

埜 靖沖

●はなわ・やすおき
練馬区書店組合、中村橋書店代表取締役

鎌田基道

●かまた・もとち
オリオン書房外商部

渡 渡

●ほり・わたる
国分寺市立恋ヶ窪図書館、本誌編集委員

小形 亮

●おがた・りょう
練馬区立光が丘図書館、本誌編集委員

真々田忠夫

●ままだ・ただお
埼玉県立越ヶ谷高等学校司書、本誌編集委員

沢辺 均

●さわべ・きん
ポット出版、本誌編集委員

契約

年間契約と随意契約

沢辺●今日は、図書館に本を納入している書店員さんをお招きしました。書店と図書館との関わり方、問題点について明らか



値引率、現物見計らい、納品のスピード。普段、図書館は書店に無理なお願いを

してしまっているかもしれない。

書店員は本当は図書館のこと、

どんなふうにいるんだらう。

この際、言いたいことを言ってもらおう。

でも、言ってくれるかな、

実名と顔を出すと言いにくいだろうから、覆面で……

と始まったこの企画。

ところが、いざ、座談会当日、

フタを開けてみると、話は多岐にわたり、

図書館の棚づくりにまで、話が及ぶ盛況ぶり。

結局、顔も名前も出してくれた中村橋書店の埜さん、

オリオン書房外商部の鎌田さん、

お二人のおかげです。

構成●真々田忠夫・木村瞳

書店さん

にしていきたいと思えます。とくに、書店員さんには、図書館に対して「こんなふうに書店とつきあってくれればいいのに」とか「こういう書店の使い方をした方が得なのに」といった提案をお聞きしたいと思えます。

さっそくですが、中村橋書店の埴さんは、練馬区の書店組合として図書館に本を納入しているんですよ。

埴 ● そうです。基本的には書店組合と練馬区の各図書館との関係です。もちろん細かくいえば、図書館と各書店との関わりもあるにはあります。

沢辺 ● 書店組合の規模や構成はどうなっていますか。

埴 ● 組合の正式名称は「東京都書店商業組合」といいます。各都道府県単位でそういった組合がありまして、その上部に、日本書店商業組合連合会(以下、日書連)〔注01〕がある。東京ではだいたい各行政区(二三区)に支部があります。

沢辺 ● 日書連には書店単位で入るんですか。

埴 ● ええ、書店単位で加盟します。

図書館に 言いたいこと 言つて!

沢辺 ● 例えば、オリオン書房さんのように何店舗かお店がある場合は、ノルテ店とサザン店は別々に店舗ごとに加盟するんですか。それとも、オリオン書房というひとつの単位で加盟するのですか。

埴 ● それは参加する方が選択できます。我々支部員としては、各地区にある支店にも組合に入ってほしいとお願ひしますが、実際には組合費などの問題があって、「本店が入ってるから、支店はちょっと勘弁してく

ださい」ということもあります。**沢辺** ● なるほど。では次に、オリオン書房外商部の鎌田さん。お店の規模はどのくらいですか。

鎌田 ● オリオン書房は今年の一二月で創業五年になります。立川市に六店舗、店を開いております。今一番大きいのが立川のノルテ店で、約八〇〇坪、蔵書数は四〇万冊です。

沢辺 ● 社員とアルバイトはそれぞれ何人くらいですか。
鎌田 ● 社員は五〇名弱で、アル

〔注01〕日本書店商業組合連合会
全国四七都道府県ごとに組織された書店商業組合の全国組織。

バイトは一店舗に四〇五〇名お
ります。

沢辺 ● 図書館との関係は？

鎌田 ● オリオン書房外商部は立
川書籍商協同組合の書店組合員
の一員として、立川の中央図書
館との取り引きがあります。そ
の他に、オリオン書房単独でも
図書館とおつきあいがありま
す。単独で直接取引があるのは、
国分寺市の図書館、それからあ
きる野市の図書館です。また、
都立中央図書館で年鑑・年報、
都立多摩図書館では雑誌を担当
させていただいています。

それ以外は、近くの図書館のリ
クエスト対応ですね。「どうし
てもこの本が入らないんで、オ
リオンさん持ってきてよ」とい
う感じで、昭島市とか、日野市、
清瀬市、西東京市の図書館など
に、そういったリクエストの本
をお届けしています。

沢辺 ● 図書館との取り引きは年
間契約ですか。

鎌田 ● そうです。

沢辺 ● 年間契約はどのような契
約内容なんですか。想像す
るに年間予算の中で定期的に新
刊見計らい「注02」を持ってい

くというものと、見計らいでは
カバーできない本の注文に応じ
るといふものがあると思うので
すが、このふたつは、年間契約
の中に含まれるんですか。

小形 ● それは各自治体で様々で
しょう。練馬区の場合は、基本
的に年間契約は書店組合とだけ
結んでいます。その年間契約の
中には、随意契約（予算を特定
しないで、その都度本を買う）
は含まれていません。

沢辺 ● 随意契約はどんな場合に
使うんでしょうか。

小形 ● 例えば、「全集モノや地
図はうちの方が割り引けます
よ」といったメリットがあると
きは随意契約でやる。それから
年間契約している書店がどうし
ても不扱いなものや、まとめて
買う必要があるときも随意契約
です。

沢辺 ● では練馬区では、どんな
ことを書店組合にやってもら
う契約になっているんですか。

小形 ● 基本的には、見計らい本
の送品と返品。それから注文の
取次ぎです。

沢辺 ● さきほどオリオン書房の
鎌田さんは、都立中央図書館と

2004年8月26日 ポット出版



取り引きがあるとおっしゃっていましたが、都立中央図書館はほかの書店とも契約しているんですよ。

鎌田 ● 都立中央図書館のように大きな予算があるところは、契約は一本じゃないですよ。私どもがやっているのは年鑑・年報などに限られている。都立中央図書館は種目ごと、ジャンルごとに入札があつて、そのなかで一番安いところと年間契約しています。

沢辺 ● 立川の中央図書館との年間契約はどうやって結んだんですか。

鎌田 ● 入札です。

沢辺 ● 立川書籍商協同組合の一員ではなく、オリオン書房単独で直接取引しているほかの市立図書館はどうですか。ほぼ独占契約なんですか、それともジャンルごとの契約なんですか。

鎌田 ● 国分寺市やあきる野市との契約はジャンルごとではありませぬ。「年間これだけ購入しますよ」という図書館の要望を受けて、入札を行っています。
沢辺 ● 今度は図書館側の堀さん

にお聞きします。堀さんのところ（国分寺市）は、いくつの書店とどのような契約を結んでいるのですか。

堀 ● うちには五つの図書館があつて、以前は各館ごとに一つの書店との契約ですべてを間に合わせていたんですが、今は、週二回定期的に見計らいをしただり雑誌を納入してくれる一つの書店と各館がそれぞれ契約しています。その他に紀伊國屋書店のリンクエスト本を速く届けてくれるインターネットの注文ルー

トを確保しています。メインの書店取引は、図書予算のうちから紀伊國屋書店から買う予算を引いた残りの額を提示して、素納品での競争に応じたいただいた書店さんと契約しています。

沢辺 ● それが今年は、オリオン書房だったと。

堀 ● そうです。

沢辺 ● オリオン書房を選んだのは、入札が安かったから？

堀 ● そういうことです。

沢辺 ● オリオン書房さんにつきあうまでには、どんな経緯があつたんですか。

堀 ● 国分寺市は基本的には五つの図書館別々の競争入札です。昔は書店組合をつくらうとした市内書店のグループがありました。しかし図書館とつきあつてもあまりうまみがないと思つたようで、結局何年も続かないで図書館から降りてしまつた。それで降は、ずつと各館とも競争入札です。市内では一つの書店だけがずつと参加していた。いい書店さんでしたが、納品の早さや間違いなど、現場的には不満があつたんです。でも

市としては、地元書店の育成を考えて少しは継続的に地元書店と取引させたいという意向もあつた。その市内書店以外は東京堂など都心の書店さんも入札に参加してはいたんですが、遠すぎたり毎年変わつたりして、満足はしていなかった。

それで、二年前にその市内書店が廃業してしまつたところで、立川市のオリオン書房が入札に参加してすべての館をとる形で契約を交わしたんです。

沢辺 ● 当面、オリオン書房に代わるところは見当たらないというのが現状なんですか。逆にい

〔注02〕見計らい
図書館員が実際に本を見た上で選書を行うこと。書店は見計らい用に本を納品し、選ばれなかった本は返品を受ける。

うと、オリオン書房の方から、こんな図書館とつきあっているも利益にならないよ、と思われるから……(笑)。

堀 ● やばい(笑)。

沢辺 ● 三多摩の近場で、オリオン書房以外に早く本を持って来る能力のある書店で、手を挙げてくれるところは、現状ではないんですね。

堀 ● ないですね。で、地元の書店組合もないとなると、ただただ値引きだけの入札競争になる。それも契約上の値引率はよいけど見計らいの内容や注文納品の結果はまったくダメだったりする。毎年大変でした。

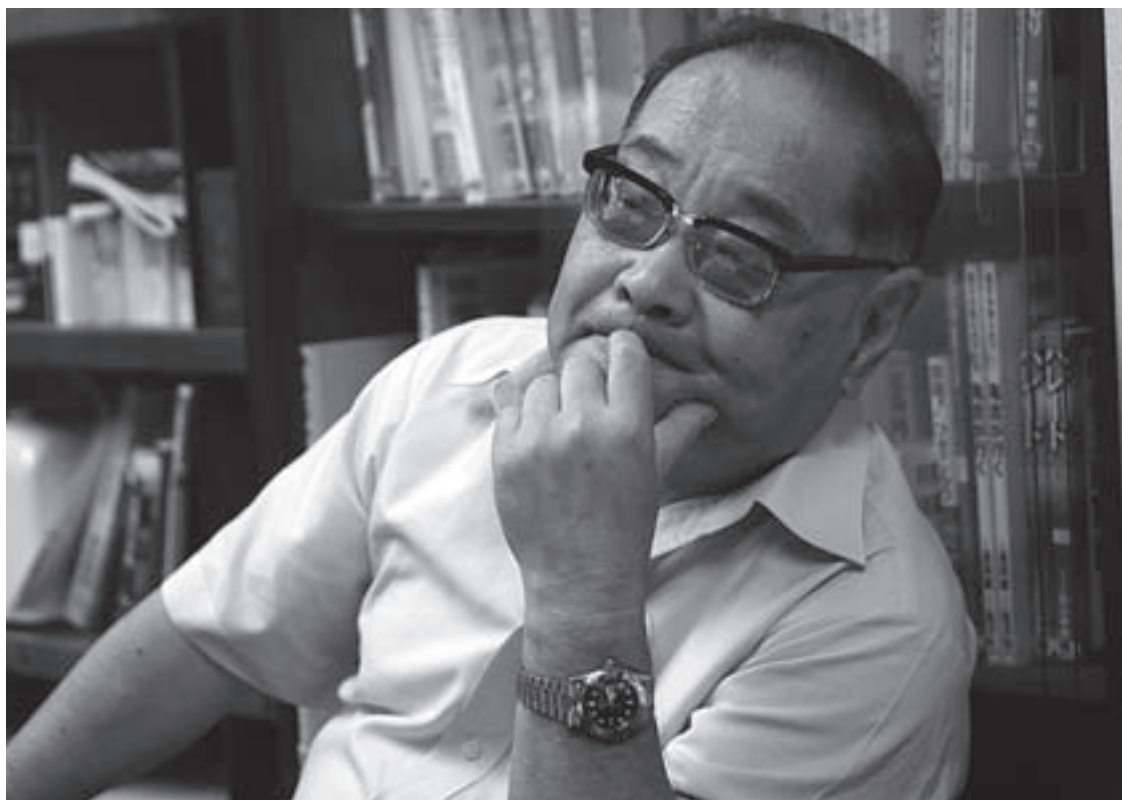
沢辺 ● さきほど紀伊國屋書店とも契約しているとおっしゃっていましたが、その内容を教えてもらえますか。

堀 ● 契約しているのは紀伊國屋書店の八王子支社です。紀伊國屋書店のウェブサイトで注文すれば、二日くらいのおちに宅急便で届く。メイン取引はオリオン書房ですが、リクエストなどの急ぎの注文もあるので、一定額をプールしておいて担当者との採配でオリオン書房と紀伊

堀 靖沖

はなわ・やすおき
練馬区書店組合、中村橋書店代表取締役
●座談会の感想

日頃は図書館とわれわれ書店組合員は仕事としてお客様と納品業者ということで、相手様の内容についていろいろ意見をいう立場にはありません。担当の方々とは親しくさせていただき、仕事のことはもちろん業界や物流の様子などをお話することが多いです。今回のような機会は私どもにとっても有益で、これからもお話があれば参加させていただきたいと思います。



国屋書店に振り分けています。

沢辺 ● それって、オリオン書房だつてすごい急がされるわけですよね。二日ぐらいで持つてこみたいな話。

鎌田 ● そうですね。

沢辺 ● オリオン書房にしてみれば、正直にいうと、紀伊国屋書店には仕事を取られたくない、なるべくうちに持つてきてくださいよという感じなんですか。それとも、効率を考えてどうぞ紀伊国屋書店さんに振つてくださーい、という感じなんですか。

鎌田 ● やはりただただのもの欲しいですよ。

沢辺 ● でもそれには特急体制を取らなければいけないでしょう。

鎌田 ● そうです。ただすでに一部、特急体制を取っているものもあるんです。図書館さんの方がその時々に応じて、紀伊国屋さんかオリオンに振り分けているので、私どもにも急ぎのリクエストが来ますから。紀伊国屋さんと同じように、店頭の棚から抜いて、図書館に納めることもしているんです。

