生松友子さん／古本 海ねこ【店主】

中野智之さん／中野書店【店主】

1. 司会者より

本日のイベントは、千代田図書館で開催されています企画展示「気になる古書目案内」の関連イベントとして企画されたものです。この展示では今話題の古書販売目録（古書目録）とその目録を作っている古書店さんの熱い思いをご紹介します。本日はその展示で紹介されたお店の中から4人の方々をお招きし、中野書店の中野さんに進行役をお願いして、古書目録作成への熱い思いを語っていただきたいと思います。ではご紹介いたします。



皆さまから見て左側から順番に、おしゃれな街、青山に店舗をかまえる、日月堂の佐藤真砂さんです。その右が、絵本の古書店・古本 海ねこの場生松友子さんです。続いて神保町の老舗・大屋書房の纈纈久里さんです。そして一番右が唯一の男性で本日の進行役も務めていただきます、中野書店の中野さんです。

出来あがってきた古書目録を見るだけでは分からない、制作の苦労や目録への情熱、経営者としての決断など、目録作りの最先端、そしてその裏側のお話もお聞きできるかなと期待しております。

2. はじめに自己紹介

中野：中野でございます。最初に、座っている4人の自己紹介をしようと思います。

私は神保町の神田古書センターの2階で中野書店という店をやっています。今日は若い方々ばかりなので私が一番年長ということで、ナビゲーターを務めさせていただきます。では、順番に自己紹介をお願い致します。

瀬瀬：大屋書房の瀬瀬と申します。私の店は私の曾祖父が始めた店で、私が4代目になります。店主修行中といったところです。江戸時代のあらゆるジャンルの和本（例えば料理とか美術、文学、医学）、浮世絵、古地図を扱っております。

中野：私と瀬瀬さんは祖父や父の代から続いている古書店です。私など、父がやっていなかったら古本屋をしてはいなかったでしょうが、向こう側に座っているお二人は自ら選んでこの道に入った創業者です。いったい何を好んでこの世界に。…というあたりから自己紹介をお願い致します。



場生松：古本 海ねこ、と申します。2003年にインターネット上で絵本・児童書の専門古書店をはじめました。当初はほとんどインターネットのみでの販売でした。絵本・児童書といってもお子さん向けではありません。むしろ大人向けです。子供のころの思い出の本を探したい、あの本がどうしても読みたいといったご希望が多いものですから。日本では、大正・昭和に大変よい絵本・児童書がたくさん作られてきましたので、なかなか探しにくいものを中心に紹介しております。そして、インターネットの特質を活かしてといいますか、検索でヒットしやすいよう書誌をなるべく詳しく紹介しながら、必要な方にご提供してきました。

途中から先輩方に勧められまして目録を作ることになり、第1号を出したのが2009年7月です。2010年7月に第2号、2011年4月に第3号を発行しまして、つい最近、2012年1月に第4号を出したところです。



佐藤：日月堂の佐藤真砂と申します。1996年に大岡山で古本屋を始めました。当時、「古本屋は今どん底だ。どん底で始めれば、これ以上悪くはならない。」と言われて開業したわけですが、その後、ブックオフはどんどん都心に進出してくるは、インターネットでの通信販売が普及してくるは、店に坐っていれば売れる時代が過ぎていくという現実を見ながらここに至っています。

2002年に表参道に移転し、3坪プラスバックヤード1坪、合計4坪で再スタートしました。2009年には同じマンションの中で平行移動の移転をし、今は10坪の店で営業を続けています。

目録は大岡山の当時、店で何をやっても売れない時代に毎年1号づつ出して3号まで出しました。一回一回、これが駄目だったら私は



古本屋を辞めるしかないという背水の陣で作った目録でした。それ以降はインターネットだけでの目録一回、それと2009年の移転の時に一度目録を作りましたが、大岡山の売れない当時に作った3つが、全力投球したものであるということで私の中には大きく残っています。それ以降の目録はちょっと流して作ったかなという感じがあり、私はみなさんと比べると、目録の世界では一番後塵を拝しているというか後衛の位置にある者だと思っています。

3. 古書目録へのこだわり

中野：ありがとうございます。では具体的に目録の話に入っていこうと思います。古書店で目録を発行しているところは多くありますが、では古書の目録販売はいつ頃から始まったのか、という話から始めたいと思います。

