重ねる年を、人生の自信に。

嘘のない、本物のデザインを。

お客様との会話こそ、原点。

ファッションとは、トータル。

ベースメント　代表取締役社長

重孝義

Takayoshi Shige

ハイブランドを扱って30年。時代とともに移り変わるファッション市場を見つめてきました。[BASEMENT]を始めて10年くらいは、日本では手に入らないような海外のハイブランドを扱うことがひとつのステータスでしたが、今はそれも百貨店や直営店で手に入る時代。洋服の購入スタイルも変わってきています。

ただ、そもそもセレクトショップとは、世の中の人々がハッとしたり、感動したりするような面白いものを発信する場。何を置いたっていいんです。これまでもマルタン・マルジェラ（現 メゾン マルジェラ）のエイズキャンペーンのTシャツや、日本では入手困難なマーク ジェイコブスの限定グッズなど、お客様が驚くようなアイテムをいくつも紹介してきましたし、現在は日本の伝統工芸品とのコラボ商品も扱っています。ファッションとはただ身に着けるものだけじゃなく、トータルなんです。これからの私たちの方向性としてアパレル以外のものを扱う可能性も十分ありだと考えています。ただ、とえば家電とかね。

地下一階にあった[VIA BUS STOP]から数えると、博多リバレインモールに店を出して20年以上になります。1階に移動した[BASEMENT]にはフリーのお客様も増えて、新しい風を感じています。ラグジュアリー感があってゆっくりと買い物ができる。こんな施設は他にないじゃないかな。大切にしたい場所です。

佐賀県唐津市出身。大手紳士服専門店での営業を経て独立。1989年、福岡市・大名に[BASEMENT]を開店。アントワープ王立芸術アカデミー六人衆と呼ばれる精鋭のデザイナー、マルタン・マルジェラのアイテムを日本で初めて扱ったセレクトショップとして名を馳せる。

ベースメント 1F　☎092・283・1823

豆香洞コーヒー　オーナー焙煎士

後藤直紀

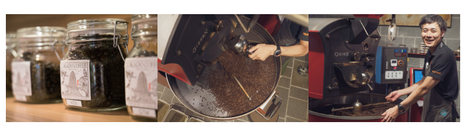
Naoki Goto

コーヒーの仕事は焙煎ありき。焙煎とは、すなわち味づくりです。

大野城市に店を構えた当初、店でコツコツと焙煎をしてお客様を迎えるという仕事のスタイルが好きでした。うちの味を好きな方が常連になってくださるし、コーヒー好きな方とのの会話も楽しい。ただ、ずっとそこに居るだけだと、自身の仕事がどこでどう活かされているのか、動きが見えづらいという悩ましさもありました。店を構えて7年ぐらい経った頃、博多リバレインモールに出店しました。ここに足を運ぶ方の目的はコーヒーとは限りませんからから、うちに寄って豆に興味を持っていただくにはどうしたらいいか、自ら考えて動かなくてはなりません。お声がけのタイミングや、わかりやすい説明……最初は大変でしたが、それが逆に楽しくもあった。何か働きかけをすると必ずいろいろな反応が返ってくるので、とても勉強になる。他の店舗の方々の仕事も刺激になりました。

お客様と会話をしながらコーヒーにまつわるお困り事を解決して差し上げる。店のカウンターはカウンセリングの場であり、自分たちの原点です。コロナ禍の前、週に一度開いていた30分程度のミニミニコーヒー教室も、ぜひ新しい形で再開したいと思っています。博多リバレインモール店だからできるアプローチで、これからもコーヒーの魅力を伝え続けていきたいですね。

横浜市で生まれ福岡市で育つ。東京の老舗自家焙煎店・カフェバッハで3年間、田口護氏に師事。コーヒーセミナー講師、1年間の無店舗販売を経て2008年6月、大野城市口木原に店を構える。2013年、焙煎技術競技の世界大会で優勝するなど、その実力は世界でも高く評価されている。



