

## 古本屋人生六十八年 八十五歳の再スタート

## 中央書房・前澤保雄さんインタビュー

## ○聞き手

- ・藤原 栄志郎（とんぼ書林）
- ・岩森 正文（岩森書店）
- ・林 高志（千章堂書店）
- ・梶塚 暁大（三暁堂）

**藤原** 本日はお忙しいところ、ありがとうございます。今回は全古書連機関紙部の企画により、古本

屋人生六十八年目を迎える中央書房・前澤保雄さんにお話を伺うという大役を担うこととなりました。前澤さんは今年の七月二十四日、隣にあった飲食店からのもらい火で店舗が火災に遭われましたが、十月八日に新しいお店をオープンされています。不躰な言い方になりますが、八十五歳になり、



店舗が焼けてなお仕事を続ける前澤さんには商売に対する並々ならぬ情熱があると感じます。今日は前澤さんが歩まれてきた道のりや古本屋という仕事に対する思い、これまで培われてきた経験などをお聞きし、新型コロナウイルスの影響によって苦境に立たされている全国各地の同業への励みになるような記事となれば幸いです。

はじめに八十五歳で再スタートされたそのお気持ちと率直にお聞かせください。

**前澤** いま言われたように七月二十四日のお昼にもらい火で店が焼けて、八十五歳ですから、さすがに商売を続けるのは難しいかなと考えました。しかし一生懸命に仕事をしてくれている息子の姿に励まされるところもあり、何よりも私自身がこの商売を好きで、ここが仕切り直しと一念発起して健康である限りは続けてみようと思えました。手頃な物件が見つかったことも幸いでしたね。

**藤原** 西部会館で開催される西部展も継続されるということですね。

**前澤** 即売展は若い人たちが多くいつも刺激を受けますので、これからも皆さんの足手まといにならない形で続けたいです。

**藤原** 西部展の話は後程お聞きしますが、簡単に前澤さんの経歴を

説明すると、昭和二十八年三月、高校を卒業と同時に水道橋にある波木井書店に住み込みで勤務されています。昭和三十四年八月に退社（波木井書店は昭和四十年に閉店）、その後吉祥寺で古本屋（資文堂書店）をやっていたお兄さんのもとで二年半ほど仕事を手伝い、昭和三十七年二月に吉祥寺の北口で開業、昭和五十四年に武蔵小金井に店舗を移されました。昭和五十三、四年に中央線支部の副支部長、五十七、八年には支部長を務めています。

**岩森** 理事をやっていないのが不思議ですね。

**前澤** 支部長を終わってから色々な人たちに「理事をやんなきゃダメだよ！」って言われましたが、自分は理事をやるような器じゃないと断っていたんですよ。

**梶塚** お兄さんも古本屋だったんですね。

**前澤** 生きていけば百歳を超えていますから私とだいぶ離れています。新宿の中村屋の隣に兄が番頭をしていた大東京書房という大きな店があったのですが、その店の荻野さんという方の口利きで私は波木井書店に勤めることになりました。

**林** そもそもどうしてこの道に入ろうと思ったんですか。

**前澤** 私は商業学校出身だったか

ら銀行に勤めようと考えていました。それを姉に相談したところ、当時は結核が流行っていたのでお札を触るのは危険じゃないかと心配されたんです。じゃあどうしようかと思つたときに兄が「お前が古本屋になれば、お互いに何かあったときも助け合えるじゃないか」と言つて、その一言で古本屋になろうと決めました。

ところが兄の言葉は的中してしまつたんです。兄は軍隊に出ていて、重い背囊を背負っていたからかヘルニアを患つてしまつた。そのうちにはたきを持つこともできなくなり、店で転んで骨折もして思うように仕事ができず、私も足掛け三年半位は仕入、掃除、値付とずいぶん手伝いましたが、兄は結局古本屋をやめてしまいました。

波木井書店で働き始めたのは昭和二十八年三月二十日頃だつたと思います。給料日が二十六日で数日しか働いていませんでしたが、そのとき生まれて初めてお給金をもらいました。

