

2019.2.24(日) Start 15:00

ナイスショッピングスー

Guests

Nakao Kaori

Sasajima Kazuma

自由料金制 Name Your Price

Hosted by Masamichi Furukawa

今回は「ペフ」の設立者でもあり、2月22日に5周年を迎えた「ナイスショップスー」の店主でもあるささじまさん、中尾さんとこれまでを振り返りながら色々と話してみたいと思います。

「ナイスショップスー」にしても「ペフ」にしても、まだ「ニッチな事をやっている」「限られた人の楽しみ」という感じに映るかもしれませんが、実際はかなり敷居の低い感じでやっているし、むしろそこにこだわりを持ってやっているように感じます。その辺、普段SNSなどでは伝わりにくい部分かと思いましたし、個人的にも改めて、どう思っただけ始めたのか、いまどう考えているのか聞いてみたかったのでインタビューしてみました。

—5周年、おめでとうございます。今回開催された「大切にすることを大切に」 というテーマで、多くのゆかりあるアーティストや、街の人などの大切なものを集めた展覧会、表現としてものごくストレートで良かったです。これはどういう思いで開催されましたか？

中尾（以下、N）：今の日本って、強い意志もなくすぐ過剰に批判したり、波風立たせないように理解でないことにも同調しないといけないみたいなムードが強過ぎると感じていて、超個人的なエピソードには批判も無意味な同調も意味を持たないと思ったというか、そういうものが見たいという気持ちがこの展示になりました。人それぞれに大切なものがあるのは当たり前だと思うし、その思いが届いてほしいみたいな目的は全くなくて、ただ見てみたかったんです。

ささじま（以下、S）：人それぞれに異なる思いがあって、それはもしかするとその人以外には理解できないことかもしれない。みんなが共感できるから素晴らしいとも、みんなが評価してるから優れた表現だとも俺は思わない。そういう側面もあるしわかりやすい目安にはなるけど。

N：何を大切にしているかを発表することって自慢にもなると思うんですけど、恥部をさらけ出すような行為だとも思うんです。そこからはその人が創り出す表現以上に、その人の個性が現れるかもしれない。あと、いわゆるアーティストという人だけでなく、街の人や大切な友達にも参加してもらうことで、それらがより日常的で普遍的なものに見えるんじゃないかと思って、いろんな人をお誘いしました。

S：ペフをそんな場所にしたいっていう決意表明にもなったんじゃないかなとも思ってます。

—ありがとうございます。では、まず気になるお二人の生い立ちから聞いていこうと思います。

S：1987年の夏、大阪市天王寺区で生まれました。その後すぐ、母の実家近くにある巨大な団地に引っ越し、中学まではそこで暮らしていて、中学3年のとき両親の離婚をきっかけに、母に連れられ隣町へ引っ越しました。母親は創価学会を強く信仰していて、父親はアルコール依存症でAA（アルコールクス・アノニマスという依存を克服する団体）に所属していて、幼い頃の遊び相手はAAの仲間、遊ぶ場所は団地の中、母と出かけるのは創価学会の会合っていう、ちょっと特殊な環境だったのかもしれませんが。小学5年の時に母が交通事故で大怪我をして学童保育を受けていたのですが、その教室はひまわり学級も兼ねていて、障害のある子と知識を必要としない会話で無邪気に遊ぶことがすごく楽しかったことを覚えています。中学にあがって初めて団地外に同世代の友達ができ、今まで知っていたことが全てじゃないってことを実感してワクワクしました。小中ともに団地内の家から徒歩圏内の学校だったので、高校も家から一番近い徒歩圏内の学校に進学したんですが、不良ばかりでまったく馴染めず、バイトばかりしてました。金を貯めて、早く家を出たかった。高校卒業後は、人がたくさんいる都会に暮らしたいと漠然と思っていて、生徒数が多い学校の中で一番興味を持てた東京の文化服装学院に入学したのですが、ファッション業界に就職するのが怖くなって1年で中退してしまいました。

N：私は家族に抱っこされても泣くような、たぶん今世に初めて人間になったというか、人に対して抵抗のある赤ちゃんだったようです。その後もしばらくは超人見知りで、やっと高校あたりから、心を開ける友人ができた趣味が出来たり、世間や人と交流することにも徐々に慣れはじめました。

