

CNAC 第 12 回全国フォーラム

「プロフェッショナルとしての自然体験活動～新たな潮流を探る～」

日時：平成 30 年 1 月 27 日(土) 13:30～17:50

場所：東京海洋大学 品川キャンパス 2 号館 100A 教室（東京都港区港南 4 丁目 5-7）

主催：NPO 法人 海に学ぶ体験活動協議会

後援：国土交通省港湾局 一般財団法人みなと総合研究財団

■開会の挨拶

スピーカー：NPO 法人 海に学ぶ体験活動協議会 代表理事 三好 利和

ここ 1 年間で日本のいろいろな島に行く機会があった。遠くは千キロ南の小笠原に 12 月に行った。島に行くと改めて日本は島国なんだということを実感する。日本は海に囲まれているということを感じられた。その中で、今代表を務めているが、やはり海はいいな、自分は山派ではなく海派だな、と船に乗りながら感じた一年だった。

今回、全国フォーラムを行うが、私たち CNAC としてはやはり島国日本の中で海に係わる体験活動がもっと普及しなければ、とのミッションで始まった。なぜ海離れなのか、というと安全面でなんとなく拒否感があるのかな、という中で、安全な活動をするためのいろいろな資料を作った。一昨年には安全ばかり言っているとなかなか海に近寄らないので、具体的に海に近づいてもらうために、「海あそびレシピ」を作った。これは CNAC の HP からダウンロードできる。実際はプログラム事例集だが、製作者のアイデアから、料理と同じように普通のお父さんお母さんが身近に海辺のプログラムに参加できる、あるいは実施できるという意味で「レシピ集」として、30 プログラムの事例集を作った。海に出かけて海の楽しさを感じながら、いろいろなことを学んでいきましょう、ということで普及に努めている。

そんな中で昨日 CNAC の仕事で行った岩手県山田町は三陸で、今回の震災で津波によって被害を受けたところだが、震災から 7 年目を迎えて、立派な防潮堤が築かれた。三陸は国立公園で、山田町もその中にあり、山田湾という大きな湾に面している町で、通称オランダ島という小さな島がある。環境省の管轄だが、そういった場所をどんどん利用していこうという施策が環境省で打ち出された中で、先週の火曜日には日光国立公園の関係者からも、全国 8 カ所の「国立公園満喫プロジェクト」という、より多くの人たちに国立公園を利用して貰おうという施策が環境省の声掛けでスタートしたと聞いたばかりだった。

同じように山田町も津波で大きな被害を受けた町で、6 年経つと、見る限りは新築の家が建っていたり、5 階建のマンションが建っていたりときれいだが、その町の人たちが一つの復興のプロジェクトとして海に浮かぶ島を活用しよう、海のプログラムを取り上げようとしていることが、改めてすごいな、と実感した。大きな被害を及ぼした海にもう一度戻っていこう、プログラムを皆で考え直していこうと提案し

ているところにも共感した。そこをどうやって利用するのかというと、そこには私たちがやっていた海辺の体験活動のプログラムが、既にシーカヤックや漁業体験など実行されているが、さらにもっと利用を進めていきたいのでアイデアを出してほしいというので伺った。東日本の復興支援のプログラムの中でも海辺の体験活動が一つの役割を果たす可能性が出てきた。

前回の全国フォーラムでも話したが、日本には海洋基本法があって、海洋教育という言葉も謳われているがなかなか学校教育の中では実践されていない。災害時でも海というものを利用していこうとなっている。まさしく CNAC がその先頭に立って動いていく。また、一緒になって動いていただける会員を増やし、日本の中でも大きな役割を果たさないといけないが、残念ながら CNAC の力はまだまだ弱い。今回初めて参加いただいた方とも、一緒になって活動していきたいと思っている。

今回フォーラムのテーマで「新たな潮流を探る」としている。約 40 年間こういった活動に携わっているが、やはりいつまでも私たちの世代だけではだめで、次の世代に対してある程度見通しのきく現状を示していかなければいけない、ということで今回はこういったテーマにした。

今回学生さんもお越しいただいている。一つの情報として、今日の時間が皆さまに役立つことを願っている。

■来賓挨拶 1

スピーカー：国土交通省 港湾局 海洋・環境課長 中崎 剛様

国土交通省港湾局海洋・環境課の仕事で申し上げますと、地球環境問題に、今政府全体も含め非常に興味を持っている。昨日も非常に寒くて、私が住んでいる埼玉でもマイナス 10 度くらいまで下がったが、それはひとえに埼玉に海がないということが一つの原因になっている。海が地球の 7 割を占めていて、気候に大きな影響を与えていることを身に染みて感じたところである。

世界的には環境の問題を捉えており、CO₂を減らさないといけない状況にある。その取り組みとして、海が吸着してくれる CO₂に注目が集まっている。このあと挨拶される山縣氏が所属されるみなと総研でも、海において CO₂をどれだけ吸着できるかを研究されていて、それを「ブルーカーボン」という言葉で呼んでいるが、弊課においてもそこに注目している。

それから、漁業者から最近よく、海がきれいになっているかもしれないが豊かじゃなくなっている、要は水産物がまったく獲れなくなっているという嘆きの声をたくさん聞いている。瀬戸内海などにおいては、冬季に栄養塩の管理（供給）や海洋生物の生息場である干潟・藻場の保全と再生等、海を豊かにする視点の取り組みが行われているところである。

以上の、「ブルーカーボンの視点」や「海を豊かにするという視点」でも、我々が直接関わっている事業の一つで、藻場・干潟等再生の重要性が世界的にも高まっているし、いろんな産業に影響が及んでいるところである。

もう一つの関心は、今日のテーマにも関わるが、教育の視点である。環境教育として、特に幼少期が

ら小学生の間に自然に触れ合った経験のある子どもが、そのあとの学力や人材形成に大きな影響を与えていると世界的にも報告されているが、まさにそれを実践されている皆さんの報告を伺うのを楽しみにしている。

また、先ほど三好さんから話があった安全教育も重要である。この環境教育と安全教育の二つの視点で、環境教育がうまくいかないと先ほど申し上げた地球環境や海に関する産業の担い手がなくなってしまうし、安全が問題になってしまうとそもそも人が来なくなってしまう。この環境教育と安全教育についても重要事項として、国土交通省港湾局としても、支援に取り組んでいきたいと思っている。また、引き続き国土交通省の施策についてもご協力をお願いしたい。

■来賓挨拶 2

スピーカー：(一財)みなと総合研究財団 副理事長 山縣 宣彦様

私ども WAVE もことし設立 30 年を迎え、その間、ご支援をいただき本当にありがとうございます。

私どもは大きく 3 つの事をしており、一つは港あるいは海洋に関する調査研究、それからこの CNAC を含めて、いろいろな活動主体への支援、それから 3 つ目がそういう活動の成果、研究の成果を広報、啓蒙していくという、3 つの活動を今までしている。CNAC には設立時から支援しており、今も事務局の手伝いもさせてもらっている。

先ほど代表理事からお話があったが、CNAC のいろいろな活動の中で、「海あそびレシピ」が 1 年前に発刊されており、私も内容を見させてもらったが、非常に面白く、使い勝手がいいと思った。ぜひこのレシピを使って、全国の港や海というフィールドで活動をしていただきたいと思うし、私どももしっかりと応援していきたい。

ことしのテーマ、「プロフェッショナルとしての自然体験活動～新たな潮流を探る～」は、代表理事からも趣旨説明があったが、今までの約 10 年間はどちらかというと指導者の養成ということで、特に海で遊ぶには危険がいっぱいで、そういうことをしっかり意識した上で遊ぶための指導者を養成していくことが大きな柱であったと思っている。これは勿論のこと、さらに展開していくためには、ことしのテーマでもあるように、自然体験というものを、例えばビジネスとしても考えて行く必要があるのではないか。あるいはそういったもので地域おこしをしていく自治体にもっともっと広げる必要がある。そういう主旨で今回このテーマを選ばれて議論されるのだらうと思い、非常に有意義なフォーラムになるのではないかと期待している。

日本は世界で 6 番目の排他的経済水域を有し、海岸線の延長でも世界 6 位で、海洋王国なんだと言う人もいるが、実は国民、一般の方の意識として、海と言うのはやっぱりまだまだ遠い存在なんじゃないか。国民の意識調査の中でもそんな結果があるという話を聞いたが、これはなんとかしないといけない。同様に山、森林もそうで、私事で恐縮だが、今広島の中にも実家があるので、荒れる中国山地をなんとかしなければいけない、ということで、ボランティア的な活動をやっているが、「山が荒れると海が荒

れる。」という認識で、日本の海、山を活性化させる取り組み、これを支援しなければいけない。

国では今度森林環境税という、新しい税制を作って支援すると言っているが、お金だけではなくて、やる主体、NPO 法人であったり、個人であったり、そういったものが育たない限りは「笛吹けど」となるんじゃないか、そんな思いもある。

先週末に全国の港湾所長会議があったそうだが、私が現役だった時にその所長会議で言ったのが、「DASH 海岸、あれはいい」と。ああいう海をテーマに、あの場所は一般に公開はしていないが、海にもう少し近づけるように、楽しみながら変えていくような、そういう DASH 海岸のような取り組みを全国の各港で一つずつやったらどうかという話をした。結果的にそういった活動ができたのは青森港だけで残念だが、引き続きそういった活動をやるよう提案していきたい。例えばそういった活動をする時に、先ほどのレシピを参考にしながら、そして、今日議論していただくようなところを踏まえて全国に展開できれば、という想いを持っている。私ども WAVE もしっかりと応援していきたい。熱い議論を期待している。

■基調講演

プレゼンター：大塚 英治さん (株)沿海調査エンジニアリング 代表取締役社長

表題：地域づくりと海辺の自然体験活動の実践例

初めに

今日の話のポイントは、一つが「Life Work(ライフワーク)」。聞いたことがあると思うが、人生の仕事。それと、ご飯を食べていく上で必要な「Rice Work(ライスワーク)」。もう一つは「Local Business(ローカルビジネス)」、もしくは「Social Business(ソーシャルビジネス)」と言われるような、地域や社会の課題を解決するということに関係した仕事のつくり。それと、「Sustainable Development Goals(SDGs / サステイナブル・デヴェロップメント・ゴールズ)」というのが最近、国連なんかで随分言われるようになってきたので、この3つに話のポイントを絞って話したい。

1. 「ライフワーク」と「ライスワーク」

これは「タカクワクラブ」という小樽の海水浴場でやっている水泳講習会。創始者の高桑市郎先生が、ターザンの初代俳優のワイズミュラーと友達で、彼がオリンピック選手だったので、競泳と日本泳法とライフセービングを融合したような技術を日本に導入したと言われている最初のクラブ。これは海水浴場で、恐らく横泳ぎの型の練習を海で一生懸命しているところ。私は小学校3年生から高校、大学1年生ぐらいまで行って、相伝三段という免許皆伝を授かった。部歌が「海で体をしっかりと鍛えて、勉強もしながら人の世を泳ぎなさい」ということで、私の幼少時代の海との出会いはここにある。

高校に入り、もともと水泳をやっていたが、高校ではやらずに、小樽の高校にボート部があったので、小樽港で一生懸命ボートをこいで、高校時代もずっと海の上にいる。

次に、大学受験に一度失敗して、失敗した翌日にアルバイトでもしようと思って、うちの祖父が職業軍人で船長だったので、船に乗ってみたいというのがあって、小樽に新日本海フェリーという会社があって行ったら、あさってから乗ってもいいという話で、ここのレストランの中で船員手帳をもらって半年間働いた。小樽港を出て新潟まで行くという航路に乗ったが、毎日同じ単調な仕事で、海が好きで、海が眺められて楽しいかなと思ったけど3日であきて、半年乗っているうちに、多分私は船の上に乗るという人生はないなと思ってこの船をおりて、大学受験をもう一回し直して東海大学に行った。

大学に入り、今私がいる沿海調査エンジニアリングがスクーバダイビングの講習を夏休みにやっているので行ったら、もともと水泳もやっていたので、「あっ、これは楽しいな」ということで、ダイビングにはまった。ただ、当時はまだバブルの後半戦でダイビングはお金もかかったし、貧乏な学生はなかなか行けなかったもので、うちの会社でアルバイトをしながら潜らせてもらい、大学4年間はダイビング漬けの日々を過ごした。大学4年のときに、「おまえ、潜るの得意そうだから、このまま会社に入らないか」と先代の社長にそそのかされて、沖縄の西表島に行き、NAUIのITCというインストラクター養成のコースに参加してインストラクターになり、私の今の職業人生の一步目がここで始まった。

