

nowhere HAYAMA 100



高須勇人さん

Hayato Takasu

自分の中に葉山が染み込んでいる。
だから、それが自然とにじみ出てくるんです。

葉山にやって来て、堀内に住んでいた頃から、御用邸にほど近くにある

サンシャイン・プラス・クラウドの名前は、耳にする機会は多かった。友人のウェブ・デザイナーが、着ている服はここで揃えているという話を聞いて、うらやましく思ったのを覚えている。

その後、一色に移り住んだことで、お店の存在がにわかになんて近くなってきた。

そう、玉蔵院があつて、森山神社の石段があつて、土曜には朝市があつて、年に一度、葉山芸術祭で盛り上がる聖域にサンシャイン・プラス・クラウドも溶け込んでいる。

今回、葉山町の百周年という節目に、創業者であり、オーナーの高須勇人さんとお会いし、お店が生まれ、土地に馴染んでいく過程を聞くことができました。高須さんのライフスタイルと相まって、お店そのものが、まさにメイド・イン・ハヤマだった。



—— お店を始めてどのくらいなんでしょう？

高須さん 最初のお店はここではなく、(同じ葉山の「一色エリア」にある)「かやの木テラス」というところだったんです。そのオープンが1995年だったので、もう30年になりますね。

—— 葉山で30年やってきて、変化してきた印象はありますか？

高須さん 徐々にかなっていい気はしますよね。ただ、かやの木テラスで始めたときは、あまりに何もなかったというか。

—— かやの木テラスというのは……。

高須さん 葉山大道の交差点を曲がって、そうまさにというステーキ屋さんがある、その奥ですね。



1951～2011年。1970年代より写真、絵画、ビデオなどによる作品を発表。「BRUTUS」などの雑誌編集に携わりながら、表現活を続ける。1992年、葉山に移住し、「サンライト・ギャラリー」を開く。

——あの一角は昔からあるんですね。

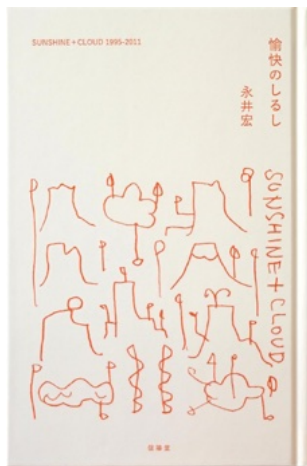
高須さん あそこは結構古いんですよ。(美術作家の)永井宏さんが1992年ぐらいから「サンライト・ギャラリー」っていう場を開いていたんです。

(永井さんが)ちょっと飽きてきたかなっていう時に、「じゃあ、一緒にやりましょう」という話になって、スペースの半分を使ってうちの店がスタートしました。

——当時、いまよりずっと静かだった？

高須さん そう。(お店を開いても)人が来ないんで、カタログをつくりはじめました。すでにアメリカには通販カタログの素晴らしい文化があったし、なによりカタログのほうが自分の思いを込められるように感じたんです。

