

佐々木 今の林太郎さんのお話を聞いていると、やっぱりその物っていうよりも、そのシーン。使っているシーンだとかそのものをすずのきさんがすごく提案されてらっしゃるなというのを感じます。本来だったら着物を売って、持って帰ってもらって終わりというところを、すずのきさんは着付けた上で、「おめでとうございます」という意味を込めて、写真をホームページに載せてらっしゃるんですよね。成人式の時にみんなの成人を祝うってそういうことだよなって。素敵だなと思いました。ポイントなのは、商品にフォーカスするというより、その人の生きているところに寄り添っていくこと。そういう意味で本質を試されているっていうのは高田社長がおっしゃる通りだなと。うちの商店街のことで言うんですけど、今まではたくさん人集まってもらうことがグッドだったんですよ。で、賑わうことがグッドだったのに、4月何日を堺にですね、集まっちゃだめ、賑わっちゃだめって言われたときの脱力感というか。もう本当に今までなんだったんだろうって、やっぱりみんな一瞬止まりましたよね。止まらざるを得なかったんですけどね。そんな中で林太郎さんにお時間をいただいて、いろんなお話をしていく中で、それでも人と会って話した時の充実感とか、生きてて幸せだなと思うことって、自分の内側から出てくるよりもお互いに引き出し合って生まれてくるものだなと感じて。あとは、コロナがうつっても「ごめんなさい」と言えるような関係性でいれるといいよね、とか。大勢が集まるようなパーティーはなくなっていくと思うんですけど、本当にやっぱり会って意見交換しないといけない人たちとの会は絶対残る。買い物も、ここ一番でどうしてもモノを見ないといけないって時はネットではなく、店に行くとか。そういう意味では本当に、ニーズというか、真に価値を生み出せるかどうかということが、ものすごく問われる。ある意味、やりがいのある局面に来たなという感じはありますね。

高田 今まで知らなかった他の道が見えてくるんじゃないのかなって感じがしますよね。

佐々木 そういう意味では今まで飲食店も、でかいハコに大勢を入れて済んでいた話がそうではなくなりましたよね。プライベートシェフみたいな感じも昔は珍しかったですけど、このコロナ禍においてはそれが当たり前になる感じもありますね。いろんな方法があると思うんですけど、なにか変わっていく感じがします。

高田 私もお客さんをどんと集めたほうが活気ができて繁盛しているって思っていたんですけど、それができなくなったので、今は安心・安全を訴えるために、あえてお客様に来店の日時を聞いているんです。そうするとこういう時代ですから、コロナが広がる前までは「そんなことまでするのはめんどくさいから行かないよ」って話だったのに、今はその意味が伝わるから、ちゃんときてくれるんですよね。そういう実態も起きています。

佐々木 プライベートショップみたいな感じに、考え方に寄ってはすごくリッチなお店になりますね。

高田 以前はそんなこと言ったら、めんどくさいよそんなの。行きたいときにいけばいいでしょ？だったのがね。だからどんと集めるしかなかったんだけど。

三田 携帯、スマホ社会は好きな時に勝手に行ける方法に進んでいましたよね。

佐々木 ネット社会はそういう方向に進んでいくと思うんですよ。それでもリアルな方ではプライベートショップのような流れができて、そこでの満足感が次の来店に繋がる流れができると思いますね。

高田 商売って繁盛するというとたくさん人が集まって、わいわいしているものだと思ひ込み過ぎていたと思います。

佐々木 地元の肴町青年部の連中と、どうするかという話をしていたんですが、コロナが広がり始めてから活動がストップしてしまっていて。7月くらいに、今流行りのパソコンで会議するやつあるじゃないですか。みんな近くにいるのにパソコンでやらないといけないのは、おかしいんですけど、逆を言うとみんなやってみないって話になって、やったんですよ。そしたらやっぱり会ったら会ったで割と話すことがたくさんあって。画面越しでしたけど、久々に話ができると「話すのって楽しいね」ってなりました。あとはその後、気持ち的にOKな人たちが集まって、久々に仲間と飲んだんですけど、その時もこんなに飲み会って楽しかったんだなって感じました。こんなに特別なものだったのかって。本当に今は日常が非日常になっていますよね。一方で、全部が全部デジタルには置き換わらないと思うんですけど、これまで東京で受けていた商品説明会や研修会がオンラインで受けられるようになったのは、すごい楽になったことですね。たぶん勉強する気持ちがある人たちはどんどん商品情報とか取れるようになったと思いますよ。そういう意味ではいい時代になったというか。それこそ今までは出張に行ったら、物見遊山で訪れた場所にお金を落としていたんですが、今は行く必要がなくなったので、やっぱり経済が変わっていくなと感じます。

三田 すずのきさんは全国にたくさんお店を持たれていますが、その中で地方のお店と都会のお店で売上の割合の変化は見られますか？我々も本当に東京とか行かなくなりましたもんね。

高田 我社は、今33店舗あるんです。だいたい東京から東の地域に多いですね。どの店舗でも地域に深く根をはった、安心できる店を目指しているんで、出店を無理無理することはしていないんですよ。自分たちの可能性の中で、拡大路線というよりは、一店舗一店舗をいろんな意味で強くしていきたいなと。だから盛岡でも昔は3店舗を持っていた時期もありました。

倉本 駅ビルと中三、大通りのアーケードの3店舗あった時代があったんです。

高田 今はそれらをひとつにして、深く安定的にしていこうと考えています。