

【講演録 6 1】

「2000年、今。」

—合議制の産物、箱型商業施設の終焉—

北山 孝雄

先生と言われるとちょっとあせりますが、今まで自分がいろいろな仕事を36年間ほどやってまいりまして、その経過と、今現在、世の中のことについてどう考えているかというようなこととお話ししたいと思います。

実は今日お聞き頂いておられる皆様の中に、いつもいろいろと教えていただいている私にとって先生のような方がいらっしやいまして、非常に話がしづらいのですが、その方と1985年ごろから、もうそろそろ工業社会が終わり、そして情報化社会になるのではないかと話しておりました。世の中はグローバル化し、年寄りが多くなり、そして成熟化社会になるというようなことを常に話し合ってきました。ところが、去年ぐらいからずっと見ておりますと、今まで14～15年前から話をしてきたことが、すでに現実化してきていることが顕著にわかるようになりました。それは、街を歩いたり、遊びながら楽しんでいると実感としてよくわかります。

私は、昔からあまり勉強が好きではなく、遊ぶのが非常に好きでした。先般も、私のところに35歳ぐらいの青年が仕事の依頼にやってきました。彼はデジタル系の人で、デジタルで収入が非常に多くなったというのです。その額も100億円単位の話なのです。実はビルを建てたい。しかし、どういうビルを建てたらいいか、そしてどういうふうに事業をしていったらいいかということについてはわからない。もちろんネット関連のことはよくわかるのだが、というようなデジタル人間でした。友人のグラフィックデザイナーに紹介されたのですが、食事をしながら、いろいろ話をしている間に、せっかくお知り合いになったのだから、第三者割引で100万円の株を二株あげると言われました。その友人と二株ずつだったら200万円ということになります。そして彼はそれが最低200倍にはなるというのです。100万円のものが100倍になれば1億円になるわけです。二株あれば2億円になり、「二人で4億円やからちょっと銀座で派手にいこうよ」という話になりまして、10時から12時半まで高級と言われているナイトクラブを1晩で6軒も回った

のです。なかなか2億円使うのは難しい、「これでも一日100万円ぐらいしか使っていない」と友人は言うておりました。今銀座で繁盛している店はほんの一部だろうと思うのですが、この晩、8軒入ったのですが2軒ではなんと断られたのです。それは満員で入れなかったのです。そして入ったお店では、きちんとネクタイをした、今までのような金融系の人とか建設系のような人がほとんどいないのです。何をしているのかわからないような、野球帽をかぶった人、スリッパのようなものをはいている人が1回座ったら5万円の店にたくさんいるのです。その二株くれると言った青年によると、「みんなだいたいネット系かベンチャー系でしょうね」ということです。「みんなバブルなんですよ」と。「もうかりすぎて困っているらしい」のです。今まで日本の中心にあり、そしてたくさんの従業員を抱えた大企業が非常に苦しんでいる中で、一部のネット系の人々や新しいベンチャー系の企業の人々は、バブルになっているのだなということを実感しました。

夜街を歩いていると、そういうようなことをいろいろ実感します。西麻布に客単価1万5,000円ぐらいで、ワインを飲むと3万円ぐらいする、120~130席ぐらいのニューヨークから来たレストランがあります。この店も超満員です。予約をとろうとしてもなかなかとれない。しかも決して安くはない、じゃあご飯はおいしいのかというと、私にとってはさほど感激的なおいしさではありません。その店のオーナーとは知り合いで、最後にお寿司が出てくるのですが、彼に「回転寿司の方がうまいのではないか」と言ってしまったほどです。ところが、ハリウッドの超有名俳優も店の経営に参画しているとか、オーストラリアのシドニーでは国際的な大物がそのレストランをやるとか、その店にはいろいろな話題があるのです。そしてそこに来る人がまた同じような人を連れてくる。しかも聞こえてくるのは中国語と英語と日本語とごちゃ混ぜなのです。何をやっている人なのかなと思うような人ばかりでにぎわっています。今まで、例えば「吉兆」のように、「料理とはこういうもので、こういう材料で」と、常にしきたりを重んじていたところまでが、今まで10万円だった料理を5万円にしてまでお客に来てもらいといっている中で、回転寿司みたいな寿司を出しながら、3万円の料金を取っている店が大変にぎわっているのが現実なのです。だから何もかもが不景気ではないのです。

ビーナスフォートなども、土・日など歩けないぐらい人がいます。原宿にGAPという店があって、そのそばにユニクロという店がありますが、この2店は皆さん一度買物に行かれると非常におもしろいし、体験できることがいろいろあると思います。GAPは10年間限定のビルの中にあります。セントラルアパートの跡に建ったビルです。そこでは売り方が違います。今まででしたら、お店に入ると、お店の人が「いらっしゃいませ」と言いますが、その店では「こんにちは」と言います。非常にカジュアルで、フレンドリーです。もう1軒のユニクロで売っている商品も今までよりも格段安いものです。フリースという素材のジャンパーが、1,980円で売っています。このフリースが約800万枚売れたのです。800万枚も売れたら、すごく損をして売っているのかなと思いましたが、そうではなくて中国で180円で作られているのです。損するどころか笑いが止まらない

ほどもうかっているのです。それを見て、私はふと昔を思い出しました。20年ほど前、サンフランシスコに本社があるエスプリという会社から、香港で1,000坪のお店の計画を依頼されまして、香港に行きました。そのとき、香港の工場でコンピュータールームに案内されまして、そこで私が驚いたのは、エスプリがつくっている全商品がどの工程に今あるかとか、在庫はどここの場所にどれくらいあるか、飛行機で輸送されているものはどの飛行機に乗っているか、そして船だったらどの辺の位置にあるかが世界中全部わかるようになっていたことです。それが20年前の話です。私は、ユニクロの180円でできているフリースを1,980円で買ったわけですがけれども、その180円できるといいうのも、これは先端技術があってこそであろうと思うのです。そういうものを、すでに20年前からエスプリはやっていたわけです。

非常に対照的な話ですが、その後、東京へ帰りまして、ある大手のアパレル系企業の専務とお会いする機会があり、専務室を訪問したらちょうど年末商戦で、各百貨店に専務が電話をしていました。「あのコートは何着売れているのか？」と電話で連絡をとっているのです。この違いはとてもショッキングで、その競争力というか先端技術の応用力の差が今すごく出てきているのではないかなと思うのです。

