



匠 潤一郎 (タクジュン) のこと

こんにちは、初めまして
振袖アイデンティティのタクジュンこと匠潤一郎です。家業を
継いで売上げをつくる！家業は、老舗の呉服店 可児市
「春日」と言えば全国でも三本の指に入る売上を作っ
ていた呉服店でした。

今から 20 年ほど前、私の実家の呉服店株式会社春日は
全国の呉服業界から私の名前も含めて すごいと言われて
いました。でも自分の心の中にある本当にやりたい事とは
明らかに実態が違ってきていたのも事実でした。

その頃にはすでに 高額を着物をお客様に売る事に罪悪感を
抱き出していました。集客企画で人を集め、取り扱いの呉服は
本物のいいものを間違いなく売っていました。



匠 潤一郎 (タクジュン)

でも、どこかで前年を上回る売り上げを作る為の「会社が儲かる」に着目して販売していたし、社長から
もそれを望まれていた。決して安いものを高く販売するなどはしてはなかったが、そこにお客様が本当に
欲しいものを売っていたのか？と常に疑問に思いながらも自分にいいものだからお客様の為にもなると自
分に言い聞かせて販売していたのは否めなかった。

自分自身に何度も何度も繰り返し自問自答する日々が何年間も続いたことは本当です。

呉服業界のその頃は、それが常識としてまかり通っていた時代でもありました。呉服業界の着物の販売方
法は、日本の文化だから日本人だからの考え方を自分の想いとはかけ離れていることが心底嫌になっ
ていた。

お客様にお金を頂きながら、本気で喜んでもらえる事が今の自分の基盤となっているのは間違いない。

10代~20代へ境界線の彼女達にコーディネート楽しさも経験沢山して、自由な振袖体験をさせて上げ
たい、振袖、着物の世界を本気でかえたいと思うことを心から喜びとしてとらえています。

そして、未だ、変わらない現業界の姿に心底疑問を持っています。

このままでは本当に日本文化の象徴でもある呉服 着物の文化が先細ってしまうことを本気で心から憂い
ている。これが匠潤一郎として活動し振袖アイデンティティを設立した思いです。



かつての宮崎県知事の「何とかせんばいかん」と同じく 岐阜の可児市という近隣市町村合わせても20万足らずの小さな町から「美容院 呉服業界 レンタル貸衣装 写真館」に刺激的な提案をしたいと考え 岐阜県可児市にミッシェル・アンジュというレンタル貸衣装&写真館を設立しました。ミッシェル・アンジュは、振袖アイデンティティをつくる前段階で10年前に設立したお店です。お客様の為にお客様とその家族、当社のスタッフ・そして自分自身も心から楽しめて、「納得のできる体験を提供する為のお店」として立ち上げました。今では、ミッシェル・アンジュに行けば、楽しく大満足できる体験ができると言われています。

19→20 (10代から20代)になると皆混沌とした心乱れる時を過ごして、不安があり、19歳から20歳になることは、青年期から大人への境界の一線を越える時、この境界線を越える時に最高のお手伝いをしたい。これが匠潤一郎(タクジュン)がミッシェル・アンジュ【振袖アイデンティティ】設立の想いです。

境界線を越える本人達の想いを支え、寄り添うこと親への感謝も含めてのママ振りを着たいという気持ち

ヘアスタイル・小物・着付けにもとことんこだわる事。

成人式を迎える。本人が満足出来る！を本気で演出してとことん応援したい。心からのあふれる思いを形にして境界線上の彼等彼女等の思いを満足させて上げたい。その想いをスタッフにも触れて受け止めてもらう体験を伝えたいと思う。

BtoC. 成人を迎える人達 匠潤一郎と出会った方にどれだけでも寄り添ってあげたい、BtoB. かつての家業の呉服屋ではスタッフの中でも苦しんでいた人もいた。

やりがいのある仕事、心から喜んでもらえる、境界線での学び、人生一度キリの貴重な体験、境界線を越えるお付き合いを…。めんどろな事もとことんつき合う姿勢をとっています。

