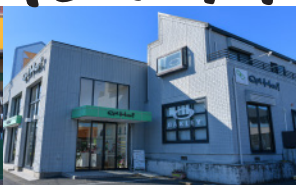




久居商店街70=70 店主たちがお手帖



何がしたいのか
何ができるのか
どんなことが得意なのか
そこから場が生まれている



HIBIUTA AND COMPANY 日々詩喫茶室・日々詩企画室
(大東悠二さん・スタッフの皆さん)

2015年9月に久居幸町で「ひびうた」という、生きにくさを抱えた人のための居場所をつくりました。7、8年運営する中で、障がいのある方同士の交流の場にはなりませんが、障がいのある人とない人が交流できていないと感じていました。

この店は2023年4月にオープンしました。文化をテーマにした店舗で、喫茶店と書籍や印刷物のデザイン・作成の2つの部署に分かれています。普段出会うことのない人たちが出会い、交流できる広場を作りたいと思い、この事業を始めました。久居だけでなく、商店街という場に元気がない状況ですが、文化的な取り組みによって商店街がもう一度賑わうようになればいいと思っています。

店舗が「アルスの小路」という久居の文化施設に続く道すがらにあり、文化に興味のある方や通学中の学生さんが多く通行する場所であることに魅力を感じました。久居幸町の住宅街で運営している「ひびうた」とは違い古くからの商店街にあることで、周りの人からの目線も違います。働いているメンバーは障がいを持っている方もいますが、お客様は福祉施設に来たという感覚ではなく喫茶店として自然な感じで利用していただいて、ここでないと出会えない方々がたくさんいらっしゃると思っています。「日々詩っていう喫茶店できたよね!」ということがきっかけで、組織全体のことを知っていただくこともあるので、場所があるということは本当に大切だと思います。

さまざまな方と交流ができたり、色んな方の表現を通して共にいる瞬間を分かち合えるとといった良い場面はたくさんありますが、商売として成り立たせる・継続することが難しく、今後の課題でもあります。

ひびうたでは他に、就労支援・居住支援・居場所支援などの福祉サービスを運営しています。

もちろんこれもその一環ですが、一番開かれた場所だと思っています。市民の方にもっとこの場所に足を運んでもらいたい。そこで知り合って共にいる時間を分かち合う。さらに進んで、一緒に創作したり表現したりするなど、文化的なことをやっていければと思っています。

2023年度から市民の方を対象に文化講座を年4回開講しています。今年は、詩・作文・絵本・ウクレレの4つの講座を行っています。本屋など、これまでのひびうたの活動から生まれた文化的な活動を行っている人たちとの出会いが、講座を行うにあたって生きています。講座の講師というだけでなく、「ひびうた」のあり方やビジョンに深く賛同いただいて、ひびうたの活動そのものに深く関わってくださる方が多いです。

HIBIUTA AND COMPANY の活動は、関わる人一人ひとりの「何がしたいのか・何ができるのか・どんなことが得意なのか」ということから場が生まれているように感じています。何かをやりたい人・表現したい人・みんなと一緒にやってみたい人、そういった方々との出会いが私たちには大切です。

HIBIUTA AND COMPANY の「COMPANY」は、町の人たちだと思っているんです。

これまでで演劇・朗読会・音楽演奏などを店内で開催してきました。また、自主製作映画の撮影場所としても利用していただいたことがあります。今後は私たちがイベントを主催するだけでなく、市民の方にも気軽に文化活動の場として使っていただきたいと思っています。

誰でも入りやすく、安心して過ごせる場であるとともに、それぞれの興味関心を広げていける場として続けていけると嬉しいです。

「見える」以外の部分を
皆さんに体験して
もらいたい



Opt Hori オプトホリ
(堀賢史さん)

元々は祖父母が時計と宝石を扱うお店を本町でやっていて、父の代になって眼鏡を扱い始めたんです。当時は本町で一緒にやっていて、「Opt Hori」になってからは20年。その前は「メガネのホリ」という名前でした。全部を合計すると60年くらいになります。