お店って、お客さんだったり、季節だったり、いろんな要素を意識する必要があるので……。



永井宏とサンライト・ギャラリー

「サンライト」(夏葉社 2019年)
<https://www.title-books.com>

「愉快のしるし」(信陽堂 2020年)
<https://x.gd/0wZtd>



——カタログを意識するようになったのはお店を始めてから？

高須さん 時期としては同時かな。カタログのイメージ自体はあったけれども、「この場所でお店をやりたい」という思いと相まって生まれた気がしますから。

——そもそも、どういう経緯でお店を始めようと思ったんですか？

高須さん もともと代官山にお店があって、自宅のあった逗子から通っていたんです。

でも、「東京に通いたくないな」というのが本音で（笑）。「葉山あたりでお店がやれないかな」と思いはじめたところで、永井さんとのご縁があったんです。

——葉山がいいなと思ったのは？

高須さん たとえば、普段は短パンでビーサンなのに、代官山に行

くときはやっぱり革靴を履いちゃうわけですね。

東京に行くとかかると思うんですけど、大船が過ぎたあたりからちょっと違うじゃないですか。もってこっちの空気感の店をやりたいという思いがあったんだと思います。

——オンとオフがあまりくつきりしない感じで、生活と仕事がそのまま続いていくみたいな。

高須さん そうですね。だから、起きたままということではないんですけど、短パン履いて、ビーサンにTシャツで通って、そのままお店に立てるような……。

「ここ」の生活をそのまま表現するようなお店がやりたい」といっているのが、スタートだったかな。



——その頃はそういうお店ってなかったんですか？



高須さん ないですね。唯一、海岸通りに「げんべい」はありましたが、ほぼ皆無でした。

——もともとの出身はどちらで？

高須さん 東京生まれの東京育ちだったんですけど、大学時代にアメリカに留学して、日本に帰ってきた時、「もう東京には住めないな」って感じて。海の近くに住みたかったので、逗子、大磯、湯河原のあたりに住むことを考えました。

ただ、その時は東京に通わなきゃいけなかったんで、（距離的に）湯河原や大磯は現実的じゃないなど。

——それで逗子が候補に？

高須さん 鎌倉あたりとは違って、本当に普通の町というか……、暮らす人の町じゃないですか。そういうところがいいなと思って、25歳の頃、逗子に引っ越したんです。

——アメリカには何年くらいいたんですか？

高須さん 一番初めにアイダホ州に行って、その後、ワシントン州のシアトル、そして最後はずっとカリフォルニアで、どこも田舎でした。日本に一度帰ってきたりはしましたが、トータルすると7年くらいですね。

——そこが高須さんの原点でもある感じですか？

高須さん 18歳まで日本にいて、基本的な性格みたいなものはできていたと思いますが、そこからの色づけはアメリカだったのかなっていう気はしますね。

あの頃って、アメリカに憧れみたいなのがあった。あとは、父親が「お前は日本じゃないんじゃないか」って後押ししてくれたところもありました。

——典型的に？

高須さん そうそう。一番初めのアイダホは、交換留学みたいな感じだったので、田舎にホームステイする感じで、そのあとのワシントンも本当にすごい田舎。

(ワシントンは) すごく雨が多くて、雲が多くて、それが本当につらくて。それで「カリフォルニアしかないな」と思って、カリフォルニアの大学に行って。

——カリフォルニアはどうでしたか？

高須さん やっぱり良かったですね。いま、うちの二男もオーストラリアに行っていて、すごくお気楽なんですけど、その当時の僕もそうだったんだろうなって。

ただ、勉強は結構大変でした。英語のハードルももちろんあるし、大学はクリスチャンの大学だったので、まわりの友達も、子どもの頃から教会に行っていて基礎知識がある。

それがないのに(授業で)その先のことをやるから、それはもう何を言ってるか全然わからない(笑)。

——異国の地に一人で、辛さとかストレスとかなかったですか？

高須さん カリフォルニア時代の2年目ぐらいまでは平気でしたが、大学時代の最後は結構痺れました。たまに週末に遊んだりしましたけど、ほぼ遊ぶ時間なしって感じで。

——当時何を専攻されていたのですか？

高須さん 経済学部だったんですが、テニス部に入っていたんで、朝8時から昼まで授業をやって、午後はずっと練習で、練習が終わってからまた勉強みたいな。

テニスコートの横にオレンジの木があって、休憩時間に取ってきて食べたり、開放的な雰囲気よかったですけど、生活は結構ストイックでしたね。

——その頃、将来のことは考えていたんですか？

高須さん まったく考えてなくて。ボワンとやりたいなと思ってしたのは、テニスのコーチとか。

——もっと徹底的にテニスをやるということもありえた？

高須さん ありえたかもしれないですね。アメリカに行って何かを取得してっていう目的は特になかったんですが、「テニスをやりたい」っていう思いはあったので。

——いまのお仕事にはどのようなつながりがあったのでしょうか？

高須さん 家業がアパレルだったんですよ。それで、僕が大学卒業する頃に父が倒れたため、「卒業したらすぐ帰って来い」って言われて、そのまま父の会社に入り……。

——後を継ぐということは期待されていたんですか？

高須さん わからないですね。父のなかでは「あわよくば」っていう思いはあったかもしれないけど、(後継ぎになるように)特に何かを言われていたわけではなかったですから。



