

編集室から

先月、思わぬ処から冷蔵のお届け物が…。見ると小田原の「しいの食品」さんから。

何だろうと思いつつ開いてみると…。なんと主力の酒盗など3品の詰め合わせ！添えられていたお手紙には、友人からの紹介の御礼がしたためられていました。

友人とは、2008年に渡仏したデザイナーのHさん。しいの食品さんは、彼女の顧客でした。東日本大震災の影響で仕入先が被災し、主原材料の新鮮な烏賊の調達が困難に。その代替先の照会依頼でした。能登の漁師さんなら紹介してくれるかも…と、返信。彼女は同時に仲間数人にも呼び掛けたため、しいのさんからお電話を頂いた時点では、既に紹介が済んだ後でした。結局僕は何のお役にも立てなかった次第。それで完全に忘れていたのですが…。にも係わらず、ご丁寧な御礼を頂いてしまい、こちらが恐縮するばかりでした。

お役に立てなかったにも拘らず、きちんとしたご対応をなされることの「有難さ」。「商人（あきんど）とはかくあるべし」と、しいの食品さんに改めて教えて頂いた気がします。

ホームページに立派な事を書きながら、福島隣県産の野菜を、風評が表になる前に叩き売り、翌日には西日本産を平常価格で並べた全国チェーンの大手スーパーを見かけました。

一方、しいの食品さんのホームページには、『しいの食品は「和製アンチョビ」酒盗をはじめとした総合食品メーカーとして、人の心を豊かにします。』とありました。

<http://www.shiino.co.jp/>

言と動が矛盾するとき、「行動を見よ」と申します。しいの食品さんのご対応には、如何なる理由・結果にせよ、お世話になった方への感謝は忘れないという姿勢を強く感じています。つくづく「有難い」事だと思います。(は)



このニュースは、計画に携わる若手の技術者を育てることを目的に発行を始めました。その後、計画という仕事の内容や、普段、計画マンがどのようなことを考えているのかなどに触れて、少しでも業界を知っていたければと考えて編集しています。



2011/06

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1167

石川県金沢市もりの里1-149-302

電話 076-233-7217

Fax 076-233-7375

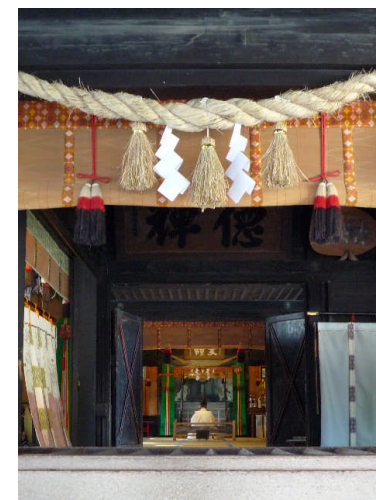
Email usric@neting.or.jp

2011/06

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

水意月



青井阿蘇神社にて
(熊本県人吉市)

by hama

負けるな東北！
がんばろう日本！

被災地の産物を指名買
いして応援しよう！

寄稿 『インバウンドビジネスでの成功の秘訣』

マゼランリゾートアンドトラスト取締役 木原 彩

“どうしたら海外からのお客様に来ていただけるのでしょうか？”

インバウンドのビジネスに携わっていると、このような質問をよく受けます。

“これ”という答えのない難しい質問ですが、私はどんなビジネスにも共通している、“自分を知る事”そして“基本に忠実である事”がキーワードだと思っています。英語が話せる人がいる、英語の資料や表記が整っている、英語のウェブサイトを作って発信をしていくなど、それらはないよりはあるほうがいいに決まっています。でも一番大切なことではないはず。それよりも自分達が本来持っている魅力を引き出し、そして自分たちが本来やるべき事をしっかりとやる。お客様が選びにされるのはそんな地域や宿泊施設であると常々感じているからです。

今年の初めにアメリカから富裕層の旅慣れた、いわゆるVIPと呼ばれるお客様が来日されました。そのお客様がご宿泊されたのは、“外国人のお客様なんてお泊まりいただいた事ないです！”という小さな小さな旅館。でもご滞在を終えたお客様がおっしゃられたのは“今までで一番素晴らしいからです。”

