

直井薫子さん

(シエア本棚「本と喫茶夢中飛行」代表)

シエア本棚の意義は小さくありません

本屋さんの減少が止まらない。大型書店を別にすれば、いわゆる町の本屋さんが、次々と消えていっている。気軽に本にふれる機会が少なくなってしまうのは文化的衰退だし、読書人口が少なくなる一方だ。本屋さんのスタイルに二石を投じる、直井薫子さんに聞いた。

出発点は地域密着型書店構想

——シエア本棚が本と読者をつなぐ新たな形の書店として注目されています。さいたま市の大宮でシエア本棚「夢中飛行」を立ち上げた経緯を教えてください。

もともと私は、生まれ育ったさいたま市の北浦和で、二坪程度の小さな新刊書店「CHICACU Bookstore (チカクブックストア)」を営んでいました。本業がデザイナーなので、デザイン関係の書籍のほか、アート、建築、社会学、認知科学などが、興味がある分野の

本を並べていました。

「CHICACU Bookstore」を立ち上げたのは、二〇一九年の暮れ。ちょうどその頃、閉館するさいたま市立旧大宮図書館を「Bibi (ビブリ)」という複合施設として再活用するから、本を使ったコンテンツをつくれなにか、と知人に相談を受けました。こうして昨年、「夢中飛行」をオープンしたんです。

——声をかけられたときにはすでにシエア本棚のアイデアがあったのですか？

まだなかったですね。当初は、地域密着型の新刊書店をやりたいかったです。

たとえば、店内に北浦和のAさん、大宮のBさんがお勧めする本のコーナーをつくってみるとか。

地元の居酒屋に行つて「常連の誰々さんお勧めのもつ煮込み」つていうメニューがあったら頼んでみたくなるじゃないですか。それと同じような発想を書店にも持ち込めないだろうか。そんなことを思い描いていました。とはいえ、どんな仕組みでやればいいのか。具体的なアイデアがあったわけではありませんでした。……ただ、声をかけていただいた頃にはシエア本棚という書店の存在は知っていました。

——そもそもシエア本棚とはどんな形態の書店なのでしょう。

シエア本棚を手がける書店それぞれに特徴があるのですが、基本的には月ごとの賃料を支払った棚オーナーが、書店の棚にそれぞれお勧めの本を並べる仕組みです。

「夢中飛行」では、本棚の一段の賃料が月三三〇〇円。幅六〇センチの棚一段に、オーナーさんお勧めの売りたい本、貸し出したい本、展示したい本を自由に並べてもらいます。現在、オーナーさんは七十人くらいで、貸出会員が三〇〇人ほど。貸出会員は年会費五五〇円

で、貸し出し用の書籍が借り放題です。特徴は、販売と貸し出しの両方をやっていることだけではありません。オーナーさんは棚を占有する権利のほかに、月に一度、店内のスペースを使って音楽イベントや読書会、写真や絵画などの展示会を開催できます。古書店と貸本屋だけでなく、イベントスペースも兼ねるのが、ほかのシエア本棚にはない「夢中飛行」の個性です。

——昨年の新聞記事で、シエア本棚は全国に約三十カ所あると報じられていました。シエア本棚はいつものような形ではじまったのでしょうか。

シエア本棚自体の歴史はさほど古くはありません。あくまでも私が知り得る範囲ですが、シエア本棚という呼び名がなかった六年前から大阪の「みつばち古書部」がオーナー制の古書店をはじめたと聞いています。現在は、一気に増えて、全国で一〇〇カ所を超えているはずですよ。

私がシエア本棚をはじめたきっかけは、友人の一言です。私の地域密着型書店構想を聞いた友人が「兵庫の『だいかい文庫』が、面白いことをやっているよ」と教えてくれたのです。さっそく「だいかい文庫」がある兵庫県豊岡市に足を運びました。