協同組合連合会　日本専門店会連盟機関誌　2021年5月1日発行

専門店

2021
5・6
No.788

東日本大震災発生から３カ月後に開かれた「宮古あきんど復興市」

● 特集

あらためて問う、専門店の使命

沢田商店「夢匠庵」（長浜専門店会）／万両（日専連八戸）

● 実践事例

名古屋専門店協会「コトを伝える市民講座」開催

● 特別企画

日専連宮古「震災から10年、これまでとこれから」

変化とともに歩み、究め続ける商人道

長浜会　（株）沢田商店

天下人・豊臣秀吉公の下、近江商人たちが湖北の地に文化・経済の両面で華咲かせた城下町・長浜。今も商家の蔵が立ち並ぶ街並みや、湖畔に聳える長浜城など歴史の薫り豊かなこの町に、新たな風を起こそうと奮起する現代の近江商人がいます。

快眠と寝具の関係について語る沢田さん。ボードを使いながらの解説はまさに「眠り博士」の真骨頂だ。

長浜専門店会の沢田昌宏さんは、2020年に創業130年を迎えた「沢田商店」の4代目。創業時の綿の製造・加工業から寝具販売を経て、現在は既製品の取扱いの他、オリジナル寝具の製造・販売も行う専門店「眠りのプロショップSawada」と、今年1月にオープンしたばかりの完全予約制の睡眠カウンセリングショップ「夢匠庵」の2店舗を展開しています。

掲げる屋号に相応しい「睡眠のプロ」として、日夜弛まぬ研鑽を長年にわたって重ねられてきた沢田さんのこれまでの足跡を辿りながら、沢田さんの考える「専門店の役割と使命」とは何か、その一面に迫ります。

1月にオープンした夢匠庵。
歴史を感じる店舗は築100年の町家を改装したもの。

進む観光地化の中で変わりゆく長浜のまち

沢田さんが家業を継ぐべく長浜へと帰ってきたのは1983年。大学卒業後、寝具卸の武井商事での3年間の修業を経てのことでした。

この頃、長浜の町は目まぐるしい変化の渦中にありました。西友や平和堂といった大型店の進出から端を発した商圏の変化は、1988年の「長浜楽市」の開業でさらに加速。それまで商店街に店舗を構えていた事業者たちの多くは、商店街と「長浜楽市」のそれぞれに店舗を構えることで、郊外へ広がっていく商圏に対応しました。

店舗概要

（株）沢田商店

代表取締役：沢田　昌宏
創業：1890年（明治23年）
所在地：滋賀県長浜市神前町9-11
ＨＰ：https://sleep-natura.jp/

しかし、当時の沢田商店の主であり、長浜商店街連盟の会長を務めた沢田さんの父、貞三さんはその流れには乗らず、商店街の一角で変わらず商売を続けることを選びました。

その選択を「会長という立場もあっての決断だったのでは」と沢田さんは述懐しますが、商店街、そして長浜をめぐる変遷はさらに続きました。

1989年、現在も長浜商店街のランドマークの一つとして建つ「黒壁ガラス館」がオープン。これをきっかけに商店街は他地域からの観光客をターゲットにした飲食店などのサービス業態への転換が進み、地元の買い物客に向けた生鮮三品をはじめとした生活に関る業態は商店街からほとんど姿を消してしまいます。

そして、NHK大河ドラマで豊臣秀吉が取り上げられたことを記念に「秀吉博覧会」が開催された1996年からは約200万人規模で観光客は増加。こうして商店街は長浜の人々の日常の空間から、各地から訪れる観光客が楽しむ非日常の空間へと姿を変えたのです。

観光地化によってこれまでと異なる賑わいを得た商店街でしたが、その一方で新たな問題が浮上します。長浜に訪れる客層の多くは関西圏と中京圏の二圏からで、中間に位置するアクセスの良さが来客数の増加に大きく影響していました。

