

兎屋の書籍出張販売

鈴木俊幸

兎屋が出張販売という方法によって各地で書籍安売りを展開していたことについては、これまでも何度か触れたことがあるが〔一〕、本稿は、時系列に沿ってその出張販売をあらためて追跡し直し、兎屋の消長と書籍流通の様相の変化をたどろうとしたものである。

新聞広告を主たる資料としたが、広告は営業の実態をそのまま示すものではなく、資料としてはまことに心許ないものである。また残り方が万全ではない新聞も地方紙に多く、追跡し切れていないところが多々ある。今後これに関わる資料出現の可能性はあるが、現時点において把握できた限りの報告を試みる次第である。

さて、明治十六年（一八八三）十二月八日『時事新報』に出した「兎屋祝ひの広告」と題する広告は、兎屋の最初の安売り広告である。その広告文の最後に「来る十五日と十七日迄の三日間は、横浜弁天通四丁目馬車道に出張の上、右同様減価にて景物も進呈仕候」と見える。「横浜弁天通四丁目馬車道」とは、おそらくいは新聞支局守屋正造であろう。これまでの兎屋の新版広告に名を連ねていて、兎屋はここを横浜における流通拠点としていたものらしい。

兎屋誠が、出張販売の形での書籍安売りを全国各地に盛んに展開していくのは明治十八年（一八八五）から二十年

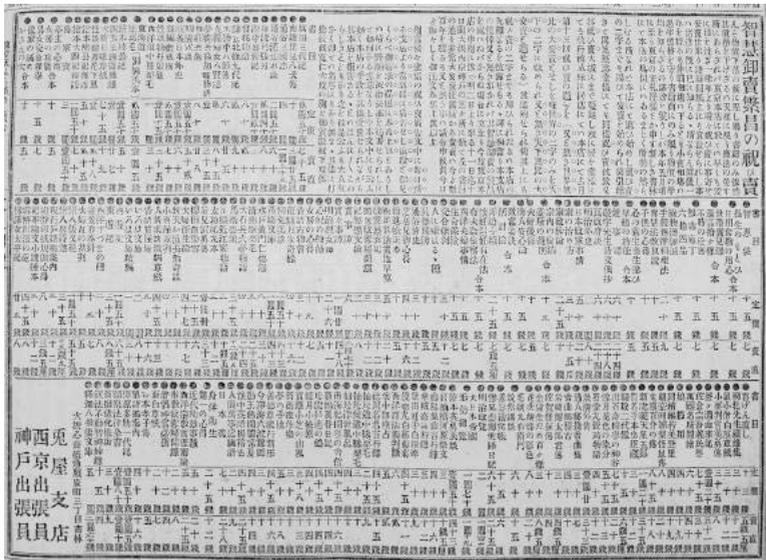


図1 明治18年9月2日『朝日新聞』掲載兎屋支店広告

(一八八七)にかけてのことである。それらは、この明治十六年の横浜出張とは兎屋にとつて意義の異なるものであったと思われる。広告する行為自体に戦略的思惑から発すると思われるものがかなり濃厚なのである。

一、明治十八年、関西

明治十八年九月、大坂・西京・神戸

明治十八年九月一日『此花新聞』、二日『朝日新聞』、三日・五日『京都市出新聞』、三日・六日『中外電報』に「智恵卸売繁昌の祝ひ売」と題して三段の書目を掲げた派手な広告を兎屋大阪支店は掲載する【図1】。それは、駿々堂が八月十九日『此花新聞』に載せた「又となき天下無比の大安売書目」【図2】、また翌二十日同紙と『朝日新聞』に載せた「安売直段改正の広告」(これには「或る支店より広告せし直段と御見くらべの上本日より廿七日迄の内に御来車御購求之程偏に奉願上候」と兎屋支店の安売り広告と張り合う文言がある)、また二十五日の『此花新聞』「朝日新聞」掲載の「大評判御札の廣告」(これにも「他店よりは一層廉価との御評判にて」などと、兎屋を刺激する文言がある)に応じたものであ

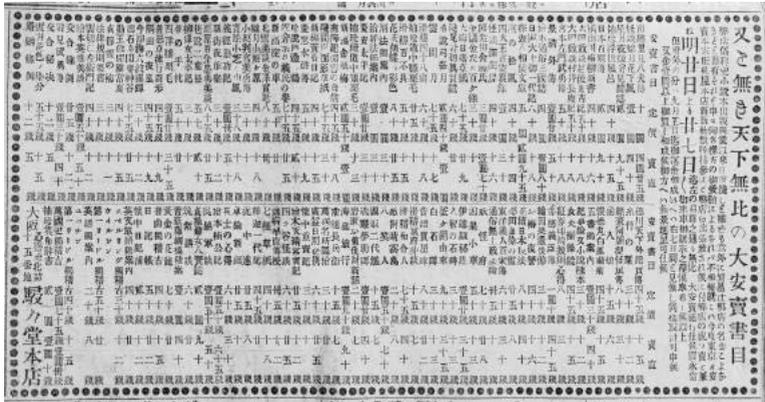


図2 明治十八年8月19日『此花新聞』掲載駈々堂広告

る。なお、引用に際しては句読点を補った（以下同じ）。

智恵卸売繁昌の祝ひ売
 凡そ物価下落の候に際し、独り書籍のみ依然其価格を下げざるは天
 理に戻り、商法の免す所にあらざれば、東京本店に於ては早くも爰
 に目を注ぎ、一昨年より時々祝ひ売に事寄せ、安売仕来り、諸新聞
 紙上にも賞讃せられし事は諸彦の既に知らる、所ならん。爾後一年
 を経るも、仲間相場は下るとも小売相場は過半旧格を守り、書籍商
 へのみ限り物価の平均を知らざるの誹謗を蒙りしが、本年五月頃に
 至り、東京の正札屋様とか申す新しき書林にて本店の真似にはある
 まじく時勢の然らしむる所なれど、本店にて遣ひ始めし祝ひ売の二
 字までも用ひて安売を始められ、尚引続きて同地無慾堂様にて同
 様祝ひ売被致、又其祝ひ売大坂にまで蔓延し、現に駈々堂様にて同
 執行被成、殊に同店にては本店にて去月第十三回祝ひ売の題号を
 （又と無き世界無比の大安売とせしを、唯世界の二字のみを天下の
 二字に改められ、又と無き天下無比の大安売と題せらる）其俣附せ
 られ、尚其上にも祝ひ売の二字までも用ひられたるは、本店の先鞭
 なるを披露せらる、訳に相当り、本支店の僥倖又と無き事なれば、
 其智恵卸売の繁昌を祝はねばならぬ場合に立至り、今度東京本店の
 申附に依て、明二日より来る十一日迄十日間、大坂西京神戸の三ヶ
 所に於て、左の書目の通り非常大安売仕候。斯かる安売は今迄数回

年を経るも又と無き事は請合申候間、今日分賑々しく御注文奉願上候以上

附言。駸々堂様の祝ひ売広告文中に、昨日或る支店より当新聞に広告せし直段と御見くらべ御購求の程偏に奉希上候とありしは、暗に弊舗を被指營業を妨害せられしにて、如何なる主意なりしや、本文中にも云ふ如く、本店の手段を其俣受売せられながら、其本店を損害さるゝとは、ほんに／＼こわらしきことどもなり。之を彼は云ふも大人気なく、却ては名譽にもなり候まゝ、其俣に打捨置候寛仁大度の胸を御賞讃被下度候。

(書目)

心齋橋筋順慶町三丁目書林

兎屋支店

西京出張員寓

神戸出張員寓

広告手法、販売戦略を駸々堂に剽窃された兎屋は、新たな手法の商売として出張販売を始めることを広告し、自店の商略の優位を世間に知らしめようとしたわけである。そして、九月三日の『此花新聞』では、京都と神戸出張の日取りと止宿先とを具体的に報知している。

西京神戸の御方へ申上

書籍安売の為め右二ヶ所へ出張仕候者の止宿所左の通りに御座候。為念申上置候。

●西京四条通高倉西入大文字屋宇兵衛方

●九月十四日迄出張 兎屋西京出張員

●神戸海岸通二丁目熊谷伊三郎方

●九月十四日迄出張 兎屋神戸出張員

右二ヶ所出張員十四日限り引退き可申候間、其日限外に渡り候御注文は御断申上候。以上。

大坂心齋橋通順慶町三丁目 兎屋支店

九月六日『読売新聞』『自由灯』『朝野新聞』、七日『時事新報』、八日『自由灯』の東京各紙に載せた広告に照らせば、「智恵卸売繁昌の祝ひ売」の広告文や出張販売の企画は、今回大阪に赴いた兎屋主人望月誠によるものであることがわかる。

大坂地方出陣大勝利の祝ひ売

今般本店主人大坂支店へ出張、同所を本拠として西京神戸の二手に兵を派遣せしめ、三所に於てハなばなしき商戦最中、勝利は慥に十二分と見へたれば、此勢ひに乘じ（例の欲張主義）、出陣留守宅の本店に於てもまた東国の大勝利の日、即ち来る十四日迄特別の大安売仕候間、多々御購求奉願上候。尤府外より御注文の方は来る廿五日迄、右日限同様大安売可仕候間、続々御注文奉待上候。以上。

南鍋町一丁目七番地 書林 兎屋本店

関西における「勝利」は東京紙購読者には直接関係するものではない。売りたい商品を単に広告するのではなく、兎屋という店を広告することに重点を置くところに兎屋の広告戦略の本質的なところがあることが見て取れよう。

九月十一日『此花新聞』掲載の「祝売日限延期広告」に「但シ西京神戸両出張店ハ来る十四日限り引払可申候事」としていたが、十七日同紙に次の広告が掲載される【図3】。

度外大安売の前約束

今月十八日迄支店が智恵卸売の祝ひ売、即ち安売仕候処、暑中をも厭はせられず、賑々しく御来車被下、弊店の

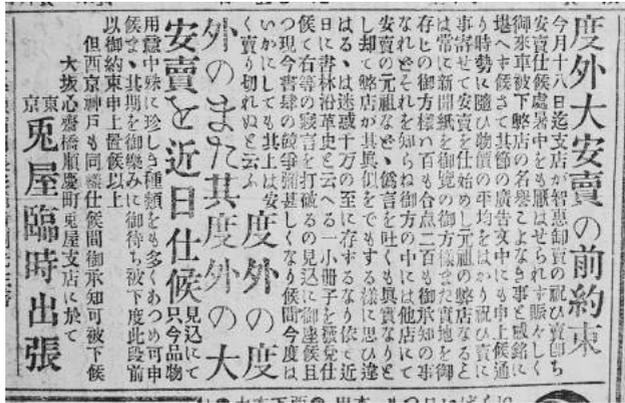


図3 明治18年9月17日『此花新聞』掲載兎屋広告

名譽よなき事と感銘に堪へず候。さて其節の広告文中にも申上候通り、時勢に随ひ物価の平均をはかり、祝ひ売に事寄せて安売を仕始めし元祖の弊店なることは、常に新聞紙を御覧の御方様、また実地を御存じの御方様八百も合点、二百も御承知の事なれど、それを知らぬ御方の中には、他店にて安売の元祖など、偽言を吐くも真実なりとし、却て弊店が其真似をでもする様に思ひ違はる、は迷惑千萬の至に存ずるなり。依て近日に書林沿革史と云へる小冊子を發兌仕候て、右等の寢言を打破るの見込に御座候。且つ現今書肆の競争弥甚しくなり候間、今度はいかにしても其上は安く売り切れぬと云ふ度外の度外のまた其度外の大安売を近日仕候見込にて只今品物用意中、殊に珍しき種類をも多くあつめ可申候ま、其期を御楽しみに御待ち被下度、此段前以御約束申上置候。以上。

