



# ピッポ新聞

2011

1

No.255

## 子どもの本専門店 ピッポ

### ピッポ古書クラブ

〒424-0886

静岡市清水区草薙1-6-3

TEL &amp; FAX

054-345-5460

URL <http://www.pippo.co.jp>E-mail [itoh@pippo.co.jp](mailto:itoh@pippo.co.jp)

古書あれこれ その2  
本に惚れると「あばたもえく  
ぼ」で失敗する！

古書の市会（正式には交換会という）に出品された本を入手するには、その場で一番高い値段を付ければよいのですが、これが簡単なようについて、結構むずかしいのです。

古書にもおおよその相場というものがありますし、古本屋ですから儲けのことも考えなければなりません。たとえば千円位の相場の本に一万円などという値段を付ければ落札できますが、これでは儲けなど出るところか、損をしてしまいます。

ですから無闇やたらに高い値段を付ければ良いというものでもありません。市場では古本屋どうしの駆け引きもうまれます。そこがまた、面白いところでもあります。

市会によってそれぞれ異なりますが、入札はだいたい「置き」「廻し」「振り」のいずれかの方法で行われます。

「置き」入札は、出品された本に封筒が添えられていますから、欲しい人はあらかじめ決められた方法に従って、思い思いの数字（金額）を書いて封筒に入れるのです。開札の結果一番高い金額を入れたひとが落札となります。

この置き入札では一冊から百冊を越える本がひとまとめで出品されます。よく神田の市会などでは壁際に単行本が、これを落札すれば即古本屋がはじめられるのではないかと思うほどの量、どーんと積まれて出品されています。こんなのに限って落札価額が数千円だったりするのです。ぼくも岩波少年文庫を二百冊以上まとまったものを落札したことがあります。もっともこの落札価額が数千円というわけにはいきませんでしたかね。

「廻し」というのは、入札の参加者が車座になって出品された本を順番に手にして、入札希望なら封筒に金額を書いた札を入れてつぎの人に廻し、希望しない場合はそのまま次に送ります。一周回ったところで、開札して一番高い金額の人が落札となります。

この方法は参加者が比較的小規模の市会でおこなわれています。廻す本も一冊から数冊、多くても十冊程度です。出品者もある程度、自信のある本を廻しにかけようです。沼津と静岡の市会で行われていますから、これまでに何度か経験しましたが、出品の本は次から次に回ってきますから、ゆっくり本を調べたりしていると、すぐに自分の前に本が滞ってしまいます。この場合は入札しない本を先に送ってから、入札価額を検討したりします。効率が悪いです。ぼくはこの「廻し」という方法が、なにやら昔の古本屋的な雰囲気があって、けっこう好きなのです。

調べたことではないのですが、江戸時代から古本屋は、こんな方法で市会を行っていたのではな

いでしょうか？

## 熱くなる「振り」市

この二つの方法に対して、もう一つの「振り」という方法は結構熱くなるのです。これは振り手が台の上に出品の本を載せて、魚市場や青果市場のように（行ったところが無いから実際のところは知らないが）「さあーこの本、安くからいつてみようか、千円でどう？」「こんな呼びかけに対して購入希望者が自分の希望額を「千二百円！」などと発声するのです。

すると別の購入希望者が「千五百円」と値を上げます。この場合は最低でも、前の人の一割り増しの値段を発声しなければなりませんという決めがあります。今度は別の人が「千八百円」というと、また別の人が「二千五百円」と声を出します。これで4人の人が参加したことになります。振り手が「二千五百円、まだないか？」と場を見回します。すると最初の発声者が今度は「四千元」と飛んで発声します。ここで落札できる場合もあります。その場合は振り手が場の様子を見て「はい四千元でさん」と宣すればこれで決まりです。迷ってタイミングをずらして「五千元」と他の人が言ったとしても、もう認められませんが。

でも、本当に欲しいと思っっている「二千五百円」と発した××さんは最初の「さんを振り落とすために「八千元」と発します。気付けば、一番手三番手の参加者はとつ

くに競りから降りてます。もはや二人の戦いです。

すると、ちよと熱くなった。さんは「一万円」と言います。××さんはこの本を三万円までなら買おうと考えていますから、「一万五千元」と声を出します。もつと熱くなった。さんはさらに、「一万八千元」と応じます。××さんが、すかさず「二万三千元！」と返します。

さんは、ここでふと我に返って「この本は二万円までだな、二万三千元は出せないな」と思い、「この辺りで手を引きます。そこでこの本は二万三千元で××さんが落札となるのです。」

