

自店の個性を磨き続けてきたことで  
客層が広がり、売上が向上



## Denim Cellar.

デニムセラー

自由が丘駅前中央商店会（目黒区）

活用した事業 商店主スキルアップ事業

## 店主スキルアップ事業の活用で 停滞していたものが動き始める

国産デニムをメインにそろえるセレクトショップ Denim Cellar。店主の栗原健治さんが厳選した上質なアイテムはどれも魅力的だ。

自由が丘にオープンして5年。今では、地方からのお客様も足を運ぶほど、ファン層が拡大しているが、ここまでの道のりは決して全てが順調ではなかった。

「オープン当初はあまりうまくいかず、売上が伸び悩んでいたため、2018年に店主スキルアップ事業を受けることにしました。専門家からの最初のアドバイスは、店内をシンプルにし、在庫を整理することでした。店内の商品数が多いと、お客様が商品を選びづらだけでなく、売れない在庫が店の面積を圧迫し、それだけでコストになるという指摘は、専門家自身がアパレル業界に精通していることもあり、とても説得力がありました」

## 行動力と継続力で、 時代の流れを味方につけて

栗原さんは、すぐに在庫の整理を開始。同じタイミングで店の内装工事を行った。その甲斐あって商品が見やすく、入店しやすい空間に生まれ変わった。しかし、リニューアル直後、消費税率が10%に引き上げられ、その翌年には新型コロナウイルスが蔓延する。

「それでも、行動し続けるしかありません。専門家の助言もあり、ECサイトでの販売やSNSでの情報発信を強化するなど、できることを続けていきました」

手ごたえがない期間があっても、SNSでコーディネートやデニムの製造や歴史に関する豆知識などを更新し続けた。その甲斐あって、2021年にはECサイトでの売上が、前年の2倍を記録した。

「SNSを継続して投稿すると、反応のいい記事はどんなものかが見えてきます。お客様がこの店に何を求めているのか、そこが明確になりました」



『Denim Cellar.』店主の栗原健治さん

## 専門家との対話の時間が 向上心を維持する支えになった

どんな状況でも継続していることが一つでもあると、それは強みになり、好循環を生み出す。栗原さんは、SNSをきっかけに取材のオファーを受けるなど、新たなチャンスにつながっているという。「こうして今があるのも、定期的に公社の専門家とお会いしてきたからだと思います。毎回課題を提示してくれるので、次回にさらに実のある話ができるよう、課題に取り組むことでモチベーションを維持できました。何より、親身に相談に乗ってくれたことは、とても大きな支えになりました」



02

### Denim Cellar.

目黒区自由が丘2-15-24 TEL.03-5726-9265

<https://denimcellar.jp/>

