

佐々木 東北の中でも、状況が全然違うとおっしゃられていましたけど、高田社長から見て、今出店されている地域でどのまちがおもしろいと感じますか？

高田 それぞれあるんですが、そういう目で見ていくと盛岡はすごく魅力があるなと思いますね。我々の扱っている商品にもよるんだと思うんですが、文化や歴史への興味を感じます。

佐々木 盛岡は家計の消費の中で書籍の消費が東京よりも高いらしいです。だから私のようにインテリぶっている人たちが多いのかもしれないですね（笑）

高田 たしかに本屋さんを見るとよくわかるんですよ。盛岡にある本屋さんは楽しい。書籍へのコメントを多く書いているようなお店もありますよね。

佐々木 さわや書店さんはとりわけそうなんです。あそこは本当におもしろいですよね。売り場の満足感というか、楽しいですもん。どんな本があるのかと思ったりして、つい買ってしまふ。

三田 さわや書店さんはうちにも時々来ていただいでいて、イベントをやっていたりしています。

高田 社内の会議でも盛岡の本屋さんおもしろいよねとか、紹介しているんですよ。

橋野 さわや書店さんには、栗澤さんという敏腕営業部長がいらっしゃるまして、ラジオやテレビにも定期的に出演されている方なんです、その方と一緒に出張イベントを企画しました。クロステラス盛岡には書店が入っていないので、さわや書店さんに来ていただいて、作家さんのトークショーを行ったり、館内のお店の店長さんたちが本を持ち寄って紹介するブックカフェをやったりしました。今度9月末に行うコーヒーフェスの中でも、コーヒー関係の書籍を販売していただく予定があります。

佐々木 その方が法人営業部の立ち上げメンバーだったらいいんです。最初は手探りだったらいいんですけど、「本の文化の裾野を広げる」とおっしゃられていて、それこそ我々が勉強会を実施する時に会場内に書籍を並べてもらったことがあるんです。売れないかもしれないと不安だったんですが、そうした場に本があることが大事だとおっしゃっていて。そういうことが続いていくとたしかに裾野が広がっていくんですよ。だからやっぱり自分のお店もそうなんです、興味を持ってくれる人たちを増やしていく活動は大事なんだなと思いますね。

高田 ビジネスのヒントになりますよね、何事も。

佐々木 本当ですよ。自分たちは興味ある方に情報提供するのは任せといてくれて感じですけど、興味ない人の0を1にするのが大変なんだなと思いますね。

高田 盛岡はそういう文化度が高いんだろうなと思いますよ。本当にすごく面白いなと思います。

佐々木 そういうところは本当に残していきたいです。さっきの話に戻ってしまうんですが、盛南地区の開発が進んだ時に自分は危機感を覚えたんですよ。中心市街地を眺むような形でイオンのショッピングモールが2店舗できて、これは盛岡なんだろうかという風景ができた。それがどこにでもある風景で、盛岡じゃなくてもいい風景だよなと思ったりしたんですよ。

そんな話をしている中で、「わたしの盛岡」にはショッピングセンターやマンションができているまちって書いてあるとちょっとガクときちゃうとか。そうじゃないだろうって思いますね。でも別に本当にそこで幸せになっている方々がもちろんいて。誤解を恐れずに言うと、まちなかだと買えないけど、ショッピングモールでは買えるものがあったりして、そういうものを買って嬉しそうな顔をして帰る人たちもいるんですよ。結局どこでその人が幸せを感じるかなんて、こっちが決める話じゃないってそこですごく感じました。だから別に買う場所がショッピングモールでも、肴町でも、商品を手にした時に幸せを感じてくれることが我々にとって一番大事な話なんですよ。ただ一方で、郊外と綱引きするって本当に大変なことで。あちは広告のパワーが違うので、がんがんCM流しているのに、こちらはFacebookで告知するくらいしかできなかったりする。そうするとやっぱり物量はなかなか違いますよね。

でもできることはあると思っていて、最近バスセンターが解体されて更地になったところを、肴町の青年部の仲間と周辺の地域団体の皆様とで借りて、「SIDE-B (サイド・ビー)」という広場にしたいんですよ。ビアフェスをしたりとか、キャンプをしたりとか。SIDE-Bって名前にしたのは、アマゾン (Amazon) とかイオン (Aeon) とかの頭文字がAだったことと、マスの世界がある中で、レコードでいう味のあるB面のような「SIDE-B」があってもいいんじゃないかっていうところで決めました。Aがあることを否定しないけど、Bも認めてくれて感じですね（笑）

高田 それってやっぱりコロナ禍で、起きている現象だと思いますね。今までは白か黒かって世界だったのが、細分化している。一つひとつそうしたことが見直されているんじゃないですかね。

佐々木 本当に個性を出していかないと、響かないというか、伝わらない。昔はなんとなくがあったんですけど、今はストライクを投げ込まないとお客さんは来てくれないですよ。