## 買い手の思惑はとまどま

「振り」市の最大の特徴は、「置き」入札や「廻し」入札とちがって、相手が誰なのか、また、いくらの争いかがお互いに分かっていることです。

これは結構「負けん気」を刺激されます。相手が誰であるか分かれば、この人は日頃どんな傾向の本を集めているか、どんなジャンルが得意か、また、値段の付け方の傾向なども予測できます。

これまで参加して、このようなことを背景のもとでお互い競争するのだと分かっています。

たとえば、さんは、本当に自分が欲しい本は、下見の段階で、その本に関心を示す人に、その本の欠点をあげつらう傾向があるなどと分かっていたりすると結構楽しい

です。

先程のシュミレーションの場合の、さらにその奥を考えてみましょう。

落札した××さんは三万円までは買い上がつていこうと考えていたのですから余裕があつたのですが、実は出品された本は、お客さんから探してくれと頼まれていたのです。例え三万円で購入したとしても四万円から右から左へ売れるのですから、利幅は少くないけれど、儲けは確保できるというわけです。

場合によつては三万五千元で買ったとしても、お客さんの信用をかちえるのですから損ではありません。それが二万三千元で買ったのですからバンザイです。こういう背景があれば、強気に出られるのですね。

一方、さんは、前から欲しい本だったので、買つても何時売れるかは分かりません。一万五千元ぐらいまでなら買つてもいいと考えたのです。場の雰囲気につられて一万八千元まで発声して、そこで冷静になり降りたのです。結果的に落札できま

せんでしたが、もしかしたら買えなくてよかったと思っ

ているかもしれないと思っ

## 本に惚れちゃだめよ！

あちらこちらの市会にでていきますと、中には、これはひよつとすると化けるのではないかと思つ本を見つけます。といつても、まだまだ素人ですから、確固たる根拠ではありません。いわば、感なんです。(感に頼るなつてのが、素人の証拠なのですがね。プロは絶対そんなことしないだろうな。でもね、ぼくにはそこがおもしろいのです。)その多くはたいがい夢破れることがほとんどですが・・・。

去年の秋も、骨董市でこんなことがありました。

その本は『都名所図会』とあり、京都を中心とした名所案内の和本です。帙入りで全六冊でした。奥付には天明六年再刻とあり、大阪の版元の名が記してあります。状態も江戸時代の和本としては申し分なしです。当時の三条大橋の遠景など絵も多く、墨一色ですが、もちろん版木で刷られたものです。巻によつては半分以上絵で構成されています。これはぜひ入手したいな。よし、絶対入手するぞ！

ぼくが行っている骨董市はすべて「振り」で行われています。

振り手が「この和本二千元でどう？」と始まりました。すかさずだれかが「三千元」と発声しました。ぼくは「五千元」と参戦します。この本に二万五千元まで出そうと決めていました。別の人が「八千元」次が「一万円」さらに「一万二千元」「一万五

千元」と競り上がってきたから、ぼくは「一万八千元」というと、もうその後の発声がありません。振り手が「一万八千元でピッポさん」

というわけで「都名所図会」を、一万八千元で入手できたのです。思っていたより安く落札できたので「やったー」という気持ちで高揚していました。そう！「J書店さんのあの一言を聞くまでは。

「ピッポさん、それ落丁しているの知ってるの？」

これを聞いたぼくは言葉も出ません。かろうじて「本当ですか？」というと、続けて、「J書店さんは「それをそのまま東京の市にだしたりしたら、問題になるからね」と忠告してくれたのです。

道理で、いつもこの手の本は強気で競つて、多くを落札する「J書店さんがこの競りに参加しなかつたわけです。ぼくも何故「Jさんが参加しないのか疑問には思っていたのです。

## 高い授業料

帰ってから、落丁個所を調べてみたのですが、何度見ても見つけることができませぬ。それどころか、綴じもしつかりしているし、本の状態もとてもよいのです。翌日電話で「J書店さんに聞いてみようと思つてその日は諦めました。すると、翌日「J書店さんの方から電話がありました。

「どうわかつた?」「いやわかりませぬ、実は電話をしようと思つていたところ

です」。すると「頁を少し押し広げるとページの数字がかかれてるよ。三巻に落丁個所がみつかるよ」と教えてくれました。

さっそく調べてみました。確かに三巻にページが跳んでいる個所がありました。そこで一巻からじっくり調べてみると、二巻にも落丁個所が見つかりました。それと、一巻には重丁(同じ頁が綴じられていること。これは古書としては欠点には数えられない)もありました。

