



## 本好きにも普通の若者にも、面白い本の“電撃”を

取材・文／月岡 誠

古書ビビビ店主

馬場幸治さん



高校時代からで、スティーブン・キング<sup>2</sup>を読みまくり、さらにSFや幻想文学へと徐々に範囲が広がつていった。ほぼ同時期に、マンガの稀覯（きこう）本収集にはまつたことが、「本の世界」との関わりを一気に濃くした。知らない街へ行つて古書店を巡るのが趣味になり、「宝さがし」の感覚が加わる。

その後、大学に進学した馬場さんは、現在の自分につながる経験を積む。馬場さんの趣味を知る友人から、「調布のマンガの古本屋で珍しい本を売つてたよ」と聞き、足を運んだ。その書店では、手塚治虫や藤子不二雄のレア本がショーケースに収められており、店長からも絶版本やその探し方などを教わって、収集が加速する。知識が増えたことで、収集と一緒に「せどり（競取り）」<sup>3</sup>もできるようになつた。さらに同書店に通い詰めてしばらくしたころ、店長が店を辞めることになつた。居合わせたオーナーから、「君、よく来てるしマンガに詳しそうだから、店長やらない？」と言われたことで、馬場さんの店舗運営の第一歩が始まる。

この時、馬場さんは20歳前後、もちろん、まだ大学生だったため、アルバイト店長の誕生である。この「バイト店長」生活で、古書店経営の基本を身に付けることができた。もちろん、この間、趣味の古書店通い買つのが大事だった。中学校時代には、近くにある総合リサイクル店の一角にあつた

1冊50円の文庫本コーナーで、星新一や戸川乱歩などを探し、読み終わつたら次を買うのが楽しみだった。

本格的に本の世界にのめり込み始めたの戸川乱歩などを探し、読み終わつたら次を買うのが楽しみだった。

「自分の店」へ古書店巡りを精力的に

バイト店長を5～6年続けたのち、馬場さんは自分の店をもちたいとの気持ちが強くなり、独立に向けて動きだした。大学を

劇場を中心に、古着店やカフェなどが集まり、若者文化の発信地である「下北沢の中心部」（店頭窓ガラスに赤い文字で大書されている）にある「古書ビビビ」。淡淡と話し続けていた店主・馬場幸治さんの顔が、この話をするときにはとても優しくなつた。

一般に、古書店の店頭本棚は、マンガやマイナーでオービートな面白本、映画・演劇から思想書まで、サブカルチャーを中心とする文化芸術系で分厚い品揃えを誇る下北沢の個性派古書店らしさを存分に出している。「あつ古本屋さんだ」とはしゃぐ若者から、上記のような渋い本好きまでを引き寄せるランアップがそこにある。しかも、その半分以上は、ガラス扉付きの本棚に収められていて、たたき売りされている感じがしない。古

卒業し、腰を据えて進路を定める時期になつていた

自分で古書店を開業するという馬場さんに、両親はことさら反対もしなかつたが、特に父親は落胆を隠さなかつたという。馬場さんの実家は理髪店を経営しており、跡を継ぐことを期待されていたからである。実際に馬場さんも、大学と並行して夏と冬には理容専門学校の短期講習に通つており、理容師資格も取得していたが、本の世界で生きることを決めた。

自分の店を創ることを決めてから、馬場さんは以前にも増して古書店を集中的に回つた。ひとつは店づくりの参考にするため、もうひとつは少しでも多くの「本の背」を頭に叩き込むためである。マンガについての知識には自信があつたが、新しく開く自分の店ではお客様の間口を広げる意味で、もう少し幅広いジャンルの本を置きたかった。

「キャリー」『シャイニング』からの連の作品で現代的な恐怖小説を確立、「モダンホラーの帝王」と称される米国作家（1947～）。『シヨーチャンクの空に』『グリーンマイル』など映画化された話題作多数。