豆香洞コーヒー B2F　☎092・260・9432

NEST design　代表取締役 CEO

副島邦彦

Kunihiko Soejima

1950年代から70年代前半にかけて、デンマークは世界最高峰のものづくりをきわめました。街にはたくさんの小さい工房があり、有名無名を問わず多くのデザイナーがものづくりに勤しんでいた。真面目な国民性や職人気質、そして、嘘やごまかしがない本物のデザイン。この時代のデンマークの家具には、僕が愛してやまない要素が集約されています。

デンマークをはじめとする北欧のミッドセンチュリーの家具の魅力を発信するために開いた店が[NEST]です。高級なローズウッドをふんだんに使うなど、当時の家具は材料が違う。素材の魅力を引き出す技術や、現代とは違う自然環境や樹の育て方までも想像させてくれる。

これは、とても再現できない価値です。

かつては興味がなかった商業施設への出店に踏み切ったのは、博多リバレインが正統派の施設だと感じたからです。ワイドなフロアは家具を360度から見ていただける貴重な空間。博多座やホテルオークラなど周辺施設も含めて、ここに足を運ぶお客様の感性と[NEST]の商品は共鳴するという手応えがあります。

ただ家具を見るだけでもいいのです。当店をはじめ博多リバレインモールに集まる暮らしを演出する様々な店舗をまわりながら、一生付き合えるものをじっくりと見極めてもらえたら。そう願っています。

福岡県久留米市出身。ヨーロッパのアンティーク家具や雑貨を扱うセレクトショップのバイヤー時代に北欧、特にデンマークのビンテージ家具に着目。2002年、福岡市・薬院に[NEST]をオープン。1950年代から70年代にかけての北欧のビンテージ家具の魅力を広めた先駆者。

ネスト リバレイン 2F　☎092・263・5510

ACT JAPAN GROUP　代表取締役

福嶋駕人

Kazuto Fukushima

若い頃はカリスマ美容師ブームの真っ只中。僕も雑誌やテレビに出て忙しくさせてもらっていました。7年前からは、もっとスタッフと向き合いたいと思いマネジメントに専念していました。

ただ最近、自分にもまだ現場でできることがあるんじゃないか、と思い始めています。それは、福岡にもっともっとカッコいい大人が増えてほしいから。

自分も50代になっていろいろ変化を感じます。体力が落ちたり、体形や体質が変わったり……少しずつ何かを諦めがちになる。でも、そうじゃないだろうって思うんですよ。たとえば増えた白髪だってキャンバスととらえたら、いくらでも真新しい価値や魅力を創出できる。その可能性を提案するのが僕らの仕事なんです。若者のトレンドは憧れの誰かを真似る要素が強いけれど、大人は逆です。髪型やメイクひとつで自分を取り戻せる。年齢を重ねることが人生の自信になる。1人でも多くの方にそう感じていただける機会を作っていきたいと考えています。

都市も同じで、大人のゆとりや感性を満たすエリアを育てる時期に来ています。博多リバレインの周辺は理想的。天神や大名では表現できない、いい“間”がある。ここからなら、若者が「いつかあの域に行きたい」と憧れるカッコいい人や街の在り方が提案できると確信しています。

福岡県北九州市出身。高校卒業後、福岡市内の有名美容室に入り、店舗で腕を磨き26歳で独立。[BIZN]を開店。その後、移転、拡張を繰り返し現在に至る。現在、リバレイン店はじめ福岡市内で17のグループ店を経営する。

アクトジャパン 1F　☎092・409・7158

そこに宿る、カリスマたちの精神性。

博多リバレインモールの主翼を担う数々の店舗には、創始者たちの強靭な精神性と美学が宿っています。
福岡から全国へ、そして世界へ。それぞれのフィールドを開拓し、シーンを牽引してきたカリスマ創始者たちは今、何を考えてどこに向かおうとしているのか。
彼らの言葉をひも解いてみると、私たちがなぜその店舗に心惹かれてやまないのか、共鳴の理由が見えてきます。