会社に入った当初は、ダイビングのインストラクターを5年間ぐらいやっていたが、潜水技術でいろいろな仕事もできるということで、うちの関連会社が環境コンサルティングの仕事もしていて、そこも人手が足りないということで、海洋調査業をうちの社内でもやることになり、波高計という機械を入れたり藻場調査をしたり、いろいろな仕事をやった。私はダイビングインストラクターだが、測量士も持っているし、海洋港湾調査士とか、そういった、海に潜って遊べて、ちょっと測ったり、そういうことができるというのを30代ぐらいで身につけた。

ただ、仕事をしていると、それだけでは飽き足らずにいろいろなことをどんどんやりたくなってきて、ちょうどCNACが設立される2007年前後、**海でもっと遊べる環境をつくったほうがいいんじゃないか**という話が仲間うちで盛り上がり、「ほっかいどう海の学校」を私が事務局長になって設立した。北海道の海で何ができるかを順番に書いていくと、**漁港**があって、魚がおいしかったり、**ヨット**に乗ったり、**シーカヤック**に行ったら楽しんだり、**スノーケリング**をしたり、**釣り**に行ったり、**浜辺**で遊んだり、**森も広葉樹**があって川から海に注ぐよね、みたいな絵をイラストレーターの方をお願いしてポスターをつくった。これは多分、サンゴがあるかないかの違いぐらいで同じようなプログラムやアクティビティが北海道の、特に日本海側は温暖な海洋環境なのでこういったことができるんじゃないか、と。ただ、いろいろな部分で**危険もあるし道具も必要だし指導者もいない**といったことで、そういったものをフォローする仕組みをつくろう、というのが最初の発端。

そんなことをやっているうちに、DASH 海岸の木村さんが大学の先輩で、「大塚、何かおもしろそうだから、おまえ、CNAC つくるから来い」と言われて、2007年の最初の総会に呼ばれて行ったというのが

CNAC とかかわるスタートで、12 年になる。

2. 「ローカルビジネス」と「ソーシャルビジネス」

小さい頃からずっと海で、夏になったら仕事も海の仕事をし、こういった NPO 活動もやり始めたわけだけど、やはり**ビジネスとしてお金を稼ぐためには専門化**をしてやるというのが非常にやりやすい働き方だと思うが、ここ最近、今までのビジネスモデルがなかなか成り立たない時代背景になってきた。

「Local Business」とか「Social Business」という、**地域の課題や社会課題を解決するといった切り口のビジネス展開**をしようということで考えている。

そこでキーワードというか、マーケティングでよく言われる言葉で、「**ドリルを売るには穴を売れ**」という言葉があって、これは「お客様に商品売るためには顧客にとっての価値をちゃんと考えよう」ということ。どうしても専門化をして仕事をずっとやっているとドリルを売りたいなくなる。「RYOBI のドリルよりも日立のほうがいい」とか「安い」とか「穴が速く掘れる」といったことを言いたくなるが、実はお客はドリルが欲しいわけではなくて、穴をきれいに掘りたいというのがそもそもの動機でドリルを買うから、もしかしたらドリルじゃなくてもいいわけで、ただ、ビジネスモデルを一つつくってしまうとドリルをつくる仕事に一生懸命になっちゃうので、どうしても長くやり続けているとそこがブレてくるというか、**目的と手段を履き違える**ようなことが起きてくる。

そこで、我々が今 CNAC としてやっている自然体験活動や海の安全、そういったものの実際の「価値」は何なのか。我々がサービスとしてお客様に提供している「便益」、これが何なのか。「だれに売っているのか」。例えば、これは子どもに売っているのか。もしかしたら親に売っているのかもしれない。親に対する訴求をしたほうがいいのか、子どもをターゲットとしたほうがいいのか、それとも学校なのか。「あなたの商品でなければならない理由」という「差別化」をするための何らかの手法論をちゃんと持っているか。その「価値」をどうやってお客様にお届けするか。今までダイビングスクールをやってきた。調査の仕事をやってきた。だけど「ゴール」の位置はどこか？ということを見直してみる時期に、うちの会社も差しかかってきていると思っている。

沿海調査エンジニアリングについて。ここ 10 年間出しているスローガンは、「海と人がつながる未来へ」ということで、未来志向で海と接点をつくる会社経営をしようと考えている。「私たちは海辺の環境資源を活用し、人々へ夢と感動、暮らしの豊かさを創造することを事業とする」ことを社の使命としているが、沿海調査エンジニアリングという名前だけでは、調査をして何かサービスをするということは見えるが、実際には**人の暮らしを豊かにする仕事**を海を使ってやる、お客様が感動することに対するサービスを提供する、といったことが当社の事業の目的になる。現在、札幌に本社があり、後志（しりべし）というところの事務所とダイビングショップと、後ほど説明するが「さかずきテラス」というカフェを運営している。資本金は 2,500 万円で、従業員は 20 名。創業は昭和 53 年で、ことし 42 期目。10 年もつ会社が 3 割ないと言われるが、おかげさまで私で 3 代目。会社としては 100 年ぐらい頑張れば

と思っているが、まずは50年を目指している。関連会社としては、環境のコンサルティング会社のエコニクスという会社と、後ほど説明するが、キットブルーという第三セクターの地域商社と今提携関係を結んで仕事をしている。

先ほど、「ドリルを売るなら」という話をしたが、うちの会社のターニングポイントがここ数年あった。私もNAUIという指導団体でインストラクターをやっているが、ダイビング、海洋の環境調査、物理調査、港湾施設の健全度調査、ナマコを実際に潜って獲る等、いろいろな仕事をしている。ここ最近では、ダイビングレジャーもメーカーが再統合されたり、カードの発行会社も本当に大丈夫かなという感じで、業界がかなり冷えてきている。水産資源も減っているし、前浜産のほうの一部高くなっているが、残念ながら一般的には魚価があまり高くなっていない。公共事業も減少傾向にある。あと内部的な問題としては、部署が3つあるが、長くやっているとセクショナリズムが出てきて、20人の会社だけど、社内の融合がなかなかできなかったり、社員の質が、専門化すると固定化するので、そういったところを社内の課題として最近では考えている。

海とつながる、未来をつくる、お客様にいろいろなサービスを届けるということから考えると、経営資源の再統合というのをここで1回しようということで、例えばレジャーの事業と水産の事業をくっつけると漁村の観光ができるということで、**漁村と交流、食の事業、それと水産資源の付加価値化（6次産業化）**。あと漁港を使った水産資源の増養殖や、新たな利用展開といったことを成長分野として再投資するため、今経営の改善をはかっている。

3. 築95年、海の家をリノベ：「さかずきテラス」

そんな中で、たまたま泊村というところに古くなって使われなくなった築95年ぐらいの、もともと僕らが使う前は50年間くらい海の家で使われていたところがあって、入り江にあるところで、「ではちょっとうちで借りてみよう」ということで建物を借りた。

泊村は知っている人もいると思うが、北海道の原子力発電所のある唯一の電源立地という構造的にはちょっとややこしいところで、その前に、基幹産業である漁業はもう既に衰退していて、日本海の漁業はオホーツク海の漁業の所得の恐らく3分の1以下で、**平均水揚げ所得**でいくと恐らく**400万円を切っている**。そういった漁村の経営環境があって、水産資源も減ってきたり安かったり、**産業を何とかしなくちゃならない**というのが地域の課題の1つ。まだ発電所が動いているときには人口もそこそこ保てたが、現状、今、止まっているので、発電所以外の事業がなかなかうまくいかない。例えば民宿であったりレストランもそうで、そういった周辺の事業環境が悪くなってきている。あとは自然減もあるので、**人口減少と、担い手が減っている**。それを改善するために村としては**定住人口**をまず増やそうと。ただこれはなかなか難しいので、次に**交流人口**を増やそうと。最近では**関係人口**と言うが、何かあったら来てくれるとか、相談に乗ってくれる人を増やしていこうと。

あとは泊村の固有の話としては、電源立地として休止、あるいは将来廃炉ということもあるかもしれ

ないので、エネルギー転換の構造やそれに伴う経済環境の構造転換みたいなことを一生懸命やりたいてころに、うちがちょうど参入する機会になった。

借りて何かやるというだけではなかなか事が進まないで、うちの台所事情を説明し、ここの事業をやるためにいろいろとお金の工面をした。ポイントは、移住をしてきて田舎に住む。それで夫婦2人で日本政策金融公庫からお金を借りられる事業規模ということでやろうかなと。例えば1億円とか5千万円のホテルや温泉施設をつくることは資本があればできるが、田舎のビジネスにそうそう資本が入ってやることは恐らくないし、**田舎、海を見たい夫婦**に来てもらう事業を、できる範囲で考えたいと思ったので、資金としては最初1千万円以下にしようと思って事業計画を立てた。今回800万円の自己資金を投入することになるが、資産として建物、会社の中で財務処理をするので減価償却という手続になるので、減価償却800万円を単純に15で割って、12カ月で割ると月々4万5千円で、**家賃として4万5千円を払う**というのは決して高くはないので、商売を始める道具が、初期投資として800万円が必要だけど、月々4万5千円の経費として処理ができる投資をした。

次に、**地域資源活用事業の認定**について。これは経済産業省の認定事業で、認定を受けると中小企業基盤整備機構(通称：中小機構)の伴走型の**コンサルティング**を受けることができる。また、ハード整備への日本政策金融公庫からの**低利融資**(金利1%以下)を受けることができる。さらに、地域資源の応援宣言を首長にしてもらうと、ソフト事業にしたときの採択の加点項目になったり、ソフト事業として年に1回公募されるが、**最大500万円の2分の1の補助**が受けられるといったことで、こういった**国の資源支援**を受けることができる。**地域資源応援宣言**というのが肝心で、泊村はもともと観光をやる気はないが、海がすごくきれいで、美しい入り江があって、温泉地で、行政としては首長が観光をやるぞと宣言をしていないので、我々が参入すると「何やってるんだ」みたいな雰囲気最初あったが、宣言してもらうということは、「頑張れよ」といったことをオフィシャルにも言っていて、ホームページにもアップされるので、これはすごく心のよりどころにもなるし、大きい。経産省には、泊村の産業転換のきっかけの一つになったと見てもらっているのではないかなと思う。

そのほかにも「**地域のちからプロジェクト**」というのが地元にあったり、岩宇4カ町村(岩内町、共和町、泊村、神恵内村)の協議会があって、最近DMO(観光地経営組織)というのがあるが、DMOと地場産品づくりと地域の子どもたちへの郷土教育、こういったソフト事業もあわせてこのエリアの中ではいろいろな事業資金が動いているので、800万円投資すると、周りが違う仕事で流れをつくってくれるので、それにうまく乗るという仕組みに持っていこうということで事業展開を始めた。

この泊村はどういう場所にあるかというと、札幌から車で2時間半ほど、距離でいうと100キロ程度。最近、ニセコがスキーのシーズンになると海外の人がたくさん来て、ものすごい投資、中華マネーも入っていて、日本じゃないみたいな雰囲気になっている。そこから車で40キロ、1時間以内で来られるので、環境の整った海のレジャー施設をつくれればお客様は来てくれるんじゃないか、という想定を立てて、そういった人にフィットするような施設整備を行った。

古民家の中を全部とってリノベーションして、全部海が見えるようにガラス張りにした。このガラス張り、海が見えるというポイントもいいが、実は壁をつくるよりもガラスのサッシを入れたほうが安い。壁は内壁をつくって外壁をつくって断熱材を入れてというのがあがるが、サッシで囲って入れることで、恐らく 2/3 ぐらいの費用で壁と窓ができる。天井も全部抜いたら昔の様子が出てきたので、なかなか雰囲気もあっていいお店になった。スクーバダイビングの講習やスノーケリング、シーカヤックにも今回この事業で新しく参入し、シーカヤックのサンセットツアーや SUP も始めている。