但西京神戸にも同様仕候間、御承知可被下候。
大坂心齋橋筋順慶町兎屋支店に於て

東京兎屋臨時出張

ある。広告末尾には、京都・神戸でも再度出張販売を行う旨予告しているが、実際は神戸の出張は行わず、京都と大津での販売に切り替えている。二十五日『此花新聞』『朝日新聞』、二十六・二十九日『京都日出新聞』、二十六・二十九・十月一日『中外電報』に兎屋支店の広告が載る【図4】。

望月は、いまだ大阪で采配を揮っている気配である。もちろん「書林沿革史」などという本はこの後も出てはおらず、望月らしいはったりで

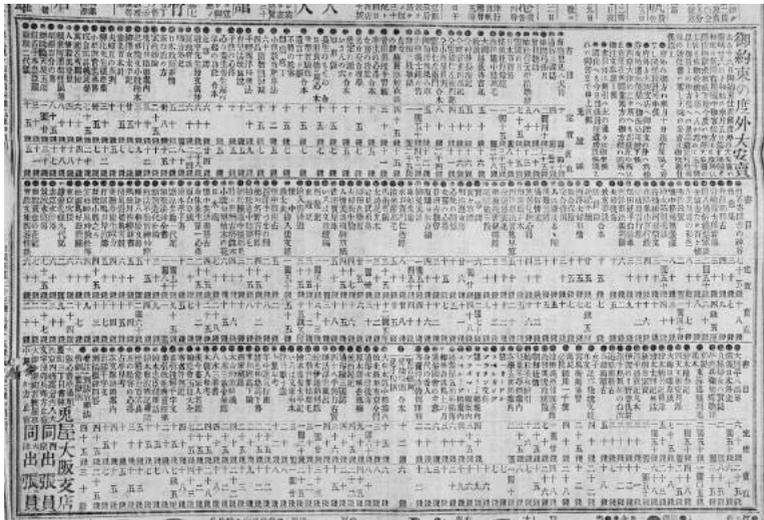


図4 明治18年9月25日『朝日新聞』掲載兎屋広告

御約束の度外大安売

去る十六日御約束仕候度外の大安売は弥明廿六日迄相始め、
 来月五日迄を期間と相定め候間、右期間中御客様方にも度外
 に沢山御購求被成下度、今度は度外大安売の上にも尚御愛嬌
 を添へんが為めに、五十銭以上御買上の御方様へは景品進呈
 仕候。余の効能書は畧し、正味の安売丈御吹聴仕候。以上。

● 府外の御方は来月十日迄右期限と看なし同様取計可申候。
 ● 府外の大坂支店へ御注文の分は為換券南船場郵便局へ御振
 込可被下候。

● 西京大津の二ヶ所へも出張左の所に止宿罷在候間、当地方
 の御方様は同所へ御注文奉願上候。

● 書目并に割引は左の通りに御座候。

● 岡山へも今日出張員派遣為致候間、これは御含まで申上置
 候。

兎屋誠

(書目三段)

大坂心齋橋通順慶町三丁目 書林 兎屋大阪支店

西京四条通高倉西入大文字屋卯兵衛方止宿 同西京出張員

大津中堀町通若狭屋事中尾なか方止宿 同大津出張員

ということ、岡山でも出張販売を展開することを報じてい

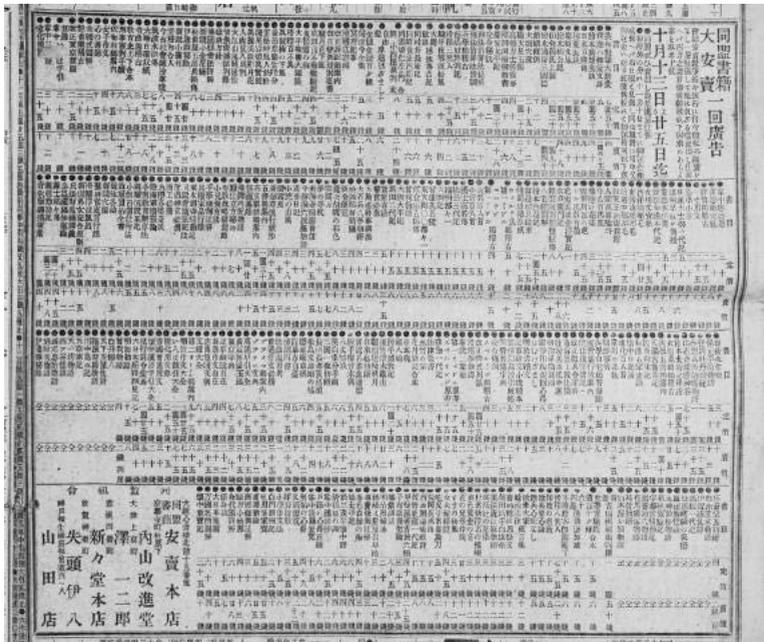


図5 明治18年10月13日『此花新聞』掲載同盟書籍安売店

る。

駭々堂はこれに対抗して、京都・大津・彦根・長浜・敦賀の店と「同盟」を結んでの広域的安売りという手段に打って出る。九月二十九・三十日『京都日出新聞』に掲載した広告では、十月六日からこれを行う旨を予告する。この広告を受けてであろう、兎屋西京出張員・同大津出張員は十月四日『京都日出新聞』に、五日までの期限のところ、七日まで日延べする旨の広告を出し、十月六日同紙にさらに五日間延長し十日まで行う旨の広告を掲載する。相手が勝負の土俵に乗ってきたとみるや、相手のさらに上を行くように映る広告をぶつけるというやり方で徹底的に抗戦する姿勢を演じるのである。

明治十八年十月、岡山・広島

駭々堂は、十月十三日『京都日出新聞』『此花新聞』に四段にわたって書目を並べた「同盟書籍大安売一回広告」を「同盟書籍安売本店」を称して掲載する【図5】。同日の『此花新聞』『朝日新聞』に兎屋支店が掲載した広告は次のとおり。

●今般同盟組合を設け又々本日より廿五日まで格外の大安賣相始の申候間不相變御愛顧御注文の程係に奉希候大坂心齋橋北詰十五番地

同盟書藉安賣本店 駈々堂

岡山の御客様方へ申上

去月來西京神戸大津の三ヶ所へ出張引渡致させ書籍類(度外大安賣御注文相伺はせ候處岡山地方の御客様方是非に本地へも出張しるご仰を蒙り候に付同地御客様の御便利をはかり書籍山々持参左の處に出張多々御購求奉願上候以上

岡山紙屋間 兎屋出張員

安藤孫治方 但し右同地へ出張の期限中期來る廿二日までハ常支店に於ても右同様御書を同く度外大安賣相候これハ當地の御客様方へ序を以て申上置候也

心齋橋通順慶 町三丁目書林 兎屋大阪支店

図6 明治18年10月13日『此花新聞』掲載駈々堂・兎屋支店広告

岡山の御客様方へ申上

去月來、西京神戸大津の三ヶ所へ出張員派遣致させ、書籍類(度外大安賣)御注文相伺はせ候處、岡山地方の御客様方よりは非に本地へも出張しるご仰を蒙り候に付、同地御客様の御便利をはかり、書籍山々持参、左の處に出張止宿、度外大安賣を以て御注文相伺はせ候間、多々御購求奉願上候。以上。

岡山紙屋町安藤孫治方兎屋出張員

但し、右同地へ出張の期限中、則来る廿二日迄は、当支店に於ても右同様、何書を問はず度外大安賣仕候。これは当地の御客様方へ序を以て申上置候也。

心齋橋筋順慶町三丁目書林 兎屋支店

『此花新聞』では、前記駈々堂四段広告の下、同盟組合設立した旨の駈々堂口上のすぐ隣に掲載されていて、駈々堂への対抗、挑発の気味合いが濃厚である【図6】。岡山出張が予告より遅く始まったのは、京都・大津での出張販売の期間を、駈々堂への対抗のために延長してしまったためであろう。二十二日までの出張販売となる。十八日の『朝日新聞』、二十九日の『日本絵入新聞』には「頃日岡山地方に於て度外大安賣御注文相伺はせ候處、広島御客様方より本地へも是非に出張せよとの仰を蒙り候に付、同地御花主様方の御便利をはかり、多くの書籍持参、当廿七日より一週間、度外大安賣の御注文相伺はせ候間、山々御購求奉願候」と広島出張を予告する広告を載せる。

同日の同紙にこの広告と並べて本支店連名で載せた広告は奇妙な

ものである。

兎屋書店の効能

書価の廉なることロハの如し、製本の粹なること名妓の如し、印刷の鮮明なること水晶の如し、用紙の堅牢なること象皮の如し、種類の沢山なること書籍館の如し、出荷の神速なること鉄砲玉の如し、荷造の丁寧なること愛婦の看護に於けるが如し、年若き人屢々来りて求むれば新奇妙案の書を得て智識を増すべし放蕩懶惰生意気等の病も皆失せて健全の人となる。而して其他の効能言語に尽し難し。

東京南鍋町一丁目七番地 天狗書林 兎屋誠

大阪心齋橋順慶町三丁目 同支店

具体的に何を売ろうというものでもないこの広告は、いかにも兎屋らしいものである。紙面の大部分を占領して目を惹き付ける派手な広告、そこに据えられる過激な惹句や広告文なども、他の追隨を許さぬ勢いの兎屋というイメージを読み手に植え付けることを第一義としていたであろう。駈々堂を向こうに回した出張販売を広告する行為も同様、読み手のイメージを裏切らないよう、またさらにその上をいくような演技で兎屋のブランドイメージを形成していくのである。

なお、岡山出張、また広島出張の広告は『山陽新報』などの地方紙に見当たらない。それは『朝日新聞』が中国地方において大きく市場を占有していたこと、すなわち広告媒体としてより有効と考えてのことであったのである。が、同時に駈々堂を挑発する気味合いもあったかと思われる。