安く売られている稀観本（絶版本や初版本など）を古書店で見つけて買い、専門古書店などへ高く売つて利ざやをとることを指し、本に対する目利きが不可欠なトレジャーハンティング、小さなビジネスである。

「BE STUPID（バカになれ）」をキヤッチフレーズに、アイドル、タレントやプロレス関連の本や写真集、ミック、CDなどを品揃えした古書店。店内にはスポーツ紙が貼られている。

「おもしろ文庫」を謳う同書店は、オーブンな店構えに、多彩なジャンルでマニアックな雑誌や文庫などから、ハガキやパンフレット、古地図といったガジェット的なものまでが揃えられている。

古書ビビビの店頭は、マンガやマイナーでオービートな面白本、映画・演劇から思想書まで、サブカルチャーを中心とする文化芸術系で分厚い品揃えを誇る下北沢の個性派古書店らしさを存分に出している。「あつ古本屋さんだ」とはしゃぐ若者から、上記のような渋い本好きまでを引き寄せるランアップがそこにある。しかも、その半分以上は、ガラス扉付きの本棚に収められていて、たたき売りされている感じがしない。古

星新一に始まり、小松左京やレイ・ブラッドベリなど。

1 古書ビビビ  
2 スティーブン・キング  
3 競り取り  
4 BE STUPID  
5 おもしろ文庫



たし、買取もマンガだけ、というわけにはいかない。お客様と話をし、関係を深めるのに「知識」が大切なことは、店長としても、古書店の客としても体験的にわかつていた。

零団氣や品揃えが好きで取り入れたいと思つた店のひとつは、高円寺にあつた「Z Q（ジー・キューラ）」<sup>4</sup>。もうひとつは、経堂の農大通りにある「大河堂書店」<sup>5</sup>である。

## 下北沢「すずなり横丁」で

店づくりのイメージは固まってきたが、肝心の店舗はなかなか見つからなかつた。神保町や世田谷の三宿あたりで物色したが、いい物件がない。たまたま散歩しててテナント募集の貼り紙を見つけたのが、初代の店舗であつた。現在の店舗からすぐ近く、本多劇場と並ぶ下北沢の演劇のメッカである「ザ・スズナリ」<sup>6</sup> 1階にある「すずなり横丁」の一角である。同横丁にはスナックやバーが並んでいて昼は少し薄暗く、当時はおよそ物販をやろうという人はいない空間だつた。しかし、7坪足らずの小ぢんまりとしたスペースで最初に揃える本の数が少なくて済むこと、ゆくゆくは「一杯飲める本屋」を経営したいと考えていたこと、さらに当時は喫茶店を併設するミニシアター「シネマ下北沢」<sup>7</sup>が隣に、近所には評判の雑貨店もあって、演劇・映画ファンや女性にも来客してもらえること——などから、馬場さんはここで開店することを決めた。

こうして2005（平成17）年1月、馬場さんの店がオープンした。店名の「古書ビビビ」は、「身体に電流の走るような刺しが、うちは奥さんと2人でやつていますし、店で買い取つた本の整理だけで手一杯なので」<sup>8</sup> 古書組合の加盟には、買い取つた本のうち、自分の店に合わない本を市場に出すことで整理しつつ収入を得るというメリットもあるが、これも古書ビビビでは必要なかった。

「買取の希望があつた場合、一山いくらということではなく、引き取れない本も含めて1冊ずつ説明して、納得してもらうようになります。引き取れない本は、『○○のほうが高く買つてもらいますよ』『図書館に寄贈しては』とできるだけ別の売先、譲渡先も紹介・提案します。出張買取の場合も、お客様には少し煩わしいかもしませんが、事前に電話でラインナップを細かく聞いて同様にしています」<sup>12</sup>

