

古川 康
佐賀県知事
のメッセージ



昨年のバラエティ・アートフェスタに出演していただき、ありがとうございました。たくさんの障害のあるお子さんとそのご両親から感謝の言葉をもらいました。心からお礼を申し上げます。また総選挙第1位おめでとうございます。わくわくしながら結果を見ていました。ハウスみかん生産量日本一の佐賀県として、日本一の質を誇るハウスみかんを贈ります。ぜひ味わってみてください。

是非また HKT48 のメンバーを引き連れて佐賀に来てほしいと思います。今、劇場支配人も兼任されているので、いろんな意味で難しい立場だとは思いますが、その分だけ期待も高いと思います。いろんなきついこともあると思いますが、それを乗り越えて成長していつてほしいな、と思っています。HKT48 のセカンドシングルも出ますし、これからのメンバーには佐賀県出身者も入れていただくと嬉しいですね。またお目にかかることを楽しみにしています。



特集

逆境を力に

昨年の HKT48 移籍から約1年。今年6月に発表された「AKB48 32nd シングル選抜総選挙」では史上最高の獲得票数約15万票で1位を獲得し、初のセンターポジションに輝いた HKT48 チーム H 兼 HKT48 劇場支配人の指原莉乃さん。「逆境」を乗り越えた指原さんについてインタビューした。

(聞き手＝本誌発行人・橋詰空)

総選挙で1位になった感想を聞かせてください。2位で大島優子さんの名前が呼ばれたときはどんな気持ちでしたか。

びっくりしました。ファンの方が1位にしてくださった結果なので、ものすごく嬉しいです。中間発表では1位。どういう心境でしたか。

すごく嬉しかったです。でも、私自身だけでなく、他の人も思いもよらない順位だったのです。最終結果は違うだろうな、と予想していました。

昨年、佐賀で開催されたバラエティ・アート・フェスタでのパフォーマンスを見て、佐賀の人たちも、指原さんのファンになって応援していました。センターという立場になって、これまでと変化はありますか？

センターでも、それ以外のポジションでも楽しさがあります。後列は後列ならではの結束力があるので、「センターじゃないけど頑張ろうぜ」という感じで楽しかったです。センターは最前列なのでお客さんと目が合うことが多かったり、カメラを意識する機会が多かったり、という部分がありますね。

メンバーのみなさんはセンターを目指して頑張っていると思います。プレッシャーもあるのではないですか。

—— 私自身はファンの方が応援してくれるからセンターになんとかただで、総選挙以外の曲でセンターになりたいか、と言われるたら、意味合いが違うと思いますね。

地元がひとつ増えた

過去最多得票での1位。どういふ部分が支持されたと思いますか。

—— 地元がもうひとつ増えたんだ、というのが大きかったと思います。大分や東京に加えて福岡でも活動することができました。それぞれにファンの方がいてくださって、福岡の放送局の方は、移籍してすぐの指原に手を差し伸べ

株式会社 Sagashimbun Bunka Center
佐賀新聞文化センター

必勝! アイドル オーディション講座

ダンス&アピール

ダンスは歌とともに、アイドルに欠かせない要素です。基礎的な体の動かし方やリズムの取り方をみっちり勉強。どんな振付でも感覚的に対応できるような準備をしましょう。



日時

月曜 18:00～
(月2回)

講師

佐野 裕美

ヴォイストレーニング

アイドル系のトレーナーによる本格的なレッスンです。自分の声質に合わせた、無理のない歌い方を身につけましょう。



日時

水曜 18:00～
(月2回)

講師

進登 祐美

約400講座!

+α(プラスアルファ)

佐賀新聞文化センターの講座から好きなものを選択!! 自分にあった特技を磨きましょう。
例) 日本舞踊、絵画、ハーモニカ、奥の細道を読む、外国語...

◇詳しくはエスプリをご覧ください

随時
募集中

定員 30人

受講料 15,000円/月[3分野]

対象 小学5年～中学3年

お問い合わせ/お申し込みは

佐賀新聞文化センター エスプラッツ教室
佐賀市白山2丁目7-1 エスプラッツ3F
<http://www.saga-sbc.jp>

TEL 0952-25-2160

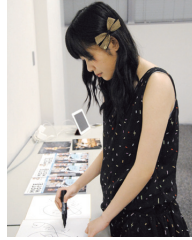
✉ info@saga-sbc.jp

3つの講座で
15,000円!