装備値引きマーク

沢辺 ● 具体的な割引率や装備「注03」のこと、週に何回持つて来いとか、そうした主だった契約の条件というのはどんなものですか。

鎌田 ● いつでもいいんですか。

堀 ● オリオンさんは、国分寺と立川でやっていることが（もちろん図書館側の指示によるんだけど）だいぶ違うはずなので、両方聞いたら僕らもおもしろい。

鎌田 ● そうですね。まず国分寺に関しては、基本的に装備はなしで、いわゆる「裸」で本を納めます。値引きは一〇パーセント。あと雑誌もありますが、こちらは定価で納めています。入札をする前に、図書館が希望する条件を明記した仕様書を渡されるのですが、それに、配達は火曜日と金曜日の週二回で、その際に見計らいを持つてくるように、と書かれています。

沢辺 ● 仕様書には見計らいの冊数の決まりがあるんですか。例えば四〇〇冊以上とか。

鎌田 ● 図書館さんが希望するジャンルについて持つてくるよ

うにはありますが、冊数についての決まりはありません。

立川市の方は、立川書籍商協同組合として随意契約でおこなっています。装備つきで定価で納めていると思います。

沢辺 ● 練馬区ではどうなんですか。

堀 ● 我々は、「三点分離」という考え方をしています。つまり、本、マーク「注04」、装備、これらを別々に考える。練馬区の書店組合では、この三点をまったく分離させて本を納品するんです。

沢辺 ● マークはどうしているんですか。

小形 ● 「RC」「注05」から買ったマークを加工して使っています。

沢辺 ● 装備は？

小形 ● 装備は、区の施設であるシルバー人材センターがやっています。

沢辺 ● 裸納品の場合の値引きはあるんですか。

堀 ● もちろん。値引きは一〇パーセントです。

沢辺 ● マークと装備はいくらぐらいかかるんですか。

【注03】 装備
ブックカバーかけ、ラベル貼などをして図書館に配架できるようにすること。

【注04】 マーク (MARC)
Machine Readable Catalogingの略称。本の基本的なデータ(書名、出版社、出版年、価格など)のこと。出版される本のデータは、新刊マークとしてTRCや取次等から販売される。図書館ではこれを購入しホストコンピュータに取り込む。さらに、購入した本については、どこの図書館のどの棚に配架するかなどの図書館独自のデータを追加する。

【注05】 TRC
(株)図書館流通センターのこと。一九七九年、取次六社と出版社一社、学校図書サービス(社)日本図書館協会の出資によって設立された。公共図書館、学校図書館を対象に書誌データの作成、販売、装備付き図書の販売、選書、図書館作業の代行を業務としている。

小形 ● マークは全点買って、年間五〇〇万円ぐらい払ってるいるんじゃないかな。正確なところは調べないとわからないけど。

沢辺 ● え？ そんなに払ってるんですか。

小形 ● そうです。一つ買って、それを一館で使い回すから、ロイヤリティがかかります。

沢辺 ● たしかに全館分で使う権利っていうことだろうけど……。

小形 ● 装備の方は一冊一三五円だったかな。

沢辺 ● オリオン書房は、マークはつけているの？

鎌田 ● 私どもはマークの契約はしていません。

沢辺 ● では国分寺はマークをどこから？

堀 ● 大阪屋のOPLマークを、やはり全点買っています。

沢辺 ● 全点というのは、本を買う買わないは別にして、日本で発行されている新刊本、全部のマークということですよ。

堀 ● そうです。大阪屋のマークを毎週取り込んでいます。カウンター等での利用者の求めに

応じての検索や注文にも使っています。買った本についてはそこからデータを落として館所蔵の分類などを与えています。

装備

自館装備と外注装備

沢辺 ● 国分寺市では装備は誰がしているんですか。

堀 ● アルバイトですね。

小形 ● じゃあ館内で装備をするの？

堀 ● そうです。国分寺の場合は、本のカバー掛けと、書架整理やカウンター補助という二本柱をやってもらうためにアルバイトを常時雇っている。オリオン書房さんからは週二回の納品ですが、それ以外にも紀伊國屋ルートも含めて随時本が入ってくるので、職員がデータ化したものやバーコードなどを振ったものにアルバイトがフィルムをかけていく。

沢辺 ● その二本柱用のアルバイトは何人いますか。

堀 ● 館によりますが、うちの館は小さいから毎日二人。一番

大きい館で四人です。

沢辺 ● 堀さんのところは年間何冊ぐらい受け入れるんですか。

堀 ● 五、六〇〇冊ですね。

沢辺 ● じゃあ、平均すると一日二〇〜三〇冊ということですか。

堀 ● そのくらいです。

小形 ● 自館装備だと、急ぐものを優先的に棚に出せますよね。

堀 ● そうです。それが自館装備の大きなメリットです。もうひとつ大事なものは、書店との関係が単純だということ。だから、装備込みでの契約はしたくないんです。

小形 ● 私たち（練馬区）も、昔はやはり同じように館内装備のためにアルバイトを雇っていたのですが、だんだん量が増えてきました。作業が追いつかなくなりました。私も入った頃は一生懸命カバーを掛けていたんですが、徐々に時間がとれなくなりました。

はじめは業者さんでしたが、そのうち区からシルバー人材センターに何か仕事をつくってくれという要請があって、装備が拳

がったんですね。それでやっ
てもらったら、結果がよかったの
で、それからずっと出すようにな
ったんです。業者よりずいぶん
安かったというのも大きかつ
た。当時、練馬区は商売がうま
いといわれたんですよ（笑）。

確かに自館でやる方がある意味
では応用性がある。出したいも
のは先に装備するとかね。うち
でもその流れは今でもいくらか
残っていて、リクエストなど早
く出したい本は、事前に装備の
外注先に送る分から抜いて、自
館装備しています。今装備のた
めに本を外に出すと、返ってく
るのに一週間かかるんですよ。
時間の問題は結構大きいかもし
れませんが。しかも、マークはま
た別に作業するわけですから。
沢辺● 本を買ってからのどのくら
いの期間で棚に並ぶんですか。
小形● 一番基本のパターンでい
くと、水曜日に一週間分の選書
をします。マークはその週の月
曜日にはだいたい入っているの
で、水曜中にデータ入力が終わ
らせる。翌週の金曜日に装備
に出して、翌週の金曜日に本が
戻ってくる。そして翌日の土曜

鎌田基道

かまた・もとみち
オリオン書房外商部

●座談会の感想

図書館関連の仕事に就いて約17年、
まさかこのような座談会に呼ばれるとは
思いもよらなかった。参加された皆様の
熱意に圧倒されながらも、
今までの自分の仕事を再確認でき、
本を通じてお役に立ちたい！という気持ちを
改めて持たせていただきました。



日に棚に並べます。本を買って
から棚に出せるまでに九日かか
るんです。これは一生懸命切り
詰めた結果、やつとここまで短
かくできるようになったん
です。

堀 ● うちでは、注文した本を
鎌田さんが納品したらだいたい
その日か翌日には棚に並んでま
す。

小形 ● すごい(笑)。

堀 ● 僕らは開館以来ずっと、
館内で装備しています。装備も
マークも外注というのは、図書
館として自分たちの業務の幅を
狭めている面があると思う。自
館装備をしている今の形は維持
したいと思います。

小形 ● 昔はだいたいぜんぶ図書
館のなかでやっていたじゃない
ですか。目録もぜんぶ手書き
だった時代があるわけです。今
の図書館員は、初めから書誌
データはマークだし、装備は委
託だしという世界なんですよ
ね。

堀 ● 国分寺市でいうと、カー
ドを手で書いた経験のない職員
はもちろんです。けれどカ
バーをかけるという作業はわり

あい身近にあつて、それは今
も職場のなかで経験として積め
る。

小形 ● そういふのは大事だよ
ね。

堀 ● 国分寺市は隣が小平市と
府中市なんですが、三つの市の
図書館を利用して人がいま
すよね。そうすると、新刊目当
ての利用者は国分寺に来るん
です。小平と府中は装備込みの会
社と契約しているから、新刊の
納品が国分寺よりはるかに遅い
んです。発行されてから何週間
もかかる。図書館の一般像とし
て、国分寺のやり方がただちに
良いことなのかって問題はあ
るんですけども。

小形 ● その差ができてしまっ
たんですね。装備を自館でやるか、
丸投げするかで。

小形 ● オリオン書房では、本
のコーティングはどこに頼んで
いるんですか。

鎌田 ● 基本的には装備会社
です。ちなみにTRCもいち装備
会社的なところもありますよ
ね。ZTSとかフィルムルックス
などは、純粋な装備会社です。
そういったところをお願いして

います。

小形 ● 当然マージンがかかる
ですよ。

鎌田 ● もちろんそうです。

堀 ● 装備を委託に出すのに比
べたら、国分寺の装備には人件
費がかかっているとは思いま
す。一冊の装備のコストだけ
いえば。ただ、特に今の本には
非常に凝ったものが多い。カ
バーの裏側に絵が描いてあつた
りとか、見返しに話を書いて
あつたり、背が全部、情報にな
つていて、いったい蔵書ラベルを
どこに貼つたらいいのかわから
ない本もある。そうすると、バー
コードはここに逃げて、背中の
ラベルはここに逃げて、カバ
ーはこうやって処理しなさいよ
というふうには、一冊ずつの指定を
しないといけない。それは手間
のかかることなんだけど、装備
に工夫をする本とか、逆にとに
かく客注だから早く出せとか、
柔軟性のある操作をしていける
のが館内で装備をする魅力で
す。そうすると、ノウハウやルー
ルが内側に蓄積されていく。装
備会社であれば、能率の問題も
あるから、わりと標準化されて

真々田忠夫

ままだただお
埼玉県立越ヶ谷高等学校司書、本誌編集委員

●座談会の感想

本を買う・売るといふことだけでも、
立場が違つて見え方も違つてくる。さまざま立場から
図書館を取り巻く環境を見ていくということが
意外と忘れられているのかもしれない。
図書館を出て、街に!



いるかもしれないけれど、どのレベルで標準化されて装備されるのかはやはり非常に不安ですから。

小形 ● うち、少なくとも棚に出す前の段階で本のチェックをしているから、これはおかしいんじゃないかと、外注先に意見がいろいろ。相手も結構長い付き合いだから作業にも慣れていて、たまに向こうから「この分類、違うんじゃないか」とか聞いてきたりするぐらいです。でも、そういう関係はなかなか成り立たないですよ。

装備込み納品

堀 ● 私たち書店組合は、お客である区役所の方に、装備と本の予算を別々に組んでくださいと、ずつとお願ひしてきていますね。練馬区の場合には、理解を得ることができて、装備は装備で別の予算を立てましよう、となった。ところが他の支部では、装備込みでの納品がふつうに行われている。つまり、装備を押し付けられて、その装備も値引きの対象に入っている。それで今、いろいろの問題

が出てきているんです。装備込みの納品を要求されるのは、大きな問題です。装備は図書館側にやってほしい。

沢辺 ● どんな問題が出ていますか。

小形 ● TRCは三点セットでの納品がウリなわけです。

沢辺 ● 練馬区や国分寺市は三点分離でやっているわけだけど、全国的な傾向はどうなんですか。

小形 ● 都市部ではわりと三点分離でできると思うんです。目黒区や北区も自館装備だし。でも地方は難しいんじゃないかな。

鎌田 ● 全国的な割合でいうと、装備付きで買っている図書館が多いでしょうね。七割〜八割ぐらいの図書館は装備付きで買っているんじゃないでしょうか。

沢辺 ● なぜ地方ではできないんですか。アルバイトなら地方でも雇えるし、シルバー人材事業団みたいなのは地方のほうが充実しているかもしれない。

小形 ● まず見計らいそのものが、地方ではほとんど成立しないんです。初めからリスト選定みたいな形になってしまう。例

えばTRCの新刊速報みたいなものを送ってもらって、それにチェックして渡す。マークもTRCで製作してもらって、装備つきの完成品で納品してもらう。これが一番楽だと思うんですよ。

沢辺 ● 関西を中心にして、自分たちでPOS〔注0〕管理できるようなシステムをつくっているパソコン好きの本屋グループで「本屋の村」というのがありまして、僕はそのメーリングリストに入れてもらってるんです。

そこでは「TRCにまた仕事をとられちゃった」とか、「TRCに勝つためには装備も自分たちでやるくらいの根性を持たないとだめだ」というような意見も飛び交っている。たしか中国地方あたりの書店さんの意見でした。それで、「ところでブックカバーってどこで売ってるんだ？」という話が出たりしてた（笑）。

堀 ● そうでしょうね。

沢辺 ● 「ウェブサイトのここに行くと注文できるよ」とか、「いやいや、あそこよりこっちのほ

〔注0〕 POS Point Of Sales、販売時点情報管理システムのこと。購入した商品のほかに性別、年代などの情報が登録される。

うが安いよ、何十メートルでいくらだよ」とかね、そういう情報が流れている。田舎の本屋さんの一部の傾向かもしれないけど、装備を一生懸命やらなきゃいけないと彼らはいっているんです。それと今お二人が、地方では分離は難しいでしょうというのは、認識としてはわりと合致してるわけですね。

堀 ● そう思います。今の沢辺さんの話は、がんばろうとしている地元書店の間に限って飛び交っている話なんだろうなという気がしますね。地元の書店にやる気がなければ、PCのよように「パッケージも全部やりませ」というところに負けちゃうだろうなと思う。