## 面積数倍の現店舗へ移転

開店から5年ほどが経ち、買取が増えるとともに、店舗は徐々に手狭になつていつた。あらゆる空間に本を詰め込んで溢れ、自宅に持ち帰る状況になる。現在もメタル

勝負にならないからである。

## お客様との関係がすべて

こうして開店した古書ビビビは、常連客を順調に増やしていく。馬場さん曰く、「ここでなく他の街だからも変わらない、話しかけやすい雰囲気をできるだけつくる努力」という馬場さんの姿勢も大きい。

「お客様との関係がすべて」ところがありますから」

この言葉には、できるだけ多くの幅広いお客様には、面白い本と出会つてもらう場と

なく、仕入れ面でのお客様の存在が大きい古書店ならではの事情も込められている。

「本を買い取つていくには勉強しなけれ

ど、馬場さんは以下のように記している。

「ビビビには神保町の専門店などと違

い、ごく普通の本好き、本を定価以上で買つたことのないような人も沢山訪れます。そのような方達に新しい世界を知つてもらえたなら、古本文化の活性化に少しは貢献できるのかなあと思

います。そのため『入りやすいお店作り』『未知の本・マニアックな本の魅力を100%伝えられるようになるべく開封包装をする』『一般客がひいてしまうようなマニアックな方向に行き過ぎない』『偏らない商品構成』を心がけています。」

「ありふれた本は置かないのは、店の個性づくりであると共に、ビジネス上の要請からでもあつた。ベストセラーの古書を置いても、好立地の新古書チエーン店とは



b

- 6 小劇場演劇専用の劇場。下北沢を演劇のメッカとした本多一夫氏が、アパート「すずなり荘」の2階部分を改築し、自身が主催する俳優養成所「本多スター」の稽古場として、本多劇場に先立つて誕生させた。
- 7 若手監督の作品やマニアックな特集上映で根強い支持を誇ったが、「シネマアート」に改称後、2008（平成20）年6月に閉館。
- 8 松田聖子さんの「ビビビ」発言とは全く無関係。
- 9 「ビビビには神保町の専門店などと違う、ごく普通の本好き、本を定価以上で買つたことのないような人も沢山訪れます。そのような方達に新しい世界を知つてもらえたなら、古本文化の活性化に少しは貢献できるのかなあと思います。そのため『入りやすいお店作り』『未知の本・マニアックな本の魅力を100%伝えられるようになるべく開封包装をする』『一般客がひいてしまうようなマニアックな方向に行き過ぎない』『偏らない商品構成』を心がけています。」
- 10 本の中身を見てもらわないと面白さが伝わらないが、きれいな本も提供したい——これを両立させるため、ビニール袋に入れつつ、閉じずに取り出せる包装としたのもそのひとつ。
- 11 都道府県が認可する古書籍業者の協同組合。古書市場の開催・運営、古書取引に関する情報提供、古書に関する知識の啓蒙・普及活動などを実行している。
- 12 開店前のブログでも、積極的に買取る本・雑誌のテーマや作家、出版社名などをびっしり記していた。売りたいお客様は、検索して調べられる。
- 13 又吉直樹さんが「面白い」といった馬場さん原作の「ミニック『トーキョー・ベイ』（齋藤裕之介作画）は SOLD OUT、ネットでも購入困難。
- 14 古書ビビビでは、川島さんの「ミニマンガ」も販売した。
- 15 大田区にあつた古書店主が顧客との交流を綴った一冊。又吉直樹さんが同書を紹介したこと、知名度が一気に上がつた。後日、又吉さんが古書ビビビを訪れた時に、ビビビが又吉さんの行きつけであることを知つて夏葉社の経営者・島田潤一郎氏が、感謝の意味で馬場さんに託した自社本が手渡された逸話は、本好きと古書店のお客様とのつながりを示すもの。又吉さん演の「情熱大陸」で紹介されている。



