「身の丈」の本屋

鳥取市　定有堂書店
店主　奈良敏行

小さな本屋は、余分なものを削ぎ落として、自分本来の立ち位置へ回帰していきます。その「身の丈」にこそ底力があるように思います。この引き算したところにある本屋人生、つまりライフスタイルが、独立自営の底力。その底から見える「本屋トーク」です。

1、本屋的人間
2、本が好き
3、本屋をはじめる
4、「身の丈」の発見
5、本屋の仕事
6、本屋のトレンド
7、きつねの窓
8、本という徳俵

本の学校連続講座「本屋の未来を創造する」　第4回講演録
2011年8月22日（月）　18時～20時30分
会場　岩波セミナールーム　主催　「本の学校」運営委員会

1、　本屋的人間

ずっと、本屋のことで、人前で話すことはない、という気がしていました。柴田信さん、永井伸和さんから、何度かお声をかけていただいたりしたのですが、「奈良はもう終わっています」と申し上げたりしていました。

「終わった」というのは、創業して30年過ぎているし、本屋というものをあまりに自分本位にカスタマイズしているので、「奇想の本屋」になっていて、違和感を持たれるのではないかな、と不安があったからです。奇想というのは、規範から逸脱して、自分の執念の赴くままに作り上げる、素人仕事の域を出ない性質のもののようにも思われます。そうした「奇想」というものは、共感を呼ぶ場合もありますが、でも多くの人には、使い勝手の悪い面もあることでしょう。好意的に見ていただければ、個性派書店ということになるかと思います。

私は、柴田さんや永井さんの弟子だという気持ちでいますが、柴田さんは常々レジ前が最前線というお考えで、「商品知識と計数感覚」にとても厳しい方だと畏怖しております。でも、お優しい一面もおありで、時折いただく私への手紙には、「好きだから、まだ続けている」と。「あ、好

きで続けてもいいんだ」とリラックスさせてくださいます。たぶん、私は、この「好きでつづける」方の弟子だと思います。柴田さんや永井さんの「本屋の未来」をなんとか残そうという、たくさんのことを見直して未来へ続けていく、裾野の広いお仕事の中に、唯一、狭いですが、「本屋が好き」という一点で、かろうじてつながらせていただいているかと思います。

この連続講座のテーマは、「本屋の未来を創造する」ですが、私がなぜ日頃、「話すことがない」と思っていたかというと、「ビジョンを語る」ことに、あまり自信が持てていないからだと思います。「ビジョン」というと、①未来への展望、将来の構想、未来像　②先行きを見通す力。洞察力、なわけですが、人と人との出会い、そしてそこから始まる偶然性みたいなものに、一喜一憂してきただけで、仕事の「スキル」のようなものを、きちんと構築してきていないように思います。「人」が好き、「本」が好き、それだけでやってきたのではないかと思います。

たくさんの人に向かって話すことは、そういうわけで苦手なのですが、「人」と話すことは好きです。

だいたい日頃、どんな場所でどんな話をするかというと、「カフェ」がとても好きです。どんな人と話をするかというと、これから親しくなりたい人は、カフェに誘います。幸い近くにすてきなカフェがあります。私はすてきな人を見つけるのが得意です。そして、カフェは特別な場所、という気もします。

どんな話をするかというと、その人の精神の形成史のようなものに耳を傾けます。例えば、学生のとき、サークルは何をやっていたの？　どんなことが好きなの？　どんな事をしたいと望んで、どんなことをしたの？　等々です。

その人の「フレームワーク」（作業仮説）の基盤のようなものが見えてきます。いいな、と思ったら、自分の「フレームワーク」をいったん捨てて、その人の「フレームワーク」をいただいて、自分の一つの「窓」にしていきます。この「窓」から、「本」の仕入れのコーナーづくりが広がったりします。私にとって、興味ある人、というのは、「これから何をしようとしているの？」という人です。

ビジョンというと、自分の成功体験をどうしても発想の基盤におくことになります。自分の体験をシステム化し、論理化し、作業仮説としていくことに、あまり興味を見出せないので、語ることが苦手です。いつも一回限りの出来事だったと思う気持ちが強いからです。あの時はたまたまうまくいったけど、次はわからない、という経験が多かったからです。

でも「仕事」って、ビジョンの道案内で実行するものなん

じゃないの？　と言われるかもしれませんが、「体験」をどう考えるか、という事も関係あるのかもしれません。

本屋の仕事って、よく口にするのですが、本屋のキャリア（実地の経験）って、本屋に勤めてから何年というよりも、本を好きになって読み始めたときからが、キャリアの形成と言っていいのではないかと思います。

そうすると、本屋のキャリアというのは、本の扱い方、人（お客さん）の扱い方、というほかに、大きな部分に、「自分の扱い方」というのも、加わるのではないかと思います。

つまり、この自分の扱い方というのが、いつも関心の持てる私の話題です。いつの頃からか、そんな自分の狭い関心と話題を「本屋トーク」と呼んでいます。モノを売る、ここでは「本」ですが、例えば、フリーマーケットのような、売ることのオリジンな場所では、自分の売るモノに、なぜ自分が買い（仕入れ）自分が売るのかという物語が、大きな主体として立ち上がるわけです。私はそんな光景を見て、「付箋」が付いているみたい、とうれしく思います。「聞いて聞いて！」の世界だからです。本屋的人間もやはり、自分が選ぶ、並べる、ということの周辺に、この付箋を付けているような気がします。この付箋を、私は「本屋トーク」と呼ぶわけです。

もう一つ思うのは、「本屋」と「書店」ということです。

このことは、ある時期から感じはじめ、最近なんとなく、意識的に用いています。結論から言うと、「本屋」は「書店」に対して、「オリジン」な立ち位置にあるのではないか、ということです。

「書店」というのは、例えば抜きんでて実力のあるところを、「大店」といったように、取り扱いの大きさ、立地（アクセス）の良さが大事です。「店」は商品の置いてある陳列空間であり、当然大きい方がいいわけです。ここでは「店」の物語がメインになります。

「本屋」というのは「屋」というのを考えると、あることを専門とする人や、そのような性質の人である、という意味となります……がんばり屋さん、いばり屋さん、とか。本屋は、「照れ屋さん」というのが、多いのではないでしょうか？

我田引水で、「書店」のメタレベルとして「本屋」がある、と思っているのですが、突き詰めて考えると、さらにその先にあるのは、「人」そのものが、メタレベルとして浮上するのではないかと思います。