指原莉乃さん
サインプレゼント

詳しい応募方法はP144～の
プレゼントページをご覧ください!



てくださった。それがすごく大きかったと思います。

九州のファンが増えたということでしょうか。HKT48に移籍したのは、ひとつの「逆境」だったと思います。決してプラスな出来事ではなかったと思いますが、約1年が経って、今では総選挙1位。どうやって自分の気持ちを整理して乗り越えたんですか?

——元からポジティブなんです。なんでも楽しくできる。だから、移籍したときも、とにかく楽しく頑張ろうと思っていました。基本的に、何かを気にして、とか思ったことはないです。ただ人の倍以上頑張らなくてはいけない、と考えていました。過去や将来のことを深く考えるというより、自分の目の前のことをひとつひとつ必死に取り組みました。

センターとして歌う「恋するフォーチュンクッキー」を紹介してください。

——ディスコサウンドというか昔っぽい曲調で、ハマる方なら、とにかくグッとくる曲だと思います。PVは福岡で撮影したんですが、エキストラとして出演してくださった方が約4000人くらいいらつしたんです。とにかく初めての経験だったし、だから、めっちゃ楽しかったです。普段、いつも見ている劇場の前の景色が人で埋め尽くされていてびっくりしました。福岡市内の大学でも撮影した

目の前のことを ひとつひとつ必死に

ですが、学生のみなさんを見ていて、もし自分が大学へ行っていたら、こんな感じのかな、と思いました。もし学生だったらバイトをしてみたいですね。するなら接客業かな。ファミレスとか。

指原さんにとって九州とはどういうところですか。

——全体的に街が温かくて、人々も

のつながりがすごく深くて、一回会ったら、もう友達みたいな感じがするところがすごく好きです。

温かい佐賀のお客さん

昨年バラフェスで佐賀に来てもらいました。あまり長い時間は滞在できなかったんですが、何か印象に残っていることはありますか。

——すごくお客さんの雰囲気も温かったです。皆さんのノリが良かったので、パフォーマンスしやすかったです。帰りに佐賀牛を食べたんですが、すごく美味しかったです。ぜひ、こんどはゆっくり観光にも行きたいです。

佐賀の人たちへメッセージをお願いします。

——HKT48に移籍してから1年経ったんですが、まだ佐賀には1度しか行けていないので、今度はぜひコンサートをしたいと思っています。そして、九州全県回りたいですね。そのときには遊びにきてください。HKT48は随時メンバーを募集していますので、その節はぜひ応募してください。

佐賀出身のメンバーがいないので、劇場支配人として応援してください。

——ぜひ!!九州各県に一人くらいいてもいいですよ。

——今後の目標を教えてください。

——あまり目標は決めないタイプなんです。何か目の前のことを必死に楽しく頑張る。自分が楽しいと思える生き方をするタイプなんです。



7月に佐賀市で行われた日本青年会議所九州地区大会。「メインフォーラム九州経営塾」では全国的に活躍する経営者らを招き、実体験にもとづいた仕事の在り方を聞いた。第1部ではTV通販でおなじみジャパネットたかた代表取締役の高田明氏が『地域社会に必要な経済人の要素』について講演。通信販売業界でトップクラスの企業となった現在でも、九州西部の佐世保市に本社を構え、今もなお地域社会に根ざした経営に取り組んでいる高田氏が「伝えること」の大事さを語った。第2部はパネルディスカッション。高田氏に加え、タマホーム株式会社代表取締役・玉木康裕氏、タニタ総合研究所代表取締役所長・谷田大輔氏が登壇。ジャーナリストの木村太郎をコーディネーターに『ソフトの活用』について」をテーマに語りあった。講演とパネルディスカッションの要旨を掲載する。

何かを伝えるためには自然なスタイルで自分の言葉が話すことが重要だ。

「伝えること」はビジネスだけではなく、政治や医療、教育、家庭など、いろんな分野で大事になっている。いま日本は海外の後塵を拝しているといわれるが、日本は決して負けていない。ただ「伝え方」に自信がなくなっているのではない。思いが行動を変えている。伝えようと思うとだんだんテンションがあがる。TVショッピングの放送が終わった瞬間に、注文が来るか来ないか90%分かる。商品のことを視聴者にうまく伝えられたと思ったら、相手もその思いを共有してくれる。