ラック数本が埋まり、押し入れに詰め込んだ稀観マンガ本のコレクション2000~3

00冊も含めて、20000冊余の本がある

という。

- 11 都道府県が認可する古書籍業者の協同組合。古書市場の開催・運営、古書取引に関する情報提供、古書に関する知識の啓蒙・普及活動などを実行している。
- 12 開店前のブログでも、積極的に買取る本・雑誌のテーマや作家、出版社名などをびっしり記していた。売りたいお客様は、検索して調べられる。
- 13 又吉直樹さんが「面白い」といった馬場さん原作の「ミニック『トーキョー・ベイ』（齋藤裕之介作画）は SOLD OUT、ネットでも購入困難。
- 14 古書ビビビでは、川島さんの「ミニマンガ」も販売した。
- 15 大田区にあつた古書店主が顧客との交流を綴った一冊。又吉直樹さんが同書を紹介したこと、知名度が一気に上がつた。後日、又吉さんが古書ビビビを訪れた時に、ビビビが又吉さんの行きつけであることを知つて夏葉社の経営者・島田潤一郎氏が、感謝の意味で馬場さんに託した自社本が手渡された逸話は、本好きと古書店のお客様とのつながりを示すもの。又吉さん演の「情熱大陸」で紹介されている。

また、前述のようにサブカル以外の分野、小説や思想、心理学などの分野も徐々に買

取が増え、馬場さん自身もこれらについて勉強していくなかで、扱うジャンルや冊数を増やしたいという気持ちも大きくなつた。どこからもっと広いところへ移ろうと考えるなかで、現店舗のスペースが空く。元の店舗から數十メートル、本も現在ほど多くの店舗からも近づいてしまった。



- a. レジの背後に掲げられている写真家・川島小鳥さんの代表作『未来ちゃん』の大パネル。川島さんの写真の展示会を行った後にもらったそうで、古書ビビビでは川島さんの本も自社出版している。
  - b. ダークでエロスな評論・小説で、三島由紀夫も畏敬した仏文学者・瀧澤龍彦。「それほど好きなわけではない」（馬場さんのブログ）がやっぱり充実。
  - c. ビジュアル本の平台。パティ・スミス、中藤毅彦に、いましろたかしの絵本が並び、手前に『余談 セブンティーン』と思わずナニコレで開きたくなる本たち。
  - d. 古書ビビビの店頭。5つ並ぶ扉付きの本棚に、本好き、サブカル好きの心をくすぐる新旧の本たちが安価で並ぶ。「BOOKS&MORE」は本以外のDVDやフィギュアなども扱っているおもちゃ箱感を、「東京の観光名所」は、多くのお客様に入ってもらいたいという思いを遊び心で。
  - e. ミステリ珍本全集、山田風太郎、そして檀一雄は『火宅』でも『クッキング』でもなく『少年猿飛佐助』。
  - f. 応援している夏葉社の本。
  - g. ツチノコのフィギュアの左下には中原淳一。この取り合せも古書ビビビならでは。
  - h. 谷岡ヤスジ、根本敬、東陽片岡から大友克洋、岡崎京子、そして里中満智子の『古田織部』。マンガ読みとしての分厚さが存分に。

やアイドルのサイン会もできるようになりました」  
もうひとつ、古書ビビが行っているのが小出版社の新刊販売である。  
「現在置いている夏葉社さんは、同社が2冊目として出した『昔日の客』<sup>15</sup>という本がすごくよくて。扱いたいなと思つていた時に、出張買取に行つたお客様が夏葉社さんと知り合いで、『紹介してあげるよ』と言つてくれて、以降、全ての出版本を置いています。大きな出版社の本は、いくらでも扱つてもらえるでしようから、小規模出版社を応援していくたいと思います」

は、デジタルでも構わないともいう。「でも手触りやめくつしていく感覚などを含めれば、モノとしての本がやっぱりいちばんいいと思うんです。お客さんと話もできますし」

そして、古書の良さも、現物としての本に負うところが多いはず、とも力説。「安い本はものすごく安いですけれども、安いからといってつまらないわけではないじゃないですか。100円で本当にいい本にめぐりあえることもある。映画と比べても安く時間をつぶせて、さらに人生が変わるぐらいのインパクトを受けたり、世界が広がったりします。店頭に気になる本があつたらまず買つてもらいたいですし、そのためにもできるだけ安く出したい」

