

まちの生き方をまちから考える

TUNA BOOK

ツナブック

VOL.3

まちの小商い



TUNA BOOK

「ツナブック」とは、「つながるブック」を縮めてツナブック。

人と人や地方と都市、人と自然、そして人とまちがつながることを目指すフリーペーパー。

長野県の辰野町から「まち」をテーマに考えて行きます。

いろんな人の生き方や暮らしぶり、そして働き方、遊び方、学び方。

それらは、人それぞれで、正解があるものではないかもしれません。

「人それぞれいろんな生き方がある」。

そんな当たり前のことを忘れそうになることがあります。

「人それぞれいろんな生き方がある」。

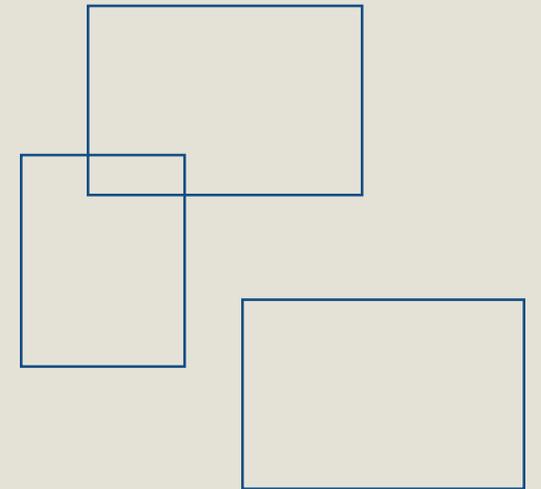
わかっていても、それは自分とは違う話だ、と思ってしまうこともあります。

暮らしや生き方を自分の手の中に取り戻していく。今回のテーマは「まちの小商い」。

自分で小さく商いをしてみる、という衝動的な暮らしの実験。

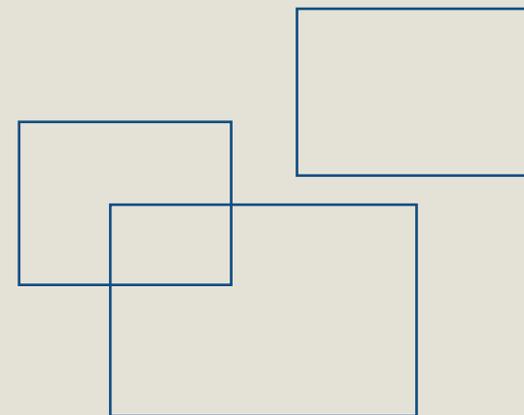
小商いの形もコロナによって変わってきました。日本各地で開催されていたマルシェやイベントはどんどん中止に。そんな今だから、考え直したいまちの小商い。





まちの小商い。

今、辰野町には小商いが増えている。
シャッターの閉じた通りにポツポツと明かりが灯る。
それは商店街だけではなく、里山の麓にもぽつんと、手作りのパン屋がオープンした。
余白のある「まち」だからこそ、なのかもしれない。
大きな投資をするビジネスではなく、小さく始める小商い。
商店同士がお客さんに別のお店をおすすめし合うような関係性。
そして、店主同士がともにそれぞれのお店のお客さん。
小商いは、人と人とのつながりが大切な商いだ。
そんな有機的な関係性の中に生まれるものに、今だからこそ注目する。



小商いってなんだろう？

まちの小商い、と聞いて皆さんはどんな状態を思い浮かべるでしょう。小さな商いということで、個人商店などを思い浮かべる人もいれば、フリーランスの仕事を思い浮かべる方もいらっしゃるかもしれません。

「小商い」って、どんな状態だろう、を考えるために『小商い』で自由に暮らす（房総いすみのDIYな働き方）の著者でもある磯木さんにお話をお聞きしました。

聞き手・奥田悠史（〇と編集社）

文・田中聡子



移住先の房総いすみで出会った想い優先の小商いで生きる人々

——著書でも書かれています。磯木さんは小商いをどう捉えていますか？

僕がこの本で定義した小商いは、「自分のつくったものを直接販売して、人との関係性をつくって、身近で小さな範囲がどんどん豊かになっていく商い」です。東京から千葉県房総いすみ地域に移住した時、そんな小商いの人々に出会いました。てっきり最初は、趣味的もしくは副業的な商いと思っていたのですが、仲良くなって話していくと、どうやらマーケット出店などの収入だけで暮らしている人がたくさんいて、そこに驚きがあり、興味を持っていきました。

