

ゆーらん古書店店主

# 今村亮太さん



## 自分に向いている仕事とは——。 会社勤めを経て、古本屋を開く。

東京の世田谷区経堂に素敵な古本屋があるという。しかも店主は専大の卒業生。その店のファンだという教員から情報を聞き、さっそく取材依頼すると、「語るほど立派な大学生活ではないですが…」と。それでもかまわないと食い下がり、このコーナーにご登場いただいた。大学時代のこと、会社員を経て古書店を開業するに至った経緯など、いろいろお伺いした。

小田急線の経堂駅北口から歩いて3分。商店街から住宅街へと続く通りにその店はある。

ガラスに白い文字で「ゆーらん古書店」と書かれた扉を開く。木材でしつらえた棚に世界各国の翻訳本がずらり。左手の本棚に囲まれたスペースを覗けば、文庫本、漫画、音楽、映画、芸能、スポーツ関連の本…さらに店の奥には画集、写真集などが並ぶ。

7坪の空間に広がる本の世界。中央のカウンターに、店主の今村亮太さんが座る。

一昨年9月にオープン。海外の文学作品を中心に幅広いジャンルの本を取り揃えている。本の配置、店の趣など、随所に今村さんのこだわりが感じられる。

いまむら りょうた

1984年佐賀県伊万里市生まれ。2006年専修大学文学部日本語学科卒業後、医療系出版社、ライブハウス、公立図書館、ライフスタイル系出版社などで働く。その後、古書音羽館でのアルバイトを経て、2022年9月に「ゆーらん古書店」を開店。お店のホームページは <https://yurankoshoten.com/>

「入りやすく、出やすい、威圧感のないお店が理想です。お客さんと本との偶然の出会いが生まれるよう、わかりやすく置くことを心掛けています。ここに来れば何かあると思ってもらえるような店でありたいです」

### ■ 卒論を書き、単位も取った。 でも、進路が決まらなかった。

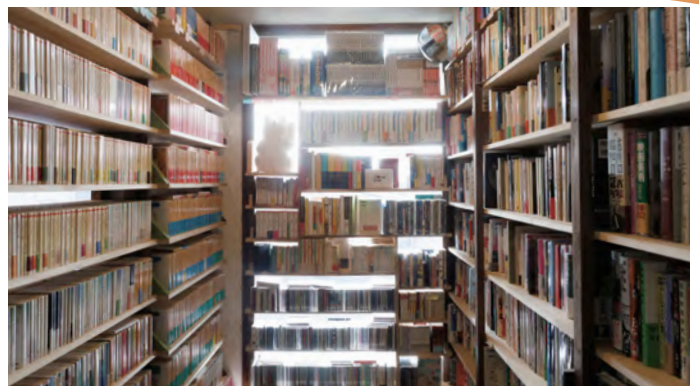
佐賀県伊万里市生まれ。子供の頃から本が好きだった。大学進学を機に上京。専修大学文学部日本語学科に学んだ。

「語るほど立派でない」という大学時代は、どんなものだったのか。授業は真面目に出ていたという。ただ、





↑店舗外観。入り口の横には均一本のコーナー



↑店の内装は地元の子供向けの飲み屋「太田尻家」を営むご夫婦と一緒に手作りした



↑店舗中央のカウンターが今村さんの定位置。買い取った本はきれいに  
して棚に並べる

その理由が面白い。

「友達がほとんどいなくて(笑)。ノートを借りたり、代返をお願いしたりもできず、自分で頑張らなければならなかったものですから」

大学では図書館で過ごすことが多かった。貴重な本がたくさんあり、読みふけていたという。卒論執筆でも図書館を大いに利用した。

卒論のテーマは「放送禁止の歌」。差別用語や卑猥な表現が問題とされ放送禁止となった歌謡曲について、資料を探し、読み、考察し、論じた。

「なんか熱が入りましたね。世に羽ばたけなかった歌たちに、当時の自分を重ねたのかもかもしれません」

汚い言葉でも愛を持って使えば違った意味になる。逆に、きれいな言葉でも人を傷つけることはある。問題の本質は、言葉そのものではなく、使う側にあるのでは——。そんな思いの丈を書き綴った。

卒論を仕上げ、必要単位も修得した。卒業を控え、大きな問題が一つ。就職先が決まっていなかった。

## ■ 目標が見えなかった会社勤め。 自分でできる仕事を求め、古書店で修行。

卒業間際、フリーペーパーで見つけた医療系出版社の求人。受けてみると、面接担当者との本のこと話が弾んだためだった(?)のか、採用が決まった。

その会社では書籍編集を担当したが4年経った頃、「このままずっとこの仕事を続けたくはない」と退社。その後、ライブハウス、公立図書館、ライフスタイル系出版社など、職場を転々とした。

「十年近く働いてみて、自分には会社勤めを続けることはできないと思いました。会社でこれをやりたいという目標もなかったですし、組織にいれば不条理なこともある。なら、自分でやるしかないなと思いました」

将来への不安を抱えつつ、一人でできる仕事はないかと考えた。そして、一冊の本に出会う。『西荻窪の古本屋さん』(本の雑誌社)。古書店主がその仕事や開店までのことなどを綴ったエッセイだ。

「この仕事は自分に向いているかも」。そう思い著者の広瀬洋一さんに頼み込み、古書音羽館にアルバイトという形で弟子入りさせてもらった。32歳の時だ。

## ■ 試行錯誤しながらも自分で決める幸せ。 いい本をお客さんの喜ぶ価格で。

5年間の修業を経て、住み慣れた経堂に店を開く。新本、古本を問わず、街の書店が減っている中、嵐の船出のように思えるが、「本を求める人は確実にいる」と言う。

「いい本をお客さんが喜ぶ価格で出せば必ず売れると信じています。売れないなら、扱う本や価格が間違っているということ。買い取り価格を決めるのも、売り値を決めるのも自分。お客さんが納得すれば売買が成立するし、納得しないなら成立しない。お客さんとはイーブンな関係で、それもこの仕事のいいところだと思います」

個人からの買い取りや古本の市場で入手した本は、一冊一冊きれいにし、値段をつけて棚に並べる。商売として成り立たせるには、常に本を循環させ続けなければならない。読むことは多い。読書しながら優雅に店番というわけにはいかないそうだ。定休日にも、本の買い取りに出掛けることは少なくない。

そんな忙しい日々ではあるが、「それまでとは比べものにならないくらい幸せ」と言い切る。

取材後、しばらく店内で本を物色。すると、トートバックに本を詰めたお客さんが来店。査定後、買い取り成立。その後、本の内容についてしばし雑談。こうしたお客さんとの交流も「この仕事の楽しさ」なのだとか。