

日常を演出する「和」の器で開店起業に成功

人気の下町・谷中で、伝統を伝える。ストアコンセプトと事業計画を明確に。内装はすべて自力で行う元デザイナー

昭和な雰囲気の人気街
谷中から伝統を発信

JR日暮里駅の西口を出て、ゆるやかな上りの御殿坂を直進すると、昭和レトロな街並みが人気の谷中銀座商店街に行きあたる。細い通りに小さな商店がひしめく賑やかな通りを抜け、突き当たりの「よみせ通り商業会」を右折して150mほど。この地で平成27年4月、新たに店を構えたのが和食器専門店の「谷中和楽や」である。大正時代、藍染川と呼ばれた川が工事によって道路に改築され、にぎやかに夜店が立ったことからその名がついた「よみせ通り」。現在は食品店や洋菓子店、居酒屋などが立ち並び、住民や観光客

にも愛される商店街となっている。「食を演出する和の器たち」というキャッチコピーの通り、「谷中和楽や」の店内には日常使いの和食器が整然と並ぶ。シンプルな意匠の有田焼に、ミニマムなデザインが美しい輪島塗、洗練された機能美にあふれる曲げわっぱ……。確かに伝統的な「和」の技術を受け継ぐものでありながら、商品にはそこはかとなくモダンな雰囲気も漂う。全ての商品は、店主・下田和明氏の審美眼によってセレクトされたものたちだ。

同店の立地は下町ならではの細い路地へ入る角地にあり、二面ガラス張りの店内は外からも様子が見渡せる。ファサードにはシックなグレーの横板が三方に張り巡らされ、大きく店名が書かれた紺ののれんが遠く



谷中 和楽や



からも目を引く。間口には和風情緒をかもし出す畳の縁台がさりげなく置かれ、近隣の散策に疲れた買い物客が休憩することもできる。

米国在住の経験が
開店起業のヒントに

店の業務いっさいを切り盛りする店主は、長髪を後ろで束ねた作業衣姿で、どこかアーティストのような雰囲気すら身にまとう。それもそのはず、若かりし頃からアメリカの

文化への強い憧憬を抱き、20代半で渡米。グラフィックデザイナーとして、10余年の在米歴を持つ人物なのである。

下田氏がのちに起業を志すきっかけとなったのは、異国にいるからこそ強烈に感じた日本人としてのアイデンティティ抜きには語れない。ニューヨーク在住当時は仕事柄もあつて、休日のたびにダウンタウンの美術館やソーホーの小さなギャラリーを巡り歩いたという。「いま思えば、こうした数々の経験が見る目を養ったのでは」と当人は振り返る。そんな下田氏だが、日本へ帰国後は、仕事がなかなか思うようにいかない日々が続く。40才を過ぎていたため就職は年齢的に難しく、フリーランスとしてデザイン会社を起こしたり、Webサイトを作る仕事に関わったりして糊口をしのいだ。直近では、自作のホームページを通して中国から輸入された布団などのさまざまな日用品を取り扱う小売業を運営。しかし、商品を見ることもなく問屋から顧客に取り次ぐ「ドロップshipping」の業態には商売としての物足りなさもあり、また利益が相殺されるほどの広告費を出さなければ売り上げが出ない

等、ネット通販の難点も感じていた。まだまだ長い今後の人生、もっとやりがいのある、定年のない仕事は何か……。こうした考えの中で、導きだされた結論が「開店起業」であった。とはいえ、小売リアル店舗の運営は未経験でノウハウも何もない。そこで「起業」などのキーワードでインターネットを検索し、探し当てたのが、「商店街起業促進サポート」であった。

店舗のコンセプトと
創業計画の明確化

その決意は固く、講座開設の3カ月前には公社へコンタクトを取って選考方法を確認。開店に向けてのプレゼンテーションが必要だと知り、ここで初めて「和の伝統商品を扱う店」という写真真が出来上がった。この時期、東京がオリンピックの開催地に立候補していたことも「外国人観光客に日本の伝統的な文化を紹介したい」という開店の動機づけとなった。講座受講のための面接ではこれらの事業アイデアはもちろん、実現の可能性、資金計画に至るまで突っ込んだ質問が投げかけられ、「生半可な気持ちではいられない」と決意を新たにしようとしたという。

こうして選考を無事に通過し、晴れて講座に参加することになった下田氏。しかし当初は、取り扱う商材

が「伝統的な和の雑貨」というだけの漠然としたものに過ぎなかった。グループに分かれたディスカッションでは、受講者仲間や講師からも「具体的には何を売りたいのか」「伝統工芸で本当に売れるのか」と容赦ない疑問が次々と投げかけられ、開店に必要なコンセプトが決定的に欠けていたことに気づかされる。