**岩森** 前澤さんから波木井さん時代のことは耳がタコになるくらい聞いているけど、いつも楽しそうに話すよね。本がとにかく売れたって。

**藤原** 波木井書店と店主・波木井吉正さんについては青木正美さん

の『古本屋群雄伝』（ちくま文庫）に詳しく触れられています。岩森さんがいま言つたようによく売れた店で当時の神田で一、二を争つていたそうです。また文京支部のホームページ「文京の古本屋」に掲載されている「文京支部古老座談会」のなかでは金澤泰次郎さん（泰雲堂書店）が「波木井さんは年中来るわけではないけれど、たまに来ると独占して買つていったね。とにかく波木井さんが来ると神田の人は大変なんだ」と発言されています。

**前澤** お店は間口六間・奥行き六間の三十六坪、真ん中を区切つて左側は人文系、右側は自然科学系でその半分は医学書でした。常に客足の絶えない店でしたが、新学期は学生さんが押しかけてきますから特に忙しかつたですね。ストックしてあつた本を次から次に出しましたが、「飛ぶように売れる」という言葉がびつたりで、どのくらい売つたのかわからなくなつてしまふぐらいでした。

**藤原** 波木井さんは「新しい行き方 明るい古本屋」というキャッチコピーで『古書月報』にも広告を出していますけど、この時代に「明るい古本屋」という表現ができるのはかなり先を進んだんだと感じますね。

**岩森** その頃に売価表示をしてい

たのも珍しかったんじゃないの。

は波木井さんじゃないでしょうか。

**藤原** 正札販売をしていたそうですね。

**前澤** それについては面白い話があつて、本が少ない時代ですから、棚が空っぽになれば東京中の古本屋へセドリにまわります。同業者なので一割引いてくれますが、もちろん波木井書店にもセドリにやってくる人がいるわけです。それで私たち従業員は「〇〇さんが来て一割引いて欲しいと言っています」とお伺いを立てると、「うちは正札販売実行店だから断りなさい」と突っぱねるんですね。店内にも「正札販売実行店」という大きな看板を掲げていました。いま考えると筋が通らないと思つてしまいますが、波木井の親父さんはそういうことを平気で続けてきた人です。

セドリにはダットサンを使っていました。親父さんは何回も試験場に行つては落ちてしまつて免許を持つていないんです。それでどうしたのかと言えば、タクシーをつかまえて運転手に「あなたはいくら給料もらつてるの？」と聞く。そして「うちはこれだけ払うから運転手をやらないか」ってスカウトしちゃうんです。私が勤めていた六年半の間にそうやってお抱え運転手になった人が三人はいました。車を使う仕入れの先駆け

は波木井さんじゃないでしょうか。

**岩森** その頃はオートバイが主流だつたよね。うちの親父（岩森正郎）も荷台に大きな風呂敷を括り付けてたよ。

**藤原** 波木井書店は社会保険にも入つていて、これも当時は大変珍しいですよ。

**前澤** あるとき銀行の人に「前澤さん、（ハ）つていうところに勤めたことがありますか？」って聞かれたんです。それで波木井書店の話をしたら「手続きをすれば年金が出ますよ」つていう話になつて、今でもありがたく感謝しております。

ご夫婦にお子さんがいなかったこともあつてか、私を含めて従業員は全ての面で優遇されたと思つています。しかし商売に関することについては本当に厳しかった。

さつき言つたように間口六間×奥行六間の店だから棚も相当長いわけですが、それを正面から見たときに本がびたつと一直線に揃つていなければいけません。親父さんがたまたま棚を見に来たときに「出っ張つていたり上がつている本があると、それを指さして黙つて直します。その場で「本が揃つてないぞ！」とは絶対に言わない。だけど二、三日して、こっちが忘れた頃になつてから本がずれてい

たことを長々とお説教するわけだ。万引きなんかされたら大目玉で、『六法全書』がなくなつたときに「お前はなにをボヤボヤしてたんだ！」と一喝されたこともあります。とにかく本に対する愛着が強かつた人で、カバーが破れている本は必ず修理をして棚に並べていました。正札販売の話が出ましたが、全ての本に帯を巻いて「二百五十円」というふうにハンコを押して、お客さんが一目瞭然で値段がわかるようにしていました。藤原（店内を見て）ここにも「小津安二郎 人と仕事 二万円」とありますね。