明治十八年十二月、松山

同年十二月十六日『朝日新聞』に松山での安売りの広告が載る。

松山御客様へ申上候

伊予国松山湊町四丁目

玉井新次郎

先般中、度外大安売の御注文伺として、岡山広島地方御便利をはかり、多々の書類持参、御注文相伺候処、尚当地方御客様よりも是非に出張せよとの御勧めに依て、派出員可差出之処、何分手廻り兼候に付、今般石名前人へ依託し、本月十七日より来る廿三日まで一週間、度外大安売の御注文為相伺候間、又と無き事に候得ば、陸統御来車多々御購求之程奉願候。以上。

十二月十六日⁽³⁾

大坂心齋橋順慶町書林 兔屋支店

「本月十七日より来る廿三日まで」というのは間に合わなかつたようで、十八日の『海南新聞』に、「予テ朝日日本絵入両新聞へハ十七日夕廿三日迄下広告致置候処、荷着ノ都合ニ依リ、本文ノ通相改由候。且書類ノ定価及売価ニ付、一覽表等御入用ノ御方様ニ、郵税式錢御投与被成下候ハ、御通送可申上候。頓首。ノ十二月十八日 伊予国松山湊町四丁目 書肆汲泉堂 玉井新次郎」という附言を付けた同様の広告を掲載している。松山では、出張員による販売ではなく、現地の書肆玉井新次郎に委託しての安売りとなる。玉井は、明治十年（一八七七）頃から営業を確認できる書肆で、新聞・雑誌も取り扱っている。二十五日の『海南新聞』には「兔屋代理店 松山 玉井汲泉堂」として、三十一日まで安売りを日延べする旨を報ずる「度外大安売日延広告」を掲載している。また二十六日『日本絵入新聞』には「松山御客様へ申上候」と題し、兔屋支店名の同様の口上と書目を掲げた上で、末に玉井の名を大書している。

翌十九年一月十七日『海南新聞』付録に次の広告が掲載される。

兎屋書籍大安売日延及ヒ三津浜出張広告

右新年売出大割引御披露之義ハ、一昨十四日限りニ御坐候処、大坂本店ニ於テモ本月中売捌仕候得ハ、弊店ノ期限過去ルニモ不抱益御高評ヲ蒙リ、御愛顧之諸君多々御来車ニ相成、御断申上候モ本意ナラスト、依テ本店同様卅日迄日延仕、就テハ三津市街御客様方ノ御便利ヲ計リ、兼テ弊店ト特別条約取結ヒ有之、左ノ売捌所工出張員差出、来ル十八日ヨリ十九日兩日度外大安売相伺セ申候間、陸續御来車ノ上御購求ノ程奉願上候。以上。

一月十七日

松山書林 玉井新次郎

三津三穂町廉田惣三郎方出張員 久保玉樹

「大坂本店」同様、三十日まで安売りの日延べをするとともに、三津で出張販売をすると報ずる。兎屋大阪支店から続々積み下される書籍が玉井を介してさらなる出張販売に供されたわけである。さらに、二月二日『海南新聞』に玉井は次の広告を掲載する。

兎屋書籍大安売

新板物売出し及び道後湯月町え出張の前報

現今郡中エ出張売捌中之義、兼而過ル廿四日広告仕候通、廿九日限之処、該所ニ而モ三津市街同様御高評ヲ蒙リ、流石ニ富有之地、旧年尾ニモ不抱陸続之御来車多々御購読ニテ、二月一日迄日延相伺候様御愛顧ヲ蒙リ幸ト云ツヘシ。然ルニ道後湯月町御客様ヨリモ、郡中引揚次第是非出張せよと仰ヲ蒙リ感鳴ニ不堪、御待兼ハ御尤之誤、御まねき先ノ都合ニヨリ遠キヲ先ニシ近キヲ後ニシ候事ナレバ、早速派出相伺セ申ヘク之処、出張員繰合セニヨリ定日之儀ハ近日広告可仕、尚又弊店之儀ハ三十日限り之処、本店兎屋ヨリ通知ニヨレハ二月五日頃ハ新板物モ到着可仕筈、仍而憤発之上休ミナク十五日迄引続キ売捌大割引之御披露相伺候間、不相変益々御愛顧ヲタ

レ、御購読之程奉願候。敬白。

一月三十一日

大坂兎屋代理店

松山書林玉井新次郎

ということ、兎屋支店から出荷される書籍をもって、玉井は安売りを継続していくとともに、まめに近隣への出張販売を行っていくのである。ここで注目されるのは、「大坂兎屋代理店」の肩書きである。「兎屋」の店名が信用を担保する役割を果たし、広告効果を期待できるものとなっていることを確認しておきたい。

二、本店からの出張

大阪支店が中国地方の出張販売に精を出し、さらに現地の書肆を介して松山での安売りを展開していたのと同じころ、東京本店も近県を皮切りに出張販売を開始する。

明治十八年十二月、宇都宮・前橋

明治十八年十二月二十日・二十二日『下野新聞』に次の広告が載る。

書籍大安売

御当地の御客様方々御当地へ出張の上例の安売を致せと昨年来度々の御勧めに任せ、今度御当地左の所に出張、稗史小説類凡三百程持参仕居候間、御歳暮御年玉両用、多々御用向被仰付度、此段広告仕候。以上。
但今廿一日分廿七日迄一週間の事

兎屋の書籍出張販売（鈴木）

史小説類凡三百種持参仕居候間、多々御用被仰付度、此度広告仕候。以上。

但し今廿三日より廿九日迄一週間の事

前橋新豎町八十三番地

白井屋蓮次郎方止宿

東京兎屋書籍店出張員

広告文は『下野新聞』掲載のものとはほぼ同じである。大阪支店に試みさせて出張販売が営業上有効であることを確認した上で本店でも試みたものなのである。また、この年の八月以降、鶴声社が甲府の柳正堂に安売りを始めさせており、関東でも安穩と従来どおりの商売をしていられる状況ではなくなってきたと思われる⁽⁴⁾。兎屋の出張販売が山梨県を外して展開されているあたりは鶴声社を慮っていることの現れであろう。なお、まだこの時には、現地の業者との軋轢は確認できない。

明治十九年三月、仙台

明治十九年（一八八六）三月、兎屋が仙台で行った出張販売に際しては地元の書商との間で過激な広告の応酬が展開された。このことについては、佐藤千尋の論考⁽⁵⁾に詳しく、また、前掲「共同研究 広告でたどる兎屋誠の「商法」」でも取り上げたので、ここでは略記にとどめておく。

三月九日の『奥羽日日新聞』に、兎屋出張員が「東京天狗書林兎屋出張大安売廣告」を掲載する。安売り書目を大きく掲げた派手な広告で、翌十日から十九日までの期間安売りすることであった。翌日の同紙に、最近稗史小説類を扱いはじめた佐藤屋勘右衛門が「弊社儀明十一日ヨリ来ル十七日迄一周間稗史小説類大奮発大安売仕候ニ付此段 廣告候也」と予告の広告を出し、翌十一日の同紙の全面を使って「稗史小説大奮発大安売廣告」と題した安売り書目を、兎屋を揶揄したポンチ絵とともに掲載する。つまり、佐勘の広告は、この地に乗り込んできた兎屋への抗戦宣言

である。

さらに翌十二日には伊勢屋安右衛門が同紙に「新板小説他店無比安価発売廣告」を掲載する。ここには伊勢安自身をなぞらえた「大働」が佐勘の鼻をへしぎ、兎が逃げ出すポンチ絵が添えられている。すなわち、古參・新興・出張の三つ巴の争いの様相を呈し始めたのである。翌十三日は兎屋出張員が同紙四段を使って「東京書林兎屋大安々売追加廣告」を掲載、「斯る智慧無し猿か又々世間に頭れては、真に氣の毒と思ひ、是れを救はんが為に、例の旧江戸子の氣性を出し、原価を欠きて販売すれば、是に敵対する馬鹿者はよもあるまじ。左すれば智慧無し猿の競争を断念させるのみならず、此際御求めの御客様方の御便利とも相なり候事故、東京本店より品物沢山取寄せ、追々着荷仕候間、他店の品物と御見くらべの上、多々御注文之程奉願上候」などと廣告文は過激である。

伊勢安は当初佐勘に対しても張り合っていたが、三月十四日に掲載した「新板小説他店無比安価発売廣告」は伊勢安・同支店・佐勘の連名である。地元書商団結して対応すべき事態であるという認識に至ったものなのである。

三月二十四日、兎屋は同紙に安売り日延べ廣告を出す。そして、そこで廣告していた最終日の二十八日が来ても、兎屋は營業を終えず、再度日延べの廣告を出す。「弊店儀、過日出張員派出致させ、書籍類大安売相始め申候処、追々同業中に波及致し、現今二三の御店様方にも安売致され候趣、右御店様方と同価にては安売の先鞭者天狗書林の名義に相背き候次第。依て今廿八日より来四月六日迄、他店様方の安売直段よりも度外の割引にて売出し仕、尚其上にも三十錢以上御買ひ上の御客様方へは美景をも進呈仕候間、多々御愛求之程、偏に奉希上候」と長期戦の構えである。さらに三月三十日・四月一日には、「大繁昌に付日延書籍大安売廣告」と題して、天狗兎の鼻で蹴散らされる地元書商のポンチ絵を伴う一面半の派手な廣告を掲載する。廣告文も「然るに御当地御書林様の二三は、却て弊店の出張を忌嫌され、もつたい無くも天下に跋跨せる書林の親玉兎天狗の尊き御鼻に手を触れる凶などを新聞紙上に掲載して世間を惑はせ、殊に僅々少々の代呂物を以て御鼻に抗敵するとは氣の毒にもあり、また笑止千万の事に存候。因て斯かる身のほど知らぬ御利口様には頓着せず、益々大切なる御客様方の御愛顧を厚くせんが為に、来ル四月六日迄非常安売仕候間、他店と直段御聞きくらへの上、御購求奉願上候」とますます過激である。

これに佐勘と伊勢安も攻撃的な広告で応ずる。それに対して兎屋は四月六日に「大天狗兎屋広告」と題した全面広告を出す。「御当地御暇乞の御饒別、来る八日限り損益を不論、(敵視に足らぬ人真似猿るには素より頓着せず)、御客様方への御便益を専一とし、左の低価附けの如く、極々度外の大度外に相働き申候間」という調子である。

予告した最終日の四月八日、『奥羽日日新聞』に掲載された広告は、兎屋出張員・伊勢安本店・佐勘店連盟のもので、「仲裁人」として古川正吉なるものの名前もある。「稗史小説 競争売和解廣告／去月以来相互ニ競争ノ為メ無類廉価ニ相成、茲ニ双方ノ不利益ヲ愁ヒ、今般仲立人ニ任セ和解ノ結局ニ及候。取敢ス広告候也」ということで、なかなか立ち去ろうとしない兎屋相手に、これ以上打つ手もなく、「和解」を申し入れ、退散を願ったものなのである(6)。四月十日、「御礼並ニ御暇乞稟告」という広告を出して兎屋はこの地を去る。