古書目録は江戸時代にあったのか？ たぶんなかった。物を動かすことが大変だったからです。仮に大阪の人が江戸の本を欲しいといっても、郵便も宅急便もありません。「誰が持って行くんだ」という話になりますから。日本で最初の古書目録は明治の23年と言われています。明治22年に東海道線が全線オープンし、その翌年です。鉄道で東京と京都が結ばれる時代が来て、はじめて目録販売が可能になったのでしょう。

その一番最初に目録を出した人が、本郷の雁金屋清吉さんという、江戸時代から続いた本屋さんで明治23年の始めころに出し始めたと言われています。



<参考>

日本で最初の古書目録については、2008年の千代田図書館トークイベント（八木壯一氏）でも詳しく紹介されています。

<http://www.kanda-zatsugaku.com/081114/1114.html>

目録販売はやがて盛んになっていきますが、大正の大震災から、昭和10年ころにかけて、古書目録の黄金期となります。なかでも有名なのが巖松堂さんが出した『日本志篇』という目録です。昭和3年9月に出された、上のような立派な目録です。これは最初のページが561ページからはじまっています。なぜ？ この前に560ページの在庫目録があって、その後に日本の歴史書とか地方誌を特集した目録が、この『日本志篇』です。在庫目録とこれと2冊作られたのですが、これがある意味で、戦前の古書目録の頂点と言われていて、当時は皆これに倣って目録を作っています。

実は今日、この日本志篇を持ってきて皆さんと話しているうちに初めて知ったのですが、大屋書房の古書目録の創刊号も同じ年に出されていました。

瀨瀨：当時は祖父と曾祖父が目録を出していました。こちらが昭和3年の11月に印刷して昭和4年に入って発行されていますので、たぶん巖松堂さんのものを見て触発されて、すぐ出したのではないかと想像しています。巖松堂さんとうちの曾祖父はすごく仲がよかつたらしく、先日曾祖父の手紙が何十通か出てきたのですが、その半分くらいは巖松堂さんとの交流の手紙でしたから。

中野：瀨瀨さんの当時の目録は初めて見ました。神田の古書店が、この頃から相次いで古書目録を出すようになっていったことが伺われます。この流れが現在まで続いていて、今この千代田図書館に保存

工夫しているからです。

では、私がなぜこのカタログを作ったのかということです。私は14～15年前にこの業界に入りました。まず思ったことは、同世代の人たちがあまりに「江戸の文化」に興味がなく、そういう文化があることすら知らないのです。お客様も年配のお客様が殆どで、若い人は店に来ないのです。

「お喋りカタログ」より

考えてみると江戸の文化というのは、今の私達の生活の根底となっているものだと思います。例えば料理のレシピ本とか、髪結いの方法、花火の造り方などの本があったりします。私たちの生活の基礎が江戸にあるということと同世代の人達にも知ってもらいたい、その足掛かりになるものを何かしたいと思っていた時に、月岡芳年という人の「妖怪」の絵に出会ったのです。



もともと京極夏彦さんの小説や水木さんの「鬼太郎」も好きだったのです。それで「あっこれだ!」と思

いまして、妖怪の本を蒐め始めました。妖怪の本がきっかけで、江戸の文化を知っていただける足掛かりになればいいな、という思いで、このカタログを作りました。

大変だったのは、妖怪というジャンルの限定してありますと、本の絶対数が少ないものですから、品物が蒐まらないのです。もともと店にあった本も少しプラスし、カタログを出すまでにほぼ10年かかりました。分類をするのも大変ですし、写真も一から撮って、割りつけもして、ずいぶん時間を使いました。

中野: なぜ妖怪なのですか？

瀬瀬: 昔は今のよう必要以上の「灯り」が無かったので、人々は身近に妖怪を感じていたのだと思います。ですから、読み物や浮世絵に登場する妖怪たちは友達のようなキャラクターなのです。そんな妖怪たちに、私が惚れてしまったということがひとつ。そして、若い人たちには「妖怪」というジャンルがビジュアル的に入りやすいのではないかと思ったのです。ウィンドウに妖怪の本を並べて置くようになってから、若い方々が店に入ってくるようになりました。妖怪絵本を見てキャーキャー騒ぐだけでも、ほかの本も知っていただけるのですから。妖怪がその役割をしてくれたんだと思っています。