不動産会社、大手のゼネコンなどの株価は高いところでもせいぜい額面の10倍ぐらいです。50円株で450円とか。ところが、ユニクロの株は50円株が3万2,000~3,000円とか、高いときは4万円にもなっていました。将来どうなるか、これはいけそうだなというものに対する投資は、今赤字でも非常に高い金額がつくのです。レストラン業界でもグローバルダイニングという会社が、先ごろ株の公開を二部でしましたが、売り始めるとすぐに1万2,000円ぐらいになっていました。年間売上は70億円ぐらいしかありませんが、株価の時価総額が400億円にもなる計算です。従来型の歴史の長い大企業ばかり見ていると、日本の経済は低迷をし続けているかのように一見見えますが、どうもそうではないようです。今朝もオフィスでコーヒーを飲んでみますと、23歳のベンチャーネット青年が来まして、「北山さん、なんとかニューヨークのナスダックで上場したいから手伝ってほしい。」と言うのです。私は「100万円で100倍になるものをくれるんだったら手伝うよ。」と、半分冗談で返事しました。22~23歳の青年が、ニューヨークのナスダックで上場しようと具体的に動いているのも現実なのです。

知人でニューヨークで活躍する日本人ベンチャーキャピタリストがいます。彼が、1990年ごろ、「アメリカでは空いているビルはくれるよ」と言うのです。そして「日本でももうじき土地、建物はくれるようになるよ」と言っていたのが昨日のように思い出されます。最近の日経ビジネスの表紙に「あなたの土地に値はつくか」というようなタイトルがあったのを、皆さんもご存知だと思いますが、現実に値段のつかない、ただでももらってもらえないような土地はたくさんあるのです。私は土地の値段について詳しくはわかりませんが、某不動産会社の研究所の方にお聞きすると、「お金をつけてももらってくれないような土地なら実際東京から20キロ圏内でもあります。」と言われました。それぐらい世

の中は大きく変化をしています。

例えばエンターテインメント性の高いレストラン。六本木の「金魚」というショーパブとか、「ブルーノート」というジャズクラブなどはたいへんはやっています。「ブルーノート」は、さらなる集客を見込み、青山で400席に規模を拡大したほどです。1日2回転して、年間の売上高が18億円にもなっているのです。このように元気な人はいっぱいいるのです。

この前、博多で昨年5月に開業したばかりの某有名ホテルに泊まったのですが、このホテルは20年前と同じホテルの構造と部屋の形をしているのです。というのは、風呂は体が洗えさえすればいい、トイレは用が足せばいいという考え方が伝わってくるのです。その横に別な有名ホテルがあるのですが、そこは風呂もトイレも、何回でも入りたいなというぐらい心地がいいのです。もっと心地よい、もっといやしのある、そして今までになかったものをマーケットが求めているにもかかわらず、従来然としたものをどんどんつくっている現状を見た思いがしました。

あるレストランウェディングをやっている人が、結婚式の後のパーティをレストランでする方が、ホテルでやるよりずっといいと話していました。ホテルを志向するのは両親ぐらいで、本人たちははやりたくないというのです。西麻布に非常に立派な建物のフランス料理店があります。20億円もかけて作ったとかで、これはフランス料理店としてはすぐ失敗するだろうなと思っていました。確かに1年間ぐらいは一日2〜3組しかお客さんが入らなかったようです。ところが、今やいつも黒い車がとまっていて満員です。全部レストランウェディングかパーティーなのだそうです。そのように使われ方も変わってきています。ある大手ホテルの支配人に「全部ウェディングがレストランに取られて困っているでしょう」と尋ねたところ、「うちはまた別のニーズが出てきました。高齢化社会で、『偲ぶ会』の需要が多くなったのです」という返事でした。『偲ぶ会』というのは1年目もやるし2年目もやるものです。結婚式は何回もする人は少ないわけですし、『偲ぶ会』の方がビジネスになるという話でした。マーケットは変化しているわけですから、変化に対応したアイデアがあれば、おもしろい時代になっているのではないかなと思います。

ある本を見ていましたら、女性の「やりたいことランキング」が出ていました。やはりトップを占めていたのは旅行です。ではどこへ行きたいかという、飛騨高山、京都、湯布院というところが圧倒的に主流を占めていました。それらは100年前に帰れるような世界、もしくは日本の日常とは違う世界なのです。

「ラーメン博物館」をご存知でしょうか。新横浜にあるのですが場所は非常にわかりにくいところ。延べ250坪ぐらいの地上1階、地下2階の施設です。そこでは昭和33年の日本というものを再現しています。本日のテーマ「箱型商業は終わり」と言いながらも、そこははやっているのです。昭和33年の街の中にラーメン屋さんが数軒あるのです。一人300円の入場料で、新横浜の駅から歩いて10分かかり、非常に行きにくいところにあるにもかかわらず、年間150万人お客さんが来るのです。150万人で300

円取りますから、4億5,000万円の収入が入場料だけです。ラーメンはおいしいのですが、どこも900円ぐらいします。年間20億円ぐらいの売上になるのではないのでしょうか。来場者の多くは昭和33年以後に生まれたような若い世代で、昔を懐かしむというのではなく、自分の知らない世界を楽しんでいるのだらうと思うのです。これも一つの別世界なのです。このように、人々の行きたい場所もどんどん変わってきているということが、街の中を歩いたりしていますと実感として非常によくわかります。

私は今59歳なのですが、若い人の話をよく聞くように心がけています。自分が今まで持ってきた常識を全部捨てて、むしろそれは今では非常識というか、役に立たない知識なんだろうと疑うようにしています。極力自分の子供やその世代の人たちと話をし、今の時代を読もうと努力しております。

先週の土曜日に浅草へ行きました。浅草はこのところとても元気になってきています。しかし浅草をよく見ると新しい建物でたくさん容積を使って、近代的で合理的にした部分には、お客さんがあまりいないのです。やはり、いわゆる浅草らしい仲見世と浅草寺のところに人がたくさんいます。街というのはおもしろいもので、人が来ると、もっと人に来てもらってもっとお金をもうけようと努力していくものです。人力車が出てみたり、昔の金魚売りのようなスタイルで樽をかついでおまんじゅうを売ったり、それがまた風情になっているのです。これも一つの別世界になっているなと思いました。

ですから、考え方一つでいろいろな打開策はあるのです。しかし現状では一つのアイデアが出たときに、合議制でみんなで決めようとする。それでは決まらぬと私は思っています。だれかリーダーシップの強い人が「これでいこう」と思い切らぬと決まらぬのです。