——いすみの小商いスタイルの人々は、どのような想いをお持ちなのでしょう？

結構シンプルで、だからこそ強いと思うのですが、やりたいことをやっていくだけ。ケーキ、コーヒー、チーズ、

アクセサリ、ハーブと色々な小商いの方がいますが、隙間の業種を狙っているわけではない、自分が好きだからやっているんですね。もし、ハーブの人がハーブが売れなかったとして、アクセサリを作り出すかというのではない。そこが、お金だけにフォーカスした小さいお小遣い稼ぎとは随分違う気がします。

——そういった生き方をする小商いの人は増えていきますか？

いすみの周りであれば、増えていますね。小商いのいいところですが、初期費用もそんなにかからない、気軽にやってみて、いつでも辞められる状態であれば、チャレンジしやすいですね。

個々人のDIY精神が地域を豊かにしていく

——自分自身でやること、自分自身の責任の範囲で生きていくことが小商いのベースにありそうですね。

本の副題にもなっていますが、

「DIY=Do It Yourself」です。自分で責任を持って、言われなくてもやる。主体性がそこにある。僕は20〜30代にインディーバンドをしていたのですが、それに近いと思っています。作りたい曲を作って、CDを作って売る。ライブを作る時には、対バンで好きなバンドに声をかけて、箱を抑えてやる。自分の出店するマーケットを自分たちで企画するのはほとんど同じじゃないかと。

——小商いとはインディーバンドですね（笑）。磯木さんが小商いの本を書くことになったのは、そのライフスタイルが豊かだと思ったからですか？

話を聞いていくうちに、対面販売の強さ、地域を豊かにしている、自分で作ったものを売っているという特徴が見えてきました。「自分の手で作ったものを販売」↓「顔の見える相手との関係性ができる」↓「統けるほどに商いが安定する」↓「地域が豊かになる（暮らし＆経済）」。そこに幸せがあると思ったのは、自分の作ったものを売ると、自己肯定感が満たされるし、主体性と創造性もある。マーケットで顔の見える関係だとそこに関係

性が生まれる。それが一過性ではなくちゃんと続いている信頼感が持続可能性で、幸福感につながる。こんな風に、僕の中では小商いを理解しました。

—顔が見える関係で買いたい物ができるのは、お客さんにとっても幸福感がありますよね。

同じものがネットで売っていても「今日はいいかな」と思うかもしれないですが、会いに行くことも含めて買いに行く。すごく属人化していきますね。

—その人が作るから応援したい、食べたい。しなやかで強いですよ。その面でも、ローカルで小商いが増えていくのは大事でしょうか？

辰野町もそうですが、小商いがまちや地域まで豊かにする可能性に、目が向けられ始めている気がします。例えば、地方にいつて暮らしを作るために小商いをしようと考えるのは、あくまでも個人の範疇に収まる話。それはそれで大事ですが、それだけじゃなく、マーケットのように小商いの人たちが集まって渦を作る

すね。小商いの本を作って、色々な人を取材していくと、先ほどの図でもあったように、「そりゃ幸せだよな」と思ったわけです。そして、自分自身のDIYは何だろうと考えさせられました。元々ライター講座をしていたので、中高生向けに思考と視点を深める授業をやりたいと思いつき、学校での授業という僕のDIYを始めました。

—磯木さんの小商いですね。

よくある市民活動は、ワンショット型で助成金や寄付で賄って、続けていく。自転車操業的で先行きが見えない。これは持続可能じゃないと思ったんですよ。それです、レトルトカレーを作りました。売れば活動資金にもなるし、教育プロジェクトの認知拡大にもなる。ただ、これだけだとまだ循環しないので、企画の授業で生徒に考えてもらった商品を開発していくことにしました。生徒が作ったものがまちに売られているとまちの人にも楽しいし、お金も集まり、授業が続いていけば、僕らやる側も楽しい。今、ブックステーションという生徒が考えたものを駅に置いたり、「ショートショートコ

ことで、地域も豊かになっていく。でも、個人がまちのことを考える必要はあまりなくて、個人は個人のことを考えていればいい。結果として、まちはそれによってできていく。個人ありきで、まちが結果として豊かになっていくのがいいですよ。

—まちを面白くするために、小商いする人募集」になると、お互いにこんなはずじゃなかった感じになる。楽しそうに生きている人が増えていくことで、勝手にまちの中にそういう風景が醸成されていって、そこに引つ張られてまた新しい人がやってくる。