九州には隠れた素敵なものがある。世の中を席巻するようなものが出てくるはずだ。フジテレビ系で毎週月金金午前11時から放送している「国分太一のおさんぽジャパン」のスポンサーを務めている。国分さんが全国を回る番組だが、眠っている商品が限りなくある。生産、販売者は「売れない」というが、これは「伝える力」の問題だ。「話の仕方」で変わるということを心

に刻んでほしい。

目の前のことを

30歳のとき佐世保市の三川内という4、5千人の町にカメラ店を開いた。5年くらいで多い時にはフィルム1千本を集めるようになった。町のお店の軒先1000、2000カ所に看板を置いてもらい、現場写真を撮る建設業者を回ってフィルムを集めた。日銭を稼がなくてはいいから、嬉野のホテルの宴会を撮影して、夜中にプリント、朝食には販売していた。

チャレンジは一気にはいかない。商売は一つ一つ階段を上っていく。行動力がともなっているのかどうか成功の秘訣。芸術など他の分野でも特別なことで成功する人はいない。みんな目の前にあることをただやり続けた結

第1部

ジャパネットたかた代表取締役 高田明氏講演

果、成長した。

そのうち全国規模の会社が攻勢をかけてきた。安い価格を売りにした看板がどんどん立つ。当時、23分でプリントができる機械が発売された。これはチャンスだと導入。看板に「今日できます」とうたった。お客さんが朝出勤するときにフィルムを出してくれば、夕方帰宅するときに写真を渡せる。値段ではなく、速さでお客さん選ばれた。

何かをやりだすとエンドレスに課題が生じてくる。ライバルが出てきたり、社内に課題が生じたり。それを超える気力があるか。闘い続けられるか。スタートに早い遅いはない。私も40歳くらいまで旅館で写真を撮っていた。

品質の大切さ

フィルム集めの次はビデオカメラ販売に乗り出した。平成元年ごろ、ソニーがパスポートサイズの製品を出した。すぐに扱えるように交渉したが、実績がないため断られた。何度もお願いして特約店契約を結んだ。お客さんが出したフィルムをプリントしたもののの中から、子どもが写っているものをピックアップ。住所と名前をリストにして回った。当時、19万8千円だったのが1カ月で100台売れた。この結果が評価され、ソニーの全ての商品を扱えるようになった。

企業理念から判断

ジャパネットでは9年前に情報流出事件が起きた。女房と2人で考えた。店を閉めよう。会社は潰せないが10数年の蓄積はゼロに戻してもいい。なによりお客さんの情報を流失させていながら、私がテレビに出てしゃべれるわけにはいかない。50日間、広告活動や商品の販売を自粛した。当時、150億円くらいの損失だった。でも、それは企業理念を自然に実践したまでのこと。企業理念は規模の大小に関係ない。お客さんに本当に満足していた

だくことをやっているかどうかだ。商品を売って、その先にある幸せを伝えたいと思っている。鹿児島のお母

ない。シンプルに一つだけ伝えれば良い。人の能力も一緒。英語が出来たら英語だけ、とことん極めたら良い。サッカーでも野球でも一つの世界で一流になれば、何の世界でもそこから次のものを生み出すことができる。だからシンプルに考えてそれをどう伝えるかを考えれば、佐賀はどんどん発展するのではない。

若い頃、ポーランドのホテルに泊った。大きな有田焼があって感動した。すでに欧米でも認知されている。それをどう企画してどう伝えるか。現場の人間が1週間本気で議論したら、きつと産地は元気になる。地域の中にこそ素晴らしいものがいっぱいある。どんどんメッセージを発信してほしい。

高田社長 メッセージ

シンプルに1つだけ伝える

全国を回っていると確かにシャッター通りが多い。しかし大阪や京都、鎌倉、伊勢の商店街は、すごく活気にあふれている。お客さんとお店の人が一体になっていて、大阪は特にコミュニケーションが豊富だ。ベースは地元の人を買う物に来て、そこに観光客が



来る。栄えないわけがない。シャッター通りも、なんらかのアイデアを出していけば人の流れが戻ると思う。元々ベースがあるわけだから、あとは企画力だ。

佐賀といえば、三川内にカメラ店を出したので、隣町の有田の陶器屋さんのカタログ用写真をプリントしていたことを思い出す。今でも知り合いがたくさんいる。高速がない時代は、伊万里、唐津を通じて福岡へ行っていた。佐賀県は素材の宝庫。有田焼などの陶磁器、食べ物なら佐賀牛、佐賀米、小城羊羹、呼子のイカ、観光地なら吉野ケ里、温泉なら嬉野や武雄。素材を磨くのが一番だが、それでも売れなかったら、伝える努力の問題になる。あれもこれも伝えようとしてはいい