—そこから5年前の2014年に誕生したお店についてどのような流れで始めようと思われたのか、きっかけを教えてください。

S：専門学校をやめて大阪に戻ってきてからは、テレビを作る工場に住み込みで働いてました。仕事が楽で給料も良くて、俺の人生はこんな感じかって思ってたんですけど、東北の地震をキッカケにその工場が潰れたんです。そのあと好きなことを仕事にしてみてもいいかもなって気持ちが芽生えて、「マヅラ」という喫茶店で働き始めて中尾と出会いました。中尾は当時、文化的なこととか色々なことをよく知らなくて、だけど世界のどこかには絶対に満足できる素晴らしい表現があるはずだって信じてたみたいで。俺が興味のある物事を教えたらたまにめちゃくちゃ喜んでくれて、知識がなくても偏ったって言われがちな表現を楽しむことができるんだってことを実感できたことが嬉しくて、店を始めてからもそれを続けてるって感じです。中尾と遊ぶようになってから色々なイベントへ出かけるようにもなって、そこで知り合ったディナミさんという方に「こんなところ来んだったら何かやったほうがいい」的なことを言われて、それまで考えたことなかったけど、せっかく言ってもらえたんだし、なにかなやってみようかなって「ナイスショップスー」をスタートしました。

—ネーミングの由来はありますか。

N：ペフの一員でもある、京都にあるお店「モアレ」のキャッチコピー「ナイスチョイスストア」のパクリです。

S：「モアレ」はほとんど営業してないし、品数も少ないし、部屋をちょっとデコレーションしたくらいのお店なんですけど、これでも店って言っているんだ、と衝撃を受けました。（品揃えも好みだったし。）
なにか始めようと思いついたものの、例えば美術とか音楽を始めるのはこっぴどくなくて。「モアレ」みたいな店だったら自分たちでもできるかもって始めたのがナイスショップスーです。

N：スーはダイアン津田さんのゴイゴイスーってギャグが由来です。

—周囲の反応はどうでしたか。イメージ通りでしたか？

N：冗談くらいのつもりでショップでも始めよっかって話して、少し時間があいて、飾り付け程度としかいえない展示と販売をほんとに自宅ではじめだして、だけど最初はお遊びとしか思ってなかったです。拾ったものとかゴミしか扱っていなかったし、何かを発信するみたいな気持ちもなかったし、そもそもお客さんが来ることを想像してなかったです。でも続けているうちに、自分たちの活動を楽しんでくださる方と出会えたり、即売会や自主企画イベントを通してオープンな場所を持つことへの憧れと期待を抱くようになりました。

S：ゴミでもちゃんとオンラインショップを作って、俺らはこれでもショップなんだって説明したら、国内外問わずいろんな商品を仕入れることができるようになって、店はじめて半年目くらいからありがたいことに商品が少しずつ売れはじめました。ブックフェアなどの即売会で出会った人たちからも直接うれしい感想をいただいて、それからはそのような方の期待に答えたいと思うようになりました。

—やっててよかったと思う瞬間はどんな時でしょうか。

S：仕入れたい商品とか、その人のことをもっと知りたいって思える人に出会えた時です。店をやっていたらそういう人たちに連絡しても（個人でやるより）軟派な感じに見えない気がするからそんなに気を使わないでいいし。あと、例えばカッコいいなと思った人に「ナイス！」ってコメントしただけで商品送ろうか？とか今度大阪行くからなんかしようって返事が来たり、すぐ次に繋がるから楽しいです。そういう返事を全部本気で受け止めて行動したらこうなったって感じですよ。

N：スーらしい組み合わせで展示や音楽イベントを開催できた時。個人店なんだからそれができないと価値がないと思っています。

一では、5年間を振り返ってみたいと思います。気に入っている、思い入れのある催しを教えてください。

S: 「東京アートぶっかけフェア」です。確か始めて海外から仕入れた商品が『zug magazine』っていうスイスの雑誌で、その中に加賀美健さんの作品が収録されているのですが、展示で京都に加賀美さんがいらっしゃったときに加賀美さんの商品を扱っててことを伝えたくて、その展示会場の前でゲリラ的に露店を開いたんです。その日はオープニングイベントの日で、加賀美さんのファンが喜んで買ってくれるはずだと思っていたのですが、結局誰も目に止めてくれず、最後に会場から出てきた加賀美さんだけが大喜びしてくれて、加賀美さんが主催していた「東京アートぶっかけフェア」というお祭りに参加させてもらえるようになりました。初めての出店イベントだったのですが、めちゃくちゃ売れて、2回目の参加以降は1日に3万円以上の売上があってかなり自信ができました。

N: そのフェアで初めてお会いした、今はkgというギャラリーを運営しているアーティストのkazquizさんのカラオケも圧巻でした。

S: kazquizさんは、当時workstation. というグループを清水将吾さんと立ち上げたばかりで、こんなにもすごいアーティストが日本にいたって圧倒されました。清水さんはアーティストとして活動しながら、4649というギャラリーの運営にも携わっています。日本で一番好きな美術家です。

N: 私は「桜ノ宮エクスポーション」です。桜ノ宮駅近くの川辺に、大きな音を出しても警察が来ない穴場があって、発電機とサウンドシステムを持ち込んでディナミさんたちと花見をしました。自由に勝手に楽しかったです。