さて、『奥羽日日新聞』は、他紙に比べて書籍安売り広告がもととかなり少ない(7)。明治十九年二月九日掲載の佐勘店のものが最初の書籍安売り広告であった。兎屋の出張販売は突然襲ってきた嵐のようなものであった。おそらく、書籍安売りの流行がまだ及んでいないのを十分把握した上でこの地を狙った出張販売に踏み切ったものなのであろう。

明治十九年七月二十三日『時事新報』に兎屋が掲載した「暑中御見舞として書籍安売廣告」に「小生儀数月前も脚氣療養の爲め奥州地方漫遊仕居、近日帰京の都合にハ候へども」とある。これとて広告であつて鵜呑みにすることはできないが、地方と時期に符合するところがある。『奥羽日日新聞』掲載広告の広告文や応酬のやり口などいかに兎屋流であり、望月自身が仙台で陣頭指揮にあたつた可能性は高からう。

明治十九年五月、函館、札幌、函館

明治十九年五月十一日『函館新聞』に「東京天狗書林兎屋出張大安売廣告／御当地御客様方の御勧めに依て、今度兎屋手代出張仕、別紙付録に掲載仕候通り、凡そ三百五十種の書籍を無代価同様、又と無き安直を以て今十一日より十七日迄一週間、左の所にて売出し仕候間、永当々々御来車御購求奉願上候。以上。／函館会所町 佐野与三右衛門

方止宿／東京書林「兎屋出張所」という広告が掲載される。仙台を後にした手代と荷物は北海道に向かったようである。明治十六年九月開業の兎屋函館支店は一年ほどで店をたたんでいたので出張員による販売となる。函館までの道中においても安売りをしたかどうかは今のところ確かめられないが、後述する青森出張はこの帰途のことである可能性が高いかと思われる。十八日には、お定まりの「東京天狗書林出張安売日延広告」、二十四日までの期間延長となる。

明治二十年になると『北海新聞』や『北海道毎日新聞』に、主として大阪の安売り業者の広告が載り始めるが、この頃の北海道はまだ書籍安売りの流行が及んでいない地域であった。おそらく送料がかさんで、通信販売による安売りの魅力が減少するためなのであろうが、望月はそこに目を付けたわけであろう。

五月二十六日の『函館新聞』に兎屋出張員は「東京天狗書林兎屋札幌出張極度大安売広告」を掲載し、「又々当地札幌の御愛顧諸君是非に当地へも出張して好書家の便をはかれとの御勧めを蒙り候に付、其命に応じ帰京を一時見合候て、御当地左の所々出張、五月廿七日より六月二日まで一週間、極度の安売仕候間、多々御購求被成下、兎屋の勉強を御ほめ被下度候」と札幌出張を告知する。その首尾がいかなるものであったかはわからない。札幌から函館に戻ってきた時に、再度ここで安売りをを行ったようで、六月十六日『函館新聞』に「書籍大見切投げ売の期限は昨十五日迄の処、船便の都合も御座候に付、明日迄二日間延仕候間、御買ひはづれの無き様、朝より続々御來車奉待上候。以上。／函館会所町コメシメ方／例の天狗書林「兎屋出張員」という広告を見出せた。

明治十九年七月、盛岡

明治十九年七月二日『岩手新聞』に載った広告を次に掲げる。

書籍安売日延広告

過日広告仕置候通り、安売期限は昨一日までの処、予て弊店の出張を御待兼被下候諸君は申すまでもなく、常に

弊店の名を御承知の御方々様は、今度こそ兎屋の出張なればとて、続々御来車御購求被下候厚き御愛顧に酬ひんが為め、来る四日まで三日間日延安売可仕候間、尚一層賑々しく御来車奉待上候。以上。(特別安売の上五拾錢以上景品附)

附言 名も無き本屋ども弊店の真似して出張し、殊に新聞紙引札等に大言を吐く事するも、世にあかるき御方々は御惑ひもあるまじけれど、中に世間知らずの御方様に於ては、一時御惑ひもあるべければ、其患なからんが為めに、今度出版相成る可き東京書林沿革史附現今書肆人物論と題する一書を御参考の為め御備へあり度存候。日延安売書目并に割引直は、過日広告仕置候通りに御座候。為念申上添へ候也。

七月二日夕四日迄 盛岡呉服町川村平助(桐屋)方止宿

東京天狗書林 兎屋出張員

この前にも広告が出されたはずであるが、欠号が多く確認できなかつた。同じ広告が翌三日から八日まで連続して掲載されているので、この地での安売りは四日で終わらなかつたものと思われる。さて、この広告文はいかにも望月誠流である。いまだ東北に「脚氣療養」中であつたものであろう。明治十八年九月十一日『此花新聞』掲載の「祝売日限延期広告」に「近日に書林沿革史と云へる小冊子を発売仕候て」とあることは先に紹介した。「東京書林沿革史附現今書肆人物論」とは、本の構想がいよいよ明確になつてきたような印象を与えるが、もちろんそんな本は出版されてはいない。この広告で興味深いところは、兎屋開発の新商法と自認していた出張販売を追隨した者たちへの牽制の鋭さである。明治十八年十一月には鶴声社大坂支店東京屋が高知で出張販売を行い、また駿々堂は十九年一月に高知と和歌山で、二月に徳島で、三月には岡山で、兎屋と同様の広告文をもつて出張販売広告を各地方紙に掲載している。望月にとつての「名も無き本屋ども」とは、まず第一に駿々堂であつたらう。

明治十九年九月二十日『灯新聞』を皮切りに、各東京紙と地方紙の多くに「一千種の書籍大売出し」という安売りの広告を兎屋は掲載していく。そこに「小生儀、本年五月以来奥羽二州漫遊罷在候処、今度無恙帰京仕候」とあり、そ



図8 福島出張販売売屋出張員引札

「暑中ヲモ厭ハセラレズ」とあるので、東北方面を攻めていたこの年、七月に盛岡で出張販売を行った帰りかと推測してここに置いてみた次第である。盛岡での安売りは少なくとも七月八日までは行われており、福島は最初の期限が十七日まで、仮に期間を一週間としてみると、盛岡から福島への移動は、可能ではあるが少々きびしいかもしれない。「奥羽二州漫遊」の帰途、八月あたりと見当付けたところである。徴すべき『福島新聞』にこの時期のものが残っていないのが残念である。

れを信ずる限り、この頃までに東北地方の「漫遊」を望月は終えていたものようである。

明治十九年？、福島

福島での出張販売用に制作されたと思われる引札が手許にある。【図8】

書籍安売日延廣告

御当地出張書籍安売期限昨十七日迄ノ処、暑中ヲモ厭ハセラレズ日ニ増シ御客様方ノ御ハコビ多ク御座候間、本員共ニ於テモ益々勉強仕更ニ今十八日ヨリ来ル三十一日マデ十四日間引續キ安売仕候間續々御來車奉願候。以上。

福島町通七丁目

塩屋六郎左衛門方ニテ

例の天狗書林 兎屋出張員

明治十九年九月、宇都宮

明治十九年九月二十七日『下野新聞』に兎屋出張員による広告が載る。

御当地出張書籍安売期限は、予て広告仕置候通り、来る廿九日迄田舎本屋の安売直段よりも尚一層安価に差上、勉強仕候間、続々御来車奉願上候。以上。

宇都宮伝馬町白木屋嘉平方止宿

東京天狗書林 兎屋出張員

欠号が多くて確認できなかったが、おそらくこれ以前にも広告があつて、すでに宇都宮で出張販売を行つていたのであろう。この広告を見る限り「田舎本屋」がそれに対抗して安売りを行つたものと思われる。同日の同紙にその「田舎本屋」四店による広告も掲載されている。

書籍安売天狗ノ鼻一割ヒシギ大安売

サアくみなさま御承知ノ実録小説本大安売ノ廣告ノ其又鼻ノ高イトコロラ一割けづり、皆々申合セテ大勉強、ドコマデモ大安売ハ本月廿五日ヨリ来ル十月九日迄、サアく花主さまドンく御求メ願升。イラツシヤイク

宇都宮池上町 手塚祐二郎

全杉原町 田中正太郎

相生町 石塚喜一郎

馬場町 万年屋忠平

手塚祐二郎は、『下野新聞』明治十七年四月二十六日広告「下野新聞売捌所」に「宇都宮池上町 手塚祐次郎」と

あつて新聞販売を行つていた店である。明治十九年六月十五日『下野新聞』広告には「●和漢洋書籍翻訳書類並二種史小説本取次広告／弊店儀、従来諸新聞雜誌類大売捌仕居候処、今般看客諸君之御便利を謀り、東京各書舗と特約を結び、前記之書類御注文を受けたる常日より三日間にて無相違御届申上、且他店よりは一層廉価に販売仕候間、諸新聞雜誌同様倍旧の御愛顧奉希候也。／但し御注文は直に弊店新聞配達人へ御下命被成下候とも差支無之候。／宇都宮池上町／諸新聞雜誌大売捌所 手塚祐次郎」とあつて、この年には書籍取次も行ふようになっていた。「御注文は直に弊店新聞配達人へ御下命被成下候とも差支無之候」というのが興味深い。田中正太郎は觀光堂の号で古くから書籍業を営んでいた老舗である。石塚喜一郎の書籍営業は明治十年代に入つて確認できる。臨雲堂万年屋忠平も田中同様古くからの書籍営業が認められる。

地元の書店が手を組んでのこの反応は、昨明治十八年十二月の宇都宮出張販売の時には確認できなかったことである。仙台における出張販売のことが耳に入つていたものかもしれない。明治十九年四月十七日『時事新報』雑報記事を注(6)に紹介したが、兎屋の出張販売がその地の本屋と一悶着起こしていたことは広く喧伝されていたのである。この宇都宮における争いは同日同紙の雑報にも取り上げられている。

○安売の競争 前号に、東京出張天狗書林より何でも勘でも一割方安直に、本地の手塚屋外三店か聯合同盟して高き鼻柱を挫かんが為め、競争安売をなす旨掲げしが、本日の広告に見ゆる如く、兎屋方にては田舎本屋の安売直段よりも尚一層安価に売捌く由、当地の書店も東京三界より入り込み来りし兎屋に負けては恥辱、又兎屋にても田舎の書肆に鼻柱を挫かれなば折角辛苦経営して漸く得たる天狗書林の名称も此時を期とし消滅せん、左れば充分相方共に花々しき競争をなさざるを得ず、孰れが優にして勝利を占め、何れが劣にして失敗を招くか、記者は暫らく高見の見物。