堀 ● 私の考えをいうと、そもそも装備が必要なのは、そこが図書館だからなんだと思います。図書館側がそれを必要としているわけですね。だからちょっと過激な言い方をすると、これは図書館側で考えるべき問題だろうと思いますよ。

司書や図書館とはどういうものかということを理解している人は、装備はおれたちの仕事だと

いう理解があるんだけど、これだけの予算つけるから新しく図書館を一つ作れというような理解のない人は、外注でやらせる。そして当然、競争させる。でもそれは基本的に違うと思う。

堀 ● そうですね。

堀 ● 「おれのとこじゃ何百万、何千万と買うんだから、これができることはいくらだろう」といって、買う条件のなかに装備を入れてくるような図書館が多いことは、問題だと思います。

学校図書館

真々田 ● たぶん、装備つきというのは学校図書館用に始めたシステムなんですよ。

小形 ● やっぱ最初は学校が対象だったんですね。

沢辺 ● 学校図書館は、どういった流れで本を仕入れているんですか。

真々田 ● 学校の説明ってすごく難しいです。自治体によっても違うし、学校によっても千差万別だと思うんです。ですので、全

体的な状況はよく分からないんですが、私のとここの話をします。

まずお金は二通りあります。いわゆる公費と私費。私費というのはPTAや後援会などから出る。公費についてはかなり厳格な運用をするようになります。私費については使い道にある程度融通がきく。だから本を買うときにも、私費だとわりと適当に使える。

沢辺 ● 適当って何が適当なの(笑)。

堀 ● 本の中味が適当ってこと？

真々田 ● いやいや、購入先の選択のことです。例えば、普段取り引きのない書店で急ぎの本を通勤途中に買うこともできる。うちは三〇〇万強しか予算がないんだけど、業者は四社ほど入っています。

小形 ● 高校にしては、大きいですね。

真々田 ● 埼玉では平均より少し多い程度です。

沢辺 ● 私費と公費の割合はどのくらいですか。

真々田 ● 二〇〇万弱が公費で、私

小形 亮

おかた・りょう
練馬区立光が丘図書館、本誌編集委員
●座談会の感想

長い付き合いでありながら、書店さんの内情は知らないことがまだいっぱいあるという気がしました。出版や流通のことを知らなくても、図書館の価値観に浸っているだけで十分に図書館を行っていくことは可能でしょう。しかし、知識や情報の生産から供給のシステムの中のどこに図書館はあるのか改めて認識する必要性を感じさせられた良い座談会でした。



費は一〇〇万ちょっとぐらいかな。学校間でもすごくバラつきがあるんです。学校の規模や学校の方針によって、公費と私費の割合が変わりますね。

堀 ● 真々田さんのいる高校は県立ですか。

真々田 ● 県立です。

鎌田 ● 県立でそれだけの予算があると大きいですね。都立とは違いますね。

真々田 ● ええ、都立は埼玉よりはちよつと予算が少ないですね。

鎌田 ● 私どもいま都立高校五〇校ぐらいと取り引きしてまして、それは装備なしの裸納品なんです、条件的にはやはり同じく一〇パーセント割引です。雑誌も込みで一校の予算は二〇〇万円ちよつとじゃないかな。年々それも減ってますね。

真々田 ● もう一つ特徴的なのは、埼玉の高校の場合は司書の裁量がある程度認めてくれる。例えば僕がこの業者と取り引きしたいといえ、それでOKです。その業者と取り引きするのはどうという理由なのかということさえ明確にできれば、司書の判断

を尊重してくれる。

沢辺 ● 越ヶ谷高校はどこにつきあいがあるんですか。

真々田 ● うちがブックデータ（奥

沢書店）、ノトス、書楽で、雑誌は地元の書店さんです。

沢辺 ● メインはどこですか。

真々田 ● ブックデータです。

沢辺 ● 自分でマークをつくっているところですよ。ブックデータを選んだポイントは、マークつきだから？

真々田 ● そうです。

沢辺 ● ということは出版された本全点のデータではなく、越ヶ谷高校が買ったものだけのデータですよ。買えませんか、一〇〇〇万とかいわれちゃったら。

真々田 ● いや、学校で使っているTRCのマークというのは、毎月あるいは隔月版で、CD、ROMで買えるんです。隔月版なら年間十数万ぐらいで使えるはずですよ。ちよつと情報は遅れるんだけど、そのぐらいのお金で買えるから使えないわけじゃない。

沢辺 ● それで、注文はどうやってするんですか。当然、見計ら

いはないでしょう。

真々田 ● ええ。リスト注文です。

沢辺 ● そのリストは何を使っているんですか。

真々田 ● TRCの新刊全点案内が主です。

沢辺 ● TRCの商売のネタを使ってブックデータに注文を出してしまおう。

真々田 ● だけどTRCはあれを一冊七〇〇円弱ぐらいで売っているんですよ。

小形 ● うちも使っていました。それで書店組合さんのほうへ注文していた。

沢辺 ● TRCも覚悟のうえでしようけどね。

小形 ● TRCは新刊全点案内を売ることだけで収益がでるんですよ。

鎌田 ● あれは収益が上がると思っていますよ。ウワサですけど、載せてもらいたいという出版社なんかお金を持つていくそうです。ですからTRCさんはそこでも儲かるし、実際に売れば売ったで儲かる。

真々田 ● そうでしょうね。載るか載らないかで全然違うもん。

沢辺 ● そうかな？ ああいうの

は意外に儲からないこともある気がするけど。

ところで、真々田さんはどういう流れで一週間、暮らしてるの。

真々田●でたためですね(笑)。

ひとりでも何でもやるわけだから予定なんてあってもないと同じ。業者さんが来る曜日は決まってるけれど、自分の仕事の進め方は気分次第です。今うちには二つの業者さんが定期的に水曜と木曜に来ていて、その

曜日に合わせて発注をかけています。ただ私の場合はリスト発注だから、発注してすぐに来るわけではない。片方の業者さんの方はわりと早く来ますが、データと一緒に来る方はどうしても遅くなる。学校図書館の場合、お客が生徒だから公共図書館と違い、それほど早さを気にしないでむしろ確実な本を選ぶということに主眼をおいています。ただ、リクエストの場合は、自分の通勤途中に本屋の店頭で買ったります。古本も買います。私費を持っていてから、そういう融通がきくんですよ。

沢辺●なるほど。

見計らい

回数と選書

沢辺●みなさんの仕事の流れをもう一度整理させていただきます。

小形さんからお願いします。

小形●練馬は、納品は日月を除いて、基本的に毎日です。そして、見計らいの本も毎日来ます。

沢辺●見計らいの本が毎日来て、判断はどのようにしているんですか。

小形●選書会議は毎週水曜日にあります。一週間分の見計らいをまとめて判断するわけです。四〇〇〜五〇〇冊ぐらいを並べて、半日強ぐらいで選書して、その日の午後には書店に来ていただいて、選書からもれた残りを返品する。さきほどいったように買った本についてはそのままデータ入力。マークは月・火ぐらいに入っています。そのあと金曜日に装備に出して一週間後の金曜日に戻ってくる。そして、翌日の土曜日に書架へ出すという形ですね。土曜日が新刊の日なので、それを目当てに利用者

は朝から並んでいる。

沢辺●今、新刊は一日に約二〇〇冊ぐらい発行されてるから、七分の二とか三くらい見計らいで来ちゃうわけだ。で、見計らいは一館でまとめて選書するんですか。

小形●いえ、各館でやっています。

見計らいを持ってくるのは、トーハンだったり日販だったり書店さんによって違いますけど、基本的には同じパターンでやってもらっている。

沢辺●では書店さんの方はあらかじめ取次に、たとえば光が丘図書館だから一日五〇冊見当だろうというような目安を確認しておいて？

小形●パターンで出しています。日販指定の分野別コード表があつて、欲しいコードにチェックをするとそれにあつた本が送品してもらえます。

堀●その通りです。

沢辺●それで書店は取次に、書店組合の名前で見計らいを図書館に送ってくれという約束をする？

堀●そうです。

沢辺●では、堀さんの館の流れを教えてください。

堀 ● 火曜日と金曜日に見計らいと注文の本および雑誌を納品してもらっています。

沢辺 ● 選書会議は。

堀 ● 一般書の場合は木曜日です。前の週の金曜日と火曜日の分を木曜日に見ます。その間、本は寝かせておきます。児童書は二週間に一度。

沢辺 ● 納品を二回に分けているのは、選書会議の前にチラチラと見られるようにですか。

堀 ● 見られるようにというよりも、既に発注したものの納品をなるべく早くしてもらうためには、納品日がたくさんあった方がいからです。うちの規模では毎日持つて来てとはいえないし。

沢辺 ● なるほど。それで木曜日に選書会議をして、そのあと返すものは返して、買った本は自分のところでアルバイトに装備してもらおう？

堀 ● そうですね。実はうちの選書会議は今年からですが、市内全部の担当者が集まるのです。あらかじめ各館で職員回覧をして購入希望をつけた日販の「ウィークリー出版情報」を持

ち寄り、全点の希望票数を出し合い、何冊どこどこの図書館で買うかを決めるのです。前の週の冊子の再検討分と二冊をこなすのに三時間以上。見計らい本自体は三〇分もかかりません。買った見計らい本については次の金曜日の朝の交換便に裸のまま乗せて、各図書館に配達する。選書会議で決めた本は注文短冊を金曜日に用意しておいて、オリオンさんに渡しています。

国分寺市ではいま過渡的な段階でして、市立図書館全体として一つの契約主体になっているわけはありません。市内の五つの図書館が図書費を持って、注文もして、決済している。その方法は、図書費が削減されている状況では図書館の内側の仕組みとしては不利だろうという認識があつて、基本的には五つの図書館で一本の予算のようにして運用したいというのが希望です。

選書会議も市全体の担当者が集まって、これは何冊買うんだ、どこどこで買うんだといった振り分けもやらざるを得ないと

いうふうになっているわけですね。小さな市ですから、その方がふさわしいだろう。五つの地域館がそれぞれ単独でやるのは無駄もあるし。五つの図書館が五つの書店と取り引きすることがあり得たわけです。今年の場合、オリオンさんが全部取ってくれたから、ありがたく思っています。

見計らいの返品率

沢辺 ● 小形さんのところ（光が丘図書館）では、見計らいの返品はどうですか。

小形 ● うちの、一時かなり多く返品していたら、見計らいの本を絞られてしまつて、つまらない本ばかりが来る傾向になつたんです。それで書店と相談して、日販に話を通してもらい、返品が多くてもたくさん送つてもらえるようにしたんです。なるべく現物を見る機会を多くしたいとお願いをした。

沢辺 ● 書店ではそういったフォローをして、そのシステムに添えているということですね。

堀 ● そうことになりました。

堀 渡

ほり・わたる

国分寺市立恋ヶ窪図書館、本誌編集委員

●座談会の感想

毎週お会いして、納品の検品などしているわけですが、改めて書店の人と話すときは考えてみれば、文句言うかお願いすることばかりだったような気がする。多岐にわたるテーマを率直に語っていただき感謝しています。



うち、実際に購入する割合はどのくらいですか。

鎌田 ● 見計らいの購入は、だいたい五割ぐらいでしょうか。

堀 ● では、見計らいと注文の割合はどうですか。

堀 ● 圧倒的に注文の方が多いですよ。

小形 ● そうなんだ、じゃあうちとはまったく逆だ。

沢辺 ● どんな割合ですか、ざっくりと。

鎌田 ● 七、二ぐらい。

堀 ● そうですね。

沢辺 ● 七〇冊が注文、三〇冊が見計らいのなかから購入という割合ですよ。

堀 ● そうなります。

沢辺 ● 見計らいの三〇に関して、六〇もつてきてもらっても三〇の返品があつて、残りを買うということですよ。

鎌田 ● そうですね。約半分ぐらいが返品されるので。

小形 ● では、全体の返品率はどのくらいでしょうか。

沢辺 ● 業界の返品率の考え方は、注用品であろうが新刊委託品であろうが、返品率はこみこみですよ。

鎌田 ● そうですね。見計らいに関してだけでいえば、五〇パーセントですが。

沢辺 ● 全部こみこみにしちゃうと、三〇パーセントぐらいになるのかな。

鎌田 ● いや、注用品は基本的に一〇〇パーセント購入ですから、そこはもう返品というのはありません。

沢辺 ● とすると、二三〇冊(七〇の注文十六〇冊の見計らい)を

ともかく持つていって、三〇冊が返品されるというような計算ですよ。

鎌田 ● そうです。

沢辺 ● だいたい二〇パーセント台でしょうか、返品率は。

鎌田 ● そのくらいになるでしょう。

沢辺 ● 図書館員から見ても、見計らいの本の質はどうですか。

堀 ● 今の段階では、かなりの量を買うんだから見計らいの幅を上げるとか、もつとグレード

の高いものを持つてこいとかというふうには、私は考えていません。

沢辺 ● 注文を中心に考えているんですよ。

堀 ● そうです。価格が高い本や、専門性が高い本などは、もともと見計らいに入つてきませんし。

沢辺 ● 注文が本筋なんだ。

堀 ● そうです。

小形 ● 練馬区では、逆に八割方、見計らいで買つてしまう。注文はサブであり、フォローなんです。

堀 ● 正直うちだつて市内の図書館が一本になって、センター

の中央図書館に全館分の見計らいを持つてきていただき、そこでかなりのものを買うことが成立するようになれば、契約した

書店さんに対して見計らいのグレードなどの話になるでしょうが、今のところその段階ではないですよ。

小形 ● 練馬のなかでも小さい館だと、そういう傾向があるみたい。春日町図書館では、見計らいよりも注文が主体だといつて

います。

沢辺 ● ちなみに、国分寺市全体の、あるいは恋ヶ窪図書館の年間購入費はいくらぐらいなんですか。

堀 ● 国分寺市全体では、

三六〇〇万円。恋ヶ窪は年間六七〇万ぐらい。

小形● 練馬区は全体で一億二〇〇〇万円ぐらいで、光が丘図書館では一五〇〇万円ぐらい持っている。ただ光が丘の一五〇〇万円は事業係分の一五〇〇万で、これに共同選書やその他を含めると二〇〇〇万円ぐらいにはなる。

