

1. AI、使ってますか？ チャット GPT と生成 AI にまつわる考察

ファッション業界でも、数年前から DX（デジタルトランスフォーメーション）推進の重要性が指摘されてきました。コロナ禍によって、デジタルシフトの動きは半強制的に加速することになり、各社、オムニチャネル化によるリアルと EC の融合や、SNS の活用を含めたデジタルマーケティング&プロモーションを強化してきました。

そして今、注目されているのが、「AI（人工知能）」の活用です。展示会などでも、「AI を使ってデザインしました」という声が聞こえてくるようになりましたし、決算会見などで、「需要予測の精度を高めたことで収益性が高まりました」というコメントがあり、実は「AI の活用を始めました」という会社も増えています。

個人でも、「生成 AI」や「チャット GPT」などが気軽に活用できるようになってきました。たとえば、マイクロソフトのユーザーであれば、「こんにちは、こちらは Bing です！ 私は Microsoft Bing の新しい AI 搭載のチャット モードで、情報を要約して表示したり、インスピレーションにあふれたコンテンツの作成のお手伝いをします」というお誘い (!?) を受けたりもします。

せっかくなので、「ファッション業界やアパレル企業は、どのように AI を活用すれば、ビジネスやクリエイションのレベルを高めて売上げや利益を伸ばすことができるでしょうか？」と尋ねてみました。すると、こんな回答が返ってきました。

『ファッション業界において、AI はビジネスのあらゆる側面において活用されています。AI を活用することで、企業は以下のような利点を得ることができます』

- **生産性の向上:** AI を使用することで、生産性を向上させることができます。例えば、AI を使用して、製品のデザインやパターンを自動的に生成することができます。これにより、デザイナーはより多くの時間をクリエイティブな作業に費やすことができます。
- **顧客体験の向上:** AI を使用することで、顧客体験を向上させることができます。例えば、AI を使用して、顧客の好みや嗜好に基づいた製品の推奨を行うことができます。また、AI を使用して、顧客からの問い合わせに自動的に返信することもできます。
- **在庫管理の最適化:** AI を使用することで、在庫管理を最適化することができます。例えば、AI を使用して、需要予測モデルを構築することができます。これにより、企業は需要に応じて在庫を調整し、在庫コストを削減することができます。
- **販売促進:** AI を使用することで、販売促進活動を効果的に行うことができます。例えば、AI を使用して、顧客の購買履歴や嗜好に基づいた個別のプロモーションを行うことができます。

『以上のような利点からもわかるように、AIはファッション業界において非常に重要な役割を果たしています。今後もAI技術は進化し続けるため、ファッション業界はAI技術の活用方法について常に注目し続ける必要があります』

その間、わずか10秒ほどです。指摘内容に納得感はあるつつも、わりと当たり障りのない内容かなという気がします。また、『』でくくった部分は、フォーブス(Forbes.com)、文中の提案に関しては、マッキンゼー(mckinsey.com)のレポートから抜粋して日本語翻訳したもののようです。参照先は書かれているため、それを明記すれば内部向けのレポートなどには使用可能かもしれませんが、ニュースとして対外的に発信していくには、著作権に触れないかなどを確認しなければならないため、そのまま使用することは現段階ではできそうにありません。

ただし、原稿やレポートを書くのにウンウンうなって切り口を考えるだけでも数十分かかってしまうことを考えると、これから創造していくテキストのベースとして活用したり、サジェスションを受けたと思えば役に立つと言えるかもしれません。ゼロイチ、生みの苦しみから、1→10の教養やクリエイティビティが求められる時代だと痛感します。

AIでデザインを生み出す際も同様です。画像を読み込ませたり、テキストを入力したりして画像を生成する「生成AI」を使って洋服のデザインを行うと、深層学習(ディープラーニング)によって、世の中に転がっている情報をうまく収集してアウトプットしてくれます。奇想天外な画像が提案されることもありますので、その平面の画像をいかに解釈してリアルな商品として作り上げるか、そのセンスが問われることになります。

注意したいのは、アウトプットされた情報をそのまま採用するだけでは、同質化が免れないということです。また、情報の出どころも不明で、そのまま使用してしまうと権利侵害などに当たってしまうかもしれません。やはり、解釈や、そこからひと手間加えることが大切なプロセスになりそうです。

そして、深層学習の前に、自前の画像データなどを教師データとして読み込ませる機械学習をいかに丁寧に行って、自分たちのアイデンティティを反映したAIに育てるかも重要になります。これによってアウトプットの質に大きな違いが生まれてきます。

できれば、このAIで生成されたデザインを、3Dモデリングにしたり、パターンを起こしたり、簡単に色や素材を載せ替えられたりして、企画・仕様データとして生産につながったり、メタバースで使えるアバターファッションにできれば、モノ作りやサプライチェーンの流れが大きく変わることになります。ここまでできるのは数年先になるかもしれませんが、まずは、AIとの付き合い方をぜひこのタイミングで考えてみてください。参考になりそうな記事や情報を3つ紹介しておきます。