しかし、「人」が「組織」へと進化発展していくという逆の方向も、当然考えられるわけですから、私が言っているのは、事実を語っているのではなく、たんに、ひとつの主張、しかもどちらかと言えば、少数派の立場かと思います。

私が、いま話したいと思っていることは、本屋という仕事

についてです。仕事を語る、ということは、他人が聞いて、「自分もやってみたいな」と思うような話をする、ということです。「仕事を語る」とはそんなことではないかと、私は思います。

2、　本が好き

私の「本屋」の人生は、30年ちょっとですが、「本屋」人生を、はしょっていうと、開業のときに、短期間のうちに親密になった、朝日新聞の記者の方が、地域欄に「本好きが高じて、本屋を開く」という見出しで、ご紹介くださったのが、地域の中で居場所を与えていただく出発点となりました。１９８０年10月です。また25年後に、同じ新聞社の、これはもう当然違う方ですが、「好きだから続けてこられた」という見出しで、紙面にご紹介下さいました。この「本」が好きで始めて、「本」が好きなので、取り巻く業界環境の悪化にもかかわらず、まだ続けている、というこれだけの言葉に、私の本屋人生のアイデンティティは尽きるのではないかと思います。まだ、と言いながら、その後６年続いているわけです。まだまだ、好きだから、まだ続けているということでしょうか。

「本」が好きで、本屋をはじめ、25年つづけている。ちょうど２００５年の９月21日の記事でした。開業が10月10日でした。自分では当たり前のことではないか、と思うのですが、それぞれの記者の方は、「いや、ニュースなんですよ」とおっしゃいました。

最初の紙面をごらんになって、開業の参考にしたいと、数人の方が訪ねてみえられました。私は、開業前はサラリーマンで、それも本を売る仕事とは全く関係ありませんでした。自営業の経験もないわけです。で、素人のあんたが本屋を始められるのなら、自営業の経験がたっぷりある自分なら、あんたと同等かそれ以上にできるはずだ、という考えです。それは正しい、と私も思いました。

成功した方もいらっしゃるし、そうでない方もいます。短い方は、本の商いの経験はあった方で、実家の畑を売って始めた、と聞いたのですが、３か月ほどで撤退。青年実業家でスーパーの経営もされていた方も、２年ほどでおやめになられたりしました。支店もすぐさまお出しになっていたのですが……。けっこう、難しいものだったんだなと思います。

で、25年ほどたって、紙面でご紹介下さった方は、若い方の励みになるから、という趣旨でした。私のたどった道すじ

が、若い人のあこがれる「街の本屋」、そしてまた独立自営の一例と、思っていただいての紹介だったと思います。
本が好きで本屋を続ける。あらためて考えてみれば、大変恵まれたことだったんだな、と自分の幸せな巡り合わせに、感謝しています。

3、　本屋をはじめる

最初私は、人の、若い日の精神形成期の話を聞くのが好きだ、と申し上げました。問題意識をどのように抱き、育てたかという、それぞれの個性に興味があるからです。
人の、それぞれの問題意識は、出会いに支配されます。
私は、「本」も好きですが、「人」も好きです。人は、自分という人間の成り立ちに、自分の人格形成、つまり自分という「窓」を広げたり、違う向きに付け直したりしてくれます。
人の「窓」のでき方を知ると、なんとなくその人の考え方、生き方が理解できるような気がします。
その人の「生い立ち」は、その人の人生の付箋のようなものです。注意書き、但し書きです。多くのことを物語り、説明してくれます。
私の取次さんは日販さんですが、今年の『日販通信』8月号の「書店余話」というコーナーに寄稿させていただいています。日常的にお付き合いの深い、取次さんの月刊誌ですので、ちょっと緊張したのですが、ふとあることを思い出し、書きはじめることができました。
本屋をはじめたいと思ったとき、たまたま友人のお姉さんのご主人が日販ＯＢで、お世話下さったのです。東京お茶の水の本社の、取次相談課に連れて行っていただき、そこから一歩が始まりました。
素人だったので、「じゃ、ちょっと見習いをした方がいいね」ということで、とある書店さんをご紹介いただきました。
相談課の課長さんに、「どんなところがいいの？」と聞かれたので、「せっかくですから、戦後大きく成功されたところがいいです」と希望を言いました。で、その方向でご紹介下さったのです。「一から始めて十になった」という意味で、日販さんには充分通じたと思います。小さなお店から始めて、チェーン店展開に成功されたお店でした。本店すぐ前の駅ビル店で、都合のいいときだけ通う、というご好意に甘えた修行でした。
こう言うと「あれ？」と思われるかもしれませんが、開業

当時の私は、こういう大きな書店に成長するという、気持ちの選択肢もあったわけです。

で、日販通信の話ですが、そのお店の店長さんが、とても親身な方で、日販通信をきちんと年度ごとに製本保存されていて、それを数年分お貸し下さったのです。実務を学ぶ時間はどうしても短いから、この雑誌で書店というもののあり方を学びなさい、ということだったようです。

いま思うと、この日販通信で学ぶということが、私のフレームワークの自己形成に大きな役割を果たしたようです。

私が精神的に反芻したのは、日販さんという取次と青年期にあった書店との、手をとり合っていく成長の歴史でした。喜怒哀楽を共にした、いい時代の、熱気にあふれた記憶であったように思います。書店人としての私のフレームワークは、ほとんど日販さんの、子を育むような気持ちと、重なり合うようにして、形成されたようにも、いまは思えます。日販さんの視点で物事を考える、という方向だったと思います。一番大事なこととして、肚に銘じつづけていたのは、「取引は個別」という指針であったかと思います。

一般論で自己の取引のありようを主張しない。努力と貢献の積み重ねと、その上に立っての相互の繁栄を考えて、取引のフレームを作って行く、ということです。「個別」だからこそ許されたご支援、というものが数多くあったと思います。

この日販さんに支えられた、30年の歩みは、それだけで一つの物語となりますが、すべてが「人」と「人」との出会いに立脚した、一期一会の出会いの事柄なので、また別のテーマなのではないかと思います。

