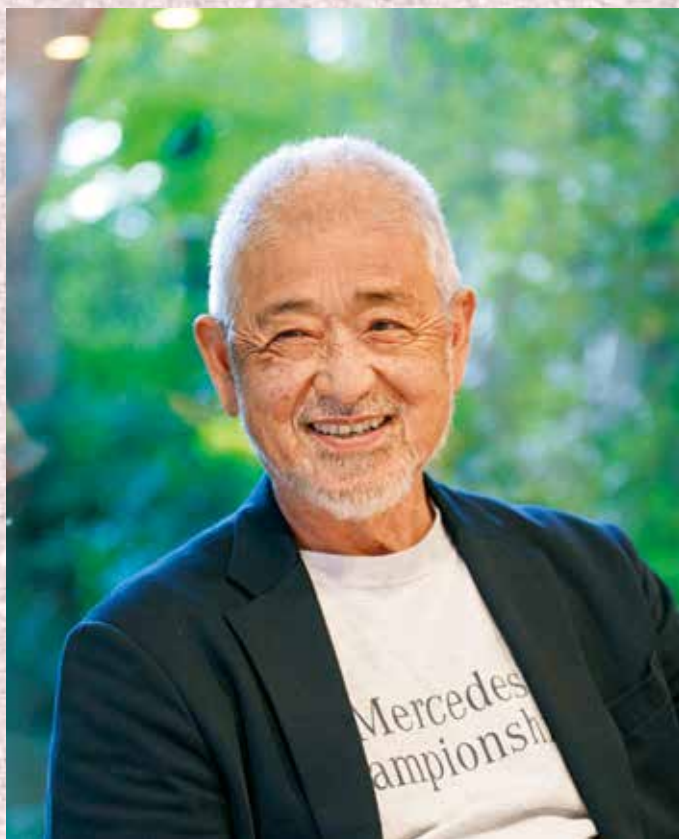


セレクトショップ 生活の中に花があること



後藤 陽次郎氏

デザインプロデューサー
株式会社デザインインデックス 代表取締役

1946年 愛媛県生まれ。小学生時代に東京へ転居。1969年慶應義塾大学商学部卒業、同年博報堂入社。CMプロデューサーとして活躍。1983年、株式会社デザインインデックスを創業。商品開発から広告制作、空間デザイン、店舗プロデュースなど幅広い分野で活躍。この時、システム手帳を日本で初めて輸入販売した。1994年にはロンドンに本店を置くザ・コンランショップを日本で初めて導入、以来スーパーバイザーとして商品構成からオリジナル商品の開発などショップ全体の監修を行う。その他GF「ペブシマン」、ホテル「二期倶楽部東館」（栃木県那須）、ゴルフリゾート「富津プリストヒル」の総合デザインプロデュースを行うなど、多方面にわたりデザインに関わるプロジェクトを手掛ける。趣味は旅行、ゴルフ、美術鑑賞、アンティーク収集。

父親の転勤で愛媛から琵琶湖のほとりの石山へ
週末は母親に連れられ京都のお茶会で抹茶の味を知る
高度成長期に注目された「広告業界」に憧れて博報堂へ
米国の自然の中での自由なオフィスに魅力を感じ
商品開発の道へと独立を決意

世の中にまだなかった ライフスタイル提案で変わった

自分の考えている商品が通用するかどうか確かめたくて
インテリア雑貨を中心にシステム手帳を世に広める
テレンス・コンランとの出会いからコンランショップを日本へ
世界に誇る繊細で素晴らしい日本の文化をもっと大切に
日本のいいモノを紹介できる店をやってみたい・・・
我が家のようなスモールホテルをプロデュースしたい



坂田 阿希子氏

料理家
洋食KUCHIBUE 店主

大学卒業後、料理の本を作ることを目指して、料理雑誌の出版社に入社。その後、自ら料理をする道を選んで料理研究家のアシスタントとなる。更に料理をもっと深く学びたいと、その後フランス料理店、フランス菓子店で経験を積み、1998年料理教室をスタートさせる。家族との幸せな食の記憶に導かれ、2019年代官山に洋食「KUCHIBUE」をオープン。旅が好き、本が好き、猫が好きでとにかく食べることが大好き。料理研究家として雑誌や書籍、料理番組など多ジャンルで活躍中。

