

## 本屋Titleの10年と、これからの商い

—本屋Title辻山良雄×STORES佐藤裕介—



[左]

本屋Title店主 辻山良雄さん

[右]

STORES 株式会社代表取締役  
CEO 佐藤裕介さん

2026年2月に初開催した、“読む”・“書く”に出会うマルシェイベント

「読の市」。潜在的な読書層を巻き込み、出版業界を盛り上げることを目的に企画し、3日間で3万人以上の方にご来場いただきました。

開催の背景には、クラウドファンディングを通じて支援くださった団体や個人のみなさんの存在があります。今回は支援企業であるSTORES株式会社の代表取締役CEO・佐藤裕介さんと、「推し出店者」として選ばれた、東京・荻窪にある新刊書店『本屋Title』の辻山良雄さんによる対談の様子をお届けします。

まちの「インフラ」  
としての本屋

佐藤 STORESは、個人や中小規模の事業者の方が自分の商いを始め、続けていくことを支えるサービスを展開しています。

辻山 本屋Titleさんは、STORESのサービスを長年使っていた。実は昨日、荻窪の駅からこの辺りまでずっと歩いてみたんです。そうしたら、ここ（本屋Title）に着くまでの間に、本屋さんがほとんどないですね。

辻山 ファンの多い書店というだけではなく、“インフラ”のような存在だと感じ、ぜひこの機会にお話を伺いたいと思います。

佐藤 本は知識だけだけでなく、生活の支えや安心、時には人生の指針にもなる。そうした価値を届ける場所としての責任や「公共性」を本屋Titleさんは自然に担っているように見えます。

辻山 大きな駅の方まで行けば大型書店もありますが、自分の生活動線の中に「本屋がある」という景色は、確かに減ってきています。

だからこそ、こうしてお店を開いていると、その人たちへの責任じゃないですか。あれど気づくことがたくさんあって。

例えば、本屋ヨメは先日10周年を迎えましたが、7歳だった子が気づけば17歳になっていたり、高校生のときに来ていた方が出版社に入ったり、という話を聞くこともあり。どんな本を手にとったかまではわかりませんが、それでも「この店に並んでいた本から影響を受けているのかも」とは思うことがある。そして、本というのは、もともとそういうものだと思っただけでなく、オンライン上でも同じです。購入していた本が重なりや備考欄を介したコミュニケーションから、次第にその人の人となりが見えてきたりするんです。ですから、店頭とオンラインの両方のお客様を思い浮かべながら、本の仕入れや発信を考えています。

10年間、毎日の繰り返しでたどりついた「深み」

佐藤 辻山さんは独立系書店の先駆者である、というように

周囲からは言われることもあるかと思うのですが、ご自身としてはどう捉えていらっしゃるんですか。

辻山 自分としては、単純に「書店をやっている」という感覚です。以前からこういうお店はありましたから。ただ業界自体がリンクしていく中で、こういった書店は必要だからと、そのオルタナティブとしての部分、みたいなものが時代的に合ったのかなという気はします。

佐藤 辻山さんが、前職の大手書店チーンから独立されたときって、何か「反発」じゃないですけど、これまでいた自分の場所、技術を培われてきた場所から出ていく時は、どういう感覚だったんですか？

辻山 大きい会社だと、上の立場になるほど本の現場からは離れることになりませんが、わたしはその先に面白さを見出せなくて。大きな書店にいたことの良さももちろんありますけど、状況によって自分の意思とは関係なく立場が変わってしまうこともある。それなら、自分の責任の持てる範囲で、続けられる形で書店をやろうと思ったんです。

佐藤 なるほど。私たちは「何かを始める人」を支援することを生業としていますが、その「何かをやりたい」という、こうグツグツした気持ちって、すごく希少な、ある種の「資源」に近いのかなと思っていて。だからこそ、必ずしも大きくすることだけが正解ではないのではと思っっています。むしろ、自分の手の届く範囲で、自分が納得できる形で「商いを続けていく」と。そのこと自体に、何にも代えがたい尊さがあると感じるんです。なので、実際に、サポートしているお店の方から「今年もなんとか続けていけそうです」という言葉を聞くのが、僕自身、一番嬉しい瞬間だったりします。



辻山 続けること自体が、ある意味一つの価値になっていく気がしますね。このお店も10年経っても棚の並びも変わっていないし、基本的にはやることも変わっていないけれど、その間で出会った人や本が積み重なり、書く仕事も増えて、自分の中で広がりのというより深みのようなものがだんだん出てきている実感があります。みなこの不確かな世界で、生きる実感を探して生きていると思いますが、個人で仕事を続ける中で、それを感ずることが増えていますね。



