

2026年4月22日公開

田中 香織 オーラル・ヒストリー

ZEN 大学
コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

収録日 : 2025年2月3日
インタビューイ : 田中 香織
インタビュアー : 井上 伸一郎・中野 晴行・夏目 房之介
インタビュー時間 : 2時間51分30秒
著作権者 : ZEN 大学 コンテンツ産業史アーカイブ研究センター

注意

- ・この資料は、著作権法（明治32年法律第39号）第30条から47条の8に該当する場合、自由に利用することができます。ただし、同法48条で定められるとおり出所（著作権者等）の明記が必要です。
- ・なお、現代では一般的ではない表現や、特定の個人・企業・団体に関する記述を含め、必ずしも元所属組織による事実確認や公式な承認を経たものではない内容についても、ご本人の記憶等に基づく一次資料であることの意義を重視し、改変や削除などは施さずに公開しています。
- ・田中氏以外の発言は「——」となっています。
- ・はっきりと聞き取れなかった部分や、不明な箇所を「■■」とし、あいまいな部分には「(?)」を付しています。

オーラル・ヒストリー

○イントロダクション

——インタビュアーの井上伸一郎です。

——中野晴行です。

——本日は2025年2月3日です。これから田中香織氏のオーラル・ヒストリーのインタビューを、ドワンゴ東銀座オフィスにて行います。

田中：よろしくお願ひします。

○ジュンク堂への入社背景と経緯

——田中さんは、長くジュンク堂池袋店の書店員としてご活躍で、現在はまた別の仕事をなさっているんですけども、やっぱり本屋さん、現場のスタッフとして、非常にカリスマ店員で有名だったと思っております。ぜひそのキャリアを今日ずっと伺っていきなさいなと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

田中：よろしく申し上げます。

——基本的なことなんですけれども、田中さんがジュンク堂に入社するまでのいきさつというか、流れを伺いたいですけれども。そもそもこの書店を目指された、あるいは書店員になったきっかけというか、そういう流れというのはどんな感じなんですか。

田中：私が大学に入ったのが1997年で、卒業が2001年。つまり超氷河期と呼ばれるころにあたってまして。大学も、哲学科という学科に入ったものですから、あまり就職の機運がなかったんですね。ただ、大学入学と同時に地元の本屋でアルバイトをしまして、ずっと本が好きだったので、図書館で働くか本屋で働くか、本で関わることをしてみたいという気持ちはあって。で、本屋で働いているときに、知り合いが…。その前に大学でサークルに入ったんです。サークルがSF研究会というサークルで、その関係で結構作家さんであったり編集者さんであったり、または編プロでアルバイトをさせていただいたり、というので、知り合いに何人か本屋さんもいらしたんですね。バイトをしている中で、また本屋さんの知り合いがいて、「本屋って勤め先として候補にあるんだな」ということに、大学3年のときに気づいて。自分自身、働くのであればきちんと正社員で働きたいし、本屋で働くとなると家庭でなさっている方が「パパママ書店」と言われたような、家族で経営されている書店が多かったの

——いわゆる町の本屋さんみたいな

田中：そうです。そうではなくて一般企業の会社に就職したいって考えたので、とりあえず就活をしようと思って。ただ本屋を目指す人って出版社さんを受けたりとか他を受けたりするんですけど、私自身は「何も作れない」という思いがすごくもともとありまして。ただ、本屋って他の人の作ったもので棚を作ることができる、私にも作れるものがあるんだって、それは一生飽きないだろうと思ったことが一番大きくて。それで情報を集めて、実際大学4年のときに就活を行って、でも氷河期なのでやっぱり募集がないんですよ。一番行きたかった芳林堂（：書店）さんはやっぱり「募集しません」と言われて、紀伊国屋（：書店）さんとか三省堂（：書店）さんとか、そのナショナルチェーンと呼ばれるところをあらかじめ受けてたときに、本屋で勤めてた友人から、「こんな本屋あるよ、私受けないからエントリーシートあげる」。当時はまだネットなかったのではがきで会社に出して、それでエントリーシートなり案内が来る時代だったんですね。

——まだそういう時代でしたっけ？

田中：そうです。いちおうあったんですけど、メールが不安定で届かない。

——それは事故のもとですね。

田中：大学でもメールアドレスが設定されていましたが、使っている企業さんがまだ少なかった。そんな過程の中でもらったエントリーシートがジュンク堂で、それがなかったら多分受けていないんですね。関西の書店なので、当時池袋に店はできていましたけれどもあまりやはり使うことがなくて。97年にできたジュンク堂って、一千坪で確かに大きい、9階建て、地下1階の書店だったんですけども、（：建物の幅

が) 薄っぺらいんですよね。棚がすごく高いし、建物の中にぎゅうぎゅうに詰めた書店で。開店時には見に行きましたけれども、その後縁がなくて。「まあもらったからじゃあ受けようか」と言って出したら、ご縁があって。で、最後文教堂 (: 書店) さんとジュンク堂さんと残ったんですけど、その後、ジュンク堂さんが先に決まって。文教堂さんは当時、社員数が 200 人とか 300 人いる中で、女性 20 人しかいないと聞いていたので、ジュンク堂さんの方が女性も多かったし、働きやすそうだなということもあって、それで池袋採用として入ることになりました。

——そういう男女比というのが結構就職の決め手になったりしたんですね。

田中：単純に文教堂さんは社員数が少ない分、他の書店さんもそういう傾向があるんですけども、入ってすぐ店長になってしまう。でも私はバイトをしているときに、誰かの背中を見て働きたかったし、やっぱりもうちょっと成長する時間をとってほしいと思っていたので、すぐに店長をさせられるよりは、そういう社員として働ける場所があるといいなというのが一つと。もともとバイトをしていたところの女性が店長で、女性が多かったので、「ある程度女性がいないと厳しいな」という思いがあって。で、同じ就職するなら、というところで選びました。

——なるほど、ありがとうございます。ちょっと遡りますけど、学生時代のアルバイト先はどんな感じの本屋さんだったんですか？

田中：『めぞん一刻』の中に出てきます、モデルですけど。黒目書房という書店で、東久留米の駅前でちっちゃくあったのが、私が学生になったぐらいに、ドミナントみたいな感じで 3 店舗開いた、そのうちの一つで働いていて。ただやっぱり急速に大きくしたとか、経営がちょっとうまくいなくて、2002 年か 2003 年には全店閉店してしまったんですけど

——いわゆる町の本屋さん。

田中：そうです。家族経営で各店の店長が親族の誰か。

——そこではアルバイトですが、どんな感じのお仕事だったんですか？

田中：基本的にバイトなんですけど、今思えばやりたい放題やらせてもらってて。コミックが結構店長が好きで触ってたんですけども、ライトノベルを触る人と、あとノベルス、コンピューター書に触る人がいなくて、その棚を勝手に作ってました。だから当時、電撃文庫さんめっちゃめっちゃ売ってたのに、入ってないのをスリップちぎって、「これどうやって発注すればいいんですか？」って言って。町の本屋さんなので、取次さんも来ないし、発注システムもまだウェブでなかったので、「封筒に入れて返品の段ボールの上に置いとけば、夜中にトラックで業者さんが取りに来てくれるよ」って。

——短冊の時代？

田中：全然短冊です。だから 100 枚スリップ集めて、ハンコ押して郵便に出すと、報奨金もらえるみたいな時代ですね。やりました。すいません、余談。

——逆に余談のほうを突っ込んでるんですけど、そうやって自分で裁量で棚を作ったり整理したりっていうことが許されたって、結構面白いっていうか、いい体験だと思うんですけど。その電撃文庫って、特に男組とか女組だと思うんですけど、電撃文庫の方は特約制のシステムですよ。「電撃組」でしたっけ。そういう組には入ったりしたんですか。

田中：そんな豪華な情報は書店には来ません。

——そうなんですか。

田中：それは（：その話を聞いたのは）ジュンクに入った後の話になってしまうんですけども、そういうシステムがあったことも町の書店には伝わらないし。バイトなので、それも別に「やってくれ」って頼まれたわけでもないで、下ろされてこないんですね。単純にSF研究会の方で「ブギーポップ」だったり盛り上がっていて、男の先輩がそっちが多かったんで、どうしても男の方が好きな漫画や作品を勧められるので知っていて。店頭でも聞かれるんですよ。だったら「それだったら置いた方がいいんじゃない」って置くと面白いように売れるので、売れたなら好きに注文していいよって流れで。入社してからびっくりしました。変な話ですけど、悪の組織ではないですけど、「そんな仕組みがあるんですか？ え、何冊以上売らないとそういう注文できないの？」そもそも情報の偏りが、いわゆる一般書店とナショナルチェーンであったり大手の書店との差がすごく大きくありました。

——本屋さんが今、街の本屋さんと言われているものがどんどんなくなっていくというのは、そういうところもちょっと原因があるんですかね。

田中：それって、複合的すぎて何とも言えないですけど、私が入るよりもっと前は、結局皆さん持ちビルであったり、他の職業をやっていく中で、書店も儲かるからやっとうみみたいなところがたぶん多くて。あくまでイメージですけども、私の。今も残っている書店さんも、持ちビルのところは割とやりやすかったり、教科書販売をやっているところもやりやすかったり。つまり本屋だけでもなければ食っていけるけど、本屋だけで家族でやっているところは本当にきついと思います。

○池袋店コミック担当への配属と当時の状況

——なるほど、よくわかる構造ですね。ちょっと学生時代の話をもったんですが、いざジュンク堂さんに合格して入ることになりましたと。池袋店で最初にいかれてどんなところを任されたりしたんですか？

田中：コミックなんですけど、その前の段階でちょっとお話ししておきたいことがあって。卒業論文を書くのに資料を買いに行こうと、どうせなら受かったところで買おうと。ジュンク堂に行ったら、ジュンク堂はなぜか工事をしている。店も開いているのに、段ボールがバァッと積み上がっていて、壁にブルーシート貼られて、ガガガガガガッと音がするんですよ。なんじゃこりゃと。私、ここで働くの？って思いながら、買おうとしたら、あの段ボールの中なんで今出ませんと言われ、（：当時道を挟んだ反対にある池袋西武に入っていた）「リプロ行こう」と（笑）。びっくりして、それが何でだったかという、2000年から2001年にかけて、ジュンク堂はその1千坪の後ろに1千坪の建物を建てて壁を抜いてつなげて増床するという期間にあたってたん

ですね。なので、前年は3人しか採用されてなかったのが、私の代は7人採用されて、それは増床のため。超氷河期と言われた時代に7人採用した書店はほとんどなかったはずなので、すごくありがたかったですね。

——完成はもうちょっと後なんですか。

田中：完成とともに入った感じですか。

——そうなんですか。

田中：2001年3月につながって、増床と。

——入社と同時に大きく、面積が広がった。

田中：そうです。入った当初は、希望は聞かないよと言われてたんですけど、みんなそれぞれ希望があって。7人のうちコミックやりたいという男子がいたので、私、コミックじゃなくて文芸とかいいな、文庫もいいなと思ってたら、なぜか私がコミックになり、コミック希望の子はなぜか医学書になり。ジュンク堂という会社は関西の三宮が発祥の地で、阪神淡路大震災を機に、もうちょっと全国展開をしようということで、池袋、他にも大宮とか出店があって。そのなかで、普通だったらもうちょっとナショナルチェーンっぽくなるはずなんですけれども、そのまま来ているので、一般書店であればイメージ的に売上は、例えばビジネス書が多かったり、実用書が多かったりという感じなんですけど、ジュンク堂は人文書と理工書、医学書が結構花だったんですね。なので、多分男子も医学書に行き、コミックはそれまで担当していた社員がほぼいなかった。コミックと……一般書はそうでもないんですけど、雑誌とか、要は誰でもできるでしょといったところに、社員が配属されることが少なかったんです。

——それだけ医学とか専門的知識を持っているということですか。

田中：そうです。専門の書店員を育てるとというのが会社としての目標というか。コミックはたまたま池袋店ができた時に中途採用された先輩が一人いて、私が入って二人という感じで、他のお店にも「社員いたのかな？」ぐらいの感じでした。

——お仕事を与えられて、今までの知識とか経験とかが生きたりすることはしなかった？

田中：すごく生きたは生きたんですけども、実は私が棚を持って仕事を始めたのは、入社してから6か月、半年後で。めちゃめちゃです。ジュンク堂という会社は、専門書に関してはすごく一家言あるし人もかなり層が厚い。でも、薄いところがめちゃめちゃ薄くて。逆に言うと前のアルバイトしてた書店と一緒に、好きにやれと。（：私は）好きにやるタイプだったので、たぶんそれが肌に合った。それがありがたかったですね。

——逆にあんまり制約がないところだったんですね。今度は担当になられてどんなふうにしようというビジョンっていうのがあったんでしょうか。

田中：教えを乞うために社員になったのに、教えてくれる人がいないので。

——そういえばそうでした。

田中：まず先生を探しました。ただ社内にはいないことは早々にわかり。でも、当時ジュンク堂は憎まれるというか、乗り込んできた大型書店。他の書店を潰すのかと。向かいにリブロさんがあり、三省堂さんがパルコさんにあったかな。新栄堂（：書店）さんがあって、まんがの森さんもあって。結構書店の街だったんですね、池袋が。

——昔は結構多かったですもんね。

田中：駅向こうには芳林堂さんがあって、そこ入りたかったくらい。出版社さんも最初冷ややかでしたし。あと書店業界って、今もそうとは言わないんですけども、入った当時は、わりと注文した本が入らないのも当たり前。電撃組じゃないですけど、そういう法人向けであつたり、何か仕組みがあればまた別ですけど。注文した本が入らないけれども、「じゃあ、版元さんにどう向かったらいいのか」っていうので、社長が召喚した外部の人が、私を出版社さんに連れ回して、ご挨拶に「はい、今度入りました。新人です。よろしくお願ひします」っていうのをやってくれて。それで数社相手にしてくれるようになり、ファックスを担当者さんに送れば、在庫があれば出してくれるようなかたちで、進むようになって。当初はとにかく知り合いに聞く、つまり取次さんが毎日いらっしゃる店だったので。ちなみに取次さんは家族経営とか小さいお店には多分回らなくて、大型書店の担当が持っている店に関しては回ってくる。かつ、例えば当時聞いた話だと、紀伊国屋さんは日販さんの机が地下にあって、そこに常に常駐していると聞いてめちゃめちゃ羨ましかったんですけど。とにかく取次さんに「どうやって品物を入れたらいいか」と聞いたら、ちっちゃいお店とか一般のお店向けに店売というのをやっているよと。今流行りの転売じゃなくて、店を売る。トーハンさん（：株式会社トーハン）と大阪屋さん（：株式会社大阪屋）の倉庫が当時はまだ文京区内にあったんですね。そこに週一で朝9時に自転車で行って、券とかをもらうんです。券をもらって、はい『ONE PIECE』、これだったら3冊付きますみたいと言われて、3冊もらうとか。

——そういうシステム。

田中：本がわーっと並んでいる棚があって、そこから自分が好きなものを持っていく。他の書店さんも2~30人並んでいて、なんでジュンク堂来るのみたいに。他の書店さんからしたら、「待てばくるでしょ、あの店」っていう。

——小さなところからは大手と見做されていた。

田中：そうです。でもジュンクは入らないんです。

——実際は違ったという。

田中：そうです。まず店売に通い、出版社さんに顔を売って覚えてもらい。で、営業さんもやっぱりいらっしゃらないんですね、ほぼ。来てくれる営業さんに知恵を借りて。例えば「どうやってデータ読めばいいんですか」とか「仕入れってどうすればい

いんですか」とかそういう本当に根本的なことから、あとはサイン会を開きたい、他の書店さんがやっているの、やっぱり人を呼ぶのには、店を知ってもらうには良いと思ったんですけど、そういうやり方もわからないので、じゃあ「サイン会ってどうやってお願いするものですか」って聞いたのが、多分 2001 年 12 月でした。そこだけくっきり覚えています。

——それは誰に聞いたんですか。

田中：それは秋田書店さん（：株式会社秋田書店）に聞きました。秋田さん優しかった。秋田さんと講談社さん（：株式会社講談社）は割と優しくて、小学館さん（：株式会社小学館）もぼちぼちで。いいのかなこれ言って？ 集英社さん（：株式会社集英社）が本当に厳しくて。ご挨拶に行ったら名刺をいただくじゃないですか。いただいた名刺に代表番号しかなくて、「うちに注文されても困ります。ファックスは書いてないんで、取次さんに言ってください」って、最初ピシッて言われたんですよ。すごいビクッとして、集英社さんに注文できるようになったのは、それから多分 3 年とか 4 年経ちました。

——そこまでの信用を積み重ねなきゃいけないみたいな感じなんですね。

田中：そうですね。ちょっと時代が飛んじゃうんですけども、『ハチミツとクローバー』の一卷が出たときに、（：発行元が）宝島社さん（：株式会社宝島社）から集英社さんに移って、刷りが契約の関係で抑えられていて、客注はものすごく来るのに、当然取次さんにも注文を出します。でも、入った冊数が確か 3 冊だったんです。「全然客注がこなせない、どうしよう」ってなったら、大阪本店に他社から転職した先輩がいて、その先輩に電話をして泣きついたんです。どうしたらいいですか。ちょっと待ってると。10 分くらいしたら電話が来て「入るぞ客注」。「なんだそれ」と思ったけれど、彼は集英社さんとパイプがあって、「彼が言うんだったら、取ってある手持ちの在庫から出しましょう」と。「なんだそれ」と思って。ありがたいけれども、昭和の人情話ではないのに

——人と人との繋がり。

田中：「平成の世になってこれかよ！」って。「店にお客さん呼んで、信頼してもらいたいのであれば、これを繰り返していくしかないんだ。じゃあ、この先輩と同じようなことをできるようになるしかない」と思って。その先輩たちがやってたのは何なんだと思って、今度は書店さんに話を聞いてフェアのやり方だったり、出版社さんとどういう付き合いをしているかであったり、いろいろ聞いていくと、その中の一つに「データを送ってます」と。毎月、和歌山の小さい書店さんと、あと大阪の書店さんもだったかな。うちで何が売れて、何位、冊数順の順位もつけて、コメントも「こういう売り方をした、こういう方に聞かれた」というのを送ってた。じゃあそれをやろうと言って、月に 1 回各営業部に送るようになり、その後知り合いが増えて、編集さんとかデザイナーさんとか、とにかく知り合いになった人全員にひたすらファックス、最終的に 120 件くらい送ってた気がします。

