



伝統工芸のギャラリー & ショップ
晴居堂 (せいきょどう)

小売だけではない「交流の場」に 専門家のアドバイスを 実現

かつば橋かおう会商店街(台東区)

活用した事業

商人大学校
店主スキルアップ事業
商店街起業・承継支援事業



日本文化の発信地・浅草に近いかつば橋に開店した実店舗。



台東区松が谷 2-27-3-101 TEL.03-5246-4065
<https://shokunin-zukan.jp/shop/>



『商人大学校』で学んだ一言 POP や季節の演出、高さのあるディスプレイを実践。

伝統工芸の素晴らしい技を広く紹介し、
興味を持ってくれる方々と交流したい

20代の頃から編集ライターとして様々な対象を取材してきた鳥居佑子さん。「伝統工芸」を自身のライフワークとしたいという想いを抱き、日本各地の職人の取材記事をWebに上げ、彼らの技を広く紹介するためにECサイトを立ち上げた。

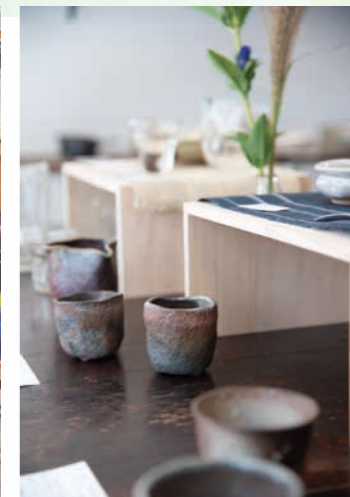
「しかしECサイトでは製品に直接触れることができないため、その良さを伝えきれません。実際に触れて品質や技術を知ってほしい、興味を持ってくれる人と交流したい、という想いが高まり、実店舗を持ちたいと考えるようになりました」

全くの知識ゼロから店舗をオープン。
専門家のアドバイスで想いを実現していく

開業や店舗運営のノウハウが全くなかったという鳥居さんは、「ゼロからひととおり教えてくれる」と聞き、『商人大学校』を受講。商品ディスプレイ・接客の基本・POPの作り方なども学んだ。「早速、POPの作り方の講義で学んだことを活かして書き方を変えてみたところ、伊勢木綿の



高価格帯の商品は少なめに、すっきりレイアウトするのがコツ。



扱うのは現地に足を運び自分の目で確かめた商品ばかり。



『伝統工芸のギャラリー&ショップ 晴居堂』オーナーの鳥居佑子さん

布巾が飛躍的に売れるようになりました。店舗経営の基礎から、すぐに実践できる知識まで教えていただけるので、体系的な学びが得られました」

『店主スキルアップ事業』では課題を解決すべく、IT・インバウンド・小売の専門家に店舗へ来てもらい、現状に即したきめ細やかなアドバイスももらった。例えば、外国人客の集客のためにはGoogleマップを充実させ、説明は全て英語併記に。商品をより魅力的に見せるためには、レイアウトを工夫しポップを作成。人通りが少ない場所にある店舗の集客策としては、まずはワークショップの開催で認知度を上げる等々。それらを実行してみると、売り上げや外国人来客数などに結果が現れ、徐々にリピート客が増えていった。

「公社の支援がなかったら1人でどうしたらよいかわかりませんでした。様々な専門家の方に、自分に今必要なことや社会状況に合わせたアドバイスをいただけたことは非常にありがたかったです」

公社で学んだことを活かして
地域や商店街をもっと盛り上げていけたら

公社の事業を利用し自身の思いを実現している鳥居さんは今、地域や商店街を盛り上げる活動も意欲的に行っている。

「商店街の夏のイベントに参加したり、地域の職人や地元商店を巻き込んだワークショップの開催や若い店主たちと地域の店舗を紹介するマップ作りなどを行なっています。公社で学んだことを活かし、今後は大好きな商店街や地域の活性化も考えていきたいと思います」