

トピック「動画時代の読書と、ローカルにおける書店の実情」

情報提供：六畳書房 3代目店主・動画配信者 武藤 あかり 氏

日高東部の浦河町にある六畳書房は、六畳サイズから始まった書店で、私で三代目の店主になる。ここ半年ほどは、常連のお客様向けに本をお届けしたり、イベントで販売したりはしているが、いつも開いている書店としては存在できていない。今回はそのような現状に至るまでも含めて、そのままお話ししたい。



1. 動画の時代に本を手にとってもらうには—動画配信者としての実感をもとに—

(1) 本の背景に人がいることを感じてもらう。

本屋や図書館で、いかにして本を手にとってもらうか。販売数や貸出点数を増やすためには、「本の背景に人がいることを感じてもらう」ということが、今の時代に必要なアイデアの一つではないだろうか。

動画コンテンツ全盛期とも言える現在、1か月に1冊も本を読まないという人はいても、配信されている動画を1か月に一度も見ないという人は珍しいだろう。ライブ配信アプリと呼ばれるものもたくさんあり、若い世代には「毎日何時にこれを見る」と決めている人も多いと聞く。かつてテレビは家で、しかも放送している時間にテレビの前にはいないと見られなかった。本は持ち歩けるのでいつでもどこでも読めるという優位性があったのだが、今となってはテレビ番組ですらスマホで見られるし、後からアーカイブ視聴もできる。本が持っていた娯楽としての手軽さや優位性は、失われていると感じている。

現在は「推し」の時代とも言え、様々な場面で「推し」という言葉が使われている。「本の背景に人がいることを感じてもらう」とは、一つには、本の作者を推してもらうということではないか。図書館や書店に本が並んでいて、その本を手にとってもらいたいと考えたとき、何を推してもらえば良いのかを考える必要がありそうだ。

(2) 六畳書房の実践

2022年6月から、動画配信プラットフォーム「シラス」にチャンネルを開設した。画面上には、視聴者がコメントとともに表示される仕組みになっており、私が話していることについて思うことや、質問、意見が寄せられ、常連の視聴者同士で(コメント欄を使って)会話していることもある。

シラス上で先月、視聴者に「図書館についてどう考えているか」というアンケートをとった。シラスは運営元が出版社ということもあり、通常より読書や本に関心が高い人たちが見ているプラットフォームである。その人たちに、図書館や書店はこれからどういうことをしたらいいと思うか投げかけたとき、「本の背景に人がいることを感じてもらいたい」との回答があった。「そこに人がいることを生かしたサービスを、考えるべきである。毎日(書店に／図書館に)いるからこそ気づく、隠れた楽しみ方の発見と、提案」という意見にハッとさせられた。「この本が面白いよ」とか、「今回の芥川賞作品すごく良かったよ」という情報を、全く知らない人が言っている分には、それほど気にも留めないが、自分が関心を持っている人や好きな人に言われたら、途端にとっても気になる、興味の持てるものになるだろう。「推し」の話をしたが、人に興味を持ってもらうことを、本を手にとってもらうきっかけにするというのが、今の時代の一つのアイデアなのではないかと考える。

今年の春に、動画の配信者や視聴者10人ほどが、道内各地はもとより、遠いところでは鹿児島から、

浦河町に集まった。六畳書房を見学し、日高地域を観光していかれたのだが、私（配信者）と視聴者との間でコミュニケーションが生まれ、話をしている私や私が住んでいる地域に興味を持ってくれたと思う。その結果、「私が」どんな本をすすめるのかということに興味を持ってくれるのだと考えている。

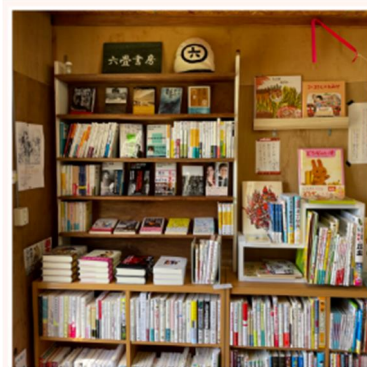
(3)本が棚に並ぶまで…

目の前の本棚に本が1冊だけある。著者だけではなく、編集者、装丁を作るデザイナー、校正者や校閲者、印刷会社、ほかにもカメラマンや画家、運送会社、取次会社など、その本ができるまでの間には多くの人たちが関わっている。そして、図書館員や書店スタッフたちが手で並べているから、本はそこに並んでいる。普段図書館に行かない方や本を読まない方にとっては、そういった何らかの「人」にフォーカスをあてて魅力的に伝えていくことが、興味を持ってもらうことにつながるのではないだろうか。図書館であれば、勤めている図書館員自身が前面に出てくるような企画などがあったら面白いと思う。

