



An Independent
Interview Magazine

BUILD UP!!

Jan 2026
#02

「遊び心を持って真剣に取り組めば、きっと誰かに届くはず。そういう”遊びの循環”を作っていきたい。」

杉山 港さん

1996年8月27日生まれ
神奈川県川崎市出身
大学中退後、アパレル業界
で約10年間、接客・販売
を経験。2025年合同会社
Additional Timeを設立し、
企画・販売促進を担当。



——かなり見られたんですね。

杉山：そうですね。働くなら実際に足を運んで、お店だけではなく、街の雰囲気なんかも感じたいなと思って。それで結果的に、町田にあるアウトドアショップで学生アルバイトとして働かせてもらうことになりました。

——なぜアウトドアショップにされたのでしょうか。

杉山：当時通学用のリュックが欲しくて、純粋に探していたんです。接客してくれたスタッフさんが優しくかったのと、学生ということもあって予算内で考えてくれたりして。その姿勢がカッコよく見えて、憧れたんですね。それで応募して、ありがたいことに採用してもらいました。

——初めてのアパレルでのアルバイトはいかがでしたか。

杉山：大苦戦の連続でしたね（笑）。今でも覚えているんですけど、アパレル店員って店内で立ちながら洋服をたたんでいるじゃないですか。あれすら上手くできなくて。初日から店頭で立たせてもらえませんが、接客どころじゃないんです。立ったまま軽々とたためない自分が情けなくて、がっかりしました。悔しすぎて、最寄駅から自宅まで歩く道中で泣きましたもん。

——そんなに悔しかったんですね。

杉山：今思えば、甘く考えていたんだと思います。たたみ方も簡単そうだし、接客も勢いでいけるでしょ、みたいな。その甘さは初日で崩れましたね。家に帰って練習しまくって、とにかく「乾いた洗濯物は畳ませてくれ！」みたいな（笑）。

——その悔しさはすぐに報われたのでしょうか。

杉山：「たたむ」こと自体は習得できました。でも、ただたたむだけじゃないんですね。陳列した時に、お客様が自然と「綺麗だな」と思えるようにしないといけない。サイズによって身幅や着丈が違うので、計算しながら整える必要がありますし、下ばかり見ていたらお客様が入店したことにも気づけない。だから、下を見ずに感覚でたためるようにならないといけないんです。

——奥が深いですね。接客はどのように学ばれたのでしょうか。

杉山：まずは店舗スタッフの先輩方の接客スタイルを見て学びました。スタッフによって全然違うんですね。あとは休日にいろんなショップへ行って、実際に接客されに行きました。自分が欲しいアイテムを見つけて、接客を受けることで「言葉の引き出し」

第二回目のピックアッププレイヤーは、合同会社 Additional Time（弊社）で企画および販売促進などを務める杉山港さん（以下、杉山）です。弊社が始まったきっかけやプライベートのことまで、あらゆる観点から深掘りさせていただきました。

——まず最初に、杉山さんの生い立ちを教えてください。

杉山：神奈川県川崎市出身です。6歳の頃からサッカーを始めて、20代前半までサッカー漬けの生活を送っていました。今はもう辞めてしまいましたが、サッカーは今でも大好きです。アパレル業界で働き始めたのは18歳の時ですね。

——サッカーを始めたいきっかけを教えてください。

杉山：当時、幼稚園でサッカー大会があったんですね。その大会で運よく点を決めてしまって（笑）。しかも2002年で、日韓W杯も重なって。幼少期ながらサッカーフィーバーを感じていたんですね。気づいたら幼稚園から習っていました。