ロンドンから20キロぐらいの近郊に、サットンという街があります。ここでは街全体をバリアフリーにしているのです。バリアフリーにしたことによって、高齢者が戻ってきて、高齢者ととも若い人まで戻ってきて街が元気になっているそうです。このように、街全体に1つのテーマを決めるというのもアイデアではないかと思えます。

失敗しているのは、中途半端な考え方と、中途半端な投資です。やるなら思い切って投資をし、しないのならできるだけローコストでやっていくことが重要です。長い年月、国とも調整をしてきたし、自治体とも調整をしてきたから仕方なくやったというので成功している例はほとんどありません。この前も、横浜のみなとみらいに最近できた2つの大型商業施設を見たのですが、ほとんどお客さんがいませんでした。中途半端にでき上がっているのです。まさに合議制の産物ではないかと私は思えます。「これは無理だな」、「勝算がなさそうだな」と予測がついた時点で、だれかが決断をして中止をする。その「中止する」ということが非常に重要な時代になってきているのです。今までの延長線上で仕方なくやると大変なことになります。

十数年前に想像していたグローバル化、高齢化、少子化、そして工業社会から情報社会への変化が具体的な現象として現れてきていると思えます。一面では非常に元気な人々も

多くなってきました。個人の力が認められ、そして個人の力が強くなってきているのです。インターネット、携帯電話などの先端技術による情報収集力の増強は今後ますます加速をしていくのでしょう。

百貨店は非常に厳しい状況にあると言えます。実際百貨店は無駄が多い体質を持っています。これだけインターネットが進んでいるのですから、もっと効率よく情報発信できるにもかかわらず、相変わらずお中元、お歳暮のセール案内をDMというかたちで郵送しています。このDMは、宛名ラベルを貼ったり、印刷をしたり、切手代50円以外にも経費がたくさんかかるのです。メールだったら2~3円です。インターネットの普及率も3割ぐらいになっているといわれています。ということは、3割はすぐにカットができるのです。5,000万円がかかっていたそうした経費を3割カットすると、それだけでも1,500万円の無駄がなくなるわけです。これは資源の無駄をなくすことにもつながります。今年のバレンタインのチョコレートは3割ぐらい売上を落としたそうです。私もいつも義理チョコをもらうのですが、今年は銀座のクラブからチョコが三つ来ただけです。来ない方が、いいのですけれども、以前はもっとたくさん来たものです。この義理チョコとか、義理お中元、義理お歳暮と、非常にくだらないものが多いのです。出す方は義理でも、もらう方は迷惑なのです。こういうような無駄なものはどんどんなくなるだろうと思います。お中元、お歳暮シーズンなど、たくさんの空き箱をごみ置場へ捨ててにいくのにはずかしい思いがします。干物とかノリばかりいくつも頂いても仕方がないのです。むしろ、大量のごみを捨ててに行くのははずかしい時代になっているのです。

このような価値観で考えると、トヨタのプリウスに乗っている人は清潔で正しい人かなと思うのです。「自分が乗っている車ははずかしいかな」とふと疑問を感じるようになりました。環境やリサイクル、エネルギー、そしてインターネットを含む先端技術、移動体通信、ロボット、こういうようなものがどんどん新しいビジネスに入ってきています。今までのビジネスと違う領域がどんどん広がってきています。世の中は、1990年ごろを境にしてオセロゲームのように白が黒になり黒が白になったと思います。

英語を第2公用語にしようと、政府が研究をされているようですが、もはや英語ができないとビジネスにならない時代になってきているのでしょう。実際西麻布、青山周辺の人気のあるレストランに行くと、中国語と英語ばかりがとどンドン聞こえてくるのです。15年ぐらい前には、英字新聞を見ている人を見ると、なんか恰好をつけて見ているのかなと思っていたのですが、今や電車の中で英字新聞を見ているのは日常です。そういう意味でも世の中は変わってきているのです。ヤフーの株が1億円になる時代です

今年から所得税が最高で37%になりました。東京都であれば都民税と合わせて、ほぼアメリカの税率に近くなってきているのです。これは、もっとアメリカないしヨーロッパの資本が、人とともに日本に来てくれという意味だろうと思うのです。先日もあるアメリカの証券会社のアメリカ人と話をしていたら、「北山さん、学校が足りないよ。学校をつくってよ。」と彼は言うのです。しかし、日本の大学では学生の減少が問題となっています。

ところが外国人が日本に来たときのインターナショナルスクールはまだ足りないのです。片方で学生が足りなくて、片方で学校が足りない。なぜそういう学校をビジネスにしないのかなと思います。

i モードの登場で飛行機の予約も、レストランの予約もとれます。何でもできる万能の機械です。昔、電話のない家もありましたが、電話を持っている家とでは情報量が違ったはず。同様に今やインターネットを使わない人と使う人では大きな差が出てきたと思います。アマゾンドットコムで、昨日も私の家内は本を注文していました。その本はたまたま品切れだったのですが、「中古ならあります」という情報まで来るのです。新しい技術や新しいお店、新しい人種、人類が出てくると、とりあえず私はどんどん会ってみます。もしくはこういうアマゾンドットコムでもそうですし、携帯電話でもインターネットもとりあえず使ってみる、体験してみるということが非常に大切だと思います。

シンガポールにポートキーという川沿いのレストラン街があります。ここは昔の街を再現した街です。近年シンガポールはどんどん無機質になって、高層ビルが建ち並び、無表情になってきました。だから昔を懐かしむ部分が出てくるのです。ここはたくさんの人で賑わっています。

昨年上海に3年ぶりに行きました。大阪でいえば御堂筋、東京でいえば表参道にあたる南京路というところがありまして、以前は自動車や路面電車でいつも渋滞していました。驚いたことに今は、全部公園になっているのです。車は進入禁止。唯一電気自動車が約1キロの間を走っています。誰でも無料で乗れます。人が散策して歩く公園にしてしまっているのです。非常に大胆な発想で感激しました。

ドイツではできるだけ化石燃料を使わずに生きていく方策は何かと考えているそうです。至るところにソーラーシステムを取り入れて、今は効率が悪くても、将来的には効率がよくなるだろうと。そのシンボルとして考えたのがベルリンの国会議事堂です。その国会議事堂にデザイン的にもすぐれたソーラーシステムのドームをつくったのです。国全体にエネルギーに対する考えを示そうということです。国全体がエネルギーにどう対処するか、食料にどう対処するか、リサイクルにどう対処するか、環境にどう対処するかというビジョンがしっかりとあるのです。身近なことではバス停留所も全部ソーラーシステムで計画されています。経済効率だけ考えると非常に悪いものですが、将来のことを考えると、非常にいいビジョンに立って国が運営されていると思います。

