12時~19時 火·水曜 058-214-7243

〒500-8182 岐阜市美殿町40 矢沢ビル1階

の想いも繋い 八に誠実

2021.7 岐阜商工 月報 8

(4)

まちの古本

代表取締役社長 深谷

代表取締役 株式会社 徒然舎

藤田

東人 さん®

に夫婦二人三脚で経営しています。 で創業45年の太閤堂書店2代目でも あるご主人の藤田 真人さんととも 店主は、深谷 由布さん。 名古屋

古本業界の今

しました。

み、商店街との関わりについてお伺い

古本業界の現状、コロナ禍の取り組

の出会い」を求めるお客様の姿。 なかで感じるのは、より濃密な「本と ど、本を取り巻く状況は厳しいものば

かりが伝えられています

しかし、日々お店に立ち、接客する

が増えています 高齢化によってお店を閉めるケース 時代に古本屋を始められた方たちが

若い方がこれまでにない形の店を始 める動きもあります。 中心に、カフェの併設や棚貸しなど

本の仕事をされている方も増えてージにとらわれない新しい形で古 のみを行う業者もあり、従来のイメ のみ、インターネット販売のみ、買取 多様化してきており、イベント出店

で、絵本、文芸、サブカルチャーなど狭しと並んでいます。品揃えも豊富

本棚にはおよそ1万冊の古本が所

かしい香りが漂います

立ち寄り

店内には、古本特有のどこかなつ」ち寄りやすく、光が差し込む明る

あるガラス張りで、初めての人でも

外観は、白を基調とした清潔感の

一角にお店を構える徒然舎

岐阜市の中心部、美殿町商店街の

のほか、美術、思想哲学、歴史、

取り揃えています。についての本など専門書まで幅広く

大手古本チェーンが登場する前の

東京や関西の都市部などを

また、古本屋のビジネスモデルも

閉めたという話はほとんど聞きませ うことはなくて、コロナ禍でお店を「古本業界が落ち込んでいるとい ん。みんな踏ん張って頑張っています」

困ったときは助け合い

昔からの伝統があります。 場も古本屋同士でつくる組合で運営 う感覚。過剰な在庫を融通し合う市 しており、困ったときには助け合う、 ルと いうより「仲間」と

画を立ち上げたりしています。 メインの方たちで集まって新たな企ても役立っており、イベント出店が ても役立っており、 こうした繋がりがコロナ禍にお V

応援したい

磨する場を作りたいという思いが、

が大きな励みになったことから、

もに頑張っていける仲間との出会い

本屋をめざす方達が出会い、切磋琢

古本屋には横の繋がり が全国にあ

での修業経験がなかったご自身が創営のコツを伝えていきます。古本屋

仕組みを読み解いていきながら、 徒然舎という現在進行形の古本屋の 本屋講座』を始めました。

講座では、

りたい人を応援したいという思い

今年6月から新たに『小さな古

していきたい、

本気で古本屋にな

深谷さんは、そうした「仲間」を増

業した際、

相談できる同業者や、

ح

前にあります」 めの値段で入札して、売上をご遺族縛って市場に出品します。気持ち高 にお渡しする。そんなことが当たり める時などは、皆でそのお店の本を 「ご主人が亡くなられてお店を閉

講申込もあります かけに古本屋が増えたら嬉しいです 開講のきっかけになっています。 「静岡や兵庫など、 本好きのお客様にも喜んで この講座をきっ 県外からの受

だけるのではと思っています」 古本屋は買取が要

責任をもって次の読者に手渡してい 判断して、適正な価格で買い取り、 読み継がれていくべきものです。 てしまわないように、残す ので、価値が知られぬまま捨てられ ではなく、良いものは次の世代にも 「本は自分たちの世代だけのもの のが私たち古本屋の使命です」 べき本を な

ません。 売っていただくための努力が欠かせ ばならず、「買取が要」。そのため、売り続けるためには買い続けなけれ るというシンプルなもの。 しかし、

客や店づくりを大切にしています。 強みと個性を活かし、この店に売り たい、と思ってもらえるように、接 徒然舎では、街に店を構えている

と託してくださると、とても嬉しい 多くの店を見て回られる方も多いの っくりご覧になった上で、ここなら、です。そうした方が、当店の棚をじ ョンをどの店になら任せられるかと、 することにされたご自身のコレクシ れたご家族のご蔵書や、終活で整理 「本はとても大切な物。 亡くなら

また、大型店での買取は、新作紹介にも繋がるといいます。 対応し続けることが、次のお客様の 本にもお客様にも、丁寧に誠実に

価値を見極めて査定をします ではそれにこだわらず、店主が本の 必要だったりしますが、中小のお店 ドやISBN(国際標準図書番号)が 売れ筋が中心であったり、バ 1

売れないの判断は、知識や経験はも ちろんですが、職人技なところもあ れそうだと判ることもありますね」 「古い時代の本について、売れる・ 本の佇まいから、これは売

通販事業部の創設

古本屋の仕事は、古本を買って売

なり、 ることにしたのです」 た。それを補うために、通販を頑張 「コロナによって、イベント 対面販売での売上が減少しまし 2カ月間の休業も余儀なくさ が無く

岐阜商工会議所の支援を受け小規模 密を避ける必要もあります。そこで スペースが必要でした。さらに今は、れた大量の本を仕分けるための作業 の在庫を保管するだけでなく、仕入 通販に力を入れるためには、多く

コロナの影響で大変な時期でしたが も安心して働いてもらいたい。新型 も心配でしょうし、本人にも少しで いという思いから、今年3月に法人い待遇・良い環境で働いてもらいた を雇用するようになり、少しでも良 「親元を離れて東京から岐阜に移 してきた社員もいます。親御さん

お世話になった商店街への

法人化はブレずに決断しました」

て開催。結果は大盛況で、20 ックイベント「美殿町本通り」を初め 店街からの提案で、2018年にブ 日頃から応援してもらっている商

> 以降、商店街としても何もイベント ことから、今年の春、規模を縮小し を実施できずもどかしい思いでい ロナの影響で中止。 が定着してきたところで、昨年はコ 楽しめるのが醍醐味です。イベント のお客様とのコミュニケーションを のようなブックマーケット。本好き 自分の蔵書を売る「一日古本屋体験」 た「美殿町本通り」を久々に開催しま メインイベントは、 しかし、コロナ 般の

事業部を開設しました。

販売するサイトにつ

古本屋(全国の古書組合加盟店

置とアルバイトの増員も行い、通販

また、新たに雇用した社員の再配

業場が完成しました。

事業者持続化補助金に申請し、採択

今年3月に在庫置き場兼作

催に思いを馳せます。 た。秋にリベンジです」と次回のイベントの楽しさを再確認できま 「天候には恵まれませんでしたが

従業員のために法人化を決断

現在、社員2名、アルバイト5名

使い分ける工夫をしています。

でないものはネットオークションサ やしたり、珍しいものや自社の主流

イトで販売したりと、商品に応じて

による通販サイ

ト)」への投入量を増

コロナが収束したら

いとのこと。れているスタッフの労をねぎらい 況を乗り切るため、日々頑張ってく コロナ後は、まずはこの大変な状 た

しいことをしたいという気持ちは常現状考えていません。でも、何か新 日を地道に頑張り続けています。 に持っています のため、店舗を増やすということは 「今は地盤固めの時期と思い、

価値と魅力を発信し続けます の変化に適応し、多様な形で古本のお客様のため、従業員のため、環境 コロナ禍の困難な状況にあっても