プロモーション用のビデオに実はうちは 1 円もお金を払ってなくて、地域活性化系の事業費の中で札幌のプロダクションに製作をしてもらい、3 分間の PR ビデオになった。PR ビデオはシリーズもので、他に農村漁村の収穫やお祭りとか、今 10 本ほどできている。**都会でビジネスを始めるとこういったことをやってくれることは普通はない。**「皆さん、頑張りなさいよ」と、それぞれ事業としてやるべきだけでも、**地域と一体的にやると周りの応援がたくさんあるので、こういったプロモーション費用がかからない。**観光パンフレットも 0 円。小樽の観光協会の理事も僕はやっていて、会費が 2 万円(1 口)。泊村の観光協会は 500 円。それでパンフレットにも載る。そもそも観光ネタがないところに観光をやってくれるだけでもいいというところと、高く取る仕組みがそもそも存在しないので、そういったことをトータルで考えると、ものすごいコストが軽減されている。お客さんが来ないという初期条件の悪さはあるが、周りのこういった**環境については都会ではあり得ないような手厚さがある**といったところが、**地域、ローカルに入っていくときのメリット**として一つあると思う。

当社と地域泊村の関係を図にしてみた。泊村はオリジナリティーとしての「**食・歴史・景観**」という地域資源を持っていて、当社に場と情報の提供をいただく。沿海調査エンジニアリングはシーカヤックや自転車など、エコ・モビリティを使って、地域のいろいろなところを見て歩く仕組みをつくるというスキームでやっている。我々も 40 数年海で仕事をしているので、安全管理技術があり、海域利用の調整ができる。シーカヤックをやると最初に漁師さんが来て「何をやっているんだ」と怒られる。ダイビングをすると「密猟しているのか」と怒られる。40 年やっている顔も知っているし、「おまえならいいぞ」と。「ただ、何かあったら言え」みたいな話になる。あとは船舶とか漁業関連の法令があるので、こういったところについては今までうちが培ってきた技術で特に問題なく進めることができる。それをさらにお客様に伝えるためのインタープリテーションなどの技術を使い、環境と水産の豊富な知見を持ち、情報を可視化し、ガイド養成をすることで、**地域と会社のリソースをうまく活用して地元を元気にしていく事業**を展開している。

うちの会社の優位性をまとめてみた。まずフィールドのことをよく知っているので、漁業と共生する方法や関連法令を知っている。地元のことを 30 余年知っている。この事業を通じて地元から 2 名採用した。コミュニティを一生懸命つくっている。社会的ニーズとしては、安全管理や観光のおもてなし、地域振興といったところで協力している。

実際に平成 28 年から初年度で 520 人のお客様が来て、6 百万円の売り上げなので、1 万円強の客単

価で事業をスタートできている。ただ、これは全然もうかる話ではないので、5年後には3千人で、売上高が3千万円、利益高が50%で1,500万円にすると、2人半、パートのお姉さん1人・2人と、あと季節雇用が1人要る、そんな感じの事業にはなるかと。ただ、キャパシティーもあるので、あそこで3千万円以上の売り上げができるとは到底思えないので、3千万円プラス、例えば水産物を売るとか、そういったことで、できればボリュームアップして5千万円ぐらいの事業になればいいかと。JTBや近畿日本ツーリストには、今までなかった事業なので、送客しますと言ってもらっていて、ことしの春からはJTBのインバウンドチームに送客してもらい、バスも走ることになっているし、去年の一番高いランチの客単価が何と1万8千円と、よくわからないお客さんもたまに来て、シェフはうちの会社にはいないけど、ウニを山盛りにして、海から揚げたまの状態ですぐに食べられるとか、あとおもしろかったのは、宝石会社の社員旅行で来て、海鮮丼をチームで盛って、盛りつけコンテストをしないと。そういうのを普通の飲食店は面倒くさくてやらないけど、うちは何でもいいと言っているのだから。その盛りつけコンテストも、お客様の単価は1万円ぐらいで、そうすると、漁師さんに、例えばウニは海から揚げてむいて売ったとしても**原価で1つ50円から80円ぐらい**だけど、**むかせる体験をすると、ウニが500円で**、こういった人たちに買ってもらえるので、**付加価値料が5倍・6倍になる**、と漁師さんに言うと、「本当か？ぼったくってるんだろう？」と言われるが、お客様はそういう趣向でやりたいと。そういった場所がないので、やれる場所をつくるとういうことが起きるといったことで徐々に理解はいただいている。ここに多分、体験というポイントがあるし、安全であるとか、お金を稼がないと給料を払えないので、こういった仕組みがうまくできていくといいなと思っている。

4. 「Gan-wu Café」

もう一つ、地域といかにかかわるかといったことで、「Gan-wu Café」というコミュニティづくりのイベントもやっている。この地域の岩宇4カ町村は表面的には仲がいいが、やはり利害関係の固まりなので実はあまり仲がよなくて、その横断的な仕組みと、地場産業の横断性をミックスするような場をつくらうということで、当社がつくった「さかずきテラス」で、ちょっとおしゃれなトークイベントみたいにして、みんなでワイワイやりましょうと。これがアイデアを創発的に出すという場にして、そうするといろいろなアイデアが出てくる。「何かつくりたいよね」とか「こんなのできるんじゃないの」みたいな。そのちっちゃいのを拾っていつて何か形にしてみるといったことを今やっている。

10人か20人ぐらいでやっている。最近ちょっと人気で40人ぐらい来て、床が抜けそうだなと。この中から1つ生まれたのが、「FROM GAN-WU HOKKAIDO (フロム ガンウ ホッカイドウ)」という**地元発のブランディング**をしてみようということでロゴをつくって、関係の町村の農家さんが、ジャガイモというのは雪の下に埋めてちょっと寝かせるとでん粉が糖化されるので甘みが増す。雪の下で寝たイモ。それに三田牧場さんという牛を飼っているところがあって、そこがアイスクリームをつくっているので、ジャガイモを練り込んだアイスクリームをつくったらおいしいんじゃないか、というイメージ

が出て、じゃあ、実際につくってみようと。半々にするとおいしくないポテトサラダになるけれども、20%ぐらいのポテトの含有量にすると結構イモっぽくておいしい食感になって、パッケージデザインもして、これをここの夏から販売しようと思っている。これを訴求しながらニセコに売ってみるとか、雪の下で寝たジャガイモを5キロパックにしてこの農家さんは年末商戦に打って出ようとか、こういった仕掛けをつくるということをやっている。

5. 水産多面的機能発揮対策事業

これは私の地元小樽。水産庁の水産多面的機能発揮対策という事業があって、7～8年前からやられているが、水域の監視とか藻場の保全とか海岸の清掃とか、こういった事業のほかに地域の教育・啓発の場をやるようなソフト事業もついていて、これを**いろいろな地域の諸団体とコンソーシアムをつくってやろうという補助事業がある**。金額はそんなに大きくはないが、国から補助金をもらってできる仕組みが機能し始めた。**浜のお母さんとか地元のニシン番屋とか**、そういったところでいろいろと事業をやる。夏にやっているのが磯観察と海岸清掃。これはレシピ集にも出ているが、ウニをみんなで割ってみようという。その後食べちゃう。地元の有名漁師さんが来て「こうやって割るんだ」とか結構教えてくれて、おじさんも楽しそうで。海あそび安全講座の紙芝居を私がやったり。お母さんとのお料理トークをしたり、スーパーで売っている塩蔵ワカメを持ってきて、コンブとワカメの話で、ワカメがそのときにはなかったのを持ってきて、「切らずに伸ばすとこんな形してるんだ」みたいなことで、結構おもしろかった。今の時期小樽はニシンがたくさんとれているので、親子でニシンの解剖をして、中からカズノコをとって、みんなでカズノコを塩で漬けて食べてみようとか、そういった食イベントもやった。ということで、**漁村の中でいろいろな体験を補助事業でやりつつ、地域の魅力を顕在化、見える化する**。札幌圏の家族層に来てもらい、食の振興も含めて**地元ファンをつくる**という仕組みをつくっている。

6. 地方創生事業 地域商社 株式会社キットブルー (KIT BLUE)

次は、地方創生事業でやっている地域商社、株式会社キットブルー (KIT BLUE) という会社。「**幸を、価値に**」ということで、**地元のいろいろな幸せあふれるような地域資源を貨幣価値のあるものに変えていこう**という地域商社。キットというのは神恵内村のKと岩内町のIと泊村のTで、出資している市町村の頭文字、それに海のブルーという名前をつけた会社を去年10月につくった。今日の懇親会用にウニを持ってきたのでぜひ試食してほしい。積丹半島のウニは漁期が5月から8月の末で終わり、その後放精をして実がなくなって、翌年の春まで実が入らないが、コンブを冷凍した餌をつくっておいて9月上旬にかごに入れてあげると12月に向けて実がグツと入る。フォアグラみたいにつくられたウニ。これをニセコの地元マーケットのお金を高く払ってくれそうなお客様に持っていこうということでやっている。ただ、残念ながら、まだあまりおいしくない。夏の味を知っている人からは70点ぐらいしか点数をもらえないが、言わないで食べてもらおうと多分おいしかったと思う。それともう一つは、今、ナマコが

中国市場に随分売れていて、北海道の水産の売上高でいくと5番か6番に入る。それぐらいの市場規模があるが、これを地場で加工もして、何とかB to Cでインバウンドの方にお土産需要で売りたいというのでやっている。

7. 地域資源を商品に

ここで、体験とのかかわりを整理してみた。「地域資源」ということで、ウニとかナマコとかその他の水産物と美しい景観というものがある。それをどうやって「商品」にしていくかと。ウニは時期外れに売ってみたり実の入るものをつくったり。ナマコは活で売ったりレトルトにしたり乾燥にしたり、機能性もあるので、機能性食品をつくってみたり化粧品にしたり。その他の水産物は鮮魚であったりフィレにしたりお土産商品の瓶詰めとか。景観とか美しい海というのはマリナクティビティーとか新しいメニューとか、ウニむき体験とか、あとは生産する環境のよさというのを伝えるべきなので、環境保全活動であるとか、こういったものを商品として、**モノとコトとしての商品づくりをする**。次にそれをどこに売るかということで「エリア戦略」があって、今日は首都圏の最初のお客様ということで皆さんに味見をしていただいて、ご意見をいただきたい。あとは「セレブ戦略」で有名な方にやってもらったり、「パブリシティー」の中で、例えば先駆的な地方創生のモデルであるとか、食と観光、特に漁業は少ないから、こういった取り組みをやっていますという話題性がある。あとは住民参加の地域商社というのを、住民目線でつくったこの辺の線を外に訴求することで、最終的には**「商品」の付加価値化につながる**という構想を立てて事業を進めている。なので、水産関係者だけでやると、多分、ここから上しかない。ただ地域のということになると、こういうところが実はすごく大切で、ほかはやりづらい事業領域になるので、これをいかに丁寧にやって。さらにここここのコミュニケーションは普通はないので、ここをどうやってつなげるかみたいなことをやると、マリナクティビティーで仮にあまりもうからなかったとしても事業として一体性があると、こういったところの収益からまたこっちに還元するという仕組みをつくっていけばいいので、ここをグルッと回すような仕組みを、地域商社ができたということで、多分、今後できる可能性が大きくなるなと思っている。

8. 「Sustainable Development Goals(SDGs)」

持続可能な開発目標ということで、国連などが推進している、2030年をゴールにしている事業。

17の目標があるが、14番は海の豊かさを守りましょうとか、地域に人が住み続けられる、といったすごく大切なキーワードが入っている。アジアの幾つかの国ではこういった概念を用いたサステナブル観光をどうやってするかといったこともやっている。今日、冒頭で国立公園の観光化の話もあったが、世界的にはこういったムーブメントが観光においても出てきて、環境保全であるとか地域づくりとか、2030年、13年後のゴールを目指してこういった概念を持つことが、マーケットが世界に広がっていく中で、差別化する上でも入れておくということは視野が広がっていいと思う。

最後に、CSR というのは社会的企業の責任ということで、休日に従業員が行ってごみ拾いなどをやっていたが、これよりも最近は**クリエイティング・シェアード・バリュー**、CSV と言われる、企業が持っているポテンシャルやリソースを地域に還元して、一緒に価値を新たにつくって、それを分け合うといったことが企業活動に強く求められてくる風潮があるので、もうけて還元して、雇用もつくって納税もする。人の流れもつくるみたいなことを当社としては今後とも展開していきたいと思っている。