4、「身の丈」の発見

書店というデザインを作るとき、私がしたことは2つでした。1つは、たくさんのオーナーの方のお話を聞く事でした。小さなお店、児童書の専門店など、知人の紹介で、主に苦労話でしたが親身にお話し下さいました。これは実務研修とは別です。実務は前に言ったチェーン店と岡山のデパート内書籍売り場で、ここは一週間勤務しました。日販岡山支店さんの紹介でしたが、なぜか日販ＯＢの方々が運営されていて、後々も面倒をみていただける大切な人との出会いが、そこからはじまりました。なんとなく自分自身が日販社員のような気持ちで、お付き合いを続けている、もう一つの出発点がここにもあったように思います。

開業してからも、本屋の方々とのお付き合いは好きですし、貴重なことだったと思っています。

２つ目は、たくさんの店を見て回ったことです。京都を中心とした関西。岡山は日販さん支店の拠点のですので、もちろん。あと、鳥取県内は全部。松江も。理由は、模倣するためと、そこにない何か、を見つけて特色とするということのためでした。

最初のデザイン構成や夢は、いろんな意味で幅広いものだったわけです。

じゃ、今はどうなの？　というと、ほとんど定有堂所在地から、半径１・５㎞が、デザインの用紙の広さです。つまり、「身の丈」のデザインです。

関心そのものは大きいのですが、自分が出かけていくよりは、この１・５㎞、もっと狭く言えば、定有堂内にたずねてきてくれた人と、深く関わっていきたいという方針です。ここでは、私自身「身の丈」の対応ですし、たずねて来て下さる方も、やはり「身の丈」のお立場で、ご好意をお示し下さいます。

じゃ、最初にたずねて来て下さったのは誰？　というと、１９８０年の開業当日、という日時でいうと、個人というお立場でしたが、永井伸和さんでした。初対面でしたが、なぜかジャンパー姿で、（長いおつき合いですが、私がラフな服装を拝見したのは、このときだけだったような気がします）、花束をさっと渡され、「僕は大学の先輩になるんだよ」と。あと覚えているのは、皆さん現今井書店の幹部の方々ですが、引退された花井さん、現在中心でご活躍されている中尾さん、ダウンジャケットで、やっぱりラフな格好でした。

皆さん一人一人、別々にお立ち寄り下さったのですが、「本が好きで、本屋が好き」という、共通の動機のようでした。

「本」が好き、は今井書店さん、当時は子会社の富士書店さんも鳥取市の文化拠点だったのですが、社員の方々の共通の姿勢でした。定有堂の閉店後に、よくそんな社員の方とも、常連のお客さんと一緒に遊んでいました。夜10時すぎくらいの閉店時間の頃だと思うのですが、１９８０年代の前半のことです。

交流といえば、米子今井書店の方々と一緒に、京都や大阪の書店を見て回ったこともあります。一緒だと、けっこう丁寧に対応していただけて、有難い思いもしました。

じつは、「本屋」という言葉に、私が自覚的になったのは、そうした今井書店の方々の影響です。

私は、単に「書店」をやっているつもりだったのですが、今井書店の方々の口癖は、「本屋はいいね」でした。

今井書店さんは、当初米子の本通りに、専門書を中核にしたお店をお持ちで、読書人の評価の高い書店で有名だったの

ですが、さらに本格的に、専門書に特化した大書店をロードサイドにお作りになった時期があります。

１９９５年オープンの「本の学校」は、全国的に有名です。この最初の店長さんが、友人で、大学の後輩であったこともあり、県外に一緒に書店を見に行ったり、研修に行ったりしていましたので、オープンの３日ほど前に見においで、ということで声をかけていただきました。オープンすると自分の作った全力投球の棚が崩れる（つまり売れて欠ける）から、という理由でした。

一まわり見て、「すごいな」と思ってポカンと立ちすくんでいると、松江の幹部のある方が、「すごい、と思っているでしょう。でも、僕は、あんたの方がすごいと思うよ」とおっしゃいました。びっくりして、「え？　どうしてですか？」と聞きました。

今もはっきり覚えていますが、「だって、書店より本屋の方が上に決まっているよ」というお返事でした。たぶん私の店は見たことがなく、「本屋」というあり方に対しての、日頃の考えを述べられたのだと思います。

これは、今井書店さん全体にしみわたった、永井伸和さんのスピリットだと思いました。小さな本屋をつくる気持ちで、パッチワークのように大きなスペースを埋めつくす、とでもいうのでしょうか。

「身の丈」で仕事をするという意識が芽生えたのは、そういう永井伸和さんとの出会いがあったからだと思います。現在も、今井書店さんは、質的な拡大を継続されていますが、逆行して、私は縮み志向の道筋を歩んでいるようです。「身の丈」にとことん縮んで考えてみるということが、自分の役割のようにも思います。例えがオーバーで恐縮ですが、ある作家の方の説に、千利休が茶室をどんどん小さくしていったのは、あまりに巨大すぎる中華文明に拮抗する手だてとして、「縮む」ことに可能性を見出したからだ、とあったのを思い浮かべます。

5、　本屋の仕事

「営業」という仕事は苦手です。自分の未熟さもあるのでしょうが、「物」を「人」に売る、というときの、この主語と述語の、取り付くしまもないようなそっけなさに、戸惑います。例えば、同じ本を１００冊売る、とかいう事を考えると、茫然とします。

開業の頃は、なにしろ必死でしたので、いいと言われたこ

とは何でもやりました。１９８０年代はじめは、婦人誌の新年号を、日頃10冊か20冊しか売れないのに、１００～２００冊を目標とする雰囲気がありました。で、他の業種の知り合いの方が、とび込み販売の基本を教えてくださいました。洋服販売のお仕事で、特に学生服など制服を扱われていました。

まず、文教地区の集合住宅を数棟目標に定める。たぶんほとんど売れない。精神的につらくなるので、大事なのは、まず最上階から訪問すること。すると惰性で一階までたどりつける。

いいと言われたことはなんでもやる方針でしたので、車で20分ほど離れた大学の周辺の、知人オススメの上品な地域の集合住宅を、3棟ほど訪問販売しました。当然ですが、いずれでも「いらない」と言われましたが、1軒だけ気持ちよく買って下さるお家がありました。

理由は、自分はあなたの店の近くに勤めに出ている。あんな遠くからわざわざ来てくれたのだから、つき合いで買ってあげる、頑張ってね、ということでした。

当たり前ですが、店を知ってもらうということが、地域の中で生きることの根拠であり、知ってもらうため、そして肯定してもらうための店づくり、ということの大切さを、いろんな無駄を積み重ねて知りました。