濱のつばき 『青の巨那衆』

参加している団体のひとつに地方シンクタンク協議会がある。地域に根ざした政策提言を行う公益法人・企業・NPOなどで構成されている。

この会では、毎年全国から会員が集い、情報交換を行うフォーラムを、各地で開催している。今年は、翌七月一日に金沢で開催されることになった。

各地の会員の意見を参考に、北陸二県の会員で協議した結果、「観光が地域に果たす役割」東日本大震災を機にグローバルインバウンドと着地型観光の両極から考える」と題された。

産業といえばこれまで、製造業やIT系業態が目ざされ、観光産業の役割と潜在的効果については、必ずしも高くは評価されて来なかったように感じている。ところが、数年前に「縁を頂いて海外からの誘客、特に富裕層に的を絞った誘客事業の大きな可能性に気づかせて頂いて以来、いつかこのテーマに関してまとまった議論を行いたいと思うようになっていた。誠にありがたい機会を頂いた。

わが国の伝統文化の創造過程と、欧米のそれとは大きく異なると思っている。欧米ではほとんどの文化・芸術・伝統産業を少数の天才が一気に創造し、厳格にブランド力を維持しつつ、伝えてゆく。それはしかし徐々に大衆化するともに、水準が低下する。一方、わが国では、蕎麦・天婦羅・寿司など何れも大衆のファーストフードか

しい経験だった”との嬉しいお言葉でした。きつとその旅館は、“心からのおもてなし”という本来持っているものを、“お客様にご満足いただく”という基本にのっとり提供して下さっただけだと思えます。でもその先にお客様の高い満足度がある。ビジネスとしてこれ以上の成功はないですね。

三月十一日を境に、ビジネスを取り巻く環境が大きく変わったというのは弊社だけではないと思います。でもそこで“このビジネスの落ち込みは震災のせいではなく、うちの仕事のクオリティーに問題があったのではないか？何か改善すべき点があるのではないか？”と考えた会社がいったどのくらいあるでしょうか？間違えなくビジネスの落ち込みは震災によるものだと思います。でもその“言い訳”に甘んじることなく、自分達を見直し、基本に立ち返る。インバウンドビジネスにおきかえると、日本人が日本の魅力を知り、それに磨きをかける努力をする。これが“海外からのお客様に来ていただける”ための第一歩なのではないでしょうか？



【プロフィール】

(きはら あや) 大学卒業後The Rin-Cantonに入社。大阪・ドバイでの計八年の勤務の後、タイの独立系ホテル運営会社へ転職。六年間の在籍中に多岐に渡る仕事を経験し、二十一年九月より現職。

ら始まり、いまや世界が憧れるグルメになっている。歌舞伎・落語なども大衆から興った芸を、天才が昇華して「芸道」に押し上げている。わが国には、大衆の中にこそ、高尚で独自性に富む文化の苗床があるという世界的にも類稀な特徴を持っている、と思っております。

一方で、文化・伝統産業を維持するには、これらの顧客が必要である。が現代日本で、かつての顧客だった「巨那衆」は絶滅危惧種となっている。一体、誰がこの国の高い文化性・伝統性ある芸能・産業を顧客として支持し、維持発展に寄与できるのか…。

また地方、特に田園部・中山間・山間地域の衰退は著しい。若い担い手はほとんど都会に吸収されている。ところが、伝統文化・産業のみならず、これら普通の鄙びた庶民の暮らしぶりに、文化性を理解できる海外の有識層は、高い評価と尊敬の眼差しを送っている。わが国の田舎は、そのまま既に高い価値を持っているのである。

…ところが、およそ多くの日本人は、この事は俄かに信じがたい筈だ。能登にも、毎年多くの海外富裕層が訪れ、農作業を興味深く見、体験している。そつやって、驚かされてみて、初めて能登人も気づき始めた。食材を単なる材料としか見ない彼らの眼に、どこまでも丁寧な仕事をする農民の精神とその光景は、ワンダーランドなのだ。