ただ一点、店をオープンする場所は最初から「谷中」に絞っていた下田氏。近くに妻の実家の墓地があり、自分にとっても昔から慣れ親しんだ土地である。大人が落ち着いて過ごさせて、「和」のイメージにもびつたりな「谷中」。そこでこの場所から、新店のコンセプトづくりが始まった。

「谷中が人を引きつけるのは、浅草と同じような観光地だからではない。生活に根差した古き良き日本が、そこに感じられるからだ。」

谷中の魅力をそう捉え、そのイメージを商品と結びつけて考えたところ、いわゆる典型的な「土産物」の類は必然的に除外された。そこで、近隣に暮らす人、下町散策に訪れた人たちが「日常的に使える、生活に根差した伝統工芸品」を考えたときに、自然と浮かび上がったのが「和食器」だったのである。インターネット検索によって仕入れ先となる様々な作家のホームページを見つけていたのも、こうしたコンセプトを後押しした要因であった。

プランを実行に移すには、次に事

「できることは自分で」
開業資金を大幅に節約

開店場所については谷中で絞られていたものの、納得できる物件が見つかるまでには講座終了から1年の歳月を要した。当初は谷中銀座商店街内を希望したが、人気エリアだけになかなか空きがなく断念。20件ほど内見して決めた現在の物件は、内外の壁や照明などがすべて居抜きで使えたため工費はゼロ、そのうえ壁紙も大家の好意により、無料で好きなものを選んで取り替えられたのは幸運なことであった。

内装は当初、200万円の予算でプロに見積もりを取るも、それを上回る可能性を示唆される。が、レイアウト案を打ち合わせるうちに頭の中でイメージが出来上がっていることに気付き、什器のレイアウトは自力で行う事を決意。昔からインテリア好きでDIYにも慣れ親しんでいたほか、家具関係に従事する友人が、カタログやネットショップの情報を提供してくれたのも大きな助けになった。これで内装費は半分の100万円におさまり、残りを開店の運転資金に回すことができたのはこの時期、非常に心強いことだった。

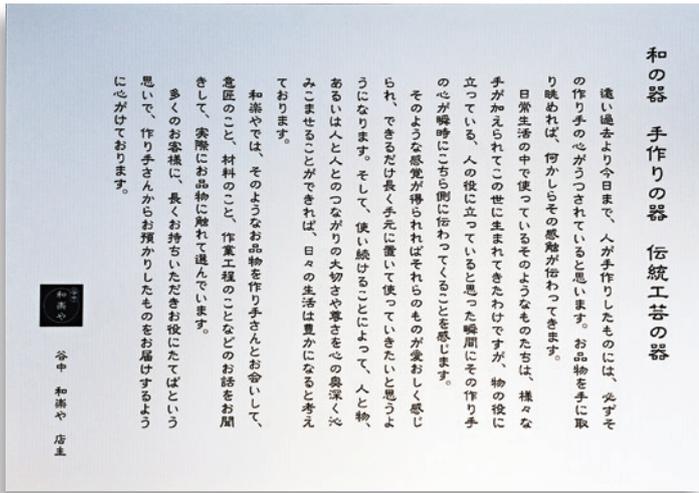
開店後のメイン顧客層は、当初の読み通り30代以上の男女。近隣の住民が、買い物ついでに立ち寄ることも多いという。顧客名簿代わりでもあるポイントカードの申し込み者



事業の果たした役割は大きい。預金も十分でなく、下田氏は当初、手持ちの資金を使わない予定だったという。しかし講座の最後に行く支援会議において、専門家から「自己資金ゼロで融資を受けるのは無理だ」との指摘を受ける。幸い、米国在住時に積み立てた保険で500万円を用立てられたため、これを自己資金に充てることができた。

業計画の立案が必要となる。そこで大きな助けとなったのが公社によるサポートだ。例えば業種別レポートでは「食器」「陶器」などで細分化された店舗数や売上などの業界動向がデータにまとめられ、講師からは具体的な数字をもとに「本当に開店できるか」「着実に稼げるか」というシビアな現実が問われた。資金計画においても、本サポート