一步一步集中すること

続いてラジオで店の宣伝をしたら5分間で1万9千800円のカメラが50台売れた。店だけではそんなに売れない。何回か繰り返すうちに、長崎で出来るなら全国でも出来ると思った。放送局と交渉を重ねて福岡まで来れば5分間放送していい、ということになった。そのうち北海道まで広がった。全国相手に通信販売をするなら、誰もが知っている商品でなくてはいい。そこでナショナルブランドにこだわった。品質の重大性を学んだ。

スタジオ建設が契機

次にテレビショッピングを考えた。当時の主力製品であるパソコンは3カ月ごとにモデルチェンジする。外部に制作を依頼していたら、放送するころには新製品ではなくなってしまう。そこで自社スタジオを作ることにした。専門チャンネルの認可を9月に受けたので翌年3月には開局しなくてはいいけない。作ればなんとかなる、と考へ行動に移した。自社スタッフを3カ月研修させた。開局当初は制作会社からスタッフを派遣してもらったが、3、4カ月で自社スタッフだけでまわせるようになった。今では佐世保と東京・六本木スタジオに100

さんがニココンの一眼レフカメラを購入してくれた。まだフィルムの頃だ。「小児がんを患う子どもに与えたら作品が新聞に掲載されるまでになりました。カメラで病氣と戦っています」。数年前に再び届いた手紙には、その少年はついにはガンを克服し、今では父親と一緒に働いていると綴られていた。どんなビジネスでも人を幸せにすることができ、それが企業の使命ではないか。

佐賀には肉や米、羊羹など素晴らしいものがたくさんある。それをどんな自分の言葉で発信しなくてはいいけない。伝え方によって世の中の人を幸せにしていく。羊羹を食べるときの家族の顔を想像してほしい。そういうものを心に描きながらビジネスに取り組むべきだ。

農林水産業の人々は大変な苦労しているが儲けが少ない気がする。ジャパネットでは食品も扱っている。「美味しい」だけではなく、その思いを言葉にしなくてはいいけない。そういう役割が必要だ。

ジャパネットは2年連続減収。そこで今年過去最高益を出せなければ社長を辞めると宣言した。半年が過ぎ、悪くない数字が出ている。不況を脱出するためには新しい事にチャレンジするのではなく、今やっていることを見直すことが重要だ。これまであまり力を入れていなかった白物家電にテコ入れた。掃除機やエアコンが売れている。原点に立ち戻ってやり続ける覚悟が必要なのだ。12月を楽しみにしておいてほしい。辞めるときは辞めればよい。でも社員がそこに向かって努力したことが百年続くジャパネットを作ると信じている。

自分の言葉で伝える努力を

第2部 シンポジウム

木村太郎氏（ジャーナリスト） まず高田さんに伺いたい。情報流出は大変な事件だったが、危機管理のお手本としてジャパネットは評価されている。

高田明氏（ジャパネットたかた代表取締役） 全社員を集めて、再開までに原点に戻って、やってきたことに間違いはなかったか反省しよう、と呼び掛けた。事件を起こしたのが信頼していた社員だっただけに非常にショックだった。監視カメラを設置したりメールに制限を加えたり、セキュリティを強化した。監視カメラがあることで、そこに入ったときに自ら安全宣言をしている、と思っしてほしいと伝えた。自分の甘さも反省した。

木村 「ハッピーライフ ハッピーホーム タマホーム」という秀逸なコピーはご自身で考えたのか。また坪単価半分という戦略はなぜ。

玉木康裕氏（タマホーム株式会社代表取締役） お金が無かったから創業時に自分で作った。創業16年目になるが、JCを40歳で卒業するときに何かやろうと考えた。ちょうど平成3年のバブル崩壊の時期で公共事業の単価も下がって、地方もシャッター通りになり仕事が減った。そのとき、住宅なら仕事が急に無くなることはないと考えた。アメリカの住宅は現在、400坪の土地に200平米の建物が2千3千万円で建つ。日本の家はなぜ高いのか。アメリカで出来るなら日本で出来ない訳がないと取り組んだ。日本は良いものが当たり前。お客さんの眼が肥えている。悪いものは売れない。安く仕入れて無