G.O.D (代官山)

<https://sunshine-cloud.com/pages/g-o-d>

★

—— アパレル的なバックボーンはそれまでなく？

高須さん 家業だったので、服には触れてきていましたし、そんなに嫌いではなかったかな。

それまで自由にさせてもらっていたし、「会社で仕事しなきゃ」っていう思いがまずありましたけどね。

きよん 2 品揃えはいまみたいな感じ？

高須さん 父の会社はいろいろやっていたんで、スーツもつくっていたし、カジュアルの部隊もありましたが、どちらかというとメンズのドレスっぽいものが多くて。

—— その仕事していた時期に逗子に移住したんですよね？

高須さん 一時期東京に住んでいたんですが、人が混んでいるところに全然対応できなくて。だから、朝の通勤も始発の時間に乗って、2時間くらい前に会社の近くに着いて、ジムに行って体を動かして、シャワー浴びて……。

—— それだと東京のサラリーマンのモードは合わないですね。

高須さん まったく合わない(笑)。

—— その頃はどんな思いで仕事を？

高須さん 初めの5年くらいは、日本に帰ってきて逆カルチャーギャップがあったし、会社に入ること自体もそうだったし……、だから悶々としてましたね。

ほぼ自分だけの部署で、上司もいないし、最初は「何をやればいいのか？」という感じだったんですが、代官山にお店を出したこと



で光が見えてきたのかな。(代官山のお店は) 一番初めは父の会社の部署として始めたんです。

——何年くらい前の話ですか？

高須さん 1992年なので33年前ですね。ここよりもっと小さいですが、同じテイストの。

きよん2 サンシャイン・プラス・クラウドのスタイルは、すでにその頃からあったんですね。

高須さん そうです。僕が好きなようにやってよかったんで。

きよん2 オリジナルのTシャツはいつぐらいからなんですか？

高須さん 当時はまだですね。葉山に移転してきて、20年くらいからスタートしたんじゃないかな。

当時はセレクトショップが出てきた頃で、うちの店でも海外のも

LOGO T collection

<https://sunshine-cloud.com/collections/logo-t-collection>



のや日本のものを自分で選んで、一部つくりたいものだけをつくっていたというのが代官山時代かな。

—— 選択する時の基準のようなものはあったんですか？

高須さん いや、単純に好きか嫌いかだけの話。それ以上でもそれ以下でもないと思うんですよ。



—— スタイルの原点はいつぐらいにさかのぼるのでしょうか？ 影響されたものってあるんですか？

高須さん あえて言うとすれば、カリフォルニアにいた時かな。その前からベースはあったりするんですけど、それがもう少し色づいていったのが学生時代なんだろうと思います。

関東大震災（1923年）後に代官山、青山、上野などに建てられた、日本初期の集合住宅。戦後カルチャーの発信基地として知られた。

きよん2 ご自身のスタイルは昔から変わらない？

高須さん 通っていた高校が私服でよかったんですよ。で、よく友達に「お前、それバジャマ？」って言われて（笑）。そういう話は高校時代からあったと思います。

きよん2 古着屋さんなどで買い物をしたりとかは？

高須さん その頃はまだ古着屋ってあまりなかったんですよ。やっぱりファッション誌がお手本になっていて、みんなそれを見ていたけど、そこからは外れていたかな（笑）。

明子さん まだVANとかJUNは全盛でした？

高須さん そうそう。VAN、JUNとか。そこからプレッピーになっていって、「ポパイ」がスタートして、ちょっとアメリカっぽくなってきて。「メンズクラブ」とかの影響もあって、少しずつカジュアル