——こちらからも情報を発信するということですね。

田中：「ジュンク堂役に立つよ」というのを知っていただかないと、使ってもらえないし、使ってもらえないということは本が来ないので。本屋の一番の肝って、本があることなんですよね。「いい本屋って何？」って入社した頃言われて。何だろうと思ったときに、「どれだけ詳しい本がある、昔の本がある、品揃えがいいじゃなくて、欲しい本がそのとき、そのお客さんにとって欲しい本があるのがいい本屋だ」って。でも品切れは絶対に生じるんですよね。それをどれだけ少なくして、他の書店さんがないときにもジュンク堂にいけばあるという期待に応えられるか。そのためにできることを探していた時期でした。

——今話を聞いて思い出したけれども、ちょっとこちらの話になっちゃうんですけども。角川だと、私は「ザ・テレビジョン」にいたので、ちょうど1985年に入ったときは、当時電話調査というのをやってましてね。雑誌中心の会社だったので、発売7日目に必ず、決まった本屋さんがいて、そこに営業の人が、これはほぼアルバイトだったと思うんですけども、電話をかけて、今月何冊、例えば100冊入ったり、そのうち80冊入れてますと。毎週ですね

田中：大事ですよ。

——テレビはそうだし、月刊誌も7日目に必ずやって、だいたい普段と比べるとね、今月は売上良さそうだとか、まだそういう時代だった。何を言いたいかというと、POSってまだ入ってない？

田中：入ってはいましたけど、その活用がきちんとできてたのは、出版社さんとはともかく、書店側は多分紀伊国屋さんのPubLineくらいだったんじゃないですかね、三省堂さんとかもあったのかもしれないんですけど、それは商売敵なので教えてもらえず。ただ、版元さん、出版社さんに話を聞くと、やっぱり紀伊国屋さんのPubLineと、日販さん（：日本出版販売株式会社）、取次さんのトリプルウィンを参照にしてるって聞いたのがもう2004～5年くらいだった気がします。S-bookという小学館さんグループが作った書店向けの注文システムができたのが、2001～2002年、その辺で。Webまるこ、講談社さんもそれくらいで、KADOKAWAさんはちょっと後だったんですよ。そもそも書店向けにウェブ関連で何かをするというのは、出版社さん持ち出しになるので、逆に書店が独自でとなると、その体力がある書店は限られていて、おそらく版元さんから聞いたのはPubLine。PubLineで消化率がこれくらいいけば、全体でもこれくらいだから重版検討できますみたいな話をよく聞いていました。

——PubLineはお金を払えば情報が出版社にも届きますので、私も本当にずっと毎朝出社すると一番にPubLineをずっと見ていました。

田中：私も見たかったです。見たことがないので。

——あれはやっぱり定点観測でやっても。

田中：そうですね。システムというか。まだ短冊も集めていましたし、コミックはさすがに報奨金は出ていなかったですけど、他ジャンルは普通に報奨金出ていましたから、お宝なので捨てずに。短冊がないと返品もできない時代だったので、まさか短冊なしで返品できる時代が来ようとはという気持ちです。

——出版社からからすると短冊を早くなくしたかったんだけど

田中：お金かかりますもんね

——それこそ小さな本屋さんには短冊でやっているところもまだ昔はあったので。

田中：ジュンク堂のもう一つの特徴は、私が入社してからとにかく出店が多かったんですね。本当に出店が多くて、今回書き出したんですけど、私自身も2001年に入社で、翌年には初の選書をしていて、2004年に新宿店が開店。その後は怒涛のように日本中に作られていったので。普通だったら選書の仕組みであったり、システム化するじゃないですか。全部人力だったので。何が言いたいかというと、2007～8年くらいまで、要は店中の短冊を切って発注してたんです、先輩が。それを取次さんに渡して、版元さんにいってっていう。エクセルを使って発注するのが、3～4年かかった後だったと思います。だからそれくらい短冊って重要で、逆に出店が多すぎると短冊を前に切っちゃってるので、切れるものがなくて手書きと。悲惨でしたね。

——2000年代でまだそんな感じだったんですかね。ちょっと前のことは私も忘れちゃいましたけど。

田中：パソコンがそもそも高価で、そんなに買ってもらえなかったです。私は自分がインターネットとか好きだったので、学生で自分の親にお願いして、大学入学とともに手に入れて散々遊んでましたけど、やっぱりパソコンに触ったことがない人も店内には多くて。だから本当にシステムというものから縁が遠い。それこそ今ファックスを使っていると笑い話になりますが、当時もやっぱりまだファックスがあるんだっていう。そこから20何年廃れないとは思わなかったですね。

〇コミックに関する出版社との関係

——よく売り場で長話してましたね。

田中：そうですね。よく許されてましたよね、あれね。

——よく考えたら、あれはまずいじゃないかと。

田中：他のジャンルもやってました。さっき申し上げましたが、営業さんが来ないジャンルだったので、逆に許されていた部分も大きいと思います。

——そういうことなんだ。

田中：ちょっと普通の会社ではあり得ないと思うんですけど、他のジャンルでは、例えば営業さんが来て、勝手に引き出し開けてチェックして、「これないんで注文します」みたいなのか。コミックはそもそも、もう話してていいですか？（：撮影のこと）コミックって、そもそも出版社さんの中で配属されている人数が少ないんですよ、営業部。例えば講談社さんとか小学館さんはそこそこいたんですけども、集英社さんって実はすごくスリムなんですね。注文書もスリムだし。新しいレーベルをそこまで作らないし、絶版も結構早い。つまり限られた棚の中で、きちんと展開できる

量しか作ってない。だから担当者もそこまで置く必要がなくて。彼らがやってたのは……私の目から見てですよ、部数管理と社内調整なので、例えば1ヶ月に100点出るなら、100点のうち10点、20点はその人の担当で、ジャンプだから20点くらい出ますよね。それを何部作るっていうことを、社内で調整した後、取次さんに、これは例えば10万部作るの、日販さん4万部、トーハンさん4万部、中央社さん（：株式会社中央社）1万部、太洋社さん（：株式会社太洋社）1万部とか、大きいグロスでそれぞれの取次さんに分けるというのがお仕事だったので、そこに書店はいないんです。

——雑誌扱いコミックスというのもありますから。

田中：そうです。大きいと思いますし、書籍扱いがあったとしても、発注は取ってくれないのが多かった気がします。基本的には対取次さんの商売というイメージだったので。だから書店からの注文を受けるとなると、基本的に2000年代初頭にできたS-book、Webまるこの活用と、あと基本的には注文書。集英社さんなんかは多分2010年代になってからも、重版に関しては、その重版出来日以降に封筒に専用の注文書を入れて着にしないと受付ませんという仕組みを作ってたので。だから結局重版出来日に投函をして、それが着くまでに1日2日かかって、そこからまた出荷されてとなるので、本が来るのはやっぱり10日とか2週間かかりますよね。取次さんに、ここもだからちょっと流通の話になってしまうんですけども、例えば『DEATH NOTE』とかめっちゃめっちゃ出て、ジュンクは最初に入荷してから3回重版がかかったんですけど、その3回ほとんど入荷なくて、注文を出すんですけど、売れすぎて。結局その大きいところにどんどん渡すので、来なくて。じゃあそれをどうやっていっぺんに集英社さんが撒くかっていう、あ、2、3冊が来るのかな？ そのちょっとは来る仕組みが何かという、できた部数のうちさっき言ったような形で渡します、渡された取次さんは実績、それまでのデータ、彼らの元にはデータがあるので、各書店の売上を元に配ります。で、配るために「新刊ライン」というラインに乗っけるんですよ。普通は注文ラインというラインなんですけども、新刊ラインはよくご存知だと思うんですけど、雑誌と同じ、要はトラックを組んで、この日付でこのトラックの便が出るからここに行くという。その便と一緒に乗っけてもらう。乗っけてもらうことで全国津々浦々に同日に着くようにする。それはほとんど出来日に来るんですよ。といったような仕組みの、出来日の翌日かな。今でもそれはマンガ大賞で使わせていただいているんですけど、使わせていただいているかお願いをしてやっていたいただいているのは書籍の出版社なんですけど、そういう仕組みがあるので。全配というんですけど、全部取次配本なのか、注文、さっき言ったように封筒で送って受付なのかというところがどう分かれているかも、最初の頃は知らないし。「ゼンパイ？全部負けるの？」みたいなどころから始まって、どんどん学習をして。どうやったらその全配の中から池袋店のものを取れるのかとか、ドラクエみたいに書き集めて、情報を。街の人に聞いて。お宝を探しに行ってみたいな。

——街の人に聞いて？

田中：取次さんとか営業さんとか。

——今ドラクエのゲームになぞらえ。

田中：そうです、喩えです。

——ゲームわかんない。集英社はつまり、もともとはそうかもしれないけど、割と数字データ主義っていうことなんですか。

田中：どこもそうだと思います。ただ社風はそれぞれあって。

——そこで今日は詳しく各社の社風というか、やり方の違いとか。

田中：これでも主観ですけどもいいんですか。怒られるかな。さっきも申し上げたように、いらっしゃる前に申し上げたんですけど、集英社さんって、挨拶の話っていかなかったですね。名刺をいただいたときに、集英社さんはファックス番号がなくて、発注は全部取次にしてくれと。実際発注直接できるようになるまで3~4年かかったという話を申し上げたんですけど。つまり集英社さんは、全国の書店のうち相手にできるところっていうのを今でも多分絞ってると思います。それはビジネスとしては正しくて、ちゃんとマーケティングがあって。だから一番会社っぽい会社だとなっているのが集英社さんですね。逆に言えば計画もきちんとしている感じがしますし、重版の決定も割と早いというか、ただこれは2018年より前の話ですけど。講談社さんはやっぱり家族っぽいんですよ。私がまだいた頃ってちょうどコミックから初の役員が出るか出ないか、出たかなぐらいの頃で。今って講談社さんの役員さんってほとんどコミック畑の人なんですよ。デジタル畑、IP関係もコミック畑の方が多くて、営業さんから。つまりその後、花形になる職場だったんですよ。だから結構優秀な人も多くて。ただ部数を読むって難しいので、「よしこれ15万部いっちゃえ」とか。「え、それ15万部刷るの？」みたいなのが結構決済が下りちゃったりとか。

——割と勢いで決まったり。

田中：きちんと数字も見てるんですけども、これ売りたいとか、これに今回かけようっていった熱量をちゃんと数字に反映させて。外れるときもあるんですけども、当たるときもあって、これが講談社さんの色だっていう感じで。人数も割と多くて、第1販売部、第2営業部かな、ありましたね。書籍と分かれてはいるんですけど。小学館さんは、当時は小学館さん本体のコミック営業課が部数を決めたりとか、すごく熱気のある上役の方がいて。「書店さんから意見聞いて来い」って言って、モニター会というのもあって。小学館と白泉社さん（：株式会社白泉社）が私がいた頃は一番有名だったんですけども、ホテルとかに書店を全国から集めて、経費は全部出版社が持ちますと。そこで、モニターとして来た書店から意見を聞いて、それを今後の編集や販売に生かしますと言いながら、完全な懇親会ですよ。後年は結構真面目に「POP どれが役に立った」とか、「実際広告で作ったこれは店頭でどれだけ掲示された」のか、みたいな話もありましたけど。行った当初はおじさんたちが前日ゴルフしてたよとか、そういう話を聞いたりして。なので、小学館さんで子会社、集英社さん、白泉社さんという位置づけなんですけど、集英社さんが一番ビジネスっぽかった、小学館さんはそこにビジネスと人情がちょっと入ってて、白泉社さんは何かそこが入り混じってた感じで、屈折という失礼ですけど。

——屈折ってのはどういうことなのでしょう。

田中：集英社さんも白泉社さんも、基本的にはコミックがメインの会社だったので、

白泉社さんはやっぱり漫画ですごく売れてるし、集英社さんも売れてるけれども、やっぱり小学館さんに頭上がらないし、みたいな構図が。

——そういうのも面白いですね。それ以外の出版社、例えば、系統から外れますけれども、いわゆる一橋系（：大手出版グループ 小学館・集英社・白泉社など）ではない。

田中：秋田さんとか。

——KADOKAWA なんかはどんな感じだったんですか。

田中：KADOKAWA さんがほぼ書籍扱いだったことと、当時はコミカライズもすごく限られていたので、むしろエンブレさん（：株式会社エンターブレイン）だったり、メディアワークスさん（：株式会社メディアワークス）だったり、富士見書房さん（：株式会社富士見書房）だったり合流していった後の動きのほうが大きかったんですね。その前もやっぱり書籍がほとんどだったので、逆にちゃんとお願いすれば入ったんですよ。

——書籍扱いコミックスだから、わりと本屋さんの顔が見えやすいというか。

田中：配本も結局、注文を受けてから「じゃあここで」というのを決められていたんですかね。

——決められていましたね。

田中：話飛びますけど、コミティアさんに「出ている作家さんの本を持ってきてよ」と言われた時も、発売が近すぎると持っていけないんですよ。要はその希望数が、例えば10冊しか頼んでいなかったのがコミティアさんに「50冊持ってきてほしい」と言われても、雑誌扱いだと発注が間に合わない。書籍であれば、お願いすると間に合ったりするので、『エマ』とか、やっぱり森薫さんの時150冊、150冊で2冊当時発売というのをきちんと持っていくことができました。あと、秋田書店さんは販売を結構ガッツリやって、本当にいわゆる営業部で足で回るみたいな。ちゃんと来てくれましたし、全国、「僕が担当です」というのが注文書に顔のイラスト入りで書いてあって、関東はこの人、関西はこの人、秋田書店さんは本当に当初仲良くしていただきましたし。あと、『ハガレン』（：鋼の錬金術師）が出る直前のスクウェアさん（：株式会社スクウェア・エニックス）とかも、漫画売りたいっていうのがすごくあったので、何度も来てくれて。ハガレン出た時はじゃあ仕掛けましょうってなったりとか、やっぱり小さいとか中堅の出版社さん、中堅、小規模の出版社さんであればあるほど、営業さんは来てくれました。

——なるほど、それはその分必死になりますね。

田中：だからこっちもすごく仲良くして。「大手すごいね」みたいな。「ジュンクさん」「大手の本入らないんですよ」みたいな会話をずっとしてて。青林工藝舎さん（：株式会社青林工藝舎）とか。あと代行さん。今度閉めちゃうワイズ出版さん（：有限会社ワイズ出版）辞めちゃうんですね、とか。ちっちゃい版元さんの方が、

最初の4～5年は本当に仲良くしましたし、やっぱり社風としても、そっちの方がちょっと人文書とか、他のジャンルに近い感じでしたね。大きくなっていけばいくほど、書店としての他のジャンルではうまく想像がつかない。文芸もまたちょっと違う感じがしますし、コミックはやっぱり独特でした。

——田中さんから見て、文芸とコミックの違いって、なんとなく…一言とは言わないけど。

田中：書籍と雑誌ですね。流通の差ですね。圧倒的にそこです。結局、雑誌扱いで物を送るということは、前準備、時間も前もって考えなくてはいけませんし。あと、部数が圧倒的に違うので。入社した当初、コミックフロアはだいたい13万冊ぐらいの在庫だったんですけども、他ジャンルはそこまで冊数はないんですよ。版型も小さいですし、薄さもやっぱり。コミックは多いです。文庫があればちょっとはるかなぐらいで、書店の中でもコミックは雑誌と同じぐらい異端だったと思います。

——それ以外なんかこう、面白い出版社とか特徴的なこんな変わった出版社あったよ、みたいなのは。

田中：私、入社した直後が哲学科だったので、なぜか人文の先輩に気に入られて、そっち系のイベントに連れ回されたんですね。ちっちゃい人文系の版元さんとか理工の版元さんと仲良くなって、そうするとほとんど境遇が似ていて。そこでの話は結構面白かったんですけど。マンガでいえば、双葉社さん（：株式会社双葉社）とかが営業に熱心になったのは2010年代以降な気がしますし。

——老舗じゃないですか。

田中：でも「自分たちで仕掛けを作ろう」みたいな感じになったのって。入った直後って多分『じゃりん子チエ』とか、文庫のとか、あと『銀と金』とかかな。売れるものはあるけれど、積極的に売ろうというよりも「はい、クレしんのフェア組みました」みたいな。ダラッとした営業みたいな感じで。逆に言えば、決まったルート営業みたいな感じですよ。

——定番商品があったってことですね。

田中：そうです。竹さん（：株式会社竹書房）もそうですよね。麻雀が強くて。仕掛け販売っていうのが生まれたのが、多分2000年ぐらいに船橋（：正しくは、津田沼）の昭和堂さんで『白い犬とワルツを』のPOPから書店が仕掛けてたりとかがあって、その影響ってまだコミックまでは来てなくて。結局ハチクロ応援団とか、一迅社（：株式会社一迅社）の永嶋さんに聞いてください。彼女が書店員だった時に仕掛けた、そういうところで「書店さんが棚を作ると売れるんだ」みたいな流れになっていったのはもっともっと後なので。そういう意味では大手以外の中堅さんはルートでよく決まったところに来るとか、芳文社（：株式会社芳文社）さんとかだと、なぜか倉庫からよく持ってきてくれて。「渡部便」って呼んでましたけど。営業さんが渡部さんって言うんで。「渡部便です」って言って土曜に絶対納品してくれて。だから金曜発売とかで売れ行きがいいと、「すみません渡部さん明日持ってきてくれますか？」「いいよー」みたいな感じで社内にある在庫持ってきてくれて。結局その社内にある在庫がある

出版社さんも少ないんですよ。皆さんその三芳とか遠いところの倉庫に在庫があるので。よく取りに行っていました。「コミティアさんの在庫、持っていきたいけど、今ここにあるけど取次回しにすると間に合わないよ」って久保書店さんに言われて、ちょっとエロ系だったんですよ。だから成年向けだとジュンクは扱わないって方針だったので、じゃあ取りに行きます。って言って番線持って久保書店さん（：株式会社久保書店）まで行って。この昔の学生寮みたいな建物は何だろうって、木造だったんで。そこで、はい五冊、はい伝票発行します、みたいな。

——本当に昭和みたいな感じ

田中：そうです。結構取りに行っていましたね、今思い出しましたけど。あおば出版さん（：株式会社あおば出版）にも取りに行きましたし。コミティアさん、そういう意味では、まだマイナーの出版社さんで出してる作家さんが多くて、大手で出せるほど同人作家さんが成長してなかった、っていうのがあったと思うんですけど、取りに行っていましたね。

○「棚づくり」への考えと売ることへの視線

——コミティアまわりのことは、後ほどゆっくり聞こうと思ってるんですけど。次は棚の作り方、田中さんなりのメソッドがあれば教えていただきたいんですけど。

田中：他の書店員さんが書いた本を当初は読んで。コミックに関しても本はないのがあって、当時はジャンプ編集長だった人が書いた本とかもあったのを読んだんですけど、全く役に立たなくて。「棚づくりどうしよう」と思った時、コミックって文庫と同じで、レーベルの制約が強いんですよ。一番困ったのが、レーベルが分かれて売れっ子な人をどこにまとめようとか困りましたし。あとお客様に一回怒られたことがあって、本が見つからないんですよ、広すぎて。「広すぎるのよ！」って怒鳴られて、「ですよー」って。それはどうしようもないんですけど。だから、分かりやすい本棚っていうのは、極力心がけていて。で、他の書店員さんから話を聞いて、普通に多分、書店員のメソッドなんですけど、左から本を取るから、こっちから分かりやすいものとか、通路側の目線の高さに面陳と言われるもの、ジュンクって平台がすごく少ない書店で