その反面、日帰りもできる手軽さが結果的に滞在時間の短さと、決して高いとは言えない客単価へと表れていたのです。

「いかに客単価を、利益を上げるか」と各店が苦戦する一方で、観光客を目的に参入してきたナショナルチェーンはこうした状況を踏まえて撤退を選び、その結果、新たな空白が少しずつ商店街に生まれていきました。

日中の浜京極商店街の一角。シャッターの下りた店舗やまばらな人影が物寂しい。

北国街道沿いに建つ常夜灯。レトロな色ガラスが道行く観光客の目を引く。

モノを売る寝具店からライフスタイルショップへ

長浜や商店街の変遷の傍らで、沢田さん自身も家業の在り方について試行錯誤を重ねる日々が続いていました。折しもバブル経済の陰りが見え始めた頃、「従来の寝具販売のやり方だけでは近い将来立ち行かなくなってしまう」と考えた沢田さんは、近在の事業者が参加する勉強会や、外部の講師が主催する研修へ積極的に参加し、新しい何かを始めるためのヒントを手に入れようと動きます。

その最初の挑戦が研修で得た学びを参考に始めた、寝具と合わせて雑貨商品を展開する「ライフスタイル提案型」の店づくりです。地元のお客様は高齢化が進み、さらに商店街から客足が遠のいていたことへの対抗策として、観光客を含む若年層を取り込もうと、雑貨商品をきっかけに寝具を含めたよりよい生活空間をつくる手助けができる空間を目指しました。

今日でこそ、異なるジャンルの商品を一つのコンセプトの下で同時に展開する手法は一般的ですが、スタートした1997年当時のお客様の目には、どれほど新鮮かつ魅力的に映ったか、想像に難くありません。

しかし、沢田商店としても初の雑貨商品の導入。品揃え構成の約

半分をそこに充てるという改革には、もちろん相当額のコストがかかったとのことです。「当時は『店の金のことはよう知りまへんけど……これだけかかるよ』と親父に切り出して。賭けですよ、賭け」と沢田さんは茶目っ気たっぷりに振り返ります。

そんな沢田さんの賭けの結果はスタートから3～4年が経つ頃には、売上のほか新たな寝具の購入客の育成にも着実に表れて来ていました。しかし、新たに浮上してきた問題が沢田さんをさらなる転機へと向かわせたのです。

原点から見つけた「眠りのプロ」という強み

1990年代後半、雑貨業界は都市圏の主要チェーンを中心に、大型店の広々とした空間を活用したライフスタイルショップが主流になっていました。また、雑貨に詳しいお客様も増えはじめ、商品の品揃えや回転のコントロールが難しいと感じる機会が増えていきました。

そんな頃、沢田さんに届いたのは、かつての修業先である武井商事倒産の一報でした。長浜へ戻ってからも寝具卸と寝具店として取引があったこの縁はここで途切れることなく、沢田さんにある出会いをもたらします。

武井商事取扱いだったとある寝具製造の現場を訪れた沢田さんは、これまで取り扱っていた寝具の製造工程や素材に直接対面し、説明を受けました。タグに記された綿やリネンや羽毛、その一つ一つを取っても世界各地に産地があり、それぞれに異なる特徴や性質、それを活かす技術がある――それらが快適な寝具を生むための非常に重要な要素になっていることを目の当たりにしたのでした。

この経験で「感覚が変わった」と語る沢田さんは、それからドイツ、フランスなどのヨーロッパ諸国や中国など世界中を飛び回ります。寝具やその素材の生産地や製造加工の現場へ足を運び、その知識や技術、手触りや使い心地といった質感に至るまでを、まさに体当たりで吸収していったのです。

また、日本睡眠環境学会や、滋賀医科大学の「睡眠学講座」といった学会での最新研究や講義にも積極的に参加していきます。快適な睡眠を科学的なアプローチから追求していく――現在の「眠り博士」に通じる沢田さんのスタイルがつくられていきました。