以前アラスカで誰もいない廃墟となった銀山の跡を見たことがあります。日本でも1990年頃までずっと地価が上がり、越後湯沢などは投機の対象になっていました。ところが今では戦いの後みたいな様相です。まるでアラスカで見た銀山の廃墟のようです。つい先日、「はるかなる大地を求めて」という映画をケーブルテレビで見ました。それは、100年ほど昔、イギリスからアメリカに移民をした人々の話です。ボストンに船が着き、それからオクラホマに行き、そこで人々は馬に乗ったり馬車に乗ったり、一線に並んで、自分のほしいところの土地に旗を立てるといったシーンが出てきました。あるいはよーいドンで

ライフルを撃って、自分のほしい土地のところに旗を立てる場面もありました。しかし耕しきって、多少小金持ちになるのは1,000人に一人かなという厳しいものです。それでも必死になって走っている人もいます。今、私の会社にやって来るいろいろなネット系の若い人たちを見るといつもそういう感じがします。100人に一人か1,000人に一人が大金持ちになるのだらうなど。荒野をよーいドンで走っている感じがするのです。私はもう若くはありませんが、若者と一緒に走りたいなとも思ったりしています。

昔の南蛮屏風に、秀吉に贈られた象が行進している絵があります。世の中の人というのは、今までにないものを見たいのです。体験したいのです。開発計画には今までなかったものは何なのかということが非常に重要です。

1990年、国の発表による日本全土をお金に換算すると、全部で2,400兆円と推測されていました。それが3年ほど前の発表では1,980兆円となりました。しかし私たちが生活や仕事の中で取り引きされている事例を見てみると、もっと低い5分の1ぐらいに下落していると思うのです。日本の国土全部で600兆円もないのではと。私の会社は西麻布にあるのですが、一番高いときに坪2,400万円か2,500万円していました。今は、250万円ぐらい、約10分の1です。昔私たちがプロデュースを担当した青山のフロムファーストというビル周辺の土地は高い時には坪1億円したのです。ところが一番安いときは坪600万円でも売れないと大手のディベロッパーに言われたことがあります。もちろんいつまでも下がり続けているわけではありません。下がり続けている部分と、値がつき過ぎているというか、上がっている部分が極端に出てきています。フロムファースト周辺は最近ではまた2,000万円まで上がってきているのです。収益還元方式で考えると、上がってきている土地もあって下がってきている土地もある。青山や原宿の賃料はバブルのときの約3倍する物件もあります。バブルの時2万5,000円ぐらいだったのが今10万円もするのです。高いところは坪15万円もするようなどころまであるのです。ですから、全体に賃料ないし土地が下がっているのではなくて、非常に格差が出てきているということです。情報も、知恵も、そして収入の格差もありますし、不動産の格差も非常に極端になってきています。ですから、先ほどのような日経ビジネスのように、「あなたの土地に値はつくか」という話になるのです。

お台場のピーナスフォートはこのまま推移すると開業1年で2,900万人もの来場者になるといわれています。200何十億か投資されたそうです。この場合は決して合議制ではなかったのだらうと思います。「やるだけやってみようか」、「100億円ずつ出そうか」、というように森さんと宮本さんが決断したのだらうと推測します。非常に思い切った決断で、結果あのお台場に年間2,900万人もの人が来るような楽しみにぎわい施設になっているのです。新宿のサザンテラスは広場兼道ですが、このようなところにも人がたくさん集まっています。今まで体験したようなことのない、スケールだからです。その新宿から程近い四谷には夜8時ごろには人がいないのです。集中して人がいるところといないと、お店でもはやる店とはやらない店とが、極端に起こってきているのだらうと

思います。

長野オリンピックのMウエイブや海ほたるを見ると、どうしてこういうことになるのかなと思います。完成したあとが非常に大切だということがほとんど考えられていない。あとは何とかなるだろうと、考えている場合は何とかならないのです。海ほたるのような、個性的な立地は他にありません。そこにあの団地みたいな建物が建っているのです。もったいない話です。Mウエイブも、なんでもっと知恵を出さなかったのだろう。こんな恐ろしげな、後に憂いを残すようなものをなんでつくるのかなと思います。

島根県のとある町営の温泉施設に驚くようなものがあります。温泉は、開放的に屋外で楽しみたいものです。ところがここでは刑務所のような巨大なコンクリートの箱の中に温泉があるのです。こんな多額なお金をかけて、あとは斎場にするしかないのではと思うほどです。

博多の中心地に商業施設とオフィスの複合体が昨年開業しました。オープンときは大勢の人が来ていました。事業主体の方から「どうですか、素晴らしいでしょう。人がいっぱい来ていますでしょう。」と言われたのですが、私は直観的にこれは3カ月ともたないなと思いました。案の定今行くと、ほとんど人がいないのです。開発には800億円か700億円かかっているはずですが、これも合議制で仕方なくやってしまったものです。テナントが集まらず、保証金不要、家賃も不要、内装もビル側でつくる、テナントは売上の歩合だけ負担という極端な条件できているのです。ここにルイヴィトン、グッチなど、こんなものがいつまでも売れ続けるはずはないと思うようなものばかり並んでいるのです。それがずっと箱型になったビルの中にあるのです。来た人はきっと楽しくないでしょう。事業主体は第三セクターで、仕方ない、やらざるを得ないといって造ってしまったのでしょう。

東京都現代美術館は美術を鑑賞する、楽しむために行く場所ですが、こうした単一目的型の美術館は、古いと思います。世界の美術館の潮流をみると、例えばロサンゼルスにゲッティセンター、あるいはスペインのビルバオのグッゲンハイム美術館などはピクニックに行ったついでに絵を見ようか、絵を見たついでに散策をして帰ろうか、そしてそこで食事をして帰ろうかという楽しみのつながりがあるのです。東京都現代美術館には楽しみのつながりがなく、しかもただ美術を鑑賞するためだけに、あの遠いところまでいかなければいけないのです。東京都には計画時点で美術館と博物館をどうつなげていくかという考えがなく、とりあえず土地の空いている、何かの跡地のような場所に詰めていったのだろうと思います。だから今、人が来なくなっているのです。これからはどうしたら来るようになるかという改造を大々的にしていかなければならないと思います。