玉木社長 メッセージ



佐賀の人に育てられた

佐賀と筑後は隣同士なので、風景や方言が似ていて、非常に親しみを感じている。全国展開の最初の店舗は佐賀。ここで高く評価されたのが、今の事業展開につながっている。佐賀の人には感謝の思いを抱いている。

食べ物や焼き物、雄大な風景など、佐賀には良いものがたくさんある。みなさんでしっかり磨いてほしい。

谷田代表 メッセージ



健康寿命の街に

50年くらい前、タニタの販路を作るときに、北海道から九州を回った。唐津の宿泊施設で食事した記憶が強く残っている。美味しい海の幸を堪能した。

佐賀大学には次男が通っていたし、先生方には新製品へのアドバイスをもらったりととにかく縁が深い。

新鮮な食べ物が入りやすく、穏やかな雰囲気、佐賀は健康寿命をのばすのにぴったりの街だと思う。車社会なので運動する機会が少なくなりがちだろうが、日常的に介護を必要としないで自立した生活がずっと送れるように、健康志向の町を目指してほしい。

農産品に力 商工業も連動



ジャーナリスト
木村太郎氏



ジャパネットたかた代表取締役
高田明氏



タニタ総合研究所代表取締役所長
谷田大輔氏



タマホーム株式会社代表取締役
玉木康裕氏

もっと食欲になってほしい



駄を省く。それを徹底した。

木村 谷田さんは計測器から体脂肪計、そしてタニタ食堂まで変化した。切り替えのきっかけは。

谷田大輔氏（タニタ総合研究所代表取締役所長） アメリカでコンセプトの大事さを学んだ。船会社は船を使ったビジネスだけを考えているのは先がない。仕事の中身はあくまで物を移動させることだ。タニタに置き換えると、体重計ビジネスの「計」を取って体重ビジネスにするということ。そこから食堂につ

格差を感じる前に行動を

ながっていく。表面の形ではなく、何に価値があるかを考えるとビジネスを拡大できる。

木村 飛び抜けた違いを打ち出すことで、それが成功につながっている。右にならえの業界からどうやって一歩踏み出したのか。

玉木 30年前から少子高齢化が進んでいる。創業時からそうだった。家は減るのだから、当たり前のことやってもダメ。福岡ドームに出店したが、野球場を作ったのは、おそらく世界で初めてだろう。広く知ってもらい、良いところを見てもらうのが狙いだった。

木村 ジャパネットたかたの特殊性は高田さん自身だと思う。社長が全面に出るのは成り行きでそうなのたのか。

高田 他に誰もいなかったというのが実情。適任者がいればやっていない。創業者は目立ってしまうが、いつかはいなくなる。だから会社の特長を作っていないといけない。ジャパネットの特長は販売からアフターケアまで一つの品質にすること。社長からではなく、ジャパネットという企業から買うという風にしていかないといけない。

木村 谷田さんは3代目。逆に変えていくのは難しかったのでは。

谷田 日本の教育は横並びだが、社会に出たら企業は違うもの作らないと買い叩かれてしまう。専門家と消費者の意見を組み合わせ、違いのある製品を作ってきた。先代と同じことをやっても良くならない。同じ技術でもコンセプトが違えば商品も変わる。タニタ食堂は余った人材の活用という苦しい経験から出てきた。最初は地域の人に提供するはずだったが商店街から猛反対を受けた。そこで社内で作った

活性化へ地域マスコミ必要

が、超肥満の人の体質改善を念頭に置いていたので、味が薄くて社員から不評だった。

木村 玉木さん、タマホームの付加価値を教えてください。

玉木 大手のハウスメーカーで国産材のみを使っているのはタマホームだけ。林野庁長官には国産材利用について提言している。体に合う国産材を使用することで日本の自然を守ることができる。戦後、森のバランスは崩れてしまった。国産材使用量が減り、山も高齢化している。若い木は二酸化炭素をたくさん吸収して大きく育つ。そういう社会貢献にも取り組まなくてはいけない。

木村 高田さんが考えるジャパネットの付加価値とは。

高田 2つある。まず金利・手数料の負担。もうひとつは商品の中にある。例えばタニタさんの体組成計は足の筋肉と骨量が測れる。商品の中にある付加価値を追求して、とことん伝えている。