■事例紹介 一例目

プレゼンター：大日方 冬樹 さん おたり自然学校 校長

表題：地域おこし協力隊の経験を自然学校起業へ

1. 小谷村との出会い

雨飾山の登山道を遠目で見ると女性の横顔になっていて、山好きの中では雨飾山の魅力の一つとして有名だが、初めて小谷村に来た日が雨飾山に登った日で、雨飾山に登ったときにその女神がバッチリ見られて、「ああ、僕はこの小谷村の女神に微笑まれたな」「よし、ここで暮らそう」と決断して、下山後に小谷村の役場に行って「僕を雇ってください」とお願いし、今に至る。

出身は長野県の千曲市という同じ県内で、今は長野県の小谷村で仕事をして暮らしている。子どものころは千曲市で自然体験まみれ、自然児として育った。物心がついたときに、「田舎者あるある」で、都会を見てみたいと上京し、上京したら寂しくなり長野に帰りたと思ってきたときに、自分が長野がそんなに恋しいのであれば、将来、何か地域に貢献できる仕事をしたい。かつ、子どものころにお世話になった自然を生かして何かしたいと、そういうのが漠然と降ってきて、そのときは千葉県に住んでいたが、そういったスキルを学びに千葉自然学校に入ったのがきっかけで、いい意味で人生を狂わせていたでいて今に至っている。

今日はお世話になった千葉自然学校の職員さんもきているので、何か不思議な気持ちと恥ずかしさがあるが、話ししていきたいと思う。

2. 小谷村での暮らし

4年間、千葉自然学校でお世話になり、その後、今日のタイトルにもあったが、「小谷村地域おこし協力隊」で3年間、役場の嘱託職員として小谷村で活動した。小谷村に2～3年間いてみて、暮らしてみたいなと。暮らしていくには、「仕事をつくらないといけないな」ということで始めたのが「おたり自然学校」。なので、経営者になってバリバリ仕事を回したいというよりも、**そこで暮らしたいから仕事をつくるしかないなという流れ**で「おたり自然学校」という団体を立ち上げたというのが正しいところ。

小谷村の紹介をしたい。北アルプスという山脈の裾野に暮らしていて、北アルプスの登山口でもある。

冬は、今、スノーリゾートとしてたくさんのお客様が来ている。そんな観光が主産業の村ではあるが、古民家などがまだ残っていて、まだ歩いてしか行けない集落も残っていたりもする。ただ、位置で言うと長野県の北西端、新潟県との境になるので、私の住んでいるところからも海まで40分ぐらいなので海辺の活動もできる、自然好きにはたまらない立地なのではないかなと思う。

実際の村での暮らしをちょっとだけ紹介したい。**若者が小さな村に行くといろいろな役回りがすぐに回ってきて**、例えば、消防団に入りなさいよと。それから今度、反対に行くと、山のガイドの資格を持っているなら山案内人組合に入りなさいと。自分で農業をしたりとか地域のお祭りに出たりとか、あと狩猟もやっているが、猟友会にも入りなさいと。こんな感じでいろいろなものが回ってきて、村では何役やっているんだろうなと、意外と忙しく過ごさせてもらっている。

3. 地域おこし協力隊について

続いて、タイトルにもあったので、ちょっとだけ協力隊というものに触れてみてい。総務省のホームページにこういうことが書いてあった。僕はあまり理解せず、「3年間活動するのにお給料をもらって時間ができるんだな、ヤッター」とそれぐらいの気持ちだったが、各自治体が受け皿となってくれて、村の嘱託職員として最長で3年間お給料をもらいながら活動できる、そんな仕組み。活動費というものがあるって、例えば狩猟免許を取ったりとか、山のガイドの資格を取ったりとか、そういうこともサポートしてくれるので、僕としてはこんなすばらしい制度だったらぜひいろいろな人がやったらいいのになと思っているが、今、**協力隊と検索するとすぐに失敗談と出てきて、結構ネガティブな話が豊富。目標を持っている人からすればすごく活用しがいのある制度**なので、ぜひポジティブなイメージで、今日、聞いてもらえればと思う。

3年間、実際にどんなふうに通じていたかという、**まず1年目から結構壮絶だった**。エネルギーがあり余っている、今から4年前なので、26歳のときに入ったので地域を駆け回りたくて仕方がないが、任されたのが役場の中の観光の仕事だった。「まず、覚えるために、とにかく電話に出ろ」ということで、地域を駆け回りたけれど、「そこから離れるな、電話番号をしなさい」というふうに結構庁内に閉じ込められてしまって、どんどんフラストレーションがたまって行って、半年たったときに、「もう我慢できん」と。「これじゃ、3年のうちの1年間、電話番号で終わったらおれは残れる気がしない」と。そういうのを信頼できる担当の職員さんに話をしたら、「じゃ、配置がえを検討してみる」と、「副村長に掛け合ってみる」と話をしてもらったところで、「じゃ、あいつを辞めさせてしまえ」と、そこまで話が行った。勢いがやり過ぎていろいろ問題も起こしてしまったが、でも結果的に、「いや、でも、**せっかく来てくれたから、あいつのエネルギーをむだにしちゃいけないぞ**」ということで、「様子を見てみよう」ということで配置がえをしてもらえて、自由に企画ができるような立場になったので、**自分からやりたいことを発信することも大事な**なと。ちょっとやり方を間違えてしまったが、それが1年目。1年目で地域を見られたことで、じゃあ、2年目から事業を早速やってみようということで、「おたり自然学校」という名前

で活動を始めて、**そこからいろいろな人との出会いが始まった**。そして、3年目、もうほとんど記憶がないが、**とにかく次年度からは自分でやらないといけない**、どうしたらいいんだということで、**とにかく事業をやりまくったりとか、いろいろな人と接点をつなぎまくったりで、ほとんど何をしていたか覚えていないが、人生で一番早かった1年間だったと思う。**

4. おたり自然学校の活動

おたり自然学校は、自然学校という名前でやっているが、地域にあるさまざまな資源を使わせてもらっている。自然だけではなく、地域の昔からの文化であったりとか、名物おっちゃんみたいな人に先生で出てもらったりとか、そういったものを活用しながら、教育的な見せ方であったり、観光的な見せ方であったり、そういうものを自分が企画を練って、いろいろな商品として提供している。

実際の事業はどんなことをやっているかという、自分でつくって自分で売る自主事業というものになる。「山と海 of 自然学校」とあるが、千葉自然学校でお世話になったときはやはり海沿いの活動が多かったの、せいかくならその経験を生かそうということで、村の子どもたちを山だけではなく海に連れていく、山と海をまぜた活動を子どもたち向けにやったり、あとは、この後にお話しするキャンプ場の指定管理も受けていて、キャンプ場でファミリーキャンプをやったり、あとは、イベントだけだとなかなかつらいので、季節ごとに、この期間に申し込んでもらえればいつでもガイドしますよというツアーもやっていて、春だったら山菜狩り、夏だったら魚釣りやカヌーなど、秋だったらキノコ狩りといった、地域の人に「ここ、使っているよ」とか「これとっていいよ」というお許しをいただいているからこそできる、**地の利を生かした体験ツアー**もやっている。

そして、自主的にやっているものに対して、今度はもらう仕事、もらって相談して、企画を練ったり、当日ガイドをするといったものになるが、たとえば「**おたり暮らしのカタチ**」というタイトルの事業。これはその名のとおりで、**村の暮らしを体験するという企画**。小谷村役場から発注してもらっているが、一番安定的に人が集まる。リピート率が7割ぐらいで、毎回参加してくれる人がいて、すごく人気だが、今、一つ課題があって、**僕が熱く話をしたりガイドをするせいか男性ばかり集まってしまって**、「おまえ、男にもてるな」と役場に言われるので、情報発信のところで、できるだけ男臭を出さないでいこうと。今、役場の4人チームで回しているが、僕が「おたり自然学校」からで、残り3人は役場の女性陣で、できるだけ大日方臭を出さずにいこうと、今、作戦を練って、SNS等の発信はできるだけ女性にやってもらうようにしている。

「**信州おたり若者交流会**」。3月にやるが、平たく言うと婚活イベントで、なぜかこんなのも役場から振ってきて、正直、自分の婚活の心配をしたいぐらいだけど、何でおれにこれなんだというか、「おたり自然学校」という名前で起業してやっている、「ああ、こいつはここにいる人間なんだな」と、そんな覚悟が見えるかわからないが、とにかく「**体験系で困ったら大日方に渡せ**」みたいな、最近そんな流れが出来ていて、正直、あまり乗り気じゃないけど、仕事としていろいろやっている。

あとは、千葉自然学校、ヤックス自然学校の皆さんが企画したキャンプ。先ほど話したキャンプ場に1週間泊ってもらい、それを2クール、かなり長い期間使ってもらっているが、本当にこれも縁のおかげだと思って、ありがたい限り。

小谷村もどんどん高齢化で**耕作放棄地**がかなり増えていて、そのまま荒れさせておくと獣もおりてきてしまったり景観も悪くなるので何か体験施設につくり直せということで、地域のおっちゃんが議員さんだったころに働きかけてつくった施設で、そのおっちゃんが亡くなっちゃったりとかで、皆いなくなってしまって、本当に荒地だった。村に来たときに、「おまえ、そういう活動していたならば**もったいない場所があるからのぞいてみろ**」といって紹介してもらった場所が石坂森林探検村というキャンプ場だった。本当に最初は人が森の中に入ったら見えないぐらいのやぶだらけで、あまり安全に活動できる場所ではなかったが、協力してくれる仲間の人々と、**とにかく草刈り、木を切ったりとかから始めているうちにいろいろなものが出てきて**、例えば、草を刈ったらいろいろな山菜が何種類も出てきて、じゃあ、これを商品にしないのはもったいないなということで山菜狩りを提供したり、あと、**川を整備したら蛍がいることに気がついて**蛍が観察できたり、あとはキノコで、天然のナメコがブワツと立ち枯れたナラの木に生えている。これも何で気づかなかったんだろうと思ったけど、**やぶの陰に隠れていたきれいな池が出てきて**、「あっ、これでカヌーができるじゃん」と。同じく「あっ、釣りもできるじゃん」ということで溪流魚も飼ったりしているんですが、草を刈ってみると意外と宝物がたくさん出てきて、ここに出会って2年目だったが、冬は雪が多くて閉ざしちゃうけど、春、夏、秋で762人だったと思うが、もとがゼロだったので、ちょっと大きなことを言いたかったので700倍と書きちゃったんですけども、**もとがゼロだったので何と700倍にしちゃいました**。という感じで、**放置された場所でも、教育的、観光的な視点で提供することで、お客さんが訪れてくる場所になるんだな**ということ、自分でもやりながら体感している。

5. 村の人口が増えた

今日、一応「おたり自然学校」の話をさせてもらうのに、何か自慢できる成果みたいなものがあるかといろいろ考えたが、2日前ぐらいに気がついて。「おたり自然学校」の活動を始めて、そう言えば**人口が増えている**など。例えば、今「おたり自然学校」で、私は校長と名乗っているが、従業員が1人いる。なのでどちらかが校長にならなければいけないというところで、校長の座はいつでも譲り渡す覚悟でいるが、その1人がもともと小谷村の生まれ育ちで、高校卒業とともに、僕みたいに外に出てみたいと外に出て、もう小谷村に戻ることはないだろうとずっと外で楽しく暮らしていたが、運がいいのか悪いのか僕とひよんなことで飲み会で出会ってしまって、そこでその話をしたらそいつが燃えてしまって、「ぜひ働きたい」と「仕事を手伝いたい」と。「おれ、まだ給料がそんなにないからしっかり雇えないよ」という話で終わっていたが、気がついたら勝手に帰ってきていて、去年の秋、地区の運動会があって、そこに彼が現れて、「何か手伝わせてくれるって言ったから戻ってきた」ということで、家を引き払って小

谷村に帰ってきてしまったので、押しかけ女房じゃないが、押しかけ従業員みたいな感じで雇っている。結果的には、村の育ちでいろいろなことのノウハウ、木を切ったりとか整備関係だったりとか、そういうことができるので、本当にいてもらって助かっているが、そんな人間と一緒に今やっている。

プラス2のもう1人は、もともとはさっきの暮らしの体験ツアーに何回も通ってきてくれていた女性で、いろいろと将来の相談を受けていて、「こういうところで暮らしてみたいけど不安だな」と。「僕みたいに協力隊というのをを使う手もあるよ」という話をしたら、「じゃ、申し込んでみます」ということで、協力隊になって来てもらって、ちょこちょこ「おたり自然学校」のほうも手伝ってくれているという子が来たので、自然学校の成果にしちゃおうということで、今日書かせてもらった。