切り立った護岸には魚は住みつきません。冷たい切り立ったと壁のような環境には人間も住みにくいはずですが、生態系としては人も魚も似たようなところがあると思います。

同じようなもの、画一的なものを、私たちはこれまで大量につくってきました。平均的なもの、画一的なものは、世の中でもうありません。自分の家で料理をつくって楽しもうとか、ペットと一緒に遊ぼうとか、ガーデニングしようかというふうになっていくの

です。平均的なものが過剰になり、そこにはビジネスチャンスはもはやありません。しかし本当にほしいものはない。あっても足りないのです。足りないものは何かということ、やはり目ききしていくことが大事です。その足りないものの目を養っていくためには、一つは現場です。大量生産、大量消費時代には、物を置いておけば売れるし、つくれば売れたのです。時計でも1億個つくれば1億個売れた時代がありました。今では1億個つくと3,000万個しか売れず、残った7,000万個はどこのごみ捨て場へ捨てようかと悩む時代です。相変わらずマンションもオフィスもどんどん供給されており、どこも既に過剰になっているのです。それをさらに供給していくわけですから、これからは使う方がどんどん選んでいく時代です。よそとは違う、働いて楽しさが違う、働き方がその環境によって変わってくるというような、新しい開発がなされなければいけないのです。そのために、現場をもっと知っていただきたいと思います。旅館でも、仲居さんというのは一番位が低いのです。収入も低いのです。ところが、一番よくお客さんのことを知っているのは現場の仲居さんです。ある人に聞いた話ですが、ソムリエはもともとワインの番人だったそうです。そのソムリエに役職を与えて、そして収入を多くし、職業に対するプライドを高めたそうです。それによって、お酒の価値も上がるというのです。現場の仲居さんにもっと報酬を上げたり地位を上げると、旅館も質がよくなると思います。どの食べ物が残っていて、何が不満かというのは仲居さんが一番よく知っているのです。ところが今まで百貨店にしてもどこの売場で何を売っているかも知らないオーナーの人が多すぎたのです。ただ一つ問題なのは、楽しまない人が街をつくったり、物を買わない人が商業施設をつくったりすることです。それでは売れるはずありません。やはり、自分が楽しいと思える場所をつくると非常にうまくできるのです。だから、一人三役というか、一人でいろいろな役をこなさないとはいけません。大量生産、大量消費という時代には、非常に分業制がはっきりしていました。自分の領域だけはよくわかる。でも全体はわからないという人をいっぱい育てたのです。もう一度原点に戻って、現場で一人三役こなすというのは非常に大切なことと思っています。部分だけ見ていると、自分のセクションのコストはわかるけれども、全体のコストがわからないのです。現場もわからない、コストもわからないでは結局ビジネスにならないわけです。

先ほどのベルリンの国会議事堂などは明確なビジョンがあると思います。今まではビジョンとアイデアがいつもなくて、合議制で何となく仕方ないからやろうかとつくってききました。ビジョンとアイデアのある人は、常にちょっと風変わりな人であることが多いのです。そういう人は大企業の中ではいつも評価されない、「ちょっと変わっているな」というので、大阪に飛ばされたりすることが多いのです。そうではなくて、時代を切り開いていくには、信長や秀吉が象を連れてきて世の中をびっくりさせたようなことが必要なのです。そういう人たちをどう評価していくのか。今までは「出る杭は打たれる」と言われましたが、「出る杭」がなかったら世の中というのは元気になりません。例えばソフトバンクの孫さんに対しても、「いずれ失敗する」、「今の株価はすごいけど、そのうちつぶれる」と、い

うようなねたみ話ばかり聞かれます。そうではなくて、「彼のような元気な人が国を引っ張ってってくれるんだ」、そしてみんなで後押ししていかないといけないと思うのです。日本の国民性では、みんなで何とか引きずりおろして、「あいつも一時はよかったな」と言いたい人が多過ぎるのです。だから、アイデアとビジョンを出せない体質と仕組みに、どの大企業もなっているのです。若いベンチャーの青年たちは、一人三役で働いています。そして、ビジョンとアイデアを持っているのです。10人いれば30人分働いているようなものですから、無駄がないのです。その辺に小さなベンチャー企業が伸びていく理由があるのだらうと思います。といってもベンチャーの人が全部伸びていくわけではなく、100人いれば一人ぐらですが、そういう人たちが街を元気にし、世の中を元気にしているのです。

例えばイチローが出てきて野球界がよくなるとか、タイソンが出てきてボクシング界に活気が出るというように、スターがいつも必要です。タイソンが1回試合をやると、テレビの放映権料、興行収入、いろいろなものを含めて100億円ぐらい動いたりするわけです。私は個人的に、田中角栄さんが好きでした。あの人が出てくるとみんなが元気になったと思うのです。あの人のやったことはともかくとして。そういうようなスターがほしいのです。合議制でみんな中流意識で、みんな同じ生活をしないとたたかれるというような、日本の社会の仕組みではなかなかスターが出てこない。そのスターが出てくるような仕組みが大事です。そうでなければ、開発においても世の中の人たちが望んでいる別世界がつかれない。別世界をつくるには、例えばビーナスフォートの宮本さんのような人がいて、「これをつくってみようよ」、「100億円ぐらいの損は覚悟する、全部ゼロになるわけではないから。」というような瞬時の判断が必要なのです。何年もつかはわかりませんが、心の底で成功した人の失敗を望むのではなく、みんなでスターを後押ししてほしいと強く思います。

横浜のベイサイドマリーナと、神戸のモザイクは個人的に好きな場所です。周りの海を効果的に利用し、来た人が楽しくなる場所です。このような開発はすぐれているなと思います。世の中にはすぐれたものがたくさんあります。それをどうやって参考にし、新たな展開とするかです。

20年ぐらい前に水1リットルがガソリンより高くなると考えた人はいないでしょう。ですから、空気を売ったり、環境を売ったり、リサイクルのビジネスをしたり、視点を変えた新しいビジネスはまだまだあると思います。

先ほどお話しました、スペインのビルバオのグッゲンハイム美術館は、フランク・ゲーリーという建築家が設計したのもです。死にかけの工業地帯の中にある川辺に建っているのです。美術館の建物の4面、といってもなかなか複雑な形をしているので4面というのは難しいのですが、のうちの1面が全部川を見るようにガラス張りになっているのです。今までの美術館というのは4面全部展示室だったのです。その1面を展示するのをやめているのです。本当に驚きでした。世界中からこれを見に多くの人々が来ています。びっくり