今では、海外にも妖怪の本を買い付けに行ったりもしています。今年中に、新しく蒐めた妖怪の本のカタログをもう一度出そうと思っています。

中野: では場生松さんに、御商売のやり方を含めて目録のお話をお願い致します。

場生松: 私はインターネットでばかり本を売っていたのですが、インターネット以外の販路、といいますか販売方法も探しておりました。インターネットでやってきながら色々な問題点を感じて、店舗売りなり即売展なりにも注力したほうがよいのでは、と次第に考えるようになりました。

即売展のときは、当日の場売りのほかに、他店と共同で目録を作って事前に発行して、全国の方にお送りします。それが自分にとって初の目録体験でした。私はインターネットを活用しない手はないと考えておりま



したので、目録発行後、自分の店のページは同じ内容をホームページ上にも掲載するようにしました。紙の目録は誌面の関係上、書影などはほとんど入れられなかったのですが、ホームページに掲載するときは全点、カラーの書影も入れます。私は心底、自分が勧めたい本だけしか載せたくなかったので、結構自分としては全力を注いでいました。周囲からもその部分を拡げて、もっと深めていったら、面白いものができるんじゃないかと指摘されました。

次第に、呑み仲間の先輩たちがみんな、私に目録作りを勧めるのです。落穂舎さん、龍生書林さん、徳尾書店さん、それから呑み仲間ではないですが扶桑書房さんなど。いろいろな先輩が、いろいろな角度から「目録がいいよ」とささやきます。月の輪書林、えびな書店、石神井書林、港や書店・・・、面白い目録を作って、目録中心に活動している先輩が周囲に大勢いました。

実を申しますと、私は、先ほど中野さんが紹介されていた古い目録は全然見たことがなかったのです。むしろ噂を聞いていたのは、日月堂さんのお作りになった、ものすごい目録の噂・・・・・・・・、ただそれも現物は見たこともありませんでした。目にしていたのは、にわとり文庫や徳尾書店、風船舎らの書影満載の目録です。従来の文字情報のみの目録ではなく、書影満載で、眺めても読んで楽しい目録でした。ただ、そんなに凄い本を集める自信はまったくありませんでしたので、夢のような話だと思っていたのです。

その一方、私はもともと雑誌を作る仕事を長年やっておりました。例えば、原宿・渋谷のアイドルショップのガイドブックを作ったり、さまざまな企画ページを作ったりしてきましたが、記事を作るときは、いつもコラムを織り込んでみよう、ここに読みものページを入れようといった感じでなるべく工夫して、読者に楽しんで頂くためのページ作りをと心がけてきました。

そういった経験がありましたものですから、自分で目録をいざ作ってみようという段になって、自分の経験で出来ることをやろうとしたら、右上に載せたようなものになりました。書影を入れながら、読んで参考になるような情報をなるべく盛り込んで、眺めて読んで楽しめる目録にしたかった。せっかく作るのであれば、お金を出してでも買いたいと思われるぐらいのレベルにしたかった。目標は高く、ですから。読んでしばらく保存しておきたいと思っていたぐらい、資料価値の高いものを作れたらいいな、と思っておりました。

ただ、実際のところは、やたら説明がだらだらと長かったり、経費がかかりすぎたりで、はじめはあまり経済効果もなかったです。それでも、やってみたら面白いもので、蒐集家の方にずいぶん値段の高い本を買った頂いたり、図書館・文学館・美術館といった公共機関も含めて、まとめてご注文が頂けるようになったりという、インターネットのみで展開していたころは考えられないような動きも出てきました。目録に自分の本気度を詰めれば詰めるほど、お客様が本気で買いに来て下さるという感じが面白くて、いま4号です。けれども作るのに経費もかかりますしエネルギーも非常にいりますし、これから先続けられるかどうかはまだ分かりません。まだまだ模索中です。

中野：今日は場生松さんの目録『古本 海ねこ 古書目録』のバックナンバーを皆さまにご提供いただきました。本当に作り手のメッセージが一杯入っていて感心しました。次は日月堂さんお願い致します。

佐藤：私はなんの修行もないまま古本屋になってしまって、どんどん本が売れなくなっていく環境の中で古本屋を続けて行くしかなくて、その時に、とにかく即売会に出なさいと勧められました。