前澤 お客さんが「これはいくらですか」と聞くのも手間じゃないですか。

林 こちらとしても買うつもりがない人に触って破られたりするの嫌ですよ。

前澤 今みたいにビニール袋もないので包装紙の上から紙紐を十文字に縛って、文庫本一冊でも必ずそうしていましたね。

林 値付けはさせてもらえたんですか。

前澤 全部親父さんがやっています。お客さんから買ってきたものに一冊ずつ丁寧に値段を付けて、「文学」とか「法律」とかジャンルごとに分ける。それを私たちが棚に並べていました。

### 〈波木井書店の修業時代〉

藤原 住み込み生活は楽しかったですか。

前澤 楽しかったですし、食事も美味しかったですね。新学期など仕事が遅くなるときにはお寿司を取ってくれることもありました。日常の食事でも例えばとんかつであれば家で揚げるようなことはしないで、「六時半に持つてこい」と肉屋に言いつけていました。つまり仕事が終われば揚げたてを食べられるわけです。魚でも「目玉の赤い奴なんかダメだ」と。住み込みは食費も家賃もかかりませんが、親父さんはいつも「お前たちはサラリーマンよりもいい給料をもらってるんだぞ」と言っています。

したね。

岩森 しかも社会保険にも入っている。

藤原 それができるだけの売上があつたということですよ。

前澤 休みが第一・第三の日曜日で門限が十一時でしたが、一分でも過ぎるともう大変で、門限近くになると親父さんは小窓から玄関のほうをじっと見るんです。門限を破ってしまった場合もその場では怒らないで何日かしてから「だれそれが十一時二十分に帰ってきた」という話を延々とする。一時間でも二時間でもそれを直立不動で聞かなくてはいけません。事務所に女性から電話がかかってくるのも大問題で「前澤君、電話だよ」と取り次ぐときはやっぱり何とも言わず、しばらくしてから「前

『古書月報』に掲載された波木井書店の広告

澤君のところから電話がかかってきました」と長いお説教が始まります。姉ですって言っても証拠がないから通用しません。ただどね、いま言ったようなことは全て愛情の裏返しなんです。ご夫婦にはお子さんがいないし、他所の家の子供を預かっているわけだから、なにかあれば夫婦の責任になります。生活態度を厳しくチェックするのは当たり前です。

林 何年経ったら独立しようとする体的に考えていたんですか。

前澤 六年半いました。本当は五年でやめたかったです。でも腎臓を悪くしたり、新学期前にやめられたら困るとか賞与が出るまで待ちなさいと言われたりして、ずるずると延びてしまいました。

藤原 賞与もあつたんですか。

前澤 夏と年末にありました。普段お金がないときはおかみさんに給料を前借したりとか、そんなこともありました。

林 仕事で忙しくてお金を使う暇はなかつたんじゃないですか。

前澤 いや、休みの日になると飲み食いしてしまうんですよ(笑)。

藤原 あとで話に出ますけど、前澤さんが支部長だったときに副支部長だった星野さん(弘・星野書店)も波木井書店で働いていたんですよ。



前澤 星野さんは三年先輩だけど、事務仕事もしていたから高給取りでした。当時の彼はリーゼントスタイルで格好良かったね。水道橋からタクシーに乗って新橋の烏森通りによく連れて行ってもらいましたよ。

林 星野さんが先に独立されたんですか？

前澤 私のほうが早かったです。私は波木井書店の退職金制度を利用して独立した第一号ですから。最後の日には親父さんのお抱え運転手がダットサンに荷物を積んで吉祥寺まで送ってくれました。店で働いている仲間も沢山いましたが、独立せずにやめてしまう人も多かった。三日・三月・三年と言

うけれど、三年も経てば古本屋という商売の奥行きがわかって、「この仕事は自分にはとてもできない」と思ってしまうんでしょうね。藤原『古本屋群雄伝』には波木井さんの十か条というものが掲載されています。

一、下町で商売をしていることに、決して劣等感を持つな。

二、常識にとらわれず、常に独創的なアイデアを商売に取り入れよ。

三、お客にはどんなことがあってもさからわない。

四、故買や発禁本を売ったりして、警察で始末書を書かされるようなことをするな。

五、下町でどんなに売れようと、いずれはチンボコの立つ本から足を洗え。

六、ゴミ本からも足を洗うこと。ゴミ本は、どこまでいってもゴミ本に過ぎない。

七、仕入れの三割以上儲けない。

八、店買いはきれいに、市場では一声人より高く買え。

九、客がハツとするような新しいもの、ドキッとするような安いもの、言わば“切り札”を棚のどこどころにさしておき、来店してはパツと出て行く“特急”の客を止めさせる工夫をせよ。