6. 「アクションがない人間にはリアクションがない」

活動している中で、本当に無我夢中でまだやっているが、これだけは忘れちゃいけないと大切にしていることがあって、それは小谷村に来てからお世話になっている地域の人たちにもらった言葉がすごく残っていて。特に強く残っている言葉が2つあって、まず1つ目が、吉澤さんというおっちゃんが突然僕に言った言葉で、「**アクションがない人間にはリアクションがない** (by 吉澤)」。これは僕が事業を始めたばかりの頃、小谷村に来てから、困ったお客さんに好かれてしまって、前職の千葉の皆さんにもご迷惑をかけるぐらいの出来事になってしまって。ものすごくへこんでいて、「やめたいな」と正直、一度だけ思ったことがあって、そのときに吉澤さんが落ち込んでいる僕を見て、「おまえはほかの隊員よりアクションが多い。アクションが多いからリアクションが起こっただけなんだ。だから気にするな」と言ってもらってすごく心が救われた。これからいろいろなリアクションがあると思うが、今までどおりアクションをとにかく繰り出すということを大事にしたいなと思っている。

そしてもう一つ、これは僕の隣の隣の家のおっちゃんに来たときに言われた言葉で、「大日方君よ、地域のニーズに応えられなければ、よそからのニーズにも応えられないぞ。これを忘れちゃいけない」と。そのときは全然意味がわからなかったけど、実際に事業をやってみると、「「おたり自然学校」です。こんなイベントがあります。皆さん、来てください。いいイベントですよ」って言っても、なかなか人が集まらない。それはそうだなと。始めたばかりで、千葉のような実績がある団体ではないのでなかなか難しい。今まさにやっているように「役場が困っている、できるのか」、「はい、できます」と。「宿の人たちが困っている、何かライトにできる体験コンテンツは持っているのか」、「持っています」というように、**今まさに地域が困っているものに柔軟に対応することによってもらえる仕事がある**なとすごく気づいて、それからは自主事業ガンガンよりも、宿なんかをめぐって、「**今、どんなことを欲していますか**」と聞いて回るようなことも多くなった。宿の人たちと一緒に旅行会社に営業に行ったりということをしているうちにだんだんと今仕事がふえてきて、とりあえず順番としてはここから攻めていこうと落ち着いて、バランスとしては**自主事業4割、受託事業6割ぐらいの配分**になっていて、何とか暮らせている。

7. 地域固有資源である自然を生かして

小谷村は人口 3 千人の小さな村だが、私が気に入って住んでいる場所なので、ここからだれもが心豊かに暮らせる社会づくりに貢献していきたいなというふうに思っている。実際に自然体験活動を武器にしてやってくると、**困っている地域って本当に自然豊かだなと、どこも共通して思っている**。またその地域の自然というものが、そもそも、**もともとある固有の資源だったり貴重なものだったりするので、**それを生かして何か仕事がつくれたら、もしかしたらどこの地域でも同じことが言えるんじゃないかなと。なので、最終的には、小谷村でやっていることが、「これはすごい取り組みだな」と使っていただいて、だれか僕の地元の千曲で千曲自然学校をつくってくれたら、僕の小谷村でやっている価値もあるかなと、そんなふうに思っている。

今、現在進行形でもがきながらやっている。皆さんからいろいろと勉強させてもらい頑張っていきたいと思うので、「おたり自然学校」、ぜひ今後ともよろしく願いしたい。

■事例紹介 二例目

プレゼンター：川端 潮音 さん 海辺の環境教育フォーラム 2017 in 南房総 共同実行委員長

表題：若い情熱を海辺の未来へ～2017 海辺の環境教育フォーラムの実践から～

はじめに

昨年 5 月に南房総で「海辺の環境教育フォーラム」を開催し、そこでの実践から見たものや感じたことについて話したい。

1. 海と私

海無し奈良県で生まれ育った。両親がダイバーだったので、その影響で 12 歳のころからダイビングを始めた。中学・高校時代は今から 180 度違う世界、音楽や服の世界にのめり込んだ。でもやはり海のあるところに行きたいと、2011 年に琉球大学に進学し、そこで海的环境や生物について学んだ。学校よりは海に行くことのほうが何倍も長いような生活をしつつ、ダイビングクラブでたくさんの仲間と一緒に海を楽しんだ。このころからかなり**海と人の関係**であったり、そこから繋がる物事にすごく興味を持ち出し、休学もしたりしながら**いろいろな地域で海とかかわる人と出会って**話を聞いたりして過ごした。その中で自分が理想とする海との関わり方を考えたときに、一番ピンときたのが環境教育であり、特に子どもたちの自然体験活動に大きな価値を感じて活動してきた。

2. 海辺の環境教育フォーラム 2014 in 沖縄

2014 年に沖縄で「海辺の環境教育フォーラム」を開催する機会があり、学生実行委員として運営に関

わった。そのときのテーマが「つなげよう、海心」で、これまで沖縄の環境教育をずっと引っ張ってきた大先輩方、大人たちと、そういった活動に興味を持っている学生、その両方が集まって実行委員会を構成し、2日間のフォーラムを企画した。このときに世代間交流が多くあり、これまで大人の人たちがしてきたことを知る良い機会となった。また学生がこんなことをしたいと思っていると「じゃあやってみればいいよ」と、**どんどんチャレンジさせてもらえる、そんな環境にめぐり合えた**。この経験は当時学生だった自分にとって大きな衝撃で、今の活動にもつながっていると感じている。沖縄の海辺フォーラムでは約160名の参加者と交流し、更に一般公開日は地域の方々が約1000名も来られ、「海辺の環境教育」の価値やこれからの向き合い方について、自分なりに考える大きなキッカケとなった。自分が海とどのように関わりたいのか、その答えは環境教育と、海を通した人同士のつながりなのだと確信した。

卒業研究でサンゴを食べる巻貝の研究をした。海の中で対象や周りの環境を直接見ること、自分の目で見たことや目の前の現象などからしっかり考えることが大事だと、そんな根っこ部分を固めた大学時代だった。卒業後はなぜか沖縄と真逆(?)の東京にやってきて、今はダイビング器材やスノーケリング器材を扱うメーカーに勤めている。不思議に思われることも多いが、マスクがあれば海がのぞける、そんな海と人をつなぐ入口の部分に携われる機会っておもしろいんじゃないかと思いながら働いている。今回話すのはライフワークの方。ライフワークとライスワーク(普段の仕事)の面白い循環が生まれている感覚もあるが、今からの話はライフワークとしておきます。

3. 自然体験活動の対象について

まずは子どもの場合。学生時代から子ども対象の自然体験活動に携わってきた中で、印象的な事例を2つ。沖縄では国際自然大学校の沖縄校にボランティアスタッフとして、5泊6日、バックパッキングで沖縄を歩いて横断する年越しバックパッキングというプログラムに参加した。子どもたちも大人も同じだけの荷物を持って6日間を過ごす、かなり苛酷なプログラムで、何かを教えるような自然体験活動ではなく、一緒に乗り越えてそしてできる仲間同士の関係性などは子どもたちにとっても私にとっても今でも大きく残っていると感じる。

今は葉山のオーシャンファミリーという団体にかかわっているが、その中で夏の三宅島サマースクールというプログラム。海のこと、生物の見方、潜り方、そういったものを子供たちは徹底的に教わり、浮力体はつけずにしっかりマスクとスノーケルとフィンをつけてザブンと潜っていく。浮力体を必ず付けましょう、というのがスタンダードになっていて、もちろんそこを否定する気も無いが、事実として海を読む大人がいて、子どもたちを十分に見守ることができる環境・体制が整っていれば、子どもたちはグングン潜っていく。大人が口で言う以上に自分たちの体で自然の力を感じ取ってどんどん成長していく、顔が変わっていく。人間がいる場所ではない海という大自然の中に、体ひとつで飛び込む。あの感覚は、うまく言葉に出来ないが、子ども時代に体感するからこそその感覚。わたしも未だに残ってい

る。海と本当につながる。

子どもたちと海岸を歩いていると、「あれは何だ」と、本当によく立ちどまっておもしろがっている様子が見られる。そこに詳しい大人がいると、「何々、それどういうこと？」と子どもたちが集まってくる。「ああ、なるほどね」という納得の理解になったり、逆にもっともっと不思議になったり、そんなふうにして自然とのかかわり方を学んでいく。子どもたちへの自然体験活動というのはこの先もずっと大事にしていきたい。

4. 大人同士の自然体験活動

これは「大人への」自然体験活動ではなく、「大人同士の」というところが肝で、ここで昨年の「海辺の環境教育フォーラム」について紹介したい。

昨年の「海辺の環境教育フォーラム」はテーマを「大人の本気の海遊び」にした。よく大人になると、教わったり話を聞いたり自分たちで何かをしたりという機会がとて増えてしまうが、あえて、そういうプロフェッショナルな人たちが集まって遊ぼうと。やるならとことん本気で遊ぼう・・・地引き網をやってみようと。大人約 60 名で。その後、獲れた魚や地域の生き物を観察しました。水族館の飼育員の方が解説したり、学生時代にこの生物について研究したという人がいたので質問したり、全国の漁村を回って取材を続けているライターさんが、この生物とこの地域の人との関わりはね、と新たなテーマを持ち出したり、本当に海好きが集まるとどんどん話題が広がっていく。そんな話を聞いていた学生の子が、「私、海のことあまり知らなかったけど、こんなに広がるんですね」とすごく驚いていたことが印象的だった。地域の漁師の方と話をしたり、それを食べるというところまで、みんなで調理をしながら踏み込んだり、地域の子どもたちを招いてミニ水族館を開いたりもした。あとは自然の変化の問題、サンゴの白化をゲームとして体感してみたり。また学生で環境教育の「か」の字も知らないような女の子たちが、自由時間になると、携帯を持ってダツと海に走って行って、ひたすらポーズを決めながらパシャパシャと撮っていた。それはそれですごくいいなと思って、子どものときだけじゃない、**大人になってから自然の中で「友達同士」で遊ぶ、そこで大事な思い出ができる、そういった感覚はこの先のこの子どもたちが何かを選択するときに生きてくる。大人だからこそ、「大人同士の自然体験活動」が大事なんだと感じた。**そんなふうにならいろいろなプログラムをしながら、改めて**大人同士で本気で海で遊んで、結果、何がこれから生まれるかな、そんなことを考えたのが昨年の「海辺フォーラム」**だった。

5. 海辺の環境教育フォーラムについて

ここからは、「海辺フォーラム」がどうやって生まれて、どんなふう運営してきたのかについて紹介したい。

昨年の「海辺フォーラム」は「**10 代から 20 代の思いつき行動**」がスタートだった。「海辺の環境教育フォーラム」は 2001 年から長く続いている集まりで、例えばメーリングリストで海の情報を交換し

たり SNS で共有したり、そういったネットワークが主で、数年に一度、不定期で、全国フォーラムというのを開催することで海の活動している人たちと直接交流する、そんな場になっている。これまでは実行委員をいろいろな方がされていたが、ようやくここに来て 10 代から 20 代だけでやってみようということになった。特におもしろかったのが、**海が好きだけど専門ではない、そんな学生の子たちがたくさん実行委員で入ってくれた。**

というのも、根底にある思いが、私たちが 10 年後 20 年後 30 年後、いい年になったときに、「そう言えば、あのころ、若かったころにこんなふうには海の仲間と集まったよね。何かあったときにはその仲間に頼ってみたいよね」と。それから、逆にその年になったときに、さらに若い人たちとかかわるときに、「私たち、こんなふうにしてもらってうれしかったよね。こんなふうにしてもらったから今の活動につながっているよね」と、そう思えるような原点をつくりたいなというところから始まったのが一つの大きな根っこだった。ただ、10 代から 20 代だけだと何もできないことがないので、それを支えてくれる大人の存在がすごく大きくて、去年もこの CNAC の全国フォーラムに参加したときに、「潮音ちゃん、これをやるならこの人だよ、あの人だよ」と小池さんから紹介をしてもらったり、神保さんにも、「若い人がやるんだったら何でもいいからやっちゃえ、施設も貸すよ、何でも貸してあげるよ」と、そんなふうには背中を押してもらった。そんなふうにしてやってきた海辺の環境教育フォーラム実行委員。準備をしても、夜な夜なの作業になっても、細かい資料をつくっていても、それから当日、運営が大変過ぎて駆け回っていても、皿洗いをしているでさえ、「**でも、何をしても楽しいね**」とそんな言葉が聞こえてきた。これまでのプロセスがあるからこそ、今このフォーラムをする意味をひとりひとりが持っている、そんな風に感じた。