ローカルが意外と有利なことに気づくかどうか。都会とローカルを比較すると、お客の絶対数は少ないけど、家賃が安い、初期費用が安い、生産するなら道具や製造品の保存保管のコストが安い。それによって結果的に、個人の表現が仕事に変えやすい。本にも書いたのですが、うちの妻は元々東京のキーキ屋さんで働いて、店を持ちたいというタイプでもなかったのですが、いすみに来たら独立しました。都会で叶わない夢も叶うみたい

「コンテンツ」をやってその中から商品を開発したり。考えた商品が実現したら生徒の自己肯定感も上がるじゃないですか。

—面白いことをやっている人たちって、それぞれの専門性を持ってやっている。何年も会社でやってきたとか、ちゃんとスキルを身につけてやっている。一つのことを長くやることに対して、あまりにもみんな適当な価値づけをしているけど、大事な基礎ですよ。

あと、僕はやりすぎるのは大事だと思っています。意外とこれくらいやればみんなに伝わるだろうと思っても、全然知られてないこともある。やる側としてはやりすぎくらいやってまだまだ足りないんだろうな。

—わかります。謙虚な姿勢が大事ですね。SNSとかをみんな読んでないことも多いです。

そうですね。小商いでもプロジェクトでも、やっぱり自分の心地よい範囲をはみ出すくらいチャレンジしないと迫力が出てこないんだと思います。

な。それはすごいことだと思います。

—素朴なビジョンであれば、ローカルの方がチャンレンジが可能ですよ。

でっかい夢を叶えるなら東京かもしれないけど、作りたいキーキを作って売るといった全部を自分の手の中に収めるのであれば、ローカルの方がやりやすいですね。

持続可能な形をデザイン 磯木さんが始めた小商い

—小商いのグラデーションがほしいですね。小商いが愛情の集合体であればいいなと思うので、小商いが流行しているという情報だけで小商い側に来る人は違うなと思う。

情熱で来てほしいですね。主体性をどう引き出すかが大切。やり方を全部教えてしまうとコピーにしかならない。多様なお店、多様な人、多様な好みがあった方が面白い。そのためには、その人個人の好みや考えを深めていく必要があります。

—頑張って届けていきましょう(笑)

磯木 淳寛 (いそきあつひろ)

一般社団法人 picobirds 代表 / 房総メディアエデュケーションプロジェクト発起人
「問い」を起点に学ぶ知的冒険授業「自由の教室」(房総すごい人図鑑)を開発し、公立中学高校で実施。生徒発案の、地域のストーリーを題材にした商品開発にも取り組む。ローカルの現場を各地で取材してきた知見と活動経験を活かし、大学や自治体での特別講師をはじめ、地域ブランディングや企画構想、地域の教育についてファシリテーターや講演多数。地域の魅力発信と関係人口を創出する合宿型ワークショップ「LOCAL WRITE」を全国で開催。執筆媒体は雑誌『ソトコト』ほか多数。千葉県教育委員会主催『学びの「総合力・体験力」コンテスト』優秀賞受賞。著書に『「小商い」で自由にくらす』(イカロス出版)。

<http://isokiatsuhiro.com>





エンタメ小商い
 ローカルらしからぬ新文脈
 遊んでまちに役立つ
 「エンタメ小商い」



**自分が纏った都市の文化を
ローカルの文脈につなぐ**

「ローカルでまち遊びができれば、僕自身が幸せだなと思ったんですよ」。現在30歳の鈴木雄洋^{おのひろ}さんは、2021年9月にローカルエンタメ空間「&garage」をオープン。

「&」とつけたのは、都市にある文化のように「DJ」&ダンサー、ミュージシャン&ダンサーのセッションが起きる場所になればいいという思いから。

プロダンサーによるレッスンや町民を中心に寄付を募ったレコードライブラリー、プライベートシアター空間など、「あらゆる世代の人たちがあらゆるカルチャーを楽しめる場所」を目指しています。

千葉県で生まれ育ち、東京や関西などで暮らしてきた鈴木さん。30歳になる前のチャレンジと移住先を探していた、2019年12月、初めて辰野町に降り立ちます。「休みの日でしたが、商店街には誰も歩いていなくて。一軒だけ開いているのを見つけたのが、STUDIOリバー」。そこに居たのが、