広告業界からの転身で セレクトショップを開業

坂田 今日は、デザインインデックスの代表取締役でデザインプロデューサーの後藤陽次郎さんを指名させていただきました。忙しいところ、ありがとうございます。宜しくお願いします。

後藤 こちらこそ宜しくお願いします。

坂田 後藤さんとは、私が「洋食 KUCHIBUE」をオープンした頃にお会いしたのが初めてで、かれこれ5年になりますね。

後藤 この「洋食 KUCHIBUE」の場所は、元々僕の友人がサンドイッチ屋さんをやっている、退店された後坂田さんが入られたのです。「どんな店だろう」と興味津々で見ているら大好きな「洋食」と書いてあったので、「これは、行かなくちや」とお伺いしたのが最初です。

坂田 お客様としていらして下さって、それから1日に2回来て下さったりもするようになって。

後藤 当時、私のオフィスもこのヒ



後藤 陽次郎氏

ルサイドテラスにあったので、近いし、大好きな洋食だし、食べたら美味い、「お昼にしてはちよつと贅沢かな」と思いながらも、通うようになりましたね（笑）

メインの料理も素晴らしいし、デザートもプリンが最高。幼少期からプリンが好きなデザートのひとつで、自分の記憶の中の味にとても近かったの、何度も通いました。

坂田 クローズしている時間でもお顔を見せて下さるので、コーヒーとプリンだけとか、VIP待遇ですよ（笑）

後藤 それを快く、温かく迎えてくれた坂田さんの人柄というのもある

て「ちよつとお茶飲ませて」と我が家のように、ね。料理の印象や人柄があいまって、生まれた時から仲良しだったみたいになってね。

坂田 お店を始めた時に、後藤さんみたいな、人生を豊かに歩んでくれた男性のお客様にいらしていただけたら、と思っていたのですが嬉しかったです。いろいろと大変な時も、後藤さんのお顔を見ると、「頑張ろう！」と思ったりホッとしてたり。

後藤 小売りの仕事を長くやっていたので、そういう意味では飲食店も物販店も同じです。入ってきた時の雰囲気もさることながら、温かく迎えてくれるホスピタリティによって

商品、ここではお料理ですが、味が倍増すると思います。商品もそう、そういうことを、KUCHIBUEで改めて実感させてもらいました。

坂田 今はこういう風にお友達みたいに交流させていただいています。が、そもそも後藤さんはどういうお仕事をされてきたのですか？

後藤 好きな事をやってきただけです（笑）

坂田 最初、CMプロデューサーとして広告業界にいらしたと伺いましたが、広告業界に入られたきっかけは？

後藤 それ程深いきっかけはありませんが、親父は東レという大きな企業で工場長を歴任してきました。愛媛県の工場長をやっていた頃に生まれた僕は2年程しかいなかったのですが、全く記憶はありませんが、戦時中に愛媛県の工場が軍需工場に指定されたので、父は戦争に行かなくて済んだのです。その後、琵琶湖のほとりの石山にある東レ最大の工場の工場長として親父は赴任しました。今、源氏物語で話題になっている石山寺がある、とても自然に恵まれた所に小学校2年生までいました。週末に

は時々母に連れられて京都のお茶会で抹茶をいただいたりして、和の味とか洋食とプリンに出会ったのかもしれない。その後小学校3年から東京です。大学時代は親にせびって「アルバイトするからクルマ買ってよ」みたいな(笑) 青春時代です。

坂田 かつこよく遊んでいた時代ですね。

後藤 ホンダのオープンカーの助手席にスキートの板を載せて、ダツフルコートを着てかつこつけて、という学生時代を過ごしていました。3年に入ったのですが、当時は世の中が高度成長期に入る頃で、マーケティングの中で「広告」が目立っていて、非常に活発に広告が行われた時代でした。その頃アメリカの広告業界やマディソン街を闊歩する広告マンに憧れて、広告会社の博報堂を受けました。転勤がある企業は嫌でしたが、親父から東レの試験を受けると言われて仕方なく受けましたが、白紙で帰って来て、怒られました(笑)

