

サウンドオブグラス(稲城市)

幼いころから慣れ親しんだ「花」の仕事で地元の高活性化に挑む

大学での職務経験を経て花屋といけばな教室を開業

多摩地域の南部に位置する稲城市は、1970年代以降の多摩ニュータウン建設や京王相模原線、小田急多摩線の沿線開発などに伴って成長してきた街だ。人口は現在約9万人。病院や学校、保育施設などが充実しており待機児童も比較的少ないことから子育て世代の転入が多く、人口増加率が高いのも特長だ。都心まで車で30分程度という利便性も、住宅地として好まれる要因と言える。

一方で、商店が極めて少ない街でもある。特に飲食店が少なく、隣接する府中市や調布市に比べ、一人当たりの飲食店数は半分程度だ。都市

開発の際、企業誘致を優先したのが

その要因とされている。その稲城市に2010年の春に開業したのが、花の販売といけばな教室を行う「サウンドオブグラス」だ。オーナーの

山崎直氏は、「自分が暮らす稲城市少しでも活気づかせたい。」という思いから、この地での開業を決めた。

山崎氏は幼い頃から草月流師範である母のもとでいけばなやいけ込み(フラワーディスプレイ)の手ほどきを受け、2008年から華道家の假屋崎省吾氏に師事。大学院修了後、大学職員として3年間勤務していたが、慣れ親しんだ花の仕事に就きたいと独立開業した。草月流の雅号は「草響」。店名はこの雅号に由来している。今はレストラン、イベント会場などのいけ込みの仕事も多く、昨秋、料亭から花の設えを任せ

れた。

母校の関西大学では年2回講義を行い、また利き酒師の資格も持つなど、非常に多才な人物だ。

複数の若手商人育成事業を経営の節目ごとに有効利用

開業後の2年間はがむしゃらに店を切り盛りし、何とか店を軌道に乗せることができた。その頃から、

「全く経営の勉強をしないで自営業を立ち上げここまでできたけれど、このままでもいいのだろうか。」と自問するようになる。そんな時たまたま東京都中小企業振興公社の支援事業「**商人大学校**」の存在を知り、迷わず受講を申し込んだ。2012年の春のことだ。

「経営力向上のための体系的な知識について学ぶことができる。」と

ある通り、約半年間のセミナーで、経営のノウハウや、それをどう実践するかなどの基礎をしっかりと学ぶことができた。異業種交流を通じて受講生同士の横のつながりができたことも大きかったという。そうして少し経営に自信が持てるようになり、その後の店の成長へとつながっていった。

それからさらに5年ほど経った2017年の春頃、ふと「商人大学校」に通った頃のことを思い出し、「当時とは世の中も変化しているのだから、もう一度経営について考えてみることも必要だ。」と再度「**商人大学校**」を受講する。「5年前とは違い、カリキュラムが『小売り・サービス業』と『飲食業』に分



社長 山崎直さん

かれていたので、新しい情報も含めて、より専門的に深く学ぶことができました。」

そうした中、山崎氏は店の法人化を視野に入れるようになる。そこで同年の7月から「**商人大学校**」と並行して専門家派遣「**商店主スキルアップ事業**」の利用を開始する。それによって売り上げアップやWEBの改善、従業員の育成の課題分析などを行い、法人化に向けてさまざまな指導やアドバイスを受け、合同会社の立上げにこぎつける。

新店舗の開設準備に向け商店街パワーアップ作戦を活用

さらに同年の11月には、稲城市郊外にある老舗花屋から「引退するので、このまま物件を使わないか」という打診を受け、2号店の出店を決める。その準備に専門家派遣「**商店街パワーアップ作戦**」を利用。ターゲットの設定やWEBを通じたアピール法などのアドバイスを受け、2018年4月に2号店「サウンド

フラワー平尾店」を開業した。

2018年の秋には、ちょうど京王線稲城駅の駅ビルに物件が空いたことで、3号店の話が持ち上がる。「今回は財務省管轄の日本政策金融公庫の融資を受ける考えだったので、専門家のアドバイスや税理士の進言などにより、40ページぐらいの綿密な資料を用意して審査に挑みました。」と山崎氏。それにより無事融資が認められ、2019年4月末に花屋とカフェを融合させた3号店「TRAJET(トラジェ)」をオープンする予定だ。

「カフェを融合させたのは、飲食店の少ないこの地域の問題を解決し活性化させたいと思ったから。」と山崎氏。ランチタイム利用をメインに、夜は日本酒と洋食の組み合わせをウリにした店にするという。「ようやく利き酒師の資格を役立てることができそうです。」

今抱えている課題の1つがSNSの有効活用だ。「花」の仕事なのでからインスタグラムを充実させるべき」という専門家のアドバイスもあるが、忙しさに追われてなかなか手

が付けられていない。

人材育成も急ぎたい。今後の事業計画を考えると3〜4年のうちに「花競り」のできる人材が必要だ。また、自身は「花のプレーヤー」でいたいので、経営を任せられる人材も育ててほしいという。

「そうしたさまざまな課題解決のために若手商人育成事業は引き続き利用していきたい。」と山崎氏。「3号店で飲食も始めるので、今年は「**商人大学校**」の『飲食店コース』を受講します。」



店舗データ

店名/サウンドオブグラス
業種/花卉小売業、草月流いけばな教室
所在地/稲城市百村88-1
電話/042-377-0756
HP/<https://www.sogetsu.jp/>

活用プログラム

商人大学校
商店主スキルアップ事業
商店街パワーアップ作戦