2. ローカルでの書店：人口1万人の町で本屋をやってみて－実情・課題・これから－

(1)六畳書房のこれまで

六畳書房は2014年に、札幌にあったくすみ書房と、浦河町内外の有志約100名の協力のもと、初代の「店番」が古民家の六畳間で開店した。当時、浦河町から東側の3町、浦河町、様似町、えりも町のどこにも書店がなく、初代が何とか本屋を浦河町につくれないだろうかと思ったのだ。なお、現在もこの3町に書店は六畳書房以外にない。開店にあたっては、5,000円とか1万円とかの寄付をすると、その人の希望のものを1冊入荷できる「一口店長」というスタイルで、最初に並べる本をそろえた。



だが、週に1日しか営業しないというスタイルで利益を出すのは難しく、3年ほどで閉店を決意するに至った。そこで、2代目の店主が何とか続けたいと引き継ぎ、さらに次の担い手を探していたところに、私が手を挙げて3代目になった。

初代の店主は古民家を借りて月曜日だけ開店し、2代目は自宅のリビングを週に1回開放するかたちで営業していた。私の代になった時に、より一層「書店らしく」店舗を構えたいと思い、祖父が読書部屋にしていたプレハブ小屋を自宅の横に置いた。六畳書房という名前は、古民家の六畳間で始めたからだが、偶然プレハブの平米数も六畳と全く同じサイズだったので、そのまま「六畳書房」としてやっている。本はすべて買い切りで仕入れており、お客様は、町に本屋を残したいという人や、ネットで本が買えないという、特に70代後半以降くらいの方が多い印象だ。ほかには、絵本を買いだしたいという人が多いが、これは子育て中の方だけでなく、出産祝い等のプレゼント需要も多い。そして、住んでいる地域とは全く関係なく、六畳書房のような書店を応援してくれる方もいる。

引き継いで1年くらいたった頃、東京の一等地にある有名書店ですら閉店するような時代に、人口1万人ちょっとの町で、新刊本を並べてお客様が買いに来るのを待つというスタイルは無理があったと気づき、つまづいてしまった。新刊本を販売して利益を得るということは、ほぼ不可能に近い状況になっている。

厳しい状況の中、本屋の利益を少しでも上げるために動画配信を始めたが、その一方で、いわた書店の「1万円選書」のアイデアをお借りして、アンケートにお答えいただき選書を届けるというプランを実施した。町内だけでなく道内、遠いところでは五島列島など、全部で65名に申し込みをいただき、今すぐ閉店という危機を逃れられたことは本当に感謝している。だが、選書をして手紙を書き発送するとい

う方法は時間がかかり、申し込みいただいた方をお待たせしながら、発送している現状である。再開を期待する声もいただいているが、今後は未定である。本屋業は全部一人でやっているため、持続可能なやり方を考えている最中だ。

(2) イベント販売

並べて待つのではなくて、人がいるところに本を持っていくということも行っている。最近では、幼稚園内で開催されたトークイベントの会場に出店をした。イベント販売のときは、本がよく売れると感じている。また、札幌のデザイナーを浦河町に招いて、本箱づくりのワークショップも開催した。来場者が興味を持ちそうな本を選書して並べ、販売なども行った。年配の方が多く集まるフリーマーケットでも、高齢の方が好みそうな本を持っていくことにしている。

(3) これからのことー「本屋はこうだ」ということにこだわらずー

本屋と言っても、本を並べて開店し、お客様を待っているのではなく、予約制にしてもいいのではないかな。または、オンライン販売だけに特化してもいいのではないかと考えている。幼稚園や小学校、町内のパン屋や美容室、ホテルなどに行商に行ってもいいかもしれない。あるいは、路上で突然本を売ったりしてもいいのかもしれないなどと、最近はそんなことを考えている。

もともと六畳書房を始めた時に、町に本屋があってほしいという思い以上に、今の小さい子どもたちにとって、町に書店がない状態がかなり長く続いているということが気になっていた。六畳書房に初めてきた子どもたちは、「この本借りられるんですか」と聞くことがある。図書館には行くけれど、本屋というものには行ったことがないという子どもが結構いるのだ。私自身が若いときに本の存在に助けられたこともあり、小さい子どもが育っている地域には本屋があってほしいし、家には本に偶然出会う機会が残っていた方がいいのではないかと思い、書店をやり始めたとも言える。

これまでは、いわゆる書店とはこうだという形にこだわっていた部分もあった。何のために、誰に本を届けたいのか。この先は、改めてどのようにしたら、本当に届けたい人に本が届くのかということを考えてやっていきたいと考えている。