ルが入ってきた時代かな。代官山のお店でも、その頃のミックスが意外に受けたんですよ。

明子さん セレクトショップの走りですよ。

高須さん 代官山にまだ同潤会の古いアパートがあって、お店としてはハリウッドランチマーケットがあったりとか。ランチのほうがいい僕より10年ぐらい早いんじゃないかな。

——代官山にお店を出したいと思ったのは？

高須さん 会社のプロジェクトだったので、僕が選んだわけではないんです。その前から代官山で店をやっている、その店をリニューアルしようというプロジェクトを僕が担当した感じですね。

——受け入れてもらえる土壌はあったということですか。

高須さん じつは代官山ってあまり売れないんですよ。やっぱり

1972年創業、日本のセレクトショップ文化の先駆的存在。

SUNSHINE + CLOUD が、日本正規輸入販売店に。

アメリカ・ニューヨーク郊外、人口 700 あまりのオーロラ村の小さな工房でつくられている皮製のシューズ。

売り場としては渋谷とか新宿で、代官山にお店を出しても、結局、シヨールームみたいになっちゃう。

きよん 2 確かに。見に行くって感じかもしれないですね。

高須さん たまたま父の会社がやっていたお店があって、ただシヨールームでいいのか？（そうではなく）ちゃんと売り上げは取らなきゃいけないという思いもあって、そのお店を新たな形でスタートさせたわけです。

★

——葉山でお店を出すようになったのは、そのあとですよ？

高須さん はい。1995年なので（代官山のお店が始まった）3年後ですね。最初はスペースの半分を間借りして、当時あまり日本

に入ってきていない、「この場所でこんな高いものを？」っていうものを扱っていました。

明子さん オーロラシューズもその頃ですか？

高須さん オーロラシューズは、代官山のお店の頃から売っていましたがね。お店を出すためにいろんなところを見て回っていたとき、ニューヨークの友人が「これ面白いよ、どう思う？」って見せてくれたのが最初でしたから。

——すぐ取り扱うようになったんですか？

高須さん いや、その時は見せてもらって、サンプルだけ取り寄せておいたんですよ。

代官山の店に飾ってもいなかったと思うんですが、その頃、スタイリストの方がよくお店に来てくださっていて、その一人にうちのスタッフが貸しちゃったんです。それで（雑誌の）新商品紹介みたいなページに取り上げられて。



AURORA SHOE CO
<https://aurorashoe.jp/>

——まだサンプルしかなかったのに？

高須さん そう。取り寄せておいただけで、まだ仕入れてもいなかったんです。靴には輸入枠があって、ちゃんと取っておかないと関税がすごく高いんですよ。

——でも、先に出ちゃったから。

高須さん そう。「なんとかしなければ」となって、オーロラシューズの工房にコンタクトを取り、急いで現地に行つて、バッグに100足くらい入れて帰ってきました。

きよん2 それで販売して。反響もあったわけですよね？

高須さん すごかった。それで、在庫がなくなったらまた取りに行つて、しばらく大変でした。

——カタログは葉山のお店になってからですよ。これはどう広まっていったんでしょう？

高須さん 僕らが始めた当初はそれほどでもなかったんですが、2、3年した頃に通販がすごく注目されだして、いろんな雑誌で特集されるようになったんです。

うちのカタログもある雑誌に取り上げられて、それがすごい反響だったんですよ。そんな反響ないだろうと思って、「FAXか手紙で問い合わせいただければお送りします」って書いてもらったら、2万通くらい応募が来て。

——2万通も？　すごいですね。

高須さん 朝、会社へ行くとFAXの紙がなくなっていて、フロアに紙がブワーって散らばっているし、応募のハガキなんかは箱で来るんですよ。もちろん、そんなにカタログは刷ってないし、「これ、どうやって処理するの？」って。