6. 「UNDER25(25 歳以下)」を巻き込むために

実行委員長をしていたとき私は 24 歳だった。海辺フォーラムの実行委員は 29 歳までいたが、できるだけ私より下の子たちを巻き込んで、**よくわからないけど何だか楽しそう**という感覚を「海辺の環境教育」にどう生かせるかということをしごく考えた。「**UNDER25 を巻き込むために**」、1 つは「とにかく楽しそう」であること。**何かよくわからないけど楽しそうだからやってみたい**、そんなふうに言ってくれた子は**絶対に逃さない**。どうやって逃さないかという、とにかく誘うときに、これが 2 番目で、「言い出した人自身からエネルギーが満ちあふれていること」。何かこの人だと思うタイミングがあって、この人だと思ったら、こういった言葉がすごく私の心に残ったとか、こういうことをしたいと思っているときにぴったりだと思ったとか、それを素直に言いながら、**とにかく一緒にやろうということをしっかり口に出して直接言うようにした**。もう一つが、テーマを考えるとときであったり、プログラムを考えるとときであったり、私以外の人でもいろいろな意見が出たときに、**言っている人自身がワクワクしているタイミングだったり、本当に熱くなっている状態、そういったときを見逃さないようにする**ということだけはすごく意識して取り組んだ。

先ほども説明したが、「いざというときに頼れる人たちがいる」というのはすごく心強くて、それから最後の「その人の得意わざを 120%生かす」というのは、UNDER25 の人のことを言っているが、例えば今回の事務局長は大の釣り好きで、フォーラムのメインイベントとなる地引き網漁、この運営を全て任せて担ってもらった。それから文系の晴ちゃん、この子も海が遠く、今は文字書きの学部において、「私、海が好きだけど全く何も関係することをしていない」、と言っていたので、プログラム作成であったり報告書作成をお願いすると、すごい勢いで素早く、そして高クオリティーな文章を書いてくれた。それから、先生になりたいと言っていたこの子は「海辺フォーラム」を準備している途中に東京から新潟の教育学部の大学院に進学したが、それでも僕はここにかかわりたということで、当日の分科会、これからの教育にどう海的环境教育であったり、自然体験活動を盛り込んでいけるかという分科会を担ってもらった。あとは UNDER25 ではないが、私以上に昔から「海辺の環境教育フォーラム」にかかわっているベテランさんがいたので、その人にはもう役割を与えずに、何かちょっと不具合が出てきたり、参加者や実行委員の中でちょっと違和感が生まれたときだけこそっと教えてくださいと、そんなふうに伝えていた。**かかわる実行委員全員にとって「海辺の環境教育フォーラム」の中で自分事が一つでも多くあるといいな**と。そして自分の得意な技術を使ってまた新しいことにチャレンジしてもらおう、そんな場になりたいなと思ってフォーラムを運営した。

7. これからの海辺の未来

私自身も沖縄でいろいろなことを経験させてもらって、そのまま沖縄にずっといたいという思いもちろんずっとあったが、全然違うフィールドにチャレンジしてみたいと思うこともあった。一切海的环境教育が理解されないようなビジネスの場であったり、大都会であったり、そんなところにポツンと入ってみるとどうなるのか、だめだったら沖縄に帰ればいいかなと、そのくらいの気持ちで東京にやってきた。同じような子が実は周りにもたくさんいて、「葛西臨海たんけん隊」という団体と一緒にインターンをしていた女の子は、海も好きだけれど、この子の領域はアートで、一つでも多くのアートに触れる機会を世の中につくりたいということで、公園で「あちこちアトリエ」という、だれが来ても絵を描いて OK というちょっとしたプログラムをやっていた。今は名古屋に移って、そこの地域の事業としてできるようになった。また、前回の「海辺フォーラム」にはダイビングショップの方も何人か参加してくれて、今まで海に毎日毎日潜っているのに環境教育とか、こんなふうに海、ダイビング以外の活動をしている人がいるなんて知らなかったとすごく驚いて帰ってくれた。そのひとりが、ことし国際サンゴ礁年でもあるので何か一緒にできないかということで、まずはポスターから一緒に活動しようということで貼ってくれている。(3 月付け足し：このダイビングショップの方を中心に、2019 年 3 月に海辺の環境教育フォーラムを伊豆で開催することになった！)

8. 隣の人につなげていくこと

10代から20代は本当にいろいろな環境の変化がある。例えば就職であったり、結婚であったり、新しいコミュニティに出会うことが山ほどある。そのときに、一つ何か**自分の中で大事にしている種を持って枠から出てみる**。私のすごく好きな言葉で、オーシャンファミリーの海野さんからの言葉だが、「1人が20人に伝える。そして20人がまた1人ずつ20人に伝えると400人になる。400人が8,000人、8,000人が1万6,000人、それから32万人になって640万人になって、1億2,800万人、25億6,000万人、512億人、9回1人が20人に伝えるということを繰り返すだけで世界中の人に伝わる」。という言葉がある。これは本当にどんどんそうなっていくと思う。今、SNSでパッと発信するだけでも多くの人の目に入るし、この人が言ったという言葉の重みがすごく重くなってきていると日々感じている。そして逆に、そんなふうには枠の外で頑張ってみて、やっぱりもし何かが起きたら、「あっ、何かだめだな、ここ」って思ったときでも、「あの人たちに相談してみよう」、というそんな海の輪があるというのがすごく強い心のよりどころになるとあってフォーラムにかかわってきた。

今日帰ったときに、家の人だったり家族だったり、あの人にこのことを伝えてみたいなということを1つでも2つでも今日のフォーラムを通して持って帰ってもらえるとすごくうれしいと思う。私はやはりこれからもきっと全力で海に向かい、直接感じ取ったものを持ち帰り、また発信していく、そんなサイクルを大事にしていきたいと思っている。

9. これからの活動について

今、いろいろなところでコラボレーションが起こっていて、私はそれをすごくおもしろいと思っている。例えばダイビングガイドが改めてガイドをするときにインタープリテーションの手法を入れ込んでみるとどうなるか、そんな会が去年の12月に開かれた。それから、今日チラシをお配りさせていただいているが、海洋学習教材を集めたサイト、LAB to CLASSの取り組みの中で、水族館で海洋教育をやってみよう、プログラムをやってみようというときに、友達に絵を描く人がいたので呼んでみた。すると、「昔々の海に住んでいたのはだあれ」というお絵描きプログラムが生まれ、大盛況となった。そんなふうには新しいコラボレーションで新しい教材、プログラムが生まれてきている。それから、国際サンゴ礁年2018というのは、今年、いろいろな国でサンゴ礁保全の普及啓発活動が行われる年なので、ここでまたいろいろな人とコラボをしていくとよりおもしろくなるかと。面白さだけではなく、サンゴ礁の海の危機的な状況を考えると、本当に海以外の人を巻き込むことが重要だと強く思っている。そして、「コーヒー×活版印刷×海」というのは、今回2枚目の名刺をつくる際に関わった人たち。その対象は違ってても大事に思う事が同じということは意外と多い。話しているうちに「もしかしたら東京は海を求めている人が多いかもしれないね」と、コーヒー屋さん、活版印刷屋さんに言われたり、普段海と関わりの無い人と海の話をする、と、すごく興味を持ってくれたり、「何か一緒にできないか」という話になることも多い。東京で海で何かって…何だろう。そんなふうには**自分の枠の外の人たちもうまく巻き込みながら、面**

白いと感じることをこれからもやっていきたいと思っている。海を通した人と人の場を大事にしていきたい。

■事例紹介 三例目

プレゼンター：前田 英雅 さん 東京コミュニケーションアート専門学校 副校長

表題：若者が目指す海洋系の就職先

はじめに

東京コミュニケーションアート専門学校は動物の専門学校で、滋慶学園というグループに属している。全国で 70 校ある中で動物分野が、北海道、仙台、東京、名古屋、大阪、福岡の 6 都市で展開している。本校は犬猫のペットの分野、それから動物園、牧場などの動物の分野、さらに海洋の分野と大きく 3 つに分かれている。全体で、東京の学校が今 600 名から 700 名ぐらいの学校になっている。

その中で、私はキャリアセンターという就職担当。今、本校には海洋の分野の仕事を目指して入学してくる学生がいる。どんな就職先を目指しているのか。そして目指そうとしている業界というのは実際にどういうところがあって、その中で、2 年間という短い中でどんなものを身につけないといけないか、そんなところの具体的な話をしたい。今までのお話しされたお二人の素晴らしい経験談とは異なり、ちょっとかたくなってしまうかもしれないが、現状、若い人がプロになるための就職の道筋みたいなものを、今日共有できればうれしい。

私自身は海にかかわる仕事をしていたわけではないが、以前は鯨の研究をしていた。長崎大学で鯨の鳴き声のことをずっと研究していた。ドクターを取るのに、普通だったら早ければ 5 年で取れるのに、要領が悪かったせいか私は 8 年かかった。

そんな中で、大学生にも授業をしていた。専門学校生にも授業をして、そこでびっくりしたのは、専門学校生のものすごい熱意と情熱と集中力で、私が大学生のときと全然違う。なぜかと思ったら、一つ一つの授業が就職にもろに直結しているからで、当時 23 人しか学生がいなかったが、46 個の目玉がずっと私を追いかけてくれるという、そういう感覚が非常に気持ちよくて、ドクターが取れた瞬間にその学校、今の滋慶学園だが、にお願いして、半ば強引に裏口入学みたいな形で就職させてもらい、今 18 年目になった。

一昨年から就職担当になったので、今日は就職の実情について話したい。まず 1 つは、海、生き物にかかわる仕事というのはどんなものか、具体的に示したい。それから、そこではどんな人たちが求められるのか。そして、最後にまとめの形で話をさせてもらいたいと思っている。

1. 海、生き物にかかわる仕事

まず、海、生き物にかかわる仕事ということだが、これだけでは非常に漠然としていてものすごく数が多いことが予想されるので、あらかじめキーワードを「海・生き物・自然体験活動・感動・サービス」に絞った。これらはどんな仕事かという、恐らくここにいらっしゃる方は決してネガティブな印象ではなくて、多くの方は「おもしろそうだな」とか、「ワクワクする仕事」だなという印象を持つと思う。

では、実際にプロとしてこういった仕事にどんなものがあるのか。

私もホエールウォッチングやダイビングを学生時代にやっていたが、そこで鯨の研究をやりたいと思った。こういった体験が非常に重要だと思うし、人の人生を大きく左右すると思う。野生のイルカと一緒に泳ぐとか、壮大な海の中でイルカやシャチなど海洋生物を見に行くというホエールウォッチング、ドルフィンスイムという仕事がある。それからきれいな海に潜るダイビングインストラクターも幅広く学生たちが求めているところ。それから、一括りにするには幅が広過ぎると思うが、自然学校であったり、ネイチャーガイド、インタープリターなど、そういう形で今仕事があるが、海、山、川の中で自然、それから生物の大切さを知ってもらう、そういったガイドの仕事であったり、室内になるが、今、全国60以上の水族館があるが、その中で魚類とか海獣類の飼育員、ドルフィントレーナー、そういった水族館スタッフ。ほとんど今出ているやつは本校の卒業生が現場で働いているところの写真。それから、これもなかなか日常的には味わうことはできないが、イルカと一緒に泳いだり、それからサイン出しをしてドルフィントレーナーのような感覚になれるというイルカのふれあい施設もある。あと、自然体験活動という観点から言うと大きく離れてしまうと思うが、今、自分の家で水槽を買ったり持ったり、インテリアとして持ったり、エコを感じるということで水槽を持つ人が多いということで、鑑賞魚業界ということも1つ入れておいた。