私は、「本」は好きですが、「本を売る」ことは不得意です。

本が好きで「本」と関わって生きている、というこの「生き方」を媒介項として、「本を買ってもらう」という居場所が作れれば、一番いいな、と思うようになりました。

「本」の販売、という「本道」では、私の試みは、失敗の積み重ね、でした。結局、自分の趣味という「脇道」で助けられたのが、私の本屋人生ではなかったかと思います。

「脇道」への踏み迷いは、大学を出て、普通に就職して、普通に生きる、ということに失敗したのが、本道を逸脱した大筋です。なぜなのかな？　と思い浮かべてみると、早くに（私の20代半ば過ぎに）亡くなった母に言わせると、「本が敵き」ということのようでした。本好きという心の片寄りで、ふらふらしていて、道を踏みはずす、ということを案じての言葉のようでした。

せっかく勤めた民間会社も、「本が読めない」という理由で辞めたようなものです。会社には8階か9階に演劇図書館があって、恵まれた環境にあり、司書の方にも親しくしていただいていたのですが、私の心のありようが、よほど狭かったのだと思います。

会社をやめて2年ほど、浪人して、本を読む暮らしをして

いました。当時（１９７０年代半ば）、高田馬場に、そんな同じような人間が集って、自主講座の場所を作っていた、「寺小屋教室」という集まりがありました。そこに参加し、自分がやっていたのは、「本」を読み、語り合う、ということでした。これはとても幸せな時間でした。あと、この語り合うことの延長で、ミニコミをつくりました。ミニコミは、２つ作っていました。一つは『音信不通』という個人誌。もう一つは『定有』というタイトルでした。この『定有』が、「定有堂書店」へと繋がります。

つまり、私の趣味は、「本」を読む、「本」について語り合う、「ミニコミ」を作る、この３つです。

定有堂書店は、自分の生活の唯一の基盤でしたので、とにかく考えられることはすべてやりました。朝８時前に店へ出て、夕方６時くらいまでは、半径１・５㎞くらいの範囲で、本好きの人がいると聞けば、訪ねていきました。話すことは「本」の話です。中には書斎を見せて下さる方もたくさんいらっしゃいました。

「本好きな人」が、本屋をやっている、というので会ってみたい、と思って下さる方もたくさんいました。本好きな人に会うのが趣味なので、開荷陳列の業務が片づくと、地域の中で、遊んでいただけ、のようなものだったのかもしれません。

で、夕方６時からは、毎日一人で夜11時くらいまで店番をしていました。この時間は、今度は、街の中の人が遊びに来てくれる時間でした。定有堂教室と呼んでいた集会所があったので、自由にお茶をして、おしゃべりができたのです。私はレジで店番をし、みんなは奥の部屋で、勝手に集い合っていたわけです。同じ趣味の人と人とを紹介しあったりもしました。本好きのユートピアであったかもしれません。「ユートピアって何？」と聞いたこともあります。ある人が、「違う考え方の人たちが、楽しく集まって、そして決して争わない」と答えました。本屋の棚空間って、実はそうですよね。

地方の街の若い本好き、というのには、その頃（１９８０年代はじめ）、一つの共通したタイプがありました。一度都会の生活を経験して、この地方で日々を過ごす、ということです。Ｕターンした人も数多くいます。鳥取市は県庁所在地ですので、県庁に勤める人がまずそうです。学校もあります。それと、新聞社や放送局も近くに集中しています。初任地として赴任してくる、若い方が多いのです。こういう方々がやはり「本」好きでした。この頃、「本にカバーをかけてね」という人が好きでした。職場で、どんな本を読んでいるか知られたくない、という理由でした。この、職場と自分の違和感と、本を読むということが、深く関わり合っている時代で

もありました。

「本」を読むことによって、自分の世界をつくってきた人たちが、まさに、おそるおそる現実の社会に分け入って行こう、という時期だったのかもしれません。

「本」が好きな私の、もう一つの趣味は、「読書会」でした。最初の読書会は、そんな若い人たちと始めました。テーマは、期せずして、「アイデンティティ論」で、エリクソンの読書会でした。何がテーマかというと、「アイデンティティ・クライシス」、自己同一性の危機です。理念と現実をどうすり合わせるか？　という問題意識だったと思います。都会での生活と、地方の生活の、折り合いをつけねばならないことは、地方の青年には、たくさんあったようです。余談ですが、よく「理念と現実が違っていたら、どうする？」と聞いていました。「理念」から「現実」へと軸足が少しずつ移ったのが、私の鳥取生活であったとも言えます。

ドイツ留学から戻り、7年くらい前に、鳥取大学に一般公募で採用された心理学専門の教授を、若い人が連れてきてくれました。この先生が常日頃考えていたことは、大学が街の郊外に移されていて、街との交流が少ない、街の寺子屋のような交流の拠点を、街中に作ってみたい、ということでした。

そのうち、私の趣味ですが、町の寺子屋、「定有堂教室」と名づけたサークルの仲間に、個人通信をつくることをすすめました。Ｂ５判用紙一枚のリーフレット通信です。そして店内の壁に貼り出して、持ち帰りのコーナーも作りました。だんだん盛り上がってきたので、『ブックレット定有』という雑誌も作りました。ガリ版刷りです。そのうち『第2次定有』もはじまりました。その後第3次まで刊行されました。この『定有』は、だいそれた言い方ですが、思想誌をめざしました。そのうち、「本」が好き、という原点に立ち返って、『定有堂ジャーナル』という本の紹介の月刊誌ができました。16ページくらいのコピー雑誌です。１９８９年10月から10年、１９９９年2月の１１２号まで刊行しました。いずれも、編集制作は、定有堂教室のミニコミ好きの方々でした。この最終号の16ページの「定有堂教室」ご案内を見ると、「読む会」「シネクラブ・テイユウ」「鳥取映画村塾・小津映画を見る会」「眼蔵を読む会」（正法眼蔵ですね）「ジャズクラブ・テイユウ」「ロシア語講座」「原書の会」（精神分析のコフートです）と7講座がおこなわれていたようです。

定有堂教室は、人との出会いのたびに増え、フランス語や英語、ロシア語などの語学教室や小説を読む会、黒澤映画を見る会など、数多く、生まれたり消えたりしました。

現在20年以上続いているのは2つ。1つは、１９８８年3月に始まった、人文書の読書会「読む会」で、はじめて10年くらいの１９９６年9月に講師の先生がお亡くなりになり

