

かちまい 論壇

東京と帯広で2地域居住を始めてから6年余り。この間、地方は大きく変わったと実感しています。例えば最近、東京で不



グロッシー
代表取締役

北村 貴

便さを痛感するのが「買い物」です。

都市は一見、便利であるように感じるかもしれませんが、決してそうではありません。選択肢が多くあるため目的のモノを時間内で見つけるためにはまずリサーチ。買いに行っても地方ほどストックに余裕がないため在庫がない場合も多く、結局通販で買うことも…。しかしこれもまた受取時間という制約に縛

10月に入ってから、移動の日々が続き、沖縄、能登、金沢、福井、東京、大阪、奈良、京都、札幌、余市、小樽…われながらすごい距離を歩脚しており、分の足で歩いて思うこと…は「最先端が地方に移行しつつある」ということです。

例えば福井に行ったときのこと。眼鏡屋に入ると、見たことのないようなブランドの個性あ

日本は今、効率化、標準化が進行しすぎ、真に多様な価値観を享受できない現状があります。その中心地が東京なので、当然東京に集まるモノはオールド化してしまう傾向があるのです。セレクトショップと

言いながら、選んでいるモノは売れ筋の標準化したモノばかりという矛盾がその1つです。一方地方は…といえは、特定

最高に素敵な一品、最先端は地方にある

られストレスが尽きません。さらに都市の商業施設にあるものはみな似たようなものばかり。セレクトショップを回ったことある方なら実感されるでしょうが、食材、テーブル&キッチンウェアはどれも似た品ぞろえで個性が弱く、通販で代用できるものばかりです。では私が真に買いたいものはどこにあるのか…、意外にも答えは「地方」にありました。

ふれるフレームばかりがそろってました。興味津々で店主に話を伺うと、少量ロットしか作っていない作家ものばかり。すべてのフレームを自ら仕入れ、どんな背景をもった作家がどんなイメージで作った商品なのかを丁寧に説明くださいます。店主は「眼鏡業界において、東京はローカルだと思っています」とおっしゃいました。「ああ、そうだ、これだ！」この感覚な

の 카테고리に関心高い、少数だけれどもリピートしてくださるお客さまに対して、自分が生

活できるだけの再生産型ビジネスをしている人が多数存在し始めました。小樽の陶器店では「この器でおでん食べてほしい」と思

お皿を作った「うま〜できました」とにっこり笑う陶芸家に会

いました。そして帯広の雑貨屋では、「うすはりグラス(極薄ガラスのコップ)」と同じ感覚で口当たりよく、極限まで薄くした木のコップを旭川の職人さんにオーダーして作ってもらったんです」と見せてくれました。どれも唯一無二、最高にほしい一品なわけです。小ロットで店主もお客さまも楽しめる商品を作れることが、地方の雑貨店に個性をもたらしていることがわかります。最後に帯広の雑貨店主が面白いことをおっしゃっていました。「お客さまは半分以上東京や他地域からいらっ

ています。」「お客さまは半分以上東京や他地域からいらっ