するようなものができる、人が来る、人が来たらホテルにも泊まるし、レストランにもぎわう。今では元気な街になってきています。

ちょっとしたセンスで、少しだけお金をかければ心地よくなるものです。リビエラの海水浴場ではパラソルでさえ日本の湘南海岸とはセンスが違います。湘南海岸は日本のリビエラと言う人もいますが、大違いです。何もどんどんお金をかければ全部よくなるというのではなくて、お金もかけないで知恵と工夫で効果をあげることはできます。

もし、シドニーのオペラハウスのような建物が海ほたるにあつたらどうだろうと考えます。多分世界中から注目的になるでしょう。海の真ん中にあいうオペラハウスがあつたら、これは世界にないと思うのです。でも現実には海の真ん中に公団住宅が建っているわけです。

ベニスのサンマルコの広場。この街には車がありません。排気ガスも車の雑音もないし、交通事故もない。ただゆっくりとした時間が流れるのです。これもまた別世界で、人々はあこがれるのです。

ニューヨーク近代美術館の中庭は有料ですが、とてもいやしのあるいい空間です。新宿にいろいろビルがありますけれども、ビルの中にこういうような庭園があれば、入場料を払っても人は来るのではと思います。現実には風も強いし、できるだけ早く通り過ぎたいと思う場所ばかりです。そこで仕事をしている人もゆったりした時間の場所を望んでおられる人が非常に多いはずで、ニーズがあるのに知恵と工夫と、「俺がやるぞ」という覚悟を決める人がいないので、できていないのだろうと思うのです。

富士急ハイランドは以前夜7時まで営業していましたが、もっと遅くまで延長してはどうですかという提案をしました。渋滞を避け、遅くまで遊んでから帰る人がたくさんいるのではと想像したからです。夜は照明の効果もあり、施設自体も元気そうに見え、結構にぎわっています。

あるレストランの人が、1カ月分家賃を払っているのだから、できたら朝まで営業をやりたい、日曜日もやりたい、土曜日もやりたいと話していました。が、オフィス街などでは土曜日と日曜日は人が来ない場所が多すぎるのです。そういうようなところでどのように人を来させるかも、やはり開発者は考えるべきだと思います。ビルをつくれれば売れる、もしくは借りる人がいるという時代には、ハード面の管理と維持はしてもソフト面のマネージメントはしません。森ビルがアークヒルズで低層部の商業施設をリニューアルされています。これがここ5年ぐらいで活力のあるものになっています。今まで土・日は人がほとんどいなかったのが、土・日にも人が来るようになってにぎわっているのです。それは今まで森ビルがやられていた管理は、恐らくハードな管理だったのでしょうか。ある一人の百貨店マンが入られたことによって、お客さまの立場から建物を考える、界限を考えるようになったのではないかなと思います。お客様の側から考えると、外から遠く回ってお店に入るより、どの店も広場の方を向いていた方がもっと入りやすいことに気づき、作り直されています。当然お客さんは喜んで、土・日でも「あそこへ行ってみようかな」と思う

ようになり、活力のあるオフィスの低層部になりました。

ローマのスペイン広場はここにしかない心地よさがあります。こういうようなものが街の中には必要なのです。

例えばニューヨークのロックフェラーセンターは冬スケートリンクになって、夏はカフェテラスになります。こうした場を人は望んでいるのです。街の中心にある1,000坪を世の中の人に提供するというような思い切った決断をどなたかがして下されば、その周辺がにぎわって、もとが取れるのです。

パリには街の中心に心地よい公園がたくさんあります。単に心地よい場所というのが、日本の東京の中には非常に少ないのです。例えば明治神宮、代々木公園、新宿御苑などあるにはあるのですが、全部クローズになっていて、入口までが遠く、公園が横にあるのに入れない場合が多いのです。もっと開放してうまく使っていく必要があると思います。

ホテルの中の結婚式場はもうイヤという人たちに、庭の中で結婚式をやらせようと、私の友人が徳島でテントのガーデンウエディング場を作りました。シーズン中は満杯だそうです。コストは150万円ぐらいしかかからず、アイデアが勝った例です。

先ほど、すごく仰々しい温泉の話をしてきましたが、人々は夕日を見ながら入る露天風呂を望んでいるのです。露天風呂ならあまりお金もかからないと思うのです。ところが、地方へ行くと、できるだけ巨大な建物をいまだにつくろうとする力が強いのです。いろいろな圧力があるのでしょうか。

ロンドンに歩行者専用の橋があります。大都市で車の横を歩くのは不愉快ですが、ここは別世界です。ロスのラグナビーチには、車椅子で海岸沿いを散策できる道があります。日本の社会がこれだけ高齢化し、2020年には45歳以上の人と以下の人が半分半分になるのですから、高齢化社会に対応した、ビジネスや商品が必要となります。普通車椅子では海岸沿いを散策できません。板を張ってあるだけのちょっとした知恵で、車椅子の人でも散策できます。

マドリッドのアトーチャ駅はアイデアがあって、まるで熱帯植物園のようです。カフェがあって、日本の駅とは大違いです。駅に電車が着くのは感動的です。この駅に着くとマドリッドの印象はなかなか忘れがたいものになります。

新しい2,000円札が登場しましたが、今までのように、聖徳太子とか二宮金次郎ばかりではなく、アニメやゲームのように日本が世界に誇れるすぐれたソフトがあるわけですから、どうしてこれらを使わないのでしょうか。お札の肖像画ががもののけ姫になったり、アキラになったりしないのかなと。それだけでも話題になると思うのです。星の王子様がフランスの50フランになっているのです。これをもらうと結構楽しいのです。結局、私は今でも持っています。50フランを使わないで持って帰ってきたのです。それによりフランスの国は50フランもうかるわけです。

電鉄系企業の仕事が多いせいで思うのかも知れませんが、どこの切符も通り一遍で楽しくありません。フランスやサンフランシスコの地下鉄の切符などは彩りがあって楽しいの

です。ちょっとした優しい思いやりと、切符を持つ人の気持ちを考えたら、もうちょっとおしゃれにセンスよくしてもよいのではないのでしょうか。大げさに考えずに、小さなことから考えるのが大切だろうと思います。

オランダではパトカーもおしゃれです。このパトカーだったら捕まってもいいのかなと思えるぐらい、結構楽しいパトカーです。日本はあえて楽しくないようにしている部分が多すぎます。日本にも錦帯橋や清水寺など、すぐれたものがたくさんあります。近代以後はこうしたものはつくらず、みんな画一的で無個性なものにしました。そういうところに人は行きたくないのですから、はやらないのは当たり前です。人が喜ばないように、もうからないように、損するように、つくっておきながら「何でもうからないのだろう」と言っているのをよく聞きます。答えようがありません。

