



株式会社三省堂書店

代表取締役社長 亀井忠雄氏

「次世代型書店」を目指して 反省と新機軸を進める老舗



代表取締役社長 亀井 忠雄 氏

取材・構成

● 西原勝洋

経済評論家

神田神保町と言えば「本の街」であり「三省堂書店があるところ」となる。それほど三省堂書店は名が知られた老舗だが、その社名の由来はあまり知られていない。論語学而編の「吾れ日に三たび吾が身を省みる」からである。老舗が日に3度も反省すると、あふれ出てくるのは進取の気性のようだ。



本店外観

入り口に「雑貨」のコーナーが

本店1階に入ると、小物類を並べた店がある。置物などの装飾品、万華鏡はじめ遊びの品々、茶器などの食器、そして文房具……一瞬どういうコンセプトに基づく店なのかという疑問が湧いてくる。

それでも、ちょっと見れば、そんなところらの店では見掛けない品々ばかり陳列されていることが分かる。

売場の一角を、テナント貸ししているのかと思ったら、そこも三省堂書店だった。このコーナーは名付けて「神保町いちのいち」。

その冠の通り、本の街「神保町」で生まれて、5年で首都圏、名古屋に計12店舗を展開するこだわりの品の雑貨店だ。書籍販売の大軸は動かさないが、将来を見据えてもう1つの軸をつくる戦略だ。

だが私の周囲を見渡すと、「読書好き」の知り合いは総じて野暮ったい。ちょっとだけオシャレをしてみようという心などサラサラないようだ。「読書好き」の来店者が、1階の雑貨コーナーを見て覚醒されるとは、私には思えない。

しかし、その逆に、雑貨を目当てに

来た客が、書店にも足を延ばすことは大いにあるだろう。書籍に比べ利益率が高いということもあるが、やはりここが一番の狙いだろう。

何といっても、ここに置いてある雑貨は、そこらの店にない分だけ希少性が高い。選りすぐりの雑貨の「知的」な雰囲気や遊び心にリピーターとなるのかもしれない。

書籍以外の売上高はいま全体の15%程という。非書籍部門の売上額を高めることが、三省堂書店の戦略だ。「大型総合書店から次世代型書店へ 三省堂書店は時代とともに進化を続けます」が社内スローガンになっている。

大正から戦後にかけては、三省堂書店は教科書、辞書に限らず文房具、洋品・小物、スポーツ用品、化粧品、葉、煙草、電気器具といった

学生に必要なものは全て揃えた「学生のデパート」として営業していた。その後の高度成長時代に、新宿・渋谷・池袋といったターミナルや地方都市にも支店を展開していく。平成に入ると環境も変化し、当時の店舗は役割を終えて今では残っていないが、新たに首都圏、名古屋を中心に出店を進め、現

在25店舗（書籍）を展開している。特に2015年、池袋の西武百貨店に、リプロの後に出店したことは、大きな話題になった。その名称は「池袋本店」。神保町本店、名古屋本店とともに別格の位置付けであり、そこには三省堂書店が目指す未来戦略が詰まっている。



上：神保町本店内 下：神保町いちのいち池袋店

大成功した「旗本の商法」

三省堂書店のルーツは、1881年（明治14年）に遡る。徳川幕府の旗本だった亀井忠一が、自身の邸宅があった神田駿河台の近くで始めた古書店だ。忠一は大政奉還の後、徳川慶喜について駿府に下った。やがて東京に戻り、四谷で下駄屋を商い、その後古書店にたどり着いた。

旗本がたくさん住んでいた駿河台周辺は、彼らがこの地を去った後、多くの武家屋敷が空き地へと変わった。元々幕府の学問所があったこともあり、広大な土地には、東大の前身をはじめ、多くの私学校が建てられ、神田

神保町は学生が多い町となっていた。

時代は開国してまだ間もない頃。西洋から学ぶことは山ほどあり、海外から先生を招聘するのは必須であった。当然、ドイツ語、フランス語などの教材、翻訳本も必要になる。

学生達は自分の持っている書物を買っては新しい書を買っていたが、活版印刷が十分に発達していない時代で、古書といっても非常に貴重で高価であった。そこで忠一は、開業早々に出版・印刷業にも進出した。当初は同業者との共同事業だったが、翻訳教科書・辞書が売れるにつれ単独事業へ、そして英和辞書を中心とした数々のベストセラーを世に送り出す。「武家の商法」ならぬ「旗本の商法」は大成功

したのだ。明治中期から大正にかけては、日本で初めての百科事典「日本大百科事典」（全10巻）も刊行した。

大正に入ると、その出版部門は株式会社として独立した。「辞書の三省堂」の誕生である。その後「三省堂」は編集技術に磨きをかけ、「コンサイス英和辞典」「大林」「明解国語辞典」「デ

イリーコンサイス英和辞典」「大辞林」などのベストセラーを次々と出して輝かしい一時代を築いた。

「三省堂」と「三省堂書店」は資本関係はないが、「書店」の4代目社長である亀井忠雄氏は「とは言っても、同じ名前という事もあり、今でも親戚づきあいの会社です」と言う。