十、古本屋は金を残そうと思わず。資本の蓄積は商品で。

以上のようなもので、商売に対する姿勢をここまではっきり言語化する人は昔も今も珍しいと思います。きつとこういう考え方が前澤さんの身体にも沁み込んでいるのでしようね。

梶塚 話を聞いていると古本屋というよりは経営者という感じがしますね。

前澤 いま言ったなかでは「独立にしてもチンボコの立つ本は絶対に置くな」と常々言っていましたね。

林 前澤さん自身もそういう本は扱っていないんですか。

前澤 置いたことはありません

よ。  
林 中央線沿線ではかなり珍しいですよ。

### 〈中央線・吉祥寺時代〉

前澤 吉祥寺で開店した頃は四坪の床店ですから、扱いたいもの以外を置く場所がなかったというところもあります。

岩森 前澤さんは外で店番していたくらい狭かったよね。

藤原 吉祥寺のお店にはどんな思い出がありますか。

前澤 たった四坪の店でしたけど、お客さんにはとても恵まれました。みんなよく買ってくれたし、「うちにこういう本があるから譲ってあげるよ」と言ってくれる人も大勢いて、開業当時はかなり融通してもらいましたね。雨が降る日には早く店を閉めてセドリへ行き、日付が変わるくらいに戻って仕入れたものを整理していました。当時岩波の『現代教育学』の定価が三八〇円だったと思いますが、どの店でも大体二八〇円で売っていた。それを一割引の二五〇円で仕入れて三二〇円で出すとパツと売れる、そういう時代でした。

岩森 うちが宅買いに行くときでも吉祥寺のお店のシールが貼ってある本が出て来るんだよ。確かに

小さかったけど、尋常じゃない量  
を売っていたと思う。

**前澤** 自分が「これは！」と思う  
本しか扱ってないから、売れるこ  
とは売れましたね。

**藤原** 前澤さんは市場では仕入れ  
ず、基本的には出品専門と言っ  
ていいと思いますが、昔からそ  
うスタイルだったんですか。

**前澤** 昔からそうですね。開業し  
て間もない頃は多少買いました  
が、自分で本を集められるよう  
なってからはほとんど出品しかし  
ていません。

**藤原** それだけ買取が多いとい  
うことですけど、前澤さんがお客  
さんから仕入れるときに気を付け  
ているポイントはありますか。

**前澤** 依頼してくるお客さんは  
「この店ならば適正に評価してく  
れる」と考えていると私は思っ  
ています。ですからその期待に応  
えられるように一冊一冊を丹念に  
見る、その積み重ねだけです。六  
十年以上この商売を続けていま  
すが、宅買いで断られたのは一  
度だけです。そのときは私とお客  
さんの思う金額に数千円の差が  
あって成立しませんでした。

**藤原** 一度だけというのはすご  
いですね。昔は高く買った本が  
今は値が付かないことに抗議す  
るお客さんもいると思いますが、  
そういうときはどうするんです  
か。

**前澤** 現在の価格を懇切丁寧に説  
明するだけです。それで納得し  
てもらえなければ仕方ありません。  
ありがたいことに新しい店を始  
めたら本を売りたいというお客  
さんに来て頂いていますが、と  
にかく誠意をもって接する、そ  
れに尽きます。

そもそも古本屋にとってお客  
さんは一番の先生なんです。我  
々の知識はどうしても広く浅く  
なれるけど、一つ分野や一人の  
作家についてはお客さんのほう  
がよく知っている。お客さんに  
講釈を垂れるような古本屋は  
ダメです。よく考えて勉強する  
つもりで話をしなきゃいけませ  
ん。