巨那の語源は古代サンスクリット語のダーナーで、意味は「布施をする人」の仏教用語である。であれば、瞳の青い巨那衆が登場して、何の不思議もない。

きただより 48 弘前大学地域社会研究会 上村 康之 『地場百貨店の退潮と今後～青森の中三を事例として』

近年、地方都市における百貨店の商業環境が急速に悪化し、各地で閉店や縮小が相次いでいる。青森市に本店を置く百貨店の中三（なかさん）は、平成23年3月30日、民事再生法の申請を行い、4月14日、民事再生手続きの開始決定を受けた。中三は青森店、弘前店、盛岡店の3店舗を有するが、各都市における中心商店街の核店舗であったため、中心市街地活性化にも大きなダメージを及ぼしている。青森県内で実質的に最後に残った地場百貨店として、事実上の幕引きである。

中三は、津軽平野北部である北津軽、西津軽の中心都市、五所川原市が発祥の地であり、明治29年に中村呉服店として創業した（昭和39年百貨店。平成18年閉店）。その後、昭和37年に弘前市、昭和49年に青森市へ進出、そして、昭和56年に盛岡市、平成9年に秋田市（平成20年閉店）と店舗網を拡げていった。秋田店を除く4店舗は中心商店街の店舗であった。

弘前店は中心商店街の土手町に立地しているが、すでに同じ土手町の老舗百貨店等が閉店、または郊外に移転しているなかで平成7年に大幅に増床し、中心商店街において攻めの戦略に出て、まさに弘前市中心商店街における唯一の百貨店となった。中三弘前店は、故毛網毅曠氏による設計によるもので建築物としても斬新なものであり、この店に賭けた中三の意気込みが感じられる。

盛岡店は、盛岡の地場百貨店川徳が中心商店街の中ノ橋から菜園に移転することになり、昭和56年にその旧川徳の店舗を引き継ぎ開店した。盛岡では川徳に次いで二番手であったが、すっかり盛岡に定着し、中ノ橋や肴町といった盛岡の中心商店街の地盤沈下を喰い止める役割を果たしてきた。

秋田店は、イオンとの共同という形で郊外型ショッピングセンターの店舗を開発するという、これまでの中心商店街の店舗とは全く異なる形の出店を行ったが、平成20年に一度も単年度黒字を出すことなく撤退した。

このように中三のあゆみは、地域展開、店舗網という点から見れば地方小都市から、津軽という圏域の中心都市、そして県庁所在地に、さらに隣県の県庁所在地というサクセスストーリーでもあった。また、業態という点からも百貨店の典型である呉服店からはじまり、中心商店街の百貨店に、そして郊外型のショッピングセンターの核店舗に出店と新たな挑戦を続けてきた。

中三のあゆみは、地方都市における地場の小売業や中心商店街の盛衰をも象徴的に表しているように思える。

また、青森市についてみると、中三を含め4つの百貨店があった。しかし、地域一番店でもあった「カネ長武田」は、旧二チイ系の東北地方の百貨店による合併や何度かの店名の変更で平成14年より「さくら野百貨店青森店」となり、地場百貨店とは異なる店に変わっていった。かつて東北で3番目の規模を誇ったスーパーチェーンの「亀屋みなみ」は平成13年に、青森市では高級感があった「松木屋」は平成15年に相次いで倒産し、青森市発祥の百貨店は消滅した。

このようななかで中三は青森市に出店し37年が経過し、すっかり青森市民にも「おらほ（私たち）のデパート」として親しまれてきた。今回の中三の件は、市民にとって愛着のある店が無くなる喪失感に加え、中心市街地（商店街）の衰退を改めて実感せざるを得ないことである。

今後、中三の民事再生の成り行きに加え、百貨店という業態が、青森市、弘前市などの規模の地方都市で成立していけるのか気になる問題である。

『引っ越し魔再び』 株式会社GARBAGE代表 川島 嘉浩

ゴールデンウィークに引っ越ししました。5月4日です。

横浜市の港北区に住んでいたのですが、目黒で飲食店をやっている関係上、何かあった時にすぐかけつけられる場所にいないといけないというリスク上の観点と、40歳に手が届く年齢になってきて、目黒から毎日最終電車で飛び乗る日々が体がついていけなくなったというフィジカル上の観点というのが理由です。