——本当に予期せぬことだったんですね。

高須さん とりあえずカタログを増刷して、業者に頼んで住所をデータ化してもらって、送料も全部払って送って。

それまで500冊くらいしか送ってなかったのが、ピークには2万冊くらいになったわけです。

——いやあ、すごいなあ。世の中全体に通販が広まっていった過程をみているようです。

高須さん 初めに雑誌が通販をやっている会社を特集し、次のステップとして、自分たちも雑誌のなかで通販をやりつつ、データを取っていった。それから自分たちの雑誌の中で通販ページをつくっていったという流れじゃないかな。

——インターネットが出てきてから、そうした流れややり方は変わっていったんですか？

2025年4月に通巻60号を迎えた
SUNSHINE+CLOUDのカタログ。



高須さん 僕らは紙ベースに結構引きずられちゃったから、当初は別にネットはやらなくてもいいんじゃないかって。大手の通販会社も紙ベースがあるから、ネットに移行するのがすごく遅れたじゃないですか。僕らもまったく一緒ですね。

—— いまではネット経由のお客さんも増えたんですか？

高須さん いままでは「紙ベースのものがネットで見られる」っていう程度だったんですよ。今年になってやっと、ECらしいものになった感じですね。

明子さん それなのにブランド力がすごいですね。

高須さん そんなにすごいことはないですけど、まあまあ長くやってる。しつこくやってる(笑)。



——この場所との出会いはどんな感じだったんですか？

高須さん 2011年の震災の時、僕らも何かできることがないか模索していたら、ある人から福島に救援物資として服を届けている人がいるっていう話を聞いて。

「じゃあ、僕らの服を持っていきましょう」って話になって、何度かその人たちと福島に通うなかで、ある和菓子屋の娘さんと出会ったんです。震災のことが一段落した頃、その方から「葉山にうちの使っていない物件があるので、見てみますか？」って言われたのが、ここだったんですね。

——その和菓子屋さんというのは……。

高須さん 虎屋さんですね。もともとは虎屋さんの保養所で、(さかのぼると)虎屋さんの社長が使っていたことを知って、ちょっとびっくりしたんですが、何年も使っていなかったそうで、(物件を)最初に見たときはデザインできるイメージがあまり湧い

てきませんでした。

(スペースも)大きいし、いわゆる昔の保養所って感じで、これをどうしようって思いましたね。

——いまとは全然印象が違ったんですね。思いとどまろうとは思わなかったんですか？

高須さん 移転したいという思いはずっと持っていて、何度か物件を探していたんです。

ただ、良いものが見つからなくて。だから、奄美大島の話があった時、「じゃあ、やりたいことを先にここでやろう」って思ったんです。それが2009年の頃かな。

——奄美大島で宿をやっているんですね。

高須さん はい。それで奄美のほうが落ち着いて、震災の後にこの物件の話が出てきて、「いやあ、これは大変だけやってみるか」と思って。虎屋さんと条件交渉をするのと並行して、建物のデザインも始めていったんですよ。

奄美大島北部にある木造建の小さな宿。同じ建物内に、アパレル PARADISE STORE と、イタリアンレストランも併設。



—— 交渉の段階でやる前提だったんですね。

高須さん 虎屋さんも使っていない物件というところで、すごく紳士的に対応してくれて。

毎月一回ぐらい赤坂の本社に行って交渉をしたんですが、なかなか落としどころが見つからなくて、お互いに「どうしましょう？」みたいなになっちゃって……。

最後の最後、2012年の11月ぐらいに、ようやく話がまとまって、もうデザインは始めていたので、そこからすぐに工事を始めて、2013年4月にオープンしたんです。

—— いまのサンシャイン・プラス・クラウドの誕生秘話みたいな、貴重なエピソードですね。「ここでやるぞ」って決めた背景には、どういう思いがあったんですか？

高須さん まだ若かった。いや、若かったっていう若さでもないけど……（笑）、その時は思い切ることができましたね。ずっとやり



たかったことだから。

——それはこういう場をつくりたいという？

高須さん 表現する場としてここなのかなって。「かやの木テラス」は小さかったし、当時は知る人ぞ知るみたいな、看板もないお店でしたから、表現できることが限られていて。「なにか違うんだよね」って10年くらい悶々としてたんです。