木村 パネラーのみなさんは成功者だか、敢えて失敗を乗り越えた話を聞きたい。

玉木 現在、全国230店舗のネットワークに成長したが、各地に出店する際、火事にあったり、家具を盗まれたことがあった。犯人は分からない。もっと周囲から理解される努力が必要だと感じた。商売の勝ち負けだけではなく、尊敬される会社と社員を目指すそうと思った。

谷田 アメリカに体重計を売り始めたころ、たくさん不良品が出た。強い衝撃を受けて壊れていたが、よく調べると使用者の体重が予想以上に重い事が原因だった。強度を工夫して今では200キロの人でも使用できるように改良した。海外に出すときは、そのマーケットを良く知らないといけないという

教訓を得た。

木村 見過ごしがちだか金利手数料のジャパネット負担というのもすごい事だ。

高田 多い時で年50億円くらい負担した。あまりにも浸透して普通だと思われてしまうので、きちんと払っていると言いつけている。

木村 発想の転換について、事例はないか。

玉木 東北地区限定のテレビ番組で、全国の工務店を潰して回るハウスメーカーとして報道されたことがある。抗議しようかと考えたが、逆に売り上げが伸びたとの報告があった。視聴者が、そんなに安いなら、と注文してくれたという。東日本大震災後は逆に丈夫な家として紹介された。

谷田 利益を追求するなら、よそと同じものを作っではいけない。専門家がどう考えるかが付加価値のポイント。よそと違うものを作ろうというマインドを持つていると、必ず研究者が接触してくる。製品ができれば消費者からもアドバイスがもらえる。

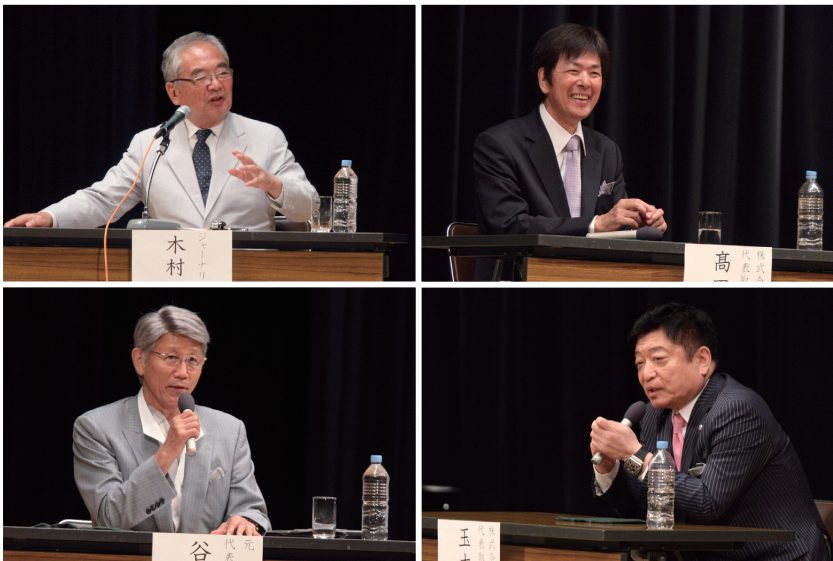
木村 東日本大震災で、ジャパネットたかたは大々的なキャンペーンをした。

高田 女房と相談してまず5億円の寄付を決めた。ちょうど倉庫に充電池が1万台あったので、それも送った。助け合いの輪が広がったらいなという思いから公表した。テレショッップの放送を自粛していたが、テレビ東京の社長にかけ合ってチャリティー番組を放送した。社員も自主的に手伝ってくれた。注文の電話を掛けるお客さんも、受ける社員も涙を流していた。売り上げは被災地へ全額寄付した。**木村** 九州のために企業は何が出来るのか。経済はどうあるべきか意見を聞かせてほしい。

谷田 恵まれた地域だ。農林水産全部そろっている。

日本の経済は商工業が磨きあげてきた。農林水産には、まだ力が注がれていない。感覚的にいうと生産量を10〜100倍にしてほしい。増産すると、保存や加工、販売など全てに商工業が入っていける。

玉木 ちょっと辛口になるが聞いてほしい。行政から頼まれて講演をした時に名刺を渡すが全く反応がない。わざわざ本社の場所まで教えても、来た人はほとんどいない。私なら即、行動する。温暖で豊かな土地柄のせいかもしれないが、もっと貪欲になっ