私が所属しているのは、東京の南部支部になりますが、ここは五反田にある南部古書会館で即売会を定期的にやっています、そ



のなかで五反田古書展は同人でなくても参加できるのです。

最初に参加した時の目録は確か3ページ分、1ページ当たり48点ですから約150点で、目録の売上が15万円くらい、諸先輩の売り上げとはケタ違いに悪い。

何回かそういう経験を重ね気づいたのは、「私が、数多あるものの中で、なぜこの本を選んでわざわざ目録に載せているのかということがお客さんに全然伝わっていないんじゃないか。」ということでした。当時即売会の目録の主流というのは、先ほど中野さんがおっしゃった「分かってくれる人が分かればいい」という希望に満ちた目録で、でも実は私はそうした目録を見て何も買えなかった。目録に例えば「飛行船の研究」という本が載っていたと仮定して、これに写真ページが10ページもあったら私は買う。しかし目録には写真ページがあるかないかの情報が記載されていない。目録っでもう少し親切に書けば、買っていただけるものがあるのではないかと感じたのです。

それと、「私がなぜこの本を選んだか」を伝えるためには、私が見つけた「その本の手柄」をお伝えするしか、私に対する信用は作れない。そう思いました。それで即売会の目録でしたけれど、必ず“1行分ち書き”で本の情報をできるだけ沢山伝えようと努めました。



そういう目録を作り始めてみると、面白いことに反応を返して下さるお客様が出てきました。恐らく即売会の棚の背では、五反田の即売会にくるようなお客様ならば絶対どこかで見ていたはずの本なんです。ですが見落としていた本だった。お客様が見落としていた本を見落とさないようにしていくという方向を見出して、私の目録は続けられ、なんとか商売の目処もついていきました。

店では自分の顧客を作れない、店が売り上げを立ててくれないなかで、徐々に即売会の方に比重が移っていくうちに、「自分の目録を出した方がいいよ」と言って下さる方もいて、最初に出した目録が、仙花紙本の特集目録でした。今日、私だけみなさんに目録が配れないのは、発行当時、配れるだけ配ったので在庫が本当にないのです。仙花紙本というのは、戦後すぐに出た安い、紙もよくない、内容的にも戦

前の小説をそのまま使ったような粗末な本で、古書価もそう高くは付けられない。誰もそんなものを特集しようと思った人はいなかった。そういう特集目録を作ったら、「面白い！」と喜んでくださる方が出てきました。

そういう意味では、切羽詰まってする仕事が私にとっての目録になって、店が多少売れるようになって、しかも市場ですれていったりとか、新しいものがなかなか発見できなくなってきました。そうするとなかなか目録を作るモチベーションが見つからなくなってくる。

なんだか知らないんですが伝説みたいになっているらしい3号目の目録は、モダニズムと言われる時代の書籍を特集したものでした。これを作ったのが2001年、この頃ようやく、デジタル入稿によってカラー印刷がある程度の予算内で作れる目処がつき始めていました。あと、メール便と言うシステムも出始めて、郵送コストも抑えられる。その時に作ったのがこの3号でした。ただ忸怩たる思いもあって、この時に面白がったり一生懸命になっていた自分が、いま自分の中になかなか見つからない。

移転の時にお金がかかって、半ばやむを得ず出したのが、この「事件を起こせ！1950s～1970s 戦後日本・前衛美術の青春期」という目録です。一切ビジュアルなし。価格も載っていません。これは店に来てもらうために作った目録です。ここで扱ったのは、チケットだの半券だのチラシだとか、美術に関係するものですが、とるに足らないものばかりです。ですがそういうものだからこそ記録を残しておかなければ、形態がどうだとか、印刷技法がなにだとか、分からないことが多くなっていくだろうと思いました。たぶん私は、これからこういう方向でやっていくんではないかなあと思っているんですが、まだ先のことは分かりません。



中野：佐藤さんのお話を聞くと、古書店の事業形態も時代とともに変わってきていると感じます。本の形以外のものも扱うようになってきていますね。近年、お客様の趣向も変わってきて昔の古本屋の価値観では新しい世の中に適合できなくなっているのでしょうか。

さっき佐藤さんが「スレた」といっていました。僕にもそんな実感があります。なんていうのか、一度扱った本は、二度目になると「ああこれね」というような感じにどうしてもなってしまう。