明子さん ここだから表現できるということは、具体的にどういうことだったんですか？

高須さん まずスペースがあるじゃないですか。たとえば、お花もやれるとか、カフェもやれるとか。野暮ったい言葉だけど、ライフスタイル、生活を体現できるお店というのかな。

自分が短パン、ビーサンでこのへんを歩いているような……、それをお店で表現したいと思っていて。

——葉山的なライフスタイルを表現するという？

高須さん 意図して葉山を表現しているわけじゃないけど、僕のかなには葉山が染み込んでいる。

葉山とか逗子とか、海辺の暮らしが染み込んでいるから、それが染み出てくればいいですよね。



——カタログの話をもう少し聞きたいんですけど、どんなことを表現したいと思ったんですか？

高須さん 一つは、商品につけている文章ですかね。商品に当て込んだ文章ではなく、このへんの生活とか……。ここだけじゃなく、みんなが「こういう生活なんだよね」って感じるような言葉をつけるようにしています。



あとは、白黒にしているから、余白があって、見ているほうも想像ができるような気がします。

カタログって自分が読みたいときに読めるじゃないですか。たぶん、気持ちに余裕がある時に読まれるものだから、そこにも余白が広がるというか……。葉山に来たことがない方も、「葉山ってどういうところなんだろう？」とかね。

—— カラーだとまた印象が違ってきますよね。

高須さん 情報が多すぎると、想像する余白がなくなっちゃうじゃないですか。そういう意味で、白黒にしていたり、あえて多くを語らない部分があったり。

きよん2 ご自身で文章は書かれているんですか？

高須さん 初めは永井さんの文章でしたけど、永井さんが亡くなられてからは、ずっと公募ですね。うちのスタッフも出すし、お客さんも応募してくれるんです。

(採用された方には) グッドジョブ賞といって、お店では売って

永井さんは33号まで担当。
その内容は、「愉快のしるし」(信陽堂 2020年)
として刊行された(7ページ参照)。
<https://amzn.asia/d/09uBmgGs>



いない素品を差し上げています。(キャップを見せながら) 60号の記念のグッドジョブ賞はこれでした。

—— 30年で60号にもなるんですね。

明子さん 最初から見えています、ナンバリングしてあるから、いつも揃えるのが楽しみでした。

きよん2 そうそう、カタログの制作をやっている渡部忠さんは、ハンカチーフ・ブックスのデザインもやっていたんです。もともと彼と一緒に始めたので。

高須さん はい。いまも渡部さんに手伝っていただいています。切り抜きとかレイアウトは渡部さんですね。

—— カタログの余白って、この建物にも感じられますね。

高須さん 僕はもののデザイン、店舗のデザインなどもやっている

ので、基本は同じだと思います。キツキツにしないとというか、どれも余白は大切にしていますね。

きよん2 洋服選びもそうなんですか？

高須さん 洋服や他のものを選ぶ時は、余白というより、「つくっている人はどんな人なんだろう？」とか、つくっている場を突き詰めていく感じになりますね。

「あれっ？」って引っかけた時、「こういうところで生地をつくっているんだ」とか感じる事が出てくるんです。posというブランドと出会った時もそうでした。一番初めに扱った時は、まだクリスティーナ・キムのお母さんがやっていた時なただけ、そこからクリスティーナに変わって、すごく進化していった。そうした変化を一緒に見られてすごく勉強になりましたね。

