

東京で最も古い漫画喫茶を活用して 神田神保町の町おこしを推進

神保町 漫樂園 (株) 西川商店

代表取締役 西川 嘉津美 氏

聞き手=西村道子(本誌発行人)

世界一の“本の町”と呼ばれ、周辺には大学や専門学校がひしめく“学生の町”でもある、東京・神田神保町。その神保町「すすらん通り」にある「漫樂園」は、東京で最も古い漫画喫茶である。今では多くの漫画喫茶が個室を設けている中、昔ながらの喫茶店のようなオープンな空間を生かしてさまざまなイベント展開を図っておられる、(株)西川商店 代表取締役の西川 嘉津美氏にお話を伺った。

経営不振に陥った漫画喫茶を 3カ月で立て直す

——まずは起業までの経緯をお聞かせいただけますか。

西川：西川商店を起業する前は、10年以上にわたり飲食業に携わってきました。東京・西麻布で沖縄料理店の創業にかかわったり、最終的には支配人として銀座の日本料理店「六雁(むつかり)」の立ち上げに参加したりしてきました。

しかし、私の中では飲食業に飽きた、という語弊がありますが、調理をする職人でもなく、ひたすらサービスに携っていると、どうしてもマンネリ化してきます。幸い「六雁」は、初年度版ミシュランの星を取りましたが、次は自ら飲食店を立ち上げるといっても、これといったコンセプトが見えてこない。このような状況を何とか打破したいと考えてようになっていたのです。

そんなとき、元の上司から「漫画喫茶があるんだけど、コンサルタントとして手伝ってもらえないか」というお話をいただきました。私も新

たな道を模索していた、そのタイミングで頼まれごとが舞い込んでくるというには、何か運命的なものを感じました。また、自分の性格的に、対象になる店を見てからYesかNoかを決めるとするのは絶対に嫌でしたから、その場で「はい」って言っちゃったんですね(笑)。

——初めはコンサルタントとしてかかわられたのですか。

西川：そうです。私自身、漫画に詳しくはありませんでしたが、試練はあっても最後は成功するだろうという根拠のない自信はありました。この店は今年で16年目になるのですが、東京で最初にできた漫画喫茶で、テーブル、いすなどの内装はオープン当時のままになっています。当初は、東京で初めてということもあり大繁盛で、店の外に行列ができるほどだったそうです。漫画を読みながらコーヒーが飲める。それだけでお客さまが来たんですね。

その後、都内のあちこちに漫画喫茶ができるようになり、業態もインターネットカフェ、さらに個室型へと進化していきました。その結果、

ピーク時には5店あった漫画喫茶はこの店以外、すべて潰れてしまいました。こうした中、私がかかわり始めたころは、もう閉店寸前でした。

そこで、改めてこの店の強みは何だろうと考えてみたところ、この店は東京で一番古い純粋な漫画喫茶である。しかしインターネットは使えず、個室もない、という言わば“負の利便性”とでもいうべきことに気付きました。私は、今でいうクラブのプロモーターやイベントの企画にも携わったことがありましたので、間仕切りのないこれほどフラットな空間ならば、漫画家の先生を交えたトークショーなどができるのではないかと思ったのです。そこで、当時はガラガラだった夜の需要拡大を狙って、さまざまなイベントを仕掛けていると、やがて40~50代のお客さまが戻ってきてくれました。

私もコンサルティングという仕事をしている以上、報酬が欲しいわけですが、儲かっていないところからお金はいただけません。当初から売上額の目標を設定して、それを越えた時点から、利益の半分をいただく

約束になっていたのですが、3カ月にやっと報酬をいただくことができました。

——3カ月での目標達成は素晴らしいですね。

西川：そのほかの強みとして、当店にはほかでは見られない漫画があったことが挙げられます。それまで漫画の仕入は、漫画好きなアルバイトに任せていたこともあって、マニアックなものやアヴァンギャルドなものなど、どの漫画喫茶にも置いていない漫画がたくさんあったのです。これこそ13年の積み重ねと単店の強みですよ。

ところが、そんなことが1年半ぐらい続いたある日、経営者から一身上の理由で閉店したいと告げられたのです。それまでは、昼は漫画喫茶のコンサルタント、夜は料理店の支配人という“二足のわらじ”を履いていたわけですが、ようやく軌道に乗ってきた漫画喫茶と離れ難いものを感じていましたので、思い切って自ら経営に乗り出すことにしたのです。

居心地の良いサービス提供で 古くからの顧客を維持する

——現在の漫樂園について簡単に説明いただけますか。

西川：前の店からは、店名と本棚の位置をちょっと変えただけです。一気に変えてしまうと、お客さまのご縁が切れてしまいかねません。当店はほとんど常連さんで成り立っておりますので、料金体系なども全く変えない。今のご時世、常識に縛られてはならず、おきてなど元々存在しない中で、変えなくてははいけないところと、変えてはいけないところの見極めが大切だと思ったのです。

席数は80席ぐらいありまして、料金は入店時に1時間400円と15分100円のいずれかを選んでいただくシステムです。超過料金はどちらを選んでも15分につき100円です。また、入店されたお客さまには、コーヒーなどソフトドリンクの飲み放題が付いています。客単価は600円ぐらいですね。

そのほかのサービスとしては、お菓子を100円、インスタント・ラーメンを150円で販売しています。また、食べ物の持ち込みをOKしている漫画喫茶はあまりないと思いますが、

当店では電子レンジを用意しており、お弁当の温めなどに使っています。すべて、入りやすく親しみやすい店にしたいというところから始まったことですが、その延長線上で店内での喫煙もOKにしています。もちろん分煙には十分な配慮をしていますが、千代田区は喫煙に関する条例が厳しいので、愛煙家の方にも居心地の良い店にしたいと思っています。

——主な顧客層は？

西川：平日の来店客数は100人を少し



Katsumi Nishikawa

1974年、愛知県名古屋生まれ。高校卒業後、大手ホテルに就職。その後、さらなる飛躍を目指し上京。都内有名クラブディスコで4年、本格派のバーで2年、専門料理店で2年の修行を重ね、調理から企画・運営、オペレーションの仕方を取得した後、ボニー(株)の「銀座 六雁」立ち上げに参加。現在、漫樂園と並行して「Asia2n Complex Production」を設立。Webの企画・制作、出版、各種イベント運営など、代表オーガナイザーとしても活動中。