生成AIでファッション業界はどう変わる? 元ZOZO NEXT チーフAIオフィサーの専門家、野口竜司に聞く/「WWD ジャパン」

<https://www.wwdjapan.com/articles/1672728>

日本初のファッションテックの人材養成スクール/「東京ファッションテクノロジーラボ」

<https://tfl.tokyo/>

(3年前の記事ですが、入門編として参考になるはずです)

【対談】HATRA×Synflux、効率化の先にあるクリエイティブは「新たな人間像の創造」
AIが変えるファッションデザインの未来／「FASHIONSAP.COM」
<https://www.fashionsnap.com/article/ai-synflux-hatra/>

2. HAYAMA STATIONは何故、流行るのか

— 交付金に頼らず。地域創生の手本 —

コロナ禍でも、感染症 5 類移行後の今でも、朝から賑わっている HAYAMA STATION「葉山ステーション」は、いわゆる道の駅ではないですが、道の駅関係者からも絶賛される小規模な商業施設です。令和 2 年に 21 世紀商工会全国グランプリを獲得しましたが、評価の内容は、運営する葉山商工会の補助金（地方自治体や国の各省庁の交付金）に頼らず葉山町と地域住民、地域生産者と緊密な連携をとりながら、地域住民、観光客からも支持され続け、まちづくりを担っていることが評価され、栄冠に輝きました。

施設概要は平屋建て 750 m²の売り場内に 40 のショップ、30 席のイートイン、駐車場 75 台、所在地は葉山町長柄 1586（逗葉新道近く）。

地元で人気のショップや農作物、魚介類が、ところ狭しと豊富に展開されています。一例を紹介します。裕次郎コロッケで有名な「葉山旭屋牛肉店」。コロッケの売上数 3,000 個。

そのコロッケを包む為に開発したパンを始め、手作り惣菜から弁当まで揃える

「SUZUKIYA」。今や都心の百貨店からの誘致が絶えないパンと鎌倉野菜スティックの「ブレドール」。抹茶ソフトクリーム 331 円は行列しなければ食べられない人気の

「HINODE EN CAFE」。葉山ロールケーキの「ブラウンスイーツ」。クラムチャウダーや牛すじ赤ワイン煮で人気の「葉山食房ミラマール」等々ですが、地元住民や観光客から圧倒的に支持されているテナントは農家からの朝採れ野菜や花、また漁業組合が朝に引き上げた魚介類等です。いずれもその朝に取れた新鮮さと直売故の安さが魅力です。茹でたてタコが店頭で並んだ途端、買い物客が群がります。年間の入場客数は 70 万人で、その多くは常連客です。私の友人は朝にパンと野菜を買って、昼には「SUZUKIYA」の鮭弁当を買いにと、日に 2 回行くこともよくあると話していました。

HAYAMA STATION の開業は 2016 年ですが、ここにくるまでは紆余曲折があったと葉山商工会の関係者は話します。

原点は 30 年前、葉山燈摺漁港で始まった「ハヤマ・マーケット日曜朝市」です。

漁業組合の取れたて魚介類や地元農家の野菜、日影茶屋のケーキの切れ端、パンのボンジュールのサービス品等が並び、地元住民や燈摺のヨットマン、葉山マリーナに出入りする人たちにとっては楽しみなマーケットになりました。当時、近くのテニスクラブで遊んでいた私にとってはテニスの合間にこのマーケットに行くのが日曜の楽しみでした。主催の商工会議所は予算もないし、大変苦勞されたようですが、利用者にとっては燈摺港は特別な場所になり、銀座三越等、都心の百貨店から POP UP の勧誘が来るほどのブランド「ハヤマ・マーケット日曜朝市」になりました。

その 30 年の蓄積があったからこそ、今の「HAYAMA STATION」が交付金に頼る道の駅を選ばず、独自の STATION を選んだのでしょう。

各地で地方創生が叫ばれていますが是非、安易に交付金に頼らず、地域の生産者と信頼の連携をとり、時間はかかっても葉山の事例を学んでもらいたいと思います。

<レストラン情報>

1.代々木上原で愛される名店「竹韻飘香（ジュユインピャオシャン）」

代々木上原駅から徒歩 2 分、竹林と壁に掛けられたパンダの絵が迎えてくれるとてもシックなお店です。数店舗展開しているピャオシャンでは初めてのカウンター席メインの店で、他店とは趣が違います。ピャオシャンは代々木上原で創業、地元の人たちに惜しまれながらこちらの店舗を閉め、麻布十番や銀座に出店。代々木上原に戻ってきてほしいという強いリクエストのもと、10 年を経て再び代々木上原に出店することになりました。カウンター席メインですが、テーブル席もあり落ち着いた素敵な空間です。四川省でも希少になりつつある伝統的な料理の本質を守りながら、巧みなスパイス使いで仕上げていきます。何を頼んでも外れ無しで、またすぐリピートしたくなるものばかり。カウンター席メインで 2 人で食べられるポーションの料理になっているので色々楽しめるのも嬉しいポイント。

ディナーのアラカルト単品 880 円～、お任せコース 13,000 円、要予約です。

東京都渋谷区上原 1-17-14

TEL:03-6407-0773

営業時間：ランチ 11:30-15:00 (14:00L.O.) ディナー18:00-22:30 (21:00L.O.)