これを見ると前日の二十六日の広告が端緒のようであるが、これは確認できていない。九月二十九日『下野新聞』

にもこの四店連合の広告が掲載される。

書籍安売天狗ノ鼻一割ヒシギ大安売

十月九日迄書籍安売又々広告

抑また候の御ひろうは、又デタ天狗の鼻柱ヲクジキ、兎ニシリモチツカセント、大安売の勉強其安直ヨリドコマ
デモ大安売仕候間、四方へ御風聴、続々御購求冀上候。

宇都宮池上町 手塚祐二郎

全杉原町 田中正太郎

相生町 石塚喜一郎

馬場町 万年屋忠平

同じ日の同じ広告欄にもまた兎屋出張員が広告を載せている。

書籍田舎本屋の安価割引値段よりも五分下に安売仕候来月一日迄三日間日延広告

予て広告致置候通り出張仕候処、如何にも評判宜しきのみならず、其書籍の捌け高も多きゆゑに、之を猿真似本屋の羨み一ト方ならず、其内にも田舎者にして廉恥を知る筈はなけれ共、遂に鉄面皮にも、書林の親王安売先鞭者兎屋様の伝習を受ながら、世間へは一人前の面をして抗擗するとか云ふのみならず、却て御師匠様とあがめ奉るべき兎屋様を誹謗するとは実に片腹痛き事に御座候。彼たとへ新聞引札等に大言吐く共、世のあかるき御方は鏡に写した如く必ず之を田舎本屋の寝言ト云ふて笑ふ外なし。斯る御利口様には頓着せず、御約束期限今日までの処、日延安売仕候此段広告仕候。以上。

宇都宮伝馬町白木屋嘉平方止宿

東京天狗書林 兎屋出張員

広告文は一層過激、相手の神経を逆なですることに極めて巧みである。十月五日と七日には、相手の安売り期間に合わせてさらなる日延べをうたう広告を掲載する。

書籍安売大繁昌に付日延広告

予て御約束申上置候安売期限経過候処、日に増し御愛顧を蒙り、意外の捌高に相成、難有御礼申上候。就ては今日より来る九日迄五日間日延仕、田舎本屋の割引安直段ヨリも尚一割引けに差上、大安売仕候間、一入御愛顧の程奉願上候。以上。

附言

弊店に対して田舎本屋共が自負にも又傲慢にも口広く競争との、兎屋様を追ひ討とかの広告して世間を欺き申も、兎屋は旅中の事なればいつか帰京するは当然なるに、田舎本屋共自から追討ちした杯と取り留めもなき大言を吐き、反て己れの馬鹿を世間へ吹聴するは笑止千万の限りなれ。素より兎屋様の真似をする智慧無し本屋共が同盟組の代呂物を、身上有りつ丈け一つに集めたとて、当出張先きの半分程も持たぬ疲腕本屋の寄合なれば、是をメチャクに敲きつぶすは最も易きことなれど、諺に曰ふ、赤子の手を捻るも同前、余程大人気なき所業なれば、斯るペイ／＼本屋には頓着致さず。序ながら茲に附言す。

宇都宮伝馬町白木屋嘉平方止宿

東京天狗書林 兎屋出張員

兎屋出張員による広告であるが、文章は望月誠流である。十月七日には、地元「同盟組」が広告を掲載する。

古今未曾有書籍大安売ハ天狗本屋の又々々安売直段よりドコマデも五分引ケの大安売広告
諸君ハ予々御得心ノ、イツレモソレ広告ニ引札ニ天下無比トカ世界無比トカ自称天狗ノホラヲ吹き、同業ヲ誹謗
シ世間ヲ欺カント狂兎ハレーノ大言ヲ吐ケドモ、斯ク大安売ノ有ル地方ニ在テハ、イカニ廉恥ヲ知ラヌ狂兎ト雖
トモ、後足ヲ縮メテ顧リミレバ、天狗ノ鼻ノグンニヤリ、然タルモカマワズドコマデモ安売仕候間、海山御購読
奉希候以上

これはもはや喧嘩。十月十一日の広告は次のとおり。

書籍安売の天狗本屋よりドコマデも五分引ケの大安売三日間延期公告

四方諸君予て御承知の同盟ハ、兎ノ如ク三口に非ザレバ、ホラモ吹カズ、実直ニ例ノ天狗本屋ヨリ猶五分引ケ大
安売大勉強仕候処、花客様ノ御称賛ニ預リ、続々御講読ノ恩命ヲ蒙リ、慮外ニ沢山売捌ケ、難有仕合奉存候。就
テハ書籍モ沢山到着致シ候間、尚ドコマデモノ奮発ニテ日延大安売仕候間、此際続々御購求奉冀候。以上。

宇都宮池上町	手塚祐二郎
全杉原町	田中正太郎
全馬場町	石塚喜一郎
全相生町	万年屋忠平
	石塚喜一郎

これと同日、兎屋出張員の長文の広告も掲載される。これだけ広告の日付がうまくかち合うのは、新聞社内にも、どちらかに（あるいは双方に）内通する者がいたからではなからうか。結果として兎屋得意のパフォーマンスの場となつている。

此広告を目とめられて御覽奉願上候

御客様方の中東京の事情御案内の御方ハ勿論、新聞紙（明治歴史）を常に御閲読の方々ハ能く御承知の事なれど、世に先鞭者と称せられる、弊店儀、今を距る五年前、即ち明治十五年の冬、御客様方の御便利を計り、定価に売直を附（普通直の下）、広告致し始め候処、御高評を蒙り、名譽の余り翌十六年十二月大坂支店に於ても、関西御客様の御便利にもと、東京同様安売為致候処、是亦非常の御評判を受け候間、追々各地方御客様方の御為にもと、昨明治十八年十一月より地方へ出張致候処、如何にも評判宜しきのみならず、其書籍の捌け高も多きゆゑ、之を見る智慧なき本屋の羨み一ト方ならず。其中にも〇〇四家の如きお利口にして廉恥を知る筈なけれども、遂に鉄面皮にも弊店の伝習を受けながら、世間へ一人前の面して競争するとか云ふのみならず、却て師匠とあがむ可き弊店を讒謗するとは実に片腹痛き事に御座候。

彼れたとへ新聞紙引札等に大息を吐くも、世のあかるき御方々は御惑ひもあるまじけれど、数万の御花客様中、或ハ狡猾奸商の手段に瞞着せらる、御方のなきにしもあらざるべき乎。依つて今度出版相成る可き書林沿革史附現今書肆人物論と題する一書を御参考に御備へあり度様願ひたし

又さきに弊店出張員仙台書林数家と競争の末、遂に弊店に於て充分の勝利を得し事は、当時の新聞御閲読の御方は御承知の筈にて、この活発なる競争の為に仙台諸商業上に一大變動を与へたる事までも明瞭なるに、之をも知らず彼は寢言云ふ〇〇四家の如きは、御利口のステツペンと云はざるを得て、何んでも世の中は法螺では通らず、実地の証拠を挙げざれば信用を得る訳に參らぬのみか、却て世の生意氣野郎と笑ひの種になるも知らず、世間の人は実地を知るまいから法螺も通るならんと恥る色なく広告するは、感覺なき中風病みの痲疾人間と云ふの

外無御座候。

又弊店を追払ふとか何んとか寝言を吐くも、弊店は素より旅中の事なれば、いつか帰京する筈なるべし。然るを其帰京する際に至りなば自分にて追払ひたりとの寝言を必ず云ふならん。察するにそを言はんか為、今より追払の二字を用ひること、心ある人には鏡に写して見るが如し。実に卑怯未練の奴どもなり。弊店に於ては予て広告せし如く、今度御当地へ出張せしは、陸羽より東京への帰途順路なれば、陸羽の残本のみを携^籠て出張せしに、其残本ですら之を相手に、東京へ電信やら郵便やらなんのかんのと〇〇四家の大騒動、之を見ても大体高の知れた御本屋様と鑑定せざるを得ず。素より弊店の真似をする利口者なる事は前文証を挙げたれば、グヅ／＼ぬかすは却て自分の利口を世に吹聴するに当るなれば、実に気の毒千万を察し居候処、遂に彼れの利口病極度に達したれば、無類の大名灸を頂戴させん老婆心にて、今日より十二日迄二日間尚滞在仕、どこまでも彼れの売る所より五分引にて差上候上に、五十錢以上の品物御購求相成候御方へは景品進呈可仕候間、弥増し御愛顧奉願上候。右の長文御客様には用無きなれと、彼れの寝言に御迷ひもあるならんと存じ、贅言ながら申上候義に御座候。此段
廣告仕候。以上。

十月十一日

宇都宮伝馬町白木屋喜平方止宿 天狗書林 兎屋出張員

宇都宮御客様御中

これはちよつと話を盛っている。「明治十五年の冬、御客様方の御便利を計り、定価に売直を附(普通直の下)、広告致し始め候処」とあるが、兎屋の安売り広告は明治十六年十二月のものが最初である。「名譽の余り翌十六年十二月大坂支店に於ても」とあるのも明治十八年九月の安売り広告が最初である。

明治十九年十月、某所

長野県立歴史館所蔵清水家文書中に、出張に際して配付すべく作成された兎屋の引札がある (A-6535「広告他印

刷紙片」のうち)。定価と売価を対比させた書目を五段で並べた大判のもので、上欄には「東京天狗書林兎屋出張大安売広告」とある。一段目冒頭に「東京天狗書林兎屋出張／書籍大安売広告／十月 日より 日迄左の処へ出張左の目録の通り特別安売仕候間ヒヤ／の喝采と、もに御來車御購求の程願上候以上」と口上を置く。末尾には、空欄を設けた後に「東京天狗書林 兎屋出張員」とある。その空欄は出張先を記す箇所であろう。そこが空欄のままであるので、出張先で配付されたものではなく、安売り書目の代用として、兎屋から清水のもとに郵送されたものと思われる。表題のパターンや掲出の書目から明治十九年のものと推測した。つまり、九月、宇都宮で安売りをした後、どこかで使用すべく作成されたものと思われる。清水家文書の中に、この年九月の「一千種の書籍大売出し」の書目もあるのだ、いっしょに送附されたものかもしれない。なお、清水又居の兎屋からの書籍購入の詳細については『近世読者とそのゆくえ』（二〇一七年、平凡社）に紹介してある。

三、明治二十年

明治二十年一月、岡山

明治二十年一月二十五日『山陽新報』に大阪支店は「書籍大安売出張広告」を掲載する。

書籍大安売出張広告

新年拝賀トシテ、御存知之稗史小説類数百種持参、左之所ニ於テ、本日ヨリ向十日間、御用相伺候ニ付、従來之御愛顧ヲ以テ賑々敷御來觀之程奉希候也。

但、日限延期不仕候。且書目一々記載可仕之処、余程ノ多数ニ付略置候。尤書目代価付御入用之御方ニハ速ニ進呈可仕候。遠隔之地ハ郵券二銭御封入可被下候事○是迄各地方同業諸君ヨリ拙店ノ安売出張ヲ御招キニ預リ、一時貴命ニ応シ兼候処、此度ノ序テヲ以テ、岡山県内各所エ巡廻出張可仕候間、有志諸君ハ速ニ当出張所エ往來談

