

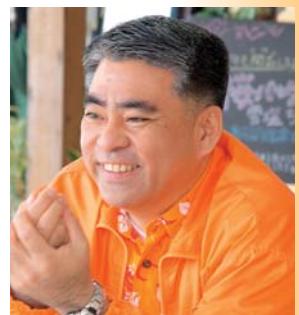
1994年、会社経営のことをなど何も知らない私が、多くの人に支えながら起業させていただいたのは27歳のとき。当時の私にしては目のくらむような多額の借金をして蝶々園と観光土産品店の施設を宮古島で立ち上げたのだが、開業当初は閑古鳥が鳴き、非常に苦しい経営を余儀なくされた時期があった。なんとか施設を軌道に乗せたい一心で、清水の舞台から飛び降りるような気持ちで飛行機のチケットを買い、飲み屋街の外にあるような安宿に泊まりながら、ひとり東京・名古屋・大阪と営業行脚をくり返した。もちろん、営業活動は最初からうまくいくわけがなく、何度も営業をくり返しても、提案を重ねても、誰も相手にしてくれない状態が続いた。歩き回っても、歩き回っても、まったく成果を上げることができず、ついには疲れはてて動けなくなり、ひとり公園のベンチで泣きべそをかきながら何んでいたのを昨日のことのように覚えている。

あれから17年が経ち、その時の必死の営業のかいもあって、おかげさまで会社は潰れることなく順調に発展することができている。会社の事業も当時の観光施設の経営から「雪塩」の製造販売へと主軸を移した。9年ほど前からは、食塩の選び方に疑問を持ち、塩選びの専門家である塩ソムリエを育成して塩の判断基準のスタンダードを作ろうと思い立ち、塩の専門店「塩屋（まーすやー）」を開業している。この「塩屋」は8年をかけて徐々に完成度を上げ、県内で店舗展開を進めていくなかで多くのプロの料理人や消費者の皆様から高い評価を頂けるような専門店に成長させることができた。そして、去った5月22日、東京スカイツリータウンという願つてもいい好立地に念願の東京初出店が実現したのである。出店の申し込みから約3年余り、いくつかのハードルを越え、念入りに準備を重ねてきた末のオープンであり、オープン初日のまるで満員電車のような盛況ぶりに感慨もひとしおであった。

今回の東京スカイツリータ

ウンへの出店にあたり、何よりも嬉しかったのは沖縄の皆さんから寄せられた、たくさんから寄せられた、たくさ

Chiiki no Me



Series 28

## 地域の目

# 東京スカイツリータウンへの出店にあたって

株式会社パラダイスプラン 代表取締役 西里 長治

んの励ましの言葉だった。夢にまで見た東京への初出店で、それだけでも飛び上がるくらいに嬉しいことなのに、それ以上に私たちのささやかな東京出店のことを「沖縄を代表して頑張って!」とか「みんなの目標になつてね!」などといった調子で、いろいろな人が祝ってくれた。沖縄の方々から寄せられた温かい激励の言葉は私たちを10倍も100倍も元気にしてくれた。本当に有り難いことだと思う。

今回の東京スカイツリータウンへの出店を皮切りに、いよいよ「塩屋」の東京での店舗展開が本格化する。次の目標は首都圏で10店舗、そしてその次の夢は海外進出だ。実際は「雪塩」のほうも今年は台湾の飲料メーカーに採用されている。「塩屋」よりも一足先に海外での本格展開が始まった形だ。今、多くの仲間達と夢を共有しながら目標に突き進むことができている自分のことを、これ以上に幸せな人間はいないとつくづく思う。

しかし、どんなに成功を重ねることができても謙虚さと感謝の気持ちを失ってはならないということも、改めて強く感じている。たとえ今は順調であつたとしても、昔は何もできなかつた自分達であつたことを決して忘れてはいけない。何をしても、どんなに頑張つても、誰も振り向いてくれなかつた自分達であつたことを決して忘れてはいけない。17年前、公園のベンチでひとしきり泣いた後、「こんなところでクヨクヨしていてはいけない。沖縄で留守を守つてくれている皆のためにも頑張らなければ」と気を取り直し、東京の寒空を見上げて、口を真一文字にして、再び歩き出したときの気持ちを、また思い出している。