甲子園球場をドームにしようという話があるようですが私は反対です。甲子園球場は雨の日にはもちろん野球は中止ですが、天気の日が最高です。神宮も同じですが、ここで野球を見るというか、ビールを飲みに行くというのは最高です。自然と一体になっているからすごくいいのだろうと思うのです。大阪ドームやその他のドーム球場と同じように、膨大な投資をしても、またお金を損すると思います。雨の日が休みでよいのです。明日雨がどうかか気になるのも一つの楽しみなんだろうと思うのです。

行かれていない人はぜひ行っていただきたいと思うのですが六本木に「金魚」というショーパブがあります。小さな箱ですが年間9億円ぐらいの売上があります。ソフトが超日本製なのです。この日本製というのはすごく大事です。この前も外国人と話をしていました、日本で何が見たいというと、やはり「富士山、芸者」と言うのです。相撲、歌舞伎、能とは言わなかったのですが、そういうのもあると思うのです。このような日本の伝統的なもの、片や日本の非常に現代的なテクノミュージック、ロック、映画、アニメ。こういうものにもっと評価の目を向けるべきです。昭和33年ぐらいの日本は盛んに映画を輸出していました。黒澤明さん、小津安二郎さんの作品が中心でした。そのように、今アニメやゲームというのは、アメリカでも高い評価を得ています。もっと評価の目を向けないといけないのではないかと思います。

失業率が高くなって、大企業に勤めても仕方がないと思う人が多くなると、新しい商売が出てきます。ベルリンでは人力車に似た自転車タクシーが登場しました。じつは浅草にもしっかり人力車はあるのです。世界中、やはり同じような現象が起こるのだなと思いました。

長野オリンピックといつも比較しているのですが、ロスオリンピックは、大会が終わるとゲートなどが全部解体ができるようにつくられていました。事業的に見て収益がよかったといわれています。日本のオリンピックは超マイナスです。

デンマークでは電線も電柱も美しいデザインです。日本もあるならあるでもうちょっと楽しくしてほしいなと思います。例えば帯広なら帯広の街を全部ソーラーのシステムにする。サインをよその街とは変える。電柱の色を変える。なにか違うやり方で街は変わります。

す。

元気のいい飲食業にケントチャントダイニングという年商50億円ぐらいの会社があります。この会社は35歳で定年です。35歳からは自分たちで考えろという思想です。オーナー自身も調理人で、岡田さんという人です。100坪か150坪ぐらいで、年間5億円ぐらい売る店の店長は、25歳から27歳ぐらいです。思いっきり働きます。働くことは楽しいという感じの働き方です。こういう人を見ていますと、カリスマ店員、スーパー店員等と言われてはいますが、やはり人が一番重要だと実感します。ドナルド・トランプが「店というものは、1に場所、2に場所、3に場所」と言っていたのですが、友人のファッションメーカー社長は、「1に場所、2に場所、3に場所、4に人、5に人、6に人」と言っていました。「売る人間によって3割から4割も違う。だから、自分のところは売る人間に対して売上歩合の5%を給料にしている。」というのです。3,000万円売れた月は150万円の給料をもらえる。5,000万円売れたときは250万円もらえる。若い25歳ぐらいの青年が、年間3,000万円ぐらいもらう。売れないとやめさせられる。打たない選手はクビというように野球の選手みたいになってきているのです。

私はバスフィッシングが好きです。30年ぐらい前からやっております、よく芦ノ湖へ行きました。アメリカではバスの大トーナメントがあります。3日間で何本釣れるか、何キロ釣れるかというもので、優勝者は1億2,000万円もらえるのです。ゴルフのトーナメントのオーガスタより多いのです。「バサー」というバスフィッシングの本は毎月20万部全部売り切るそうです。若い編集者が7人ぐらいでやっているのです。アルバイトを入れたらもうちょっといますけれども。それだけ特化したマーケットが非常にたくさんあるということです。今ではフィッシングスクールというのも大阪であるそうです。2年間全日制の学校です。魚の種類や釣り方などいろいろ教わるのだそうです。

時計は一人一つ、二つ持つだけではなく、スウォッチなどは10個とか20個持っているのです。実用性ではなく、趣味性です。売り方とデザインが大切です。有名な日本の企業は、「1年に5秒しか変わらない」と言いますが、むしろ、5秒ぐらい違って、100メートルの選手ではないですから、あまり関係ないのです。それよりも、どれだけその時計一つで生活が楽しめるかが重要です。

私は常に素人でありたいなと思っております。開発にはいろいろな条件があります。コスト、法規、その他にも私には理解できないものがたくさんあります。条件の枠で考えるのではなく、純粹に素人の目で考えたいのです。海岸はこういうふうにあって、この辺に楽しみ施設があってというように、素人の目で考えたいのです。現在もあるところで「海際の20万坪をどうしたらいいか、ちょっと素人の目とやらで考えてくれ」と依頼されているプロジェクトがあります。素人の目で考え発想してくれたら、あとは私たちが何とかそれを具体化しますからといわれ、提案したのですが、「これは港湾局が許可しないだろう」と言う話になってしまいました。がっかりです。「それだったら私に頼まないでくださいよ」といいたいところです。素人の目というよりは、自分が一人の人間になって、人中

心に考えてみる。そうしたら、それは人が望んでいるものと合致する場合があります。乗り越えないといけないハードルは多いのですが、大江健三郎さんの本で「見る前に飛べ」というのがありますが、まず、向こうの難しさを見る前に素人の目で考えることはすごく大切ではないかと思います。時代も変わったし、ニーズも変わっています。自分の身の回りから考えていくことは必要だろうと思います。

日本は農耕社会から始まっていますが、これからはハンター的な頭、体質が必要となるでしょう。誰と会うか、どこの店に行くべきか、どういう情報を何で得ているかはすごく大事です。魚のいない池で釣っていても魚は釣れないわけですから、やはり、そのためには常にハンター的な体質は大事です。次の世代の価値観、さらにビジョンを持ちたいなと思っています。

最後に私が素人目に考えて具体化できたものを、お話します。

数年前、徳島で商店街を活性化してほしいと頼まれました。商店街そのものを改装するのではなく、川沿いに市と県が持っている駐車場があったものですから、そこを散策道にしたらどうかという提案をしました。紆余曲折ありながら、ボードウォークができました。地元の中川さんという建築家、県知事、商店街の理事長の竹原さんという情熱的な方が「北山の言うアイデアはなるほど最もやな」と賛同してくださり、「あとは私らがやろう」と覚悟を決め実行されたのです。土・日にはパラソルショップというバザールが人気で、一日3,000円でパラソルが貸し出され、それぞれがオリジナルな個性に富んだ商売が展開されています。多いところでは1日で30万円から40万円売れるパラソルもあります。