可被下候事。

岡山区栄町岡山電信分局南隣

大日本天狗書林 大阪心才橋通順慶町南へ入 兎屋支店出張所
美作地方取次所 津山本町通二丁目 横山万竹堂

「美作地方取次所」の万竹堂横山治平は、明治初年代から津山での書籍営業を確認できる本屋である。横山治平の三男は大坂堂島中二丁目で書店を営んでいた常川堂横山泰治郎で、兎屋支店と共同で発兌を務めた出版物も多く、その縁であろう。なお、兎屋支店はこの明治二十年末頃に、横山泰治郎が譲り受けることになる。

明治二十年三月、長野

さて、本店は三月に長野出張を行う。まず三月四日の『信濃毎日新聞』に「東京天狗書林兎屋出張／書籍大安売廣告／三月四日ヨリ十日迄左ノ処へ出張、左ノ目録ノ通り特別安売仕候間、ヒヤ／＼ノ喝采トトモニ御来車御購求ノ程奉願上候。以上。／（書目四段）／此外数種あり（以下次号）／長野横町能登屋三左衛門方止宿／東京天狗大書林（兎屋出張員）」という広告を、翌五日には同じ広告文を据え四段を使って安売り書目を掲載している。

この出張販売には地元書肆たちが反応する。八日から十日の同紙に西澤喜太郎と協和堂が安売り広告を掲載する。

松葉軒書舗書籍大奮発安売第一回広告

弊舗義、昔年来本業ニ従事シ消光仕候所、四方諸賢御愛顧ニ依リ本日ノ栄盛ヲ辱シ、尚又昨春本居ニ移店スルモ、不相変御厚意ヲ蒙リ、深ク奉鳴謝候。依テ御願意ヲ表センガ為メ、書籍一切ノ直段一層廉価ヲ以テ購読者諸君ニ応セントス。「彼ノ自誇シテ期日ヲ定メ販売スルノ比ニアラス」以来御愛顧ノアランコトヲ希望ス。猶目下世間流行スル小説類書目実価ヲ附記シ諸君ノ劉覽ニ供ス。

兎屋の書籍出張販売（鈴木）

(書目二段)

尚又購読諸君ニ申上度事有。方今世間競売ノ行ハル、夥多ナリト雖、多クハ名目計リニシテ其実鹿製ナル品物ヲ販売スル者尠ナカラス。弊店ノ如キハ左ニアラス。務メテ上製ナル物品者取扱ヒ、数部ヲ備テ諸君ノ撰取セラル、所ニ応ス。

追白、在地方御望ノ諸君ハ御申越次第速ニ送本仕候。但シ前金ヲ要ス。

皇漢泰西書籍広売所

長野大門町東側

二十年三月

書肆松葉軒 西澤喜太郎敬白

書籍非常大安売

今般東京兎屋当地へ出張特別安売致シ候ニ付、弊舗ニ於テモ競争致シ、来ル二十日迄非常大安売仕、兎屋特別直段ヨリ五分以上二割迄ノ安直ニテ売捌申候間、御見競之上陸続御購求奉願候。

長野大門町

二十年三月

書肆 協和堂

西澤は江戸時代から善光寺門前で書店を営む老舗で今に続いている。当時は、県の御用も達し、長野県における書籍流通の要の一つであった。善光寺町の協和堂は、もともと飯山本店の支店で、教科書類の調達や販売を主に行っていた店である。飯山本店が火災に遭い、明治十九年八月に善光寺町の支店が本店となる(9)。両肆とも、これまで安売り広告を出したことはなく、明らかに兎屋の挙に急遽対応したものである。

地元書肆の反応は兎屋の大好物である。九日と十日、兎屋出張員は同紙に次の広告を掲載する。

天下無比此度書籍大安売兎屋広告

予て広告仕候通、書籍安売仕候処、意外の御愛顧を蒙り大繁昌候に付、御礼の為め来る十一日迄日延、度外大安仕、他店安売直段分どこまでも尅割引にて差上申候。以上。

但し五十銭以上御買上ケの御方様へは景品差上申候。以上。

附言

御客様方の中、東京の事情御案内の御方は勿論、新聞紙（明治歴史）を常ニ御閲読の方々は能く御承知の事なれど、世に先鞭者と称せらる、弊店儀、今を距る五年前、即ち明治十五年の冬、御客様方の御便利を計り、定価に売価を附し（普通直の下）広告致し始め候処、御高評を蒙り、名譽の余り翌十六年十二月大坂支店に於ても関西御客様の御便利にもと、東京同様安売為致候。是亦非常の御評判を受け候間、追々各地方御客様方の御為にもと、一昨明治十八年十一月より地方へ出張員派遣為致候処、如何にも評判宜しきのみならず、其書籍の捌高も多きゆゑ、之を見る智慧なし本屋の羨み一と方ならず。其中にて〇〇二家の如きお利口者にして廉恥を知る筈はなけれども、遂に鉄面皮にて弊店の伝習を受けながら、世間へは一人前の面して競争するとか云ふのみならず、却て師匠とあがむ可き弊店を誹謗するとは実に片腹痛き事に御座候。彼れたとへ新聞紙引札等に大言を吐くも、世にあかるき御方々は御惑ひもあるまじけれど、中に世間知らずの御方様に於ては、一時御惑ひもあるべければ、その患ひなからんが為に、今度出版相成る可き書林沿革史附現今書肆人物論と題する一書を御参考に御備へあり度奉存候。

長野横町能登屋三左衛門方止宿

大日本天狗書林 うさぎや出張員

附言は前年九月二十九日『下野新聞』に掲載した広告と大半同文である。おそらくはシナリオとおりの展開、当地の反応を見越した上で用意しておいたものなのである。日延べも折り込み済みのはずである。

明治二十年三月、松本

三月末より出張員は松本に回る。二十九日から四日間、四月一日まで兔屋出張員による広告が『信陽日報』に掲載される。

東京天狗書林兔屋出張

●書籍大安売広告

御当地御客様方の御勧めに任せ、書籍数百種持参、左の処へ出張、今二十九日より三十一日迄三日間特別大安売仕候間、ヒヤ／＼の喝采等共に御来車御購求の程奉願候。以上。

松本大名町宮原勘治方止宿

東京天狗書林 兔屋出張員

すでに予告があつたものか、長野から連絡があつたものか、あるいは新聞社から内通があつたものか、三月二十九日の水琴堂小松為吉広告から始まって、松本書肆ほぼ総出で同紙に安売り広告を掲載し始めている。

特別書籍大安売

弊店義、江湖諸君之御愛顧を蒙り日増しに繁栄に趣き、難有奉拝謝候。就ては近頃大流行の稗史小説種類古今無双の大安売可仕候間、不相変四方諸君をいとう／＼御購求之程奉希望候。尤も書籍目録は調製致し置候得共、大略を左に掲ぐ。

明治廿年三月

松本書肆 水琴堂 小松為吉

(書目)

特別書籍大安売

右之外数百種有之候間目錄御一覽の上御購求あらんことを乞ふ

これは三月二十九日掲載のもの、翌三十日からは「●弊店の書籍は他店より何でも安く売ります。ヲツトしなものな
くてはいくらでも安くいへます。はやく来てかいたマへ。正価よりドン／＼引マス。松本書肆 松本本町一丁目
水琴堂敬白」という文言が追加され四月二日まで掲載される。水琴堂は明治七年（一八七四）六月開業である。
高美甚左衛門の広告は三月三十日から四月二日までの掲載である。

有益書籍古今無双の安売

愛顧諸君 諸君か常々愛玩せらるゝ、近来新版の稗史小説より和漢洋各種の書籍に至る迄意外の大奮発 勉強を以
て他の書林代価より別段割引、来る四月一日より日数二十日間、世界無敵の大安売相始め候間、他店代価表と御
比較之上、其当日より沢山御用向奉願候。

（安売り代価表は別に有之候間御覽之上御求被下度候）

松本本町貳丁目書林 慶林堂本店 高美甚左衛門

高美は寛政九年（一七九七）創業の老舗で、信濃の書籍流通を牽引してきた店であるが¹⁰、その店も対応しなく
ではならない状況ということである。竹内禎十郎も江戸時代から続く店である。その安売広告は三月三十日から四月
五日まで、次のものが掲載される。

学校用書籍及稗史小説類

●右書類新版物沢山着荷、古今無比ノ大安売仕候。但シ書目ノ義ハ追テ信陽日報大附録トシテ掲載仕候間、大方
ノ諸君陸統御購求アランコトヲ請フ。

松本南深志町中町

書肆 青雲堂 竹内禎十郎敬白

「大附録」ではなかったが、書目付きの広告は四月六日に掲載されている。

書籍大安売第一回広告 青雲堂

大方ノ諸君益々御清栄ノ段奉賀候。楮弊店義、今般非常ニ勉強致 潤利ヲ薄クシテ御愛顧ヲ厚クセントノ目的ニテ、左ノ如ク義理々々決着ノ実価書目 御覧ニ入レ候ニ付、他店ト御比較被成下、万一同時同品ニテ高価 分有之候ヘバ、必ス他店ヨリ何分力廉価ニ差上候間、陸続御購求アランコトヲ伏テ請フ。謹言。

二白。本紙書目 外尚数百種有之ニ付、漸次第二回第三回ヲ以テ広告仕候。且又直下ケ相成候書籍有之ニ於テハ、即時御報道可申上候也。

(書目)

信濃松本南深志仲町敬白

書肆 青雲堂 竹内禎十郎

もう兎屋出張員が松本を去った後なのだが、嵐の余波のようにざわざわした安売りが続く。五月三日同紙にも「書籍特別直下ケ広告」兼テ本紙ヲ以テ書籍大安売書目広告仕置候処意外ノ御高評ヲ蒙リ有難奉万謝候。尚今回新書着荷先書目ヨリ一層奮発廉価ニ差上可申ニ付、他店ト御比較ノ上陸続御購求被下度候なり。但シ先書目ノ分尚数百種有之候間、御来車上御高覧被下度候。松本南深志仲町書林／青雲堂 竹内禎十郎敬白」と広告を載せ、安売りを継続していることが確認できる。地域に吹き荒れた兎屋出張という嵐の大きかったことが十分想像できるのである。

明治二十年六月、富山

六月には富山での出張販売を確認できる。六月六日『中越新聞』掲載の広告は次のごとし。

東京天狗書林兎屋出張

書籍大安売広告

六月六日より十五日迄左の処へ出張、左の目録の通り特別安売仕候間、ひやくの喝采とともに御来車御購求之程奉願上候。以上。

(書目五段(二面と一段))