ました。日本史が専門で、県史の編纂にも携わられ、最後は県立図書館の館長さんで定年直前でした。お弟子さんや周辺の方々が遺稿をおまとめになり、『伝えたいこと』というタイトルで、定有堂書店から刊行されています。地方小出版流通センターさんのご好意で、現在も入手することができます。店内では、４か所に「定有堂で一番読んで欲しい本」とＰＯＰで呼びかけています。「インディペンデント・スピリット」とも添え書きしています。主張はたぶん２つです。１、大きな声でものを言う人間を信用するな。２、（先生だったので、）落ちこぼれそうな人の中に、みんなをすくい上げる大切なヒントがある。実際に、そんな一見落ちこぼれだった人に、大人になっても慕われたようです。

もう一つ残っているのは、「シネクラブ・テイユウ」という映画鑑賞の会です。はじめたきっかけは、夜の定有堂に集まっていた人たちと、あるとき「定有堂まつり」というのをやったことです。

開業５年目１９８５年。近くの料亭の舞台付きの大広間を借りきってのイベントでした。プログラムは、

１、一人芝居（地元劇団の女優の方）２、カントリージャズの演奏会　３、詩の朗読会（これは、私が尊敬する、徳永進さんというお医者さんと、その小さな子どもさんたち。いまはホスピスのお仕事で有名です）４、心理学クイズ。前述の大学教授の巧みな会場とのやりとりでした。入場者は１６０人くらいでした。

なぜこんな大がかりな、音響装置や照明設備を駆使した舞台構成ができたかというと、すぐ近くにＮＨＫ鳥取放送局があったからです。定有堂の夜に集まっていた一人に、ディレクターの方がいたのです。夏前で転勤間際だったのですが、その方と後輩のディレクターの方が、資材もご用意くださり、構成進行も請け負ってくださったのです。

このディレクターの方と女優の方は、じつは鳥取で出会い結婚された方々でした。転勤で旅立たれる前の「さよなら公演」でもあったわけです。その後、後輩の方が、自分も鳥取に何か残したい、ということで「シネクラブ・テイユウ」がスタートしました。それほど大きくもない普通のテレビ受像機で、映画を一緒に見て、語り合う会です。語り合う時間が、上映時間の１・５倍ほどです。

第１回はタルコフスキーの「ストーカー」でした。後日談ですが、タルコフスキーの翻訳をされた大学の先生が、鳥取に赴任され、ご著書を寄贈して下さったことから、もう一つのサークルが生まれたりもしました。タルコフスキーのインパクトがとても強かったからです。この先生とは、ロシア語講座とロシア映画の会を始めました。現在は大阪大学文学部の映画論の先生です。

で、この「シネクラブ・テイユウ」が、講師の転勤で終わるべき性質のものだったのですが、26年続き、今年の7月現在で9人ものディレクターの方々にリレーされつづけています。7月末に9人目のディレクターが東京に転勤され、終了かな、と寂しく思っていたのですが、8月から10人目のディレクターの方にバトンが渡ることになりました。女性のディレクターで、１９８５年くらいに始まったのですよ、と申しましたら、「え、私の生まれた年だ！」とあ然とされていました。世代を超えて一緒に見る映画の鑑賞は、思いがけない発見も多く、とても楽しいやりとりです。第10期第１回は、3日前、金曜日に行われました。鑑賞作品は、黒澤明の『夢』でした。

本を売る、という言葉には、立ちすくみますが、「本」と「人」に助けられて、本屋の営みが成り立っている、という一つの面をお話ししてみました。

6、　本屋のトレンド

山陰に7年ほど続いている、とてもアートな雑誌があって、「山陰キラリ」といいます。大好きな雑誌です。編集発行人は、奥田英範さんといって、学ぶことの多い方です。とても、雑誌づくりのクオリティにこだわった優れた雑誌メディアです。地域文化の紹介雑誌ですが、カフェなどのショップを取り上げるにしても、以降3年は繁盛が見込める、と判断したところしか記事にしないという、姿勢とポリシーです。このクオリティへのこだわりは、人を引きつける、と思いました。この奥田さんという人の周りにいると、きっとたくさんのいいことに出くわすぞ、という気がします。よく人と人を紹介するのが好きな人です。スタッフはたくさんいるのですが、ほとんどボランティアのようです。私もボランティアで、数年、本の紹介のコーナーを担当させていただいています。

この奥田さんが、5月の終わり頃電話してきて、雑誌「ブルータス」の、「本屋好き」という特集に、定有堂が出ているのを見たよ、と喜んでくれました。この「ブルータス」のご紹介は、思いがけない大事件で、嬉しいことだったのですが、なぜ今自分が、という疑問があったので、「なぜでしょうね？」とたずねました。奥田さんは、雑誌づくりの専門家だったので、「それはきっと、小さな本屋の中に、トレンド・リーダーともいえるモデルを探しているのかもしれないね」

と説明してくれました。

「ビジョン」というと、先行きを長期的に見通す力、ですが、「トレンド」は、過去の文脈にそって、何かが始まろうとする直前の「動向」を読み取ることでしょうか？　数年前の２００８年４月に、中国新聞さんが「活字の底力」という印刷・出版・教育などにわたる幅広い企画連載をされていて、４月29日付でご紹介いただいたのを機会に、６月に同じような内容で「緑地帯」というコラムに８回寄稿させていただいたことがあります。現在の展望、再生の力は、「底」にあるという解釈だったのでしょうか？　挿し木挿し木で繁茂した雑木林の疲弊をいま一度、「実生の木」、（つまり「種」から）植林しようという試みにも似ています。「種」がなんであったか、もう一度見つめ直そうということでしょうか。

いまは、時代の過渡期です。大きな物語も失われ、大きな動向は混沌としていて、見通しが立てにくくなっています。小さな動向の中にこそ、かろうじて、何かが読みとれていく時かもしれません。「底力」は、小さな動向の中にこそ、わかりやすく存在するのではないでしょうか。

小さな本屋の特性は、「引き算」にあるのかもしれません。「身の丈」への引き算です。小さな本屋は、時代の中で、できないこと・必要としないことを見極め、削ぎ落としていきます。メニューの多い料理店と、一つの得意料理で、一点突破で生き抜く、小料理屋の違いでしょうか。