——割と背の高い。

田中：とにかく目の高さのところに、売れ線なものを面陳で置く。売れ線を置くのはもちろんなんですけど、例えば人文書とかだと、大乘仏教の経典とかが壁一面にあったりとか、理工書だと JIS 規格とかがあったりとか、コミックは逆に古典がなかったんですよ。つまり古いものがどんどんなくなっていく業界だったので、極力漫画文庫に落ちたものをきちんと漫画文庫で置こうとか。流通しているもので、他ではもう置いてないけれども、例えば『落第忍者乱太郎』を全部置こうとか。そういう長尺ものを極力置くというのがジュンクの特徴として。結構作家さんが亡くなったり、テレビ番組に取り上げるとなると AD さんが走ってきて、「これ全巻ありませんか？」「あります！」みたいな。

——そういうところのニーズもあったり。

田中：あとは乱太郎（：落第忍者乱太郎）が30何巻だったかな、いきなり売れ始めて、置いている書店が少ないので、読者さんが回ってくる。10人くらい回ってきたときに、「さすがにおかしいだろう」と思って聞いたら、「いやちょっと私の口からは言えないです」って女性に言われて。なんだそれって思ったらBLとしてヒットし始めて。朝日新聞出版さん（：株式会社朝日新聞出版）だったんですけど、朝日さんも気づいてなくて、「すみませんちょっと10セットお願いします」「なんでですか？フェアですか？」「ちょっとBLで流行ってて」「BLって何ですか？」「ボーイズラブですけどわかりますか？」みたいな。お互い教え合う。

——なるほど。読者が勝手に盛り上がって。

田中：長尺を置いている書店って少なくなっていたので、それは心がけていました。

——確かにジュンク堂さんに行くと必ずある、一種の信用みたいな。

田中：もう今は各社さん紙を持たなくなってきたので、そもそも出版社さんで全巻揃わない。例えば2巻まで出て3巻以降は電子にしちゃうとか、ということも増えているので。

——最近は増えていますか？

田中：作家さんによると思いますけれど。全巻揃えるってことは決してステータスにならない時代だと思うんですよ。

——さっきのテレビでって話がありましたけど「マンガ夜話」（：BSマンガ夜話）で取り上げられると、なんかこう

田中：ありましたね。ただ私が入ってちょっとしてマンガ夜話終わっちゃった。いつまででしたっけ

——2007年。

田中：一番ピークで売れたときは、ジュンクが大きくなる前だったので。5坪ぐらいしかなくて、「とにかく『AKIRA』が聞かれて大変だった」って先輩もぼやいてました。だからすごいちっちゃい、棚たぶん10本ぐらいしかなかった時代に、AKIRAだけは絶対品切れさせず置いてたって言ってましたね。あとマンガ夜話と朝日新聞さんの書評と、テレビで取り上げられるっていうのは当時まだ少なくて、やっぱり漫画ってそこまで人気 wasn't なかったし、インターネットもまだまだだったし。書評と広告とマンガ夜話とという感じでしたね。

——取り上げられると動くということで切らさないように。

田中：もう一個ありました。池袋ならではというか、パチンコで『北斗の拳』が入ったあたり、IP展開が始まったあたりから、すごい北斗の拳が聞かれて。なんだこれってなって、文庫なんで置いてるんですけど、最初理由がわからないんですよ。版元さんに聞いてもわからない。どういうことってなったら、版元さんでも結局営業部

にライツから情報が流れない。でも当然、店頭ではおっさんたちが買いに来るので、「何だろう、何でおじさま方だけなんだろう」と思って「何ですか」「パチンコで」って聞いて。一回営業さんに「パチンコになる前に、どの漫画がパチンコ台になるのか教えてくれ」っていうことをお願いしたら「ライツから情報が来ないから、ちょっと難しい」って言われて。「仕入れられないじゃん、じゃあパチンコ屋さんに見に行かなきゃいけないね」みたいな話になったのは覚えてます。

——なるほど。余談になっちゃいますけど『新世紀エヴァンゲリオン』にね、貞本さんのコミックがメディア展開何もない時期で、突如また売れ始めた時があって、その時もやっぱりパチンコだったんですよ。

田中：それも全巻揃えてたんで、「なんか売れてるね」って。今は店頭で音楽が流れてたので。あと何だっけ、私アニメ見てないんですけど「1億と2000年前から愛してる」って。えっと。1万年？あれ？そう『アクエリオン』（：創聖のアクエリオン）もめっちゃめっちゃ流れてたので、出勤途中で聴いたりすると、「なるほど次これか」ってのが分かるんだけど、北斗の拳とかの当時はそこまで宣伝してなかったんですよ。

——そういう思いも寄らぬ効果みたいなのをいかに。

田中：お客さんが最初ですね。お客様に教えられることが本当に多かったし、問い合わせの電話で気づかされたりとか。重版とかもそうですね。『もやしもん』が出てすぐ売れて、重版いつするのかなと思ったら、お客様から電話が来て、「イブニングの柱に書いてありました」。そこまでは読んでないです、すいません。営業さんに電話すると、「え、書いてあるんですか？」

——逆に知らない。

田中：そういうこともあって、社内で連絡を取るという難しさも、その時。「大手さんって大変なんだな」って知りましたし。お客様の敏感さというか、アンテナの高さにもすごく驚きました。最初の頃、「書店員であれば」と言われたことが、「連載しているものはほぼ目を通して、全部発注の時に、「これはあれだとか分かってろ」って言われたけど、「無理無理」ってなって。今でこそインターネット上で1話読めるって普通になったと思うんですけど、当時は1話目を読むってことがすごく難しかったので

——すぐ変わっちゃいますもんね。

田中：そうなんです。雑誌も全部読み切れないので、ネットで画像検索をしたりとか、営業さんに聞いたりとか、あとバイトさんの読んでる子に聞いたりとか。コミックの発注って、ちょっと話ずれちゃうんですけども、基本発売日の前月の10日ぐらいまでに、大手書店の場合は取次さんが一覧を持ってくるんですよ。各取次が作ってる一覧に対して希望数を書く。その希望通りには入るか入らないかは来てみないとわからないという感じで。結局その1か月前なので、連載はもうはるか前に始まって。でもその人気の度合いがどれぐらいなのかは、Amazonさんもまだ当時予約は始まってなかったのかな。だからバロメーターがないんですよ。それこそ営業さんが「これ10万部刷るんできっと売れます」とか言われると売れるのかなって思いますけ

ど、そういう情報は少なかったですし。だから勘と、アンテナ。「SFの人たちこれ好きって言ってたから売れるかな」とか。「コミティアさんでデビューって言ってたからこれ売れるかな」とか。他の書店さんがどうやって発注していたのかは、逆に知りたいですね。

——これも興味あるところなんですけど、他の本屋さんに偵察に行ったり話聞いたりしていることはあるんですか？

田中：モニター会で知り合って仲良くなって、飲み会行って話を聞くとかもありましたけど、私が仲良くなるのはヴィレヴァン（：ヴィレヅジヴァンガード）さんとか。三省堂さんもいましたけど、三省堂さんだと好みがほぼ似てたので。「ああそれ仕掛けるよね」みたいな。全然違う仕掛けをする（：ヴィレヴァンさんと仲良くなった）。紀伊国屋さんとかは、あまり仲良くはならなかったので分からないですね。

——そういう情報交換みたいな場はあったわけですかね？

田中：そうですね。私は好きだったので、とにかく知り合いになったら一回は「ご飯に行こう」みたいな感じで捕まえて話を聞いていましたね。編集さんもそうで、ちょっとずれるかもしれないですけど、編集さんがPOPを持って初めて来てくれたのは、2002年～2003年くらいで、「POPというのをつけると売れるらしい。でも大きさも分からないから2枚作ってきました」って女性誌の人が来てくれて、それ講談社さんだったんですけど。（：場所が）近いので。それを貼っていると、「あいつが貼っているなら俺も」みたいな人がどんどん増えて。当時青年誌、今役員になってくる古川（：公平）さんとか、あと今ヤンマガの方の島田（：英二郎）さんとかが、「現場に行け」って、古川さんだったのかな、「現場に行け」って編集さんに発破をかけて、とにかく皆さんが現場に来てくれた時代があって、そうするとやっぱりこっちも話をするので面白くて、じゃあ今度ご飯行きましょうとか、今度どんな連載するんですかみたいな、そうやって来てくれる場所っていうのは書店ならではだと思えます。開かれているので、偵察に行く暇はないんですけど、偵察に来てくれる分にはありがたいみたいな。それで言うと韓国の出版社さんもそうでしたね。人文系のイベントで、当時Amazon、まだ（：ジェフ・）ベズスが倉庫でやってた頃に文化通信（：株式会社文化通信社）の星野さん（：渉※同社の取締役社長執行役員）が見に行っていて、その話を聞いて面白いな、でもアメリカ行くの高いなと思って、星野さんが「パジュ（：坡州）っていう韓国の出版街がある、国が韓国として出版の村を作ってる」と。「そこ行ってみたいな」と思ったら、パジュから来た韓国の出版社さんがいて、「日本語できます？え、じゃあちょっとお話ししましょう。じゃあいつか韓国行きます」って名刺片手に、3年後くらい韓国行って、パジュ見に行ったりとか、結構来てくれるから繋がれるみたいなところはありました。当時まだネットがそこまで強くないので、向こうの版元さん、フランスとかもくるんですけど、何しに来るかという、次に買う版權を見に来るんですよ。向こうの大手の版元さんだと、結局もう大手と契約するので、講談社さんだったら鶴山（：文化社）さんとか決まってるんですけど、ちっちゃいとこだと決まってない、「今ジュンクでこれ売れてるよ、この版權多分取れると思う」みたいなのを韓国に流して。だから『転スラ』（：転生したらスライムだった件）、あれを取った版元さんにはめっちゃめっちゃ感謝されました。

——なるほどね。

田中：めっちゃ売れたよって。

——そういう購入もあるんですね。

田中：来日すると絶対チョコくれました。みたいな感じで、フランスの人もそうでしたね。フランスに実はジュンク堂って店があって、兄弟会社なんですけど、そこから、結構日本の漫画を輸入して売ってたんで、「POPが欲しい、POPとかポスターは、版元さんからくれないから」って言って、それも「詰めて送るよ」とかもやってましたし。割と縁があって、声かけてくれたら答えるよみたいな。一番最初の話になりますけど、使ってもらってナンボだなんて、池袋知ってもらわないとっていう意識がずっとあったので、それをずっとやってましたね。すみません、脱線が過ぎて。

○アニメ化などのメディアミクスとの関係

——いや、そういう話こそ面白いので。アニメ化の情報とか、映画化の情報とかってというのは出版社の発表が先なのか、何かの噂話が先なのか。

田中：出版社さんですね。あとはそれこそ電撃さんとか、「帯にアニメってうたってるけど、絶対にこの協定期間まで出さないでください」みたいな縛りがあったりとか、ぐらい情報統制結構厳しかったので、仲良くなった編集さんから聞いたとしても、もう絶対口には出せないし発注もできないんですよ、そうすると。で、版元さんは結局アニメ化ってちゃんとチラシを作ってくださいって、自然にアニメ化のフェアセットっていうのを組んでくださって。当時はそこまで本数もなかったですし、ここまで深夜アニメ帯が広がるのも、あと正直アニメ人口がこんなに増えるとも思ってなかったの。もちろんアニメ化して売れたっていうのは何作もありましたけど。本当に大きいタイトルのイメージでしたね。どれが売れるかわからなかったの、だんだんアニメスタジオさんとかに詳しくなってきました（笑）。監督とスタジオと脚本とデザインというのかな。

——キャラクターデザイン。

田中：キャラデザインの人の名前で、「この人の前のこれ売れたから、きっとこれも売れるよ」とか。見る暇がないんですよ。

——自分ではね。

田中：シフト制で働いていてとても見てられないので、好きな方だと見ると思うんですけど。なので、そういう情報をヒントに、当たるものはものすごく当たるので、「じゃあこのタイトルとこのタイトルを今回推しましょう」みたいなのは自分たちで決めてましたね。

——例えば今年の春はこのアニメが覇権を取るんじゃないかみたいな予測しているんですね。

田中：覇権（笑）

——覇権という言葉はまだないですよ。

田中：2～3タイトル当たるので、「じゃあこれとこれとこれが当たるから各100冊頼んで」。長いんですよ、みんな。在庫の確保も大変ですけど置く場所も大変で。その意味では私、断捨離とこんまり（：近藤麻理恵）の罪は深いと思ってます。みんな稼ぎがなくなって、家の狭さに気付いてしまい、どかせるのは服か本なんですよ。いい言葉がついてしまうと、その言葉に従って「どかしていいんだ」ってものになってしまったっていうのが、これも余談ですけど、大きいですね。

——言葉の、文字の呪いみたいなもんでね。

田中：あと、一番読んでた層の老眼も大きいですね。さっき言ったように、文庫を結構揃えてたんですけど、手塚治虫の文庫とかを渡すと、「もうちょっと大きいのないかな」って言われて。いや大きいのはもうなくて、いや老眼できつんだよねってのを、ゼロ年代後半ぐらいに聞いたときに、「あ、これやばいかも」って思いましたね。

——そうか、これからちょっと老人人口が増えて。

田中：増えていく中で、読みたいと思っても読んでもらえないし、じゃあ大判で出し直してくれっていう体力は各社さんないし、「これは漫画文庫廃れていくな」と思った最初でした。

——なるほど。田中さんが現役になる、ずっと前で、70年代後半ぐらいからでしたっけ、漫画文庫。

——『のらくろ』が最初だと思うんですけどね。いつだったかな？

——たぶん70年代後半ぐらいだと思います。またずれちゃったけど。

田中：入社したときはのらくろなかったんですよ。入社したとき絶版で、『ちびくろサンボ』（：当時絶版だった児童書のロングセラー）並みに聞かれるけど、売れないっていう。だから『キャンディ♡キャンディ』と、キャンディ♡キャンディは最後あったのかな、中公文庫なんか。のらくろは見たことがない漫画の代表でした。

○休憩中（1）

——大体1時間1回くらい休憩を入れることになってます。

——夏目さんが日付を間違えた原因は、節分が1日去年よりずれてるからではないか説が。

——それ中野さんが。説って。

——単純。手帳見たらね、スケジュール入ってたんですよ。それをカレンダーに移し忘れてたの。それでやっぱりね、カレンダーでかいからそっち見て決めちゃうので、すみませんね。

——いや、てっきり節分、じゃあ節分の日になくはなし、立春の日に来るというふうに記憶してて、去年の立春は違うんですよ、今年とね。だからそれが原因ではないかと。中野説が。

——全然そういうの知らないもん、俺。だいたい立春がいつとかさ。

——今日が立春なんですけど。

——みたいですね。

——昨日が節分で、去年と1日ずれてるんですよ。それが1日間違えたに違えないと思う。

——いいえ、昨日ニュースで見ましたけどね。そういうことじゃない。

田中：後でジュンク堂の特徴だけ、もう1~2点だけ足しておきたいです。

——もちろん、ぜひぜひ。1、2点と言わず。じゃあ、そこから聞き始めます。1、2点と言わずいっぱい。

田中：もう一つ話しておきたいことの一つに、安彦良和書店もあって。マンガ大賞の話の後で全然いいんですけど、時間的には。なぜそれができたのかというと、新店と関わってて。書き出してみたら、「そうか、だからできたんだな」って。基本的に、そういう新しいことができるときって暇なので。後で答えます。井上さんは今、こちらのお仕事がメインなんですか？

——いくつか仕事してるんですけど、割とメインの筆頭に近いと思います。

田中：なるほど。だから、関わってらっしゃるの全然知らなくて、今回ご依頼があった、メールアドレス見たらお二人の名前があって、なんで？

——去年の8月にKADOKAWAから籍抜いているので、今は自分の会社を作っているところと契約。

田中：そうなんですね。

——だからこのZEN大学と、個人会社と業務委託、契約をしている。

田中：やめられたのはニュースとかで拝見していたんですけど、まさかこういうご縁があった。

——そうですね。

田中：夏目先生は、じゃあお声をかけて。

——もうほら、退官してから燃え尽き症候群（笑）。

田中：私、たまにしか見ていなくて、一応フェイスブック拝見すると元気そうだったので、途中はご病気されていたりしましたよね。

——結構具合、去年とか悪かったりしたんですけどね。2年くらい何もしてないです。

田中：本当ですか。それだけ集中していたってことですよ。教授業。最終講義も聞きたかったんですけど、どうしても仕事で抜けられなくて、オンライン聞けないって思いながら、残念でした。

——インドネシアでずっとボーっとしておくという選択肢はなかったんですか？

——もう円安。

——やめた後はバリ島でずっと悠々自適で、サルと遊んでなさると思ってたら。

——全然、円安になってから、つまり円が高かった時代に東南アジアとかよく行っていたので、こっちで貧乏人だけど、向こうで王様みたいな感じになる。それ知ってる人間はね、今行けないですよ。どんなに惨めかよく分かる。

——贅沢できなくなっちゃったって感じですか？

——今でも日本にいても惨めじゃないですか。外国人の方が美味しいどんぶりを食べてるのを横目で見ながら、「俺たちもあんなものを食いたいな」とか言って。

——でもさ、戦後すぐのその時代にも俺はいたからね。戻った。

——「ギブミーチョコレート」

——さすがにそれはやってないけど。

——もっと上の世代。

——5歳上の、つまり45年生まれのやつだと、薪で走るバスがあったんだって。

田中：写真では見たことがあるんですけど。

——馬力がないから、坂のぼれないんだって。みんな客が押すっていうのは、「なんで金払ってんだ」という話をね、5歳ぐらい上だったらしますけどね。

田中：年の差大きいですよ。私、今の会社って、講談社辞めた人が作った少女漫画向けのところなんですけど。新入社員を去年とって。そうすると20年差があるわけですよ、インターネットがあるのあたりまえ、電子書籍があるのが当たり前、スマホで読むのが当たり前。話がたまに通じなくて、紙が当たり前じゃないので、「帯が」「帯って電書ついてないんだ」「そうだよ」みたいなものとか。