富山旅籠町旅舎高松屋方止宿

東京天狗大書林 兎屋出張員

これまでの出張を振り返ってみる限り、富山だけではなくその周辺でも安売りを行った可能性が高いがその証跡を見付けることはできなかった。また、富山での出張がどのように迎えられたかも不明のままである。

明治二十年九月、前橋

九月十五日から十七日の『群馬日報』に次の広告を見出せた。

● 廃業ニ付テノ見切売

御当地ノ御客様方ニハ常ニ格別御愛顧ヲ蒙リ居候間、予テ廣告仕置候通り廃業ニ付テノ見切売ヲ熊々御当地マデカツギ出シ候テ、今十五日ヨリ来ル二十二日迄八日間見切売、即チ捨売仕候間、多少ニ拘ハラズドシ御買入可被下候。此段廣告仕候。以上。

但し書目御入用之御方は郵税二銭御送り被下候へば、速に御送附可申上候也。

前橋堅町白井屋蓮次郎方止宿

東京天狗書林 兎屋出張員

同紙も残りが悪く、同地での反応、またその後の展開はわからない。この年の六月より、兎屋は太物商売に改業するので書店は廃業、書籍見切売りをする旨の広告を各紙に出し続ける。それが十月下旬になって「改業の広告は全く弊店得意の軍略」として、太物・書籍兼業の店を大きく広告するようになる。この『群馬日報』の広告によって、廃業広告戦略下、出張販売も行っていたことがわかる。おそらくは、他地方でも同様の出張販売を行っていたのであろう。

四、それ以後

明治二十年十一月、横浜

兎屋は明治二十年十一月に横浜で出張販売を行っている。十一月二十五日（『郵便報知新聞』は二十六日）の東京各紙に次の広告を兎屋は掲載する。

例年の通り御当地へ出張、今年は殊に太物類をも書籍と共に持参仕候間、何れも品のよろしくして直段の安きところ御賞賛被下、山なすほど御買求被成下度、此段報告仕候。以上。

但し左の所に出張売出し仕居候。

書籍^{しよもつかとも}太物大売出し 十一月二十五日より十二月一日まで出張

書籍ハ新版も沢山持参、太物も実^{まこと}に目を驚す可き珍しきガラユキ御座候間、書籍も太物も二方ともドシ／＼御買

入奉願上候也。

横浜住吉町五丁目六十番地渡邊方

兎屋書籍店出張員

兎屋太物店出張員 拝

横浜御客様御中（『毎日新聞』）

明治十六年十二月に横浜での出張販売が確認できることは冒頭に述べたが、この広告文に依る限り、横浜での出張販売は以後毎年行われていたようである。今年は本店に太物店を併設したこともあつてであろう、太物も書籍とともに扱っている。

明治二十年十二月、高知

明治二十年十二月二十七日『土陽新聞』に次の広告が掲載される。

売人の迷惑買人の仕合相庭崩しの大安売広告

今般和漢洋書籍并釋史改良政治小説等夥敷持參致、左之所ニ於テ大安売仕候間、前以テ御案内旁広告仕候。

高知京町開成舎ニテ

東京天狗書林

兎屋支店をもう横山泰治郎に手放していたのであろう、そこからの出張ではなく東京本店の出張ということになる。二十九日には同紙附録の全面を使って五段の書目を掲載した「特別広告」を出す。

売人の迷惑買人の仕合相場崩しの大安売 東京天狗書林出張 高知京町開成舎

今般御当県へ出張シ、年暮御祝儀並御年玉トシテ、今日ヨリ来ル一月七日迄左之通相場崩シノ大安売仕候間、他店御見競之上、多々御愛求之程伏奉希上候。

(書目五段)

右之外数百種有之候得共、余白無之ニ付、尚続々広告仕候也。

見出しはそれっぽくないこともないが、広告文はいつもの兎屋広告の調子とは大いに異なる。翌三十日には書目を追加する広告を三段で出すが、表題は「開成舎広告(昨日之続)」、広告末は「東京天狗書林出張／高知京町開成舎本店」となっていて、二十九日広告同様、主体が逆転している。翌二十一年一月十日の同紙に掲載した日延広告、二日の書目追加広告には「高知京町新古書肆 開成舎本店」とあるのみで、兎屋のうの字も無い。実際に兎屋出張員が高知に赴いて差配しているとは思えない。そして、これら広告掲載の書目全体の中、兎屋本である可能性のあるものは数点しか確認できない。すでに兎屋本がもてはやされる状況ではなくなっているのであろうが、全体兎屋の営業の影が希薄なのである。明治十八年から十九年にかけて松山で行った兎屋支店の出張販売は同様の状況ではあつたが、現地の玉井新次郎に依託する旨、広告文に明記されていた。しかし、本件に関してはそれも無い。

開成舎支店は、新聞販売を営業の柱としていた店であつたが、明治十八年十一月に、鶴声社大阪支店東京屋の出張販売を請け負う(十一月十一日『弥生新聞』掲載「東京屋出張今古無類書籍大安売広告」)。以後、新聞広告に依る限り、書籍安売りを頻繁に行い、他の書店を安売りに巻き込んでいく。十九年二月には駿々堂の出張員を受け入れたりもしている(二月二日『土陽新聞』『弥生新聞』掲載「旧十二月御年暮トシ書籍大安売広告」)。兎屋の出張に関与するのも、この店らしいとはいえるのである。しかし、この一連の広告を見る限り、兎屋の名を出すことに、もはや旨味を感じられなくなっている気配である。

これ以後、兎屋の出張販売を確認できる資料がしばらく見当たらない。少なくとも東京紙については、次に掲げる

明治二十一年五月十三日『時事新報』『毎日新聞』の広告まで出現しない。

昨十二日夕十八日迄左の所へ出張書籍安売仕候間、多々御用奉願上候。

横浜住吉町五丁目渡邊くに方にて 兔屋出張員

この簡単な広告は兔屋にしては異例である。そして、これも横浜での出張販売である。地方紙の残り方がよろしくないからかもしれないが、これ以外の地方での出張販売は、高知以後この年には確認できない。また、この年、まず一月から二月にかけて「書肆の幸福兔屋の勉強」と題する広告を東京紙と各地方紙に出し続ける（安売り期限延長広告も含む）が、その間、またその後、東京各紙には手を変え品を変えての安売り広告を出すものの、地方紙への安売り広告掲載はまったく見られなくなるのである。

新聞広告を使って東京以外の地域への書籍安売りを初めて展開した兔屋であったし、出張販売という試みに先鞭を付けたのも兔屋であった。しかし、この時期、兔屋の視野に東京以外の地方は入っていない様子である。何よりも市場にとっては新味も無く、兔屋にとっても旨味が薄れていたものなのであろう。この頃になると、各地の新聞販売店でも稗史小説類を扱う旨の広告を新聞に掲載し始めている。静岡呉服町の博雅堂青木栄次郎が森町村で東京春陽堂の力を借りて出張販売を行い、掛川の三原屋甚蔵もそれに対抗して同村で安売りを展開したことは、明治二十年三月十七日『静岡大務新聞』雑報記事によって前に指摘したことがある¹⁾。両者の安売りは広告媒体として新聞を使っておらず、貼り札・引札を使って広告していた。このように新聞広告記事によって確認できないような出張販売、また安売りが、各地の書店によって、隅々にまでわたって行われるようになっていたのであろう。明治二十年頃、鶴声社や金桜堂も出張販売を盛んに行っていることは、「東京書肆の書籍安売―正札屋・鶴声社・金桜堂―」ですでに触れた。明治二十一年にも、鶴声社の出張販売が確認できる。まず、八月十五日から二十四日、『岩手日日新聞』に次の広告を見出せた。

東京出張書籍極度の安売広告

夫レ古語ニ曰ク、言葉多キハ品少シト。故ニ弊社ハ贅言ヲ省キ、実価表ヲ市街戸毎ニ配布シ、以テ購求諸君ノ便ニ供シ、尚新紙ヲ以テ報道仕候間、書目表御熟覧ノ上続々御購求アランコトヲ伏テ希フ。尤モ書籍ノ価ニ至リテハ極度ノ安売ナレバ、仮令幾何ノ物品ヲ御購求アルモ価格増減等ハ不仕。依テ婦女子ノ便ト雖モ其価格ニ差異ナキヲ証ス。

且ツ又跡荷到着ノ手配ニ有之候間、着次第再ヒ新紙ヲ以テ報道可仕候。

九月十八日ヨリ廿四日迄

肴町旅店杉本与兵衛方

東京 鶴声分社出張

その足で秋田に向かったようである。九月二十六・二十七日『秋田日日新聞』に、「東京出張書籍極度安売広告」と題してほぼ右と同文の広告が載る。広告末には「本月廿四日ヨリ三十日迄／上肴町旅舎沼田房之助方／東京鶴声分社出張」とある。

このように日本隅々にまで出張による書籍安売りが行われるようになった中で、もはや兎屋が覇権的位置を保つことも難しく、またその意義も薄れてしまっていたものと思われる。高知の事例からうかがうに、地方において兎屋という屋号がかつて持っていた力についてもまた相場が下がってしまっていたのであろう。また、おそらく書籍営業を補佐すべく併設で開店した太物店についても、明治二十一年（一八八八）二月十六・十七日『朝野新聞』等を最後に新聞広告は見られなくなる。また先述したように二十年中には大阪支店を横山帯川堂に譲り渡したものと思われる。地方紙にまで広告を出す余裕、出張員を派遣する体力も無くなってきたのではなからうか。

十月九日『時事新報』、十一日『東京朝日新聞』に「特別安売広告」と題する五段の書目付きの広告を掲載している。その広告文に「曩に一千種の書籍甲乙丙の三回に分ち売出しの広告仕候処、追々乙部売出しの期に差迫り候得

共、此頃主人旅行中にて書目組立がたく、依て留守番共がチヨンの間仕事に非常無類の大安売を本日より相始候間、陸続御来車多々御購求之程奉願候」とある。「曩に一千種の書籍……」とあるのは、八月二十二日『朝野新聞』等東京紙に載せた「一千種の書籍大売出し」と題する広告のことである。

一千種の書籍大売出し

天狗書林

普通の商人は一己の利を計りて公衆の利を顧みず

兎屋は能く己れの慾を節して公衆の便利を計る

明治十九年、一千種の書籍大売出し仕候処、大に御客様方の御便利に相成候とて、其際意外の高評を蒙り候に付、其以來は毎年一回づ、必ず右大売出し仕候心組に候ひしが、昨年は商業上の都合に因て遂に其意を果さず。

「本年は今日左の日割を以て右大売出し仕候間、一昨年に倍し御用奉願上候。

但し一昨年例にならひ一千種を甲乙丙の三回に分ち（一千種を一時に売出し候ては書目繁雜にして看客の不便を感じればなり）三度に売出し仕候間、甲乙丙とも賑々しく御購求奉願上候。且書目御入用の御方は一回分郵税二錢づ、尾遣し被下度候。

