

関 そうそう。これは2号に載る予定。これから年3回発行しようと思っているんだけどね。

橋野 機屋さんでも定期的に出してますもんね。

関 今はそれを作ってくれていた業者さんと仲違いしちゃったから、これからどういう風にしようか考えているところ。原稿だけ今も2ヶ月分はプールの。続けていればなにか面白いことがあるんじゃないかなって思っているんだけどね。先達の人たちから「やるなら最低1年やれよ」ってずっと言われてきたから、僕の商売の根幹の言葉は「始めるなら、1年以上」。あとは「値引きをするな」、「安売りするな」。

※2月5日現在、盛岡珈琲フェスティバル会報「盛岡珈琲ものがたり」第一号配布中

三田 ポイントカードとかクーポンはヨーロッパじゃほとんど見ないですもんね。値引きとデータを使うのはアメリカ的なマーケティングじゃないですか。満足度を測るものじゃない。

関 わざわざ価値を下げる必要がないのと価値を深めるには努力をしないといけない。マーケティングだけでやっちゃうと、持続するスパンが短いと思う。10年、20年は続かないんじゃないかな。本で言えば、僕はまた最近太宰治を読み始めているんだけど、そうやって昔の本とか読みます？

宮本 自分は60年代後半と90年代にハマっていて、今出ている雑誌が創刊されたの頃の本を読んだりしていますね。当時の編集者さんが好きで、むしろそっちに憧れがあるので、その時代に生きていたかったなと思います。

関 そうなんだね。コロナ禍の今年は生きていて楽しいって言うと誤解があるかもしれないけど、何が起るかわからない状態をずっと考えていられるのがよかった。何か起こった時のリスクマネジメントばかり考えるんじゃなくて、それより自分が明日何やるかを楽しんだほうがいいってのをいつも考えられるこの時代は面白いけど、早くこの状況は終わってほしいですよ。

栗澤 こうい話は嫁さんにはできないんですけど、今は人の生涯までもがパッケージされているなと思っていて。みんな平均寿命まで生きることを前提にして保険とか子どもの教育が勧められていますよね。もちろん理解はできる。それなりに備えないといけないけど、逆にそれに踊らされているというか。

関 人生設計という名で、ただなぞっているだけ。

栗澤 このコロナももちろんそのおっしゃる通り、早く終わって欲しいんですが、あって然るべきと言うか、しょうがない部分もある。これを克服しても次また何か来るんですよ。投げるのではなく、それをどうにかしていくことを繰り返す。そういうものだと思います。

関 でも本当にまさに本屋は今頑張らないといけない状態ですよ。コーヒー屋は幸い、今はコーヒー豆が売れているらしいですよ。みんな巣ごもりしているから、東京とかでは売れているみたい。今の状況はそれでなんとかなっているということらしいんですが、これが収束に向かっていた時に、うまくいくかどうか重要ですよ。今すごく気にしているのは業界変化をするのに助成金が出ているけど、あれは絶対に危ないと思う。

三田 誘導する動きが出ているよね。

関 経済を救おうとする考えがあるのかもしれないけど、アフターを考えていない。そのままでもっと悲惨なことが起るかもしれないよね。国債も一緒だけど。本屋さんに人が来ないから、カフェを作るとか、デパートが不動産業をやるとか。商売を変革した、次がなさそう。考えることを簡単にしているからすごく面白くないんだろうね。自分はやらないと思う。あ、そろそろお時間ですかね。

三田 長くなるかもしれないですけど、文章は全部載せようと思ってますので（笑）。

橋野 みなさん、ありがとうございました！

自由が欲しい時は、他人に頼んじゃいけないんだよ。君が自由だと思えば、もう君は自由なんだ。
何かをやりたいと思えば思うほど、それを仕事とは呼びたくない。
すべての困難は、あなたへの贈り物を両手に抱えている。 リチャード・バック

CROSS TERRACE 盛岡

〒020-0022 岩手県盛岡市大通3丁目4-1

TEL: 019-626-5911

<http://crossterrace.jp>