なんてことでしょうか、「J書店さんは下見ですぐに落丁を発見して、競りには参加しなかつた。ぼくは全巻揃っていることと、状態がよいことに目を奪われて落札することのみを考えて失敗した。

「J書店さんは電話でこんなことも言ってくれました。「その本はたまたまに市場にバラで出ることがあるから、落丁の巻をみつけたら買っしかないな、ぼくも市場でみたら買ってやるから」

「Jさんが言ったように、実はぼくはこの本を落札したら、神田の市場に出品するつもりでした。少なくとも三万から四万で売れると踏んでいたのです。そこまで「Jさんに見透かされていたのですね。

「J書店さんは最後にこんなことを言ってくれました「授業料だとおもえばいいじゃないか。ぼくもそんなことを何度も繰り返してきて、今があるんだからさ」

あーあ、にわか古本屋とプロの古本屋の差を埋めるのは、まだまだ時間が掛かりそうです。ぼくには、その時間が残されているのかな？

ねー、この本読んだ？

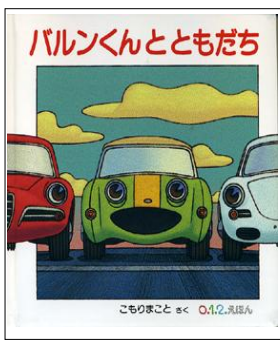
今月は福音館書店の乳幼児絵本4冊を紹介します。

『もじゃらんこ』(きしだえりこ・文 ふるやかずほ・絵 735円)



毛虫と聞くと毛嫌ひするひとが多いでしょう。それどころか、毛虫に関心を寄せるひとなど滅多にいないのではないのでしょうか？

作者の岸田衿子さんは毛虫の這うことに興味を惹かれこの絵本を作ったようです。草や枝を這う毛虫の気持ちになってみるのも面白いかも知れません。



『バルンくんとともだち』(こもりまこと・作 735円)

バルンくがポルシェくんとアルファくんとサーキットで競争です。直線が得意なポルシェくんが「ガッオー

ン ガワー・・・」とまずはリード、今度はアルファくんがおおきなカーブを「プロオオー プロオオオーン」とトップで曲がります。急なカーブは、小回りの利くバルンくんが「バルルーン・・・」と走ります。だれが一着か・・・くるま大好きな赤ちゃんにはみのがせない。

『ねてるのだあれ』(神沢利子・作 山内ふじ江・絵 840円)



ほおずき、らっかせい、そらまめ、くり、

とつもろじ、みかんがさや やかわを被つてつぎつぎに登場します。次ページではその中味が、よくみればちよ

こんと目鼻が描かれてあかちゃんとして登場します。きつと子どもは次に何が出てくるか、期待をいだきながら頁をめくり、その繰り返しに期待感がみだされて嬉しいことでしょう。この絵本安易なデフォルメでなく細密なところが良いのです。

『パンツのはきかた』(岸田今日子・作 佐野洋子・絵 840円)

いつ自分でパンツがはけるようになったか、きみはおぼえているかい？この絵本読



懸命だったんだろつな。佐野洋子さんのユーモアあふれる絵が楽しい。親子で読めばもっともつと楽しくなるよ。

むとそんなこと思いつくかもしれないよ。今では当たり前のようにはいてるけどさ、君だつてこの絵本の子プタのように一生

編集後記

今冬も八ヶ岳にいきました。テレビなどが暮れの山は大荒

れになると注意を喚起していたせいか山は空いていました。かえって八ヶ岳はいつもの年より天気は穏やかでさえあったのです。それでは良い山登りができたかというところ、それがそうじゃないところが山なのです。実は穿いていった靴が途中で壊れてしまつたのです。プラスチックの登山靴は十年ぐらいで劣化して割れることがあるとは知識としては承知していましたが、まさか自分にそれがおこると思つてもいけません。山小屋に着いたら両足のかかとの部分が一部欠けて、さらに亀裂が入っていました。いつもザックの中に予備の靴ひもを入れてますから、これでかかとをぐるぐる巻きにして、その上からアイゼンを付けて下山したのです。もし途中でバラけてしまったらと、岩場を通過するときは冷や汗ものでした。バス停で靴を脱いだら、かかとは完全崩壊していました。途中でなくて本当に良かった。