甲部売出し 八月廿一日迄 九月二十日迄 乙部売出し 九月廿一日迄 十月二十日迄 丙部売出し 十月廿一日迄 十一月廿日迄

南鍋町一丁目 天狗書林 兎屋誠

二年前の安売りのリバイバル企画である。しかし、二年前の風はもう吹くはずもなく、乙部売出しには取りかかれなかつたものと思われる。兎屋主人旅行中にて書目を立てられないという理由を述べているが、これは言い訳である。文章の調子は望月誠流である。十月十七日の『東京朝日新聞』には「書籍交換便利売／今月十一日に広告仕候主

意書更に左の如く相改め申候／曩に甲乙丙の三回に分ち大売出し相始め、最早乙部の期に近き候へしが、主人事一昨年奥羽地方夏季漫遊相試み候処、本年は秋季漫遊を思ひ立ち、過般来右地方漫遊仕居、此頃帰京の予定に候処、遂に旅の興に乗じ、此所より彼所と歩を進め、今暫く帰京不仕候都合に相成候に付、従て右乙部の書目遅延仕候間、其クサビとして留守番どもが脳汁をしぼりて最大便利法を御愛顧の御客様方へ進上仕度……」という広告を載せる。兎屋主人が旅行からいまだ帰らないということである。余裕のあるところを演じているのであろうが、もはや真に受ける者がいるかどうかもあやしいところである。結局「乙部」売出しの広告はこの後も見られないまま、この安売りは「クサビ」だけで立ち消えとなる。

この年十二月九日『中外物価新報』に「^{改正}安売書籍小売部広告」、十三日『時事新報』に「大売出し」広告を掲載するまで、兎屋の安売り広告は新聞には見当たらない。じり貧を絵に描いたような年が終わる。

明治二十二年一月、青森

さて、明治二十二年（一八八九）一月二十三日の『東奥日報』に兎屋の出張販売広告が載る。

東京天狗書林兎屋出張一月廿二日より廿九日書籍大売出し

四年前御当地へ出張安売仕候処、大に御賛成を蒙り、意外の幸栄に御坐候ひし爾後、御愛顧の諸君より再出張を御勧め被下候処、本店繁忙にて其御勧めに応ぜざりしが、今度ハ大奮発にて深雪をも厭はず出張仕り、一月二十日より二十九日迄左の如く大安売出し候間、先年に倍し御用被仰付度此段広告仕り候。以上。

（書目四段）

青森大町三丁目

大サ佐藤準助方ニテ

東京書林 兎屋出張員

「四年前」とあるが、これは先述したとおり明治十九年夏のことであろう。確認はできなかったが、この時青森でも出張販売が行われたのであろう。足かけ四年にはなる。さて、この広告をどのように受け止めるべきか。しばらく間を置いての、そして確認できた限り最後の出張販売広告である。その最後が青森なのである。なぜこの時点で出張販売をいまさら行つたのか、なぜそれが青森であつたのか、首尾はどうであつたのか、すべてがよくわかぬままである。この年七月のものを最後に、兎屋の広告はまったく新聞紙上に見出せなくなる。そもそも広告でしかたどれない、いやたどれたかどうかともあやしい兎屋と望月誠の足取りであつた。広告が途切れるとともにその足取りらしきものも見失つてしまつたわけである。

五、書籍出張販売とは何であつたか

先に紹介した明治十九年七月二日『岩手新聞』掲載「書籍安売日延広告」に「名も無き本屋ども弊店の真似して出張し」とあるように、出張による書籍安売は、兎屋が始めた新商法であつた。そもそも派手な新聞広告を使つて書籍安売りを大々的に展開していつた「先鞭者」が兎屋であつた。明治十八年九月、類似の広告文で類似の安売りを始めた駿々堂を牽制して自店の優位を世に示すべく試みたのがこの出張販売という新商売、いや新商売を始めるという広告であつた。つまり、そもそもこの挙の第一の狙いは、商売上の実利というよりも、新商売を發案する兎屋を広告するところにあつたのであろう。

もちろん、広告では好評を標榜するが、実際のところどの程度の収益があつたものかはわからない。しかし、関西から中国地方、そして四国と展開していつた出張販売は、おそらく思惑どおりに展開できたものと思われる。『朝日新聞』等主として大阪紙の広告を用いて展開される駿々堂の商圏の中において、兎屋の優位を出張地周辺で実地に見せ付けるという成果、「広告効果」は少なくともなかつたであろう。実際の収益をこみにして十分に引き合うものだったと思われる。それは本店からの出張が引き続いて展開されるところから明らかであろう。

三月三十日・四月一日『奥羽日日新聞』兎屋出張員広告に「僅々少々の代呂物を以て御鼻に抗敵するとは気の毒にもあり」とあるところからうかがえるように、兎屋にとつての出張販売は、安売りに供する在庫の豊富、それを運送費をかけても他店と張り合つてより安値で販売することができる体力を見せ付け、兎屋の名を地域に知らしめる行為となつていく。そして商品そのものを实地に手に取らせることで兎屋の信用を高める行為でもあつたらう。栃木・群馬を小手調べとして、書籍安売りが競争的にはまだ行われていない東北地方を重点的に攻略していく戦略をとつたのももつともなことであつたと思われる。仙台における出張販売で得た第一の成果は、地元書店の大反発に合い、派手な広告合戦を展開できたことであつたかもしれない。以後、出張先の書店の対抗的反応をあらかじめ織り込んだ上で仕掛けていく広告戦略が定番となつていくのである。

しかしそれもいつまで効果をあげていたかはあやしいところである。出張販売自体の収益もしかり。先に述べたように、派手な安売り広告は各紙に出し続けるものの、それをたどると、明治二十年の後半には、本店の経営にブレが見え始める。七月には太物商売に転業するので書籍店を廃業するのに伴い見切り売りする旨の広告を出し、期限延長の広告を継続的に出す。九月末になつて、じつは書籍店を廃業せず太物店と併設で営業していく旨の広告を出す。二十一年二月になると再度の廃業見切り売りの広告を出す。五月にはそれも素知らぬ様子でまた安売り広告を出す。このように前言を翻す広告の頻出は、明らかに兎屋の信用度を下げたであろうし、もはや打つべき新事も無く、従来どおりの書籍安売りにすぎるとは感じられないといつた行き詰まりがここに感じられるのである。また、明治二十年暮までには大阪支店を店名とともに横山に譲り渡しもして、広告に大言壮語するのとは裏腹に経営はかなり苦しくなつていたものと思われるのである。

では、兎屋が最初に仕掛け、他も追隨していつた出張販売は業界に何をもたらしたのであろうか。仙台における出張販売の事例に顕著なように、それは、まず第一にその地における旧来の書籍流通の秩序が揺さぶられたことであつたらう。十月十一日『下野新聞』兎屋出張員広告「この活発なる競争の為に仙台諸商業上に一大変動を与へたる事までも明瞭なるに」とあることは先に紹介した。伊勢安右衛門のような老舗の書店もやつきになつて対応する様子は、

それまでの役割分担、棲み分けを壊して東京書肆が自分の商圏に乗り込んでくることの衝撃をよく物語っている。明治二十年三月の長野出張、続く松本出張についても、同様その地の老舗書肆があわてて対抗的に安売りを展開し始める様が見て取れた。これまで安定的に保持してきたと思われた商圏にひずみが生じつつあることを地元書店が感じて、商売方法の転換を余儀なくされたわけである。

新聞雑誌を主に扱っていたような新興の業者が流行の稗史小説類をもって地域の書籍流通の大きな一角を占めるようになっていくのはこの時期の全国的な傾向ではあるう。しかし、仙台の佐勘や宇都宮の手塚の事例などを見ると、出張販売による揺さぶりとそれによる地域流通のひずみが、その傾向を加速する契機のひとつとなったのではないかと思われるのである。

明治二十一年には、出張販売を含めて新聞広告を利用した書籍安売りがほぼ終息することになる。

注

- (1) 「共同研究 広告でたどる兔屋誠の「商法」」(『書籍文化史』一六集、二〇一五年一月、中央大学FLP鈴木ゼミと共著)、「東京書肆の書籍安売―正札屋・鶴声社・金桜堂と兔屋―」(中央大学文学部『紀要 言語・文学・文化』一二七号、二〇二一年三月)等。
- (2) 『朝日新聞編年史(明治十八年)』(一九七〇年、朝日新聞社史編集室)によれば、明治十八年上半年の発行部数は前年平均の三割強ほど伸びており、他の大阪紙を大きく引き離していた。また、広島早速社と提携して同地方における売捌の体勢が強化される。また、『同(明治十七年)』(一九六八年、同)によれば、明治十七年十一月における総発行部数六五八三三八部のうち、岡山県下では八八三八部、広島県下では一三二五五部が売り捌かれている。
- (3) 十七日『日本絵入新聞』では「十七日」となっている。
- (4) 「東京書肆の書籍安売―正札屋・鶴声社・金桜堂と兔屋―」で触れた。また鈴木俊幸・恵良友貴・友成毅・金子美樹・大石明香里『「山梨日日新聞」「甲陽日報」所掲書籍安売広告をめぐって』(『中央大学国文』六二号、二〇一九年三月)でも柳正堂の安売り広告について詳述している。

- (5) 「明治の仙台激安戦争―書肆兎屋の仙台進出とその顛末について―」(『仙台郷土研究』二七九号、二〇〇九年二月)。
- (6) 四月十七日の『時事新報』雑報欄に「○兎屋の退陣 過日來当地へ侵入し來りて当地の書籍店と安売の競争をなし居たる東京の天狗書林兎屋は、国分町の銅版師某の仲裁にて全く和睦する事となりたるに付、該出張員は近々の内帰京する由なり」と見える。
- (7) 鈴木俊幸・中央大学FLP鈴木ゼミ「共同研究 書籍安売りの新聞広告」(『書籍文化史』一八集、二〇一七年一月)にすでに指摘した。
- (8) これについては「兎屋大阪支店と横山帯川堂」と題する小稿に詳述する予定である。
- (9) 拙著『信州の本屋と出版―江戸から明治へ』(二〇一九年、高美書店)で触れた。
- (10) 高美甚左衛門については、拙著『一九が町にやってきた―江戸時代松本の町人文化―』(二〇〇一年、高美書店)、『江戸の読書熱―自学する読者と書籍流通―』(二〇〇七年、平凡社)、『信州の本屋と出版―江戸から明治へ』(二〇一八年、高美書店)に詳しく取り上げた。
- (11) 鈴木俊幸・友成毅・大石明香里・金子美樹・國分美奈穂・増田凜々・湯沢友実『静岡大務新聞』所掲書籍安売広告をめぐって』(『中央大学国文』六三号、二〇二〇年三月)。

附記 本稿は科学研究費補助金基盤研究(C)の成果の一部である。