同じ本を何度も何度も扱うのに、抵抗を感じたりします。

また佐藤さんが2号3号で目録発行が中断しているとおっしゃいました。実は家のおやじにもそういうことがありました。僕が幼稚園の時に、わが家は九州から東京に移ってきまして、その時に親父は自家目録を作ったんです。昭和36年に1号、37年に2号を出しました。この2号で親父の目録は頓挫しました。同じなんですね、今聞いた話と。この頃から、親父は古書展とかに積極的に参加して、要は日銭を稼がなければだめだということでしょう。目録を作っても、なかなか利益が出ないともっていました。

それからずっと経って、やがて私も仕事をするようになり、多少余裕がでてきたころから、あらためて自家目録を見直し、定期的に出すことにしました。まず毎月出してみよう、月刊目録にしてみよう、ということを念頭においてい



ました。

今日の三人の女性経営者の目録のコンセプトは、あるジャンルに絞って自分はその本をお客様にお届けしたいんだというメッセージを込めていますね。これは新しい時代の要求なのかもしれません。私は、こういふと怒られるかもしれませんが、古書店は本の情報を提供するのが仕事で、その本の中身がどうだこうだということをテキストにするのは、実はお客様の仕事ではないかと思っています。ですから、自分の目録では「お喋りカタログ」みたいに、中身に触れることはありますが、全体がひとつのコレクションを目指すということはしません。お客様の分野に踏み込まないようにと、心がけているところはあります。そこらあたりは皆さんと少し違うところかもしれません。だから人によっては「なんだこの目録は。ばらばらで江戸時代から大正まで全部混ざっているではないか」と言われます。その通りです。

4. なんで古書業界に？

中野：先ほども触れましたが、私は親父がやってなければ、古本屋はやってなかったろうと思っています。実際、今になってみると面白いし、こういう仕事はなかなかないよな、と思ってもいるのですが、みなさんはどうして古書業界に入られたのですか？ 色々な選択肢があるのに、なんでこの職業を選んだのですか？

瀬織：私もきっと店を代々やっていかなかったら違う仕事をやっていたのかもしれませんが、父が和本や浮世絵をすごく好きなんだなということを幼いころから見て感じていました。毎週日曜日は美術館へ、何も分からない幼稚園、小学生の私を連れて行っていましたね。一緒に絵を見たりしてもよくわからず、帰りにあんみつ屋さんで寄るのが楽しみでしたけど。

家に品物を持ち帰ってきては、うれしそうに見せてくれるんです。「これはめったにない地図なんだよ。」ってずっと説明をするんです。「ああ、父はこの仕事がとても好きなんだなあ。」と子ども心にも思いましたね。でも「君たちは好きなことをしなさい。」と言って育てられたのですが、祖父、祖母には「あなたは跡継ぎなのよ。」とずっと言われ続けていました。

大学に入るときには、将来の自分の選択肢のひとつとして、大屋書房を継ぐという考えはすでにありました。大学で国文学を専攻すれば何かと役に立つのではないかと考え、国文科に入りました。大学3年生のころ父親から「ちょっと手伝ってくれないかな。」という話で、行ったところが古書会館で、秋のオークションの手伝いをさせられたりしました。次の年の秋も行き、やはり継いで貰いたいんだなという気持ちを感じました。

そして大学を卒業してそのまま店に入りました。小さな頃から和本や浮世絵に親しんでいたということもあり、異和感は全くありませんでした。「店に出てお客様とお話して、色々なことをおぼえなさい」という父の方針で、お客様とのやり取りから自然に自分のやらなくてはいけないところが見えてきたわけで、「門前の小僧…」ではないですが、ごく自然な感覚でした。

中野：よく分かりますね。私のケースとよく似ていますね。父親が「ちょっと腰が痛いので、手を貸してくれ……」とか言ってね。親の仕事を継いでいる私達もそれなりに苦労はあったと思いますが、何と言っても親が築いてくれた基盤の上に乗っているわけで、創業する苦労に比べると楽なもんだのだと言