私が実際お店に立つようになってからは10年くらいです。20代前半は別の仕事をしながら眼鏡学校に通ってこの仕事に就くようになりました。

こだわりは、実際に見て手に取っていただけたらわかってもらえると思います。商品1個1個について工場まで直接出向き、どういう風に乗っているのかを見てから仕入れをしているので、高品質のものばかりを取り扱っています。

最近ではサングラスを目的に来ていただくお客さんが多くて、中でもスポーツされてる方に来てもらうことが多いです。県外からも有名ブランドのサングラスをお目当てにお越しいただけています。特に最近では子供の野球用を購入される方が多く、スポーツサングラスって言ううちに来てもらう方が多いので、そこで店の知名度が上がっているのかもしれませんが、自慢になりますが、全国でも品揃えはかなり多い方だと思います。日本に入ってきて間もないころから取り扱いを始めた商品もありますが、度付きはカーブしているフレームに合わせるのがとても難しいんです。

最近だと大手の眼鏡屋さんが増えてきていて、実際、離れていかれるお客さんもいらっしゃるかなかなか難しいなとは思っています。

眼鏡って光学製品で、雑貨品ではないんです。物価高もありますが、置いている商品は決して安くはない。しっかり作ると高額にはなってきます。でも人間8割は目から情報を得ているので、そこをおろそかにはしたくないという思いはあって。視力を測定して「見える」ということはもちろん、疲れや肩こりなど「見える」以外にも困っていることがあったりして、それらも含めて解決できたらという思いでやっています。

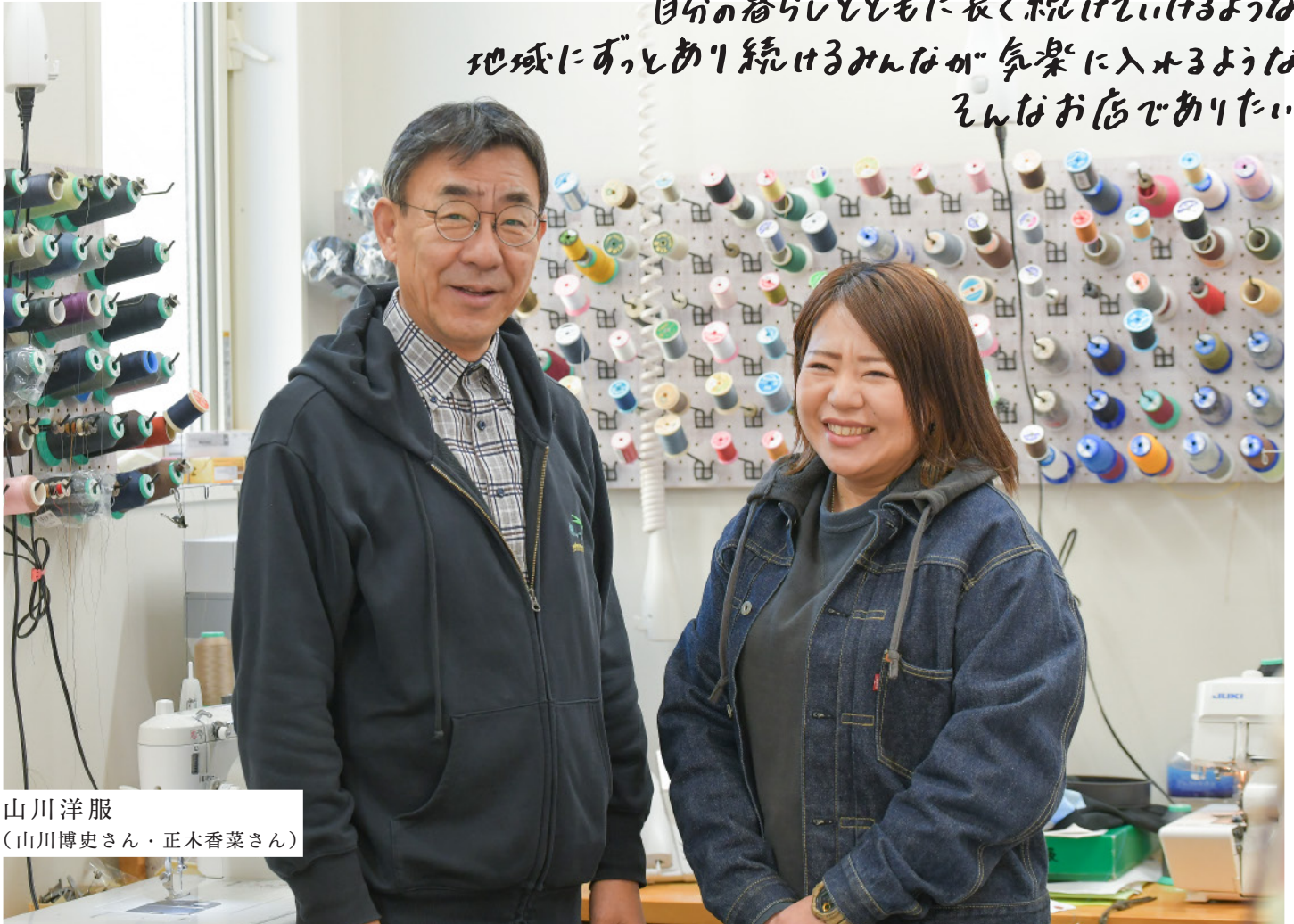
「見える」眼鏡はどれだけでも作れるんですけど、他の部分も含めて手助けしたい。それができてでやっと1つの眼鏡になるんです。数千円で売ってる眼鏡との「見える」ことへの違いがあることを伝えていきたいですし、お客様の目線で一緒に考え寄りそっていけると思っています。