坂田 「いちばんカッコイイ」ところをずっと追いかけてこられたのですね。



坂田 阿希子氏

後藤 「人生1回きりだから」と思って広告業界に入ったのですが、最初は下働きから、当然ですよね。でもその後、シェル石油を担当した時は富士スピードウェイサーキットを周らせてもらったり、仕事と遊びを兼ねて様々な経験をさせていただきました。博報堂には11年いたのですが、単にイメージだけで売る広告に疑問を感じはじめた頃、映画会社の関係者に友人がいたので、そういうルートでシヨン・コネリーさんとカポール・ニューマンさんとカピーター・フォンダさんという大物のタレントを口説く役もやっています。それぞれの事情があつて彼らと

仕事をさせていただいたおかげで、海外に行く機会にも恵まれ、広告から次の商品を見たりすることに繋がりました。

坂田 店舗とか商品とか、ですね。

後藤 広告の仕事でアメリカのオフィスに行くと、自然のグリーンを眺めながら、様々な発想が生まれそうな自由でオフィスらしくないオフィスで、それがとても素敵で新鮮で、「こんな所で仕事をしたいなあ」と感じて、ひとりですべてやってみたくて思ふようになりました。何のアテもなかったのですが「商品開発や商品作りをやってみよう」と、35歳の時に会社を辞めました。

坂田 後藤さんと言えば、「コンラシヨップ」を日本に持ってきた方ですね。当時はそれまでになかったシヨップでしたから憧れでした。どうしてコンラシヨップを日本に持つてくることになったのですか。

後藤 「セレクトシヨップ」、自分の店をやってみようと思ったのです。例えばモノトーンで部屋を作りたいと思つた時に、ひとつの店で全部が揃うことはなくて、つまり「ティストマーケティング」というか、ひとつのティストでまとまったお店があつたらいいな、と。自分の目を確

日本の生活を変えた コンラシヨップ

坂田 そこから商品開発の方に舵を切られたのですか。

後藤 でも、モノ作りというのは、そんなに簡単にできるものではないから。その時、果たして自分が考えている商品が世の中に通用するかどうか、分らない。いちばん分かるのは、ということ、世の中にまだそれ程なかったセレクトシヨップの始まりです。

かめたい気持ちもあって、自分の目で選んだものを並べる店を作ろう、とやってみることにしました。

坂田 それはコンランショップより前ですか？

後藤 ええ、独立して初めて借金をして自分の店を出しました。

坂田 場所はどちらでしたか？

後藤 渋谷の並木橋に「インデックス・ギャラリー」という20坪程度の小さな店で、生活のモノを選ぶ為のインデックス、というコンセプトでインテリア雑貨を中心に集めました。

坂田 まさに、そこからきているのですね。でも、いきなりだったのですよね。

後藤 そしたら、「ちよつと珍しい店がある」と雑誌に取り上げられて、それから、沢山の人来て頂けるようになりました。商品構成の中にある「システム手帳」はハーバーハウスというブランドで僕が日本に初めて入れたものです。ハリウッドで映画関係のプロダクションマネージャーのご夫婦が独自に考えられたもので、カバーリングも中のインデックスもカラフルで、ちよつと高

価でしたが楽しい手帳で、それをひとつの目玉としたらヒットして、システム手帳が世の中にバツと広がりましたね。でも、そのお店は2年程でやめました。

坂田 どうしてですか？ そんなにヒットしたのに。

後藤 やはり様々な商品をやりたくて、アメリカやヨーロッパに行つて、自分の目で探して、セレクトショップにしたのですが、どんどん在庫が溜まってきて自分の店だけでは売られなくて、卸す仕事にシフトしたのです。当時は、海外のデザイングッズを扱う会社が少なく、チャンスがありましたから、北は札幌から南は九州まで売り歩きました。

坂田 当時、セレクトショップみたいなお店はあまりなかったでしょう？ どういう所に卸していたのですか？

後藤 たまたまあったデザイン的なお店や文房具屋さん、インテリアの店などに「ちよつと小物を置きませんか？」とかね。最終的にはパートです。伊勢丹や渋谷の西武などに売り込みに行つて、文房具売り場だけではなく、趣味雑貨、の売り場

やこちらがデザインして「什器ごと入れる」提案などもさせていただきました。そうしないと、うちの商品も面積を取れないですから……。当時は百貨店も新しいことを目指していたので、非常に積極的でしたね。