いつも「あれはだめ」、「これはだめ」と言われるのですが、地元の人々の情熱でできることもあります。別府でテトラポットを隠すようにボードウォークをつくってはどうかと知事に提案したことがあります。このように誰からも頼まれなくても考えてしまうのです。その場では皆さんいいな、とおっしゃるのですけれども、すぐに消えてしまうのです。

他には神戸で、百貨店の駐車場をリニューアルして街全体がよくなった例もあります。

函館の西波止場も、最初のごみ箱みたいな建物があって、それを改装する依頼を頂きました。ごみ箱が街の中にあるべきではないとってつくったのが、2階建ての広場を中心にした商業施設です。3億5,000万円でできて、年間12億、去年は13億円売ったそうです。

サンストリートも以前は1,500億円かけて30万平米の超高層を建てる計画でした。オーナー会社の現在の社長に「この計画をどう思うか」と聞かれ、私はすぐさだめだろうと思ったのですが、某不動産会社の専門の方にも相談し「こんな計画を進めたら、会社がつぶれてビルは墓石になってしまうだろう」という結論になりました。ここで一番大切なのは、社長が、「これはやめよう」と決断されたことにあります。今までずっといろいろな失敗例をお話ししましたが、日本の国中に山ほど失敗例があります。失敗の原因は「合議制」で、「仕方がないな」、「前例もあるし」、とって進めたためです。一人のオーナーが「やめよう」と決断されたことがサンストリートのスタートです。この計画地周

辺には半径5キロに112万人という人が住んでおられます。その人たちのための暖炉をつくろう。その人たちの居間をつくろう。私はうちのスタッフといっしょに考えまして、それを提案しました。300坪の広場があれば4,000人は入れるだろう。車のない300メートルの道をつくろう。そうすれば、子供を自由にしても危険はない。そして子供から目を離しても周りのお店の目があるから、安心。それで広場と道というのをテーマにしました。これはアイデアでありビジョンであったのだろうと思うのです。オーナー会社の社長もそれが周りの人たちのためになり、役に立つのであればやりましょうと決断されました。容積が800%あるところを100%しか使っていないのです。今まで土地を買うときには、容積ありきで買ってきた価値観を否定したのです。ここに420台の駐車場があるのですが、420台の駐車場で、年間1,000万人、2年目が1,200万人の来場がありました。年々増えています。ですから420台の駐車場で足りるのかと心配しておりましたが、土・日でも5分と待たずに入れるのです。我々世代というのは、こういう商業施設に行くのは車で行くものと思っていたのですが、実は若い人の行動は違ってきて、若い人はむしろ電車を利用しているようです。5キロぐらいなら平気で自転車で行くのです。だから、自転車と歩いて来る人と電車の人がほとんどです。ビーナスフォートでも400台強の駐車場しかないそうです。ほとんどがゆりかもめを乗り継いで来ているわけです。自動車はあまりにもコストが高すぎるということを、大人は気づいていないのです。子供たちは歩くことが主になっているのです。うちには二十歳ぐらいの子供がいますが、昔から小遣いをあまりやらないものですから、よく渋谷から歩いて帰って来ます。11キロで2時間半かかるのですが、まったく平気のようです。歩くことを楽しんでいるのでしょうか。このように、世の中どんどん変わってきていますから、若い人によくよく話を聞いてみななければいけないと思っています。

今年開業予定の仕事では軽井沢と長崎の出島があります。やはり街の人に対して広場と道を主にしています。軽井沢は旧軽にある1,500坪ぐらいの敷地の中に広場と道を中心にして、1、2階で売場が800坪。8月にオープンします。長崎の出島は長崎では由緒のある場所なのだそうですが、そこに夕焼け劇場というような商業施設をつくらせてもらっています。4月にオープンします。

羽生市でも1万坪強の農林公園をつくらせてもらっています。農業一つにしても変わってきておまして、たとえば有機栽培でできたお米、野菜は倍の値段でも売れるという時代です。我々が日常、食しているものは本当に安全か、毒を食べさせられているのではないのか。安全神話はどんどん薄れてきています。それに気づいた人の一人に、熊本の泥武士という店の境さんという非常に優秀な調理人がいます。中島さんという有機栽培の人と組んで、種を植えたときからでき上がるまでを全部公開しています。インターネットで随時それを配信していくことによって、自分たちが完全に有機栽培でものをつくっているのだという安心感を与えて、そのかわり手間がかかるから値段は高い。例えばお米も、1キロ1000円のものが2000円になってもいいじゃないかと。それでも今は売れるそう

です。日本の生ごみは食糧の4割と言われていています。ならば完全に食べきったら倍の値段のものを買うのとあまり変わらないのです。うちは家族4人ですが、食べきれずに捨てることはしばしばあります。それだったら、本当においしい倍の値段の物を買って全部食べ切る方がおいしいし、効率もいいなと思います。世の中どんどん変わってきますから、農業の分野でも新しいビジネスに変化してきているのだと思います。さて、その羽生の公園での私のアイデアは、駐車場にあります。150台は必要というのですが、普通駐車場は隅のほうに真四角に固まってありますが、この農林公園はずっと奥まで道がありまして、その道の片側だけにずっと車をとめていくようになっていきます。とめたところから公園を歩いて、真ん中の施設に行くように考えたのです。といいますのは、私も子供が小さいときに、巨大な駐車場の中で車をとめると、どの車が動くかわからないものですから、いつも注意していないといけないのです。そういうような経験があるものですから、それを避けるためにずっと道端に全部止めていく形で、ループ状の長い駐車場をつくったのです。市長に提案したら、「それはいいな、すぐやろう」というので今工事をしていて、来年には完成します。

新しい知恵や工夫やビジョンやアイデアを持ったものには、エネルギーがあります。ゼネラルエレクトリック会長のジャック・ウェルチさんが言っていましたけれども、エネルギーを出す人、「エナジャイザー」というらしいのですが、そういう人がいると、周りが元気になる。だから、いつも新しいエネルギーを発進していることはすごく大事だと書かれていました。私もそれは賛成です。

というようなことでございまして、時間が多少延びたかと思いますが、一応、終わらせていただきます。

[きたやま たかお]

[株北山創造研究所 代表]

◆第61回講演会 2000年2月23日 於：氷川会館