地域密着型を目指しているんで、これからも変わらず一人一人に寄り添いたい。まずは「見える」以外の部分を皆さんに体験してもらいたいんです。本当に困っている人に向けて、眼鏡で解決できることがあれば何でもしていきたいんです。

あとは、うちの店は高い・入りづらいイメージがあるみたいなので、そこをクリアしていきたいです。今の時代、買い物で商店街や路面店に行くことは以前に比べてだいぶ減ってると思います。特に年配の方は車に乗って出かけることが難しい方もいるので、そういう方の手助けもしたいなって。そういう意味でも、商店街や路面店が盛り上がりげばって思いがあります。

今度出店するイベントでも眼鏡が売れるとは思っていません。多くの人に知ってもらいたいんです。眼鏡以外にも眼鏡の端材で作った指輪や雑貨も一緒に販売するんですが、そういう商品をきっかけにして興味を持ってもらえたら嬉しいです。イベントに出店することで、まずは安心してお店に来て欲しいですし、お店にも気軽にお越しいただければと思います。

自分の暮らしとともに長く続けたいけるような
地域にずっとあり続けるみんなが気楽に入れるような
そんなお店でありたい



山川洋服
(山川博史さん・正木香菜さん)

曾祖父が軍服の大礼服を作るお店をはじめたのがスタートです。そこから祖父が紳士服を始め、山川洋服としては約 100 年続いているお店です。軍服から紳士服に、バブルになったら婦人服、バブル後に洋服のお直しを始めました。店は父と祖母がやっていて、サラリーマンをしていた私は祖母が亡くなる時、店と一緒に継いで欲しいという打診に応え、5 年ほど前に退職しました。縫うことすら大嫌いだったんですが（笑）一生懸命通信で勉強しました。ちょうど私が入る時はコロナ禍で、マスクを毎日のように作っていたんですが、以前から医療系に携わりたい思いがあったので、開業医さんたちの制服オーダーのお仕事も初めました。私も父も山川洋服としては固定観念にとらわれずに、柔軟に変化しながらお店を守れたらいいなという考えでやっています。