2005年、頭打ち気味の雑貨を取り入れたライフスタイルショップから、睡眠の専門店、現在の「眠りのプロショップSawada」としてリニューアルを行います。屋号にも掲げるように、何よりの強みはよりよい睡眠を形にするための深い知見と技術。そして、それらに裏打ちされた上質かつ良質な製品がつくり出す唯一無二のサービスは、近隣のお客様のみならず、睡眠に悩む全国の人々の間に広がっていきました。

ずらりと並ぶのは羽毛布団に使われるダウン。通気性や羽の質など細やかなこだわりが光る。

地元・滋賀の素材を使ったオリジナル寝具の一部。いずれも丁寧な職人技と良質な素材でつくられている。

現代の近江商人が目指すこれからの商いのかたち

そして、昨年オープンした「夢匠庵（むしょうあん）」。その構想は約8年前からあったといいます。一日2組限定に提供するのは、心地よい木の香りが広がる古民家でのカウンセリング。そして、蔵を改装した宿泊施設で実際に寝具の使い心地と快眠を体験できるという、丁寧かつ上質なサービスです。

たとえ一般的な商品より単価が高かったり、または気軽に訪れることのできない店舗であったりしても、上質な商品・サービスとそれによる上質な体験が得られるのであれば、求める人々は確かにいます。幅広い客層を獲得するより

も切実な想いを抱えるお客様のためにと、持ち得る深い見識のすべてをもってプロとして応え、つくり上げた「専門店」のかたちが、この夢匠庵といえるでしょう。

自身でも「一つの集大成」と語る夢匠庵ですが、近在の同業他社でも古民家宿泊での「癒し体験」を取り入れたサービスはあるそう。しかし、ここでも「沢田さんならでは」の睡眠科学や人間工学に基づいた仕掛けが随所に施され、他とは違うサービスへと仕上げられています。

「近くに刺激をくれる魅力的な競合がいるからこそ、見出せた強み」と語る一方、近年ウェブやSNSで影響力を表し始めた顧客の「口コミ」への仕掛けについては、まだ力不足という沢田さん。「家族や友人、他人に教えたくなるようなサービスの提供はもちろん、そのプロモーションも必要だから」と、集大成で完結しない――さらに良質なサービスを追求していこうという沢田さんの強い意欲が見られました。

これから挑戦したいことは、という質問に、「睡眠環境の分野をニッチに攻めてきたけれど、より深く・狭い〝スーパーニッチ〟な商材を取り扱うのもいいかもしれないね。取扱いからは外してしまった座布団やパジャマも、そういった観点で取り組んでみたり」と一言。

また、約10年前に一度は考えていたというサブスクリプションの取組に「再挑戦しても……」と、専門店を追求する沢田さんの想いはまだ尽きることはありません。

商人たちと歩み、変わり続ける長浜の新しい魅力

現在、ご自身の商いの他、「湖北ライフスタイル研究所」をはじめ、長浜の街づくりに関る要職を務められている沢田さん。直近で手掛けられている「長浜で体験する医食住」をテーマにした新しい商業施設「湖北くらしのスコーレ」には、「睡眠のプロ」として健康に携わる商売を営んできたからこそのこだわりが光ります。

「ただのハコものではなく、新しい価値を持つ場所にしたい」との言葉通り、これまでの観光地・長浜とは異なる新たな魅力がそこには息づいていました。

（取材・執筆／連盟事務局　萩原）

夢匠庵の宿泊体験スペースは蔵を改装したもの。
照明やBGMが寝具の心地よさを最大限引き立てる。

「夢の匠（たくみ）」を掲げる屋号には、沢田さんの専門家としての誇りが感じられる。

「湖北くらしのスコーレ」内のレストラン、ビワコラージュ。
その一皿には地場産を含む新鮮な食材とシェフの技が光る。

同右施設内の高級食パン専門店。良質な素材でつくられた商品を求めて、賑わいが絶えない。