

起業しました！

起業家大学修了生を訪ねて

お互いの「顔」が見える 新しいタイプの リサイクルブティックにチャレンジ

当センターが開催した平成14年度の起業家大学、大学院を修了し、今春オープンしたのがリサイクルブティック「プロムナードこまくさ」だ。これまでのリサイクル品のイメージとは異なり、お客様に感動と満足を与えられるお店づくりをしようと新たなサービスにチャレンジしている店主の鈴木紀子さんにお話をうかがった。

「古着」ではなくほぼ新品の 「価値のわかる リサイクルブティック」を

国道4号と旧中央卸売市場の間の盛岡市津志田 ここに、周囲とは違って変わった真新しいコテージ風の建物が建っている。起業家大学・大学院を修了し、開店した鈴木紀子さんの「プロムナードこまくさ」だ。

一見すると喫茶店を思わせるようなしゃれた造りだが、メインとなるのは「リサイクルブティック」 ほぼ新品の高級婦人服中心の委託販売だ。

鈴木さん自身、婦人服の販売に15年携わってきたプロである。同時に自らも洋服を購入し、大事にしてきた。

「どなたも、どんなお気に入りでも、やはり時が経つと着る機会がなくなってしまうし、実際、体型も変わってきます。そこで、何らかの方法で活かしてあげたい...と思ったのです。」

そうした思いを積み重ねているうちに、考えついたのが「リサイクルブティック」だった。大事にしてきた洋服を持ち寄る人たち、それを購入する人たち、そして仲介する鈴木さん この3者が「よかったです」と思える方法を大事にしたかったと鈴木さんは語る。

「洋服好きな人って、もう着ることがな

店主の鈴木紀子さん(左)とお嫁さんの木村未佳さん。実の親子と思えるようなチームワークだ。



いものでも大事にするんですよ。しかもそういうものは素材が良いから年数を経ても十分着ることができます。いろいろな思い出がある洋服ですから、売る側、買う側が納得するのが一番ですよ。」

起業家大学・大学院で出逢った 多くの刺激と人々

「リサイクルブティック」を思いついた鈴木さんは、創業を目指して起業家大学に入学、その後大学院に進んだ。これまで婦人服の売り場で腕を振るってきた時以上に、緊張が多かったと語る。

「今までの見方と違う方向から眺めることの大事さを教えてもらいましたね。集まってくる方々も多種多様ですから、それだけ刺激も多かったです。そこでの出会いがきっかけになって、これまで以上に、パソコンも大好きになりました。」

起業家大学・大学院で培った起業家としての精神やノウハウを生かし、具体的な店の運営方法も徐々に固まってきた。それと同時に、どのような店舗にするかも鈴木さんにとっては重要なポイントだった。

「土地は用意できていたんですが、肝心の建物の方がなかなか決まらなかったんです。いろいろ見本を眺めても、どうもピンとこない。そんなとき、新聞広告で見つけたのが、遠野の間伐材で造るコテージの広告でした。」

早速、鈴木さんはご主人とともに遠野へ向かった。現地で見えたコテージは木のぬくもりと匂いにあふれる理想的なものだった。何より気に入ったのは「リサイクルブティック」を営む店舗が、間伐材で造られるというもう一つの「リサイクル」ができる部分だったという。