今のお客さまは若い方からご年配の方まで幅広く、昔からの常連さんは平均 70 歳くらいです。なので、地域のお洋服屋さんとしてだけでなく「集いの場所」としても残していきたいという思いもあります。毎週月曜日と木曜日は、おばあちゃん達とここで一緒にお昼ご飯を食べています。お顔を見るだけで元気かどうかわかりますし、ちょっと来ないと心配なので家に訪ねたりもしています。お母さんがいっぱいいる感じで、私自身もあつたかさを沢山もらっているんです。商品も高齢者世代と私世代と半分ずつに分けて、服以外にもニーズに合わせて靴や下着なども仕入れています。あとはハンドメイド作家さんに協力いただいた作品も展示販売して、店内を華やかにしてもらっています。Instagram を始めたら若い方や遠方からのお客さんも増えました。私の食レポみたいな投稿なんですけど（笑）楽しみにしてくれている方もいて。何屋さん？って思われる方が多いと思うので、コツコツ投稿してます。

以前は県外で携帯ショップの店長を 10 年以上やっていました。人気の商品が出た時は夜中までお店にいて、お風呂と着替えのためだけに帰宅して、またお店に戻る。みたいな生活で、バリバリ働いてました。すごい楽しくてやりがいがあったんですが、主人から土日休みの仕事にして欲しいと言われ転職したんです。けど 2 年そこそこで祖母の体調が悪くなってしまい…主人には怒られながらも「店は残したい！」っていう思いがあったので、家事もちゃんとやるからって相談したら協力するよって言うてくれて。それなら頑張ってみようと思って始めましたが、理想と現実とは全然違う。でも決めたのは私。家族も助けてくれて、家族だって辛い思いをしているんだから私も頑張ろう！と。これからもやっていけたらいいなと思っています。最近では古着屋さんをやってみよう！っていう若い子たちと相談して服を作っていくのがめちゃくちゃ楽しいです。あとは、ズボンをバックにリメイクしたり。今の時代、なんでも捨ててしまう方が多いですが、できれば捨ててほしくないんですね。

近隣の高校と連携してインターンシップも受け入れるようになったんです。以前にお手伝いしてくれていた子は東京に行っちゃって、雑誌に載るようなくらいの子になっちゃって。私はここに来て欲しかったのに～！って今だに言うんですけど（笑）やっぱり縫製に興味のある子は自分で服を作りたい子が多いんですけど、お直しも面白いんだよっていうのを伝えたい。

あとは、ちょっと手が空いた時に子育てしながらお手伝いしてくれるような子を増やしたい。そういう種まきを今少しずつ初めている状態です。やりたいことを暴走的にやってるので父も困るかもしれないですけど（笑）。あとは自分の商品も作ってここに並べたい！

規模を大きく広げるのではなくて、自分の暮らしとともに長く続けたいけるような。地域にずっとあり続ける、みんなが気楽に入れるようなお店でありたい。それでちゃんと成り立っているお店であればいいあって。大きい夢ではないんですけど、私はここをずっと残し続けたいんです。

電気屋としてだけでなく
お客さんや友達が気軽に集える場所に



エディオン久居こぼやし
(小林圭佑さん・祐子さん・省三さん)

省三さん) 20歳の時にメーカー系列の家電店に就職、25歳の時にこの場所で店長になりました。この場所は昔郵便局で築80年ぐらいの建物だったのですが、それを電気屋として改修したところにうちが入りました。ですが、当時は地元が県外だったこともあり地域の繋がりがあまりなく、売上が伸びずここを閉めるよう言われたんです。でも店を畳むのも…と感じ、小林電気商会として独立しました。その時代はこの辺りでも15軒ほど電気屋がありましたが、年々減り今では3軒と少なくなりました。

そんな中、量販店のフランチャイズに入らないかと打診がありましたが、フランチャイズのデメリットを勝手に想像していたので葛藤があり、時代が変化する中で決断するしかないと感じてはいたのですが、その決断がなかなかできなくて。最終的には愛知県まで話を聞きに行き決断しました。