坂田 まだロフトもない時期ですか？

後藤 丁度ロフトがオープンした頃で、その時にも、広告の仕事で培った企画提案というか、モノを売るだけではなくイベントなど生活提案も含め、使つて楽しい生活が広がつていくようなモノ作りなど、様々な提案をさせていただきました。よくニューヨークとロンドンに商品を探しに行ったのですが、ブルームिंगデールの元カリスマバイヤーと呼ばれた人が開いた素敵な店があつて、その店主から「今度、ロンドンでコンランショップを見てきたらいいよ」と言われて。

坂田 ロンドンにコンランショップができたばかりの頃ですか？ 日本ではまだ知られていないですよ。

後藤 僕が店を開いたのが1982年ですから、1983年か1984年かな。コンランショップもでき

て5、6年の頃に行つたのですが、ビックリしましたね。店に一步入つたらワクワクするような雰囲気、面積も広いし、商品の提案の仕方僕が考えていた何十倍ものスケールで実現されていて、インテリアから小物まで、とにかく生活が楽しくなるような「宝探し」みたいな感動がありましたね。それでまた店をやりたいな、と思つていたら、ビルを持っていた友人から「青山の外苑前の一等地に130坪のスペースがあるので、協力するからそこで店やつてくれないか」と言われて店を開きました。それが、カフェもあるインデックス・ギャラリーの第2弾です。

坂田 昔、雑誌の協力みたいな所によく出ていましたね。

後藤 商品が売れなくても、雑誌社の方とかスタイリストの方がよく来ていました。商品の貸し出しが多かつたですね。ちよつと時代が早かつたなあ、と思いますね。

坂田 今あつたら、本当にびつたりでしたね、又やつてください。

後藤 間口は狭かつたのですがその通路にアートを飾つてね。アートギャラリーをやっている友人から素

晴らしい絵を貸してもらって、広くライフスタイルを提案する店で、多分日本で初めてだったという自負があります。それを見た東京ガスの方が「今度新宿に出来るパークタワーで、400坪あるから、そこでやってくれないか」と。

坂田 そう繋がるわけですね。

後藤 でも、400坪なんて僕にはちよつとできません、と。それで、コンランショップのプロデュースというか監督という立場でなら、ということを提案させていただきました。「場所はちよつと不便だけれど、世界をリードするコンランショップを日本に初めて持つてくれば、絶対に人が集まりますから、是非やりましょう」と口説いたわけです。そこで「やろう」ということになって、テレンス・コンランに知り合いを通じて連絡をして打診したところ、「関心はあるよ、1回話しに来い」というので、会いに行きました。

坂田 その時が初めてですか？

後藤 そう、ドキドキしながらね、実際に会ったらオーラがあるし、声も大きくて太い。オフィスに行ったから葉巻の香りがしていてね。その2

年前に葉巻のお店のプロデュースをしていて、その時から葉巻を始めたので「僕も吸っていいですか？」と訊いたら、「おお、お前もやるのか」と、すぐに近くなった感じでしたね。

坂田 葉巻がいい仕事をしましたね。

後藤 コンランショップを日本でやるのはいいけれど、百貨店ではブランドのコンセプトを理解する人は少ないから駄目と言われました。そこで東京ガスというパブリックな会社の、とてもいいスペースで、上にはパークハイアットがあるし、生活関連のシヨールームも沢山ある場所なのでちよつと不便だけど、絶対に大丈夫、と説明しました。そして3日程滞在して商品を全部リストアップしたら、「これはどうして持つていくのか」とか「ロンドンではこれが売れているのに何故リストに入れないのか」として「商品はどうやって売っていくのか？」と次々に訊かれたのです。実は訊かれるだろうと想定して、クリエイティブの「コンラン・スタイル」という生活を楽しむためのスタイルブックをダミーで作って行っていたので、それを見せ

たのです。そしたら、テレンス・コンランが「これだよ！商品を売るだけじゃなくて、俺はそういうライフスタイルを売りたいんだ。生活を楽しむ為のモノを」と。それでこういう売り方をするのなら監督でやってくれ、ということでした。