う気がします。

創業者のお二人の場合は如何だったのでしょうか。

場生松：私は他にやれることがないのです。それから、時代性なのでしょう、資本金があまりなくてもインターネットを使うことによって古本屋をやるのが可能な時代になりました。極端な話をすれば、手持ちの本がたとえ百冊二百冊だったとしても、どんなに小規模であっても、自分で「古本屋です」と名乗れば、もう古本屋を始めることができるのです。もちろん食べていくまでになるのは今も昔も大変ですし、始めるよりむしろ続けていくほうがずっと大変だと思います。それでも、今は、昔ほど敷居が高くないといえますか、やりたいと思えば古本屋を始めやすくなりましたよね。

そういう時代に、それまでやっていたライターとか編集の仕事が休刊に次ぐ休刊みたいな時期で、自分が関わっていた雑誌もどんどん無くなっていきました。ライターの仕事にしてもインターネット上に原稿を書くような仕事が増えてきて、でも何かそれだと面白くない。活字だとか紙の本の形態が好きなんです。うちの父が図書館司書だったのも影響しているのかもしれませんが、でも、告白しますけど、私は昔、古本は汚いと思っていたんです。ビックリでしょう？ 実は、ある時期、神経症かと思うほど潔癖すぎる時期がありまして、新刊書店で本を選ぶときも積み重ねてある本を一冊一冊見て、一番きれいそうな本を選んでいただほどでした。今は普通に触っていますけど（笑）。印刷の美しい古い本など、頬ずりしたくなるぐらい大好きですけど（笑）。まあ、成り行きもありまして、出来ることがこれしかない、というので始めました。

それと、古書店とご縁があったことも理由の一つです。私はライター時代に「BOOK TOWN じんぼう」の仕事で、神保町の古書店を一軒一軒まわって原稿を書く仕事をしていたんです。大屋書房さんには行っていませんが、一誠堂書店、明倫館書店、けやき書店、羊頭書房、古書ちろば、萬羽軒・・・、エリアごとに担当が分かれていまして、あちこちに伺いました。それで一店一店のお話を聞けば聞くほど、独自性がものすごく、本当に一国一城の主みたいな感じで、それぞれにお客さんがついていて、こんなに自由にやれる世界は他にないんじゃないかとその時に感じました。しかも、これだけ個性豊かなのに、共存共栄しているのが素晴らしいと思いました。そして古書店を始めて組合に入ってみたら面白い人ばかりでした。世の中にこんなにユニークな人たちがいるんだというのを、まざまざと見せつけられました。

中野：誤解を招くような発言はおやめ下さい。（笑）

場生松：そんなことないです。本当に楽しい方々ばかりです。

中野：佐藤さんはなんで始めたんですか？

佐藤：今になってみると自分でもよく分からないんですが、始めた意地でやり続けたと言うしかないですね。

中野：実は佐藤さんの面接は、僕がしたんだよね。組合に入るためには面接があるのですが、たまたま僕が理事をやっていたときに、佐藤さんが入られて。色々質問したんです。

佐藤：そうなんです。あのときに「止めておきなさい」と言って下さっていたら、私の人生もいまよりラクだったかもしれない。（笑）

大学卒業後、最初に入社したのはパルコという会社で、そこに3年半いて、ちょっとハードすぎてこれは持たないなと思って辞めて、PR、広報の仕事をして、その間に自律神経失調症とっていわゆる鬱状態みたいになりまして、一年休職しました。お医者さんに「散歩をきなさい」と勧められて、本が好

きだったので古書店の地図帳をばらして、地図を頼りに色々な街に出かけて歩くようになりました。ルリユールを習い始めていたので、製本用に糸綴じ本を探す必要もあったので、古本屋を訪ねるのは一石



二鳥でした。そういう風に古本屋さんを回ってみると、本当に古本屋さんって面白い世界で、あんなにシーンとして何の主張もしていないのに、棚だけは主張しているんです。とても面白い世界だなと思いました。

それまでの仕事が、時代に先んじるために前のめりで走っている感じだったのに対し、古本屋さんにはそれと対極のゆっくりした時間が流れているように見えてうらやましかった。自律神経失調症から立ち直る過程で、抑圧していた自分を解放するようになると、今度は仕事先のあちこちで平気で喧嘩するようになって、こうなると他人様に迷惑かけずに生きていくには、自分の居場所は自分で作るしかないことがよく分かりました。どうせやるなら面白そうなことで、と考えた時に浮かんだのが、古本屋か古道具屋か、ということでした。両親が骨董好きで、私も小さい頃から骨董市に連れて行かれるなど身近なものだったので、実際に自分でやるとなると、古本屋の方が、まだ何とかかなりそうな気がしました。