沢辺● ということは、国分寺全体の六〇パーセントにあたる予算を光が丘単館で持っている。その違いが、注文がメインなのか見計らいがメインなのかという違いに表れている可能性は高いですよ。

堀● でしょうね。あとは歴史の問題もあつたりするんです。練馬区はわからないのですが、例えば知っている町田市の場合、巨大な中央図書館が一つあり、あとはいくつかの地域館ということになっている。中央図書館に来る見計らいで、市全体の購入のうち九割ぐらいの種類をおさえてしまうというよきな世界だと思えます。だから、見計らいはいやがおうでも重要になる。でも国分寺市の主

力は、日販の週報リストをできるだけ丁寧に見て、そこから拾ってくる本だということだと思います。

沢辺● さきほどの堀さんの話は、将来的には一館に全館分の見計らいを持ってきてもらいたいということだったので、メインを見計らいにしていきたい、そういう思考があるのかなと思っただけです。

堀● 個人はそうではないです。

沢辺● では、あくまで選書の効率化なんですね。

堀● 今の段階では、そうです。

堀● 恋ヶ窪図書館は何冊ぐらいの蔵書ですか。

堀● 蔵書は九万五〇〇〇冊ほどです。

小形● やはりある程度の規模がないと、送ってくる本の数が少ないから十分な見計らいはできないですよ。それと買う側からすると、見計らいは楽ですよ。現物を見てすぐ決められるんだから。リスト選定をして発注するとなると、相当な技術もいるし手間もかかることになる。その場でパッと決められたほうが

予算を消化するということ意味では、非常に楽だということもありません。

沢辺● 次に、書店のお二方にお聞きします。見計らいはざっくりばらんにいって、取次まかせですか。

鎌田● 基本的には取次のトーハンさんにおまかせしています。ただ、最初に図書館と打ち合わせをして、トーハンさんのコード表(書店別部門ランク一覧表)を見ながら、どういったジャンルの本が欲しいのかを詰めていきます。

沢辺● 堀さんのところはどうですか。

堀● 僕のところは少し違うんです。日販の一〇〇パーセント子会社で、日本図書館サービスという会社があるんですが、そこも多少からんでいる。

沢辺● 見計らいのタイトルについてはいは？

堀● うちの取次は日販ですが、システムはオリオンさんと同じだと思っ。

沢辺● 書店組合で受注しているとする、各館の担当はどうなるんですか。



沢辺 均 さわべ・きん
ポット出版・本誌編集委員

塙 ● 書店ごとです。

沢辺 ● 書店組合のなかで役割分担をしているわけですか。

塙 ● はい。

沢辺 ● 支払いは書店組合が取次へ払うんですか。

塙 ● いや、各書店がそれぞれ取次に払っています。

古本

補充としての利用

沢辺 ● 装備問題、見計らい問題、返品問題を除いて、図書館からある要求をされて「いや、それは無理だ」といったことはありますか。

塙 ● 本を集めてこいという要求で、集められなかったことが何度かあります。例えば篠山紀信の写真集『長谷寺』（新潮社、二〇〇三年）なんですけど、これはとうとう手に入らなかつた。そのお寺が残部のほとんどを買ってしまったから、新潮社に在庫が全然ないという特殊な事情でした。

沢辺 ● その場合、古本屋から仕入れてきて、定価で納品してし

まうというようなことはないんですか。そんなことをしてもたいた金にはならないし、逆に持ち出しになってしまうかもしれないですね。

塙 ● 僕のルールでは、古本は扱わない。前に、司馬遼太郎全集を買いたいから持ってきてといわれたときに、冗談で「神田の田村書店に行けば全五〇巻で、定価より安く売ってますよ」といったら、古本には手を出しませんとはつきりいわれたことがある。図書館は古本の購入を今はあまり考えていないと僕は思っているんです。

沢辺 ● そのあたりの感覚は、図書館ではどうですか。

塙 ● 国分寺市はそんなことをやった覚えはないですが、契約書店に対して、取次納入ルート以外の本もできるだけ集める努力をせよ、あるいは古書や自費出版物も含めて、契約書店は努力せよというふうに求めているところも以前はあったように聞いています。慣れていない図書館は、とにかく本を揃えて持ってきてほしいという発想があったと思う。だけど、基本的には

取次や書店と契約しているわけですから、それ以外の本を必要とするときには、図書館側が努力すべきなんだというのが当たり前の話です。

沢辺 ● 小形さんの理解はどうですか。

小形 ● 光が丘図書館の前にいた図書館では漫画をいっぱい収集していたんです。漫画はいくら発注しても本が来ないことが多いんです。それでブックオフに買いに行こうかとか、いつそのことブックオフと契約しようか、でもそんなことしたら書店組合から文句をいわれるとか、結局実現はしませんでした。そういう話が出たこともありました。

それから書籍については古い本の在庫管理がきちんとされてないために、古本に頼らざるを得ないという事態が生まれていると思うんです。全集の欠けた本だって、取り寄せようつたつてもう在庫がないわけです。そういった補充の全部を新しい本でまかなうのはだんだん難しくなってきました。

塙 ● 私もそう思います。

沢辺 ● 司馬遼太郎全集の欠本が
新刊では揃わないときに、イン
ターネットの「日本の古本屋」
(<http://www.kosho.or.jp/>)で検索
したら在庫がある。そんなとき、
書店がインターネットで買っ
て、セットを完成させて図書館
に納品する。そういうことはで
きるはずですよ。そういうのも
らっても図書館側は喜ばないの
かな。

小形 ● 棚に並べるときに、これ
は古本だと断るわけでもないし
ね。

沢辺 ● あるいは逆に、図書館側
から、欠本もなんとか集めて司
馬遼太郎全集を持つてきてよ、
と書店にいうこともできますよ
ね。古本屋と個別契約する事務
的な手間は面倒だから、本屋自
身に古本屋から仕入れさせて
セットとして買う。随意契約中
の随意契約みたいな形。古本だ
からといって値引きしろとかそ
んなケチなこといわない。新刊
の値段のままでいいから、と。
小形 ● そこまでいいかどうか分
からないけど(笑)。
沢辺 ● そういったやり方を自分
の図書館にうまく飲み込んでも

らって、問題にされないような
状況をつくれるかどうか。それ
ができるのが高度な図書館員だ
と思う。「塙さん、それで司馬
遼太郎全集を揃えてよ、でもい
ちいち伝票に古本だって書かな
いでよ」といえるんじゃない？
真々田 ● 古本を購入するかどうか
は、各図書館の機能によって違
うと思います。私が県立図書館
にいた頃は、古本を買うのは当
たり前だった。古書通信などか
らも選定してました。県立図書
館は資料的価値のあるものは、
古い本でもなんでも構わないわ
けです。

沢辺 ● 古書通信を定期的に購入
していたんですか。

真々田 ● そうです。それに、神田
の古本屋街にも行って、本を購
入していたはずですよ。

塙 ● 僕も神田を歩くのは嫌い
ではないし、古書店の資格を取
得しようとも思っているんで
す。それはたぶん真々田さんの
考えと同じで、公立図書館もい
つかは古書を資料的に必要とす
るんじゃないかと思うからで
す。

沢辺 ● あるいは欠本とかも、古

本でまかなうのは当然のことに
なるよ。

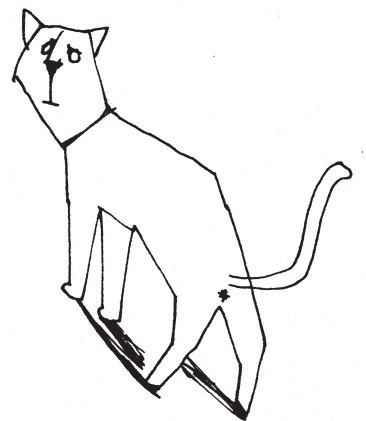
塙 ● 倒産した版元がだしてい
る全集なんかは、どんだん古本
で揃えないと、なくなってしまう。

堀 ● 公立図書館が本を古書か
ら補充しなければ、蔵書が穴だ
らけだという実態はかなりあり
ます。でも、その補充を今、沢
辺さんがいった「高度」な図書
館員がやるというのは、リスク
があるんです。

沢辺 ● 違法だよ。

堀 ● ええ。伝票とは違う本が
入ってきているんだから、つま
り伝票をごまかすことになる。
もちろん不当な利益が発生して
いるわけではないけれども、違
法になる。

真々田 ● 出入りの業者に「古本も
扱ったらどうだ」といったこと
があんだけど、「いや、そこま
ではやらない」といつていた。
今、塙さんがそれとは逆の話を
されたから、そういう考え方の
人もいらつしやるんだなと思っ
たんです。むしろこちら側とす
れば、必ずしも新刊だけで充足
されるわけではないから、要求
としては古本も扱ってほしい。



古くても貴重な本はあるわけですから。

小形 ● 堀さんが古書店を同時にやってくれば助かりますよ。

沢辺 ● 図書館が古本を欲しいってことは、商売になるってことじゃないかな？

堀 ● そうですね。新刊を扱う書店では手に入らないもので、僕が個人的に図書館に置いてほしい本もたくさんあるもの。

小形 ● 光が丘図書館ではリサイクルコーナーを設けているのですが、いろんな本が来るんです。本来、古書店あたりに持ち込めるようなものでも図書館に来る。これが意外とおもしろいです。

堀 ● なるほど。そこから引き抜いて蔵書に補充しているんですね。

小形 ● そう、引き抜いている。戦前の本とかそんなものまで出てくるし、文庫本はほとんどそのリサイクルコーナーの本で更新してしまっている。

堀 ● なるほどね。

自腹で補充

沢辺 ● 例えば、全集の一卷から

五〇巻のうち三巻と一〇巻を古書扱いで一割引で納入。ほかは通常通り新刊で、といったように、古書か新刊かということをも明確にして、監査にも引っかけられない、きちつとした書類をちゃんと作る。そんなふうにする書店があったとすれば、そつちのほうがうれしい？

小形 ● うれしいですね。

堀 ● 古書を買うということ、日常的に、合法的なルートになってということであれば、ぜんぜん問題ないと思う。国分寺市でも、新館の立ち上げのときに基本図書が足りないから、古書をセットで買ったことがあります。

でも抜け（欠本）の補充のために古本を買うときは職員の自腹で買って埋めてきているんです。吉川英治全集の連番のある巻が抜けているとする。大半は講談社文庫で読めるかもしれないけど、字が大きいから古くても全集を好んで選ぶ人は多い。そうするとその巻だけ古本で探すことになる。

例えば、職員がネット古書店で西村京太郎のノベルスが一冊

一〇〇円で三〇〇冊くらい売られているのを見つけたとするとしょ。彼のノベルスは、まだ七割くらいは新刊流通ルートに在庫があるだろう。でもそれを全部新刊で発注して一冊七〇〇円で買う金はない。だけど棚にある本はボロボロすぎる。西村京太郎は棚からすぐ動いているし、取り替えのためにあったほうがいいよなと、自腹で購入する職員がいるわけです。それでは職場には「認めてね」と話をしておく。

沢辺 ● 認めてね、ってどういう意味ですか。

堀 ● ふだんの選書の流れとは違うけれども了解してね、と。

小形 ● それに近いことは私もついぶんやりました。漫画の欠本も、自分のお金でブックオフで買ってきて入れちゃうとかね。堀さんは以前、古本市で自館で抜け本のある文学全集や傷んだ百科事典を調達したとってましたね。

堀 ● ええ、そうです。

小形 ● 古本市なんかでは、ノベルスはすぐ安くなるから、一つのねらい目ですよ。だって

定価七〇〇円が一〇〇円で売って
るんだもん。

沢辺 ● これを読む人が読んだら、ず・ばん編集委員の図書館員に営業に来るかもしれない。
小形 ● いや、本当に年間契約しようかなと考えているんです。

堀 ● それをするのが一番いいですよ。でも、簡単にシステムとして成り立たないとすれば、個人が持ち出しで買うことは、他の図書館でもよくあることだと思ふ。みんな長く勤めている人ばかりで、仕事がどこか趣味の延長だったり、プライドがあるから自分の得意な分野で各々みんな持ち出しをしている。

沢辺 ● こういってはなんだけど、そこまでやる図書館というのには、それなりに優秀な人もしくは熱意があるというか……。

小形 ● 普通には要求できないでしょう。

堀 ● それはそうです。職場の秩序としても、みんなにボランティア的な持ち出しを求めるとすれば、それができない人にとっては非常に肩身の狭い職場

になってしまい、困ったことになるでしょう。

沢辺 ● たしかにそういった問題もありますね。

堀 ● 選書会議があるので、どのへんの棚を更新したいか欠本を補充したいかを職員同士で会話ができています。でも、実際は、西村京太郎だからまあいいじゃないのという話でしかない。なんであんな本が入ったんだ？どこの選書ルートをくぐったんだ？というふうにならないように恐れているわけです。