坂田 その1回の滞在のミーティングで意気投合して、コンランのハート射止めたわけですね。

後藤 その後当時『カーサ・ブルータス』の編集長から「テレンス・コンランとアジアの旅」の提案で、京都から始めて日本の商品をセレクトして、それをコンランショップで展示して売りましょう、と。それが好評で次はベトナム、中国そしてインドへ……。当時、インドではデザイン指導もしてコンランショップの商品も作っていました。旅の最後に、テレンス・コンランと僕とで選んだモノをテーブルに並べて「商品会議」をしたり、そういう雑誌の企画でした。最後は、プロヴァンスに行つて、蚤の市とかで商品を選びました。古いモノと新しいモノをミックスさせながら生活提案をし

ていくという店が好きで、テレンス・コンランとも息が合つて、旅の途中で「お前は俺のオールデスト・サンだ」と言われて。本当に息子の様に可愛がっていただきました。

坂田 本当の親子みたいになったのですね。

後藤 「ブルーバード・クラブ」という彼の会員制のレストランでの彼の4回目の結婚式にも呼ばれました(笑)。彼が64歳ぐらいの時ですね。又、彼の70歳の誕生日は、テムズ川のほとりの「ル・ボン・デ・ラ・トゥール」という彼のレストランを貸し切つて、打ち上げ花火でお祝いしました。

坂田 その時代には、コンランショップはロンドンに何店舗もあったのですよね。

後藤 ロンドンには3店舗、パリにも、ドイツのハンブルク、オーストラリア、ニューヨーク……と伸び盛りなのいちばん凄かった時代です。

坂田 後藤さんが日本にコンランショップを紹介したことによって、反響が凄くあつたと思いますが、今までなかったライフスタイルの提案のお店を作つて、実際に「変わった

な」と思うことはありませんか？

後藤 いろいろありますが、いちばん「凄いな」と思ったのは生活に花を入れる、ということですね。当時はまだ「花」というのは、アニバーサリーとか誕生日など特別な日に花束をとる習慣はありましたが、日常にはなかったのです。それに花は意外と高価でしたしね。海外のホテルに行くと、バスルームに1輪の花があつたりして、日本でも日常的に花を楽しんでる愛でる習慣が浸透したらいいな、と。それに向こうのコンランショップには売り場の各所に、様々な活け方で花を採り入れていて、花瓶も沢山売っています。

坂田 そうですね。その印象はありますね。

後藤 当時は日本のインテリアショップでも花瓶などあまり扱っていなかったのですが、それを、大きなものや、ポウルに浮かべたり、様々な飾り方をしたところ花瓶が飛ぶ様に売れました。今では家庭でも普通に花を飾るようになっていますよね。僕は幼い頃から自然の中で育ちましたし、今でもグリーンが目に見えないと心が枯れてしまいそう

な気がして嫌ですね。日常生活の中に花があるというところ、それが大きく変わったことでした。

坂田 素晴らしいですね。今でこそ花器、花瓶もいろいろなものがありますけど、以前は花を活けて飾るといのはちょっと敷居が高いという感じでした。それがとてもカジユアルに、庭の花でもいいからサツと活けられるような提案や、コンランショップで様々な花器が売られていたのは、非常に大きかったのかもしれないですね。

後藤 それからアウトドアですね。「コンサバトリ」は温室という意味ですが、お天気が悪い英国ではアフタヌーンティーを「外の景色」をサドルルームみたいな所で楽しむ習慣があります。それをイメージしたアウトドアのテラス家具とかお庭のガーデニングの道具とか、それまでのインテリアショップでは売ったことがなかったのです。それも、初めて採り入れました。コンサバトリとベースで、花とか自然をインテリアの中に入れていって、中と外が繋がる様な生活の仕方が印象的です。今では日本でも当たり前になっていま

すね。

坂田 とても可愛いガーデニング用のグローブやバケツ、シャベルとかがコンランショップにあつて確かに画期的でした。ガーデン用の小さな椅子とかジョウロがありましたね。

後藤 外で食事をしたり、ちょっとコーヒーを飲むのも外の空気を感じながら、というのが当たり前になっていきますが、当時はありませんでした。あとは、ディスプレイですね。モノの見せ方、飾り方、その商品が自宅に持つてきたら楽しくなるかどうかをいかに想像させるか、あるいは商品を目立たせるか、それが最高でしたね。お料理が主役ですが、それを生かすテーブルセッティングやキャンドルなども、当時はまだ使う習慣が日本にはありませんでした。最近ではキャンドルとか、間接照明なども自然にインテリアの中に入っている気がしますね。