今年の２月に、鳥取県中部の学校図書館の司書の方々の研修会を、定有堂書店で行いました。30分ほど店内を見ていただいて、あと１時間ちょっと、２階の「定有堂教室」ルームで、私の「本屋トーク」を聞いていただきました。テーマは、「展示を考える」という課題でした。

市内には大きな書店もあるのですが、車で１時間以上もかけて、司書の方々が、なぜ小さな本屋の、定有堂に来てくださるのかな？　と不思議でした。

たぶん、「小さい」ということに、何かしら期待するものがあったのかな？　と考えました。後で、他の司書の方に聞いたのですが、定有堂のあと、同じ鳥取市内のある私立高校の図書室を訪問されたそうです。とても小さい図書室だそうです。ところが、小さく、予算も少ないのに、司書の方は、以前雑貨店に勤めていたこともあるらしく、選書や展示が独特で、工夫がとても斬新なんだ、とのことでした。その高校のある国語の先生が、「図書館の定有堂と呼ばれているのよ」と教えてくださいました。本当でしょうか？　お聞きしたとき、とても嬉しくなりました。１、低予算　２、「雑貨」が隠し味　の２つが共通でしょうか。

研修会では、資料を２つ用意しました。

１つは、ちょうどそのころ話題になっていた『選択の科学』という本の書評のコピーです。わかりやすく要点が紹介されていたのです。食品店のコーナーに24種類のジャムを並べたときと、６種類のジャムを並べたときでは、品ぞろえの少ない方が圧倒的に売り上げがよかったという話です、選択肢を整理した方が、実は効果があるのだ、という主張でした。「あれもこれも」ではなく、「これとこれ」です。

もう１つは、たまたま前年の２０１０年に、県東部の鳥取市と中部の倉吉市の進学校で、講演されて評判だった、内田樹さんの、たくさんのご著書から、「学校で学ぶべきただひとつのこと」というエッセイのコピーを用意しました。内田樹さんは、定有堂でもファンの多い評論家です。人文書コーナーのキーになる方です。たぶん、いま、物を考えることに、大きなヒントを与えつづけられている人、だと思います。現在定有堂で一番売れている本は、「１冊読むならこの本を！」といち押ししているので、『態度が悪くてすみません』という新書です。

学校図書館と本屋をつなぐ、ヒントのようなものを感じたので、共通の視点・論点としたかったのです。

結論は、「必要なのは『知識』ではなく『知性』である」ということでした。知性というのは、マッピングする能力。「他の誰によっても代替不可能な場所」を特定すること、とおっしゃっています。

２つの資料が語っているのは、「引き算」ということです。多種多様なものを用意することが大事なのではなく、何を捨てるか。この場所がこの場所であるのはなぜか？　そんなところを突き詰めるところに、実は大きな起爆点・成長点がある、という考えかと思います。大きな書店は、その環境への進化適応ゆえに、多種多様な要求に、全方位的に適合し、どんどん巨大化していきます。勝ち抜き競争です。

小さな本屋は、余計なものを削ぎ落として、自分の立ち位置へと回帰していきます。「オリジン」なもの、「アーカイック」なもの、最初の志、情念のようなものを、見いだせるか否かが、大事な何かのようです。

「本屋トーク」の中心は、「分類」よりも「アラカルト」、という私の方法論でした。

大きな書店では、たくさんの選択肢の中から、最短時間で、求めているものにアクセスする、ということが、来店のお客さんにとって必要なこととなります。分類による「案内」のサービスです。いろんな意味で、「ファースト」なサービスが重要です。

小さな「本屋」は、もっと「スロー」な方向になじみます。この司書の方々の研修会では、最初に30分ぐらい店内を自

由に見ていただいたのですが、その後、２階で、私が「本屋トーク」をはじめるとき、最初に私が行なったことは、「シネクラブ・テイユウ」の場所でもあったので、テレビが正面に置かれており、自分がデジカメで撮影した店内の風景を見ていただきました。

「ご覧になった店内と、私が見る、この店内風景は、一緒でしょうか？」とまずお聞きしました。「気がつかなかった」とおっしゃる方も、「そうそう」とおっしゃる方もありました。一番嬉しかったのは、いまは猫本のコーナーに置いてある、招き猫の置き物に、気づいて下さった方がいたことです。これは、古くから親友付き合いして下さった、日販岡山支店の友人が、岡山の招き猫博物館で見つけ、プレゼントして下さったものです。その頃、合言葉は、「猫が好きな人は、本も好き」でした。その司書の方は、自分が高校生のとき、定有堂でこの置き物を見て、自分も招き猫のコレクションを始めた、となつかしく語ってくださいました。

店内には、ご縁があって親しくしていただいた方々からいただいた、そんな置き物やグッズがたくさんあります。

いま現在、入口には、首を傾げて、伏し目がちなロバのぬいぐるみがあります。店内風景の「オリジン・グッズ」です。

この伏し目がちなロバさんが気になった方は、きっと何かしら優しい気持ちで、店内に一歩を進めて下さいます。天井には、何かよくわからない、意味不明なものが吊り下がっています。地球儀や、竹の洋風の鳥籠、紙の筒にいろどり豊かなプリントものが巻いてあるもの、これは図書館用のブッカーの芯に、雑誌のきれいなページを切り取って、貼り合わせたものです。猫も空中に泳いでいます。紙細工の、何かきれいな、何か良いもの、もあります。

そんなこんなを見ていると、お客さんは、きっと、一瞬、自分がなんのために、この本屋に入ってきたのか忘れます。

自分の選書を、「カフェ・ブック」と呼んでいます。

自分がカフェが好きだからですが、きっと本好き、カフェ好きな、若くてきれいな女の子は、大切な女友だちと、カフェに行って、紅茶やコーヒー、そしてスイーツが運ばれてくるほんのつかの間、バッグから本を取り出して、女友だちに、「こんな本見つけた」と言って、さりげなくテーブルに置くのではないでしょうか？　ほんのつかの間で楽しめる本、そして、「あ、あなたこんな趣味だったの。私と一緒ね」、「きっと、そう言うと思った」。こんな心あたたまる光景を想像します。このさりげない一冊が、「カフェ・ブック」です。