赤羽孝太さん（〇と編集社代表）で、&garageのオーナーとなる人物でした。

「移住する時は、スタジオをやるなんて微塵も考えてなかったんです（笑）」。鈴木さんは、辰野町にいる人々の魅力と、町の規模感や立地に可能性を感じて移住を決意。2020年4月、辰野町の地域おこし協力隊として着任。

**仕事とライフワークが
無理なくラップしていく**

暮らしに少し慣れてきた6月、町の複合型スポーツ施設「アラパ」のスタジオを見つけ、一人で踊り始めた鈴木さん。19歳で始めたストリートダンスは、鈴木さんにとってのライフワークでした。踊り始めるとなんとなく仲間も集い始め、ソフトなコミュニティができました。

その頃、商店街にオープンした「High-five COFFEE STAND」が起点となり、鈴木さんが憧れていた「DJ」やダンサーとつながっていく不思議な



縁も重なりました。なんだか、シナリオでもあるような中、「スタジオやってみない？」と赤羽さんから声をかけられます。

2021年から使われていなかった旧伊那バス辰野営業所。〇と編集社を中心に、まちの仲間とDIYがなされ、無機質だった鉄筋平屋の建物は都会的な文化が香る場所へと変貌しました。こうして完成した&garage。移住して1年半で、鈴木さんは気づけばスタジオを運営する代表になっていました。

今の状態を「仕事とライフワークが無理なくラップしている」と鈴木さんは言います。ダンスはライフワークだけど、ちょっと小商いになっていて、別のキャッシュポイントがあるから、自分の生活は持続可能。鈴木さんの小商いは、ライフワークで続けていたことがまちにはまり、生まれてきました。

指先の経済からの脱却 自分サイズで自分ごと化

前職の大手不動産デベロッパー時代は、都市の再開発を手掛けていました。時に、何十億という数字を扱い、「到底自分だけでは責任を追えないような規模のことを指先の計算でやらないといけない」と振り返ります。

自分サイズを超えた仕事を経験したからこそ、ローカルのスケール感と、自分が責任をとれる範囲内で仕事をすることに心地よさを感じています。「自分が暮らす辰野町の商店街の空き店舗を活用していけば、結果まちを豊かにし、自分の暮らしに直結していく」。まちが自分ごと化していく感覚を味わっているそう。

今の目標は、&garage 自体でお金の収支を考えなくてもまわっていく仕組み。「例えば、今の建物に併設するテナントが空いているので、&garage での流れをつくって、それをターゲットに出店したい人がテナントとして入ってくれる。そのキャッシュインで、この場所を遊び場として持続可能にできたら、一番ハッピーだと思う」。

「なで勝たないと勝てない」と話します。

まちが生命体のように有機的につながりあい、みんなでまちを動かしている輪のなかに、鈴木さんもいます。それは、「楽しいし、強いし、安心感がある」ことなのだ、笑顔には充実感がにじんでいるようでした。

思いもよらないところから始まった小商いですが、鈴木さんは持続していく形を模索しています。それは、&garage を始めて、気づいたことにも理由がありました。「この仕事は幸せを確定できるというか。ダンスをやり終えて、生徒さんはめっちゃくちゃ笑顔で、幸せになって帰っていくんですよ」。誰かの幸せになる瞬間をその場で見られる、そんな仕事に魅力を感じています。

有機的につながって まちのみんなで勝ちたい

「好きなダンスを踊っていて、都会では持てるわけがないと思って自分のスタジオを持ち、車で通勤2分、温泉が2箇所ある。協力隊の空き家活用の仕事では、今までやってきたことがまちの人からありがたがられるので満足感がある。すぐ近くに感じられる距離に、まちの仲間がいる」。

都市では実現できなかったライフスタイルをかなえた鈴木さん。一方、都市のような商圏がないからこそ、「みん

鈴木 雄洋

千葉県船橋市生まれ。国立高専（5年制）に進学したものの、就職先の業種の幅を広げたくなり、3年時に大検を取得して青山学院大学経済学部に進学。卒業後、大手不動産デベロッパーに就職し、新築マンション・戸建の営業、開発用地取得業務を経験。関西地方で5年間、東京で1年間勤務。2020年4月、辰野町地域おこし協力隊 移住定住担当に着任し、空き家バンクの運営も行う。宅地建物取引士。2021年9月、&garage を開業。木曜日と日曜日はダンス講師を務める。