谷中 和楽や



和の器 手作りの器 伝統工芸の器

遠い過去より今日まで、人が手作りしたものは、必ずその作り手の心がうつされていると思います。お品物を手に取り眺めれば、何かしらその感触が伝わってきます。日常生活の中で使っているようなものは、様々な手加えられてこの世に生まれてきたわけですが、物の役に立っている、人の役に立っていると思つた瞬間にその作り手の心が瞬時にこちら側に伝わってくるのを感じます。そのような感覚が得られればそれらのものが愛おしく感じられ、できるだけ長く大切に置いて使っていきたいと思つようになります。そして、使い続けることによって、人と物あるいは人と人のつながりの大切さや幸せを心の奥深く沁みこませることができれば、日々の生活は豊かになると考えられます。

和楽やでは、そのようなお品物を作り手さんとお会いして、意匠のこと、材料のこと、作業工程のことなどのお話をお聞きして、實際にお品物に触れて進んでいます。

多くのお客様に、長くお持ちいただきお役にたてばという思いで、作り手さんからお預かりしたものをお届けするよう心がけております。

和楽や 谷中 和楽や 店主

数は、開店後の9カ月で5000人あまり。季節ごとの展示替えや新商品入荷を知らせるダイレクトメールで販促につとめている。これらのカード類や店頭のパスター、POPなどはすべて下田氏の自作。こうした経費がすべて不要なものも、店主が元デザイナーである同店ならではの強みだ。

唯一の誤算は、谷中銀座商店街を下りきつた客足の多くが、よみせ通り商栄会の反対側である左方向へ向かってしまうこと。それでも、ちょうど同店前の通りが、区が発行する散策マップのコースに組み込まれて

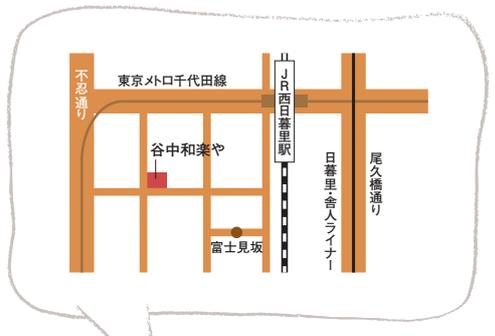
公社の事業を利用してさらなる高みを目指す

いるのは明るい話題のひとつだ。同マップには英語版もあり、店内を訪れる欧米人は客単価も高めの傾向にある。得意の英語で接客したり、店頭で英語POPを貼り出したりと、「日本の伝統文化を伝える」という仕事は、少しずつではあるが実を結びつつある。

下田氏は、進め！若手商人育成事業の中では「商店街起業促進サポート」に加え、「商人大学校」も修了。お客様への声のかけ方、商品の陳列方法など、営業に欠かせない実践的なテクニックを事前に習得することができた。また、すでに店舗営業に携わる他の受講者とかかわりを持つことで、店舗運営のイメージを掘り下げ、アイデアを得ることに役立ったという。

「商店街パワーアップ作戦」も利用し、ラッピングの専門家から技術を習得。早くて丁寧、そして美しいプロ直伝の技によって、顧客満足度を高めることができた。商品以外の部分でも顧客に対価を与えられるのは店としてのクラス感を高めることでもあり、大きな収穫だったと下田氏は考えている。

こうした努力を重ねるうち、土日は結果が数字となって表れるように



なった。今後は、平日でもしっかりと売り上げを伸ばせるようにするのが当面の目標である。よみせ通り商栄会では毎月24日に延命地藏尊の月縁日があるほか、春秋の年2回開催される「わいわい大感謝祭」もある。こうしたイベントにも積極的に参加することで、店の存在をさらに広くPRし、結果に結びつけていきたい、と下田氏は抱負を語る。

店主 下田和明



創業計画を立てた経験がなく、資料を探す方法も分からなかった素人の私が、公社の起業サポートなしで開店できていたとは思えません。安い輸入品に押されて右肩下がりな和食器業界ですが、日米の文化を知る自分だからこそ何ができるかを考え、さらにコンセプトが深まった気がします。また、同じ志を持った開業仲間と出会えたのも大きなこと。開店後は忙しくなかなか会えませんが、お互い刺激を受けながら店を成長させていきたいです。

- 店名 谷中 和楽や
- 業種 和食器販売
- 取扱商品 和食器、伝統工芸品、和雑貨
- 所在地 台東区谷中 3-14-8
- 電話 03-5842-1917
- URL <http://www.warakuya.info/>
- 営業時間 午前 11 時～午後 7 時
(土・日曜、祝日は午前 10 時より営業)
- 定休日 水曜日
- 従業員数 1 人
- 活用施策 商店街起業促進サポート
商人大学校
商店街パワーアップ作戦