

# 石川茂樹さん

ライブカフェ・アゲイン店主

嗜好の異なる客層が混じり合ってくる……それが本当の狙いなんです

バンド演奏と落語の寄席、そして一人芝居……。  
一見なんの接点もないようなさまざまなジャンルが交わる場所。  
それが東京・武蔵小山にあるライブカフェ、その名もアゲイン。  
ユニークな店作りの発想の原点とはなにか？  
いかにして異文化交流は生まれたのか？  
その真相を店主に聞いてみると、答えは実にシンプルでした

取材＝山本壘  
写真＝川上秋レミイ  
text by RUI YAMAMOTO  
photo by SHUPEMY KAWAKAMI







Shigeki Ishikawa

いしかわしげき◎1950年(昭和25年)東京・大田区生まれ。技術翻訳会社の営業に28年携わり、2004年退社。2006年に自費制作した「バートン・クレーン作品集」が、数々のメディアで評価され、カバーするアーティストも増える。2007年3月に武蔵小山駅前に「ライブカフェ・アゲイン」を開業し、ライブ、DJイベント、落語会、一人芝居等を開催している。2010年1月、初の個人作品集となる「古川ロッパ傑作集」を発行。(株)ニーチャタイム(アゲインの会社名)、代表取締役

## もっとできる方向にどんどんと 「絶対に君はできるよ」 というメッセージを発信したい

ど、「なにか伝えたい！」という気持ちを強く出さないと聴き手には伝わらないですね。これは間違いない。これはこの店を始めて気づいたことです。ライブハウス巡りをしていたころ

は、そこまで気づけなかった。店を始める、ライブを見ているお客さんがどう感じているかに一番関心が沸くんです。バンドがいて、それを見る客席があつて、その後ろで音響を調節している私がある。それが三位一体になる瞬間がある。これがすごいんですね。

ライブ中ずっとではないんですが、一瞬「あつ！」っていう瞬間があるんです。客も乗って、バンドも乗って、私も乗って。そういう瞬間にグツと沸き上がるものがあるんですよ。まさか自分がそうなると思わなかった。驚きでした。でも、その発見ができたのは、店をゼロからスタートしたこと、軸を持ったアーティストに出会えたことが大きいんです。普通、「自分にはできない」と思ってしまうと、誰もそこに踏み込むことを恐れてしまう

じゃないですか。私の場合は、ライブと寄席三昧だったあの2年間が実を結んでいる。だから「仕事」と思ってスタートするよりもね、本当にそれが好きでね……。おそらく美容師さんであれば、お客さんをドレスアップするのがたまらなく好きというところから入るのがいいんじゃないかなと思うんです。アゲインは自分の好きなことを突き詰めた結果ですから。好きなことがあれば嫌なことも気にならなくなってくる。それがこのやり方です。

優先順位が逆なんです。まず自分が面白いと思えないとダメなんです。自分

分が面白いと思うことはお客さんも面白いと思ってくれる。そう信じてサービスをすることが大事だと思うんです。そうすると軸足がブレない気がします。

●——まずは自分のスタイルを？  
そうですね。背広着てネクタイ締めていたのが、今ではこのハンチング帽がスタイルですから。「マスター」というね(笑)。このハンチング帽は

いわば仕事着みたいなものなんです。アゲインを始める前はハンチングをかぶっていない石川が自分だったわけです。でも最近はハンチングをかぶった石川が自分だと思っている。出演者が「ハンチングをかぶったマスターの石川さん」って歌にしちゃったくらいです。だから(笑)。だから私の人生はアゲインでガラッと変わった。今は「やりたい！」って思ったことは「できる」という感覚が備わったというかな。

●——自分のスタイルなりアイデアなりを発信したいと思っている美容師さんになにかヒントを？  
(遠慮がちに)うーん……美容師さんたちに私が言っておられることがあるとすればね、夢を早いうちにあきらめないで、ということですね。私も会場の音作りとか、最初はまったくできなかったですから(笑)。でも続ければだんだんできるようになってくるんです。だから励ましの意味も込めて「私はやっているよ」と伝えたいですね。

やったことに関してはなにかが得られるはずなのに、みんなやらないうすぐあきらめてしまう。もっとできる方向にどんどん行くべきじゃないかなと。

「絶対に君はできるよ」というメッセージを発信したいんです。よね。