商店小商い

**自然循環型の生活を求めて
自分軸で生きる「週一小商い」**



**小さなまちの山際で
週一パン屋で暮らすこと**

鹿やきつねも遊びにくるような山際の古民家で、2021年2月、週一だけオープンするパン屋を開いた渡辺さくらさん。自家製天然酵母を使い、山の湧水を汲みにいって、無添加で手作りするパンです。併設するカフェでは、手作りのスープも提供しています。

渡辺さんが作るパンは、一つひとつ自然派な材料を選んだ体に優しいものばかり。例えば人気のカンパーニユは、「北海道産強力粉にオーガニックのライ麦粉を混ぜて、手作りの野草の酵素シロップを発酵菌のエサとして加えています」といった具合です。

「手間暇かけているので、週一以上あればられなくて」。土曜日の午後だけの営業ですが、渡辺さんのパン作りは水曜日から始まります。水曜日は湧水を汲みにいったり、パンの具材を手作りしたり。木曜日からパンの生地に取り掛かって、発酵させて、金曜から土曜の朝にかけてパンを焼きます。

商品は、大きくてずっしり重いパンを中心に18種類。自店と辰野町のふるさと納税の返礼品、大好きだという産直市場グリーンファームでの取り扱いのみですが、それでも十分生計は成り立ち、オープンして1年弱で貯金もできたと話します。「ランニングコストを工夫して削減しているのと、お店や家をDIYして作ったので初期費用を抑えました」と渡辺さん。

**修行みたいなDIYを経て
3年半がかりでオープン**

東京出身の渡辺さんは、循環型の暮らしを求めてさまざまな職業を経験しながら、空気と水のきれいな場所での暮らしを求め、長野県で定住先を探していました。

「たまたま、辰野町のこめはなやさんに立ち寄ったのがきっかけで、探し始めて3日くらいで移住することを決めました」。まちに共通点を感じたり、パワフルに自給しているお年寄りに惹かれたのが理由。



「こんな奥になぜ？ってお客さんには驚かれるけれど、私にとってはここ以外考えられないほど魅力的な場所でした」。山陰で人気がないところが気に入って、直感で決めたのが今の物件で、プレハブ小屋に母家など4つの建物が建っていました。東京から通いながら半年かけて掃除し、まちのおじいちゃん大工さんたちと一緒に、DIYでお店と住居を作り上げました。

「天然素材でDIYがしたかったこともあり、問題や試行錯誤の繰り返しでした」。県内外のDIYワークショップに参加して情報を集め、寒さや想定外のことに心が折れそうになりながらも、家族やまわりのサポートでオープンまで漕ぎ着けたといいます。

「DIYは自分と向き合う作業」という渡辺さん。住居の母家はまだDIYを続けていて、パイオトイレを設置するなど、理想とする暮らしを求めて試行錯誤する日々を送っています。

「パンはとても難しいし、休業期間が長いのが当たり前で、自分ではできていないので」と、今はまだ発展途上だという渡辺さんです。

好きなことをやるけど、好きなことに囚われない

「自給率を上げていきたいので、畑をやりたいですね」と、敷地内の畑で材料を栽培から手がける夢があるそう。

「質素に暮らして何から何まで手作りってわけではなく、いいものは仲間から買ったりできた方がいい」と渡辺さん。若い頃に荒れた生活を送った経験をし、瞑想に出会ったことで少しずつ変わっていくなかで、自然なものを選ぶことの心地よさを知ったといいます。

「LH問題も気になるので、自分が選ぶものには責任を持ちたいです」と、古いものに価値を見出し、あるものを活かすことを心がけているそう。

自分の内面を大切にしたい。好きなことをやるけど、それに囚われ過ぎず

計画変更から一念発起 飛び込んだパン屋修行

「LHだけでなく、渡辺さんがお店を開くまでの道のりは平坦ではありませんでした。元パン職人で今は違う仕事をしてお父さんの定年後の仕事にと、お父さんがパン、渡辺さんがカフェを担当する構想で進めていました。

しかし、お父さんが今の仕事を続けることになり、渡辺さんはひとりでお店を開くことに。「DIYで時間がかかったこともあり、地域の人からまちにパン屋ができる待望感も感じていました」。パン職人の経験はなかった渡辺さんは、意を決して木更津の有名パン店「ひととわ」に修業へ。ドイツのマイスターを持つ店主のもとで、住み込みで働きました。

「修業先で、パン屋さんの大変な労働環境を変えたいという師匠の想いにも影響を受けて」と、渡辺さんは無理なくパン屋を続けていくことを目標にしています。週一、12時にオープンするのもそれが理由。(そうはいつても、当日の朝は5時起き)

