【2004年 シゴトガイド(旭川先頭集団)インタビュー記事より】

新しい物を買っても使い方をきちんと把握していなければ活用することはできない。同じく、遊びのための道具は、その楽しみ方を十分に知つてこそ価値があるというもの。「ホピーシヨツフてづか」は、遊び遊具と一緒に遊び場も提供している模型店。1983年に7坪の店から始め、この店で3軒目です。長きにわたってお客様に愛され続けている店でもある。では、なぜ模型店を?大きな理由はこれからの時代は、どんどん高齢化社会が進んでいき、高齢者の趣味がますます重要視されていくと思い、そのためにも今から地域社会にアピールして中高年齢者の人たちに、一生の趣味にしてもらえばと思い「大人にも十分楽しめる模型店を思いついたんですよ」当時、市内には3~4軒の模型店と、小売も兼ねた二次問屋



2014年8月24日 タミヤ模型会長来店

が3~4軒、大型量販やスーパーがあったため、開店当初価格競争に苦労したという。 開店して2~3年は、「いつ止めてもいいという状態でしたよ」と笑う。 そんな状況が 一変したのは、ミニ四駆と呼ばれる小型模型自動車が新しく発売されたので、小学生 だった息子に作らせ、試しに駐車場に自作のコースを作って息子の友達を集めてスピー ド競争をして遊ばせてみたんですよ。 お店の周辺には4~5校の小学校がありました からね、最初は4・5人・10人・20人と集まり、そしてその半年後、図らずもこの 模型自動車 "タミヤ レーサーミニ四駆"が全国的な大ブームとなり、先駆けて商品を扱 い、レースまで開催していた「てづか」は、これを機に一目置かれる存在に。 駆の新製品が出た時には、店の前に何十人もの行列ができましたよ」。こうして「商品 を売るだけではなく、その楽しみ方を知ってもらうこと」が、店のスタンスになった。 そして2002年、ラジコンカーコース、模型教室や展示会の出来る建物を探して、店 舗を移転したのもそのためだ。現在、1階は店舗2階にはミニ四駆・ラジコンコースを 設置している。「実際に経験してみないと楽しさは分からないですからね。それに、店 内のコースなら走らせていて何かあれば、すぐに対応できて都合がいいんですよ」。お 客様は、20~60代の男性を中心に家族連れやカップルなど様々。「うちに来るお客 様のほとんどは、面白いものがあれば買おうと思っている人。だから、スタッフには知 識を備えて積極的な接客をしてほしいですね」。豊富な品揃えに、常設のコースそして 、イベントなども数多く開催しているため、お客様を飽きさせることはない、小学生の 頃から大人になってもずっと来てくれている人が何人もいますよ。「どこどこに就職し たよ、結婚したよ、子供が生まれたとか報告に来てくれるとうれしいですね」。一方、 最近の子供たちに対しては気になることがあるという。「プラモデル教室なども開いて いるんですが、道具の使い方を知らない子が多くて『大丈夫かな』と思うこともありま すね。プラモ作りは、手先を使い、想像力が養われるし、 色々工夫したり、考えたり するからすごくいい遊びだと思いますよ」大人たちには打ち込める趣味を、子供たちに は物づくりの面白さを。テレビ・PC・スマホゲーム全盛の時代だからこそ、模型店が 果たす役割は大きいのかもしれない。 BANDAI



ホビーショップ てづか

www.teduka.co.jp mail:hobby@teduka.co.jp