## 本に貴賤はつけない 「平熱」の公共性

佐藤  
そうした「個人の店」であ  
ると同時に、先ほどもあつ  
たようにまちにひらかれた  
書店という“インフラ”の  
側面もあるかと思っています。  
大型書店も、まちの書店も  
それぞれにその場所で営む  
意味や社会としての機能が  
あると思いますが、辻山さ  
んは書店の持つ「公共性」  
についてどうお考えです  
か？

辻山  
毎日2、300冊ほどの新  
刊本が世に出るので、大型  
書店の場合は、様々な本を  
できるだけ分かりやすく、  
最短の距離でお客さんに届  
ける店舗設計がされている  
と思います。その中で本を  
楽しむイベントとかもあり  
ますよね。扱う本の数は違  
いますが、目の前のお客さ  
んに向き合うこと、そうす  
るうちに店の形が変わって  
いくことは、大型書店も小  
さな書店も変わらないのか  
なと思います。  
しかしこの店では、同じ本  
を何面も見せる陳列は行い  
ません。

基本的には1冊ずつ面を見  
せ、棚に差す。それは、本  
に貴賤をつけないため  
です。どんな本にも必要とし  
ている人がいます。かつこ  
いいと感じる本もあれば、  
生活に必要な実用書もあ  
る。置く場所が目立つ・目  
立たないは当然発生してし  
まうのですが、それらをな  
るべく区別しないように同  
じ並べ方で置くこと自体に  
意味があると思っています  
し、なるべくたくさん種類  
の本を手にとってもらい  
たいと思っています。

佐藤  
昨日こちらで本を買わせて  
いただいた時も、入口には  
自分の外側に興味が多くよ  
うな旅行の本が並び、中に  
進んでいくと人の内面に焦  
点を当てるようなタイトル  
が並ぶ棚があつて。そこに  
ストーリーや寛容さを感じ  
ました。あえて本屋「**ヨミ**」さ  
んの棚に性格をつけるとし  
たら、どういう感じなん  
でしょう？

辻山  
「平熱」、じゃないですか  
ね（笑）。今のトレンドだ  
と「この本が100冊売れ  
ました！」ってやる方が、  
楽ではありません。

でも、結果的に売れるものは  
あつても、なるべくそこに向  
かないように気をつけていま  
す。「淡々と」してるんです  
ね。淡々としてることでよ  
くて、お客さんが見つけてく  
れるというか。

佐藤10年淡々と、平熱でい  
るって、ある意味一番すごみ  
を感じます。そこにインフラ  
としての気概も感じますし。  
ところで、「お店を続ける」  
という点でお聞きしたいので  
すが、本屋「**ヨミ**」さんは10周  
年を迎えられました。もう  
少し長い時間軸で見たとき  
に、この先辻山さんの後を誰  
かが継いでいくなどして、お  
店が続いていく想像されたり  
はしますか？著書では一代限  
りというようなことも書かれ  
てありましたが……。

辻山  
誰かが後を継ぐことは、想像  
しないですね。しないとい  
うか、本を取り扱うことや屋号  
は一緒でも、別の誰かが行  
うと、店の内装も品そろえも全  
く違うものになるんです。例  
えば、本屋「**ヨミ**」の存在をき  
かけに、オンラインで本屋を  
始めたり、別の地域でお店を  
立ち上げたりする人もいるか  
もしれません。ただ、「本屋  
「**ヨミ**」があつたから始めた」と  
いうよりは、その人の

中にもともと“お店をやりたい”  
という思いがあつて、本  
屋「**ヨミ**」はその背中をそつと押  
す触媒のような存在なんだと  
思うんです。誰かにやり方を  
教えているわけではなく、そ  
れぞれが自分なりに試行錯誤  
しながらやっている。でも、  
「こんな本屋のあり方もある  
んだ」と感じてもらうこと  
で、最終的にはその人自身の  
形になっていく。そんな受け  
渡しが自然と生まれているの  
かもしれない。そんなふう  
に、本屋「**ヨミ**」という店が同じ  
形で引き継がれることはあり  
ませんが、仮に資本関係など  
がなくても、店はどこかで連  
なりながら続いていくと思  
うんですよね。そういう意味  
では、別に将来本屋「**ヨミ**」が  
なくなつたって……ね、とは思  
いません。