——何歳頃まで現役でサッカーをされていたのでしょうか。

杉山：社会人チームに所属して活動していたので、23歳頃までしていました。

——ポジションはどこでしたか。

杉山：ゴールキーパーでしたね。小学2年生くらいから本格的にポジション転向した記憶があります。

——サッカー人生を経て、今の杉山さんが感じる一番のことは何ですか。

杉山：大人になって一番感じるの、両親への感謝ですね。成長期で足がすぐ大きくなるのでシューズの買い替えは多かったですし、ゴールキーパーはグローブやプロテクターなども必要になります。遠征費や食費も含め、とにかくお金がかかっていたと思います。僕がサッカーを楽しく続けられたのは、間違いなく両親の支えがあってこそでした。遠征で朝が早い時でも母親はお弁当やおにぎりを作ってくれましたし、父親は車を出してくれたり、話を聞いてくれたり。当たり前だと思っていたことが、大人になって当たり前ではなかったんだと強く感じました。

——サッカーの道には進まなかったのには、何か理由があったのでしょうか。

杉山：プロを目指したいと思ったことはなかったですね。純粋に楽しくサッカーをすることが好きだったんだと思います。それからありがたいことに、小学生から高校生まで川崎市の選抜チームで活動させて

もらう機会が多かったんです。川崎市の選抜チームには川崎フロンターレのユースがたくさんいて、意識がかなり違うんですね。そういう選手たちを超えてやる、という気持ちよりも、そういうレベルの選手たちとサッカーができること自体が楽しかったんだと思います。

——なるほど。サッカーを通じて学んだことも多そうですね。

杉山：学んだことはかなり多いですね。ゴールキーパーはフィールドプレイヤーと違って、試合に出られるのは一人だけ。常にポジション争いがあるので、負けず嫌いな性格は自然と生まれた気がします。あとはチームスポーツなので、団結力や会話の重要性は大きかったですね。ゴールキーパーはチームの最後尾なので、試合全体を見ながら選手に指示を出したり、時には鼓舞する声も求められます。シンプルに、味方にわかりやすく伝えるためには言葉の選び方も重要で、コミュニケーションの質を意識することが多かったと思います。

——次に、アパレル業界に興味を持った経緯を教えてください。

杉山：サッカー選手の履いているスパイクを見るのが好きだったんです。メーカーもたくさんあって、履き方も多種多様。それからユニフォームやジャージも。自然とそういうアイテムも好きになって、その「好き」がライフスタイルにつながったのが大きいと思います。

——どのようにしてアパレル業界で働くようになったのでしょうか。

杉山：高校でサッカー部を引退した後、初めてアルバイトを始めたのが溝の口（川崎市）にある「おかしのみちおか」でした。大学に進学した後も同じ場所で続けていたんですが、大学が小田原方面で、当時の最寄駅が向ヶ丘遊園駅。大学終わりに溝の口まで行くのはかなり時間がかかるので、次第に厳しくなっていって。それで定期券内（小田急小田原線）で新しく探そうと思ったんです。

——なるほど。

杉山：あとは人と話すことが元々好きだったので、接客業をしてみたいという漠然とした気持ちがありました。サッカーアイテムの派生でアパレルには元々興味があったのもポイントでしたね。とりあえず主要駅で降りて、歩きながら探していましたね（笑）。本厚木、海老名、相模大野、町田、新百合ヶ丘あたりです。

や「アプローチ方法」がこんなにあるんだ、と知りました。心に残ったフレーズや嬉しかった言葉はノートに書いてまとめ、アルバイトの現場で実践してコツを掴んだり。トライアンドエラーを繰り返していましたね。だから毎月、給与が入ったら“勉強代”という名の購入に消えてました(笑)。

—ストイックな印象を受けます。その後はどのようなキャリアを歩まれたのでしょうか。

杉山：接客が楽しくて。いろんなお客様と出会って会話をして、お客様のために貢献できる感覚がとても心地良かった。サッカーで例えるなら、お客様と会話という“パス”をしながら、“ゴール”(欲しいもの)を見つけるためのアシストをする、みたいな感覚です。本格的に働いて環境にもこだわりたいと思い、大学は1年で辞めてセレクトショップに就職しました。その後もいくつか転々として、最後はアパレルECサイトの撮影に関わる仕事をしていました。