に、基準は常に自分の中に持っていたい。心を自由に暮らしたい。

渡辺さんの言葉の数々が、小商いで自分らしく豊かに生きることのヒントを感じさせてくれるようです。

渡辺 さくら

東京都青梅市生まれ。1984年生まれ。25歳でヴィパッサナー瞑想に出会ったのをきっかけに、自然の循環のなかで生きること意識し始める。静岡県富士宮市のオーガニックカフェや千葉県いすみ市、木更津市のパン屋などを経て、2021年2月、自家製天然酵母パンと小さなカフェ Comoru (コムル) を開業。

<お店情報>

〒399-0425 長野県上伊那郡辰野町樋口 355-1

毎週土曜日 12:00 ~ 18:00 Tel 070-8506-2360

クリエイティブ小商い

都会でプロの音を吸収し続けて 地元で紡ぎ始めた「音小商い」



子どもの頃の記憶が 育ててくれたまちへ導いた

ピアノ、ギター、スピーカーが無造作に置かれた昼間でも薄暗いスタジオ。「暮らしが経費になっていき、自分の好きなものが価値になっていくのが一番だと思っています」、そう話す名取裕太さんは、くるくるパーマに丸眼鏡がよく似合う人。

「トビチ商店街」というコンセプトを旗印に、まちの再編集活動が優しい渦となり広がる。

まちのメインストリート「下辰野商店街」の一角。元フィリピンパブだった防音装備のある建物がはまり、2020年11月にスタジオを構えたばかり。

「なとり音造」という屋号を掲げ、サウンドクリエイターの仕事をされています。触れ込みは魔改造。とはいえ、分野に精通してないと一見では理解できないところ。

今に辿り着いたきっかけは、「1952年のギブソンのレスポールに

入っているパーツを知って。コーネルデューブラーというメーカーのグレイタイガーというコンデンサなんですけど、と、専門領域からの言葉が続きます。

「35歳までには地元に戻ってこようと漠然と思っていました」。辰野町小横川出身の名取さんは、大学進学で東京方面へ。2019年、15年ぶりに故郷へと戻ってきました。今、34歳。

「この近くにあるカネナカっていう模型店で、おばちゃんが並べたプラモデルとかミニ四駆でよく遊ばせてもらってました」。素朴なことも頃のまちの記憶が「僕なりに何かまちに還元したい」という想いに繋がっています。

自分で編み出した ヴィンテージの サウンドメイク

高校で野球部を引退後、野球部仲間と一緒に歌を始めました。大学に進学してからは、都内のライブハウスを中心に本格的に音楽活動を開始。



名取 裕太

ソニーミュージック SD グループに所属し、2011年第12回恋のうたコンテストでグランプリを獲得。2015年からギタリスト小倉博和氏のアシスタントを担当。数多くの最高峰の音楽シーンの現場に参加。2019年退職後、音楽による地域貢献を目指し、長野県へUターン。2020年、なとり音造を開業。レコーディング機材、オーディオ機器などを解体し、新たに50年代から60年代のヴィンテージパーツと、現代の最高級機器に使われるパーツを組み合わせて搭載させる、新たな魔改造を開発。

卒業後は、楽曲提供やシンガーソングライターを続けながら、都内のライブハウスに勤務していました。転職が訪れたのは27歳。「ライブハウスで声をかけられて」と、日本の音楽シーンの一線で活躍するギタリスト小倉博和氏のアシスタントの話が舞い込みます。

その流れから、数多くの最高峰の音楽シーンの現場に参加し、「くや他メディアで見えるような、いわゆる超有名ミュージシャンと仕事を共にしてきました。」

そして、自分でマネージメント、レコーディング、ミックス、マスタリング、楽器のリペア、サウンドメイキングなどの技術を覚え、プロミュージシャン、バンドマンの楽器のサウンドメイクを担当するように。

「プロミュージシャンの方って、ヴィンテージギターをアリーナやスタジアムで使いたいんだけど、資産価値が数百万から数千円にもなっている楽器があつて、それを持ち運ぶのが怖い。だけど、いい音で鳴らしたいという要望があつたんです。」

そんな中で新たに開発したのが、魔改造真空管 Bluetooth アンプシステム。商店街の人や町役場の人に聴いてもらったところ、面白がってくれて、辰野町のお店に導入してくれたり、ふるさと納税に入れてもらえることになりました。