坂田 コンランショップは本当に夢の場所でしたね。

後藤 インテリアの中で、あそこまで全部揃っている店はなかったですよ。素材はとても大事にしましたから、いいモノを手が届く価格で、

と。我々のライフスタイルで使えるモノ、日用品というのは買えるものではないといけないのです。アートは好きな人がいくら出してでも買えばいい、でも日用品は買えるモノでないといけない。コンランショップを最初に導入した時も、皆「高いだろう」と予測していたら意外と安かったのです。ロンドンでの価格と同じという訳にはいきませんが。知り合いのガラスメーカーの人もオーブニングに来て「えっ！こんな値段で売れるの？」と言った程、非常にリーズナブルな価格設定だったのも成功した理由のひとつだと思います。

坂田 生活に取り入れやすいですね。

後藤 品質を落とすことは許されない中で、素材の選び方とか、色の使い方とか、非常に勉強になりました。

想いのズッパを

KUCHIBUEで再現

坂田 ガラリとお話を変えて……、後藤さんはこのヒルサイドテラスに事務所を持たれていましたよね。設計された横 文彦先生が先日亡くな

られましたが、このヒルサイドテラスのデザインも含めて、ここに事務所を構えるようになったきっかけとか、ヒルサイドテラスに何か特別な想いはありますか？

後藤 僕のプライベートな生活の中で、学生時代のデートコースが原宿でした。今の様に賑やかな場所ではなくて、静かで閑静な街でした。今は「南国酒家」になっている地下が「オリンピックアフライナー」というアメリカにでも行った様な気分になれる、素敵なスーパーマーケットがあつてね。

坂田 へえ〜！ それ、初耳です！
後藤 その横にアメリカのダイナーみたいなカフェがあつて、スタンドやバー、それにテーブルもあつて、おしゃれで、アメリカ気分が味わえるそのカフェが、僕のデートコース。そこでの定番が、挽肉を炒めてパンズでサンドにしたメンチバーガーとチェリーコークでした。

坂田 チェリーコーク、懐かしい〜！（笑）

後藤 今から52年程前ですが、このヒルサイドができた時に「レンガ屋」というフレンチレストランとカ

フェがあつて、社会人になってそこでデートコースで、コーヒーとプリン、チーズケーキもあつたかなあ。

坂田 伝説のお店ですよ。

後藤 その頃から、ヒルサイドテラスの建物が憧れでした。どこに行ってもギチギチに詰め込むようなビルが多い東京で、大好きな自然の中に木々が茂っていて、パブリックスペースもちゃんと取つてある。低層で、余裕のある「間」というか、ゆとりのあるこんな素敵な場所はないと、ズーッと憧れました。「住むのは難しくて、こんな所で仕事ができるばいいな」と思っていて「空室はないか」と何度も訊いていたのですが……。たまたま知人のツテで見に来たら、E棟の上でしたが一目で気に入って「是非！」と決めました。

坂田 私も中を見たことがありますね。が、すごく素晴らしいお部屋ですよ。

後藤 それこそ「ヒルサイドテラス」というぐらいで、ヒルサイドがあつて、テラスが広くて、緑が見える、そこにコンランシヨップのアウトド

アの家具を入れたり花を飾ったり、

料理をしたりしながら、楽しく仕事をするといいのが良かったです。

坂田 後藤さんはお料理もお得意だとうかがっています。

後藤 得意と言うか好きなだけです。坂田さんの前で「得意」だなんて言えないですよ（笑）

坂田 得意料理というか、こういうシチュエーションで料理をするのが好きというのがありますか？

後藤 僕の定番は出汁巻き玉子です。お蕎麦屋さんの出汁巻き玉子が大好きで、いろいろなお蕎麦屋さんに行つて玉子焼きを食べて、教えてもらつて出汁をちよつと分けてもらつたりして。このヒルサイドに越してきてから、シェフの友人に教えてもらつて初めて料理をするようになりまして。「自分が食べたいものを作りたい」ということで、最初に選んだのが玉子焼きです。これがまた評判でね。「僕の、玉子焼き」というのが定番。その次に昔懐かしいナポリタン。これも定番で、僕のがいちばん美味しいです。