——いやもう、通じないものだらけですよ。

田中：ですよ。

——そもそもだからさっき言ったようにゲームをしないし。だからゲーム関係の用語が出てきても何にもわかんないし。

田中：でもドラクエはわかってもいいんじゃないですか。

——あ、そう？

田中：私が小学生の時ですよ、ドラクエ。

——我々小学生の時、ベーゴマだった。

——私の時もまだメンコは全然。

——え、そんな、どうかな、もうちょっと若そうに見えるけど。

——いやいや、メンコを遊んでる。

——この記憶容量はもう完全にパンクしてるわけですよ。で、固有名詞が出てこないわ。

田中：でも年相応というか。私も今から出ない。

——あのね、僕若い頃から記憶力ないんですよ。で、変なことだけ覚えてる。当時の流行歌みたいな試験に出ないものばかり覚えてて。それがさらに、もうね、新たに入ったものがここからどんどんこぼれていくわけ。もうダメだこりゃと思って。で、俺じゃ頼りないから中野さんに来てもらって、という。

——同じような記憶力だから危ないものが。

——いやいやいや。みなさんのおかげで成り立っている。

——前回は古い話だったから盛り上がりました。

——本当にね、貸本は私も見たことがあるんですよ。小さい時に。阿佐ヶ谷か何かにあって。

——あれは結構長くありました。

——そこは記憶があるんですけど、実際自分で貸本屋で借りたりしたことはないんですよ。

——もしあそこに入られていたら、貸本は大胆なあんなものです。僕は会社員になっ

た時に、会社が近かったんで、高円寺だったんで、よくあそこに行って、筒井康隆を借りたり、小林信彦を借りたりしていました。漫画ではなく。

——偶然じゃあ、そうですね。

——偉そうに本に書いている割には、私実際に貸本屋で借りたのって、新書版になってからなんですよ。昔のやつは借りた記憶が全然なくて。ただ、潰れるときに古本屋が、新書を借りてたもんだから「兄ちゃんもし漫画好きやったら、これ持って帰れへんか」と言って、ガサガサとくれた。

——くれたの？

——閉店でくれた。

——それこそ、そこは、やっぱり、洗濯屋が貸本屋をやっていた。でね、時代劇も、もらって帰ればいいのにね、好きなのは、やっぱりバキュンバキュンの方だったから、あればっかり持って帰っちゃった。少女漫画なんか、全然持って帰らないしね。

——その頃はだって、研究しようと思ってないですからね

——僕はだからギリギリなんですよね。もう、ほぼ、60年代に入るか入らないかぐらいから貸本屋に行ってたから、もう貸本こうなってた。だけど、まだ『忍者武芸帳』（：忍者武芸帳 影丸伝）はないんです。ちょうどその時代なんですけどね。この間ちよっとお話ししたんですけど、園田光慶っていう人なんかを読んでいて；東京で貸本の末期ですから、東京トップ社とかが多かった。確かに借りてはいました。だけど、後から買ったものも多いですよね。それから貸本屋が倒れる前に新書版を出したり、さっきの話。それから、日の丸（：日の丸文庫）なんかも出してました。雑誌を出して2巻で終わったとかね。

——4巻まで頑張ったのがありますよ。

——まあいわゆる3巻で終わるってことですね。

——本は4巻があって、月刊の「劇画マガジン」は3巻。「漫画サンキュー」が2巻、「まんがジャイアンツ」が6巻。

——そこまではもう。だからみんなバタバタ言って、本当になくなっていくっていうのは知ってるんですよね。

——私、でも忍者武芸帳は小学館のそれこそ文庫だと思うんですけど、出し直した。

——新書版ですね。ゴールデンコミックで出して。ただあれは絵を随分書き換えちゃってるんで、みんな怒ったんですよね。

——ガロの絵になってる。

——そうなんだ。最初は違ったんですか。

——トレースがまだ技術が進んでないから、諏訪栄（：小島剛夕の別名）とかみんなに描かしちゃったんでしょうね、元の絵見ながらね。

——『サスケ』もそうね。あれは我々にとっては噴飯物なんですね。

——そうなんだ

——白土さんと弟さんの絵っていうのが本当に良かったんですよ。

——出し直すとき、あれは小山先生、小山春夫が描いてますよね。

——そっくりですからね。

——そっくりだけどどこか違う

——あの、何だっけ『甲賀忍法帖』、あれを俺は白土だと思って読んでたからね、当時。

——すみません、ちょっと。

田中：いや、全然大丈夫。なんかディープな話になってるなって思いました。

——いや、なんか古い話をするとちょっと思い出すけどね。

——でも古い名前ってすごい、さっき固有名詞ダメって言ったのに古いのが出てくるってことですな。

田中：新しいのが残らないってことですよな。

——そう。もうフローしてる。

○ジュンク堂の特徴と「棚づくり」

——ちょっとそれで田中さん、それでは、ジュンク堂さんの特徴みたいなことを教えていただければと思うんですが。

田中：追記というか、付け足しになるんですけども、他の書店さんより珍しいのが、多分社員の裁量権が大きかった。つまり発注に対しては、社員も大きいし、あと契約社員、下手したらアルバイトさんでも棚担当を持っていれば、もちろん社員がOKを出した場合ですけども、発注ができたんですね。なので、例えば「弁護士になりたい」とか「小説家になりたい」とか、他の職業の夢を持って、ジュンクで一時的に働いているその道のプロみたいな人が何人もいたときに、そういうプロが棚を作った棚ってわかりますよね。割と一時的にいた人が戦力になって棚を作っていたり。あと本当は会社としてはいけないことだと思うんですけども、予算とか例えば売上とかそういう管理も社長がやる、つまり「現場の社員は棚のことだけ考えていればいい」と

言われた時代が結構長くあって。今は全然そうじゃないと思うんですけども。なので本当に入った当初は、さっき書店さんや、いろんなところに聞きに行くってことの中の一つに、「予算っていくらなんですか」とかお前そんなこと聞くなよみたいなことを聞きに行ったりしてました。わからないです、それ、ジュンクにいます。だから入社して1年後ぐらいに「ジュンクでいてさ、ジュンクの人が転職すると他の書店で使えないって言われるよ」って言われたことがあって。「うおー怖いこと言われる。じゃあちょっと世の中の常識を学ぼう」って思って聞いて回って。聞いていること自体が非常識なんですけど、そうで（：ない）と気づかないので。そういうことはありましたので。実際池袋に話を戻すと、池袋はジュンク堂チェーンの中でも異端の店で、何が異端ってもともと関西から乗り込んで作った、つまり人員が足りないの。他の書店さんからも……なんというか、戦で言えば手を借りている傭兵部隊がたくさんいて、リブロさん、新栄堂さん、文教堂さん、結構いろんな、芳林堂さんもいた、他のところで働いた書店員が集まった店だったんですよ。

——そうなんですか。

田中：はい。リブロさんの外文を作った人がこっちで作ってるから、お客さんもついでに動いてきたりとか。

——リブロ目の前にある。

田中：そうそう。リブロさんはリブロさんでちゃんと書店員さんいらっしゃるんですけども、そんな感じでいろんな人の色が混じってた。だから私が社員として責任者になった時に、「自分一人で作っても面白くないな」と思って。社員一人しかいなくて150坪とか13万冊を全部見るの無理だし、新入社員だし。なので、基本契約社員の人たちに裁量権を渡して。例えばジャンプとか大きいところはさすがに社員が握るけど、例えば「じゃあこのレーベルだったらあなたが全てやって、発注も棚管理も返品も全部あなたでいいです」ということをやってたので、逆に働き甲斐があったんですよ。みんな好きに作れるので、本屋の一番の面白さってやっぱり棚づくりなので。棚づくりがしたい書店員が来る店というのはイメージとして強くありました。

——逆に他のチェーンとかで、棚づくりにあまり興味がない書店とか実際あるんですか。

田中：結構難しいんですけど、厳しいのは文教堂さんみたいに店長さんになっちゃうと、棚作ってる時間ないんですね。

——まあ忙しいからね。

田中：だから来るものを並べるだけって「金太郎飴書店」って悪口がありますけど、やっぱりそうやってなってしまうところも出ますし、あとは紀伊国屋さんみたいに、海外に転勤が出世コースとか、本当かどうか知らないですけど。社員がある程度異動を重ねる店、三省堂さんもそうですけど。そうすると一所に留まって、じっくり棚を作って覚えるというのは難しくって。ジュンクはそういう意味で異動も少なかったんですよ。私は結局16年と8ヶ月、ずっとコミックでしたし、まあ他の子で移動した子もいなくはないんですけども、基本やっぱ1ジャンルで、なぜかずっと長くいること

が多かったのも、その道のプロといえば聞こえはいいんですけど、逆に他の棚は作れない。

——ああ、そうか。

田中：ジュンク堂って基本的には、新店をどんどん出してた時に、だいたい1000坪前後、すごく大きい店が多くて。そうするとやっぱり「専門家がいいよ」ってことになってくる。300坪ぐらいの「オールマイティで何でもござれ」みたいな店は、逆に作ることができない書店員でした。

——ああ、なるほど。その場合は一般書から何から全部やらなきゃいけない。

田中：そうです。そうです。バイトしてたんで一通りの流れはわかるんですけど、そういう経験がない子だと全然わかんないじゃないですか。ジュンク堂生粋の人だと。だからそこでいきなり店長と言われてもしんどいでしょうし。その辺は特徴でもあり、諸刃の剣でもあったなという感じです。

——読者からすれば、やっぱり面白かったんですよ、棚が。だから印口（：崇（まんがの森店長））とかさ、田中さんとかね、棚の作りが多分趣味的なんだと思うんです。だから趣味的な人間が惹かれるので。

田中：さっき申し上げたように実は7人で最後棚作ってたので、私の棚じゃないかもしれないんですよ。

——でもそれは漫画家とアシスタントの関係に近いんじゃないかと思いますね。

田中：本当ですか。

——うん、だってまるで違うものを作るわけにはいかないから。

田中：まあ確かに。逆に悪口で言われたのが、お友達から「お前とこの棚さ、俺の本棚と一緒に行きたくないんだよ」って言われて。なんで俺の心を読めるの？みたいな。褒められてるのか、けなされてるのか。

——なるほどね。

——それだけかゆいところに手が届くような。

田中：両方ですよ。だからそれをいい方に言っただけならば。

——一般書、書籍で言えば、僕は昔の青山ブックセンターが好きだったんですよ。

田中：いい店でしたね。

——すごくうまくできてて、こういう風に貝殻みたいになっていて、動線がね。で、どんどんディープになってくるっていう。本好きがそういうところ入ると帰れなくなる。

田中：ABCさん、今も頑張ってますよ。今でも漫画でやっぱ気を吐いてる方だと思います。原画展とかイベントとか、ABCの店長さんなのか現場の方なのかわかんないんですけど、「いいな」って思うと大体やってらっしゃいますね。

——あと、例えば八重洲ブックセンターは本は多いです。だけど、いくら歩いても欲しい本はないんですよ。だからそれはね、趣味の。

——八重洲ブックセンターとしては、ビジネス書がメインじゃないですか。相手が違う。

田中：だって私入社した当時、八重洲さん漫画置いてなかったですもん。だから、その辺はパッキリしてましたよね。「八重洲とはこういう店だ」とか、「紀伊国屋はこういう店だ」みたいなのがあって、ジュンクみたいに、がめつくなんでもござれみたいなのはやっぱり、大型化の最初だったですし、店のあり方として全然違った気がします。

——でも、漫画だけじゃなくて面白かったんですよ。一番上まで行って降りてくる、時間があるときはね。忙しくなってくると、えらいことになるんですよ。だから、やらないことにしたんです、途中から。

田中：お金のことを考えずに棚だけ考えられるって、今考えたら、資金源を得た宮廷画家みたいな。

——なるほど。うまいこと言う。

田中：ある意味で社長がパトロンで、他の人たちはみんな好きに作れって言ったのが、多分、DNPに買収される前のジュンクです。

——私は結構、コミックの売り場だと、コミックだけじゃなくて画集みたいなそういうのも充実してたんで、よく買ってましたね。

田中：ありがとうございます。大型本も他の書店さん置けないんで、それに気づいてからは。その前も置いてたんですけど、ちょっと売り場を広げて、画集とか技法書も置いてましたし、マンガ論の棚もそれこそ夏目先生もきてくださいましたし。やっぱり、近くに学習院、明治大って、専門とする部が出てきたときには「ここを充実させなきゃ」ってさせていったところはあります。

——やっぱり意識的に。

田中：あります。さっきの話に戻りますが、お客様に棚って育てられるので、必要とされれば、そこは増やしますし。エッセイコミックとか、それこそKADOKAWAさんがめっちゃめっちゃ出されるような時は増やしましたね。「このままだと、この棚入らない」っていうので。ライトノベルもそうでした。

○販売におけるメディアの影響とコミック数の増加への対応

——一つ聞いておきたいのは、マンガ夜話見て、我々も感じてたけどマンガ夜話で取り上げる作家によっては売上全く関係ない。

田中：そうですね。

——マンガ夜話でやろうがやるまいがそこそこ売れるっていう、本宮ひろしさんなんかはそうですよ。本宮ひろしさんの読者はマンガ夜話見ないからね、そもそも。

田中：うん、まあそれもありますし。

——だけど、ある種の筋のものは、なんかいきなり書店員が知らないものが、みんなやってきて「あれないの、あれないか」って言われるっていう。杉浦茂がそうだったかな。だからその辺の筋読みはどうしてる？

田中：だから一つにはやっぱり知られてないもの、本宮先生そもそも知られてて連載もお持ちじゃないですか。杉浦先生って作品もほぼ残っていなければ連載を持っているわけでもないというところで、世代が多分5年～10年違うだけで、当時は多分全然違っていたんだと思います。今でこそ、それこそ電子書籍で古いのも読める、音楽で言えばYouTubeで、例えばシティポップが流行るみたいなのに近くって。昔の文化を20年、30年遡って知ろうとすることの労力が高かった時代だと思うんです。そういうのを紹介されるのが、マンガ夜話はすごく上手だったんだと思います。AKIRAだって知っている人は知っていたと思うんですけど、知らない人はホント知らないですし、置いている書店もあの版型なので。

——そうなんだよね。厚いしね。

田中：で、中身もわかんないじゃないですか。だからいわゆるマンガ好き、マニアとかオタクという人たちが知っているのと、一般の人が知るのとのタイミングの差だったと思う。それが合致した時に、マンガ夜話はすごく起爆剤になっていた。

——ある意味、あの番組は読者を育てたと思うんですよね。そういう意味ではとてもいい番組だったな。

田中：終わらないでほしかったですよ。終わっちゃった。

——俺はもういいやと思って。

田中：それこそ、こんなに漫画が人の口にのりとも思っていまませんでしたし。昔、問い合わせが来るのも、普通テレビで放映されて、だいたい朝の番組にやったら、お昼早くて夕方か、下手したら翌日以降。で、書評もだいたい翌日以降って反応だったのが、今何だったら、私がいた頃だからもう7年前ですけど、多分今も変わってないんじゃないかな。「今テレビ見てるんだけど、これが欲しい」って言われて、「これってタイトル何ですか？ここにはテレビがありません」（笑）。書店ってテレビ見られないので

——それはそうですね。

田中：それ困りましたし、TikTokとかYouTubeとかで流行ったやつも、見てなければ全然わからないので。そのアンテナをどこまで広げなきゃいけないかって。書店ってやっぱり世界の鏡だと思ってて、ビジネス書とかわかりやすくそうですけれども、芥川賞であったり、とにかく写し鏡なわけですよ。漫画もそうなんですけど、その割に書店員が世界の全部を見られているかという、そんなこともないので。「大変なところに来ちゃったな」という気持ちと、「面白いところに来たな」という気持ちが半々でしたね。

——今日ぜひ伺いたいのは、コミックの点数がどんどん増えていったじゃないですか、そこに追って棚を作る苦勞がやっぱり田中さんキャリアを始めた頃と、書店員十何年やって、その間にどんどん点数自体が増えていったと思うんですよね、各社。そうでもない？

田中：レーベルが確実に増えましたし、新規参入もあつたんですけれども、ただ絶版も多くなっていったんですよね。

——なるほど

田中：早ければ半年で断裁してしまう出版社さんもありましたし。マンガ大賞を始めたときに「1か月に1000点くらい出てるな」って思って、書籍も合わせてだったと思うんですけど。今はそれこそ1200~1300くらい、電子を別として、だと思っんです。だから、部数も減ってるんですよ。逆に点数が増えても部数も減ってるので、扱う量は書店としてあんまり変わってない、多品種小生産でどんどん特化してるだけで。ゼロ年代までは結構、流通してた本はほぼほぼ置いてたんですよね、13万冊の棚で。けどもう2008年、9年ってなつてく中で「置ききれなくなつてきたな」っていう実感がどんどん湧いてきて、それはやっぱり長くなったことですね。

——巻数がね。

田中：ジャンプの影響はやっぱり大きいですね。『コナン』（：名探偵コナン）とか、昔からのタイトルが終わらずに、何より1巻がずっと売れ続けるっていうタイトルが増えたので、その影響は大きかった気がしますね。むしろ『鬼滅』（：鬼滅の刃）とか「よく終わったな」って思ったぐらいで。

——最近『呪術廻戦』もそうだけど、意外といさぎよく終わるなつて。とはいえ点数とかアイテム数が増えるわけじゃないですか。それで棚づくりに変化つてあつた？

田中：あります。棚替えて難しくて、売れ筋にあまりに寄るとお客さんが離れるって言われるんですよ。ブックストア談の店長だった人に聞いたんですけど、当時。棚替えするのも怖いけど、さっき申し上げたようにエッセイコミックが増えるとか、ライトノベルが増えるってなると、置かないことには売れないわけですよ。「取り寄せします」って言ったところ、お客さんも「待てない」って方が多いので、やっぱり半年に1回とか、ある程度きつくなつてきたなつてタイミングで、声が他の社員とか契約社員からかかると、「じゃあちょっと見直すか」って言ってやりましたね。大

大きく変えるのはずっと勇気がなくて、私がいる間も棚変わらなかったと思うんです、配置は。私が辞めてから少し経ってガラッと変わりましたが、でもそれはそれで合ってたと思う。

——それで行かなくなった。

田中：ジャンプがあんなに売れる時代が来ると思わなかったの、あれはあれで正解だと思います。入社した時にも言われましたけど、棚に正解はない。

——変化はあるけどね。

田中：そうです。色も出ますし。ただ正解はないんですけど、売れ行きには確実に反映するんですよ。売れるものをどうやってお客様の目に入る位置に置くかっていうのを常に考えて、それこそだから「乱太郎」が売れ始めたら、「ちょっと乱太郎いい場所に置くか」みたいな。