てほしい。

木村 ヒントというより檄が飛んだ。佐世保を日本の中心にしている高田さんに心意気を聞かせてほしい。

高田 地域格差は、ある分野では事実かもしれない。だが、例えば食べ物や観光、資源などでは地方の方が有利だ。言えるのは、格差を感じた時点で負け、ということ。その考え方を変えていけば、地域の持つ良いものを膨らませることができると、都会に負けることはない。佐賀牛や佐賀米は、関係者がもっともって全国へ出そうと思えば必ず地域おこしにつながる。中途半端じゃなく死に物狂いでやれば九州経済が日本を席巻すると思う。格差を感じる前に行動を。

木村 日本のへそは東京という意識を一回ぶっ壊す。そういう考え方があってもいい。ここが日本の中心だと思つて取り組む。実は高田さんはもうやっている。佐世保から情報発信をしていくことが重要だ。

高田 良いものを作っても伝えなくては意味がない。タマホームさんのCMでみのもんださんが「良いねえ」と言っていた、あれは印象的なフレーズで伝える力がある。

玉木 大手広告代理店に制作を頼んだが、最初はダサいと断られた。何度もお願いしてみのさんに言ってもらった。

木村拓哉さんに「ハッピーホーム ハッピーライフ タマホーム」と歌ってもらうのも大変だった。業界一の敏腕と恐れられている担当マネージャーから、木村さんはCMソングを歌ったことはない、と聞いた。前例がないならやってもらおうと、1年間

マネージャーを説得して、ようやく了解がとれた。ダメだと思わず、成功するまで続けられ何でも出来る。

木村 もう少し九州にこだわりたい。いろんな町がシャッター通りになっている。活性化のために必要な方策は。

玉木 現在、地元の商工会議所会頭と観光協会会長を務めている。福岡市とケンカしても勝てない。田舎を売れ、ということで取り組んでいる。現在、福岡の商店街と組んでお互いにならないものを売るという企画を進めている。

高田 地元の平戸では、ホテル同士が競い合っている。これからは地域でまとまらないといけない。信用は業界全体で高める必要がある。どの店で食べても美味しいという状態を作らないと名物料理にはならない。

木村 全国を回っている谷田さんに先進例を教えてください。



モテモテが鍵に？

親戚が唐津にいて、大学生のとき人生でたった一度だけ競艇をした。的中できなかったけど。鯛漁に出て日焼けしてひどい目にあったこともあった。佐賀には親しみを感じている。佐賀市は通り抜けることが多く、仕事をしたのは初めて。

(モテモテさがを見て) マスコミは地域の活性化に一番大切な役割を担っている。この雑誌が鍵を握っていると思う。継続は力なり。月刊で出すのは大変だろうが続けることが大事だ。

有名人でなくても、地元の人の記事でも切り口によってはとってもフレッシュに受け止められる。新しいお店の情報から地域活性化が起きる。こういう雑誌が外へ飛び出すと、佐賀の街のことを強く発信してくれる。もっともっと、地域の人と出来事を取り上げてほしい。

木村 アメリカの住みたい町第1位はユレカという人口7000人の小さな町だ。ランクは治安や医療、教育などの数や質で決まるが、その基準の中に「地域の新聞の有無」がある。自前のマスコミを持つことが大事な指標となっている。地域の問題を掘り起こし考えさせる存在は、活性化に不可欠だ。「伝える」ことの引き金になる。最後に一言ずつ思いを伝えて頂きたい。

高田 今64歳。自分が変わろうとする思いを持って一つ一つ階段を上る。そうすれば必ず夢は叶う。会場のみなさん、元気を出して一緒に頑張ろう。

玉木 63歳の玉木です。我々が元気を出してやっている。若い人がもともとと頑張れば未来は明るい。

みなさんのやる気次第だと思う。東京と九州を行き来しながら、両方の良いところ取りをしていきたい。

谷田 71歳なので、この10年をどうするのか考えている。マインドが寿命を延ばす。生活習慣と同時に脳の活性化に取り組んでいきたい。

これからは個々の企業が発展するという狭い意識ではなく、地域全体で上昇していかなければいけない。俺がやってやるという意気込みで積極的に参加してほしい。

木村 最後に75歳の木村です。厳しいことをひとつ。こういう会合に呼ばれる機会が多いが、会合をやって終わりというわけではないが、JCを卒業したら企業のことだけ考えて行くという人が多いように感じる。そうではなく10年後には、この壇上に立って後輩たちを叱咤激励するような経営者になってほしい。