**藤原** 小金井では以前の店舗も  
含めて四十年以上営業を続け  
られています。時代の移り変わ  
りを感じますか。

**前澤** 大型店舗やチェーン店が  
増えて個人商店が太刀打ちでき  
なくなっています。古書業界は  
そういう大きな流れとはそも  
そも関係が深いと思うので、  
この先も工夫次第で生き残る  
のではないのでしょうか。しか  
し六十年も中央線沿線に腰を  
据えていると、本当に色々な  
ことが変わって感じ深くな  
りますよ。

**藤原** 人の出入りも激しいです  
かね。  
**前澤** 高円寺の市場でも沢山の

を見ましたが、一番上手いと思  
った振り手はアカシヤさん（星  
野稜）です。林君のお父さん（良  
高）や竹岡茂さん（竹陽書房）  
も見事だった。上手い人はと  
にかく声を通るし手際がいい  
よね。

**林** 親父はろくに売買しないの  
にあちこちの支部に顔を出して  
は振り手をやっていたみたい  
です（笑）。

**前澤** 昔の振り手は権威があ  
って、例えばある人が「五百  
円！」って声を出した後に「六  
百円！」って言うでしょ。それ  
が気に食わない人だと声が遅  
いって突っぱねて、五百円  
で落としたり。今そんなこと  
をしたら大変だけど、誰も文  
句を言えない。

**藤原** 二番札を取るようなもの  
から大問題ですね。

**前澤** でも振り手はやっぱり  
楽しくて、中休みや市場が終  
った後にみんな食事しながら  
話せるのがいいよね。入札  
だと札を入れてさっさと帰  
っちゃうでしょ。

**岩森** だけど今はみんな忙しい  
から最後まで市場にいれない  
でしょ。それに振り手は初め  
のうちには人がいないから、  
そこで良い本が出るかと安  
く買ってしまうという問題  
もあった。事業部としては前  
澤さんみたいな人に高く買  
って欲しいわけだけど、荷  
物は公平に振らなきゃいけ  
ない。だからクジで

順番を決めたり、入札と併用  
したりしながら時代に合わせ  
てスタイルを変えて行っ  
たんだよね。

### 〈古本まつり・催事の思い出〉

**藤原** 少し話題を変えて、昭和  
十二年に第一回「中野サン  
プラザ古本まつり」がスタ  
ートしています。前澤さん  
も第一回から参加されて  
いますが、サンプラザは  
とにかく売れたそうですね。

**前澤** 当時の支部長は文徳書  
房の川路さん（俊三）、副  
支部長が飛鳥さん（書房・  
竹岡昭）でしたが、区から  
「青少年に読書を普及し  
たい」という依頼があ  
って催事が立ち上がりまし  
た。神田の青展を除けば  
野外の即売展は珍し  
かったです。

**岩森** 前澤さんも（林）高志  
の親父さんもそうだけ  
ど、当時は中央線で即  
売展に参加している人  
は多くなかった。だ  
けど仕入れは豊富  
だからいい本を沢  
山持つてるんだ  
よ。そういう人  
たちが商品を出  
すわけだから  
バンバン売  
れて、その  
なかでも前澤  
さんが売り  
頭だった  
よね。

**前澤** 第一回目は本当に  
売れて、三尺×六尺の  
台が二時間  
で空になりました。安  
い本じゃなく、それ  
なりのも  
を持って行  
ってもあ  
つという  
間に本が  
なくなっ  
てね。家

内と一緒に慌てて追加したのをよく覚えています。

藤原 目録も出していますよね。

前澤 目録掲載品は屋内に並べましたが、外がにぎわっているからか、そこまで売れませんでした。

藤原 サンプラザは電車からよく見えるから、とんでもない宣伝効果ですよ。

前澤 サンプラザはしぶん続きましたが、最終的には向こうから断られて終わってしまいました。それから北原奉昭君（訪書堂書店）が区議会議員になったときに、もう一度できないかと私がお願いしたんです。それで無事に許可は取れたけれど、やめてからだいぶ期間が空いていたこともあって、お客さんがあまり来なかった。結局一回しかできなかったんです。

藤原 二〇〇七年ですね。

前澤 もう私が出る幕ではないですけれど、中野は人が大勢集まる街だから、またやってみたらいいと常々思っています。サンプラザに限らず、若い人たちの力で新しい売り場を作ってもらいたいですね。