坂田 KUCHEIBUよりも

……？（笑）

後藤 う〜ん（笑）私流のナポリ

タン（笑）

坂田 「定番」という素晴らしさとか、意外と「探すとない」というのはコンランシヨップのコンセプトと通じるものがありますよね。コンランシヨップに並んでいたモノも、本当に「定番」ですよ。特別なデザインがあるわけではなく、シンプルで綺麗で使い易い。でもなかった。私もお店で自分の料理を提案する時に、誰もが知っているメニューで「定番」だけど、それを削ぎ落して自分のスタイルで出すようにしています。お店の作りもそうですが、全てのモノを削ぎ落として、だけど「何か、ないよね」というものを伝えたいとか、見せたいとか、後藤さんとの共通点とか、おこがましいですが通じるものを感じました。

後藤 いえいえ、ありがとうございます。自分がいいと思つているモノ、気に入つているモノを提供する。そこに自信がないと人に勧められませんしね。

坂田 それも、デザインされ過ぎていない、それこそが本当に美しいモノ

ノなのですが、意外と探してもない。そして生活が全て繋がる様なモノなので。食も花も自然も。

後藤 綺麗なモノだけど、バラバラに綺麗なモノ、いいモノが揃っているだけではね……。

坂田 そんな後藤さんが又何か新しくチャレンジしたいと思うことはありますか？

後藤 出来る、出来ないは別としてまだまだありますよ。やはり「住まい」というのはいちばん大事ですから、自分が住みたいレジデンスを提案したい。自分で建てた我が家は気に入っています、他人にご提供する上で、ヒルサイドの様な心地の良いレジデンスはなかなかないですね。僕にはまだ見つけることができていない、生活を考える様なレジデンスというのを造りたい。それから、小さいブティックホテルみたいなもので、ラグジュアリーではなくて、我が家の様なスモールホテルをどこかで造ってみたいと思っています。プロデュースですが、そんな仕事はやってみたいですね。最近、ボランティアで、住んでいる近所の環境をよくしようと、行政に対する苦言もありますね。今まであまり気がつか

なかったのですが、この年齢になると国の政治からはじまって、都政から区政まで。大家さんもそうだけど、住む人の為の行政というかね、人々が本当に望んでいるものは何なのか、政治も含めて考えてもらいたい、と。そういうところに、とにかく苦言を呈していきたい、仕事ではなくてね。日本が好きだから。

坂田 日本が好きで、日本をよくしたい……。

後藤 日本が好きというところは、もうひとつ、日本のモノをいい意味で紹介していきたい、日本のいいモノを紹介できる店をやりたいな、と思っています。どうしても店が好きだからね。

坂田 実家などもそうですが、ずっとハタをやって養を作っていたのですが、継ぐ人がいないとか、中国で生産した方が安いとかで、伝統的なモノがどんどんなくなって、本当に美しいモノを若い世代の人が継いでいくという様なことが少なくなっていると思います。それについてはどう思われますか？

後藤 それこそ行政がバックアップしていかないといけないと思います

ね。日本の文化は、本当に素晴らしいですからね。それこそ平安時代からの文化は独特で、世界に誇る繊細さ、色彩感覚から素材の選び方からデザインまで、本当に素晴らしい。現代でひどいと思うのは街並みですね。江戸時代はどんなに貧しくても街並みはきれいだった。そういう日本としての文化を技術、工芸を含めてもつともつと大事にしていかなないと……。日本に来る外国の方からもよく聞きますが、日本みたいにこんなに清潔で安全で食はおいしくて美しい国はないのです。日本のいいモノ、美しいモノを残して、維持して、また再興するという視点で、日本を再興してほしいと本当に思いますね。

坂田 素晴らしい日本の為に……。
後藤 ひとりでも多くの人が同じ気持ちになって、本当に微力ですけど、ひとりひとりがそういう気持ちを持つていけば、いい国になると思います。

坂田 ところで、子どもの頃はインテリアとかそういうものにはそれ程興味がなかった、とおっしゃっていましたが、どんな夢をおもちでしたか？

後藤 興味がなかったわけではないのです。他所の人の家に行つて、いろいろ違った暮らし方を見るのは好きでした。「こんな家に住みたいな」とかね、ただ、その頃「なりたいた」と思っていたわけではないのですが、そんな風に感じていたものに影響は受けているのでしょうか。