「健康型住空間の中で、ブティックとしての店舗イメージにふさわしいさまざまな工夫を凝らしました。」

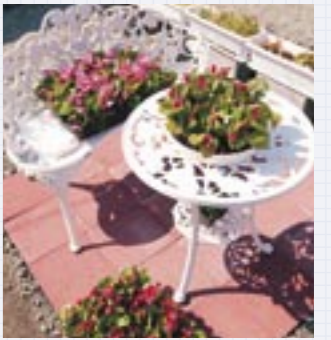
営業形態も決定。 いよいよ始動へ

こうして店舗の建築が進み、運営方法も次のような方法に決定した。

商品は仕入れたり買取りしたりするのではなく、委託という方式に。委託料はただか、売れた場合のみ、



木の香りが和ませてくれる店内では、アクセサリーなど女性の趣味を生かした手作り品も委託販売。



駐車場の一角にあるガーデニングコーナー。

売価の40%を店側の販売手数料とし、60%を委託客に還元する。

委託期間は10～15日間として、1週間経過後、反応がない商品は委託者に連絡し、価格などについて相談を行う。

こうした条件を考えた理由には、売り手顧客、買い手顧客双方のお客様に満足していただきたいためである。

品揃えは、常に鮮度を保つためにシーズンにあった展示に、またご来店できない委託者には、Eメールで対応し、電話・ファックスでも要望等を受けている。

店のオープンは 「本当の意味」でのスタート

取材に訪れたのはオープン当日。訪れる人もまだそう多くはなく、初日というには多少寂しいというのが正直な感想だった。そうした失礼ともいえる印象をストレートに伝えると、鈴木さんは意に介さず、笑いながら答えてくれた。

「普通、新品を扱う店がオープンするというと華やかなイメージがありますよね。でも『プロムナードこまくさ』にとっては、今日がオープンであります、ふさわしいスタートなんです。」

鈴木さんは自らがイメージしてきた店内を見回しながら話を続ける。

「まず、このお店を見ていただかなくては、お客様が委託して良いものかどうか分かりませんよね。同時にこちら信頼できる方と長くお付き合いしていきたいと思うんです。そのために、以前から

おつき合いのある方々にまず声をかけて、このお店を見ていただくと思っています。持ち込む側、売る側、買う側の顔が見えるのが新しいタイプの『産直』なんです。」
急がず、あせらず、自らを信じて鈴木さんはこの店を単なるリサイクルブティックだけではなく、もっと大きな夢のための場所と考えていた。

まだまだ広がる夢。 それは家族とともに

「実は店の外には私の趣味を生かしたガーデニングコーナーも作りたいと考えているんです。」

駐車場の一角にすでに花などの苗が並び、店先を飾っていた。こうしたガーデニングの担当は将来、退職後のご主人だという。自宅には花以外に菜園もあり、そこでとれた無農薬野菜なども置いていきたいという。

「私はここを、周辺の皆さんが気軽に訪れることができるスペースにしたいと考えて『プロムナード』と名付けました。『プロムナード』とは仏語で散歩道という意味です。お花を見に来たっていいし、野菜がどんなものがあるか来てみてほしいし、もちろん洋服がメインですが...。そして、最終的には、本当の意味で人と環境に優しいリサイクルという考え方で、少しでも社会貢献できればと思っています。」

「リサイクルブティック」、「間伐材利用の店舗」、「ガーデニングなどつるぎのコーナー」.....これらはすべて鈴木さんの社会貢献の意志から考えられたものだ。



会社名 有限会社プロムナードこまくさ
住所 盛岡市津志田18-2-4
TEL・FAX 019-639-4133
U R L <http://www.komakusa.co.jp/>
E-mail iwate@komakusa.co.jp
営業時間 10:00～18:00
代表 鈴木紀子
業種 リサイクル・ブティック
定休日 日曜・祝日

そして起業家大学で教えられた「助け合う心」にも通じている。

オープンを手伝いに来ていたご主人にお店を持つことに対して抵抗はなかったのかを尋ねた。するとご主人は明快に答えてくれた。

「彼女の夢は私の夢ですから。」
同様の問いを、一緒にお店に立つ鈴木さんの次男のお嫁さんである木村未佳さんにも聞いてみた。するとご主人同様の答えが返ってきた。

「私も夢に同乗させてもらおうと思っています。」

一人の夢が、家族の夢へ、そしてそれが地域の夢へ。岩手山登山で出会ったコマクサに感動して名付けた店は、一步一步新たな山を登っていく。

お問い合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo> E-mail joho@joho-iwate.or.jp
鈴木さんが受講した「いわて起業家大学」「いわて起業家大学院」の15年度のコースは、現在申し込み受付中です。