圭佑さん) フランチャイズの話は何度も父にしましたが首を縦に振らず、当時は毎日が喧嘩でした(笑)今、決断しないのであれば先が見えないので、これ以上この店をやっていく自信はないですと話しました。お客さんも減ってきてるし、家族も養っていかないといけない。母が説得してくれ、やっと話を聞きに行くことができフランチャイズに入ることを決めました。母がいなかったら電気屋を継いでないし、小林電気もないと思います。

祐子さん) 開店当時はメーカーの所有だったので、まずは土地建物を買って自分たちのものにするところからのスタートでした。フランチャイズ加入の決断をしたのが5月、その頃はちょうど地デジ切替の時期でそれに合わせた6月にオープンしたくて。リニューアル前に急遽2ヶ月間閉店セールをやったんですが、お客さんからすごい電話がきました。お店やめちゃうの?って(笑)

圭佑さん) 僕は店を継ぐために愛知に修行に行っていたので、建て替えてお店を継ぐことにしました。日々の業務が手打ちのレジがボスになったり、日計表がパソコン入力になったりと、店のシステムも大きく変わりました。IT家電も多く出てきている中で、どうしても父と母では追いついていけない部分があるんです。お客さんは年齢層が高いでスマートフォンでエアコンを遠隔操作するとかは今のところないんですが、今後そういうものしかなくなった時にそのフォローは僕がやっていかないといけない。

電気工事の仕事もあり、今ではそれぞれの得意分野で仕事を分担しています。でもこれが何十年も続くとは思っていないので、今が頑張り時かなと。元々お客さんだった方のお子さん世代が戻ってきてくれたりすることもあって、フランチャイズをしていなかったら難しかったですよね。

祐子さん) フランチャイズになってから売筋商品も変わりました。パソコンは年に1台売れるかどうかだったのが、1ヶ月に何台も売れるようになりました。

省三さん) 多品種のアイテムが扱えるようになったので助かっています。若い人にも対応できる商品があるのはフランチャイズの強みだし特権だと思います。

圭佑さん) 来年は、フランチャイズになって15周年であり、僕が代表になって10周年。世代が代わったことのお披露目を全くしていないので、イベントをしてその来場記念などに商店街を絡ませることも考えています。今後はコミュニティのひとつとしてこの店が持続できればいいなと思っています。電気屋としてだけでなく、お客さんや友達が気軽に集える場所、その中で生活に便利な家電やそれらを活用したライフスタイルを提案できたらと思うんです。

祐子さん) 人との繋がりを大事にしていきたいなって私も思います。若い人でも家電に弱い方はいるので、気軽に来ていただけるような店にしたいですね。

圭佑さん) 最終的には家電バーがしたくて(笑) 男性の一人暮らしでも、このレンジを使えば簡単に料理ができるとかを実演して発信したい。来店率が低いことが今の課題なので、お客さんに来てもらえるようなことを色々していきたいです。

今まで日本人が育んできたもの
「履きもの」はその中の一端



鈴友はきもの店
(鈴木郁子さん)

私が嫁いできたのが47年前。

当時、下駄屋をしていた義父は78歳でした。義父は私によく、東京で下駄屋をしていた頃の話をしてくれました。「うちの職人たちはよく働いたんだよ。」が自慢でした。義父が元気なころ、一緒に名古屋の間屋さんに行ったことがあり、店の壁一面に鼻緒が飾られているのを見てすごいなって。下駄屋を「面白いな」って思って継ぐなんて！そこが私の能天気なところなんです（笑）面白そうって思ってしまったんです。

店を継いでくれと言われたなら断っていたかもしれません。

その後、義父は糖尿病で段々目が見えなくなり、下駄に鼻緒を通す作業ができなくなってきたので手伝うようになりました。今となればそれも策略だったかも？（笑）当時は下駄を履く人も多く、二ノ町商店街も近所に食堂や料理屋、隣は小鳥屋、洋服屋、魚屋と活気がありそれなりに賑わっていました。