佐藤  
このまま同じ本屋Titleさんと  
いう形で残る必要はなくて、  
そうやって連なって生まれて  
いくものがたくさんあるって  
いうことですね。ああ、確か  
に。なるほど。

## アルゴリズムの 外側にある「本当」

佐藤  
少し話が外れますが、私は小  
説の初期作がとにかく好きな  
んです。でも「私小説」はあ  
んまり好きじゃない。それ  
で、好きな作家さんの新刊が  
出たことは知ってはいたんで  
すけれど、今回は私小説のジ  
ヤンルだったのであえて買っ  
てなかったんです。  
でも昨日本屋Titleさんにお邪  
魔して、その本をたまたま見  
つけて、手に取ってちよつと  
眺めてみたら、「あれ、なん  
かちよつと思ってた感じじゃ  
ないかも」って気づいて。結  
局食わず嫌いしていた本を購  
入して、帰りの電車で夢中で  
読んでしまったんですね。  
やっぱり、オンライン上や個  
人に最適化されたアルゴリス  
ムの中では、届かないものや  
体験も明らかにあります。私  
は社会の中の役割分担として  
はそうした技術を担当すること  
が多いですし、得意なこと

ではあるのですが、ただ「そ  
れだけじゃない」という客観  
性はやっぱり持っていたいな  
と、改めてこういうお店に來  
て思います。

## 辻山

スマホとか、最適化された世  
界だけを見てみると、「あ、  
もう1時間経っちゃったよ」  
とか、そこに流れる情報でギ  
ューツと押しつぶされるよう  
な気持ちになったり、ちよつ  
と辛くなったりもする、そん  
なこともありますよね。  
それでいうと、趣味とまでは  
いかないですが私は散歩が好  
きなんです。ただまちを歩  
き、ここにこんなお店があっ  
たんだとか、50年前から残  
っている建物を見つれたりと  
か。ただそれだけなんですけ  
ど、散歩することで、本当は  
こういうまちがあって、いろ  
んな人が歩いていて、いろ  
んな建物があって…とか、目の  
前にある「本当」を思いだす  
ことができるんです。  
まちに店を出していると、も  
ちろんこの店が好きで来てく  
ださる方も多いんですけど  
も、特に本が好きではないお  
ばあさんがふらっと入ってき  
て、関係ない話を聞かされる  
こともあります。しかしそう  
いうことも含めてまちに開か  
れることで、自分も開かれて  
いく、ということはあるなと  
思うんですよね。

まちに開かれていく、という意  
味では、今まで「読の市」のよ  
うなイベントにはあまり出たこ  
とがなかったんです。10周年  
記念本発売のタイミングや〇〇  
の北田博充さんにトークイベン  
トに声をかけてもらったことも  
あって、見物しているよりも参  
加する方が、店とは違う読者と  
も出会うことができているだ  
ろうと参加しました。お店でイ  
ベントなどもやっています。今  
日のように、佐藤さんと対談  
して吹き込んでくれる“風”の  
ようなものが、やはりお店をや  
るエンジンとしては必要なん  
ですよね。

佐藤  
ありがとうございます。その  
「開かれた場所」としての心地  
よい余白や、偶然の出会いを守  
るためにこそ、自分たちの技術  
があるんだと、今日改めて確  
信しました。効率化のその先にあ  
る、商いの楽しさや手触りをこ  
れからも大切にしていきたいで  
す。

## ●Profile

### ・辻山良雄

本屋Title店主。1972年兵庫県生まれ。2016年1月、東京・荻窪に新刊書店「本屋Title」を開業。

新聞や雑誌でのエッセイや書評の寄稿、ブックセレクションも務める。

著書に『本屋、はじめました』（苦楽堂、ちくま文庫）、『365日のほん』（河出書房新社）、『小さな声、光る棚 新刊書店Titleの日常』（幻冬舎）、『ことばの生まれる景色』（共著 nakaban ナナロク社）、『しぶとい十人の本屋』（朝日出版社）がある。

### ・佐藤裕介

STORES株式会社代表取締役社長。2011年、株式会社フリークアウト（現株式会社フリークアウト・ホールディングス）に創業メンバーとして参画。代表取締役社長を経て、2018年にハイ株式会社（2022年10月「STORES株式会社」に商号変更）を創業。フリークアウト創業以前はGoogleにて広告製品を担当。