S: このイベントにfri珍という名義で音楽を作られている方もお誘いしたのですが、愛知県で「ひかりのラウンジ」という場所を運営されていて、当時は今のよう実験的な音楽イベントをまだ頻繁には開催していなくて、そういう場所にしたいと語ってらっしゃったので後押しできたらなど、この出会いをきっかけに定期的にひかりのラウンジでイベントを開催させてもらうようにもなりました。出演してもらった一回きりの付き合いじゃなく、こうやって新しい出会いを繋いでいくことが出来ると、さらに大きなやりがいを感じます。

一僕も過去「スー」の催しにはよく参加させてもらって、誰かも知らないし、ブッキングもどこからどうしてるのかも分からない、良い意味で結果が想像できない内容で、こういう楽しさがあるんだと毎回発見がありました。普通のライブは何者か分かって好きだから行くものですが、反面、分かっているものというのは予測値や期待値を持ってしまうので、その域を出ない時もあるな、という時もありました。展示や催しをする時にこだわっているポイントはありますか？

S：今話題のあの人を大阪に呼ぶぞ！とか、注目されるぞ！稼ぐぞ！みたいな気合も大切なんだろうけどあんまりそういう気持ちはなくて、一緒にになにかしたいって思った人と、その催しを存分に楽しむことを一番に考えています。一緒にになにかしたいと思った人が創造的な活動をしている方でもそうじゃなくて、その催しにいてほしいと思ったら積極的に誘って、何ができそうか・したいかを一緒に考えて、その内容にあった場所を会場に選ぶ。または、会場にしたい場所に似合う方を催しに誘うって感じです。

一取り上げる人はどういう基準で選ばれていますか？

S：自身を過剰に美化すること、既存のジャンルや流行に合わせることが目標じゃない純粋な表現が好きだから、そういう価値観を共有できそうな人を選んでいきます。かっこつけたいとかモテたいとか、そういう気持ちで人と関わっていきそうな人は苦手です。「ペフ」でやりたい事にも繋がるんですが、例えば、他人にどう見られるとかって気にならないくらい人が何かに夢中になっている姿には、好みを超越した万人に伝わる美しさがあると思うんです。結局重要なのは人選より関係性で、俺たちとならやりたいことができそうって思ってもらえるような関係性を築けた人となら、きっと何をやっても満足できる気がします。

一個人的にもその話、自分のような普通の人間にも勇気が持てて好きです。それを聞いて自分も表現の見方が変わったし、自分が何かをするときにもハードルが下がったというか。では扱われる商品についてですが、これはどういう基準で仕入れて来ましたか。

S：ささじまが見つけた気になる商品を中尾に見聞きしてもらって、中尾も気に入ったら仕入れるというルールです。俺だけの判断だと知識に囚われてしまうことがあるので、その商品について何も知らない中尾の感想を大切にしています。

一では最後に今、そして今後気になっている事を教えて下さい。

N：「ペフ」がどういう場所になるのか、です。私は「ペフ」をみんなの場所だと思っているので、くさい言い方だけど、みんなのところが形になっていくのが楽しみです。何か特定の表現、音楽や美術を発信するというより、どんな人でも平等に居られる場所、ここでなら自分に素直になれるって思ってもらえる居心地のいいムードを発信したいです。絶対に出来ると思っています。

S：「ナイスショップスー」は初心に戻って、本当に心からオススメしたいものだけを取り扱うようにしようと決めました。正直に言うと、これまでには時代や流行に合わせてたり、知り合いだからって理由だけで仕入れた商品がありました。これからは品数をどんどん減らして、ものを売るより重要な自分たちの特性をより引き出せる形を見つけない。さらに尖ったショップになったって思われるかもしれませんが、3年後にはその答えを出せるよう今後も精進します。

さいごに

例えば、私は何かの表現者になるほどに卓越した才能があるわけでもなく、趣味の前に生活があるので会社を辞めたり振り切った生き方はできず、でも消費行為だけをして生きるのは面白くないと思っていた人間ですが、二人と出会い今「ペフ」でこういう事ができています。生活の中に少しでもアウトプットできる場を持つというのは、やってみると普通に暮らしているより学ぶところも大きいですし、アーティストと呼ばれる人だけがができる特別なもの、という時代でもないと思います。

今回の話を聞いて「スー」もそうだし「ペフ」もそうですが、「お店」というよりは触媒や媒介のような存在ではないかなと感じました。もし何かを形にしてみたくて躊躇されている方がおられれば、漠然としたままでも気軽に話だけでもされに訪れてみられてはいかがでしょうか。少しでも言葉にする事で進む事があるかもしれません。現に「ペフ」の催しはほとんどそういった事から生まれています。そういう感じで気軽に利用される人が増える事と、これからの「スー」の商品を楽しみにしつつ、今回のトークを締めさせていただきます。ご静聴ありがとうございました。