——やっぱり場所ごと移してるわけですね。そういう売れ筋があったり。

田中：そうですね。前は見えにくいけどとにかく全巻置ける場所にあったのが、「ちょっと年齢層低いコロコロのそばに持ってってみる？」とか、「さすがにBLのそばには持っていけないよね」とか。売れた理由のところ置くのか見つけやすいところに置くのか、じゃあもういっそ平台に置くのか、その辺はやっぱり書店員の裁量と好み、あとお客さんの反応。

——それで買いに来る人の動線っていうのが形成されるんですかね。

田中：店の作りから動線ってある程度決まってしまうので、池袋店で言えばやっぱり廊下が一番長くて、そこを歩く方が多いんで、そこがやっぱり一番いい場所。原画もそこに飾るようにしてましたし。それをやることの一つに、原画展っていうのを私は途中から始めて、ジュンクは書店員がお金のことを考えなくていい分、経費っていう概念もあんまりなかったんで、原画展に保険料を出してもらうのが大変で。それを一生懸命レクチャーして、保険屋さんも最初どう捕まえていいかわかんないんで、復刊ドットコムの人に相談して、その人が元日販の人なんで、「じゃあ日販の保険会社紹介するよ」って、紹介してもらって動産保険かけて。でも自分は紙で育った世代だったので、原稿を見てほしかったんですよ。どんどんデジタルに変わっていく中で、原画がなくなってくるようになって、だから「原画見てほしい」って。ちょうどあと、それこそ「エマ」だったり、エンターブレインさんの作家さんが伸びていった時期で、結構作家さんも編集さんも来てくださったりとか、あと「IKKI」（：月刊 IKKI）とか、味のある絵を描く方も増えて、そういうところってまだまだ伸びている途中なので、お願いすれば貸してくれるところも多くて。じゃあ今度この本が出るなら、この原画をジュンクでしか見れませんっていうのを売りにして。吾妻さん（：吾妻ひでお）の『失踪日記』とか出た時にも借りたりとか。

——でも原画は結構破損することが一時多くて。

田中：だからそれが一番恐ろしくて、私だけが触っていました。私が一番大雑把なの

にとかって。でも結構皆さん貸してくださって。

——出版社は貸したいんですよ。だけど作家がさ。売れっ子はどうでもいいかもしれないけど、大友（：克洋）さんがなぜ原画を出さなくなったかというと一度やられたから。

田中：そうなんですね。怖いですよ。とてもじゃないけど、私たちなんて原画を震えながら飾っているの、絶対なくさないし。やっぱり怖かったですよ、常に。その恐怖は絶対にあつて。なのでデビューしたての人とか、変な話大御所よりは借りやすい人に声かけたり、あと一応、前もって「蛍光灯の下なので退色はあり得ます」とか、そういうことはお伝えして借りていましたね。一応鍵のかかるガラスケースに入れたりとか、あとコミティアさんに額をもらったんですよ。あまりに「お金がない」って言うたら、「うちで使わなくなった額をあげます」。それをずっと使って。

——入れ替えでね。

田中：はい、原画入れたりとか。

——漫画好きのコミュニティみたいなのが作用している感じがしますよね。

田中：どうなんですかね。良し悪しですよ。サイン会とかでも、それこそ転売屋みたいな人も来ちゃうし、サイン本マニアみたいな人も必ず来ちゃうので。それはそれでお客様としてありがたいんですけど、本当に好きな人が来れなくなっちゃうみたいなこともあったり、戦いですね。今、本当に大変だと思います。多分、昔より。

——点数について参考なんですけれど、僕が読んでいた限りでは、印口崇がふゅーじょんぷろだくとに記事を書いていて、どこかに書いたけど忘れちゃったけど、もう90年に入るか入らないかの頃に、「今の書店は点数が増えすぎて置き切れない状態になって、出版社はもうちょっと考えたほうがいいんじゃないか」という警句を。

田中：池袋のまんがの森さん、80坪ぐらいでしたっけ、大きさ。多分、池袋のジュンクって150坪あったんですよ。だから150で「ギリギリ収容」って言うてるぐらいなので、難しかったと思います。

——ましてや街の書店では。

田中：無理ですし、できてたのは渋谷にあったコミックステーションさんとかはそれなりに持ってましたし、下北のヴィレヴァンさんも限られてはいましたけどそれなりに置いてた気が。

——下北のヴィレヴァンはまたすごい特殊ですよ。

田中：大型化が進んでいった時代ではあったと思います、コミック売場の。あと余談ですけど、アニメイトさんがあんなに漫画を売るようになるとは思ってなかったの。当時そこまでアニメイトさんはメインにされてなかったと思うんですよ、書籍を。グッズのほうがメインだったんで。

——その点を気づかされたのは印口によって。

田中：そうなんです。

——印口が店にいるときもよく行ってたんで、そういうことを教えてもらったり。そのあとが田中さんだ。

田中：90年代、2000年代ですね。

——それが僕のきっかけなんですよね。要するに出版界は漫画に限らず、まともに考えてない。

田中：マーケティングがない業界とはよく言われてますよね。

——要するに今まで3万部刷ってたら、1万5千部ずつにして、2点出せばいいじゃないですか。自分で自分の首絞めてるとしか思えなかった。「このままここにいたら危ない」って思ってるところに大学から話が来たんで、そっちに移っちゃった。で、それはね、ありましたね。

田中：出版の仕組みって、それこそ戦後1回立て直されて、よくできた仕組みだったと思います。ただ、耐久年数には応えられてないし、私が入った段階で斜陽産業と言われてて、「なんで入るの」って言われましたから。だって実際同期とかは、親が「他の職業紹介するから、帰ってこい」って言われた子もいたり。

——でも今でも学生の志望は多いんですよ。

田中：すごいですよね。

——■■が入っているわけ？

田中：でも、言ってましたけど講談社さんとか IP とかが一番ですって。昔は編集になりたい人が増えたけどって。

——今、KADOKAWA もライセンスが一番ですよ。

田中：違うんですよ職業が。

——昔は窓際だったんですよ。

——昔はライセンスとかいうのは、余分な仕事とされていたんですが、今逆にそっちがメインの仕事になっているんです。

——小学館の福田（：同社で常務取締役を務めた福田博章氏？）なんかは、版權に回されてさ。

田中：私は存じ上げない。今、花形ですよ。

——でも、めちゃくちゃな奴なんで。あんまり出世しないと。

○原画への意識と「コミティア」との関係

田中：ちょっと話戻すと、今の書店で原画展をやるのはすごく難しいですし、だから逆に百貨店さんとか美術館さんで原画展をやってくださる意義もあるんだと思います。もし今私が書店にいたとしても、あれと同じことは絶対できないし。

——規模もちよっと違うんですけど。難しいとおっしゃった一番の理由はどこなんですかね。

田中：単純にやっぱりデジタルに移行していて、原画を持っていない方が多い。これが一番です。単純に刷り出したものを原画と呼んでいいのか問題がある。そういう意味で、描かれ方とか出版社さんも原画管理というのは意識にないでしょうから。

——なるべく早く作家の方に戻すようにしています。

田中：持っていないと思いますね。作家さんだけ。今の話です。

——今の話はもちろんデジタルですから。

田中：もう一つだけ余談をつけたすと、ビブロスさん（：株式会社ビブロス）が倒産したとき、この前、リブレさん（：リブレ出版）社長さんが代わったのですが、牧（：歳子）さん、いい話だなと思って覚えていることが。ビブロスが倒産したとき、ちょうど本屋大賞の日だったんですよ。私、本屋大賞も投票していて、最初の頃は。授賞式に行こうとしたら、ビブロスが倒産したって聞いて、わーって棚をやっていたときに、編集さんが翌日か翌々日、店（：に）来てくださって、「とにかく徹夜で作家さんに原稿を返してました」と。「差し押さえられたら困るから、とにかく全部の原画を作家さんに返すように指示が来て、編集総出で返したんです」って話を聞いて、いい話だなんて思いました。

——ガロの時もそうでしたね。だってあれは債権者が来ないようにガードして、それをやっていたわけですからね。

田中：宝物ですよ。そういう時代はだからもう過ぎ去っているわけですよ。

——確かにね。原画展自体がなかなか大変な時代になりましたね。

田中：原画で引きにならなくなっていましたね。

——手塚さんが亡くなって、初めて普通のいわゆる格のある美術館で漫画展があったんです。手塚展の。

——近美（：国立近代美術館）ですね。

——そう。あれ以降、美術館でやるようになって、要するに運搬するところが美術をやっている

田中：あれ高いんですね。

——高いけど、保険もかけるし、ちゃんとしてるんですよ。だから、それに絵の移行は多分あったんじゃないかなど。

田中：あと、長尺もの増えて原稿がすごくたくさんになって、美術館でないと飾りきれないとか、そういう方も多いと思う。ごめんなさい、話が混ざるんですけど、同人誌の話ってもう行きましたか。

——まだまだ。大丈夫ですか。そこもじっくり聞きますよ。さっきの点数の話はこれで。

——もういいです。同人誌やらないと。

田中：思い出したのは、本を取りに、さっきコミティアさんが取りに言ってましたけど、原画もやっぱりなくしちゃ困るっていうので、営業さんに持ってきてもらう代わりに、私が取りに行ったりもしてたんですけど。その一つで、半年頼み込んで、直接取引というのを卸せるようになったところがあって。池袋ってもともとコミックだけじゃなくて、池袋本店全体で1000社ぐらいの直接取引をしてたんですよ。つまり「他の書店で扱ってないものを、ここではあるよ」っていうのを全ジャンルの的にやっていて、コミックはあんまりやってなかったんですね。一つにやっぱり二次創作の同人誌は扱えないので、あと点数が多すぎて、まだ管理システムもネットも使いこなせてないのでできない。でも入社したとき、どうしても池袋の色が欲しくて、「ここでしか買えないもの、これから絶対伸びるものが欲しい」と思って。『ほしのこえ』を見てたので、新海（：誠）さんのスタジオという会社を知ってたので、新海さんの会社に何回か通って、担当の人をお願いして「DVDを卸させてください」って言って、結局DVDは扱えるようになって、結局その後サイン会もさせてもらって。そういうふうに、さっきの原画もそうなんですけど、池袋に来てもらうきっかけをひとつでも増やしたかったっていうところで直接取引を始めて。で、結局コミティアさんの同人誌が始まったのも、「ジュンク堂だったら置いてくれるでしょ」っていう同人作家さんが何人か来始めて、「いやでも管理しきれないから無理です」となって。どっちが先だったかちょっともう記憶があやふやなんですけれども、同人誌扱えるに越したことはないよねってときに、中村（：公彦）さんから「扱いませんか？」。でも最初のうちはこっちで選書しようと思ったんですけど全くできないので、「じゃあもうこの棚渡すんで、コミティアさん好きに入れてくださいと。で、定期的に入れ替えましょう、売上報告しましょう」と。ただコミティアさん全く利益取ってないんですよ。あくまで作家さんからこの掛率で下ろして、そのままジュンクさんに下ろすんで、「うちは手数料取りません」と。ただ「それでもコミティアからこんな作家が出て、コミティアに来ればこんな同人誌が買えるっていう宣伝をしたい、コミティアを知ってほしいから」っていうんで。でもこっちも普通だったらもうちょっと低い掛け率で仕入れたいんです。取次さんの掛率よりは抑えなきゃいけないんですけど、その心意気を聞いてしまうと、そこの交渉はできなかったんで、「じゃあそれで」。でも結果的にはやってよかったと思いますし

——お客さんが来てくれたということですね。

田中：そうです。色にもなりましたし、逆に同人誌を置いてくださいと言った人には、「コミティアさんに言ってください」と言えるようになったので、そこはすごくありがたかったですね。

——コミティアにも関わりが深くなっていくと思うんですが

田中：一応「コミティア魂」でインタビューの中でも聞いていただいているんですけど、入社した年にちょうどお声掛けがあって、私の上司がOK、じゃあ出張販売行きますよ。事務所移転とともに他のところにちょっと声掛けてみようという時に池袋ができたので、ジュンクが。で、声がかかった、その上司が転勤した、代わりに私がやることになる、「コミティアってなんだろう」から始まる、みたいな感じで。コミケは行ったことがあったんですけど、コミティアは行ったことがなく、手探りで。でもやっぱり行ってみると。店頭で池袋はもう一つ大きな特徴があって、入社したときは各階にあったレジが総合レジ1階だけになったんですよ。当時はやっぱり斬新で、「万引きを増やすのか」とかいろいろ怒られたんですけど。結局社員もたまにはレジに入ってたんですけど、だんだん「棚だけやれ」ってなって、レジもアルバイトさん集中になり、直接お客様が何を買っているかを見ることもなくなっていったんですよ。そうするとコミティアさんって、その場で何を買うか見て、お金もやり取りして、すごく面白い。要はサークル参加みたいなものですよ。他の人の書いた本で。年に4回、コミティアさんもすごく気を遣っていただいて「今度この作家さんが出るから売れると思います」と情報提供もありますし、こっちでも先ほどおっしゃった画集とか、技法書は他の書店さんが置いてないので、単価の高い商品も売れるんですね。そういうところで人件費と売上と自分の中で「これぐらいだったらいけるのかな」という折り合いをつけて。上司に話して許可を取って「お金そんなかかんないだったらいいよ」。配送料とかも最初の時はジュンクが全部持ったらすごく高くて「もう行くな」と言われたのを、コミティアさんに相談したらじゃあうちが出るトラックと一緒に乗っけます？って言ってくださって、じゃあそれでお互いの努力と大体はコミティアさんの努力なんですけど、ジュンクがいるってことで逆に今度は現場で作家さんが「今度本を出すので、次回持ってきてもらえますか」と言ってもらえたり

——直で会話ができるんですよ。すごい優位性がありますよね

田中：ありがたかったです。店頭でも発注しとこうってなりますし、何ならサイン会しますかってなりますし。そういう意味ではすごくいい循環でしたし、年に4回行くの大変でしたけど、池袋店にとってはすごく財産になったと思います。やっぱり嘘でも同人誌と関わってるっていう。昔ってそれこそ漫画好き、オタク、マニアって呼ばれてる人たちって、同人誌を知っててなんぼみたいなのもあったじゃないですか。コミケに行ってる行ってないの踏み絵とか。ジュンクってそういう意味ではそういう文化に全く根ざしてなかったの、持ち込みたかったんですよ。こういうところもあるんだよって。そういう意味ではコミティアさんは、言い方悪いですけど本当にいいつなぎをしていただいたなって思います。

——二次創作というよりはオリジナルですからね、そこはすごく大きかったですよ

ね。

田中：そこもすごくありがたくて。二次創作だったら扱えなかったんですよ、正直。

——他の出版社のあれもありますよね。

田中：一時期ブックオフさんが伸びてきた時とか、コミックレンタルが始まった時期とか、やっぱり版元さんがどれだけ怒ってるかを間近で見てたので。「これと戦えないし、とてもじゃないけど無理無理」ってなると、やっぱ二次創作はいくらいい本でも扱えない。やっぱグレーゾーンなので。

——見て見ぬふりをしてるわけですからね、出版社も

田中：アンソロジーとかもちろん売ってて、全く売らないわけではなかったんですけど。

○休憩中（２）

——一回ちょっとまた休憩。

田中：すみません。どんどん脱線します。

——いやいや、むしろそういう方が面白いです。

——原画の話だと、筑摩（：株式会社筑摩書房）で手塚先生のアンソロジー、たくさん作ったじゃないですか。あの時代ってまだ原稿袋持って、新座から蔵前まで私運ぶんですよ。もう怖くてね。

——怖いよね。

——新座の川越街道のところをカバン持って、ずっと駅まで行かなきゃいけない。「このままトラックに引かれたら、だからこの原稿はどうなるんだろう」と。行くわけですよ。駅で、新座駅で待っている間も、学生がふざけていてドーンと突かれたらどうしようとか、本当ドキドキドキしながら蔵前まで行きましたよ。

田中：そういう話、他の方でも聞いていて。徳島で「マチアソビ」って、私結構行っていたんですけど、その時、森薫さんの原画と入江（：亜季）さんの原画を多分飾っていたんですけど、サンデーも何か飾っていて、その時、編集長の市原（：武法）さんと『エマ』担当の大場（：渉）さんが、原稿をまさに抱えて、飛行機で送ったら怖いから、夜行バスで「俺が抱えて持ってく」って言って、抱えて持って行ったって話をしてた。

——飛行機が怖くて夜行バスならいいの？

——自分で持っているから。

田中：送っちゃうとどうなるか分からないから、「俺が自分で責任をもって」と。

——飛行機で送るっていう。

——ロストバゲージになっちゃうと怖い。

田中：郵便は信じられないっていう。編集長 2 人が抱えて行った、というのを聞いて。

——日本は信じられる方ですよ。

田中：マンガ大賞の 3 回目の時に、ヤマザキマリさんがリスボンかなんかにいて原面を送ってもらわなきゃいけないんですけど、「無事につくのか?」。その時は「ついてよかったね、国際郵便」って話になりました

——怖いですよ本当に。僕なんかも基本粗忽もんだから、一度自分の原稿、それほでも文章だったけど、中央線の棚に置いて忘れて。

——よく編集が上に忘れてくるじゃないですか。

田中：あるんですか、やっぱり。怖いー。

——あるの。いくつかの自伝とか伝記類が出てきます。一番有名なのが藤子不二雄さんの原稿をなくした。

——堀江卓さんから聞いた話だと、ちょうど遊郭が今日なくなるという日に、原稿を届けなきゃいけないって言ってたけど、その時、偶然、遊びに来てた編集者は「先生、今日までですから、遊郭を見に行きましょうよと。吉原を見に行きましょう」って言うもんだから、じゃあ、見るだけだからと言って持って行って、これ終わったら後で届けるからと言った原稿を持って行って。編集者は「いや先生、それは僕が持ちますから」と言って、なくされちゃったんですよ。

——うわぁ最悪だね、それは。

——その時堀江さんが偉いのは「分かりました。じゃあ、今から書きましょう」と言って、「その代わり、アシスタントすぐに集めてください」。かずみのだいち（: ?）とかみんな集めて。で、旅館を押さえさせて。で、ぶわーっと別冊付録の 64 ページ、一晩で書き上げて。『矢車剣之助』の

——当時はそうだよ。本当に。旅館に何人かで集まって一気に書くっていう。

——模造紙の全紙、サイズにとにかくページを貼りして。そうするとね、枠線を引きやすいんですよ。一気に引けばいいから。その状態のものを今度カッターで切ってみんなに回して。すごいことがかつてはあった。

——月刊誌時代ですよ。

——面白いですよ、昔の人ね。

——それで結局さ、旅館に行っさ、どんちゃんしてさ、何、一枚も書かずに帰ってきたって。

——それはたくさんいるでしょ。手塚さんみたいに旅館までは行くんだけど、すぐいなくなってしまうんだよね。

——それは多いです。堀江卓さんのエッセイ、インタビューの中に出てた、そういう話はね。それで結局だから、仲間で行くからさ旅館に。それは遊んじゃうよね。若いしね、みんなまだ。東京へ戻ってきて、また同じ仲間を集めて書くっていうさ。

