

然別湖の自然と人づくり

「～北海道価値創造パートナーシップ会議in札幌～新たな北海道総合開発計画に向けて～」



北海道ネイチャーセンター
坂本 昌彦

1

2015/3/6

然別湖ネイチャーセンターの設立①



- 1990年 **日本初のアウトドアガイド会社**として設立

《設立理由》

- ①自然公園法の規制が厳しく、ハードによる開発不可
- ②原始のままの自然が存在していた
- ③アウトドアの素地があった⇒1985年からカヌー・熱気球
- ④私(坂本)がアウトドアマネジメントを身につけていた。

周囲からは反対される。(四面楚歌)

2

2015/3/6

然別湖ネイチャーセンターの設立②



《反対理由》

- ①森の中を歩かせるだけで金になるのか？(現実性)
- ②国立公園を利用して商売するのはおかしい(倫理感)
- ③そんな商売聞いたことがない(保守的概念)
- ④失敗したらどうする(保身的見解)
- ⑤事故がおきたらどうする(保身的見解) 等など

俗に言う「ばか者・若者・よそ者」でした。

30台前半の
若僧だったから
できたこと！

3

2015/3/6

然別湖ネイチャーセンターの設立後①



- 3年間は売上がなかった。(売上:500万円前後)
 - * 人件費も払えない状態(人件費:約800万円)
 - * 周囲からは「**言ったとおりうまく行く訳がない**」

それでも「地道」に営業を継続



修学旅行獲得を契機に売上が上昇！

4

2015/3/6

然別湖ネイチャーセンターの設立後②



- 1993年 **日本初の体験型修学旅行企画受入**

* 大阪の私立高校を受入、その後口コミで評判が伝わる。

《その後》

- ①受注校が増え続け、1998年には**100校**を超える。
- ②修学旅行だけでなく、旅行商品(団体・個人)も設定
- ③評判が広がり、道内個人客も増えていた。

会社もやっと「黒字」に！

然別湖ネイチャーセンターの設立後③

- **「成功」すると「真似」される**

* 1990年後半から、道内外で「アウトドアガイド会社」増える

* ニセコ・富良野が北海道体験型修学旅行の主流に

* 現在は50~60校の受注

- 当社のコンセプトを守ろう(**地道・実直に**)

- ①ガイドのレベルの向上
- ②リスクマネジメントの構築
- ③アカデミックな裏づけのあるメニュー開発



然別湖ネイチャーセンターの現在

● 業務の多角化(経営の安定)

- ① 関係官庁からの業務受託
- ② 観光(体験・エコ)のプランニング
- ③ 教育関係との連携(大学・高校他)
- ④ 道内各地域のアドバイザー業務
- ⑤ 北海道アウトドア資格制度受託



台湾の大学
とも連携

この10年間は黒字経営(無借金)

当社の人づくり①



● 当社の財産は「社員」

- * 通年雇用(然別湖コタンによる冬期収入UP)
- * 生涯雇用(ガイドで社会的地位を確立)
- * 人材教育(教育には金を惜しまない)
- * 情報は社員全員に公開(経理資料もガラス張り)
- * トップダウンよりボトムアップで(モチベーション保持)
- * 日本一のガイド会社という「プライド」

環境省の外来生物駆除ライセンス(民間初)

ハイサービス300選に選出(2009) アウトドアガイド会社初

当社の人づくり②



● 来るものは拒わず

- * 依頼されれば受け入れる。(研修生)
その後、契約社員、正社員へ
- * ニートや引きこもりの若者も数人受け入れた
集団生活の中で自立可能(自分に自信を持たせてやる事)
- * 余計な気遣いをしない

今では海外からも研修生が来るようになりました。

日頃の活動を踏まえた意見

- 全道各地の自治体のアドバイザーを経験(観光・地域振興)
* 個人及び会社で、90以上の自治体の仕事を行ってきた。
仕事を依頼される際の要望

総論はわかるが、具現的な進め方がわからない！

◎よく頼まれるテーマ

- ① 第一次産業を利用した観光振興策
- ② 自然を利用した「エコツアー」の開発
- ③ 特産品を利用したグルメ商品開発(6次産業化)
- ④ 上記を利用した都市交流
- ⑤ ボランティアガイドを利用した体験観光メニューの開発

一朝一夕
にはできません！

街づくりの現状

実際に地域で行うアドバイザー業務

- ①地域内調整
- ②地域リーダーの育成
- ③ビジネス化するための課題整理と具体的な対応
- ④マーケットとのマッチング
⇒アドバイザーはマーケットとのパイプが不可欠
- ⑤継続的なビジネスをするための対応

アドバイザーに求められる事は、

- ①調整力
- ②関係法令や事業に必要な知識全般
- ③企画力(商品開発等)
- ④マーケットとの太いパイプ
- ⑤情報収集力(早く正しい情報)
- ⑥実行力(経験)

教える人材(アドバイザー)はいるのか？

- 総論を考える方はいるが、各論を教えられる人材がいない。
 - * 一般的に学識経験者の方は現場を知らないので各論は教える事はできない。
(大学で観光学の教鞭をとっている方で観光学を専攻した方は非常に少ない。)
 - * 具現策を「しっかり」実行できた地域だけが、成功している。

地域創生を行うには、地域のリーダーを教育できる人材を、早急に育成する事が必要だと思います！