2. 求められる人材について

では、こういった仕事につくためにはどんなことが求められているのか。一昨年からキャリアセンターになったので、まずは業界を知るということで業界に赴いて、いろいろな方にいろいろな意見をもらった。どんな人が求められているのか、就職するためには何が必要か、あるいは、働いている人の中でいいスタッフというのはどんなスタッフか、改善が必要なスタッフはどんなスタッフか。今まで行ったところは、他の分野の仕事もあるが全部で150ぐらいの企業を2年間で回った。

そうすると、特に学歴とかではない。やっぱり「**人柄**」と言ったところが非常に多かった。ほとんどのことが共通して、どの分野だからこう、というわけではなく、ある程度共通して求められる人材像というのは一緒だった。特に今回、先ほどお見せした仕事というのはお客さんとかかわる部分が非常に強いので、接客の部分というのはかなり求められているので、**コミュニケーション力があって、明るくて元気で笑顔がすてきで、さらに体力もあって、解説がうまい。プレゼンテーション力があって、ホスピタリティー、接客力もある**。こんなところで、非常にこれだともものすごくハードルの高いことを結構言っているが、こういったことがどんどん返ってくる。それからあとは**専門的な知識**、また野外で仕事

をするので**安全管理**とか**気象学**であったり、そういったところも知っていたらいいと。

さらに、どんなにすぐれたスタッフがいても、どんなにすばらしいプログラムがあったとしても、お客様がそれを知らなければいけないので、**最近では企画力と情報発信力**、SNS でどんどん広げていったり、そういった**お客さんを集客する力**というのもあったらいいと。つまり、昔、例えば水族館だったら飼育をしていればいいだけだったが、**今は飼育員だけでなく企画をしたりお客さんを呼んだり**、いろいろな能力が求められてきている。これはいろいろな業種でそうだと思うが、こういったことが最近の傾向としてはあるように思う。あとは最低限の必要資格があったり、その地域で生活できる人だったり。それから、先日、北海道の水族館に行ったら9割が外国人だった。館長みずからが（中国の観光客のために）漢字の解説板を持ってお客さんに対応していた。外国人が今どこも増えてきているので、外国語に対応できるというのもこれからどんどん必要とされるということもよく言われている。さらに泳げたり、船の上で仕事ができたり、営業力があったり、生物の飼育ができたりなんていう個々に求められるものがあるが、一般的にはこういったことがしっかりできる人というところを企業としては求めている。

3. 学生が求める仕事について

では、本校に入ってくる学生たちがどんな仕事を求めているのか。これは昨年と今年度のこの分野の就職実績で、内定をいただいた学生の数。内定をいただいた数から学生たちがどういう方向を求めているのかを割合的に見ていきたい。

ダイビングが23名。水族館が67名。今年はあと10名ほど水族館を希望している学生がいるので、恐らくこの数はもう少し増える。鑑賞魚もあと10名ぐらいいは増えると思うが、ここのあたりがすごく多い。それはやはり**学生たちが身近に感じていたり、自分の趣味であったり**といったところに近いから。**自然の中での仕事というのはまだまだ現状として就職している学生というのは少ない**。これは入学してくるときの就職希望先とほとんど同じような傾向。むしろ、もう少し水族館や熱帯魚屋のほうに集中していて、それが学校でいろいろなカリキュラムを受ける中で少し分散していくので、「自然環境のほうで仕事がしたいです」という学生は今のところあまりいないのが現状。

4. 海や生き物にかかわる業種に就職するためには

では、こういうところに就職するためにはどんな試験をみんな受けて内定をもらっているのか。先ほど言ったように学歴はあまり問われない。その人の人間性をよく見るといったところで、大体どこの業種もi) からvi) までのこういったパターンで採用試験というのが行われている。書類選考、履歴書を出して、よければじゃ面接に来てくださいというところもあるし、うちで1週間もしくは2週間、研修してください。働けるかどうか、マッチングできるかどうか見てみましょうというところ、長い場合は1カ月というところもあるが、書類選考がOKで、その後研修で、研修態度もよかった。じゃ、最後、面接しましょうか。あるいは、そこに筆記試験があったり実技試験、じゃ、プールで泳いでみてくださいと

か、そういったところもある。または、就職研修というものがない場合でも筆記試験、それから筆記と実技といったところもあるが、共通して、**どんな仕事でも必ず採用試験というのはこのように書類選考と面接というのがある**。だからこういう環境系の分野の就職を目指す場合、学生たちは必ずこの2つをやらないといけない。逆に言うと、ここの2つをうまくクリアすると就職がグリーンと大分近づいてくる。そんな現状。

5. インターンシップが重要な理由

じゃ、これをやるためには、これも書類選考と面接をうまくクリアするために何が一番有効なのかというと、私はやっぱり**現場経験**だと思っている。**インターンシップ**と言って、行きたいな、ここで働きたいなという企業に朝から晩まで、短い場合は1週間、長い場合は1カ月、ずっと働かせてもらう。そういった経験をさせてもらうことが**一番就職に直結して内定をもらえる**のが現状。

いくつかインターンシップが重要な理由というのがあるが、まず1つ、これだけは学生たちにも言っているが、今の時代はいろいろな情報が欲しいと思ったらどんどん手に入る。でも実際にやってみると全然違うということもたくさんある。でも、**やらないでそのまま情報だけで、Instagramとかそういうのを見て、これはちょっと違うなとかと言ってやらない人も**いるし、じゃ、ちょっと行ってみようかなと言ってやる学生もいる。**とにかくやってみて、その仕事と自分がやりたいことが、本当に自分の適性が合っているかどうか**というのは**長い間そこで働かせてもらわない限りはわからない**。また、この業種でやってみたい、この仕事がやってみたい。だけどA社とB社で全然対応が違うという場合がある。だから、A社に行ってみて、ちょっと違うなと思っても、この業種はもうだめ、ではなく、別の企業に行ってみて、本当に自分が合っているかどうかということを確認していくことが、**この後、長い間、やりがいを持って仕事を進められるかどうか**なので、学生たちには早いうちからインターンシップに行かせるようにしている。2年間しかないので、分野によっては1年生の夏休みからインターンシップに行かせて、ここが合っているかな、ここは違うかななんていうことが体感できる。

6. 企業との連携で人材を育てる

現状、若い学生たちが、海、自然体験、生き物、カヌーとか、そういったところに就職をしている。最後に、今後についてというか、さまざまなところを回っていろいろと話をさせていただいていると、仕事自体、すごく魅力的な仕事がたくさんある。いろいろな方といろいろなお話をしていると、こういうところは最後まで、これからもずっと10年20年、こういったところをやっていただきたいなとこちら側も、それからお客さんも望んでいるが、1つ、こういった課題をお持ちのところは割と、水族館も含めて多かった。人材が欲しい。どうやったら人材が来るのか、わざわざ沖縄の企業の方が東京まで来て、どうやって人材を確保できるのか、どうやって育成していったらいいのか、なんてことで学校に来ていただくケースもあった。まだまだ全体的に、水族館とか熱帯魚のほうの就職というのはある

程度企業には認知度を得てきているが、全般的にはまだまだ低いと思うので、こういった分野の仕事に関しては、**学校と企業がこれから一緒になってカリキュラムをつくったり、一緒になって人材をつくっていく**ということを真剣に考えていかない限りは、我々としても定期的にインターンシップとか職場体験とかということを学生たちにさせることがなかなかできない。今後、こういった仕事の発展を考えると、いろいろなところで様々な関りを持たせていただきたいと、切に願っている。

最後、学校からのお願いにはなってしまうが、多くの企業の方々と学校とが密に連携をとり、現場から求められる素晴らしい人材を一緒になって育成していきましょう。

■質疑応答

会場①：川端さんに質問。これからのサステイナブルな未来の社会を考える時に、異分野の融合はとても大切。その場合重要になってくるのが、いろいろな分野の職に従事する人との関わりだと思う。そこに自分もアプローチしていくような人生設計を考えているが、大人とそれぞれコンタクトする時に重要なところ、大人同士がお互いに興味を惹きあうコツは？

川端：すごくこれを言っているのかわからないが。結構私は自分で作戦女というか、すごくそんな風に思っていて。本当は、思い付きだけで、勢いの部分があるが、すごくそこは大事にしているが、やはり自分の中で気になった人、たとえば先の発表で出てきたオーシャンファミリーの海野さんだったり、ダイビング部の先輩だったり、「この人ちょっと面白そうな活動をしてそうだな」と思った時に、実は裏で**すごく調べる**。インターネットであったり、その人の出している本だったり、ブログだったり、いろいろな報告だったり、調べればいろいろと出てくるので、そういうのを読んでいるとその人にさらに興味が沸いてきて、本当に会いたいと思った時に話しかけに行ったり、こういう場に参加してみて、気になっていることを聞いたりしながら**距離を縮める**。やはりそうして得ることがすごく多かった。調べが大事。

会場②：長谷川と申します。大塚さんに聞きたいが、かなり多様な産業を繋げて事業をされている印象を受けた。いろいろな事業を繋げるに当たって大事にしている想いややり方にはどんなものがあるか。

大塚：難しい質問だが、**まず人を知ること**。同じような課題感があるとか、やりたい方向が似ているとか、それがないと、地域のという冠がついた時に、儲けるというのは恐らくビジネスでは優先順位が高いと思うが、それだけが決して優先的にあるわけではないこともあると思うので、**まずは一緒にできるかどうか**、そういった人間関係があるかが一つ。あとはうちの会社ではいろんなことをやっているが、「海に」というキーワードがつかないことだけはやっていない。海で何かできそうということ以外は実はやっていない。いろんなところに向いてはいるが、コアコンピタンスがそこにあるので、そうになると我々としてはフォローしやすいし、たぶん相手の方がわからないところを僕らのリソースでわかるのでそういったところが重宝がられていると思う。

■グループディスカッション

テーマごとに3グループにわかれてそれぞれ60分ほどディスカッションを行った。

■まとめ&総括 グループごとに5分ずつの発表、質疑応答～総括

・グループA「田舎で起業」

コーディネーター：神保副代表理事 講師：大日方冬樹さん 発表者：長谷川純一さん

長谷川：Aグループでは、「田舎で起業」というテーマで、先ほど講演いただいた大日方さんの経験、また、グループの他の皆さんの経験を元に話した。大日方さんがおたり自然学校を(人数的に)700倍に成長させたが、なぜそういう成功ができたのか、というので整理した。

二つの要因がある。一つ目は内需。内の、地域の需要。もう一つは外需、地域外の需要。この二つの事から、田舎で起業を実践できた。

内需のことですと、おたり村はスキー・スノボで有名な白馬村が近くにあるが、それ以外の観光客がいないこと、オリンピック以降に危機感を持っている宿の営業の方などがいて、営業の相乗りをしていったことなど、元の需要があり、それに実際に応えていって、地域のコミュニティに若い力としてどんどん入っていったりした。最初はあまり評価されなかったが、実際に新聞に載るなどして、内の人に認められるようになった。

外需。スキー・スノボの人口が減っていく中で、意外と人がハードルの低いアクティビティを求めている、例えばかまくらを作ったり、そういった外需にも的確に応えた。

その中で、内と外の需要が重なる部分も出てきた。たとえば、集う場があまりない。地域の人集う場もないし、外から来た人の集う場もない。そういったところで「自然のめぐみ食堂」というのを新しく作り、集う場にした。

ふるさと納税。内の人には地域の特産品を売りたい。外の人には来て、おたり村のファンになり、大日方さんのファンになって、ここの地域に何か貢献をしたいということで、ふるさと納税の需要が増えて行ったりと、そういった中で、おたり自然学校をやってきた。

今回はおたりの例で話したが、他の田舎で起業する時も共通で必要になる事と思う。

・グループB「海辺の環境教育の未来を語ろう」

コーディネーター：小池副代表理事 講師：川端潮音さん 発表者：伊藤謙さん

伊藤：今回、テーマB「海辺の環境教育の未来を語ろう」ということで、皆さんの経験などから話を出した。最後に「海辺の環境教育の未来にこれから必要な物」ということで、3～4人のグループを作って、これらのキーワードが出てきたが、「感動」「情熱」「情」という言葉が特に多く出た。やはり興味が

ない子が惹きつけられるようにするには、「情」に訴える、「感動」を与えることが大切。身近に感じる、ということで、子どもたちや、大人も、海や、魚を身近に感じる事が大切。

