

9月に長野県白馬村にある複合施設「スノーピークランドステーション白馬」で筆者が代表を務める脈わり創研（東京・千代田）のセミナーを開いた。同創研では会員制で商業空間の活性化などについて情報交換している。首都圏だけではなく九州や関西、東北からも会員が参加し、大自然の中

探訪 新 ライフスタイル

スノーピークのアウトドア体験



9月のセミナーは大自然の中で開かれた

自然や人と「共生」の価値訴求

でスノーピークの山井太会長の講演に聞き入った。雄大で美しい白馬三山を望むため、予定していた室内のレストラントラノから芝生エリアへ急ぎよ会場変更をお

望むため、予定していた室内のレストランから芝生エリアへ急ぎよ会場変更をお

願いした。急な希望に対し、新潟県三条市のスノーピーク本社から派遣されたスタッフが業績に表れている。20年7月にオープンしたランドステーション白馬

フ監修の地域食材を使つた
レストランでの食体験、国
内最大規模の直営店での買
物、おしゃれなショッピングモール

「ツフが迅速にテントを張り会場を設営した。山井氏によると「800人の社員全員がキャンパーですから容易なこと」という。キャンプ用品を中心とする本が震えたらしい。

は、JR白馬駅から徒歩10分の場所にある。かつてはスキーリ用者向けの駐車場だった。山井氏はこの地に立った瞬間、素晴らしい眺

トエリア」が溶けあい、施設全体が活気づく。スノーピークは全国各地で毎年ユーザー参加型キャンプを開いている。親睦を深めることはさうなる発展が期待される。一方にも影響する。アウトドアとライフスタイルの関係性にはさうなる発展が期待される。

のスノーピークの2020年¹⁾の売上高は167億円と、16年から8割以上伸長した。7年前に山井氏はアウトドアメーカーで米アップルのような会社にした。い」と話していた。常に変化や革新で時代の流れを変えることに挑戦してきた結果、白馬駅周辺にはアウトドア用品を販売する「アバランチ」や「アバランチ・スノーピーク」など、アバランチの直営店舗が並ぶが、モノだけを提供するのではなく、「衣・食・住・働く・遊ぶ」を体現するキャンパーのコミュニケーションを作ろうと決めたという。

深めつつユーザーの要望、意見を聞き商品開発や店舗運営に生かす。14年の株式公開時には株主から急速な事業拡大を求められ、強みのとがった感覚がそれがれるとの見方もあつた。しかしそれは杞憂（きゆう）だった。信頼し合える優良顧客を大切にした結果、企業価値の様式や當み、価値観を今められた個々人の生き方だ。小手先の飾り言葉だけでライフケーストスタイルを語る企業や商品・サービスは見透かされるとの見方がなってきた。それは時代がきいていく。

（商い創造研究所代表 松本大地）

ライフスタイル

6

フ監修の地域食材を使つた
レストランでの食体験、国
内最大規模の直営店での買
物、おしゃれなショッピングモール

10