

2014年(平成26年)4月13日(日曜日)

## 日曜論壇

まつもと  
松本ゆずる  
謙

2014.4.13

日本の四季は、私たちに記憶の節目を残してくれる。春らんまん、連日の大雪が各メディアを騒がせた時がまるで遠い昔のようである。関東平野は、今まさに満開の桜色から薄緑の季節へと足早に変化している。

この時期になると私が特に思い出すのは、慌ただしい日々の記憶である。そう、来月で東京スカイツリーが開業して2年になる。同時に、弊社が運営する栃木県アンテナショップ「とちまるショップ」も2度目の誕生日を迎える。思い起こせば、この「とちまるショップ」の開業準備が始まったのは2011年。年始からの準備の直後に発生



は、東京の定番観光スポットとなつてい

した東日本大震災、その後再開した準備活動も、開業準備というより、震災復興に向けた強い使命感を帯びていたといつても過言ではない。

当時、県内27市町(現在は25市町)の全てを訪問し、アンテナショップの運営ビジョンをお話しした際によく聞か

は、東京の定番観光スポットとなつてい

各都道府県が都心に拠点を進出させる中、この東京スカイツリータウン東京ソラマチの商業集積内に出店しているアンテナショップは今でも栃木県だけである。一般的に店舗営業は立地特性に左右され

## 進化するアンテナショップ

れた言葉は、やはり風評被害への対応や復興支援への期待であった。まさに東京スカイツリーの開業は、栃木県だけではなく日本中の震災復興のシンボリックな存在になっていたのを記憶する。あれから2年以上の月日が流れ、隅田川の桜越しにそびえるタワー

るものであるが、都道府県が多くが銀座や日本橋地区などに集中して拠点を展開している路面店の店舗と、東京ソラマチのような観光エリア商業集積内の店舗では全く違う営業特性がある。いずれにしても一長一短は存在する。そのような中、おかげさ

で「とちまるショップ」の2年度営業状況も、開業効果が減退する商業集積の来館状況に左右されながらも、堅調に推移することができたと感じている。運営3年目においては、一層の営業拠点化を構想し「とちまるショップ」という拠点を生かした、攻めの首

在の日本橋三越)の正面に首都圏営業拠点と位置付けて開業した。また本年夏、長野県が銀座5丁目に開業する「しあわせ信州シェアスペース」は、やはり信州首都圏総合活動拠点として位置づけてい

都圏営業戦略を進めて行きたい。すなわち、アンテナショップを核とした点から面への「明確な戦略性」を描くことが重要と考えている。昨年開業した三重県のアンテナショップ「三重テラス」は、同県松阪出身の三井家は日本橋で開業した越後屋(現ト代表)

このように都内進出面で後発の各県が、従来のショップという枠組みを超えたさまざまな戦略性をもって都心攻勢を仕掛けてくる中であって、本県の首都圏戦略をしたたかに推し進めていくためには、多彩な官民ネットワークを生かして、継続を前提とした戦略ストーリーをしっかりと描く事が肝要である。「とちまるショップ」はその最前衛に構える。(ファーマーズ・フォレス)