坂田 以前お住まいになっていた琵琶湖のお家は、普通の日本のお家だったのですか？

後藤 石山の山の上にあつて、本当に素晴らしい日本家屋の住宅でした。庭も広かったし、幼稚園の遠足でうちの庭に花を見に来たりしましたよ(笑)
坂田 えーっ！ 凄くいい環境だったんですね。

後藤 大きな栗の木があつたので口ビンフッドの真似をして遊んだり、秋には栗を拾って食べたり……。ずいぶん恵まれた環境でしたね。東京でもとても立派な住宅に住まわせていただきました。そこ、買ってあげばよかったと思いますね(笑)

坂田 そのお家、今もあるのですか？

後藤 どうでしょうねえ。どうなってるのか見てみたいですね。



対談を終えて

坂田 もう、簡単に壊されてしまっから……。二度と、こんな建築は出来ないうらうというのが、本当に簡単に壊されて残念ですね。

後藤 今は同じ様なビルがどこに行つてもある感じ。昔はそんな風に、日本家で縁側があつたりしてね。台風の時は大変で、雨戸をガーターとたたきつけるような風で「壊れるんじゃないか」という怖い思いもしました。泥棒にも入られたし。

坂田 えーっつーでも、立派なお家だから狙われたのかも……。

後藤 話は変わりますが、親父の会社が日本橋だったので、砂場とか神

田の敷とかに時々蕎麦を食べに行つていました。それから、当時、洋食屋で「紅花」というお店があつてね。

鉄板焼きで有名なお店ですが、そのカレーライスがめちゃくちゃおいしかつた。カレーライスと、ズツパ。

坂田 ズツパと言うと、トマトスープ。

後藤 このふたつは、おいしくて今でもよく覚えています。「連れてつて」とよく言っていました。

坂田 まあ、お父様もお母様もハイカラですよ。その頃だと、なかなか手が出ないお店ではなかつたですか？

後藤

そんな、高級な店ではなかつたと思います

が、この間、どうしてもそれが食べたくて行ったのですが「そのメニューはもうやってません」と言われて

(笑)

坂田 残念ですねえ。小学校の頃の思い出

味がなくなつてしまつて。でも、紅花というお店は、まだありますよね。

後藤 お店がありますが、カレーライスはなくなくなつていました。ただね、ズツパはある所でやつていたのですよ。

坂田 紅花の……？

後藤 それが、今メンバーになつているゴルフクラブの食堂で、やつていた……！

坂田 えー！ 紅花にいた人でしょうか？

後藤 さあ、訊いたことないけど関係ないと思うな。昔からゴルフ場の定番だつたようですよ。

坂田 紅花にいた人だつたら、ロマンがありますねえ。

後藤 鉄板の熱いのにね。トマトがベースのスープで、卵をポンと入れて、パンをちよつと入れてね、溶かして食べるのですが、本当においしいです。

坂田 紅花でもそういうスープだつたのですよね？

後藤 そうです。

坂田 「ズツパ」という名前でスープを出している所なんてなかなかないですよ。まあ「スープ」という

意味の単語ではありませんけど……。ちよつとヒントを教えてください。

そうしたら、いろいろな人の回顧メニューというのをやりたいので。

後藤 そのレシピ、もらつてどこかにある筈だけ……。

坂田 探して、探して！

後藤 「マル秘です」と言われたのを無理矢理もらつたので。今でも食べたいから、是非、KUCHIBUEでも出して下さい。

坂田 是非やりたいです。味は、本当に絶対に忘れられない様な思い出とリンクするところがありますからね。まずは、期間限定で「ズツパ」を出して、それからいろんな方の回顧メニューもできたらいいと思います。

後藤 楽しみにしています。

坂田 後藤さんとは仲良くさせていただいています。これまでずっとどんな事をやってこられたのか、じっくりお聞きする機会がなかつたので、今日は本当に楽しくていいお話を伺えて楽しかつたです。とても感動しました。ありがとうございます。

後藤 こちらこそ、楽しかつたです。ありがとうございます。