ほんのつかの間に、心をとらえ、心を拡張させる本。ビジュアルなものもそうですし、身近な暮らしを肯定し、そして輝かせる、センスのいい本。伏し目がちのロバのぬいぐるみが、クスクス笑って機嫌よくなる本。そんなところに、本の

ワクワクを感じます。ビジュアルなメッセージを大切にしたいと思います。

棚の隙間にも、何か語りかけさせたい気持ちがあります。近くのカフェの方などが中心になって、年に2回ほど、店の裏の路地でフリーマーケットがあります。一箱古本市や雑貨です。周辺のお店の常連の方々が、自慢の逸品を持ち寄って、いつもは閑散としたこの路地が華やぎます。

この機会に、ビジュアル系の雑誌を、1冊１００円程度ですので、たくさん買います。じつは、今井書店のとある店長さんも出店の常連で、雑誌、書籍、ＣＤなど、目をみはる出品です。やはり、私生活にこれだけの幅の広い自分の世界、という背景があるのだな、と驚嘆します。ちなみに、私がこの店長さんをとても尊敬しているのを知っていて、あるビジュアル系の版元さんのご担当は、出張ご来店の折、「この店長さんは最近こんなのがいいよ、とおっしゃってましたよ」、と教えてくださったりもします。この店長さんが来店くださった折に、直接教えていただき、長い間必備しつづけているロングセラーもあります。『女生徒』や『女子中学生の小さな大発見』などです。店内用バックミュージックのＣＤを選んで下さったりします。ＣＤ３枚１０００円、S.E.N.S.やsadeなどです。そして、この雑誌のきれいなページを切り抜いて、棚の隙間に張るのです。面展の本を、ふと手に取ったとき、そこに思いがけない風景があったりします。手にした本が、さらに何かよいものだったように思えてきます。そうだったらいいな、と思います。

そんな、本を手にした後の余韻のような棚の語りかけを、私のデジタルカメラは、テレビに映し出しつづけました。

私にとっての「展示」とは、そんな、過剰なことをせずにはおられない、「本」とその環境への愛情のようなものです。

そう言えば、捨てるのがもったいなくて、絵柄のきれいな図書カードを、面展のすべり止めとして、半ば実用、半ばディスプレイとして、棚にたくさん飾っていました。私一人の遊び心だったのですが、今年の４月の大田出版刊行の雑誌、『ケトル』の創刊準備号、特集「本屋が大好き！」の中のコラムで、サッカーの中田英寿選手の、「オリンピックのメダルより図書券が欲しい」という１９９６年の「語録」発言に続けて、「ちなみに、鳥取県にある定有堂書店は、その絵柄の美しさから捨てるのが忍びなく、使用済みの図書カードをディスプレイ代わりに使っているらしい」とご紹介下さっていました。中田選手と同等に語られる光栄に、びっくりしました。

聞けば、編集長さんが、たまたま鳥取方面へ旅行されていて、眼に留められ、気になってしょうがなかった、とか。定有堂を礎で支えてくれているのは、じつは、案外、こんな店

内の置き物や、切り張りの彩りなどかもしれません。
この号では、本来、「誌上再録！　あのフェアはすごかった」コーナーで、「CAFE BOOK……カフェがある。カフェに行く。そして一冊の本。」とタイトル・ネーミングしたフェアのご紹介での取材でした。
……展示ですが、メインの面展、表紙が見えるように陳列したコーナーですが、分類と関係なく、アラカルトな品揃えをしています。アラカルト、といっても、最初に申しましたように、「あれもこれも」ではなく、「これとこれ」です。
伏し目がちなロバのぬいぐるみに心惹かれて、店内に足を踏み入れてくれた人が、ロバさんのためにも何か買ってあげよう、と思ったときに、幅6メートルほどのガラスの面展コーナーに横一列に並んだ本の中から、「あ、これ、私のために置いてある」と目を留めて、手にしてくださるような、「これとこれ」です。
さらに、店内奥に足を進めていただければ、「読む会」や「シネクラブ・テイユウ」の今月の案内ポスターに出会います。読書会が好き、あるいは映画を語ることが好きなら、出会いは店内だけでなく、2階の「教室」へも広がります。いつか、ふと気がつけば、きっかけは、伏し目がちのロバさんだったことに、少し感謝の気持ちが動くかもしれません。

7、　きつねの窓

時折、「定有堂の本の中で、人生が変わるような本がありますか？」と聞かれます。そういうときは、この本を案内します。『就職しないで生きるには』という本です。１９８７年刊の晶文社の本です。
自分が読んで影響を受けたの？　と聞かれますが、本屋を始めてから出会った本です。
タイトルがあまりに良すぎて、タイトルだけでメッセージが伝わりそうです。「自分がずっと考えていたことって、結局は、こういうことだったんだ」という意味で、この本の存在は重要です。一つの時代の精神であり、私が影響を受けた、時代のマインドです。オルタナティブとインディペンデント・スピリット。就職しない、独立自営、です。

今日、会場にいらっしゃるかと思いますが、今年の秋頃に出版予定の、本屋人物伝のようなものを書き上げられた、石橋さんに、昨年今年とたくさんの時間をいただいて語り合ったのですが、「奈良さんは、以前よく〈本屋の青空〉という

言葉を、好んで使っていましたね」と言われ、そういえば「青空」って言葉、よく使っていたな、と思い出しました。実は、最近忘れていたのです。

小さな本屋の店内は、棚がひしめき合っているので、「窓」が少ない。でも、なぜか、「青空」を感じる、という流れの話です。

この「青空」という言葉に含めたイメージのひとつは、古い例えです。伝わるでしょうか？　戦後の焼け跡には、建物も灰燼と化していて、一面に青空が広がっていた、という再生・復活の象徴としての「青空」です。暴力的に「引き算」されたあとに残る、原型的なイメージです。

私はカフェが好き、と言いました。いろいろな意味で好きなのですが、ひとつは、引き算する場所、という意味もあります。

私は、コーヒーをいつも注文しますが、それとスイーツ、だいたいタルト系が好きですが、合わせて注文すると、ちょっと割高です。で、なるべく、この空間にいる時間を大切にしようと思います。少し、身近の非日常空間という気持ちになります。

一人で何をするか、というと、だいたい、いつも持ち歩いているバッグの中身の点検をします。やりかけのプラン。前に思いついていたけれど忘れていたアイデア。手帳のチェック。自分が精神的に肥大し、自分を見失っていないか？　本当に自分がしたかったことと違う方向に行っていないか？