藤原 昭和六十二年七月には第一回の西部古書展が開催されていますが、これも前澤さんが音頭を取ったんですか。

前澤 西部展はアカシヤさんが支部長のときに始まったけど、私は

「西部会館（高円寺）で催事をしても売れないんじゃないか」と思っただけには参加しなかったんですよ。

藤原（目録を見せて）第一回に名前入ってますよ（笑）。

前澤 本当だね（笑）。いつだったかな、戦前の古い教科書を沢山持って行ったら全部売れちゃったんですよ。全然期待していませんけど、しっかりやれば西部会館でも売上が作れることがわかって、それからは西部展に力を注ぐようになりました。

藤原 今年の十月二・四日に開催した西部展はこの状況でも四百万円の売上があって、西部会館の即売展のなかでは一、二を争っています。また昔は三千部送っていた目録も現在は一五〇〇部に抑えていて、一年以上申込がなければ名簿から外すようにすっかりチェックもしています。そういうなかで前澤さんは常にベスト3に入る売り頭であり会長も務めています。

前澤 会長と言っても名ばかりだし、そろそろ降りたいという気持ちもあります。だけどやめてしまえば会計や目録係に迷惑がかかるのではないかと躊躇しているというのが正直なところです。私がどうにか会長を務められているのも若い人たちが手取り足取り面倒を見てくれるからで、自分一人

の力では会員をまとめることはできません。

岩森 若い業者だって前澤さんとのコミュニケーションで勉強になることが沢山あるんだよ。

藤原 コロナで西部展も一時中止になりましたけど、今の状況についてはどう感じていますか。

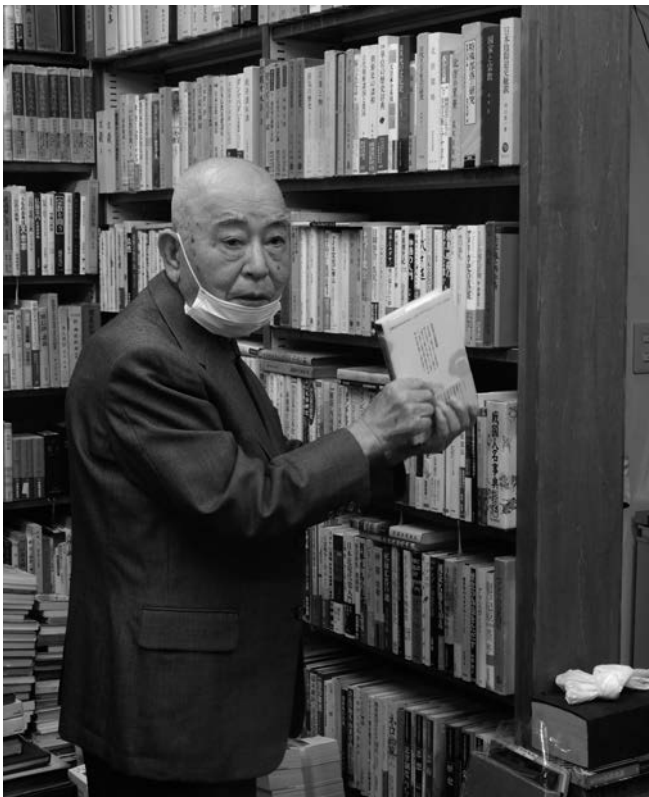
前澤 身の回りに罹った人がいないので、想像するのはなかなか難しいです。とは言え、即売展を開催するにあたってはもちろん細心の注意を払わなければいけません。組合からも感染対策に関する注意がありましたけど、名前の記載義務については抵抗があるお客さ

んもいると思います。一つ一つの対策について会員の皆さんのご意見を聞きながら、今後も安全に開催できるよう準備したいと考えています。

### 〈支部・支部長時代のこと〉

藤原 前澤さんの支部長時代の思い出を聞かせて頂けますか。

前澤 副支部長をお願いした星野さんも新井君（鐘二雄峰堂書店）も気心の知れた間柄だから楽しかったですよ。もう一人の副支部長である古沢英雄君（実験書房）はもともとナショナル金銭登録機



に勤めていて、一円でも計算が合わないに気に食わないという性格だったから「この人は会計に適任だな」と思った。古沢君はあまり外交的な人ではなくて、「役員会には参加しませんよ」なんて言っていたけど、毎回顔を出してしっかり仕事をしてくれました。