お祝いを一緒に楽しんで喜んでいきたい。日本の伝統文化着物文化。もう一度多少なりとも花を咲かせたい。造り手の本物を心から着てもらえる様にしていきたい…。

業界全体に利益主義よりもお客様の喜びや楽しさに最高のスポットをあてて上げたい！

そして美容院・カメラマン・呉服関係者の人も一緒に参加する(境界線を越す成人式を迎える彼女等の気持ちを形にするお手伝いを同じ様に思える)仲間を増やしたい。

とにかくお客様はもちろんのことスタッフもとても楽しそうにしている、これは当店においては日常茶飯事のことです。とにかく訪問された方、皆さんからめちゃくちゃ楽しいお店ですねと言われています。



共感・成長・感謝・これを基本として考えて、皆に広めていきたいと本気で思っているお店です。

ミッシェル・アンジュと振袖アイデンティティ、この事業は私、匠潤一郎の半生が詰まっています。そして本気で集大成にしたいとも思っています。

小学校の文集に(株)春日の社長になり、日本一のキモノの会社になりたいと書いていました。

父親に絶大な尊敬とある種の憧れ、そして一方では父があまりにも強大強靱で子供の僕には恐怖もあり、そしていつも両親が喜んでくれる様にとばかりを思って、小さな時から何の疑いもなく呉服屋になると信じていた。

多治見の高校→日大→桑名で修行をして小さい頃からの呉服屋になると思っていたその気持ちには、一点の迷いも曇りもなく、今でも脈々と続いている

この思いが、今後展開をする振袖アイデンティティの考えの基盤になっている。

この考え方にはいろんな声上がる事も覚悟の上…あの経験があったからこそその強い思い、でもこの揺るぎない覚悟は何があっても変わらない。普通は歳を重ねると だんだんと小さな思いとなることが多い、それは 30 歳 50 歳 十分の一なのか 五十分の一なのかと年齢をとった分小さくなっていく。でもこの覚悟は年とともに大きくなる。一昨年からのコロナ禍で 成人式の延期や中止もあっただろう。最高の思い出を作ってほしい、そしてそれを心底手伝いたい。

私の中にある、父のことを尊敬していた子供のころ あまりにも偉大すぎて、恐怖が 9 割 尊敬が 1 割、父のことは、大好きだった.. 尊敬のかたまり、最高のあこがれでもあった…

でも私は 自分に子供が産まれた時、ある意味とてもこわかった。大好きだった父尊敬していた父、強大で強靱な父、家族の中では誰一人として逆らうことができない家族の形

自分の子供を自らの子供時代の様にしたくないと心から思ったのも事実

自身はなぐられて育った(昔は珍しいことでもなく普通だった、自身は子供に手をあげたのはたった一回のみ。)

自分の育ちとは違って 奥さんや義理の妹も自分たちの実父のことを尊敬している。

それもとてとても暖かい家族の形、嫁のご家族に心底あこがれた。家族に対しての思いがとても強くて、今の自分や会社(ミッシェル・アンジュや振袖アイデンティティ)につながっている。



お客様とご家族、そして社員スタッフ、出入り業者当店に関わる全ての人は本当に家族と思っている。

なので来店された境界線を迎える子達のご両親（特にお母様）の気持ちを汲んで本気でやっているの、似合わないものは明確にお伝えする様にしている。必ずや本人が おしゃれで綺麗で最高と思える様にあげる。

一家族一家族のそれぞれの想いを受け止めて1～2年時間をかけてお付き合いしていく。

着物、小物でどれだけもお洒落に大胆に遊べるという楽しさを知ってもらいたい。

お客様にかかる時間が他店とは全く違うのも当店の強みです。効率よりも楽しさや喜びを大事にしています。他では、来店から成人式の日までたったの4時間ぐらいの時間に20～30万支払わせるこの業界の異常だけど、それが普通という考え方をなんとか振り払いたい。

振袖アイデンティティの基本は、時代とかお客様の声の基本となっています。

この思いをどうやって形にしていきたいか美容師さんやカメラマンの方に共感してもらう人に、一緒に共に歩みたい、そしてどんな遠くの人にもやってあげたい。伝えて行きたいという気持ちがあります。

満屋度の高いものにしていく

困った人がいたなら誰でも振袖アイデンティティ（ミッシェル・アンジュ）に訪問や問合せを欲しい...

19歳～20歳の噴界線を一点の曇りもなく 満足して飛び越える 手伝いを喜びと共に体験してほしいと心から思っている。これからも 永遠に 日本のキモノ文化を愛し続けて活動をしていきます。

どうぞ、振袖アイデンティティの振袖コーディネートを存分にご堪能ください。

匠 潤一郎（タクジュン）