沢辺 ● 図書館員の趣味のジャンルに、ある新興宗教が入ってるかもしれないね。

堀 ● 新興宗教にはまっている職員がいるという話になったらまずいし。

沢辺 ● 麻原先生の本がうちには足りないと言われたら困るもんね(笑)。

堀 ● こういうことは職員間の信頼関係がないとダメです。あと、こういうルートで本を入れられるためには自館内で整備できる体制がないとダメなんです。全面装備委託の図書館では考えにくい話かもしれない。

TRC

書店jump

沢辺 ● TRCに対する感想をみなさんにお聞きしたいと思えます。鎌田さんはどうですか。TRCに対してどういう印象を持っていらつしやいますか。

鎌田 ● こわいですね。いま全国で七割くらいのシェアを持っていると思うんです。対抗する業者がだらしなかつたというものがあつたとは思いますが、それにしても、なぜこんなにウケるのか。やはり脅威だと思えます。

沢辺 ● 埼玉さんはいかがですか。

堀 ● 僕は正直なところ、TRCをそれほど意識していません。でも時間が経つにつれ、ああ、なるほどこういうことだったのかと気づきはじめてた。

今、鎌田さんがおっしゃったように、本屋は意外とのんきな商売というか、自分で開拓して、こんなの買ってくださいと図書館にいうことがなかった。図書館が年間契約してくれば、間違いなくその金額に達する本を買ってくれるという前提があり

ますから、そういう意味で、これまで図書館への納入は楽だったなと思っていました。

そんななか、TRCを知ったんです。ふつう本はそのままお客さんに売ればいいんだけど

も、図書館の場合には、装備とカラベルが必要です。対図書館ならではのことがけっこうある。例えば図書館から、一〇やっでもらいたいんだが、お金は八しかないといわれる。具体的にいうと、図書館が開館するとき、僕はモノの納品しかできないわけだけど、区役所からは装備とかマークのことはTRCさんと組んで一緒にやってくださいよといわれるんです。書店だけではできないことがあるから、当然TRCと協力してやっていく。

それで最後、モノが倉庫にあつて、オープン前に配架して並べるといふ段になって、さあ今度は書店なんかよりも、TRCのもっている専門性を活かそうという話になる。僕は、本を配列しろといわれても、どうやっていいかわからない。ところがもう時間がない。区役所のほう

は時間がないから、TRCというプロに要請してやるんです。

僕の感じでは、それはどうも図書館と書店の谷間になっていて、実際にはお金になってないんではないかなと。

沢辺● TRCにとってのお金になつていない？

堀● そう、なつていないと思つた。でも、ある意味ではそれなりのお金になつている。どういふことかというのと、TRCがうちにもお金をちょうだいと来たんです。僕はよく分からんから「おたくのいうことはおかしい。それぞれが図書館と契約しているのに、なぜ、TRCからそういう要求をされるのか分からん」とずつといつていたら、かの有名な人が出てきたわけですよ。

で、こと細かに説明されて、僕もだんだんああそうか、なるほどとわかつた。

沢辺● TRCが要求したのは、新しい館をオープンするためのサービス作業員の手当ですか。

堀● はい。そのようなことがベースになつての要求でした。沢辺● 結局、払つたんですか。

堀● 払いました。値切りましたけど（笑）。

沢辺● 出版社でも書店のオープンのときに営業部員を棚詰め派遣したりするようですね。TRCもたぶん同じでしょう。

TRCは動員力もあつてすごいなと、オープンのときに印象づける。図書館が、TRCを選ぶウリになるように、そういう出張をやっている面が大きいのではないかな。

それで、金の行き場が二カ所、つまり書店組合と「元〇」と両方になつたのだから、なんでうちだけがサービス代を負担するんだよというのが、TRCの判断なのかもしれない。

堀● TRCは、あんなたち書店は本を売ってなんぼというぐらゐのことしか考えないから、図書館さんをお願いすることを全然聞かないで、できないとなるとすぐに投げってしまうんです。図書館さんはみんな困っているんだ。だからTRCは建前だけでも一緒になつて共同作業したいが、書店は面倒になると、すぐ投げちやうだろう、というのね。そのときの穴を



我々は埋めてやってるんだ、と。

沢辺●TRCが入りこむ余地が確かにある。TRCの登場は、図書館側の要求でもあったのは事実ですよ。

鎌田●それはありますね。データや装備にしても、TRCの入りこむ余地があった。

小形●データのほうが大きいですね。情報作業はすごく手間だから。

出版社にとって

鎌田●あとはベル「注07」ですよ。

小形●うちは使っていないけど。

鎌田●ベルは都市部ではそれほど必要性はないのかな。

小形●新刊の確保を考えたら魅力はある。見計らいでいうと、うちは比較的よく送ってきてもらっていると思うけれど、十分に来ない図書館にとっては、ベルはとても魅力があると思う。

鎌田●さきほどお話しがあったように、地方ではまず見計らいはないですよ。しかも売れ筋の新刊が入ってこないのが現実です。これだけ刷り部数が少ないなかで、だいたい初版で

五〇〇〇とかいったら、もう初めに撒いたら終わりですから。新刊がある程度きつちり行き渡るシステムを考えたいのは確かにすごい。営業で歩いていたりときに図書館さんに話を聞くと、新刊の納品を一度逃したらもう買えないという現実があるといっていました。

沢辺●だからTRCをそこらへのし歩いていく大きな会社、という側面だけ見たら、何にも前に進まないという感じがする。TRCが求められる根拠はそれなりにあった。そのうえで、さあ、おれたち書店はどうするんだということから出発しないと、まずい。

この前、三〇代で役員になったTRCの人のお祝い会があって、出版社の営業に交ざって僕も出席したんです。出版社は、図書館にきちつと売ってくれるチャンネルとして、TRCをものすごく大切にしている感じだった。だからTRCを持ち上げた挨拶ばかりだった。でも僕はひねくれ者だから、『す・ぼん』という本をいっしょにつくっている図書館員の人たちがいうには、

「TRCに頼っている図書館は、自分たちでこんなふうな図書館にしたいというヴィジョンをなかなか描けない。乱暴な言い方をすれば、能力のない図書館員が使うというふうに思っている人もいる」そんな挨拶をしたんです。で、最後に例の役員に就任した人が挨拶したんです。自分はTRCにたまたま入社して、ともかく市役所に、新しい図書館をつくる計画はありませんかと聞いて回った。計画があれば、そこに日参して、うちから本を買ってくれとお願ひした。いざ開館となると、人を動員して、オープンの数週間前から毎日のように本を並べたり、シールを貼ったり、図書館づくりをする。それでオープンした初日に市長

なんかテープカットをして、それで、ああ、やれやれと思う。そして、オープンした新しい図書館のなかを歩いていたら、子供たちが児童書を読んでいた。その姿を見て僕は本当に、ああこの仕事をしてよかったなと思った、というエピソードを話したんです。彼は、TRCにはTRCの役割があるということ

「注07」ベル
正式名称は「新刊急行BELL」。
BELLはBooks Express Line for the Libraryの略。TRCが出版社・図書館双方と契約を結ぶ会員制。会員図書館は希望のジャンルを選び申し込む。ベルに選ばれた新刊は、購入先の図書館が決まっているため、買切り扱いで取引される。新刊発行日から一〇日前後で装備済みの本が図書館に納品される。

を宣言したんだと思うんですね。

だからTRCを、ガバツと仕事を持っていつてしまう大きな会社だというふうに描くだけではなくて、何ができるのかということを図書館も書店も考えていった方がいいと思う。TRCによって助かっている図書館も現にある。見計らいも来ないような田舎の図書館とか。

鎌田 ● 現にそれはありますね。でも一方で、TRCを頼っているから、おもしろくない図書館ができるというのも確かにそうなんです。ベルを頼んでしまえば、他の図書館となら変わらな本しか納品されない。そうすると、一番大事な、図書館としての選書は誰がやるんですか。業者がそれを代行しているのかどうか。TRCの営業の中でも、ストック・ブックス「注08」は、このラインナップは確保していますから、ここから独自に選んでください、というもののなでいいと思うのですが、ベルが本当にいいものなのかどうかは疑問です。

な本が入って来てるかな？ ストック・ブックスは、『ず・ぼん』でいえば、五〇〇冊くらいを新刊で取ってくれて、だいたい九〇パーセントくらいは実売している。それはもう『ず・ぼん』にとつては得がたいものです。

堀 ● 『ず・ぼん』はおおむね年一回の発行で、この座談会は一〇号に収録するわけですが、TRCがストック・ブックスに入れてくれたのは、確か五号からです。それ以降の図書館での売り上げは明らかに違ってきている。ストック・ブックスはTRCから本を買っている図書館にとつて一つの標準形ですから、それを見て全国の図書館が買いますよね。じゃあこれによって選書ができていくのかというと、そんなこともないように思う。ストック・ブックスに出た途端に、図書館業界そのものに向けた出版物の『ず・ぼん』でさえ、実際の購入率が高くなっている。

たら、図書館のことが詳しく書いてある。僕は、なぜ日販はこういうものを図書館に送らないのか、分からないの。日販は光が丘図書館に『ず・ぼん』を送っていないんですよ。

小形 ● 私が寄贈しているんです(笑)。

値引き

沢辺 ● では次に、一〇パーセントの値引きってどうなんだ、というハードな問題について話したいと思います。

鎌田 ● 正直いえば、ぎりぎりのところですよ。

沢辺 ● 腹立たしい？

鎌田 ● いや、腹は立ってませんけどね(笑)。公共図書館とおつきあいをして何がいかかという、契約をすれば、例えば年間一〇〇〇万を買っていただけという確約が取れることなんです。であれば、一〇パーセントくらいを値引きしてもいいんじゃないかということになる。店頭で、つまり店売でそれだけの額を確約できるかということ、

「注08」ストック・ブックス
週ごとに新刊書を選び、図書館用に在庫するTRCのシステム。図書館が注文すると装備付きで納品される。ベルと異なるのは、会員制ではないことと委託扱いであること。委託期間(在庫される期間)は六週間。

やはり無理です。なので、公共図書館さんに対して、ありがとうございますとございますという気持ちがあります。ただ商売柄、一〇パーセント引くとすると、再販制「注09」の問題もありますし、できるならば定価で売りたいという気持ちがありますけれどね。

沢辺● 意地悪な質問かもしれないですけど……。

塙● どうぞ、どんどんしてください。

沢辺● 日書連はポイントサービスに反対運動していますよね。でも図書館に対しては、一〇パーセント値引きしている。忸怩たる思いはないですか。

塙● ありますよ。ただそれに関して、再販制の適用除外にされている。

沢辺● 図書館の値引きは、再販制の適用除外なんですか。

塙● 適用除外です。

沢辺● どういう？

塙● そういった条例があるんです。官公需のなんかそういう適用除外になってる。そういう条項があるんですよ「注10」。
小形● 何万円以上とか買う場合だったかな。

塙● いや、金額についての条件はないです。

沢辺● 正味取り分が二二パーセントだとしたら、一〇パーセントの値引きによって、粗利のうち四五パーセントがいきなりポイントと持っていかれるわけでしょう。それと書店の労働分配率を考えると、たぶん粗利に対しては五割の人件費がかかっているわけ。値引きで四五パーセントを割くとしたら、何のための商売か……。図書館に納入するのに人件費が五割もかかってないかもしれません、一〇パーセント割引というのはかなりハードだと思うんです。粗利の半分近くだからね。腹が立って当然ではないかと思うんですけど。

鎌田● 塙さん、どうですか(笑)。

塙● 最近では一〇パーセントどころか、一四パーセントも引いている書店仲間がいるんです。本屋の粗利は日本全国の業種のなかでも下から二番目とか三番目くらいのもんです。時計屋とかいろいろあるなかでね。それでももつとまけられるだろうというお客さんがいるんです。

す。

沢辺● でも、役所は役所で、住民たちから無駄遣いするなといわれる。こんな道路は民間業者に発注すれば一メートル一〇万でできるのに、お前らはなんで二〇万も払ってるんだというよいうなことを新聞に書き立てられている。だから役所とか図書館側からすると、いただいた税金をできるだけ効率よく使わなければいけない。たたくだけたかざるをえない心情になるものしょうがないって思う。コウモリ男みたいだね、おれ(笑)。

塙● 僕はそういうふうには思いません。要するに値引きというのは図書館さんのほうで、ここに一〇万円のお金がある。それで一〇万円分買うというものが、僕らでいう一割引きだと思ってるわけ。それを一〇万円のものを買って九万円という考え方は、僕は不賛成なんです。

沢辺● だけど、年間一百万の税金を九〇〇〇〇円にしてくれよというのが国民の気持ちだと新聞には書いてあるわけですよ。もつと安くしろ、と。塙さんのいってる一〇万円の本を持って行

「注09」再販制(再販売価格維持制度) メーカーが決めた定価で販売する制度。メーカーが小売店に対して価格を拘束することは、独占禁止法(私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律)で禁じられているが、出版物はその適用除外として再販売価格維持行為が認められている。値引きしないで売る契約を再販売価格維持契約といい、出版社と取次、取次と書店が個々に結んでいる。

第二三条 この法律の規定は、公正取引委員会の指定する商品であつて、その品質が一樣であることを容易に識別することができるものを生産し、又は販売する事業者が、当該商品の販売の相手方たる事業者と(その商品の再販売価格)その相手方たる事業者又はその相手方たる事業者の販売する当該商品を買受けて販売する事業者がその商品を販売する価格をいう。以下同じ。)を決定し、これを維持するためにする正当な行為については、これを適用しない。ただし、当該行為が一般消費者の利益を不当に害することとなる場合及びその商品を販売する事業者がその行為にあつてはその商品を生産する事業者の意に反してする場合、この限りでない。

