

2004年シゴトガイド(あさひかわ先頭集団)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。

「ホビーショツツでづか」は、遊び遊具と一緒に遊び場も提供している模型店。そして1983年オープンし、長きにわたってお客様に愛され続けている店でもある。今から22年前、32歳の時に脱サラして模型店を始めた。これだけ聞くと、趣味が高じての展開かと思いつきや、そうではない。「独立し自分で何が出来るか無責任なようですがためしたくなつたんですよね、」プラモデルで遊んでいたのは子供の頃だけなんです。ちょうどその頃テレビなどでも話題になっていた「結婚しない世代、結婚しても子供はつくらない」と話すタレントや有名人がいたこと30年後の団塊世代の退職から「将来は、少子高齢化社会になるのでは?」といち早く予測。そこで「大人にも十分楽しめる模型店を開くことを思ついたんですよ」。そして会社を辞めて早速7坪の店をオープンした。当時、市内には数軒の模型店と、小売も兼ねた二次問屋が数軒、大型量販店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。「他店の様子や値段なども調べないで店を始めましたからね。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、これもある思いつきからだった。きっかけとなつたのは、ミニ四駆と呼ばれる小型模型自動車。「新しく発売されたから、小学生だった息子に作らせたんです。『お父さん! これ面白いよ』という言葉を聞いて、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。

そうしたら、人気が出でね、最初4~5人だったのが、10人、20人と集まるようになっていったんですね」。最初のお店の周辺には4・5件の小学校がありましたからね、そして半年後、図らずもこの模型自動車“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。「ミニ四駆の新製品が出た時には、店の前に何10人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、その楽しみ方を知つてもらうこと」が、店のスタンスになった。そして2年前、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、店内の1階には常設のミニ四駆コースを、2階にはラジコンの本格的な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ぬですからね。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、20~50幾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つてもずっと来てくれ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。「フラモー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、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。



2014年8月24日田宮模型会長来店



プラモデルのことなら何でも教えてくれるスタッフがいるお店!

HOBBY SHOP TEDUKA

プラモデルコンテスト、RC、ミニ四駆大会などイベント
いっぱい、全品サービス価格、ポイントも付いてさらにお得!!