定休日： 月曜、火曜日

<https://www.piao-xiang.com/zhu-yun/>



2.表参道の隠れ家レストラン「Restaurant GERMOGLIO」

表参道の伊東病院の裏手の地下にある「ジェルモーリオ」。内装は無機質、ナチュラルでモダン。開放的な空間には一枚板で作られたテーブルが存在感を示しています。店内には緑がセンス良く配置されていて、日本の作家による壺や器も飾られています。店のコンセプトは「自然と人が豊かに暮らすためのガストロノミー」。旬の野菜を中心とした食材のコース立ては力強く、体が浄化されていく様です。イタリア料理に和のテイストがはいっているという感じ。食材は全てオーガニックです。95%は女性のお客様、そのうち半分はお誕生日ランチ。お誕生日用のデザートプレートとキャンドルでお祝いしてくれます。

ランチのコースは 2500 円～。ワンドリンクはオーダーが必要です。要予約です。

東京都渋谷区神宮前 4-2-17 B1F

TEL:03-5413-7211

営業時間：ランチ 11:30~15:00

ディナー 18:00~23:30

無休

<https://germogliotokyo.com/>



今月のPATROL

世界のトップレベルを誇る日本の接客やサービス。そのリアルな現場を年間1300店以上見ている調査員がパトロール！時代が変化しても引継いでいきたい「おもてなし」を、調査結果と共に発信していきます。

これぞ、
日本の宿的「お・も・て・な・し」

SHOP DATA>>> 雲仙温泉 東園

住所：長崎県雲仙市小浜町雲仙181

関連URL：<https://www.azumaen.com/facilities/>

おもてなし評価

総合

95点



挨拶



笑顔



パーソナルな対応



再来店したいか



行き当たりばったり、4年ぶりの国内ぶらり旅

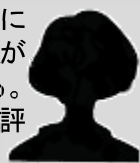
by 調査員T.O.

新型コロナの感染症分類が5類に移行されて数か月。気の置けない友人と、食をめぐる長崎への旅に出かけることに。2019年まで当たり前だった「諸々制約されることのない旅」を極める…というわけでもないけれど、宿泊先を現地で決めるといって、大人らしからぬ行き当たりばったりの気まま旅をスタートさせた。

Point!

R・B・K 調査隊長よりヒトコト！

コロナで大打撃を受けた宿泊業の業績は回復に向かっている。今回は、明らかに客側の不手際にもかかわらず、快い笑顔の対応に救われた。サービス業は心身共にハードだがお客様の笑顔やありがとうがエールになる。会社は、現場の力をしっかり評価し、その評価を賃金へ反映していただきたい。

当日予約、最低価格の一見客へも
手抜きのないサービス

島原のリゾート施設に宿泊した翌日、雲仙の日本旅館へ。当日予約の特別価格のため現金決済のみであることを納得のうえ、大手サイトで予約完了。30分もしないうちに携帯へ宿から連絡が入った。雲仙行きの路線バスの到着時間を告げると、「バス停までお迎えにあげます」と快い返事が返ってきた。定刻運行する送迎バスも多い中、こちらの都合に合わせてもらえるのはありがたい。深い霧の中、最寄りのバス停に到着すると、宿の車がわたしたちを待っていた。初老の男性スタッフが「足元の悪い中、ようこそお越しくださいました」と深々と頭を下げた。

それぞれの持ち場で
それぞれの持ち味を活かした接客

チェックイン手続きのためフロントのソファ席に腰を下ろしほっと一息ついた絶妙なタイミングで、ベテラン風の女性が、淹れたての緑茶とおしぼりを運んできた。申し訳なきように、特別価格のため現金決済しかできないことを説明した。持ち合わせが、ギリギリ足りることを確認し、久しぶりの温泉宿を満喫することに。夕食場所では、高齢の女性が給仕を担当。土地で採れた食材、宿のオリジナル調理法をイキイキと説明してくれた。3年半ぶりに多くの宿泊客を迎えられたことの喜びがこちらにも伝わってきて、地酒がすすむ、すすむ・・・

臨機応変な対応が、最高のおもてなし
一生忘れることのない旅に

翌朝、部屋で青くなる私たち。調子に乗って飲み過ぎたせいで、長崎市内へ移動する長距離バス代が残らないことが判明。慌てて、フロントで事情を説明すると、20代の女性スタッフは丁寧に話を聞き、「本来でしたらATMをご案内するんですが、生憎日曜日でご案内することができません。どうぞこの中からご都合のよいお支払いをお選びください」と笑顔で対応してくれた。必要なバス代に少し余裕を持たせ、現金とカード決済で無事に支払いを完了させることができた。雲仙東園のスタッフの皆様に感謝！