とあり、同条四項で、第二三條四項 著作物を発行する事業者又はその発行する物を販売する事業者が、その物の販売の相手方たる事業者

くから一〇万円を払えというのは、新聞に書いてある「国民の願い」からいうと、ノーサンキューなんですよ。

堀 ● でも、ただ安く買えばいい、あるいは安いところにやらせればいいということになると、今度は質の問題があるわけでしょう。

小形 ● しかし、図書館からいえば、予算がどんどん減っているという現状がある。でも同じように本は買っていきたい。そうすると、そのせめぎあいのなかで、少しでも安いところがあればそちらから買いたいという発想は当然出てくるわけです。

堀 ● 私たち図書館は、書店を育成しようとか、この書店さんとずっとやってみようということは何も考えずに、ただ毎年毎年、競争してもらって、そのなかでより値引きのできる場所と契約している。私個人としては、それは無責任だと思っています。

安定供給してくれる書店との関係をつくれないのはまずいなと思います。単年度契約ではなく、ひとつの書店さんを指名してそ

ことずつと取り引きできないか、そう考えています。

沢辺 ● どこが悪いといえないような状態ですよ。新聞読めば、国民はみんな税金安くしてくれといっているし、それを受けて予算を減らせとなる。でも予算を減らされた図書館からすると、九割に減った予算で去年と同じ分だけの冊数を確保したいから、安くしろといいたくなってしまう。いわれた本屋さんもふざけんなよと思いつつながら、一方で税金の話になれば自分たちも国民だし……、ということがグルグル回ってどこも断ち切れない状態になってしまってるんじゃないかな。

小形 ● 私は値引きはなくてもいいと思っています。もちろんこちらには得になる話だけど、一割引いてもらっていること自体、基本的には根拠のある話でもないと思っている。堀さんのお話を実際に前からうかがっているので、書店さんの経営状態も知っています。本当の共存共栄をはかるんだつたら、値引きのない方向で行くしかないかなと思う。

ただそれには、それなりの資料費というのを予算としてしっかりと確保することが必要です。それから書店というのは、堀さんのようにすごくよく動ける書店さんばかりではない。ただ取次ぐだけとか、返品を受けるだけという書店もある。そのように店ごとの差があるところが一つ問題です。リスクを避けるために、国分寺市が考えているように、練馬区もいすれ選書などの業務を一館に集中することを考えているんです。そうすると、それに対応できるように一定の規模の書店さんが必要になる。書店組合が、その図書館に納めるためのシステムをつくっていただけると非常にうれしい。そうしないと、PCあたりが入ってくる余地はおおいにあると思うんです。普通の書店さんが片手間にやっているということだと、どうしても限界がある。

沢辺 ● 書店に対して、ビシビシいっていますか。

小形 ● 時おりは。でもいってただめな書店も結構ある。前の図書館にいたときは、書店がやってくれないから、私自身が電話

とその物の再販売価格を決定し、これを維持するためにする正当な行為についても、第一項と同様とする。

〔注10〕再販制の適用除外

図書館への納入が再販売価格維持の適用除外にあたるのか調べてみたところ、独占禁止法にはそれにあたる条項が見つけられなかった。(社)日本書籍出版協会の出版再販研究委員会が二〇〇二年二月に作成した「再販売価格維持契約書(取次―小売)のヒナ型」の第六条二項に「官公庁等の入札に応じて納入する場合」、再販売価格維持を適用しない、という項目がある。このヒナ型の法的根拠などは調査できなかった。

〔社〕日本書籍出版協会のサイト：
<http://www.jbpa.or.jp/>

注文していただくんです。

沢辺●でもグループとして受けている書店組合側から見たら、グループに評判の悪い担当がいたらそのグループの名折れなんだから、むしろ小形さんのほうから積極的に「ちゃんとやってよね」ということを要求し続ける必要があると思う。

堀●なるほど、グループということはそういうことが出てくるんですね。

沢辺●堀さんは値引き問題はどのような弊害をもっていると思いますか。

堀●この問題では図書館側の課題が多いと思います。基本的には単なる値引き競争をさせた結果の単年度契約なので、今年だけすごい値引をして契約しても翌年は生き残れなかったというようなことがあります。

沢辺●三年契約にすれば、育成ということも考えられますよね。例えば、書店では若い担当者を入れて、図書館の要望に答えられるように育てることができるとも思えない。一年ごとに契約をしていたら、書店にとっても先が見えないから新入社員

も雇いようがない。

小形●役所のシステムでは、常に単年度契約になっていて三年度契約というのはいんです。

鎌田●随意契約を減らしていこうという動きもありますね。

沢辺●指名競争入札をどんどんメインにしてやっていこうと。

鎌田●そうですね。やはりたけらというのがありますね。

沢辺●でも一定期間の契約でもない、サービスの提供側がそこに投資できなくなる。

鎌田●目に見えないサービスがあるんですね。

堀●そこはなかなか難しい話です。たとえ小さくても地元の書店に熱心なところがあつて、地元で組合をつくっているとかいう話であれば、その契約して育てていくみたいな理屈も成り立つのですが、ちょっとそれは望めなくなってきた。今、国分寺駅前には紀伊國屋書店が入っていて、駅前にもともとあつた書店は、規模がさらに小さくなったり廃業したりしている。そうになると、育てるといって一方的な建前だけでは、成り立っていないのが現実です。

スピード

店からの現物見計らい

沢辺●返品について、書店さんはどう思われていますか。

鎌田●やはり減らしてもらいたいというのがあります。返品にかかる手間というのが発生しますからね。伝票に打ち出したり、人件費がかかってきますから、なるべく減らしていただきたいというのが本音です。でもある程度はしょうがないだろうと思います。

沢辺●堀さんのところは。

堀●僕は実利的にいうと逆なんです。つまり返品はたくさんあつたほうがいい。それには二つの理由があります。一つはさきほどの「FC」の問題で話したように、我々はあくまでも図書館の仕事に協力しているんだという気持ちがあつて、本を揃えて選書できる状況をつくるお手伝いをしていって考えている。だから、結果的にこれはいいから、返品されても、それは逆に、選書してもらっている、選択をしてもらっているということ



書店さん、図書館に言いたいこと言って!

の証だということですね。

もう一つは、地元書店がどういう状況にあるかというと、今はもうほとんど本が送られてこないんですよ。悲しいかな、私の店もそうです。図書館に送られてくる本のほうが多いんです。種類も多い。そうすると、おこぼれではないけれども、図書館からの返品を自店で活用できるんです。これが、図書館と契約している我々小書店のメリットです。

一同 ● おお！

沢辺 ● すごい戦略ですね(笑)。

堀 ● そりや我々商人とはそんなものです。配本がゼロよりも、どういう出自にしろ一冊の本が棚にある方がいい。

堀 ● オリオン書房さんは違うだろうけど、去年まで入っていた地元書店さんは、たぶん堀さんが今いわれたような感覚を持っていただろうなと思います。

鎌田 ● 私どもの場合だと、図書館さんへの本は外商部の番線で仕入れているものなんです。それで外商部から入れた本を、お店の店頭で回せるかというと、

客注品ということもあり、新刊だけではないため、回しづらいんです。だから基本的には、返品しなければならなくなるんです。

堀 ● それが普通なんですよ。

沢辺 ● なるほど。

真々田 ● 外商部と別なんですか。

鎌田 ● ええ。皆さん同じお店のなかの一部と思われるでしょうが、番線自体の流れが全然違うんです。

沢辺 ● 紀伊國屋書店は、来てくれたお客さんに見せる商品をネット通販の倉庫にするのかと、さんざん批判されましたよね。まさに店頭で本を見ている人の目の前でネット通販用の本を抜いていくのは失礼だろう、と。でも、効率的に商品を多く回すという意味では、番線を統一して、棚のなかから抜いていけるようにした方が全然有利なんではないかと僕は思うんですけどね。

堀 ● それはそうです。でもオリオンさんはウェブを見れば、店頭にある・ないというのが分かりますから。

沢辺 ● てなこともあるわけで、

それはオペレーションのやり方なんでしょうね。

鎌田 ● 単純にいうと、店売用の本が入荷しますよね。そしてそれを抜きます。で、抜いた本は移送をかけるんです。要は外商に持っていく。それで移送処理をして、外商で売るわけです。それで外商の売り上げになるという流れになる。

沢辺 ● そんな面倒なやり方は変えちゃえばいいじゃん。傲慢な言い方で申し訳ないんですが。

鎌田 ● 仕入れをどうするかという問題があります。外商とお店ではお客さんに大きな違いがありますから、なかなか一本での仕入れというのは難しいのかなと思うんです。

沢辺 ● 確かにお店に一本のルートで本がドンと来ちゃうと、図書館のために注文したのに客が買って行ってしまつて、「おい、おい、あれどうなつた」「いや、お客が買っていきましたよ」つて、行き違いがあつたりしますしね。

堀 ● これももう廃業したけれども、三鷹の駅前にあつた東西書店と取り引きしていたことが

あります。中味のよかった年度もあるのですが、いつもいつもではないけれど、注文の納品が悪いわけです。そういうときには、職員が帰りがけにリクエストのコピーを持って東西書店に行つて、次回これらを納品してくださいといつて店員さんからは不評を買っていたんです。店頭に見に行つてみると、発注したけど入荷されてこない本が棚に並んでいるじゃないですか。で、だあーつと新刊抜いちやつたりもしましたね。

真々田●前任校のときですが、取り引きしてた書店の店頭から現物見計らいで本を抜いてきていて、それは了解もらつてやつていたんだけど…。そのうち断られちゃつて、取り引きそのものをやめられたことがある。

堀●たまにはいいですという程度の問題だね。毎回だと嫌がられるよね。

沢辺●書店はなんで嫌なんですか。

鎌田●本を抜いて、すぐに同じ品物が入ってくるかというのと、やはりそれは書店の規模によつて入つたり入らなかつたりす

る。見計らいで抜いてばかりいられると、今度は一般のお客さんが来たときに、本がないじゃないかつてなつてしまう。それは書店として一番恥ずかしいことですよ。

小形●確実に売れているんだから、いいと思うけど。

鎌田●同じ本がすぐに店頭に届けばいいですけどね。なかなか来ないというのが現実にありますから。

真々田●品揃えつていうのはありますよ。お店の顔ですからね。

沢辺●それって難しいことなんですか。図書館員が抜くことを前提に、書店は予め多く注文をしておくとか……。

鎌田●そういうこともできません。

堀●でもそれは、商売やつてなければ分かりませんよ。たしかに、図書館も同じお客さんです。盗んで持つて行くわけではないんだから(笑)。でも、棚から持つていかれるとなると、僕は拒否します。光が丘から注文が来て、それが店頭にあれば、その一冊を自分の店から持つていきますよ。けれども棚のなか

からポンポンと抜かれるのは、勘弁してほしい。

沢辺●僕はこの問題に関しては、図書館側につきますね。

堀●小形さんに聞きたいのですが、書店の店頭から本を抜いて装備して、明日には並べるとか、図書館員はそうやつて少しでも早く棚に出したいものですか。

小形●見計らいに入つてこなかった予約本は至急ほしい。

堀●なるほど、なるほど。

小形●入るか入らないか境界線上かなと踏んでいた本が、結果入つてこなくて予約が入つた場合、それから注文をすると利用者を持たせることになる。

沢辺●二週間はかかるかな。

小形●うん、二週間かかる。お店に本があるならそれを持つてきてもらえると非常にありがたい。

堀●書店は、新刊をちゃんと棚揃えしておくことでお客の信頼を得るのだから、それが書店にとって大事なことですよね。図書館も同じように、新刊もある程度常備していますよ、リクエストしたらすぐに入りま

すよという姿勢を見せたいという思いがある。

堀 ● その姿勢を見せたいなという事で、抜く。

堀 ● ええ、そうです。だから、例えば司馬遼太郎の文庫本などのように古い本で、図書館の棚でも常備していない本を、わざと書店で抜くという話ではない。

堀 ● 実際には文庫本なんか一週間で確実に入るんですよ。

堀 ● ええ、そうですよね。

沢辺 ● 一週間でも図書館は嫌なんですよ。

小形 ● 基本的にはどんな本でも早いほうがいいです。

沢辺 ● それは書店がお客さんに思うことと同じでしょう？

堀 ● 「でしよう」というが、僕はそこが分からないんだ。

小形 ● まちがいないのは、リクエスタの場合には急いでほしいという事。

堀 ● でももちろん、リクエスタの商品を全部棚から抜くとか、そういうことではないんです。やはりそれは新刊で、広告も多く出ている……という本を揃えて、このぐらゐの棚揃えはあ

るよという姿勢を見せておきたいということなんです。だから、同じだと思っんです、書店員も図書館員も。

真々田 ● そう、書店員も図書館員も気分的にはきつと同じなんです。利用者には、自分たちの仕事ぶりを見てもらいたい。こんな売れ筋の本もあるんだよって見てもらいたい。

沢辺 ● そうすると、本屋さんはこのことでお金をもうけるほうですから、図書館の希望をなんとか実現するような方法を考える役割があると思う。さっき図書館側に立つよといったのは、そういう意味です。

堀 ● 商売ということを考える

と、それは一般のお客も図書館も同じお客さんなんだけれども、図書館さんの場合には、多少遅れてもきちっとものが入っていればいいんだというのが、僕の個人的な図書館像です。うちの店の場合には、大書店とちがって、本が届くスピードも遅いんです。