**岩森** 実験さんの前に会計をやったのが私だからね。

**前澤** そうだったの。

**岩森** そうだよ。その前に支部長だった高志の親父さんと副支部長の前澤さんが突然うちに来て、「お前が会計やれ！」って(笑)。嫌だって言ったのにな。

**前澤** でも私だって岩森君のお父さんが支部長だったときに「お前が文化厚生だからな」って言われたんだよ(笑)。荻窪に「神田」っていう飲み屋があって、岩森君のお父さんと竹中さん(昇・竹中書店)や外口さん(秀雄・外口書店)さんによく連れて行ってもらいました。支部も組合もあの頃が一番活気があったかもしれないね。

西部会館がなかった頃は高円寺の北海建設って場所を借りて、フリ市を開催していました。今では考えられないと思いますけど、その頃は一冊ずつ本を振っていました。北杜夫の『夜と霧の隅で』が定価二八〇円だったと思います。それが二一〇円で取引されています。

した。  
**藤原** 岩森さんのお父さんは市場ではどんな感じでしたか。

**前澤** 振り手の正面に座ってね、いいものはみんな買ってましたよ。

**岩森** うちの親父を真ん中にブラさん(神田・ブックブラザー)と天下さん(新宿・天下堂書店)が集まってすごかったらしいよ。

**前澤** 私は見たことないけど、波木さんも高円寺の市場に来ると九割方買ったそうです。その荷物引き合わせをしたのが飛鳥さんと正さん(竹岡・竹岡書店)で、終わったら食事に連れて行く。それがお決まりの流れだったみたいです。

**岩森** 前澤さんの世代は商売も切磋琢磨していたし、みんなが集まって勉強会をしたりあちこちに旅行もして仲良かったよね。

**前澤** 五月会の名目で仲間七人と月に一度は必ず集まって一万円ずつ積み立て、十月になると旅行先を決めています。古き良き時代はもう戻ってこないのかなと寂しくなることもありますね。

**梶塚** 僕は今もそんなに悪い時代ではないと思っていますよ。年を重ねれば誰だって昔を懐かしむんじゃないですか。

**前澤** 確かにそうかもしれないね。いずれにせよこの仕事は人と

同じことをしていたら進歩はないし、昔を懐かしむことができるよ。末永く商売を続けるには創意工夫が必要です。

**藤原** まさに波木井さんの十か条にあった「常識にとらわれず、常に独創的なアイデアを商売に取り入れよ。」ですね。

**岩森** 今日は前澤さんの話を色々聞かせてもらったけど、私が一番言いたいのは自分の商売をしなから支部や組合に携わってくれて、本当にありがとうございましてということだよ。サンプラザもそうだけど、前澤さんが率先して動いてくれたおかげで実現できたことは沢山あるし、「前澤さんがやっているから」という気持ちで若手も後に続いていける。商売人である以上は自分の仕事が第一なのは当然だけど、私たちは組合員なのだから支部や市場を維持していくためにも協力し合わなければいけない。私がいま「日本の古本屋」をいいサイトにしよう頑張っているのも前澤さんの姿を見てきたからです。八十五歳になるまで同業のことを考え続けてくれた前澤さんには感謝の気持ちしかありません。

**林** 最後に聞いておきたいんですけど、店を続けることに奥さんは反対しませんでしたか。

**前澤** やめろと言われたら少しは

考えたけど、そういうことは一切なかったですね。結婚して五十数年経つけど、家内には仕事をよく手伝ってもらってありがたく思っています。吉祥寺の店を初めて見たときはこんなに狭くて小さいとは予想してなかったみたいで、結婚は失敗だったかなと思ったりしいけどね(笑)。

最初に言ったように、八十五歳にもなってもまだ古本屋をやるのかと考えました。引退すればいいじゃないかと普通は思うだろうけど、私はやっぱり息子がいたから続けることができた。今は跡継ぎのいない店も多いでしょうから、その点で私は幸せだと思ったり息子には本当に感謝しています。いつも朝早くから夜遅くまで八面六臂の活躍をしている息子の姿にはいつも励まされますが、どうか健康だけは注意してもらいたい。それが親としての願いですね。

**藤原** 今日は長時間にわたり、ありがとうございました。