つまり、自分のビジョンの引き算です。引き算して、自分というオリジンに戻る場所、それが、私にとってのカフェ空間です。

他の人は、どうなのでしょう？　一人でカフェに座っている人は、おそらく、きっと、そうなのではないでしょうか？

本屋もそうなのだと、私は思います。本屋の店内には、本がたくさん並んでいます。あれも面白そう、これも面白そう、こんなのがあるとは知らなかった。などと、いろいろ戸惑っていただけたら嬉しいです。最初は何か目的があって店内に入ったとしても、入口のロバさんや、天井から吊り下がっているあれこれに、気をとられているうちに、なんで入ってきたか忘れてしまい、彩り多様なたくさんの本に、我を忘れていただけたら嬉しいです。

でも、ある一冊の本に出会ったときに、きっと「我に返る」のだと思います。それが、本屋の「青空」、そして、本屋の「窓」だと思います。

本屋の店内とは、人が自分のオリジンに戻れる場所だと思います。いま自分に必要なのは、たくさんの本ではなく、こ

の一冊だったのだと気づきます。「我に返る」のと、引き算するのとは、ライフスタイルの中では同じことです。

明日のことを考えようと店内に訪れた人が、我に返って、自分の忘れていた「記憶」と向き合う、という瞬間に「本屋の窓」は広がると思います。「我に返る」きっかけは、店内にいろいろありますが、面展の棚を見ていると、突然文庫本大の小さな鏡があったりして、小さな感情のさざなみが起きたりします。ビックリした、でも、思いがけなくて、忘れられない、などと言われます。

ところで、8月のはじめ、すぐ近くのカフェで、ある人とお茶をしました。昨年鳥取市から車で2時間ほど離れた、米子という街に転勤された国語の先生です。夏休みに入り、久しぶりに、鳥取の知人を訪ね歩いておられるそうです。人とのコミュニケーションを、大切なライフスタイルとしていて、本好きな友達の多い方です。

このカフェは、本を読んでいる人も多く、ミニ雑貨も扱い、選りすぐりの本もたくさんあり、お店のクオリティも高く、とても好きなお店です。よく人を連れて行くのですが、「鳥取で2番目にすてきなカフェです」と半ば冗談のように口にします。「え？　もっとすばらしい処があるのですか？」とおっしゃるのを期待して、ですが。その一番のカフェは、実は、少し離れたところにあるのです。車で10分程度でしょうか。大きな自分所有のロフトの一角を、カフェに用いているお店です。自分で室内2階の壁に白いペンキを塗って、スクリーン代わりにしたり、行くたびにソファが替わっていたりと、とても手入れのいいお店です。カメラがたくさんあり、写真もされるのです。常設の写真ギャラリーもあります。

で、この先生もよく、書斎代わりに使われ、授業の準備をしたり、日記を書いたりと、聖域のような空間だったようです。

久しぶりの鳥取市で、行ってみたら、この7月一杯でもうカフェはなくなっていたのだそうです。とてもショックだったそうです。

近くのカフェでは、こんな話をしてくださいました。自分は『きつねの窓』という絵本を思い出した。ある人が森で迷い、子ぎつねの染めもの屋に出くわす。子ぎつねは人間の子どもに化けているのだけれど、ばればれ。結局子ぎつねにつき合い、親指と人差し指の4本をききょう色に染める。指で窓を作ると、その窓の向こうに、自分の大切なものが見えるのだ、という。見えるのは、今は失われ、そして大切だったものです。男は嬉しくなって家に帰るのだが、ついうっかり日頃の習慣で手を洗ってしまい、この「窓」は消えてしまう。

自分にとって、お気に入りの店は、この窓の開ける場所で、

お気に入りの場所がなくなると、この窓も消えるのだ、という。

このききょう色の４本の指が作る「窓」は、オリジンの記憶へと導いてくれる。定有堂もそんな「窓」のひとつだから、頑張ってくださいね、という励ましの言葉をいただきました。この「窓」と「本屋の青空」は、同じ事柄を語っていると思います。

この「窓」から見えるものは、長い間、たくさんの人たちが、「本」というものを見つめてきた、人間の想いと記憶なのではないかと思います。「本」の底力の一つとして、我に返らせる、という再生の原動力のようなものがあるのではないかと思います。うっかりすると簡単に失われる「ききょう色の染めもの」のようなものかもしれませんが……。

8、　本という徳俵

長時間、話をお聞きいただいて、ありがとうございました。本屋の話をする、ということは、話を聞いた、特に若い人が「自分も本屋をやってみたい」と思うような話をすることだ、と最初に申しましたが、いかがだったでしょうか？

私は、たぶん、とても個性的な、片寄ったキャラクターなのではないかと思います。夢見がち、というのでしょうか。でもこの夢は、時代の夢と、かなり重なり合う性質のものであったのではないかと思います。この夢とは、「本が好き」という夢です。

時代が再生の夢を抱き、古い過去に引きずられた「現実」を、新しい「理想」で改変していく時代があったと思います。この「理念」と「現実」の隙間や食い違いを埋めていくものが、「書物」であったのだと思います。

本が好き、というのは、実は自分でもよく説明のつかない事柄であったのではないかと思います。好きなことだけしたい、と引き算しつづけたら、そこには「本が好き」というライフスタイルしかなかった、ということかもしれません。本が好き、という言葉で、一種しり込みしながら世間から後退していく。こぼれ落ちる寸前の土俵際に、もう一度後ろ足を支えてくれる、相撲でいうところの「徳俵」のように、人生の底をついて、なお立ち上がるものとして「本」があり、そのような場所で「本」に出会ったという物語と、そして本を読むだけでなく、本を売るという思いがけない歩みを始め、歩みつづけてきたという物語を語ってみました。何かひとつでもご参考になることがあれば、幸いです。ありがとうござ

いました。

思想誌

「定有」

本の紹介誌 「定有堂ジャーナル」

定有堂　外観(正面)

写真：雑誌「BRUTUS」本屋好き。 より

定有堂まつりの様子①(1985 年)

定有堂まつりの様子②(1985 年)

定有堂教室の風景

天井から吊り下がる様々なオブジェ

日常の業務風景①

日常の業務風景②

入口から見渡した店内の様子

「CAFE BOOK」コーナー(レジ向かい側)

店内に掲示された定有堂教室の案内

店内奥左手の人文書コーナー