——つげ（：義春）みたいに旅館から帰って来られなくなる（笑）。

——そういう話はもう山ほどあるからね。

——でも、生きてるうちにみんなの話を聞いといた方がいいんですけどね。

——いや、そう思いますよ。だけど、なんせさっきのあの点数多すぎて読めないのと同じでキリがない

——80以上の漫画家で生きてるやつは全部。結構数減るから。

○マンガ大賞の設立経緯と当時の状況

——田中さん、マンガ大賞の運営というか、設立というか、そちらもやってらっしゃったと思うんですけど、これの経緯についてちょっと伺いたい。意外と知らないと思うんですが。

田中：そもそもはジュンク堂の特徴のもう一つが、どんどん出てきますね。トークセッションという、喫茶のコーナーで 定期的に著者や関係者を招いて話を聞くというイベントを、店をあげてやっていたんですね、ジャンル関係なく。その中の一つで、「コミックも何かやれ！」みたいな話になった時に、みずしな孝之さんとニッポン放送（：株式会社ニッポン放送、当時）の吉田尚記さん、それはみずしなさんのご指名だったんですけども、「トークセッションをやりましょう！」ということになって、トークをやりました。2007年だったと思います。やった時に、吉田さんの方から1か月後くらいにお店にいらして「田中さん、どうして漫画には直木賞とか芥川賞みたいに、取ったら作品が売れるような賞ってないんですか？」と言われて。確かに小学館漫画賞も、講談社漫画賞も当時ちょっと功労賞みたいな感じで、手塚賞（：手塚治虫文化賞）が…できてたと思いますけれども、売れるときもあれば売れないときもあるというみたいな。確かに言われてみれば半年にっぺんそういうふうな賞レースみたいなのでっていうのは、コミックにはあんまりなかった。「このマンガがすごい！」が、できて1年、2年ぐらいだったのかな、もうちょっと経ってましたかね。それぐらいしかなくて、「まあ確かにないですね」と。本屋大賞ができてたぶん2~3年目だったんです。私、文芸も好きだったので本屋大賞もやっていて、その本屋大賞の設立からずっと見てたんですけども、「ああいうふうなコミックの書店員でやるのは難しいな」って。よくも悪くも、コミックの書店員さんは私の目から見てですよ、かなり味のある方々だったので（笑）。結構大御所もいたりとか、それそこ印口さんとか。大

御所もいらしたり、全国に散らばってて、それをまとめたり、賞をやろうぜって、「大変だな」と思ったので、「ないですね」って。「田中さん作りましょうよ」（：私は）「嫌です」って断ったんですよ。「なんですか」って。（：私が）「ちょっと書店員アクが強すぎるので。」って。そしたら吉田さんが、「じゃあ僕が声をかけて集めます」って言って、彼が最初に声をかけたのが、ブックファースト渋谷店が当時ありまして、その渋谷（：孝）さんという担当で、「渋谷さんはいって言ってくださいました！」。「そう。じゃあ私が好きな人に声かけます」って言って、当時ヴィレヴァン下北の担当だった方と、三省堂神保町の担当だった方、モニター会で二人とも知り合って、本当知り合った直後だったんですけども、「この二人なら私やれる」と思ってお店に電話して、「こういう賞を作りたいって言うてる人がいるんですけど、やりますか」って言ったら、なぜか二人とも「いい」って言ってきて。そこから吉田さんがデザイナーであったり、ウェブ関連の人だったり、イベント関連の人に声をかけて、委員会っていうのを作ってやることになりました。

——じゃあ最初はすごい少人数で始めたってことですか？

田中：今も少人数です。11人しかいませんし。選考委員も今年は102名ですね。最初に決めたのは、とにかく喧嘩が嫌だと。面倒くさいのも嫌だと。本屋大賞の場合は、本屋さんであればアルバイトでも社員でも関係なく、書店の発注時に使う番線印があればいいよっていうところだったんですが、「書店だけだと絶対揉めるから、書店員以外も入れよう」って言った結果、当時3割ぐらいが多分書店員で、7割は他の職業の人。でもこんなこと言っちゃなんですけど、書店員を中心にして言った方が聞こえがいいから、嘘でもないから「書店員を中心に」って言ってやろう。仕組み自体も、当時の不満は、「このマンガがすごい！」にワンピースとかが入っちゃうことだったんですよ。いい漫画なんですよ。

——まあ、殿堂入りでしょう。

田中：そうなんです。木村拓哉みたいなもんだったんですけど。当時の。できれば今面白い時に面白いものを勧めたいから、巻数の制限をつけようとか。変な投票をした人、なんでお前これここに入れるの？ みたいな人を怒れる人がいいから、「友達だけにしよう」と。だから、実行委員が自分の友達を誘って作ろう。ただ責任を持ってその友達が変な投票をしたら怒れよ、と。

——その変な投票の定義は？

田中：だからそれこそワンピース入れちゃうとか、何巻までって言うてるのに入れちゃうとか。

——要するにルールを守らないとか。

田中：そうです。ルールを守らないとか、こだわりがあって例えば手塚治虫さんをずっと入れ続けて。そうじゃないだろうとか。あの、マンガ好きって変屈なところがあるのが味だと思ってる、いいことなんですけど、そういうのをやる時にはちょっと邪魔になってしまう部分もあるので、あくまでルールに沿って、「その年の、人に勧めたいもの」っていうコンセプトにしてやっていこうって話になる。そういう最初の

コンセプト決めには、やっぱり本屋大賞はかなり参考にさせてもらって。あまりに参考にした結果、ちょっとパクったんじゃないぐらいになったので、知り合いの本屋大賞の人に、「すみません、ここ使わせてください」みたいな話を通して。じゃあ今度全国の書店員さんも声をかけようとなった時にも、自分から声をかける人と渋谷さんから声をかける人、それぞれ仲良い人が別なので、分けて声をかけたりして人を集めていった感じですね。

——先ほど書店員が3割と言っていたんですが、7割はどんな人？

田中：つまり他のデザイナーさんとかウェブ関係の人の友達です。

——ミュージシャンとか。特に別に書店関係とか出版関係ではないということですね。

田中：全く関係ないです。何だったら、私中学の同級生で国家公務員になった子を捕まえたりとか、当時ある市議会の議員やってた先輩とか、漫画好きなんで捕まえたりとか。

——漫画が好きだったら職種は関係ない。

田中：むしろそれがいいと思って。現実世界に近いじゃないですか。漫画好きというところは譲らなくて、かつ実行委員の友達であれば、言い方はなんですけど、ある程度漫画の好きな傾向が似ているわけですね。だから一つの色にはなるだろうと思っていて。当時そこまで言語化はしていなかったと思うんですけど、そういう方針にしました。

——とにかく、揉めたくないっていうのが第一に。

田中：いやもう、書店員めんどくさかったんですよ、当時。私が言うのも、私も自身もめんどくさかったです。本当にいろんな人がいろんなところで喧嘩してた気がします。

——実際はどうなんですか、始めてから。大丈夫でした？

田中：賞の中で喧嘩することがなかったんですけど、やっぱり最初作ったときは、なんというか、海のものとも山のものとも分からないっていう温度が強かった。面白い話があって、飲み会が結構役に立ったのが、飲み会で知り合ったデザイナーさんがいて、唯一知り合ったデザイナーさんだったんですね。「賞といえばロゴだろう」と。「じゃあロゴを作ってもらおう」ってなったときに、誰にお願いしたらいいか分からなくて。たまたま店に来た当時モーニング two（：月刊モーニング two）の編集長だった島田さんに「実はあの人しか知らなくて、作ってほしいけど、タダでお願いしたら怒られるかな」って。マンガ大賞は基本ボランティアなので、みんな自腹という前提なので。それをお話したら、「いやでもそういう心意気なら言うだけ言ってみな、いいって言ってくれるかもよ」。言ったらいいよって言ってくれて作ってもらえたんです。そしたら第1回目の受賞作が『岳』（：岳 みんなの山）だったんですけど、小学館さんで。で、小学館さんに一応「賞というものを作って受け取ってほしい」っ

て言ったら、先生（：石塚真一）も快諾で、「何だったらそのロゴを帯に入れます」って言って、「え、そんなことしてくれるの」って思ったら、実は岳のデザイナーさんがボラーレ（：株式会社ボラーレ）の関（：善之）さんと言うんですけど、同じ人だったんですよ。「関さんでしょ、いいよいいよ」みたいになって、えーそこで繋がるのっていうのは思いがけない展開でありがたかったですし、逆に関さんが作ってくださったことで、「関さんが作ったんだ」みたいなのところもありましたし。

——有名な方ですよ。

田中：ありがたいです、本当に。でも自腹です。ありがとう関さん。

——ずっとまあ、割と本当に、「あーなるほどね」っていう漫画が毎年選ばれているじゃないですか。これは最終的には投票になるんですか？

田中：完全に投票ですし、めちゃめちゃ素朴ですよ。実際の例を。今年で言えば、エクセルは使えるんですけどもちろん。それをやるとつまらないので、こうやって手書きです。どうぞ。

——本当だ、すごい。

田中：いいです、持っていっちゃって。持っていっちゃって大丈夫です。

——どの道ね。老眼。

田中：今年 237 かな、あるんですけど、これを全部書き出して、1 票ずつ。「はい次、はい次」って読み上げて。

——1 票ずつなんだ。

田中：1 人 5 作まで入れられるんですよ、一次選考。

——これホワイトボードに全部書いてるんですか？

田中：書いてます。

——いいですね。

田中：もちろん、エクセルで計算している班もいるんですよ。一瞬で終わるんです。つまらないじゃないですか。「これ、今年面白かったよね」「これも入れたかったよね」とか言いながらやるのが面白いので。それが実行委員にとってのご褒美。

——なるほど、楽しい。

田中：結局、良くも悪くも子供のままの気持ちがみんなあって、「マンガ好きだよ」って言いたいだけなんです。だから始めた時はこんなに続くなんで誰も思いませんでしたし、続けようと思ってやったわけでもなく、そして儲けゼロなんで持ち

出しですし。だからそう考えると良く続いたなって思います。2～3年目ぐらいに博報堂（：株式会社博報堂）さんと朝日（：株式会社朝日新聞社？）さんからとか電通（：株式会社電通）さんからとか一緒に組みませんかみたいな話もありましたけど、組んだところでタダだしみたいな、うちらお金いらなみたいな話になって。何年目だろう、8年か9年目ぐらいに、それこそ里中（：満智子）先生とか、麻生さん（：麻生太郎 当時総理大臣）かな、箱物作るみたいなときに呼び出されて、はいはいはい。吉田さんと、桶田大介さん？

——はいはい、弁護士だね。

田中：はい。同級生らしくて、その縁で「勉強会みたいなところにマンガ大賞も参加してくれ」とか言われたんですけど、私もお金稼がないし、吉田さんもこれ興味ないよね、2人でなんとなく行って、なんとなく帰るみたいな。結局何ともつるまないまま、今年18回目。ただまあ、歳をとってるのでみんな。だんだんそれこそ老眼で読めないとか、やっぱり流行りも変わってきてるので、同じものを好きっていうことが難しくなったりとかもあるんで、どこまでするか分からないんですけど。

——選考委員に若い人とかどどん入れたりしてるんですか？

田中：入れたいんですけど、なかなか入ってくれないんですよ～！っていうのと、友達を入れたいので、「マンガ大賞で俺有名になりたい」みたいな人だとちょっとめんどくさいんですよ。俺がマンガ大賞選考委員ですみたいに言う人がめんどくさいので。肅々と漫画読んでくれる若手ってなると

——やっぱり若い人を入れていかないと、それこそ好みだね。

田中：10年くらい前にみんなですごく頑張ったんですけど。結局、友達で若い人が増えないじゃないですか。

——後輩というかね。

田中：そうなんですよ。何人かは入れていて、一応30代前半の子が今いたりもするので、そこが最年少。何だったら、選考員の子もがもう、「そこ入れるしか」「いやいやでも」みたいな、友達じゃないし。みたいなところが悩ましいし、本当にいつまでする祭りが分からない。終わった時に惜しまれたらいいのかな、ぐらいの感じですね。

——もともと出版界というか文芸の方だと、直木賞とか芥川賞がなぜできたかというのと、ちょうど2月とかに、本があんまり売れない時期に盛り上げるために賞をその時に作ったっていうのがあるんですけどね。特にそういうわけではなく

田中：一応考えました。「このマンガがすごい！」が出る時期と、本屋大賞ここだから、この辺にしとこう」みたいな。注目を集めたいっていうのもありましたし。あとその1段階目でノミネートを発表して、2段階目で結果を発表するっていうのも、「売れてほしい」って気持ちはあるんですよ。届いてほしいので、注目されるための賞作りっていうのがみんな最初で考えたけど、ここから形は変えていないので。

——手塚賞の選考委員をやっているときに、もう決まりかかったやつにその朝日の担当者が、「これマンガ大賞取ってるんで外してください」って言うんだよね。

田中：いいんですよ、あげたって。

——ひどいと思わない？

田中：あげてください。あと笑ってはいけないんですけど、マンガ大賞って最初に言ったのは手塚治虫文化賞なんです。手塚治虫文化賞はマンガ大賞なんで、だから2年目か3年目かで怒られました。「マンガ大賞って言ったのはうちが先なのに」っていうね。

——それで言ってるのかね、その話の中で。

田中：でも内々にだったんで半分冗談だとして、「ですよー」で終わってますけど、気持ちはわかる

——選考委員の話がもう決まりかかっているところに、その朝日新聞サイドの人が突然、なんかその作品はすでに、マンガ大賞に決まってるので。

田中：でもその後ちゃんと差し上げてるから、偉いですよ。

——朝日にはだいぶ俺はお世話になって、10年以上やってましたけど、まあ、ろくでもないやつもいます。上に行けば、いくほどろくでもないですよ。

——しかも私、あれでハゲちゃったんですよ。

——心労ですか。

田中：愚痴大会になってきた（笑）。

——というか、漫画家になりそこなった人間じゃないですか。だからそれが「人様の漫画はああだこうだ言っているんだらうか」ってすごい気になりだしたら、きれいにここに円形脱毛症が。

——だから、俺審査員一切やらないの。それだもん。

——いや、夏目さんはちゃんと元漫画家だからね。「エイトマンの息子」なんて書いてたじゃないですか。

田中：一応、マンガ大賞は「漫画を肴に酒を飲みたい」がコンセプトなので、終わった後に、その年のマンガ大賞に出てきたご飯、マンガ飯を作るんですよ、みんな。みんなで作って、そのマンガ飯作るのは大体、男性陣で作りたい人がいて、レンタルキッチン借りて、マンガ飯作って、先生呼んで、みんな「マンガ飯、おいしいね」っていうのが賞のご褒美なので、そういう意味では、本当は内々の賞で。

——手弁当で皆さんやってる。

田中：そうですね。でも、楽しんでもらえるならありがたいですし、

——ちゃんと読者に届けばね、「そういうのもあるの」だって分かる。

田中：ここまで賞が増えるとも、電子書籍の需要が伸びるとも思っていなかったのですが、さっき奥村さんがちょっとおっしゃってくれた、電子書籍とマンガ大賞の関係で言えば、毎年私、実はマンガ大賞が発表された後、アマゾンさんの売上をずっと見てて、2016年の『ゴールデンカムイ』までは、紙のランクの方が上だったんですよ。例えば紙で1位とかだと、電子書籍で100位とか。だからずっと紙が上だったのが、ゴールデンカムイで初めて、電子の方が上回ったんですね、紙のランキングを。「あっ！ここからはもう電子が売れていくんだな」って、「分かってはいたけれどついに来たか」って思ったのが電書で。これ何が困るかという、もう一つの目的があって、本屋大賞って本屋さんで小説が売れるようになってほしいという願いがあって作られた賞で。マンガ大賞も一応そこはかとなく、「本屋さんに還元したい、本屋さんに人を呼びたい」というところがあったので、紙の本を刷ってもらわないと困る。ただこうやって電子書籍が売上で大きくなってしまうと、この先重版してもらえらるんだろうかと。2017年以降は、重版のお願いに行くときに、本屋大賞と同じで発表前に重版のお願いに行くんですけども、してもらえらるかどうか、今年はもうだめかという思いをずっと抱えています。

——実際に名作、傑作と言われているものでも、やっぱり重版が厳しくなってきた。

田中：読まれるからいいことですし、作品には全く不利益ではない。いいことなんですけど。私たち実際、紙で買って読んでるので、紙がないと読めない。結構何度もあって、ノミネート作になった段階で、とにかく刷られてないことがあったりして、読めないんですよ候補作が。それぐらいやっぱり厳しいし、大手はともかく中堅以下のとこだと、1個の重版が命取りになったりもしちゃうので無理も言えませんが、読みたいので、っていうところ。

○シュリンクに関連した動向への視線

——田中さんから見て、コミックの売上が紙と電子で逆転して久しいですけど、こういう状況って今どんなふうに思ってるんですか？

田中：もう致し方ない流れだな。それこそ、映画からテレビになった時代とか、時代の境目にいるんだなっていうのは電子書籍が出てきた時から思っていました。私自身さっき、こんまりさんとか、断捨離に対して思うところあるって申しあげましたけど、じゃあ自分の部屋で本持ちきれなくていうと、やっぱりあるところで諦めて、「本を持つって金持ちの道楽なんだな」って。もしくは趣味として完全に特化した人じゃないと、生活の中で紙が占める割合があまりに大きすぎる。そういう悩みを電書は解決してくれるっていうのも大きいですし、老眼対策で大きくできるのも大きいし。ちょっと前の芥川賞で賞を取られた市川（：沙央）さんみたいに障害者であっても読めるっていうのは、紙の本は不便だよなっていうのはやっぱり思うところなので仕方がない流れですね。あと他国に行っても、日本狂ってるぐらい本の装丁から作りから凝

りまくってて。こんなに種類があつてこんなに豊かな文化の国はない。反面、だから減る余地があるんですね。だってもっとシンプルですもん、他国の本の扱って雑ですし。それくらいやっぱり本っていうのはある意味ちょっと芸術の極みというか、意識してないけれども、すごく精巧にできたものを日々触ってたなっていうのは思うので。なくなる、減ってくるのは寂しいし、なくなることはないとは思いつつも、そういう境目にいるんだなとは思ってます。