「面白がってくれ、それを認めてくれ、お金をこれだけ払いたいと、対価をくださる。いただいたお金は、また自分の好きな音楽への投資資金になっていく。そんな風に循環している状態。これは辰野に生まなかつたら絶対になっていない」と名取さんが話すように、このまちだからこそその道筋で、名取さんの培ってきたものが、地域での小商いへと変貌していきました。

「努力して獲得した技術は価値だから安売りしちゃだめだよ」と、干渉はしないけど言葉をかけてくれるまちの人。「とてもありがたい」と言葉に力がこもります。

ヴィンテージのギターやベースが買いたくても高く買えなかつたシンガーソングライター駆け出し時代。「ビートルズの全楽曲を分析したり、火を吹くまで楽器を改造したり」して、理想の音を追い求めていた名取さんは、「ヴィンテージのサウンドメイクを僕にしかやれないやり方で、編み出しました」と、自身の代名詞となった魔改造の技術を会得。

さらに、「音が形で見える共感覚があります」という優れた耳が、名取さんの属人的な生業を形作ってきました。

まちの人が自分の価値を小商いに変えてくれた

現在も都内でレコーディングエンジニアとして活動している名取さん。

都会での仕事は続けながら、地域にきたからこそ生まれてきた仕事があるといいます。「現在のスタジオは、広くて大きな音が出せるのでどんどん挑戦できるようにまりました。」

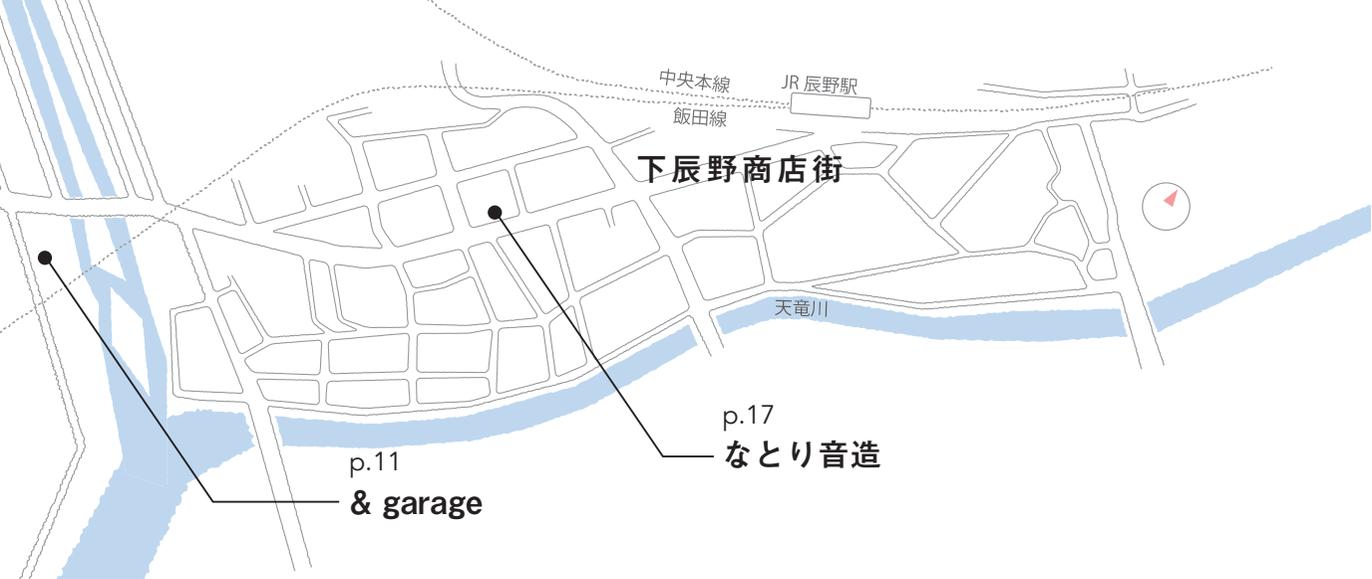
小商いを知ったからこそその先を目指していく

多くのスキルを持つ名取さんですが、一番力をいれたいのは楽曲作り。音という括りで、魔改造やレコーディングエンジニアの仕事はパラレル的に行っている理由は、楽曲作りに集中するための資金を作りたいからだといいます。