—— 高須さんが何かを選ぶときのキーって何なんでしょう？

高須さん バイブレーションかな、ものからの。土地もあるし、人

からも出てくるし。

——高須さんの好きなバイブレーションというのはどんな？

高須さん 何でしょうね……。ちょっと神秘的なところとか。言葉で言うとしたら「えっ？」っていう感じ。それは人によって違うかもしれないですけど、僕は感じとる熱量が大きいとき、「えっ、何これ？」ってなるんです。

それで、つくっている場所に行ったり、つくっている人に会いに行ったりすると、「うわっ」となる(笑)。奄美と出会ったときも、「うわっ？ なんだここ」みたいな。

——「えっ？」で始まって「うわっ」になって。

高須さん それでどんどんと知っていくことで、それが仕事になってしまう感じですね。



——そういう感覚は、意識して磨かれている？

高須さん つながるかどうかわからないですが、余白の時間はつねにつくろうと思っていますね。

朝の一時間くらい走ったり、海で泳いだり、(逗子の)自宅から歩いてここまで来たり……。ヨガをしたり、瞑想や座禅をする人もいるかもしれないけど、僕にとっては歩いたり、走ったり、泳いだりっていうのが余白の時間で。

——余白は日常でも欠かせないものなんですね。

高須さん 朝起きてからずっと、目に見えているものの全部が情報として入ってきますよね？ それが夜まで増えていって、ずっと飽和しているから、一回無くさないで。そうすることで「ああ、これだ」って大切なものが入ってくるんです。



SUNSHINE+CLOUD 2階のオフィスにて。

——毎日のルーティンなんですね。

高須さん できる限りやっていますね。いまの時期（1月）はまっ暗だから、あまり早くやれないですが。

——日の出とか関係ありますね。

高須さん ありますね。やっぱり1時間くらいは時間がほしいので、逆算すると朝7時には海岸に行かなきゃいけない。いまは7時でも寒いし暗いから、この季節は結構歩くんです。毎朝、自宅から歩いて会社に来ています。

——逗子からですよ。時間はどのくらい？

高須さん 海沿いを50分くらいかな。考え事しながらということもあるし、一日のスケジュールの組み立てを考えていたり、その日によっていろいろですね。

思い詰めていることがあったら、ずっと思い詰める。

——そのなかでこの店のこれからについて考えることは？

高須さん この店自体のイメージは特にないんですけど、お店があって、玉蔵院があって、森山神社があって……、葉山のなかでこういうポジションは他にはないですよ？

——初めてお店を知った時に、背景も何も知らなかったのに、葉山が凝縮されているような感じがありました。

高須さん（そういう言葉を）自分の励みに、日々悶々としながらやっている感じですね（笑）。

明子さん いまは地域の人が来るようになって。カフェもあったりするから身近になりましたね。

高須さん 地域って、すぐには受け入れてくれないじゃない

ですか。それはしょうがないことで、自然に、時間をかけて。それには10年以上はかかると思いますよね。

いまでは、お花だけ買いに来られるおばあちゃんとか……、歩いてくる方もいるし、自転車で来る方もいるし、(その一方で)すぐ遠くから車で来る方もいて。

——葉山のランドマークの一つだなんて思います。

高須さん ありがとうございます。隣の駐車場を広げようとした時、作業をしていたら、ご近所の方が「ここ何になるの？」って尋ねてこられて。「うちの駐車場に」って答えたら、「おめでどう」って言うてくれて。それはすごく嬉しかったですね。

——何が建つのか気になったんでしょうね。

高須さん それを聞いた時、うちがやるべきことというか、使命はあるなって思いましたね。

——この地域のなかでの使命でしょうか。

高須さん 店としてはお客様、会社としてはスタッフが大事ですが、地域としては、「ここにこの店があって良かったよね」って思っただけのことですよ。

この店があることによって、人のつながりも生まれますし、「このあたりで店を出してもいいかな」と思ってくれる人が出てくるかもしれない。そういう部分も含めて、(使命というのは)いろいろと複合していると思います。