—乃木さんと Additional Time を立ち上げられましたが、元々独立というお考えはあったのでしょうか。

杉山：憧れのようなものはありましたが、「起業するんだ！」みたいな気持ちはなかったですね。

—では、なぜ今回起業されたのでしょうか。

杉山：乃木(代表)とは、高校1年の頃にクラスメイトとして出会いました。出会ってすぐ打ち解けて、「あー、乃木めっちゃ面白いなあ」って。高校卒業してからも定期的に会っていて、大人になって当時から振り返ると、そこには必ず“乃木”がいる。彼となら「何かしたら面白そう」という気持ちが、ずっと漠然とあったんだと思います。

—「Additional Time」という名前は杉山さんが命名されたとのことですが、由来を教えてください。

杉山：アディショナルタイムってサッカー用語なんです。近年、VAR(ビデオ・アシスタント・レフェリー)が導入されて試合が中断する時間が増えました。そうなる必然的にアディショナルタイムも長くなるんですね。長い時だと10分追加されたり。サッカーって、アディショナルタイムに劇的な結末が訪れることが多いんです。選手、スタッフ、サポーターが最後まで諦めずに戦う、あの一体感がすごく好きで。サッカーの“試合”を人生に例えるなら、“時間”かなと思ったんです。みんな人生という時間(試合)を一生懸命全うして、さまざまなドラマがある。僕らの提供するアイテムを、人生という時間に追加したい。少しでも人生という時間が楽しくなってほしい。そういう気持ちから、会社名を Additional Time と決めました。

—昨年、稲城市役所でルック撮影をされたと同じでした。どういった経緯だったのでしょうか。

杉山：稲城市で店舗を構える前から、この案自体は僕の中でありました。古着屋さんがルック撮影をすること自体、珍しい気もしますが、撮影スタジオでやるという選択肢は最初からなくて。少しでもユニークな場所でできないかなと。

—なるほど。

杉山：稲城市で開業するにあたって、稲城市のどこか

で外ロケ(撮影)をやりたいと思っていました。稲城市民の方が確実に足を運んだことがあって、親しみのある場所はどこだろうと考えた時に、「稲城市役所だ！」って(笑)。アパレルのルック撮影を市役所でやったらユニークかも、と思ったのが始まりです。

—それで実際に撮影をされたと。

杉山：そうですね。まず稲城市役所の担当者の方にお話をさせていただいて。こちらの話を真摯に受け止めてくださり、スムーズに進みました。本当に感謝しています。

—新たに稲城市にちなんだ企画も進めているとのことですが。

杉山：ふふ(笑)。今はまだ内緒です。今年(2026年)2月頃に発表できると思うので、しばしお待ちください。

—その他に現時点でお伝えできる新情報はありますか。

杉山：今季から古着だけでなく、Additional Time のオリジナルアイテムを続々とリリース予定です。サッカーという大きなカテゴリーを、さまざまな視点や角度から汲み取り、自分たちのフィルターを通して形にする。社名からしてサッカー感満載なので、サッカー関連に振り切ったアイテム展開を行う予定です。

—稲城市で活動されてみて、街の印象はいかがですか。

杉山：すごくいい街ですね。街の雰囲気も穏やかで自然も多い。ノスタルジックな部分が残っているというか。多摩川が流れていて、梨農園も多いし、昔からずっと地域に根付いたお店もある。年齢層が幅広く交わっている雰囲気も素敵です。稲城市はお気に入りの街ですね。

—事業を始められて、新たに感じたことはありますか。

杉山：毎日が苦戦の連続ですね。初めてのことばかりです。でも事業をすでに始めている方は必ず通る道ですし、ここで挫折してられないという気持ちです。古着の買付やオリジナル商品の企画など、売上に直結する部分を担っている分、プレッシャーも大きいですね。このプレッシャーを感じながら、楽しむことが大切だと思っています。ここで負けるようなら、最初からやらない方がいいと思いますし。