個性派古書店としてカラーを出しながら、売り買いの両面でお客様との関係の基本——しつかりした値段で買取り、できるだけいい状態の本をできるだけ安く出す——をゆるがせにしない古書ビビビのカウンターには、かつて50円で面白い本に出会い、店長との会話を広げ、宝さがしに胸を躍ら

馬場さんは、店舗を開く前にネット販売を先行したり、カード決済を取り入れるなど、ネットや電子サービスの利用に躊躇はしない。本と対抗するイメージで語られることが多いネットだが、「読書」にしても、情報だけ得ればいい本や青空文庫などネットならではの発信機能を活かすサービスであれば、デジタルでも構わないともいう。「でも手触りやめくつていく感覚などを含めれば、モノとしての本がやっぱりいちばんいいと思うんです。お客さんと話もできますし」

そして、古書の良さも、現物としての本に負うところが多いはず、とも力説。

「安い本はものすごく安いですけれども、安いからといってつまらないわけではないじゃないですか。100円で本当にいい本にめぐりあえることもある。映画と比べても安く時間をつぶせて、さらに人生が変わるぐらいのインパクトを受けたり、世界が広がったりします。店頭に気になる本があつたらまず買ってもらいたいですし、そのためにもできるだけ安く出したい」

個性派古書店としてカラーを出しながら、売り買いの両面でお客様との関係の基本——しっかりとした値段で買取り、できるだけいい状態の本をできるだけ安く出す——をゆるがせにしない古書ビビビのカウンターには、かつて50円で面白い本に出会い、店長との会話で知識を広げ、宝さがしに胸を躍ら



「現店舗は格段に入りやすくなつたので、とても嬉しかつたです。もちろん、家賃は高いので、必死で売らなくてはいけないですけれども。飲食店と違つて、爆發の人気を呼ぶということもないし、たくさん売れるとわけでもないので、古書店を続けるのは大変です。ネットから出発して実店舗を設けたもののネットに戻つてしまふ古書店は少なくないですか」

馬場さんは古書販売に加え、出版やイベ  
ント開催などにも積極的に取り組んできた。  
最初に始めたのは、レア本のデータベース化  
やマイナーなマンガ本の再出版である。

馬場さんは、店舗を開く前にネット販売を先行したり、カード決済を取り入れるなど、ネットや電子サービスの利用に躊躇はしない。本と対抗するイメージで語られがちなネットだが、「読書」にしても、情報だけ得ればいい本や青空文庫などネットならではの発信機能を活かすサービスであれば、デジタルでも構わないともいう。「でも手触りやめくつしていく感覚などを含めれば、モノとしての本がやつぱりいちばんいいと思うんです。お客さんと話もできますし」

そして、古書の良さも、現物としての本に負うところが多いはず、とも力説。

「安い本はものすごく安いですけれども、安いからといってつまらないわけではないじゃないですか。100円で本当にいい本にめぐりあえることもある。映画と比べても安く時間をつぶせて、さらに人生が変わるぐらいのインパクトを受けたり、世界が広がります。店頭に気になる本があつたらまず買ってもらいたいですし、そのためにもできるだけ安く出したい」

個性派古書店としてカラーを出しながら、売り買いの両面でお客様との関係の基本——しつかりした値段で買取り、できるだけいい状態の本をできるだけ安く出す——との会話を知識を広げ、宝さがしに胸を躍らせた馬場さんが今もいる。

**DATA**

古書**ビレル**  
東京都世田谷区北沢1-40-8  
電話 03-3467-0085  
営業時間 12時~21時  
土屋ビル1階  
毎週火曜日が定休