20数年前に、県の「ええとこさがし」事業がはじまりました。

その中の「まちかど博物館」は、館長（個人や団体）の自宅や仕事を「博物館」として開放し、地域の自慢のコレクションや伝統工芸品・地域産業の技術などを公開する取り組みで、うちは「なつかしの下駄屋博物館」として登録されました。

その中で、出会った仲間たちから「ええモノ」「ええヒト」がそろってこそ「ええトコ」という面白い発想と、「日本の文化」という視点を学び、元気をもらいました。それがきっかけとなりイベントにも行くようになり、下駄の文化を広めてきました。私は商売について本当に素人だったので、イベント先でのたくさんの出会いの中で教わることが楽しくて、この刺激がなかったら店は続いてなかったかもしれません。

現代の生活の中で下駄の出番は、そう多くはないと思います。

素足に履いた下駄の鼻緒が痛かったとよく若い人からお聞きますが、ちょっと鼻緒をひっぱっただけで気持ちよくなるんですよ。

買った下駄はまず鼻緒をゆるめて履く。足慣らし、指慣らしが大事なんです。最近では鼻緒を指で挟んで履くことも体にいいと一本歯を探してこられる若い人もおられます。まだまだ下駄と日本人の暮らしとの接点には発見があり、進化してゆくのではと楽しみな部分でもあります。

下駄や雪駄、草履などの鼻緒の「はきもの文化」は、日本人が考え出し、作る側も履く人も時代に合わせて進化させてきたものです。

なぜ廃れないのかと考える処に「日本人の文化」がみえてくるのではと思っています。日本の文化の中のほんの一端ですけど、下駄屋として深掘りできたことを幸せに思っています。



HIBIUTA AND COMPANY (日々詩喫茶室・日々詩企画室)

〒514-1135 三重県津市久居本町 1346-7 | 059-202-8188

営業時間 | 10:00-17:00 定休日 | 日曜日・月曜日



Opt Hori オプトホリ

〒514-1108 三重県津市久居射場町 51 | 059-256-8623

営業時間 | 10:00-19:00 定休日 | 木曜日・第2第3水曜日



山川洋服

〒514-1135 三重県津市久居本町 1509 | 059-256-2121

営業時間 | 9:00-18:30 定休日 | 水曜日



エディオン 久居こばやし

〒514-1134 三重県津市久居旅籠町 1344-1 | 059-256-0213

営業時間 | 9:00-19:00 定休日 | 日曜日



鈴友はきもの店

〒514-1121 三重県津市久居二ノ町 1833-4 | 059-255-5671

営業時間 | 10:00-19:00 定休日 | 火曜日



久居商店街70=70 店主えがお手帖

この ZINE を編集している 2025 年、「久居百貨店」というイベントが初開催されました。蚤の市やマルシェに近いものの、食べ物のお店は少なく、バイク専門店や不動産屋なども参加しており、イベント用の商品を用意しているお店も少ない。少し硬派な印象でした。しかし意外にも、通常なら人出が落ち着く午後になっても、途切れることなく話し声が響いていました。飛ぶように売れている、という風には見えないのに、店主と来場者は楽しそうに語り合っている。その光景から、「ただ欲しいものが買える」とことは全く違う、別の楽しさがありそうだと感じました。

通り過ぎるだけでは分からないそれぞれのおもしろさ。

この ZINE には、そんな独特の魅力を少しでも感じ取っていただけます。どんな場所があり、どんな人に出会えるのか。そんな視点で久居の商店街に目を向けてもらえたら嬉しいです。

二次元コードを読み取ると
スマートフォンでも
ご覧いただけます



取材・デザイン | BONOBOJAPAN

撮影 | PHOTOSTUDIO KAKEHASHI

題字 | 山下みなみ

発行・問合せ先 | 津久居アルスプラザ指定管理者

株式会社ケイミックスパブリックビジネス

住所 | 〒514-1136 三重県津市久居東鷹跡町 246 番地

TEL | 059-253-4161 FAX | 059-253-4171

WEB | <https://www.tsuhisai-ars.jp>

2026年3月1日発行