

茨城の大学を卒業後、いわき市に移住され、古書の買い取り販売などのビジネスを行っている太田史人さんに、いわき市への移住やいわき産業創造館創業者支援室に入居した理由、ビジネスにかける思いなどをお聞きしました。

以下、太田さんの談です。

### 太田さんといわき市のつながりは

私は、1977年に宮城県に生まれ、1997年に茨城県の大学に進み、民俗学を学びました。民俗学は、地域の古老への聞き書きや村の古文書によって、過去的生活文化を明らかにする学問です。また、在学中に、古書組合や古本屋のアルバイトをやっていました。もともと、子供の頃から、民俗学と古書の2つに興味があり、それで生きていければなあとは漠然と思っていました。

2001年に大学を卒業しましたが、ちょうど就職氷河期と呼ばれる時期で、文科系にはほとんど就職がなく、また、就職できなかった人達が大学院へ進み、学問への道もまた狭いものとなっていました。そうした状況の中で、私は古書業で身を立てることを考え始めました。

福島県いわき市とのつながりは、卒業論文で扱った「じゃんがら」と呼ばれる民俗芸能が縁です。じゃんがらを調査してゆく中で、いわきの人々とのつながりが生まれ、2003年、いわきへ移住する1つのきっかけとなりました。また、いわき市は、古書市場のある東京へ出て行ける距離であり、実家のある宮城県にも比較的近かったこと、そして、東北生まれであったことも茨城県ではなくいわき市に移住する要因となりました。

### いわき産業創造館創業者支援室に入居したのは

大学卒業後は、じゃんがらにあやかってじゃんがら堂という屋号をつけたものの、古書販売で稼ぐことはできず、むしろ、民俗調査で食いつないできました。まだ、学問への道もあきらめきれず、2004年に大学院へ進学しました。しかし、茨城県の大学の授業を受けながら、いわき市で仕事をするには無理があり、また、病気をしたこともあって、2008年に大学院を中退し、仕事に専念しようと思えました。ちょうど、いわき駅前の再開発ビルにインキュベーションルームができることになり、そこに入居し、ビジネスの初歩からやりなおしてみようと思えました。

### ビジネスにかける思い

じゃんがら堂の事業の柱は、ライティングと古書販売です。ライティングは、行政調査、地域調査などの報告書作成、新聞・雑誌など地域メディアへの執筆などを主に行っております。古書業については、民俗学を核にした目録販売、福島県に関わる書籍・資料のインターネット上での販売、地域から買い取った書籍の市場への卸販売です。

地域の人々の語る知識を文字化するのが民俗学、文字化したものを人々に伝えるのが古書業。人々の知を後世に伝えてゆくという意味で、民俗学と古書業の理念は低層で繋がるものと考えています。もちろん、理念だけではビジネスはやってゆけず、まだまだ、経済的に苦しい生活が続いています。しかし、自らの手で、頭で、足で、事業を行うことにやりがいも感じ始めています。それは、フィールドで、歩く、見る、聞くことによって、地

域や人々の姿が次第に鮮明になってゆく民俗学の感覚に似ています。

今後は、テープ起こしに力をいれて事業化することを考えています。講演会などだけではなく、お年寄りへの聞き書きを通して、その個人の生きた一生を文字化し、その個人の生を家族や子孫に伝えてゆく仕事ができればと考えています。

### 【聞き手（新城インキュベーション・マネージャー）のひとこと】

進化論で有名なダーウィンの言葉とされている一節に「生き残る種というのは、最も強いものでもなければ、最も知的なものでもない。最も変化に適応できる種が生き残る。」というものがあります。

太田さんは将にこの「適者生存(survival of the fittest)」を実践している好例です。Uターン・Iターンをされる時、人は真剣にそこで生きて行く道を考えてから、行動を起こしている筈です。しかしながら実際にやってみると、頭の中や机の上では想定も出来なかった様々なアクシデントが発生いたします。

太田さんも当初考えていた古書販売が中々軌道に乗らずに苦しみました。しかし、そこで、いわきの地という環境を考え、そこで自らが持つ特性や技術を駆使して「モノを書く」という事業に行き着き、現在の活躍に至っています。

人は環境が変わったことで、自らも変わる必要がある場合が数多くあります。そんな時に、福島県内に7つあるインキュベート施設は、必ずやあなたのお役に立てると考えます。



いわき産業創造館創業者支援室に入居していた頃の太田さんです。