ふと自分の引っ越し歴を思い返してみたのですが、引っ越しには何か曰くというか、そうせざるを得ない大きな理由が見つきました。

1回目 高校卒業後に大学進学で福井市に引っ越し。しかし勝手に退学届を提出し3か月の在学期間となる。

2回目 福井から金沢の友人宅にころがりこむ。勝手な自主退学のため親からは勘当同然の扱いで半年の居候生活スタート

3回目 半年間の浪人生活を経て横浜の大学に合格。ウキウキ気分で上京するも、金沢とは当然家賃相場が異なり4万円の家賃で、築35年、6畳風呂なし和室に住むことに。

4回目 こんな部屋では女の子を呼べないという一心で、バイトにはげみ、わずか半年で家賃7.2万円の新築、8畳ワンルームに。もちろんトイレバスはついてます!桜木町という繁華街に近いということもあったことと、バイトをしすぎて1年次次の単位はわずか12単位。卒業やばし。

5回目 周囲の寛大な協力のおかげで大学を無事卒業し、京都の某コンサルティングファームに就職。しかし、わずか3か月で15歳年上の上司と大口論となり退職。中小企業診断士の資格をとったばかりの私には、現実と机上の世界の区別がつかなかったこと。そしてその上司に人間力がなかったことが理由。その上司はちなみに5年後横領で逮捕されることに。

6回目 “やはり仕事をするなら江戸だ”ということで、再度上京。大学時代から付き合っていた彼女の実家の近所（横浜の港北区）に住むことに。

7回目 他の子を好きになってしまい逃げるように、横浜市から東京中目黒へ。ここの暮らしが一番長く6年も住むことに。場所柄若かった自分には刺激的で、毎日が楽しかったんでしょうな。

8回目 そろそろ、ワンルームという年齢ではないだろうということで、30歳を機に大田区の2LDKのマンションに引っ越し。その理由も当時付き合っていた女性の実家とその近くにあったためです。まったく懲りてません。

9回目 その彼女とも別れ、住環境としては非常に住みづらくなったことと、どうしても犬がいる生活にあこがれてしまい、代々木公園近くの1LDKのマンションに引っ越し。ここで愛犬ダンプとの生活がはじまる。しかし、これがまた大変。朝の散歩をしてから会社に行き、18時に一度自宅に戻って散歩をしてから散歩をし、コミュニケーションを済ませた後に21時頃に会社に戻って終電までの仕事をするという日々。職住近接だからできました。

10回目 結婚を機に横浜市の大倉山にマンションを購入。やっと真つ当な理由で引っ越しができました。

そして今回というわけです。10回目記念という前提が書いていたら、5回目の京都時代を忘れていたので、半端ですが11回目でした。今回はまた賃貸に住むという事で、今後またいつか引っ越しという機会が発生するわけですが、次はどんな理由でしょうか？娘とまだ見ぬ息子が大きくなって自分の部屋を欲しいと言い始めたころかな？それとも、両親をこちらに呼んで二世帯住宅を建てる時かな？でももしかすると、かみさんに愛想つかされてなんて。。。いや、そんな自分とはすでに10回目の引っ越し越しておさらばしているはず。

とまあ、想像しはじめたらさきがないですが、次の引っ越しまでお世話になります五本木テラスハウス。そして、ドレッセル大倉山509号室ありがとうねー。次の人にも愛されてください。

引っ越しを通して自分の成長を確認する川島嘉浩でした。

時折、拙宅に友人知人に限らず、縁を強めたい方々を招いて 蕎麦会を開いている。 に入るものは、ボサノバ、同窓会、オペラなど様々だ。去る4月24日に第1回そば会を開いた。その後5月8日、14日、そして29日と第4回まで続く。

庭お披露目としたのは、4月に3週間ほどかけて庭の大改造工事をしたのでそれを見ていただくというものである。家を建てすでに25年。住まいの拠点を浜松駅前に移してからには更に庭の手入れが行き届かず、荒れていた。それを見た浜松市細江にある小堀遠州の庭園を持つ龍澤寺の武藤さんに「家はいいけど、庭が駄目だねえ！こりゃー」と気にしていることを言われた。

拙宅は小生が27歳のときに設計したものだ。静岡県に建築技師として採用されたが、大学では伝熱、流体を主に研究していたから建築の図面は殆ど書いたことがなかった。でも最初の配属が公共建築工事を担当する営繕課だった。当時、製図室があり、机は傾斜がついていて製図板を置いてT定規一本でいつでも図面が描ける環境が整っていた。