感動を味わえる場への
変身を目指し

亀井忠雄氏は東洋パルプ製造（現・王子製紙）に勤務してから、曾祖父が創業した三省堂書店に入社した。旧大店法の下、地元商店街と「朝まで断交」が珍しくない時代だったから支店の開設には苦勞した。「父親は地元の反対を押し切るような乱暴な出店はしなかった」という先代社長

の人間性もあった。「昔は書店は安定した商売でしたよ」と当時を振り返る。1991年にバブル経済が崩壊したというのに、出版業界も書店の業界も右肩上がりだが96年まで続いたのだから。

しかし96年をピークに、出版・書店業界とも売上

高が下がり続け、いまやピーク時の半分の水準に落ちた。書店の場合は「町の本屋さん」が急激に淘汰された。それが大型総合書店を助けたとも言えるが、それも限界だ。

書店の売り物をつくる出版業界も随分と縮小したが、残っている出版社の一部が「のんびりムード」「十年一日のごとき本づくり」から抜け出せないでいることが、亀井社長には何とも歯痒く思える。編集者が意見を求めに来ることも少なくない。「マーケットインでやらずに、プロダクトアウト一辺倒で本を出していくのはダメだし、ユーザーに合わせすぎるとレベルが下がっていく。ユーザーをリードするよう」に「その両方を理解しながら本づくりをやってほしいと、願っているのだが。まずは書店が頑張るしかない。そ





神保町本店1階

れが「大型総合書店から次世代型書店へ」の戦略だ。

書店を、ただ「本がたくさん売られている場」ではなく、「愉しみ、驚き、喜びを味わえる場」、つまり感動を味わえる場に変える——口で言うのは簡単だが、具体策となると難しい。

池袋本店の地下1階には「遊べる児童書売り場」(Totoa)がある。児童書はもちろんだが、百貨店のおもちゃ売り場でもお目にかかれないような「こだわりの玩具」が並べてある。もちろん売り物だ。そして、このコーナーはペビーカーがすれ違いできるよう通路を広くとっている。

また、池袋本店には、1階に雑貨コーナー「神保町いちのいち」があり、「気

半端でないイベントの開催

そして神保町本店、池袋本店の大きな売り物——「他の大型書店とは違うぞ」と思わすのはイベントだ。

たとえば9月9日の池袋本店では、藤嶋昭氏(元東京理科大学学長)の「サイエンストーク&サイン会」があった。元素図鑑『ビジュアル大百科 元素と周期表』(化学同人社)の刊行を機に、監修者の藤嶋氏を招いたイベントだ。

ただのサイン会ではなく、トークが付く。そしてトーク終了後は、元素と周期表をモチーフにしたカードゲーム『えれめんトランプ20』の体験会が続いた。

の利いた贈り物」に焦点を合わせている。

もう1つ、4階には「ナチュラル・ヒストリエ」というコーナーがある。鉱石や剥製など博物標本や化石類、アンティーク雑貨が販売されている。まさに書店の中とは思えない非日常的な空間。池袋に行ったら、一度は行ってみるべき場所だ。

その4日後の13日には、

『ババアはつらいよアラカン・サバイバルBOOK』刊行記念と銘打って、横村さとるさん(漫画家)と地曳いく子さん(スタイリスト)のトークショウが開催された。

広い会場を備えた三省堂書店の本店ならではのイベントといえる。しかし、9月だけでも池袋本店で13回、神保町本店では5回、手を変え品を変えたイベントが開催されたのだから半端でない。

「通販は簡単に商品を選んで購入できるよくてきたシステムだけど、それだけでは人は内にこもってしまう。とにかく街に出てきてもらわないと。そのためモノとコトを同時に堪能できるノウハウをつくらなければならない」。創業以来、三省堂書店は神保町を引っ張ってきた。賑わう神保町に話が及ぶと、ことのほか顔がほころぶ。

通販の話だが、亀井社長はアイデアマンだ。常務時代の昭和62年、「ブック急便」のサービスを始めた。電話で受け付け、指定の本を直ちに配送する、国内初のサービスだったが、ほどなく宅配大手が参入したため撤収した。

その話を紹介してくれて最後に出た



池袋本店「totoa」

言葉は、「悔しかったけど、その失敗も参考にして……」。まさに「三省堂書店」の社長の言葉だった。(にしはら かつひろ)

株式会社三省堂書店

- 代表取締役社長 亀井 忠雄
- 創業 明治14年4月
- 設立 昭和3年10月
- 資本金 4500万円
- 社員数 337名
- 売上高 260億円
- 事業内容 書籍・雑誌・文具・雑貨の販売、会員カード事業、法人向けソリューション事業 他
- 本社 東京都千代田区神田神保町1-1

■ 電話 03-3295-1881(代)

■ <http://www.books-sanseido.co.jp>

きらびし銀行神田中央支店会員