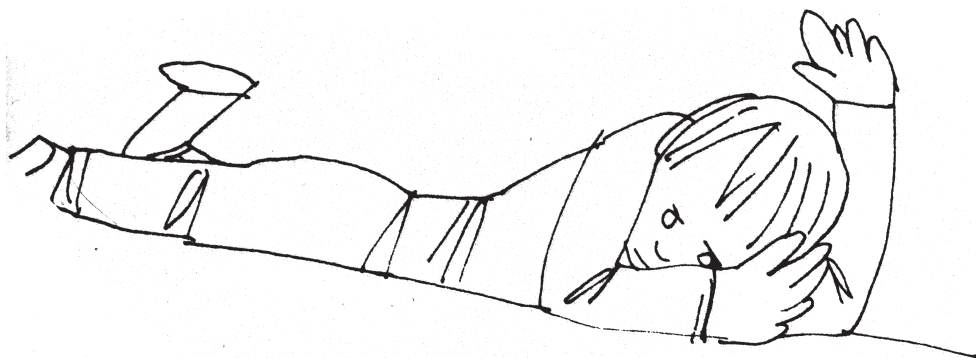
沢辺 ● でも図書館の立場も厳しいんじゃないですか。本がなければ、市議会議員にあそこの図

書館は注文しても本は揃わないし、三週間も四週間も待たせるしという苦情がいたりして、そんな役に立たない図書館ならつぶしてしまえ、予算を減らしてしまえ、と、そういうことにさらされていると思っんです。

堀 ● いや、でも反論するけど、それが確率としてたくさんあるんだしたら、その図書館をつぶしてしまえといえるかもしれない。でも「あそこへ行くと新刊がない」と利用者がいったとしても、その「ない」というのは、多くは本当に「ない」んじゃないんです。結局、一冊しか買っていないから、順番が回ってこないだけのことです。僕はお客さんにいつてあげるんです。図書館とはそういうものですよ、だからないっていうんじゃないから、それは順番待ちなんです。と、「貸出中」というのは「ない」という意味ではないですよという。

沢辺 ● で、小さな声で、どうしても読みたければうちにあるから買って、と（笑）。

鎌田 ● 本当にそうですよね。堀 ● うちで買ってくれと、腹



のなかじや絶えず思っているわけです。

沢辺 ● 図書館員だってそう思っていますよね。貸出中だからって文句いうなら、書店に行つて買いなさいよ、と。うちは本屋さんをつぶすために仕事をやっているんじゃないんだからと。

鎌田 ● いまスピード化がすごいですよ。図書館に新刊が並ぶスピードは以前より格段に速くなつてきている。

小形 ● お客さんも急いでいますね。前のようにゆっくりしていいのは明らかです。

堀 ● 小形さん、僕らは、「督促」とか特急の「特」と注文伝票に書いて、お互いに解決しましょう。

小形 ● そうですね。いろいろ試して、考えてみたいと思います。

利用者の要求

堀 ● 悪口ということではないですが、今の利用者像みたいなことでもいいなら、ちよつとここまで要求されるのは酷だというのは結構あります。

真々田 ● 二〇年以上前にもいわれていたことで、利用者にしてみ

れば、やっぱり欲しいときが必要なきななんです。図書館側がそれに応えようと努力してきた結果、お客さんが待てなくなつたんです。昔は待たされるのが当たり前だったから、お客さんは我慢していた。

沢辺 ● 図書館は努力してきたんだ。

真々田 ● そうです。で、早く手元に來ることが当たり前になつたから、それは当然そういうものだ。利用者も思っているんです。

沢辺 ● でもその結果、利用者は増えたでしょう。

真々田 ● うん。だからそれはそれで図書館は認知された。

沢辺 ● 注目度も高まつてくる。するとますますプレッシャーは高まつてくる。

小形 ● そういうことです。

鎌田 ● 今の納品のスピードですが、そこまで速くする必要がないのであるのかなと思います。利用者にもそこまでサービスしなきゃいけないのかな。

堀 ● 図書館が？ 納品者が？

鎌田 ● 図書館が、利用者に対してということ。新刊でも、

もう少し待たせてもいいのではないかというのが最近思うことです。(○)は新譜が出たらしばらくは貸さないよというのと一緒で、一カ月ぐらひは本屋にだけ売らせてくださいよと思つたりもするんです。どんどんスピードを追求していく方向になつていて、それに追いかけてる我々業者というのは結構苦労していますからね。先ほど真々田さんがおつしやつたように、読みたいときというのはやっぱり大事だとは思いますが。

沢辺 ● でも書店ではそうはいえないでしょう？

鎌田 ● もちろんそうですね。

沢辺 ● お客さんが買いにきたときに、ないんですよとはいえない。でも図書館はいつでもいいんではないの、と？

鎌田 ● ええ、「いいんじゃないの」という感じはする(笑)。

沢辺 ● そのへんに対する反論はどうですか。

小形 ● 要求の多い部分に集中して対処するというだけではなくて、あらゆる要求に応えていきたいというのが基本的にあるわ

けです。

そして、その倫理のなかで、少しでも早く多く提供していきたいというのがある。図書館だからゆったり構えていれればいいとか、納品も遅くていいとか、そういう話にはならない。利用者の立場からすると、さつき話が あったように、読みたいときが欲しいときですから、こちらとしても常に努力をしなければならぬ。なので、フォローしていただける体制が欲しいなというのが本音です。

沢辺● 下手すりゃ『ハリーポッター』の新作でさえ、何百人待ちですよといっても「発売日に私に読ませてよ」という利用者もいるのではないかな。そういう現実には、図書館の人はさらさらしているんじゃないかという気がします。

小形● たしかに、書店に行けばあんなにたくさん売ってるじゃないですかといたくなくるときはありますよ。ベストセラーなんかいくらかでも買えるじゃないですかとかいいたいけれど、やっぱりそういつちやうと我々も……。

塙● 元も子もないよね、そりゃ。

小形● 夏休みの宿題で『坊ちゃん』を借りにきた学生がいて、でもぜんぶ貸出中だったときに、夏休みはあと三日だとかいうから、ブックオフで売ってますよと、さすがにいつてしまいましたね。一〇〇円で買えますよって(笑)。

塙● この間、そのブックオフでこんなお客さんがいたんです。カウンターで「新刊を予約したいんですけど」ってブックオフの店員にいつているんです。まだ刊行されていない本をそこで予約したいというんです。

小形● できるんですか、それ(笑)。

塙● いやいや、できないでしょう。すごいお客さんだな、すごいことだなと思って見ていたんです。図書館にもそういう利用者のエゴがあつて、要するに常識をはずれている人がいるということですよ。

小形● ただ行政という立場からみれば、公平に扱わなきゃならないし、無理難題であつてもそ

れは一つの要求として受け止めるなければならない。

兼田● 直接、市民や区民と窓口でやり取りしている人の気持ちも、分からなくはないですね。

取次

沢辺● 今のところ出版業界のトレンドは、一刻も早く本を読者に届けようという流れになつていて、そこでみんな右往左往しているということですよ。

塙● スピードでいえば、たしかに日販はMS2「注11」を導入してから、それまでより扱う本の幅が広がつて、本の流れがより速くなつたという感じがする。だけど一方では、違う解釈もある。

図書館から注文を受けると、僕は出版社に直接電話をして注文しているんです。日販に注文を上げる方法では、図書館のリクエストを扱えなくなつてしまふ。なぜかという、在庫があるかないかの返事がアバウトになる。その場では各版元の在庫の有無が確実には分からない

〔注11〕MS2
取次会社日販の書店別高速自動仕
分機を使ったシステム。

です。だから僕は在庫を知るために、直接、版元に電話注文しているんです。でも、日販は本の流れ、経路をひとつにしたいから版元への電話注文をやめてくれと僕らにいうんです。日販を中心にしたその流れに入ったほうが、全体として速いということなんですよ。書店はまず日販に注文を上げて、日販が版元にオンラインなり何なりで注文をする。その流れでやってくれと、日販はいうんです。

日販はもちろん速さを追求していて、その努力はわかるんだけど、一方で今までチョコロチョコロにしろ、いろいろな支流があつたのに、そのさまざまなやり方を一気になくそうとしている。全部の支流を一つの川にまとめて、その流れを速くしようとしているんですよ。

沢辺● その流れにのらない方法はイレギュラー処理になつてしまふということですね。前はイレギュラーというのは、速さという利があるイレギュラーだったんだけど、今は全体の流れが重要で、イレギュラー処理はその流れを遅くさせてしまうから

やめて、と。非効率的だし、例外的だから、やめると。

塙● けれども、僕はそれでは困る。絶対、困るんです。なぜかといえば、本のリクエストがあつたとして、在庫の有無だけでも返事をその場で版元から聞ければ、次の納品日に品切れだということを図書館に報告できるわけです。

沢辺● 外商部の在庫係はどんな方法で注文をしているんですか。

鎌田● 日販さんのZOCS「注12」を持っていきますから、そこで一応、在庫情報に分かる。

沢辺● それは日販が持っている在庫情報ですよ。

鎌田● そうです。

沢辺● それは分かりますよね。日販の流通倉庫に入っているものだから。では、ZOCSには出版社在庫の表示というのは出ていますか。

鎌田● 出ますが、在庫情報を載せている版元と、載せていないところがある。

沢辺● それは信用できるんですか。

鎌田● だいたい信用できま

す。

沢辺● 「だいたい」？ かなり信用できるよ、というんではな

くて。

鎌田● うーん……。

塙● ここは「本やタウン」(<http://www.honyar-town.co.jp/index.html>)とは違うよね。ZOCSは日販王子流通センターの在庫を表示しているんですよ。

鎌田● そうです、王子の在庫を見ています。

沢辺● 新出版ネットワーク「注13」というシステムを使って、ZOCSは通信しているという感じでしょうか。

鎌田● そうですね。

沢辺● 「本やタウン」も一応、新出版ネットワークの在庫情報を反映してらつて思うけど。

鎌田● 一応、連動していますね。「本やタウン」もZOCSも。

沢辺● ただ「本やタウン」でも、出版社在庫が空欄のところがあつて、あるんだかないんだか分からないというのは、まあありますね。

鎌田● ありますね。

塙● 僕は王子の電話注文の窓

【注12】NOCS

日販のオンライン受発注ネットワーク。系列の書店に専用端末を置いて受発注や売上管理データ交換を行っている。書店は、日販の在庫と在庫データを提供している出版社の在庫を確認できる。

【注13】新出版ネットワーク

インターネットを利用し、出版社・取次間で在庫情報や受発注のやりとりが行われるシステム。

口に電話をすることもある。それで王子から在庫があると聞いても、品がお店に届くまでに一週間くらいは平気でかかることがある。それを日販にいうと、決まって「お宅の注文数では毎日の荷物に満たないから」といわれる。ある程度、量がたまらないと、日販は発送してくれないんです。

沢辺 ● 塙さんのところは、日販からは週に何回の納品なんですか。

塙 ● それは量によるわけですよ。

沢辺 ● 大雑把にいつて、平均はどのくらいですか。

塙 ● 段ボールのバンドの帯色が本の内容を表しているんですが、水色が新刊。注文のなかでも基本的な定番とか、書店必備図書（日販の王子に在庫がかなりあるもの）は、赤紫の帯。それから完全な注作品というのは、黄色い帯をつけた段ボールで来るんです。その黄色い段ボールのものが、たまに入っていないときがある。

沢辺 ● 新刊は毎日ですか。塙 ● ええ。

沢辺 ● 赤紫の定番商品は。

塙 ● ほとんど毎日来る。

沢辺 ● 毎日なにかしら抜ける日があるという感じですか。

塙 ● そうそう。本当は毎日、欲しいんですけど。

沢辺 ● なるほど。

塙 ● それは経済効率を考えているんです。

沢辺 ● そうですね。要は段ボール一つの本がたまらなさと送らないよということが起きてい

る。

塙 ● けど理由はそれだけではないような感じがする。単に、書店を大中小という規模で分類して、大きな書店を優先しているような節がある。結果として、という意味です。

沢辺 ● つまり、みんな同じなんだと思う。書店は、図書館よりも、足を運んでくれるお客さんの方を大切にしたい。

塙 ● 結果的には、そういうことになるかもしれない。本を棚から抜かれると、店の顔がなくなっちゃうんです。

沢辺 ● 店の顔というのは、いわゆる足を運んでくれるお客さんに見せる顔でしょう。

塙 ● 買うか、買わないかじゃなくてね。

沢辺 ● そう。店にくる客にいい顔したい。

小形 ● こういう本が揃っていませんよ、とね。それは図書館も一緒です。

沢辺 ● 取次も、ボンボン注文をくれる大型書店には、正味を七六パーセントとか七五パーセントにまけるし。でもそれ自体は悪いことではないと思う。書店さんはよく不満をいうけど、その書店さん自身が、図書館とお店にくる客を、区別しているわけです。図書館からぎつくばらんにいえば、うちだってお客だろうというのが、さきほどの不満の根拠ですよ。でもそれは、書店の顔があるからねとかいわれて、取り合ってくれない。で、小さな書店さんも、取次にはぞんざいな扱いをされているわけです。

取次の人は絶対いわないだろうけど、大型店を優先するのは当然ですよ。だって儲かるんだもん（笑）。小さな書店は、客注だ客注だつてウソついて、毎日一冊ずつ地道に注文しても、



本がこない。もう売れないだろうという頃に、二〇冊くらいまとめてドンと納品される(笑)。でもその不満というのは、図書館の不満と一緒でしょう。ちよつといすぎかもしれないけれど、みんながお客を区別している感じがする。