——お店が続いてきた秘訣はあるんでしょうか？

高須さん どんなものもそうだけど、熱量とバイブレーションがないとやっていけないですよ。

あのカタログにしても、初期の頃からいまもほぼアナログです。



SUNSHINE+CLOUD <https://sunshine-cloud.com/>

玉蔵院 <https://gyokuzoin.com/>

森山神社 <https://www.moriyamasha.jp/>

一色会館 <https://www.moriyamasha.jp/isshiki-kaikan/>

葉山御用邸・一色海岸まで徒歩5分

昔はポラで撮って、置き直して、また撮って……。その後、印刷所から上がってきたカタログに、一つずつスタンプを押していくんですが、（一人ではできないので）車に積んで、友達やお客さんのところに持って行って。

—— ああ、手伝ってもらって？

高須さん そう。「はい、君は500部ね」って（笑）。それをまた回収して、一つ一つ封筒に入れて、シールを貼って、発送するまで、すべて手作業だったんです。

それってまだ若かったし、いまほどいろんなことやっていなかったからできたんだと思いますが……。それを30年続けるには、やっぱり熱量がないとね。

—— 熱量って、時間とともに落ちやすいですよ。

高須さん この間の60号に書いたんですが、デジタルの時代にどんな意味あるのかな、と思うところもあって。



あれを見て買おうと思う人より、ネットを見て買っている人のほうが圧倒的に多い時代に、時間かけて、お金をかけてやる意味があるのかなって自問自答するわけです。

たぶん、やめたって売り上げは変わらないかもしれない。ただの自己満足でしかないのかなとも思いますが、待ってくださいるお客様もいるから、続けるしかないなって。

お金も時間も熱量も、見た目より結構大変なんです(笑)。

——お話を伺うと、そこにスピリットがあるように思いました。

高須さん それがなくなったら継続できない気がしますよね。

——合理的かもしれないけれど、熱量が維持できなくなるのかも。

高須さん それが店に伝わってくるかもしれない。大きな資本がある人だったら、ポンとやることができるんですけど、僕らはそういうことじゃないから、できる限り道を掃くみたいに積み重ねていくしかないのかなって。

明子さん お子さんはお父さんの仕事に興味をお持ちですか？

高須さん 息子が3人いて、一応は興味は持っているようですが、継ぐ継がないとか、そこはわからないですね。

——でも、ずっと続いてほしいなあ。

高須さん (お店の) バトンタッチは誰であってもいいと思うし、もしかしたら、もっと違う形で受け継がれていくかもしれない。できるならばこの形がどんどん進化しつつ、より良くなっていく次の世代だったらいいなと思いますね。

——今年がサンシャイン・プラス・クラウドの30周年。葉山も100周年、とてもいいタイミングでお話が伺えました。今日はありがとうございます。

高須さん こちらこそありがとうございました。

(プロフィール)

高須勇人 Hayato Takasu

1964年、東京都生まれ。19歳でアメリカに留学し、20代の多感な時を1980年代のカリフォルニアで過ごす。カリフォルニア州ウエストモント大学卒業後、1990年に帰国。1992年、代官山にG.O.D.をオープン。

1995年、葉山にSUNSHINE+CLOUD、2009年、奄美大島にPARADISE+INN、PARADISE STOREをスタートさせる。また、大丸東京店「Lib Tokyo」のディレクションを担当。店舗経営とともに、服飾、雑貨、家具、店舗内装、住宅リフォームなどのデザインも幅広く手がける。

<http://www.sunshine-cloud.com>

(三十一夕)

収録：：2025年1月8日 @ SUNSHINE+CLOUD

編集：：長沼敬憲 Takanori Naganuma

長沼恭子 Kyoco Naganuma

山川麻美 Mami Yamakawa

撮影：：井島健至 Takeshi Ijima @ SUNSHINE+CLOUD