—仕事をする上で大事にしていることはありますか。

杉山：まずは楽しむことじゃないですかね。例えば古着の買付に行った時、闇雲に買い付ければ良いというわけではない。このカットソーを仕入れたらどんな人が興味を持ってくれるんだろう、とか。人との出会いがあるなら、服との出会いもあると思うんです。適当にこなすことはできないし、責任を持ちながら仕事を楽しみたいです。あとは人との繋がりで。新しく始めたことで、新しい出会いが訪れます。お客様との出会いもそうです。今って世の中がすごく便利じゃないですか。ネットで頼んだものが、早ければ翌日に届く。自由が大きくなった分、不自由も大きくなっている気がします。だから僕は、画面

越しじゃなくて、実際にお客様と触れ合いたい。商品の話も大切だけど、プライベートな話もしたいし、何より温度を感じたいんです。オンラインの説明欄に載っていないエピソードを知れたりするのも、店舗ならではの。そういうローカルなことを大切にしたいと思っています。

—稲城市でアパレル販売は少ない印象ですが、そのあたりはどのように考えていますか。

杉山：古着やアパレルを販売するとなると、やっぱり都内の印象が強いんですよね。古着なら下北沢や高円寺が有名です。すでにコミュニティができあがっている街で始めても面白くない。せっかくゼロから始めるなら、ゼロにこだわりたいんです。集客に伴う企画もそうですし、試行錯誤しながら最適な方法を見つけたい。それに僕自身、稲城市が純粋に好きなんです。稲城市で稲城市の方々を輪を広げたい。ゆったりした時間が流れる街で、気楽にお話ができたら幸せです。お店に来たら必ず何か買わなきゃ、みたいに思う必要もないと思っています。些細なことを話せるコミュニティの場を作れたら嬉しいですね。それから、5.8畳という限られた空間にアイテムを置くなら、厳選したものを並べたい。常に店舗の僕の“ベストな状態”を維持し続けるという意味にもなりますよね。

—最後に。会社としての夢と、杉山さん個人の夢を教えてください。

杉山：まず会社としての夢について、乃木とずっとこだわっていることが2つあります。一つは「面白いことをしよう」ということ。高校時代の友達とこうして事業を始めましたけど、根本はあの頃のままだというか。大人になったからこそ、遊び心を忘れたくないんです。せっかくなら面白いことをやろうよ、っていう経緯もありますし、遊び心を軸に真面目に取り組めば、きっと誰かに届くと思っています。そうしてまた新しい人につながる。そういう“遊びの循環”を作っていきたいです。もう一つは、乃木のコラムでも言っていましたが、僕たちの会社が誰かの受け皿になってほしいということ。働きたいけど心が疲れてしまった人とか、アパレルに挑戦したいけど一歩を踏み出せない人とか。いいですよ、ネガティブな心はなくさなくて。僕もネガティブな気持ちはあります。でも一度きりの人生なら、楽しく過ごしたいじゃないですか。ネガティブな部分を曝け出せる人って、本当は強いと思っています。ネガティブな感情を共有しながら、ポジティブに変換していける会社になりたい。うちの会社を踏み台にしてもらっても構わない。それで各々の夢に近づけるなら。受け入れられる環境を作るためには会社を大きくしていく必要があるので、そういう姿を目指したいです。最後に個人としての夢は、街中で見ず知らずの人が Additional Time の服を着ているところに出会ってみたいですね。心の中で留めるのか、実際に声をかけてしまうのかはまだわからないですけど(笑)。でもそれってすごく嬉しいことだと思うんです。一生懸命働いて得たお金で商品を買って、着てくれる。当たり前のように感じますが、作って販売する側になると感動が違いますから。誰かにとって特別な服を届けられるように、コツコツ頑張っていこうと思います。



Additional Time

BUILD UP!! #02

Published by Additional Time, LLC
January 2026
<https://additionaltime.jp>

本誌「BUILD UP!!」は、あらゆる業種で活躍する人たちが、何を土台とし、どのように今の自分を築き上げ、未来につなげるのかを尋ねるインタビュー媒体です。

Shop Info

〒206-0802 東京都稲城市東長沼 516-2
ShareDepartment R-3
JR 南武線 稲城長沼駅 徒歩 1 分
営業時間：13:00 ~ 19:00
定休日：火曜・水曜

Online Store

Additional Time Store
<https://additionaltime.net>