5. 会場からの質問に答えて

中野：ありがとうございます。どうでしょうか、時間はまだありますが、ここらで会場のみなさんから質問をお受けして、パネラーの方々に答えていただく時間を持ちたいと思います。なにかこれは聞いてみたいという方がいらっしゃいましたらどうぞ。

質問：大屋書房さんの奥に、何年前かにギャラリーが出来たじゃないですか。展示ギャラリーが。あれはすぐなくなったようですが、企画がどうしちゃったのですか？

瀬瀬：何年前じゃなく、十数年前からあります。古本屋にはよくあることなんですけれど（笑）、どんどん整理が間に合わなくなってだんだん倉庫のようになってっちゃってるんです。また新しいカタログを出す時には、一カ月くらいは展示ギャラリーに戻して使います。でもきっと繰り返しですね。

質問：中野さんにお聞きしたいんですが、出版業界はこう電子書籍に押されて、紙の本がこれからなくなるとも言われて全体的にデジタル化という動きがあるのですが、僕らの感じで言うと、若手の古書店参加者で紙の目録を取って作ろうとしている動きが見えるのですが、時代に逆行して取って紙目録という傾向についてご意見を伺いたいのですが？

中野：難しいですね。難しいことは普段あまり考えないんですが、たぶん目録を作るのが楽しいからだと思います。まず自分が楽しいということからはじめて、その楽しさがお客様に伝わると言う感覚で。

もしネットが楽しいならば、それもありだと思います。ただ弊店のお客様に関しては、まだ紙の目録が有効だと思っています。

質問：僕は紙の目録をフルに利用しているのですが、紙の目録の利点ということを場生松さんはどうお考えですか？

場生松：ネットは経費が安く、何字書いても値段は変わらないし、画像も何枚でも載せられますし、いいんですけど、とにかく情報が多方面に洩れるのです。オープンすぎちゃうのです。するとすぐ価格競争に取り込まれてしまうのです。同業者も見ていますので、この本はこの値段ですぐ品切れになったとか、まだずっと残っているとかがオープンなのです。自分がいいと思って見つけたつもりでいても、売れそうだと思われたものは全部真似されてもっと安く売られてしまう競争の中に巻き込まれて、本の値段がとんどん下がるのです。私も力を入れて売っていたものが、とんどん売れなくなってしまったり。時には古書市場にその本が沢山出てくるようになって、結果として値段が崩れてしまったり、ということも経験しました。

それに、ネットだと書名でも検索しやすいですが、値段も検索しやすいですから、買う人は値段の安いほうに行きますよね、それは自然なことですが、そういう価格競争に取り込まれるのも辛かったです。出来れば見てほしい人だけが見るものを作りたかったので、紙の目録を限定顧客向けに作るという発想になるのだと思います。あとやっぱり何年たっても紙の目録ならばもしかしたらどこかに残っているかもしれない、あこがれみたいな、幻想かもしれないんですがあります。ネット上のものはすぐ消えていってしまうイメージです。

質問：素朴な疑問です。パネラーのみなさんにひと言づつお答えいただければと思うのですが、紙の目録ってこれからどうなっていくのか、どのようにお考えでしょうか？

中野：誰も買ってくれなくなれば、無くなってしまう運命ですね。しかし作っている本人たちは楽しんでるし、現にお客さまの反応があるので、ただ単なる情報提供とは思っていないんです。在庫情報だけの目録はどうなるのか、検索する側からはネット化されていた方が便利といえば言えますね。

瀬織：うちの場合は和本や浮世絵ですから、たいていの方は店においでになり、ご覧になりお話しをした上で、買って帰られます。しかし最近ではちょっと高額なものでも何回かやりとりしてうちにネットで注文は来るともありますが。ネットにしてもカタログにしても、即売展の紙目録にしてもそうなんですけど、我々の扱う和本は摺りや状態が一つ一つ違うものですからね。お客様は結局、店にいらっしゃって御覧になって買っていかれるという形態をとるのです。だから、買い手の方がいらっしゃる限り無くならないんじゃないかと思います。