最後に、川端さんから、海が好き、楽しそうという話があったが、補足を。

川端：いろんな方からのお話があった B グループだったが、私の活動の原点は何か、という質問があり、やっぱり海が好き。では、何で好きなのかというところを掘り下げると、私は両親が海から上がって来た瞬間、一緒に何かしているわけではないけど、二人がすごく楽しそうで。あのただの青でしかない海の下には何があるのかというのが不思議で、そこが原点になっている。昨年、海辺の環境教育フォーラムをするのに、昔から関わっている人たちの一部の人に、プログラムの内容を見ていると、海辺フォーラムは、いろんな人がやってそして解散して、という実行委員会の編成で、意外と大事なことは続いているけど、何も変わらない、と言われた。大事にすべきことがずっと続いているのがこの団体なのかな、と思った。

・グループ C「海洋系学生が目指す就職先」

コーディネーター：千足理事 講師：前田英雅さん 発表者：市川虎ノ介さん

市川：C グループでは、就職の話などについて議論された。その中で問題点に上がったのは、昔と社会の構造が変わっていること、最近の若者の早期離職、世代間ギャップが挙げられた。

早期離職の問題については、最近の若者は長く続けずに辞めてしまうことが多く、長く続かないことが挙げられた。いろいろと話を聞く中で、一つのところだけではなく、いろいろなところで働いていくのもありなのではないか、という意見が出た。一つのところでいろいろ学んで、次の仕事に繋げて行くステップアップのためというのであれば良いのでは、という意見が出された。一方、好きなことを続ける為なら我慢して長く続けた方が良いという意見もあり、それなりに好きなことを続けるためには我慢しなければいけない場面も多く出てくるので、一度失敗したから次の仕事に、ではなくて、我慢していくことで初めてわかることもあるということだった。

世代間のギャップについて。最近の若者とのコミュニケーションあまり取れていないが、いろいろとコミュニケーションを取ることが重要という話が出た。

また、自然学校の情報が、自分たちから探しに行かないとなかなか入って来ないと学生側から意見が出た。自然学校の情報というのは、サイトを見たりして調べていかないとなかなか入って来ないので、情報発信が必要という意見が出た。

就職の形はいろいろとあっても良いのではないかと、ということがテーマ C で話された。

・Q&A

川端：一つ、テーマ C の、就職先であったり、この先の働き方のところで、私が 2014 年と 2017 年

に海辺の環境教育フォーラムの実行委員として関わった同年代の子たちのその先をお伝えしたいと思う。結構、みんな、そんなところ？というような就職先にたくさん勤めている。ずっと海が好きだったから自然学校で働くんです、この世界で一生やるんです、と言っていた子たちも、いろんな大人たちと関わることで、意外と、農協だったり、あとは本当に普通の会社だったり、想像もしていなかったような、会社の中で働いて、今本当に、いきいきと働いている中で、たまに会ってご飯を食べたりしていると、やはりそういうところでいろんな分野の中に、昔一緒に活動した仲間がいるというのはすごく強みになるんだろうな、この先何十年かしたら、というのを感じる人が多い。なので、海辺フォーラムの一番良かったところは、そういう、その先のいろんな活動している大人たちの姿が見えたところで、私もそんな風にいろんな姿を見せられるように頑張ろうと思った今日でした。

・総括(CNAC 大塚理事)

大塚：皆さんがディスカッションしている間に、今日のテーマを、ワードごとにいろいろと考えてみた。

まず、プロフェッショナルとしての、とあるが、プロフェッショナルとは何か、をまず考えないといけない。また、新たな潮流を探るといことなので、未来志向の話もある。皆さん、既にお仕事をされている方と、これから社会に出て行く方というが、プロと言うのは何かというと、客さんがお金を払って、このサービスとかモノとか何か話聞きたいよね、ということがまずあって、それを、安定的に対価として供給できる人がプロ。なので、瞬間的にできる人は世の中にいっぱいいる。蕎麦打ちの名人のおじさんとかいる、すごく美味しいが、その人は毎日蕎麦を、お金を払ってもやってくれない。毎週、週末一日しかやらない。その人はプロとは呼ばない。安定的にできるかどうか。安定的にできるプロを作るためにどうするか、が次のポイント。

社会に出た時の最初の課題は、社会人として生きて行けるか。社会の中の一員になるから、挨拶ができるとか、コミュニケーションできるとか、今日の就職の話でもたくさんあったが、基本的なスキルと言うのは、会社に入ると一般的には教えてくれる。これはサラリーマンの一番良いところ。サラリーマンになると、生活の安定があって、知識と技術を教えてくれて、さらに会社の資本力と信用力を使って、たとえば 1 億円のビジネスができる。これは起業してすぐだと絶対無理。そうした場面に接することができるというのが、就職をした良い話。就職をしてキャリアを積むと、たぶんそのうちプロになるが、百人が百人プロにならない。そのうち研ぎ澄まされた何名かがプロになるし、そこに馴染めない人が転職をして、年収が落ちて行く転職もあるから、出来るだけ上がるプロとして目指していく人が育っていく。僕は大学の授業もやっているが、就職の時に、入り口として就職と、もう一つ対極に起業がある。昔までは、就職をしてその延長線上で起業するというのがあったと思うが、今はいきなり起業するという方が世の中たくさんいるし、IT の社長とか見ると、そういう人がごろごろいる。そういった自分のやりたい、自己実現の想いがすごく強い人はそもそも就職しないで起業した方が良いと思う。ただ、起

業する時に、参入障壁が高いか低いかってビジネスがあるから、いきなりって、参入障壁が比較的、資本もそうだし、ヒトとモノとカネと情報という 4 つが経営資源なので、この4つがなくてもできるのが意外と現状まだこの自然体験は高いとも言えるし低いともいえるし、それはやり方次第で参入はできる。就職をしながらキャリアを作っていったプロになる人と、起業をいきなりして、あるいは就職してから起業をして、より自己実現のスピードを速くして、プロになる人がいる。

CNAC のフォーラムなので、その先にある「新たな潮流」というのは、たぶん、HAPPY な未来を作ることがあって、これがたぶん、お金に代わるともっと良いなというのと、社会が良くなればもっといいな、という将来があるので、HAPPY な未来というのがゴールだと思うが、HAPPY な未来というのは人にとっていろいろとあるので、まず一般的には自分の HAPPY さ。自分のために良くなる。次に家族のため。次に会社のため。次に地域社会のためというのがあって、日本のためにというのがあって、世界のためにあるよ、というのが未来の HAPPY で、その中で環境問題であるとか、就職関係だとかそういうものがどの領域にあるかというのが、その見えている世界の広さの違いだと思う。いろんな仕事をしていくとたぶん高いところから見えるようになるので、世界のことを良くしてやろう、という人は政治家を目指すのだろうし、自分の稼ぎだけで、家族の HAPPY さだけ、年収 5 百万円あったらいいというのならそこを一生懸命やる人が出てくるのかな、と思う。

ちょっと昔までは、社会のというか、会社のための HAPPY さと、地域のための HAPPY さみたいなのところにライフワークとライスワークの様な水平的なボーダーラインがあったような気がする。お金のために稼ぐ、というのが会社から前段、自分・家族・会社のため。地域のため、というのはライフワークとして上を目指したいというのが、昭和的な考え方だと思うが、現代になると、こういうボーダーラインが斜めになっていったって、自分のお金のためだけど、社会のためにもなりたいよね、というのがこう斜めになってくると、こういういろんな領域で、社会のためというのとお金のためというのがあると思う。そのこのところの入り方がすごくボーダーレスになっているし、一方で社会の求める質というかサービスのタイプが、プロじゃないとできないというか、たとえば自然体験するにしても、保険ちゃんと持っていますよね、とか、当たり前ですよ、訴訟が起きたら負けちゃうから、プロじゃないけど、プロ的なノウハウも持っている人、だけど仕事にしていなくて週末ボランティアですよ、だけどその代り何かあった時のリスクはこちらで持ちますよ、というのがいる。

言葉として、プロボノというのがあるが、これはいろいろ専門職のノウハウを持っている人が、社会活動のためにボランティアをやる。たとえば弁護士の人が、貧困層のために無料の弁護士相談をするとか、というのがプロボノの走り。それと同じようなのが自然体験の世界にもあって。水族館にいらんだけど、生き物のプロ、だけど週末はちょっと社会の為に何かやりたいから、と言ってノウハウを提供するのが、海辺の環境教育委フォーラムの方々かもしれないし、うちの会社にしても、週末ボランティアで来てくださるスタッフもいるので、そういったいろんな部分の新しいタイプが見えてきているのが、たぶん「新たな潮流」なのかと感じた。ただ、今までやっていない世界観のところを作るというのは、

当然参入障壁といういろいろな障害もあるし、たぶん海が好きと言うのは、海が広い日本だけどまだまだ少数派であって、何か海が好きな変な人と思われる節もあり、間違いなく少数派なことは確か。となると、理解が進んでいないマーケットなので、当然知らないと反発がある業界なので、それを乗り越えるのはやっぱり熱量だし、パッションというか思いだったりする。たぶんそれを支えているのが大好きな海みたいな方がいるので、今日は皆さん海が好きな人がいっぱい集まっていて、熱量がぐっと上がったところで、あとプロになるにはどうすればいいか。

お金を稼ぐというのは、マーケットインという言葉があるので、できるだけ早くお金に変えるためには求めている物を作ってあげて出すというのが一番早いので、中小企業の戦略としては、プロダクトアウト、できたものを売りにいくというのは無理なので、お客さんが欲しい物を欲しい形にして買ってちょうだいというサービスをいかにするか、というのが事業を成功させるポイントと、今日話を聞いて思った。

■閉会あいさつ

スピーカー：NPO 法人海に学ぶ体験活動協議会 副代表理事 神保 清司

大塚理事はいつも取り組みについて話してくれるが、基調講演でいつかきちんと話を伺って良い刺激、いいアイデアを貰いたいとずっと個人的に思っていたのが今日叶った。

事例報告をして下さった大日方さんは、個人的には何年前かの部下で、その後長野で食ってくんで、千葉からさよならします、と言っていたのがどうなったのかな、と思っていたのが、今日話を聞いて、唯一良かったのが、「年収が上がりました」と。私としてはすごく大事なことだし、まだまだ頑張らなければいけないと思うところで、また何年後かに、より大きくなって彼の話が聞けるように頑張ってもらいたいと思うし、これから起業しようと思っている人には、こうやって走って転んでそれでも立ち上がってやっている彼は非常に勇気が沸く対象になると思うし頑張ってもらいたいと思う。

川端さんには去年、海辺の環境教育フォーラムを私が運営している施設で開催をしてくれて、実行委員会の方達が本当に若くて、10代、20代の方達が本当にきらきらしていて。生き方としてこれからの時代こうなるだろうな、と思ったのは、専業で突っ走る以外の生き方というか、自分は自分の仕事を持ちながら、2枚目の名刺を持って、世の中に対しての波及効果なり、自分たちの想いを成就させる、伝えるという術を模索しているなというのが感じ取れて、すごく共感をした部分だったので、今回その生き方をぜひ発表して貰いたいなと呼びした。

前田先生は、私個人的には、東京コミュニケーションアート専門学校さんの恩恵を受けていて、来年私のところで二人採用することが決まっている。話を聞きに行って、こういう学生たちがこれくらいの数本当に生き方を模索しているんだということを本当に肌で実感して、先生も仰っていたが、インターシップの大切さを私も身に染みて思った。やはり一時的な面接と筆記試験だけではその人は当然計り知れるものではないし、一週間だったが、できればもっと長くするべきだったかと思うが、一週間でもや

はりその人と接するとその人となりが見えてくるので、先生が仰っていた、産業と学校が連携をした人材育成のあり方というのは本当にちゃんと考えていかないと、今後は、優秀な人材という話もあったが、ぜひそういう方達と出会うためにも、そういう仕組みをまたお手伝いいただければと思います。

今後も私たち CNAC は、美しい海が日本にはたくさんあるが、そこでの体験活動の場をいかに盛り上げていくかということでやっていくが、美しい自然がたくさんあっても、そこにやはり人が関わることで、その人がどんな動きをするか、何をすべきなのかということ、人材が育っていないと、自然と人間の関係は良くならないと思うし、自然体験活動もまだまだこれから盛り上げていくにはとにかく人が必要と感じているので、人を育てるための仕組みを CNAC としてもしっかりやっていかなければと思う。

今後とも私ども CNAC の活動を見守っていただいて、できれば会員になっていただければと思う。

(了)