——シュリンクの問題っていうのはどうなんでしょう？

田中：講談社さんがシュリンク始めた時、「天才！」って思いました。シュリンク代ばかにならないですし。それこそ私が中学生、95年ぐらいまでは店頭で本屋さんほぼシュリンクしてなかったんですね、町の本屋さん。でも立ち読みひどかったですし、汚れてる本を買うのも当たり前でしたし。それがだんだんシュリンクされるようになっていって、自分が買うものもシュリンクされたものを買うようになっていって、シュリンクっていうものが書店の経費である程度占めるようになり。でもあれ、やる方からすると地獄ですよ。版型ごとに袋を替えて。付録が付いていれば全部テープで留め。でも「中身見たい」って言われたら破いて、「ああ1枚0.何円」みたいな気持ちがこの辺にあつて。でもそんなこと言えないし。

——今でも講談社さん自分のところでシュリンクかけて、バーコード上から貼って。あれはおそらくブックオフに持っていけない作戦だと思うんだけど、あれを今向こうでやってくれるってことなんですね。

田中：そうですね。多分傘下の豊国印刷（：豊国印刷株式会社）さんがあつたっていうのも大きくて。印刷からシュリンクまで全部いっぺんにできるっていう場所があつたのが大きいと思うんです。もちろんブックオフさん対策もあると思うんですけど、あとやっぱり返本対策というか、返品された書籍のカバーの掛け替えとかがいらぬ、それが大きいと思うんです。

——やすりも掛けなくていい。

田中：そうです。経費削減という意味で出版さんにも利益がある。だって書店は『進撃の巨人』が売れてた時に、開ければ出せるんですよ、もう。開けた後、梱包一つだいたい30冊を袋に入れて熱を通して、自動のシュリンカーがある店だと良かったんですけど、今ジュンクもあると思うんですけど、私のころはなかったんで、本当に忙しいときにその作業で10分～15分取られるっていうのが、しんどかったですね。

——ただ、うちの奥さんが『アルスラーン戦記』を買いに行ったときに、「この巻は買ったかな」と思って悩んでしまつて。

田中：じゃあ、開けてくださいって

——言ったら、講談社は開けられないんですよって、お店の人に言われて。

田中：あ、それ書店さん次第です。シールって剥がして開けてまた自分のところでシュリンクして、シール貼ればいいので。

——しょうがないから、じゃあいいですって帰って、家に帰って、「やっぱりあれ買わなきゃいけないかったんだ」とうちの嫁が言うわけですよ。で、「どうする」って言ったら、「しょうがないから、アマゾンで買うわ」と。だから、また書店は1人客を失うわけね。

田中：やっぱり利益というか、省エネというか、その点では書店にも出版社さんにもwin-winですし、ただ広がらない理由もわかります。それが竹書房さんとかも今なさっていると思うんですけど、そこまでできる出版社さんも多くないと思います。

——設備もそれだけ必要ですもんね。

田中：費用もかかりますし、それを講談社さん社内である程度揉んで話を通してくれたというのは、先駆者としては本当にありがたいですけど、「やっぱり広がらないかな」と思っていたら広がらなかったなという印象ですね。

——昔、立ち読みしかしていなかった時代がある。小学校の頃ってやりませんでした？

——ずっと立ち読みしていました。

田中：私もしていました。ただ「こんなに読んでいいんだろうか」という葛藤もありました。「どこかで恩返ししなきゃ」って。

——夏なんかクーラー効いている。家効いていなかったから、本屋に行って一日中立ち読みしていると涼しいんですよ。

——それは昔の話ですけどね。

——立っていたでしょ。

——いや、しゃがんでいたよ。

——しゃがんでた。それはなかなか勇気がいりますね。

——俺はバリ島の都市の方で、書店に取材に行って漫画売り場を見たら、もう完全にアジア座りを。

田中：でも台湾も北京もそうでした。

——中国はね、特にそうでした。

田中：韓国はそこまでではない。

——日本人はまだ勇気がいる。

——大阪はね、大阪はちょっとやっぱりアジアなんで、私たちはしゃがんでこうやって読みました。

田中：でも今、シュリンクが当たり前なんで、逆に開いてるとめっちゃめっちゃな読まれ方したりとか、あとほらスタバとか流行ってるので、そこにコーヒーを置いちゃう人とか。

——いる。

田中：「シュリンクされててよかった～」みたいなシーンも多いので。

——確かに。我々からすると噴飯物ですけどね。

○雑誌販売の苦戦と電子書籍への視線

田中：もう一つの大きな変化は、シュリンクはありますが、雑誌が売れなくなったことですね。最初からみんな分かってて、どれだけ減ってくか、減らさない努力って言っても限度あるなっていうところはずーっと言ってる

——グラフ見れば一目瞭然なんですけど、一度も上がってないんだから、前年比で。

——ヤンマガでうちの友達の息子が原作デビューしたんですよ。『伍と碁』という、囲碁の漫画。

田中：話題になってますよね。

——連載第2回でもうね、「5月に単行本発売」っていうのが柱に立ってて、普通そんなことしたら雑誌もっと売れなくなるんじゃないと思うと思うんだけど。

田中：関係ないと思います。

——いやもう今は雑誌の利益は捨ててる。

田中：もともと雑誌で利益出たところ、私の頃からないですね。

——で、親父は大喜びなんですよ。「息子がこんな〇（：？）ですから喜んでください」って言うんだけど。

田中：だってそれこそ2003年ぐらいに奥村（：勝彦）さん、当時ビームの編集長だった。にフェアをやっていただいて、鈴木みそさんとトークとかやっていただいた時に、すでにもう雑誌で赤字なのは当たり前で、単行本で黒字を目指してるって話が出てたんで。

——でも昔は雑誌が売れてたんですよ。

田中：そうなんですよ。それも知らないですもんね。

——ただその時代知ってんのはこの辺で。

田中：知らない。でも入った時には、ただ当時言われたのは、「漫画雑誌は広告が入らない、入りにくい媒体だから、それはでもいいことだと思ってる。ただその分、単行本で元が取れないと、もう立ち行かない」って話は聞いたので。聞いていたのがもう24年前です。

——それも大手が単行本を出し始めたのは60年代ですからね。60年代半ば以降ですから。

——秋田でコンビニ本作ってる時に、たまに先代、秋田貞美さんが飛びかかるんですよ。何かのぞくと、こっちにいる出版部長が、これは何とか出て「また単行本か。うちは雑誌社なんだよ」。

田中：それこそ廉価版って一時期すごく出ていて、前段も言われましたけど、扱い切れなくて、ジュンクではあんまり扱ってなかった。要は何かというと、何が出るかとか、どれぐらい出るかとか、続きが何巻なのかとか、そういう表記がないものですよ。でも、あれが売れたのって、結局「古いものは読んでみたいけど、お金は出したくない」とか、そういう需要に応じているのが今の電書だと思うんで、割引があって、かさばらなくて、試しに読める。だから利点があるのはすごく分かります。

——それもちよっと伺いたかったんですけど、電子書籍で割と1巻とか2巻までだと、3巻目から逆に紙の方に戻ってくるという話を聞いたんですが、それは本当の話ですか？そういうこともない？

田中：『キングダム』がアメトーク芸人で取り上げられて、キングダム芸人がやった時に、集英社さんが事前に、1巻から10巻までを電子書籍で無料で読ませます。「1巻から売れると思います。1巻から全部置いてください」って言われて、売れたのは11巻からだったんですよ。だからその、ただただ読みたい人にとっては手元に置かなくていいので、でもどうしてもお金払わなきゃ読めない、ってなったらここ払う。

——なるほど。一応ちゃんと払ってくれるところは払ってくれる。

田中：店頭で買ってくれる例でしたけど、今パッとそれを思い出したんですけど、手に入りたい人と、べつに物として持ちたくない人の差もあるでしょうし、1回だけ読めればいいってのは多分雑誌の層と一緒にだったと思うんですよ。連載で読んでた人が単行本買うかって、また別の話だったりするじゃないですか。そういう意味で電書は両方拾えてると思いますし、あと単話売りはうまいなと思いました。単巻までまとまらない。単話売りもまさに雑誌のお客さんだと思うんですよ。だから雑誌を読んでた層って今も変わらずいるんですよ。その形が変わっただけで、お金の使い方が変わっただけだと思ってます。

——と、媒体が変わった。

田中：出版社さんもそれをうまく見て対応していますし、結局「無料で」というのは試し読みですよ、店頭で私たちが散々むさぼり読んだ。

——あれは本当は立ち読みと同じですよ。

田中：そうです。あれを結局施策としてやっている。ただ電子書籍で気がかりがあるとすれば、これはもう出版社さんの内部の話にもなってくるので、外野なのでちょっと違うかもしれないんですけど、編集部が編集者を育てて、かつ雑誌の名の下で全て動いていた流れだったり、作品作りがあったと思うんですけど。今編集部もちょっと解体傾向にありますし、「電子書籍になること」が前提になっていると思うんですよ。でも雑誌の方が弱くなっていったら、電子書籍からもう作らなきゃいけないはず。だけどそういう利益構造にまだなっていないところが残っていると思うので、こんなに安売りしていて大丈夫なのとか、値付けに関して、紙の本って今インク代も上がって、紙代も上がって、いろんなものが上がっている。どんどん高くなっている中で。

——送料もね。

田中：そうですそうです。でも電子書籍はそういう流れになっていない。本当はもっと高くなきゃいけないはずで、それが出てきた時からずっと編集さんとかと話してたんですよ。「電子が安いって、別に書店のことを思うとかじゃなくて、漫画というものが残っていく時に、この値付けで本当に大丈夫なの？」って。読者としては安く買えて嬉しいんですよ。セットで何割引とか。だけど、これが長く続くとは思えないって。高くなった時に、安い時に買った人たちは買ってくれるんだろうか。PayPay みたいにバーンって市場を安く占有して、その後の市場を全部自分で寡占するっていうのは、わけが違うと思うので。一回できた習慣とはいえ、じゃあ電子書籍を買い続けてくれるのかなっていうのは、今もずっと疑問に思ってますし、これから10年、20年眺めていけば答えが出るんだろうなって思ってます。

○「池袋」への視線と街の変化

——そろそろ土地柄の話をお伺いしたいんですが、池袋にジュンク堂さんが出されて、ずっと池袋の街というか、豊島区全体でもいいんですけど、一種定点観測をなさっていたと思うんですけど、街の変化って何か感じたりしますか？

田中：大きく変わったと思います。もともとは神保町とはまた違う意味で書店の街だったんですけども、書店の数が本当に減りましたし。一方でアニメイトさんの興隆と、あと「乙女ロード」と呼ばれた K-BOOKS さんからサンシャイン通り、女性がオタク化っていうのかマニア化っていうのか、自分の好きなものに対してお金をこんなに使うっていうところで街ができてきたっていう部分が大きくあるなって思ってます。池袋店の周りに関しては、もともとは本当に何もなかったのが、実は美容室とか飲食店が増えたことで、ちょっとおしゃれタウンになって。

——ごめんなさい、そこは気がつかないです。

田中：おしゃれさが若い人を惹きつけたりとか、（：ジュンク堂の）隣スタバですしね。そういういろんなもの、古いお店もあったり同居したりして、食べ物屋があれば人来ますし。

——食べ物屋があるのはなんとなくわかってたんですけど、美容院とかそういうものは気がつかないですね。

田中：結構あるんですよ。ちょっと寄れる場所、あとカフェもそこそこありましたし。池袋、南口ってもともと何もないイメージで、鬼子母神ぐらいまでしかなかったのが、そういう意味で変わりましたし、東口に関しては、あとは豊島区役所の移動とか、公会堂がブリリアホールになるとか。

——あと公園がきれいになるとかね。

田中：南池袋公園の改装というか、大きかったですね。やっぱりホームレスがいるのが当たり前の時代に（：ジュンク堂は池袋に）入ってて。地下1階には、車椅子用のお手洗いがあるんですね、ジュンク堂の。で、ある日そこがライトが点滅してるんで、何だろうと思って「お客さまいませんか、いませんか」って声をかけた後に開いたらホームレスの人が中で体を洗ってて。「体かーッ」て思いながらもう一回閉めて。

——笑っちゃいけないけど

田中：本人にとっては切実ですよ。寒い中で洗うより。けどこっちとしても切実。「警備員さーん」っていう。そういうのが当たり前の中で過ごしてた。それが一扫されたことで街はきれいになったんですけど、たまに「あの街はどこ行っちゃったのかな」って気持ちになりますね。きれいにはなりましたよね。

——きれいにはなったと思うんですよ。ちょっと本当に失礼な話なんですけど、東口と南口のあの辺って結構居酒屋とか多くて

田中：そうですね、飲み屋街

——飲み屋街だった感じですけど、確かに言われてみるとちょっと最近変わってきた感じがしますね

田中：もともとはやっぱりリブロさんがあって、WAVEがあって、映画館があって、文化の街でもあったと思うんです。それがだんだん西武さんの変化。西武さんが変わっていったのもすごく大きかったと思いますね。

——どういふふうに変わられたんですか？

田中：やっぱり文化色がどんどん減って、今なんせ閉まってますし。（：西武百貨店は2024年8月より改装工事）結構西武さんって美術館があったので、あそこで漫画家さんの美術展とかもなさって「LaLa 40周年」とか、結構白泉社さんは積極的にされてましたけど、そうするとやっぱりその関連書籍が売れたりとか。

——やっぱりシャワー効果があった？

田中：あります。美術館なり、例えば駅の向こうには東京芸術劇場があって、東京芸術劇場でかかった戯曲がこっちで売れたりとか。効果はやっぱりあったので、街として書店も一部として機能してたなっていう気がするんですけど、街の要素がどんどん抜けていってる。それが大きいと思います。映画館も結局、昔は新文芸座だったり、

それぞれだったのが今シネコンになってるので。

——シネマサンシャインもグランドサンシャイン（：グランドシネマサンシャイン池袋）になって

田中：そうですね、いい映画館になりましたけど。

——でも人の流れとしては、全体として池袋って人が多い。東口・西口に流れている感じなんですかね。通路があるじゃないですか、駅に。

田中：移動距離がかなりあるので、結局どっちかに行ってしまうと、片方に行くのが億劫になるんですよ。多分昔は西口に行けば立教大があって芳林堂があってとか、芸術劇場があってとか、じゃあついでにみたいなのがあって、どこか行った人があつているので芳林堂があつて。東口の場合はやっぱり方向で別れているので。

——北に行くか南に行くか。

田中：南に行けばジュンクはあるけどジュンク以外はないみたい。下っていくとサンシャインはあるけどハンズもあるけど、じゃあ何がある？新栄堂よっとくかみたい。という流れだったと思うんで。変わってきてますね。

○ジャンルの多様化と著作権に関する視線

——男女比はどうですか？

田中：ジュンクに関しては男性のお客さんが当初は多かったと思いますし、私自身も男性文化に近いところで育ったというか、大学時代を過ごしたので、そっちの本のほう売られています。少女漫画より比率としては青年漫画が一番大きくて、その後少年漫画、少女漫画みたいな、BLが10パーいくかいかないかぐらいだったと思います。一応定期的にジャンルごとの比率をある程度出して見てたので。青年漫画が一番。種類も多いですし、単価も高かったの。

——今もじゃあ大体同じような比率？

田中：いやあ、結局…。私が辞めたのが2018年1月なんですけれども、コロナもあったことと、あとこんなに異世界物が流行ると思ってなかった。異世界物をどう分類するかってところで、ジャンルとしてカウントするのは難しいと思います。異世界ってある意味二次創作だと思うので、定型にはめこめば。

——ある意味ゲームだったり、何かのファンタジーだったり。

田中：TSUTAYAさんとかが異世界物で、タイトルのあいうえお順で（：棚を）作ってるんですけど、潔いって思います、むしろ。みんなにとっては探しやすいし、著者名も正直いつも思うんですけど、サイン会でこの名前呼べるのかなって思うお名前も多いじゃないですか。そういうことを考えていらっしやらないわけですよ。だから「違う世界に来たな」ってそれこそ書店員として思います。

——そうですね。著者の方も最初はライトノベル辺りから始まったのかもしれませんが、漫画の漫画家の方とか、最近だと歌手のアーティストの方なんかも、どうやって読むんだろうっていうのが、いつもおじさんたちは困っている。

田中：書店員も困っていました。

——そもそも人間の名前なんだろうかっていうような名前がいっぱい

田中：あります。っていう感じで、本当にいろんなものの変化が激しいし、逆にそういう意味ではゼロ年代、一番私が関わらせてもらってた時代は、変化はあったけど本当に基本的なところは変わらなかったなって。紙が売れて、雑誌は斜めってきたけど、まだ売れてた。発注の仕方もインターネットが伸びてきたけど、そこまで変わってないとか。だから、2015～16年以降の変化は本当に大きいと思います。漫画村でやっぱり「電子書籍って読めるんだ、面白いんだ」みたいになったあたりからは本当に違うと思っています。

——市場ができるときってそういうもんだと思います。我々子供の頃の著作権意識なんて無きに等しい。アジア、東南アジアなんか行くと、もうそういうのばかり。正規契約になる前なんかは、もうバンコクで買った雑誌なんか、日本で売れだしたら、そりゃ売れるだろうってね。あっちこっちから

田中：そうでした。パジュに行って韓国の編集さんと話したときに「スラムダンクの同人誌がすごい好きで、よしながふみ先生のファンなんです」って。「それ絶対著作権無視だよ」って聞いたら、やっぱり「韓国では誰かが買ったのをウェブにアップして、翻訳部隊っていうのがいて、翻訳化されて、ファンの中で共有されるんです。著作権的にはアウトだけどって」そんな話ばかりですよ。

——ただ、そういった会社を正常にするっていうか、正規版にするっていうのがやってたことなんで

田中：大事なことだと思います。

——東アジア地域で言えば、日本がやるべきことだったと思います。

田中：だから今、それこそジャンプ+さんが同時配信15カ国語とか、正しいなって思いますし。やっぱり人は読みたいと思ったら、何が何でも読むんですよ。その気持ちはよく分かる。

〇スピカワークスへの転職の背景と経緯

——スピカワークスさん（：株式会社スピカワークス）というところに転職なされたわけですが、この転職のきっかけってどんな意味が。

田中：マンガ大賞を作ったとき、結局選書に復帰したのが2010～2011年ぐらいなんですけど。ここでちょっと話が戻るんですけど、2014年にもう開店がほぼなくて。その時に池袋の名物としてやってた作家書店、初代が谷川俊太郎さんだったんですけども、そこから歴代やって、「じゃあ柴田元幸先生の後、誰にしよう」となった時に、ず

っと前に萩尾望都先生にやっていたいただいた、じゃあ漫画家さんの誰かお願いできる人はいないか。それこそお年寄りの漫画家さんが結構亡くなってた時期で。横山光輝先生も亡くなってるとし、藤子先生も「でもA先生頼めるかどうか」みたいな話をしていた時に「安彦先生はどうですか」というのが後輩から話が上がってきて。で、「じゃあダメ元で行ってみよう」と言ったらすんなりOKが出てしまって。え、ありがたいけどこれは大変なことになっちゃう。で、やっぱり選書とか新店があると3ヶ月ぐらいそれにかかりきりになって、例えば那覇店とかは3週間行かされたり。