場生松：私は自分が本を買うときは、海外も含めて殆どネットです。ネットの便利さは、ほかには代えがたいです。現物を見て買いたいという気持ちはもちろんありますが、とっかかりはネットです。だからネットで探すというのは絶対に無くならないと思いますし、古書店はとんどんネットを活用すれば良いと思います。

ただ紙の目録の方が、まあ、必死に集書して、なるべく吟味した本を掲載しているた



めもあるのですが、お客様に作ってお送りした時に、すごく嬉しいと喜んでいただけましたので、私自身も感動がありました。ネットではそういう経験がなかったので、やりがいを感じました。

私自身も海外からも含めて他店の紙目録が届いたときは、とても楽しい気持ちいっぱいですし、”自分の店で扱っているものはこういう本なのです”と一まとめにしてお届け出来る紙の目録は大事にして行きたいと思っています。海外でも自分の店の目録をちょっとお見せするだけで、凄くコミュニケーションが進んで盛り上がりますので、世界共通の媒体なんじゃないかと思います。紙とネット両方使いたい、なんとかうまく使い分けていけたらと思っています。

佐藤：どうなるんでしょうかね。本当に分からなくて。

私は基本的に目録は売るためのツールだと思っているので、有効期間が過ぎれば意味が無くなってしまふものと思っています。それを前提として作っていくものだと思っています。

一方で、在庫目録みたいな大容量の情報は、デジタル上で見られればそれが一番便利はずです。紙の目録にどういう役割を積極的に担わせていかなければいけないのかということ、一度ちゃんと考えなくてはいけないだと思います。2年か3年くらい前に衝撃を受けたのですが、ファッションブランドの情報ツールが今はもうUSBになっているんです。カードサイズのDMに仕込んであるUSBをパソコンに差し込むと、そのブランドの商品がワーッと見られる。

近い将来、あれだけ大容量の情報を個々に届けられるようになってしまうと、紙の目録にどんな位置づけを与えていけばいいのかということです。

この仕事を始めて初めてパリに行ったのが2001年でした。その時に回ったアバンギャルドの専門店でもらった目録がたしか12,3ページ、載っている商品が10点ほどでした。ただ、その商品を全力で紹介している。しかもそこにはグラフィックデザイン的な処理も加えられていました。そうすると、その紙目録が捨てられなくなる。目録には「売れてしまえばその後は捨てられていいもの」と「そうではないもの」があるんだというのには、やはり衝撃を受けました。

多様な目録のあり方があって、それにメディア側も対応できる環境が整ったために、かえって迷いが生じているのかも知れません。

質問：目録を発送すると必ず反応のある、古書店さんのヘビーユーザーというのは現在どのくらいいらっしゃるのですか？ 企業秘密ですか？

中野：秘密でもありませんが、割と少ないです。たぶん100人くらいではないでしょうか。うちの場合は毎月送っていますが、必ず反応してくださるお客様はそれくらいいらっしゃいますね。

額瀨：夏や秋のオークションなどで目録をお客様にお送りしておりますが、その時に出的品物によってまちまちです。

場生松：中野さんと同じくらいです。せいぜい100人くらいですかね。出すたびに必ず何か買ってくださる方々といえば、多くてそのくらいだと思います。でも、絵本・児童書の目録といっても、号ごとに買ってくださる方がずいぶん変化することもわかってきました。今回の号は洋書絵本に注力したところ、これまで日本の古い絵本だけを買ってくださった方は離れていってしまったり、号によって、買う人が微妙に変わっていて、まあ平均で100人くらいです。だからあまり沢山刷らなくてもいいのかなあなんて考えたりもします。逆にカラーページを作ったほうがいいのかと考えたりもします。

佐藤：うちの場合は本当に少ないです。何をやってもついてきてくれる心強いお客様というのは20人くらいです。こういう方は店にも来て下さいっています。

司会：ぐっと内側のお話もお聞かせくださいまして、ありがとうございました。扱う書物のタイプも目録の特徴もいろいろで、古書の世界の深さをしみじみと感じました。また、これから古書目録がどうなっていくか、ターゲットや目的をどこに定めるのか、いろいろと悩み、試し、挑戦なさっている、まさに目録作りの最先端のお話を伺いました。貴重なお話をありがとうございました。（拍手）