「自分の時間の切り売りからどう脱却するかを考え、自分の価値の単価をあげていくために、どうしていくか」と率直な胸の内も話してくれました。

さらに「小商いは、個人と仕事で分離しにくくなる」と実感していて。「僕みたいな人間は、集中するとパロメーターを振り切っちゃうので」と、仕事と生活の境目が曖昧になっていく生き方が小商いの特徴にあるからこそ、あえて両方を意識して分けていく自分になりたいといいます。

「小商いからの脱皮」、「仕事と生活を分離する」も、がきながら進む現在地。



小商いから まちの暮らしを 考える。

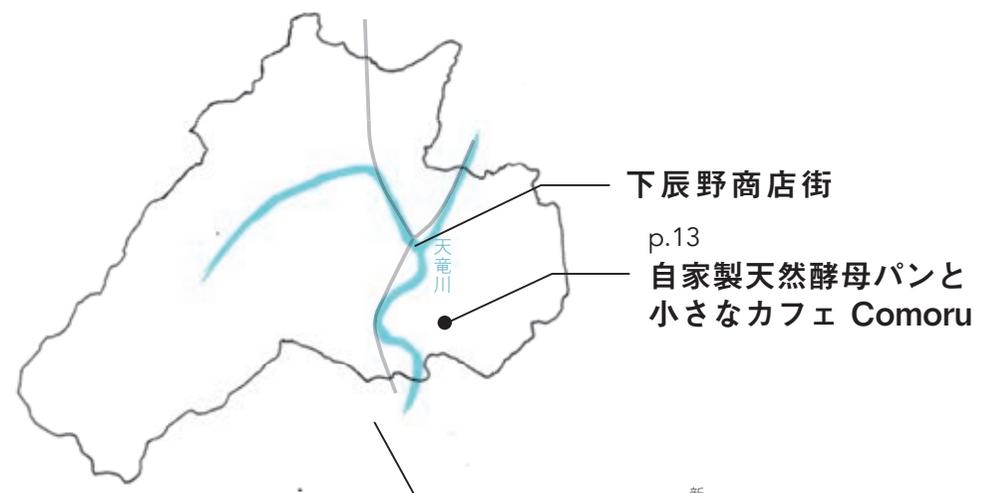
小商いの真ん中にあるのは、その人自身。好きだとか、楽しいとか、そういう気持ちの小商いの真ん中にはありません。

磯木さんとお話をしていて、印象に残った話があります。磯木さんが本を出してから、各地で講演やワークショップに行くと、必ずといっていいほどされる質問がある。それは、「これからやるなら、どんな小商いがいいと思いますか」というもの。もしくは「もし、磯木さんがこれから小商いをはじめるとしたらどうしますか」という質問。

磯木さんの言葉を借りれば、小商いというのはDIY (Do It Yourself)。「自分自身でやる」ということ。もしくはその態度そのものが「小商い」なのかもしれません。

そう考えると小商いの清々しさに気が付く。「やりたいな」とか「やれそうだ」という気持ちで自分の器から溢れちゃったときに、始まるものなのかもしれません。

今回お話を聞いた3人も「やりたいことをやっ



ていた」、「これをやりたかった」、「やれるチャンスがなんだかやってきたらやっているんですよ」と話してくれました。

それが顔の見える誰かの生活や暮らしを少しでも豊かにしたりするのだから、楽しくなる。

ここ1年くらいの間、辰野町にダンススタジオができて、サウンドクリエイターが現れて、パン屋ができた。小商いは、この町や近くに暮らす人たちの暮らしも楽しくしてくれる。

それに、そういう小商いの楽しさはさらに伝播していく。きっとこれからも、自分の好きをDIYする小商い店主がこの町に増えていくのだと思います。

この町が小商いの多い町になるといいな、と思います。これやりたいな、が溢れそうだと、思ったら辰野町に来てみませんか？

小さな「まち」だからこそ小商いがあります。それに、これやりたいな、とDIYしていると、手伝ってくれる風土がありますから。



TUNABOOK vol.3
まちの小商い

編集・取材・写真
奥田悠史 (〇と編集社)

ライター
田中聡子

グラフィックデザイン
ごみひづる (インク舎)

一般社団法人〇と編集社
長野県上伊那郡辰野町辰野 1705-1 STUDIO リバー 3F

発行
辰野町
お問い合わせ：辰野町まちづくり政策課
〒399-0493 長野県上伊那郡辰野町中央1番地
電話：0266-41-1111 (代)
FAX：0266-41-3976

<http://www.town.tatsuno.lg.jp>

発行日：2021年3月



まちの生き方をまちから考える

TUNA BOOK VOL.3

ツナブック