——そんなに長いんですか。

田中：「足代もつたいないから帰ってくるな」と言われたんですけど。とにかく手がかかるので、それだったらできないけども、たまたま新店がなかった時期に安彦先生にOKいただいて、また安彦先生もめっちゃめっちゃマメな方で。なんていうか当時、「大学生当時に読んでいた学生運動のこの本が欲しい」とか。「これ絶版ですね」みたいなやりとりをめっちゃめっちゃマメに。作家さんって締め切りを破るものだと思ってたんですけど、もう安彦先生に関してはそれは全くなくて。何かお知らせのご連絡をすると翌日には返信が来る。で、すごいらりーを1年近くやり続けて。それがやれたのはやっぱり新店と選書がなかった時期にあたったので。私としてもすごく面白かった体験になりましたし、安彦先生にやっていたいただいたことで、正直私は苦手だと思っていた、例えば小林よしのりさんと呼んで対談をするとか、あと話してみたいっていうので東浩紀さんと対談をしていただくとか、コミックだと普段は関わりが薄いジャンルの方と、トークセッションで呼ぶことができたりしてすごく面白かったですね。

——そういうことも楽しみの一つでしたよね。

田中：あとファンが熱心でした。とにかく、すごかった。安彦先生が当日エプロンを着けて、名札も着けて、店頭に立ってくださって名刺を配っていたんです、店長の。歴代一二を争うくらいお客さんがいらして。ありがたかったですね。

——今のお仕事についてちょっと教えてください。

田中：そうですね。今の仕事は単純に…。さっきも申し上げましたけど、書店員から出版社っていうのが一番いいライフスタイルの変換なわけなんですけども、私はジュンク堂池袋を担当だったっていうこともあって、もちろんよくしてくださる方は皆さんいたんですけど、その縁を使うことにどうしても抵抗があって。それこそさっきの夏目先生じゃないんですけど、その後私半年くらいちょっとぼーっとしてて。で、一応あまりにもやることがないんで職業訓練通ったりとかはしてたんですけど。「ちょっと次どうしようかなー」と思ってたら、今の会社の上司が、講談社今度辞めて会社作るけど来ない？って言うてくれて。「いやでも何ができるかわかんないけどいいんですか？」って、「いいよ」って。で、入ってみたら入ってみたで、暇すぎて。やることないんですよ、マジで。で、すぐにコロナになってしまって、リモートワークになったのもあって、「漫画家さんが孤独って気持ちわかるな」と。一人でずーっと家にいるわけです。

編集サイドは忙しいんですよ、もちろん。彼はすごく優秀な編集なので、売れ筋の本もたくさん今作ってて。広報ってやるのが、データ来ないとやれないんですけど、3日連絡ないとか、「生きてるのかな」みたいなことも続いて。

あまりにやることなく、見かねたうちの会社のインターネットウェブを作った、サイトを作ってくれた方が「田中さん、講談社ブッククラブで書評を書きませんか」と。だから今、現代新書とか学術文庫とかブルーバックスを読んで書評を書くっていうのをやっています。それと、一応今やっているのが「スピカ賞」という新人賞、それ社内でやっています、新人発掘のための賞の運営であったり、あとインターンを募集するときの文章の採点であったり、そういうのはやっていますけれど、なんか、早い余生を過ごしている気持ちでいます（笑）。楽しいというか、ゆとりはすごくありますし、書店員時代には考えられなかった、最初はだって2日休むのも、2日も休んでいいのって思ってたのが。

——週の話ですか、それ。

田中：いや、月です。月7日とか休みはあるんですけど、連休がなかったんです、とにかく。連休が取れなくて、「連休、9連休って夢のよう。いいの？」そういうのが慣れましたし、家にいても店は常に開いていて、元日以外はずっといつ電話が来るかって生活をしていたので、そういうことから解放されましたし。なんていうか人間らしい生活。「こういう生活って世の中にあっただ」みたいなところに。でも書店員が嫌いだったわけでも、つらかったわけでもないんですけど、体力的には全然違いますし。むしろ辞めたことで50代、60代で書店員をやっている先輩たちのすごさというのを実感するというか、よく生きてるなっていう。本当に思います。やっぱり書店員はそういう意味で過酷ですし、あまりにも出版業界の風下というか、やりがい搾取。いくらでも言えます、これ。ただ、それはやっぱり面白いから、棚作りが面白いから、現場から離れたくなくてっていう気持ちで踏ん張ってらっしゃるのもわかります。私はもうちょっと踏ん張れなかった。

○マンガ業界の転換と「棚」への意識

——時代が大きく変わるところを、ずっと現場で来られたっていうのは面白いですよ。ね。

田中：振り返る機会をいただけてありがたいですし、コミティア魂のインタビューを受けたときに、初めて「あ、私、紙の時代に生きられたんだな」ってことに気づかされて、ありがたかったです。振り返ることってやめてしまおうとなかなかないですし、それこそ夏目先生とか、同じ時代を過ごした人と、今の仕事で会うことがあんまりないというか。友達は別ですよ、編集者の友人とか、でもじゃあその人と会って昔話をするかっていうと、あんまりしないんですよ、やっぱり。「今どれが面白い」とか「最近あの人に会ったよ」とか、そういう話が多いので、なかなか昔を振り返るって自分の人生ではあんまりないんですよ。

——いやでも、間違いなく功績はあると思うので。

田中：めちゃめちゃ嬉しいです。泣きそうです。なかなか褒められる職でもなくて。本当にそういう意味では黒子の職業だなんて最初に思って。そうなりたかったから全然いいんですけど、やっぱりたまに褒めてほしかったですね。だから棚を作った時によく自分を褒めてました。「いい棚作っちゃったな」って。その日、作り終わって15分に1回ぐらい見に行くと、「いい棚だ、いい棚だ」と。それがご褒美でした。実際売れていけばもっとご褒美ですし。棚はそういう意味でバロメーターでした。私にと

っての通信簿というか、お客さんが手を伸ばしてくれて届いたってことが分かりやすい目安でしたね。

——今ずっとお話を伺ってて、本当に凄まじいコミュニケーションですよ。

田中：いやいや、でも多分同じようにできる人が同じ場所にいたら同じことすると思います。

——それはでも、ちょっと角度変えればみんなそう思っているんですよ、多分ね。僕なんかもうあの時代にあの場所にいたのでたまたまこうなっちゃったっていう目線が常にある。他にもいたはずなんだけど。

田中：あと出版業界の特殊さじゃないですか、こうしたお話を聞いてくださるのもそうですけど、他業界で作り手と中間業者と読み手というか受け止め方の手、ユーザーがこんなに近いというか、お互いの顔が見えて。珍しいと思います。そういう意味で業界としての特殊さも享受しましたし。面白いですよ。そういう面白いところにずっといたいから今の会社にいるっていうところもあります。

——ある意味でテレビもすごく受容装置に近いといえば近いじゃないですか。近い感覚はあるんです。

田中：多分その一瞬を作ろうとする文化と、実際紙で、作るまでの時間がかかる文化との違いが絶対大きいですし、やっぱり目の前でそれが見れるかどうか、その場面だけ切り取ればいいっていうものではないので。テレビとの違いはそこじゃないでしょうか。

——やっぱりなんだかんだ言って、書店～出版社、書店～読者。言葉が介在してるんですよ。瞬間じゃないんですよ。

——本当に一時期テレビに出てて、思ったんですよ。「こっから先は、もうお笑い芸人にならないと、芸人にならないとやっていけない」と思った瞬間があった。

田中：それで言うともう一つ、たぶん漫画業界を大きく変えたことの力があって、たぶん広告だと思います。先ほど奥村さんのときに申し上げましたけど、広告があんまり漫画って入らない業界だった。それがやっぱり電子書籍で広告も作るとか、あとバナーで出たら、それを目当てで読むとか、広告がここまでお金をかけて世の中で位置を占めてる。私、広告代理店とか興味がなかったの知らなかったんですけど。漫画が広告を引っ張れるものだと気づかれた瞬間から、ある意味で電子書籍も変わったと思うし、その変わり目と電子書籍が読まれるようになったタイミングとか、そういうのがすごく合ってた気がします。そういう意味で書店は、お客様が来てくれさえすれば広告媒体とはなるんですけど、来てくれなかったらやっぱりメディアにはならないので、その差は大きいですね。足を運んでもらうって今一番難しいことなので。

——そのためにいろんなイベント的なものとか、創意工夫が必要だったと。

田中：やってきましたけど、今あれをやったところで来てもらうことは難しいと思うの

で。たまたまあの時代、あの場所にてやれたことと結果が合致してよかったっていう話だけで、今働いている人は本当に大変だと思います。

——最後に伺いたかったんですけど、棚を作ったときにね、「いい棚ができたな」とさっきおっしゃったように、自分が出てると思います？ その棚に。ご自分のなかの性格とか色とか。

田中：好みは出てしまうと思うんですけど、ずっと肝に銘じてたことがあって、好きなものが売れるとは限らないですよ。好きなものを売ってもいけない。売れたものが好きなものだったら嬉しいんですけど、だから私の棚ではないんです。私の店でもないし、そういう意味ではお客さんの店なんですよ。色は出るし、その色と合ってるお客さんが来てくれたら嬉しいですけど、私の顔は見えないでほしいって思っていました。

——いいお言葉ですね。

——本当ですね。

田中：いやいや、でも本当に。

——今、ここにザ・プロフェッショナル。

田中：「売った」って言いたくないんです。「売れた」って言いたい。私たちが売ったんじゃないで、あくまでお客さんがうちの店に来てくれて買ってくれた。だからやっぱり中間業というか小売業というか、この場所を選んでくれてありがとうって思いますし、この場所を選んでもらうための努力はできる限りしたと思うんですけど、最終的にやっぱり作家さんの力と読み手が選んだ力だと思ってたので。

——読み手の嗅覚ってどこから来るんですかね。

田中：不思議ですよ。私も知りたいですし、それが面白いんじゃないですか。分からないから。「いろんな人がいるな」って。

——出版社やってて、集団無意識って本当にあるんだなと思うんですよ。

田中：ありますよね。本当に謎を解きたいって。誰か解いてくれませんか？

——集団になった時の意識と個の意識は全く別ですからね。読めないんですよ。

——だからベストセラーになるのと、しぶとく売れるやつとの差異もあるじゃないですか。

田中：やっぱり良い本はいい匂いがすると思ってましたよ。浅野いにおさんのデビュー作（：『素晴らしい世界』）が出た時に、「いい表紙だな」って思って、良い本って表紙って分かるんだなって、あんなに売れ続けるとは思ってなかったんですけど。そういうふうにやっぱり、言葉にならないけど伝わってくるものがあるんですよ。

——不思議ですよ。

○マンガのアニメ化への視線

——私は前回、ネットでの打ち合わせの時に残ってしまったがためにここにいるような。全然余談なんですけども、うちの嫁がアルファポリスの『THE NEW GATE』という漫画が好きで、全然売れてない時から一生懸命買ってただけど、ある時新刊が出たのに本屋に行ったら売り切れちゃってる。「あんなものはなんで売れるかわからない」って言ってたら

田中：ひどい。そういう読者さんがたくさんいるからですよ。

——なんかアニメになっらしい。「そのアニメを何としても見るんだ」と言って見て、「こんなひどい絵でやってるんだ」と怒ってますね。しばらくすると本屋にまた並んでる。「よかった、きっとアニメがひどかったからみんな買うのやめたんだ」と言ってただけど、こういうのどうでしょうか。

田中：アニメのあたり外れはありますよね。このアニメ化じゃなかったらもっと売れたらうね、みたいのがありますし。ドラマ化も同じで、この脚本からドラマ化だったらアウトだとかもやっぱありました。

——ちょっとその話を専門の人がいたら聞いてきてくれと言って、今日出掛けに行っていたので。

田中：ある意味漫画がアニメになって当たった時って、インディーズバンドがメジャーにデビューしたみたいな感じで。「私が知ってたのに」みたいなところがあるので、それがなんかまたインディーズに戻ってきて嬉しいかどうかは人に依るんじゃないですかね。

——割とみんなが目をつけてないのを早い時期から目をつけるのが好きな人なんで。「ハガレン」（：鋼の錬金術師 荒川弘 作）も誰も騒いでない時から騒いでた。

田中：よく言われたし、私もそのゼロ年代当初に最初思ってたのは、青田買いができる書店であろうっていうのもありましたね。アーリーアダプターと言われる人たちが、ここに行けばあるし、ここで探すっていうつもりで来店くださる。ただ、そういうお客さんはだいぶ減りましたし、情報がやっぱり事前に多すぎて、アーリーもへったくれもないなという感じが。

——どこで見つけてくるのか知らないけど、正直漫画を読んです。

田中：それはすごいですよ。アンテナがきっとあるんです。本当にそういう意味で、今漫画好きになるのは難しいんじゃないんですか、多分？だって自分だけの作家って見つけにくいし。

——この国では普通の人の基礎教養になっているんで。

田中：本当ですよ。サブカルの棚なくなると思いませんでしたからね。それこそ棚で言えば「サブカル」って棚があったんですよ。でもサブカルの棚は作れないんですね。メジャーになってしまった。

——唐沢（：俊一）さんが亡くなった時にあちこちでその話が騒がれてましたね。

○本への眼差しと書店における仕事への意識

田中：いやでも頑固だったなとは思いますがよ。変わってく場所だったので、変わってくのが面白いじゃないですか。どんどん毎日新刊が来て、新刊多いと300~400点、コミック以外ですよ。それにコミックが100点とか来ちゃう日があって、昨日休みで今日行くと平台がわかんないんですよ。私が入った頃は、「書店員は何列目の何行目の何段目にあれがあるとか言えるようなのが書店員」って言われてて。「絶対私記憶力ないので無理だ」と思ってたんですね。でもそれだけ変化のある場所が好きだったので、逆に頑固に変わらずあろうと、自分の中でいくつか立てた指針を私がいる間には変えない。でも私の店ではないので、「私の店だと思っちゃうと勘違いが始まるな」って入社した時思ったので、いつ辞めてもいいように、「私がいる間はゼロからプラスにしたいけど、いなくなった時はマイナスにならずゼロに戻るように。そういう風に店を作りたい」ってずっと思っていました。

——なんでそういうことを見通せるんですか？

田中：仕事ってそういうものだと思ってたし、あと教えてくれる人がいなかったの、なんか考え続けるしかなかった。

——普通教えてくれる人いなかったらさ、そういう見通しは立てないと思うよ。

田中：なんででしょうね、けもの道好きなんですね。あと鉄火場。そういう意味で本当に性に合っていて、いい天職だったと思いますし。一生できたら、ジュンク堂が潰れるまでいようと思ってたんですけど、その前に自分が潰れそうになったので、これはアカンと。やっぱり大きかったのは、私が辞めるって決めたのが2017年10月なんですけど、11月に元の工藤さん、ジュンク堂の工藤（：恭孝）社長と、岡（：充孝）さん、店長であり社長だった番頭役のその2人の退任が決まったんですよ。あの2人がいたのは大きかったです。

——なるほど。

田中：お金のこと考えなくていいなんていう社長いませんしね。

——いないでしょうね。普通考えろって言いますもんね。

田中：それが普通ですし、会社としてはやばいと思います。

——俺もそう思う。

田中：でもいい職場でした、その意味では。だから、その時会った人とは今もつながってますし、楽しい時代だったなって。まだ続いていますからね、本屋自体。終わらせ

ちやいけない。

——この間も行ききましたよ。

田中：私も他の書店さん、めちゃめちゃ行ってます。歌舞伎座に来るので、それこそ有楽町の三省堂さんとか丸本（：丸善丸の内本店）とか、あと誠品書店に行ったりとか。

——僕はだから最近行かないようにしています。

田中：買っちゃうからですか？

——今、仕事場を整理していて段ボール作っているので、これ以上本を増やしたくない。

田中：大事ですね。

○同業者との関係

田中：私も最後に伺いたいんですけど、出版社さんの目から見てやっぱり書店って変わったと思いますか？

——それは変わったんじゃないですかね。つまらない言い方だけど、本だけ売って成り立たなくなってきたじゃないですか。有隣堂さんとかも、どんどん本の面積が減って行って文房具とかそっちになっちゃってる。

田中：そうですね。

——しょうがないんですけどね。あとはスタバができて。

田中：不動産業としてなさっていらっしゃるところがありますよね。

——スタバで来て、ついでに本を買っていってくれればいいんだけど、スタバだけで帰っちゃったりすると悲しいなとは思う。とにかく面積がどんどん減っているのと、私がこの業界に入ったのは1980年代なんですけれども、当時全国に3万店本屋があると言われてたんですよ。今、7000店台でしょ。だから、3分の1以下どころか4分の1になっちゃって、大体、床面積の小さいところからどんどん無くなっているんですけど、やっぱり町の本屋さんが無くなるのは寂しい。今度、自由が丘の未来堂（：実際は不二屋書店？）が無くなっちゃうんですよ。

——でも、ちょっとセレクトショップっぽい、趣味みたいな本屋が増えているじゃないですか。

田中：独立系と呼ばれる。

——それは面白いんですけども。

田中：ただ、あれが本屋かと言われると難しい。あと、シェア型書店も流行ってますけども。

——あれはちょっと違う。

——どんな方法でもいいですから本に接してね、そこに人が来て、そこで本が売れる状況があれば、私はいいと思うんですけど。定義はどうでもいいっていうか。

田中：なるほど。出版社さんはどう思ってるんだろうなって、ずっと現場にいたとき思っていました。紙が減っていくことは目に見えていて、雑誌があれだけ減っていつているわけで。でも出版社の人たちってどう思ってるんだろうって、現場に来る営業さんには聞けませんでしたし。切る準備ができてますとか言われても困りますし。

——やっぱり出版社からすると断裁するのが一番つらいですからね。断裁したり切る。それこそ在庫なしになって。KADOKAWA は絶版って言わないで「在庫なし」です。

田中：そうなんですね。

——重版未定でしょ。私はもうそれを散々やられたから。

——ただ今は逆に、昔は1500部ぐらいじゃないと重版できなかつたんですけど、今は100部、500部からできるし、少なくとも「在庫なし」の状態はほぼなくなりまして、いざとなれば擦れるから。

田中：オンデマンドみたいな。ジュンクも一時期でっかい印刷機を社長の趣味で入れて、海外の新聞が印刷できたり、オンデマンドで戯曲、新潮社さんの、が印刷できたり、機械を入れてたんですけど、売上は度外視だったので、そういう意味ではKADOKAWAさんのやり方が続いてほしいなと思います。

——そうですね。楽しいお話でした。