

佐々木 今、河南地区にNanakさんがなくなって、バスセンターがなくなって、医大もなくなって、ここに来てコロナもどんと来て、みんなへろへろになっちゃっているんですね。なので、やっぱりこれから明るい未来があるぞというところを情報発信したいと考えていて、最近「どうなるのかな かなんの未来」、略して「かなかな会議」という会を開いたんですよ。200人くらいの入場があって、あとはオンラインでも300人くらいの方が見てくれていたんですが、その会の中で「この話って、でかいビルが3つできるだけの話だよな」とおっしゃった方がいて。正直若いころの自分なら飛び掛かってしまわないですけども（笑）、なんかある意味で痛いところを突かれた気持ちがあったんですよ。なんであの時にむかついたのかと考えてみたら、まさにそうなる可能性もあるなと思ったんです。一方で、今の話じゃないですけど、青森や弘前を見ても、半径500メートルくらいのエリアで5年間にこんなに大きい変化が起こるまちはそうないと思うんですよ。ただ結局ハードを用意しても、最終的には人が動かないといけなくて、事実として自分たちが「ビルが3つ建つだけ」だと考えながら、その建物をどう生かしていくかを真剣に考えないといけないなと思いました。そのためには、我々河南地区の人たちだけではなく、クロステラス盛岡さんなどの盛岡を盛岡たらしめている方たちとしっかり手を組んで、面白いまちをつくっていききたいですね。

釜崎 他の都市に行って思うのは、補助金とかで行政が作って、あとは民間企業に丸投げしているのがよくないと思うんですよ。盛岡は特異というか、そういうケースがあまりないところで、岩手自動車販売株式会社がモスビルを経営して、農林業を営んでいる我々がクロステラス盛岡を経営している。地場の民間企業が手を取り合ってやっているのはなかなかないことだなと思います。やっぱり行政がなんでも、丸投げしている状態になってしまうと、どこでも最初はいいかもしれないけど、どんどん本気度がなくなっちゃいますよね。

佐々木 行政職員の方々は長期で同じ仕事に取り組みないですね。同じ部署に数年いたら、別の部署に行けますから。我々はそこから逃げられないですからね。

三田 このフリーペーパーを発行するのは、5月から始めて今回が3回目なんですよ。1回目はお店を開くことの意味をテーマにしている、2回目は音楽の持つ力について話し合ったんですが、この企画ができるきっかけくれたのは大くんなんですよ。歳は違うんですが、高校も一緒に時々飲んだりする仲なんです。3月頃会った時に、コロナがこれからどうなるかという話をして、大くんが「そうは言っても、地下に少人数で集まっていく世界が続いていくんじゃないですか」と言っていて、これからは少ない人数でも大事な人と集まって、物事をきちんと考えていく機会を作る必要があるなと思ったんです。ゴールデンウィーク中なんかは、なんとなくオフィスに集まった人たちで、AIが進んだらどうなるのかとかそういうことばかり話していたり、コロナ対策よりもそういうことの方を話していたんですよ。その一環で今日が3回目のインタビューになるんですが、本当に何を喋っていただいても大丈夫なので、どんどんお話してください。このフリーペーパーは最近結構じわじわと広がっているんですよ。

金野 かなり評判いいですね。きつとみなさん生の声を聞きたかったんでしょうね。現場の、まちで暮らしているみなさんが本当に思っていること。今すでにお話いただいていることもとてもいいと思うので、ぜひぜひそのまま続けてお聞かせください。

高田 大変なことがたくさんありましたが、これまで忘れて欠けていたものとか、人とのつながりをコロナが教えてくれましたよね。我々の商売柄、やっぱりもっともって既存のお客さんを大切にしないとイケないなと感じました。お客さんはいつも来てくれるものだと思っていたのが、外出禁止や自粛になって、それが当たり前でないことがわかった。4月、5月の緊急事態宣言中はお店を休業していたんですが、その時に何をしていたかという既存のお客さんに一生懸命手紙を出していたんですよ。どんどんAIとか、インターネットでの販売が進んでいますが、一旦その流れから止まって、「この人と会ってよかったな」とか「このお店にきてよかったな」とか、そうした価値をもっと大切にしながら、我々はお客さんに接していくべきじゃないかと思ってね。最近はそういうことを考えています。

佐々木 緊急停止でしたもんね。

高田 だからそこで忘れていたものに気づかせてくれました。我々はお客さんとの繋がりがあつての商売なのに、そうしたことをいつの間にか忘れていたんですよ。

佐々木 当たり前のことになりますよね。実際当たり前というか、それが止められて始めて、こっちが異常で、本来がノーマルなんだってことに気づきましたね。すぐわかります。

高田 ビジネスの話だけさせていただくと、やっぱり営業、販売するということに流されて、本当に着物のファンを増やすとか、着物を着る方を増やすっていうことをこれまでどれだけできたんだろうかということを考えました。今まで着物パーティーだとか、着る場所をいっぱい提案してきたんだけど、それがだめになったことで初めてどうするかということを考え始めたと言うかね。だから、そういう意味では、自分たちがビジネスをやってきた本質を考えさせられましたね。

三田 着物を買うっていうのはなかなか大変なことなんですけど、すずのきさんに行くとタンスの中の湿気をとったり、臭いを取ったりする商品も置いてあるんですよ。着物とか洋服に使って、食器棚に使って、靴箱に使えるみたいな。大事なものを保管するための周辺商品がすごく充実していました。