塙● 僕もそう思いますよ。だからといって、そこで終わっちゃしようがない。

沢辺● そうそう。一步先にいかない。

小形● 結局、この問題を解決しようとする、究極的には、再販制の問題にいきつくんですね。

塙● 理屈からいったら、僕もそう思う。

沢辺● 僕はそうは思わない。純粹に生産タイムラグの問題だと思いません。例えば重版をかけて、本を取次に送り出すのに一〇日から二週間ほどかかるんです。するとうちくらいの規模の出版社であれば、そろそろ在庫が一〇〇部切ったぜ、いま五〇部だけというところで、これは二週間、三週間で売れてしまうだろうからもう重版かけようか、

となるけど、瞬時にバンバン在庫が減っていくような売れている本に関しては、一〇日のタイムラグのなかで、在庫数の激しい変動を予測しなければいけない。いまPOSデータを集中して、大手出版社は予測システムをつくりあげるなどの努力をしているらしいけれども、さすがに難しい。だって発売初日に在庫がなくなつて、増刷しなきゃいけないということも起こる。初日に重版をかけても、本ができるのは一〇日後となる。この生産タイムラグがある以上、本の取り合い状態が発生するし、小さい本屋は絶対的に不利になる。

新潮社の『バカの壁』は在庫が一〇〇〇部あつても品切れという表示にするって聞いた。

一〇〇〇部もあつて品切れ扱いですよ。うちなんか一〇〇〇部あつたら、断裁しようかなとなる(笑)。「バカの壁」であれば、一〇〇〇部なんて、注文がバンバンきて瞬時に持つていかれる。だから、オリオン書房からは二〇部注文が来たけど、出すのは一〇部だけにしようとか、塙さんのほうには申し訳ないけ

ど、二部にしようとか、いや、これはちよつと見ないことにして明日に回してしまおうかとなる。そうしないと一〇〇〇部じゃ何の対応もできない。そこに問題があるだけの話で、再販制とかそんな大きな問題ではないんじゃないですか。

塙● 講談社の新刊はすべて、日販のオンラインでの在庫表示は「残部僅少」となっていますね。

沢辺● 大手出版社のなかには新刊を出したら、在庫部数に関係なく「在庫僅少」の表示にしてしまうところもあるらしい。

小形● 在庫情報には、データとしての意味はないよね。「在庫僅少」っていわれても注文していいのかわからない。

沢辺● いや、確かにないけども、ではこう改善すればいいっていう案が思いつかないんです。

塙● 僕はモノが来ない状況には、やはり再販制が関係していると思う。再販制が制度としていいとか悪いとか、理論的な問題ではないんです。現実問題として、再販制を外して、書店がそれぞれの才覚で、それぞれが

仕入れを起こして、売れるようなモードにしていかないと、お客さんだってそっぽを向きますよ。

沢辺 ● とすると、出版社からいうと、唯一の問題は返品です。全国に二万店の本屋があるから、仮に全店に一冊ずつ配ると、初版二万部でしょう。それで一万件の本屋さんから、これ売れませんでしたと一カ月後に返品がボンボン返ってきたら、出版社は大赤字になる。これをどうクリアするかというのが一つの問題です。その一つの解決策としていわれているのは、責任販売制「注14」です。一定の条件をつけた責任販売制をやるしかないという声は書店の一部にもある。でもそれでクリアされるかという、僕はよく分からない。

堀 ● 返品が心配なら、昔のようにデータスリップを回収して、どこの店がうちの本が向いてる店かと調べて、指定配本じゃないけども、そうやって撒くことはできるはずですよ。なにも初めから一万部刷れなんて義務はないんだし。

沢辺 ● そうですね。ただ、その実売データをきちっと分析するのも難しいんです。いくらデータが集まっても、確実にマーケティングするのは正直いってもすごく難しい。

堀 ● 難しいですね。でもそれは振り返れば、生意気いうようだけど、出版の自由というのはそのなかに入っていないませんか。

沢辺 ● もちろん、そうですね。

棚づくり

堀 ● 本というのは、並べ方があるでしょう。ところが図書館は例の十進何とかというのがある。あれを変えようとはしないんですか。

小形 ● いや、いろいろ試みはある。ただ結局、共通のものにしようとするのと十進分類法になる。

堀 ● 共通のものという意味ではね。

小形 ● うん。だから分類まで委託している図書館もあるんですよ。

堀 ● 僕は本を売る方だから、

いかにお客さんに買ってもらうかというのが第一にある。だから並べ方を工夫するんですよ。

小形 ● そういう試みをしている図書館がないわけではない。

堀 ● そうですか。そういった図書館は見たことないような気がして。

小形 ● 部分的な取り組みはあります。

堀 ● 標準的な分類を与えつつも、一時的なトピックによって本を集めてみたりするんですよ。

小形 ● そういうことをやるためには一冊ずつきちんと本を把握して、分類を与えていかなければならない。逆に、マークというのは初めから分類のデータが入っていますから、それに丸々合わせる気であれば、図書館としてはもう何も判断する必要がないということになる。

堀 ● それから書店は本が売れて、また納品されて、となりますから、棚を変えていくこともできる。返品することもできる。でも図書館は、基本的には壊れないかぎりずっと使っていく本

【注14】責任販売制
基本は書店が買い切りで本を仕入れること。一定の条件をつけ、返品を受け付けることもある。

だけです。棚の変化はつけにくいのです。

堀● 資料でもあるわけですからね。

堀● そうなると、標準的な分類にどうしても落ち着くんです。異動があるかもしれない職員が仕事をすすめていくために、標準的な分類に従っていく。マニュアルをしっかりとさせることは大事になってくる。臨時的にその時々テーマで本を集めてコーナーをつくることはできるが、もともとのデータというか、分類は確固としてあるんです。

堀● 例えば、マルクスの『資本論』を読むにしても、そこにいくまでの過程というのがあるでしょう。入門書から入って、次に詳しい解説本を読んだり、ヘーゲルを読んだりして。それは読者自身を探していくものだと思う。もうとてもあんな難しい本は読めないと思っても、自分でみつけた段階を踏んでいけば、『資本論』も読める。本は一冊で完結じゃなくて、いろんな本と連関している。僕はこのことに、六〇になって気がつい

たんです。

でも、今の図書館の場合には、本棚を見てもそういうものが全然感じられないんだよ。僕は光が丘図書館への納品のあとで、棚をよく見るんだけど、図書館というのは、いろんな人がずいぶん勉強するところだけど、実はあの棚の配列では勉強できないところだなと思つたね。

堀● 僕はある面、書店さんに対するうらやましさがあるんです。書店のような個性のある棚のつくり方を図書館でも導入できないだろうかと思つていたんです。でも、おれが本屋だったらできるかもしれないけど、図書館にいる限りはできない世界だと、ちよつとどこかで割り切つた部分もあります。それは図書館の規模の問題もあるんですが。

小形● どうしても大きい規模では、個性的なものは出しづらいですね。

堀● なるほどね。

真々田● だけど小さければ小さいで品揃えができないから、独自性をうまく出せないという面もあるんですよ。

堀● 棚にあんまり癖がありすぎちゃって、その癖がありすぎることを支持する客ばかりでもないでしょうし。

沢辺● 書店は金太郎飴だという批判がよくありますね。でも僕は逆に、ほんとうにそうかなと思つている。往来堂「注16」という本屋は、本と本の関係性を考えた「文脈棚」なんていう配架をしていて、「金太郎飴」の対極として持ちあげられている。でも、何といつたらいいのか……、定番ってありますよね。ちゃんとしてこへ行つても、買える安心感。例えばスポーツ用品店へ行つて、この規模の店なら卓球のラケットもあるだろうとか、そういう安心感があつてお店に行つているといふ面もある。店ごとにそんなに個性を出したら、客としては疲れて、疲れて……。

金太郎飴化しているという批判はつまり、本屋さんがなまけているといふような批判としてあるけど、でもそれによつて、どんなお客さんにでも応えられるという部分もあると思う。もちろん取次の送品に寄りかかつて

〔注16〕 往来堂
一九九六年開店。東京都文京区にある書店。本をジャンル別に並べるのではなく、本の内容（テーマ）で陳列してある「文脈棚」で有名。東京都文京区千駄木2-47-11。

参考資料

- スタジオ・ポット／ポット出版のサイト
- 『出版営業の方法』 [http://www.pot.co.jp/shuppanigyohh/]
- 日本出版販売（日販）のサイト [http://www.nippan.co.jp/]
- 紀伊国屋書店のサイト [http://www.kinokuniya.co.jp/]
- 日本書籍出版協会のサイト [http://www.jpba.or.jp/]
- 往来堂のサイト [http://www.ohraido.com/index.cgi]
- 木下修著『書籍再販と流通寡占』出版流通改革論2（アルメディア、一九九七年）
- 『ず・ぼん⑦』（二〇〇一年八月）
- 『ず・ぼん⑤』（一九九八年一〇月）

いるだけの本屋もあるかもしれない。と行って、みんなが往来堂のようになれるかといったら、そうではない。往来堂のような本屋が少ないから、マスコミはこんなに珍しい本屋があるんだといって喜んで取りあげて、全国からお客が来るわけでしょう。

堀 ● 私も行きました。

沢辺 ● 各県、各市にああいったお店があったら、東北から往来堂にお客は来ませんよ。近所にあるから、そこに行けばいい。ということ、みんなが金太郎館だから往来堂は成立しているともいえるわけで、それで金太郎館はダメだと批判してしまつたら、逆にああいった突っ張つた本屋さんではできなくなる。

さきほどの図書館での本の分類の話も、ベースとしては十進分類だから、この棚にはちゃんとこの本が収まっているとなる。検索すれば本の番号が分かって、表示された棚に行くと本がみつかる。これがベースのシステムとしてあつたうえで、それを補完するものとして、「文脈

棚」みたいなものがあつてもいい。ヘーゲルとカントを関係づけて、その先にいるマルクスを持つてくるとかいうようなことを、図書館員がナビゲートしながらやる。なんというか、定番があるからこそ、イレギュラーが目立っているということがあ

堀 ● でもその定番というのが、それこそ十年一途のごとくなんだよ、図書館は。

沢辺 ● 定番というのは、十年一途だから定番（笑）。

堀 ● 簡単にいうと、僕は一つの想定をしているわけです。池袋のジュンク堂に行ったら楽しいわけよ。

小形 ● そう、楽しい。

堀 ● 楽しいです、ええ。

堀 ● 光が丘図書館は規模も大きいし意外と材料はあるんだから、もうちょっと意識できないかな……。

小形 ● 結局、光が丘では、一〇年前に開館したときの蔵書が、いまだに主体になつていゝ程度にないから、結局、若干補足する程度の本しか買えていない。

堀 ● 高校の図書室も、発展できる余地はあると思う。うちの店の近くに女子高があるんですが、今年、その国語の教科書を販売しながら、チラチラと読んでいたんです。すると、私の好きな評論家の書いた文章が載っているわけ。加藤典洋って人なんだけどね。でも、教科書だからその文章は一〇ページくらいで終わり。もつたないよね。

沢辺 ● だから図書室で？

堀 ● そう、連動させていけばいいのに、と思う。せつかく教科書に載っているんだから。

真々田 ● 教科書に載っていると、その続きが読みたいっていう生徒はいますよね。

堀 ● そうそう。うまくやれば教科書を超えて、広がりをもたせられるのにな。

真々田 ● 学校の先生がそのことを意識して生徒に伝えている場合は、やはり生徒は関心を持って、その人の本を読みたいということはある。

沢辺 ● でもそのことだけを意識してターゲットにしていくわけにもいかないという事情がある

でしょう。教科書なんかには
まったく興味関心を示さないよ
うな生徒に、携帯小説とかいわ
れている、例の、ラブ……。

堀 ● 『Deep Love』(スターツ
出版)。

沢辺 ● そう。そういう本は、学
校の勉強が嫌いな生徒でも読む
だろう、なんてやりながら引き
込むとか、いろいろなことを考
えてやらなければいけない。

真々田 ● 学校の場合は、それぞれ
関心の対象に差があるから、難
しいところもありますね。

堀 ● やれる範囲のなかで、棚
揃えや展示のことを考えたい。
書店さんだったら平積みもでき
れば、棚を入れ替えることもで
きるわけですが、図書館は買っ
たら、ずっとそのままいくし
かないということもある。去年
まで書架の入り口にいわゆる追

悼棚をつくっていました。追悼
特集が組まれている土曜日の朝
日新聞を切り抜いて、翌週に、
前の週に亡くなった人の著書や
関連本に自分のコメントをつけ
たりしてパーツと並べて。ただ、
著作や関連本が多い人ならいい
んですが、本が少なめの人だと、
本が貸し出されたら終わりだみ
たいなことがあつて難しいん
です。

新しい時事ネタを追って、今だ
けその関連本をいっぺんに揃え
るということも、予算を考える
とできない。また、本は一冊し
か買わないのが基本なので、図
書館にとって展示というのは、
しばらく本を貸さないことにし
ないと成り立たないですね。展
示して開館後五分で貸し出され
てそれっきり何週間も返ってこ
なければ、本が少ないスカスカ

な展示になってしまいかねな
い。

そういった制限があるにして
も、書店さんに展示の方法とか
レイアウトの仕方を学びながら
工夫して、僕らは僕らなりのお
もしろみを見つけてやっていき
たい。

沢辺 ● 皆さん、本好きですよ。

今日は、無理やり書店さんと図
書館さんの対立点を浮き彫りに
したいと思つたんですが(笑)。

堀 ● 今回は、書店の図書館
というテーマ設定だったけれど
も、むしろ書店さんから教えて
もらったり、あそこを盗みたい
なみたいなのが結構あるん
です。

沢辺 ● それでは、みなさん、今
日は長い時間、ありがとうございました。

(二〇〇四年八月二六日)