「溝口君、今、富士農林事務所の事務所設計しているから、屋根伏図を描いてね。」「な、何ですか屋根伏せて？」

その次は宿直室のある農業用ポンプ場の設計。「渡辺さん、根太って？大引きって？束って？」と立て続けの質問攻め。床の間の落とし掛け、床框、床柱、付け鴨居何から何まで教えていただいた。そうこうしている内に一級建築士の試験が迫ってくる。学科は1時間10分にもなる通勤電車の中でマスター、製図は家で練習。一年目学科合格、製図駄目。二年目にして合格。

どうしよもなく住みにくい家を建替えたく、設計していいかと父に尋ねたところ「一級とったらな」と言われた。晴れて合格後、住宅に関する大量の本を読み漁り、基本設計に取り掛かった。建築家吉田五十八の建築のプロポーシオン、ディテール、宮脇壇の住宅の思想に特に学ぶべきことが多かった。そして、最も影響を受けたのは職場の先輩諸氏だ。特に岩田さんには最初の案に対し「こんな建売に毛の生えた程度じゃ話にならない。」2案は平面、立面、矩計まで描き進んだけど、今いち。父からは平屋で建てて欲しいとの注文も入り、あえなく没。

平屋でそれなりに面積が広がると日当たり、風通しの悪い部屋ができてしまう、そこで辿り着いたのが中庭プランだった。後に上司が「人、自然の招来」とコピーを付けてくれた現在の家が誕生した。ただ、父はすでに他界。何とか初盆に間に合わすことができた。建築も電気も現場監督は小生と同じ歳、28歳のトリオで造った。玄関先の深い軒と水平線そして玄関に入ると地窓を通して

見る中庭がウリである。

ところが庭は造園業者にほぼ任せ切りだった。門戸を引くと建替え前からのソテツがあり、枝ぶりのいいマキの木が植えられ足元にはサツキが密植されていた。今思えば、公園を造る造園業者であって、庭をつくることを頼むところではなかった。この庭が荒れはじめてからは、どうにも良くない。

たまたま友人を通してそば会にも来られたことのある池谷大三さんが、庭師をやっておられることがわかった。ご自宅はコンクリート打ちっ放し。そこに大きな赤松を中心に品のいい庭が造られていた。大三さんに任せば庭を一新してくれるのではと相談に乗ってもらった。「溝口さん、この家が映えるような庭を造りますよ！器が料理の衣装であるようにね」「ま、任せます」

東日本大震災直後、いろんなことが足踏み後退している時期だったけど、躊躇はない。沈みがちな周囲に、いい変化を見える形にしていくが必要だ、なんていうほど肩に力入っていないけど、庭木を触るにこの時期が最も適当だったので逃さず4月2日に着手、23日には完成した。できあがりと思わず唸った。庭木の樹種の選定、庭石の配置、四つ目垣、竹の細工ものの塀が見事に庭を区切りメリハリをつけていく、歩石の置き方も小気味良い。大三さんのアイディアで設けた外キッチンもいい。

完成の頃、寒椿の花があり、ハナミズキが間もなく満開、つづいてコデマリ、ツツジ、サツキ、山ぼうし、最期に百日紅と花が続いていく。

新緑のカエデの足元の苔がしっかりと根付いてくれるとありがたい。苔の中に生える草を抜くのが大変だが、除草剤を刷毛で塗ってあげればいいとのアドバイスを実行したところ具合がいい。このところ庭の手入れに数時間をかけることになっている。草刈機で乱暴に手を入れてきたのとは雲泥の差だ。

大三さんはお披露目そば会の席で「出血大サービスした。溝口さんは一切NOと言わなかった。見事に使われてしまった。」と言った。任せ切ったことは事実だけど、出血大サービスをせざる得なくしたのは、大三さんだった。仕事に熱くなり、結果として見積もり以上に人工を掛けてしまったのだ。

軒下に椅子とテーブルを置き、庭をめめながら傾く夕日をシャンパングラスに透かし、真珠のごとく光るスパークリングワインを飲み干したい。由布院の旅館「玉の湯」で見たようにね。

どうぞ、一度庭をご覧になりながら、できれば庭仕事をお手伝いしていただき、軒下でワイングラスなりビアグラスを傾けませんか。お待ちしております。

