

2012 5/29
No.1923

政経 かながわ

一般社団法人
— 神奈川政経懇話会 —



小田急山のホテル（箱根町元箱根）の庭園内に植えられた赤やピンク、紫色などの30種3千株のツツジが5月中旬に見ごろとなり、一般開放期間中、色鮮やかなじゅうたんを敷き詰めたような景色が来園者を楽しませた。



視点・点描	3
箱根の復権 総仕上げ期待	
講演録	4
「東南アジアの現在～アメリカ・中国・日本の間で」 東京大学大学院教授 藤原 帰一	
コラム	9
政治は海賊の気分で？ 夢と刺激への渴望	
政治	10
税の重み、自民3首相に学べ 導入前に行革推進、税制改革	
くらし2012	12
パートの年金適用に抜け穴	
広告珍談	14
～福沢諭吉のおしえ④ シロウトの百貨店	
経済反射鏡	15
中国減速は最大のリスク 国際企業、戦略見直し急ぐ	

事務局だより

◇横須賀定例講演会

2012年6月19日（火）

13時30分～15時

よこすか平安閣

講師は、ちばぎん総合研究所

顧問の額賀 信 氏

演題は「人口動態から考える

地域活性化と中小企業経営～

三浦半島の観光振興と世帯構

成激変への対応」

◇横浜定例講演会

2012年7月17日（火）

14時～15時30分

ホテルニューグランド

講師は日本銀行横浜支店長の

竹澤 秀樹 氏

演題は「最近の金融経済情勢

について」

視点 点描



箱根の復権

総仕上げ期待

高さ634^{メートル}と世界一高い電波塔「東京スカイツリー」。東京の下町に開業した観光新名所に話題を独占されてはたまらない。こんな対抗意識を燃やしたかどうかは定かでないが、神奈川の観光地に光を当てる大型投資のニュースが、本紙を含めた新聞各紙をにぎわした。スカイツリー開業のちょうど1週間前のことだ。

5月15日付の本紙1面には、準

トップニュース扱いで「市場拡大へ大型投資」の活字が踊った。舞台は国際的な観光地として知られる箱根地区だ。総額35億円を投じて「天下の険」の魅力アップに乗り出すのは、同地区で交通や観光事業などを大規模に展開する小田急箱根グループである。

発表によると、箱根へのテコ入れは、芦ノ湖への新型遊覧船の就航▽箱根ロープウェイ大涌谷駅の

建て替え▽箱根登山鉄道への新型車両の投入▽日帰り温泉施設の新設―の四本柱。いずれも13年3月以降の完成を目指すという。

グループ各社が一丸となって箱根観光の名物施設を一新する今回の大型投資は、東日本大震災による観光客の減少という逆風がようやくおさまり、まさにこれから反攻勢に出ようとするタイミングを見計らって打ち出された。それだけに地元の期待も大きい。

箱根町への観光客数は、バブル期の1991年の年間2247万人がピーク。98年には2千万人の大台を割り込み、国際観光地・箱根のブランド力に陰りが差す。

ようやく2千万人台を回復したのは07年。しかし、その後も頭打ち状態が続いている。最近の数字をみると、09年が1964万9千人、10年が2003万6千人とや

や上向いたものの、6月に発表される11年の数字は、先に触れた大震災の影響もあり、落ち込みは避けられない見通しだ。

箱根への大型投資は、02年に同グループが策定したエリア戦略に基づいて継続的に行われている。例えば07年3月には新型海賊船を就航させ、09年3月には箱根の玄関口である箱根湯本駅舎を建て替えている。従って今回の投資は、「箱根の復権」に向けた総仕上げともいえる。

度重なる投資が求められるのは、常に新しい魅力を発信し続けることを運命付けられた、老舗観光地ゆえの悩みだろう。観光地間の競争は日々、激しさを増すばかり。その先頭に立つ箱根の挑戦に、終わりはないようだ。

(神奈川新聞社

統合編集局次長 宮本 敏也)

シロウトの百貨店

世界最初のターミナル百貨店を創業したのは、阪急電鉄の小林一三である。

「従来の百貨店は都心にあつて、客を集めるために自動車の送迎や催物などにおびたしい金を使っていた。それでいてなかなか客が入らない。ところが阪急梅田駅は毎日大勢の『お客様』が乗り降りしている。そこへ百貨店をこしらえば放つておいても客が来る。客寄せに費す経費の分だけ安く売つて、サーヴィスに力を尽くせばきつと老舗に勝てるだろう」(『逸翁自叙伝』)。老舗とは大丸・高島屋・松坂屋・三越・そごうである。

1925(大正14)年、小林は大阪梅田の本社ビルに阪急マーケットを開店した。図右から「少

女歌劇」「いちごがり」、つぎが「阪急マーケット」の広告。このコピーがおもしろい。《卸

売問屋の御主人へ

会社直営阪急マー

ケットを六月一日

より開業致しまし

たけれど、素人の

寄合で仕入先が頓

と判らぬのでマゴ

ツイて居ります。

阪急沿線在住の方

の家庭へ必要なも

ので、こういう物

は必ず買った御客

様がお喜びにな

る」と信ずる商品

について御教へ願

度い。もちろん、

書いた。

少女歌劇やいちごがりは、ごく

普通の市民対象のはず。ところが

阪急マーケットは、専門紙に載せ

るような文章。われわれはシロウ

トで、どこから仕入れたらいいの

かトンと判らないと、アタマを下

げている。これを

読んだ問屋の主人

はもちろん、一般

の読者もけつして

悪い気はしない。

阪急マーケットを

みんなで育ていこ

う、そんな気にな

る。ましてや阪急

沿線に住む人たち

はなおさら。たく

みな広告!!

阪急マーケット

は成功した。自信

を持った小林が阪

急百貨店を開店し

たのは、29(昭和4)年4月。《ど

こよりもよい品を、どこよりも安

く売りたい」と、左端を掲出した。

シロウトの商いのため、《中々

品物が揃はない、頗る貧弱で、不

行届きで、お恥かしい次第であり

ますが、然し我々の希望は、気長

に、堅実に、立派な店に育てたい

と思つて居りますので、それには

どうしても皆様方の、御同情と、

御指導と、御引立に、よるより外

に、途はないのであります。お

客さまに引き立ててもらふ以外に

ミチはないと、開店披露にも徹底

して阪急沿線の住民たち、それも

定期券の乗客を優先して招待した。

開店は午前9時、閉店は勤務か

ら帰宅する乗客のため午後9時ま

で。食堂は午前11時から午後10時。

年頭2日間を除いて年中無休。世

界最初のターミナル百貨店は成功

した。

(美術エッセイスト、茅ヶ崎市在住)

(図) 少女歌劇・阪急マーケット

は大正14年。阪急百貨店は昭和4

年掲出の新聞広告

