

悦文が目指すべきもの

悦文の起業目的は、きものを通して、女性にオシャレの選択肢を増やしていきたいと言う、文字通り、文化を悦ぶ という単純な発想から創られたものです。

オシャレなきもの・・・それは、ワンピースやスーツ、ジーンズを着る感覚で、今日着て出かけるものの選択の中に「きもの」というジャンルがあつて良いのじゃないのか？ という感覚でオシャレなきものと言っています。

残念ながら、従来のきもの屋さんは、ピーク時の販売方法からなかなか脱却できませんし、かといって新規開拓が出来るか？ というと、それも難しいのが現状です。

きものが売れなくなった理由を私は、価格が不透明（高いという先入観）自分できものを着ることができなくなっている、着ていく場所に困っている という3点だと考えています。

b e b e y a という店舗運営で中心とした考え方は、とにかくオシャレなものに拘ってみよう と考えました。また価格設定にとっても苦労をしました。高い という先入観をどう取り除いていくか にです。

もちろん要請があれば、訪問着や留袖、振袖も販売します。しかし、店舗にはその様な商品は置いていませんので、問屋さんやメーカーさんにご案内することにしております。

きもの屋さんもその様な方が沢山居られるようですが、ひとつだけ b e b e y a が心がけている事は、利益率を通常のオシャレ着と変えない という事です。作家モノ、手染め という付加価値だけで、利益率まで上がっていく というのが、従来の販売方法だそうで、得意先を4軒抱えていれば、食べていける と豪語するきもの屋さんにもお会いしたことがあります。それはそれでそのきもの屋さんの経営方針に私が口を出すことではありません。

私は広く、深く こんなお付き合いをお客様に求めていますし、そのための努力を社員たちもしてくれています。

その代わり、b e b e y a でご紹介する商品は、一級品のオシャレ着です。

その道を代表するメーカーさんの商品しか、ご紹介しない というのも我々 b e b e y a の拘りです。それもメーカーさんと b e b e y a の直接のお取引で。

メーカーさん方は、私の希望を叶えて下さいます。流通を正規に通さないと良く叱られますが、このネット情報が氾濫している時代に正規の流通が何処にあるかは、問屋さんや商社が決めるものでなく、生活者（消費者）が決めていくはずで。

幸い真面目に14年、この業界で織り手、染め手とお付き合いをさせて頂いた事が評価して頂け、b e b e y a になら と商品を出して下さいます。

これらのご期待に応じてその商品に興味をもたれた方にご紹介していくことが、メーカーさん方への恩返しだろうとも思っています。

リサイクル品も扱います。しかしそれは、きもの入り口に立とうとされた方へのアシスタントという意味が一番で、いずれは、自分のお身体にあったサイズをオーダーメイドで作っていきたい と思ってくださるまで、色々なご相談や商品の提供を行っていくことの入り口程度です。

b e b e y a の今後も同じ考えです。

我々は、お越しになられた方にお話しをしますし、ご相談にも応じていきます。

今日は、きもので出かけよう と週に1日でも考えてもらえるようになれば、b e b e y a は満足です。

悦文カルチャーサービスの考え方は、先に述べた、きものが自分で着られない という悩みにお応えできるように考えて行っています。

このスクール事業に関しましては、きもの着方が中心です。良く着付け教室というものを見かけますが、着付けって、他人に着せる事じゃないのかな？ と昔から思っていました。着付けって名前だけで既にきもの敷居を高くしていますよね。何しろ着付師なる仕事も結構な数ある時代ですので、着付け教室って、そんな手に職を と考える人が行くところ と言うのが私のイメージです。ですから、悦文は、着方スクール・・・自分で自分の事が出来る（つまり自分できものを着ることが出来る）様になってもらう事が目的なのです。

またこの事業で、カリキュラムに販売会を強制的に入れているケースが殆どですね。とても残念です。

確かに販売会がなくては、運営の商売の旨みもないことでしょう。しかし当初の理念は別にしても、販売会があれば、スタッフたちは1円でも多くの売上、そして無理な売上をしてでも、ましてそれが本当にお客様のためだ という曲解（誤解ではなく）の上に、販売の理屈が成り立つのですね。

それは間違いだと思いますし、強いては初めてきものと付き合う方のきもの離れを促進するような行為になってしまいます。あくまで、自由に参加できる販売会、勉強会 そういうものに自主的に参加される環境の整備が、きものファンへの入り口だと信じて今の事業に取り組んでいます。

きものの着方 皆さんに覚えてもらいたい
きものの知識 皆さんに知ってもらいたい
オシャレなTPO 皆さんに味わってもらいたい

こんな方針で今後も取り組んでまいります。無料のスクールにしても、講師養成の有料スクールにしても、その中で行われるカリキュラムの中の販売会が、非きものファンの養成になっては、結局、高額な布団販売と変わるところを探すのが難しい、きもの着方スクールになってしまうのではないのでしょうか。

我々のスクール講師は、淘汰に淘汰を、更に実力のある講師の採用 で、最高レベルの技術者が揃ってきたと自負しています。

販売会のないカリキュラム 皆さん、入口はここですよ！

着ていく機会については、本当は、毎週くらいの開催を行いたいのが本音です。現在は、毎月1回としていますが、予定が合わない方は、1ヶ月飛んでしまうと2ヶ月間きものを着る機会が無かったりしてしまうのですね。

ですからなるべく早く皆様に予定をお伝えして、たくさんのお客様に予定を合わせて戴いて開催しています。会場によっては定員制になったりすることで、お断りを申し上げなければならないケースなどが発生していますので、その辺りの調整を今後の課題にして参りたいと思っています。

全く知らなかった人たちが、オシャレごころを通して仲良くなられる 人の和が広がっていく これが悦文の本当に目指すべきところであると考えます。

さて皆さん、私たち「悦文株式会社」の理念をご理解頂けましたでしょうか？

私たちと一緒に、新しいオシャレの枠を広げてみませんか？

悦文株式会社

新岡 淳