

# ○○さんの、その心を知りたい!

河野謙



第4回目はこの方!!! 「nozawa green field 河野健児さん」です。説明不要ですね。日本を越え、世界を股に掛け活躍している健児さんに聞いてみました。今回の「KEN TIMES」に出てくる、健児さんの弟の「なおっさん」と幼馴染みということもあって、僕も健児さんには小さい頃からずっと面倒を見てもらっていました。一番記憶に残っているのは、僕らが保育園の頃に毎晩開催してくれた、お化け屋敷です。あらゆる道具や場所を駆使し、毎晩違った内容をプロデュースしてくれました。今思ってみても、小学生(当時の健児さんは小3ぐらい?)ながらに相当クオリティが高かった気がします。もう、その頃からみんなを楽しませることが何よりの楽しみだったんですね。「そうせずにはいられない」のだと思います。

【インタビューは2019/08/08、小鳥のさえずりが聴こえる GREEN PIECE VILLAGE(ツリーデッキ)にて 早朝6:00より】

僕:「おはようございます。朝早くからありがとうございます。」

健児さん(以下、健):「おはようございます。よろしく。」

僕:「健児さんネタがありすぎて逆に難しいんですよ…。じゃあまず、いくつかあると思うのですが、健児さんの今の仕事を教えてください。」

健:「まあ野沢でやってるのは ①「grren field」で、ここのキャンプ場とあとは、北竜湖と千曲川と、それから今年からは期間限定で巢鷹湖を使ってSUP(上の写真右側のスポーツ。)ツアーをやっているのがまず1つ。②2つ目がスキーの国内ブランド「VECTOR GLIDE」のプロモーションとあとは開発。実際にアウトラインで自分が書いてスキーを開発する。これが2つ目。③3つ目はSUPの「PEAKS5」っていうブランドを仲間で立ち上げているんで、そこも俺がプロダクトマネージャーで、デザインとか、どういうボードが必要かっていうのを工場とやりとりしてるって感じかな。④それとあとは「THE NORTH FACE」のアスリートとして、プロダクト開発とプロモーションを手伝っている。仕事は大きく分けて4つぐらいですかね。」

僕:「VECTORはデザインだけじゃなくて設計もしていたんですね。」

健:「そうですよ。実際に「POLARVE」っていうスキーをもう作って、去年から市場に出ていますから。要は自分が思う、「あったらいいなスキー」が世に出ています。」



僕:「スキーヤーとしてそんな幸せなことはないですね。VECTORってだいたい誰向けに作ってるんですか?」

健:「元々は16年前の2003年に秋庭将之って人間が立ち上げて、バックカントリー用のスキーで始まって、今は…16年経ってね、バックカントリー用が多いんだけど、レース用のスキーも出してる。」



僕:「レース用もあるんですか!」

健:「レース用もある。世界にはまだ出てないけど、国体で言ったら表彰台も乗ってるし。星瑞枝ね。だから瑞枝は今一緒にレース用も開発してる。で、あと今年からゲレンデのスキーヤー向けに、カービングスキーも作ったりで…結構、幅広くやり始めてるね。」

僕:「こうやって今仕事がいっぱいありますけど、だんだんやりながら広がっていった感じなんですね。これは(ツリーデッキ)は現役引退してすぐ作ってような感じでしたっけ?」

健:「これを作ったのは2011年だけれど、これは元々ビジネスやるから作ったわけじゃなくて、ただなんか面白そうだから、みんなで作ろうぜって感じで作って。ビジネスありきで始めたわけじゃない。要はただ面白そうだからみんなで作ってみようよ、みたいな感じ。」

僕:「遊びが仕事になったってわけですね。もう、少年時代からずっとこういうの好きですもんね。健児さん。」

健:「まあ、そうね笑。実際、今の仕事全部そうだよな。」

僕:「健児さんと話していると、仕事でも何でも相当いろんなアイデアが出るんですが、いつもコアコンセプトはどんなことなんですか。何が中心にあるんですか。」



健:「とにかく自分のやりたいことをやる。好きなこととか、面白いこととか、とにかく自分のやりたいことをやる。あとは、「とにかくやってみる」ってことだね。結局、何かをやろうとしたときに、できない理由を探せばめっちゃあると思うんだよね。でもなかなかね、そうやってたらもう…そんなこと考えてたら何もできないから。とりあえずやってみて、軌道修正してダメだったらまた軌道修正してでまた続けて、問題があったらまたみたいな感じかな。結局やらなかったら何も経験できないからさ。やれば失敗してもそれは経験になるからね。その積み重ねが色々アイデアを生むんじゃないかなとは思。」

僕:「健児さん、初めからそういうタイプですよな。「考えてるけど手が出ない」とかはなかったんですか?」

健:「ああでもあるよ。今もやっぱり将来のことを考えてるけど、常に考えていて、時期が来たら…。結局いろんな人に言ってるよね、『こういうことやりたいんだけど』とか。」

2014年にスキークロスの第一線を退いて、2015年の春ぐらいから1年経って、その頃にスキーブランドとSUPの立ち上げをやりたいな思い描いていて…4年経って、今現実となっているよね。でも、これが続けていかないと意味がないんだけど…一応今できていて…だから結構面白いよね。」

僕:「ロマンですね。SUPはどういうきっかけだったんですか。」

健:「初めての時は、スキークロスのトレーニングで10年ぐらい前に海でやって…で、スキークロスをやめた頃に…なんかね、千曲川をSUPで下る機会があったんだよね。それがめっちゃめっちゃ面白くて、この楽しさはいろんな人と共有した方が良く、この面白さを伝えればビジネスにもなるなと思ったんだよね。」



僕:「いま、千曲川と北竜湖は同時開催なんですか。」

健:「そう。今、俺を含めてガイドが3人いるからそれで回してる。結構、「川と湖だけ」とか、「海だけ」のところが多いんだけど、俺は遊びで全部やってたから…結構全部伝えられる。」

僕:「今、年間で仕事の流れはどんな感じですか?」



健:「今の時期はこのgreen fieldの仕事が多くて、並行して来年のPEAKS5のモデルデザインをやっていて、9月位までがそんな感じで11月ぐらいから冬の仕事が始まる。主に、VECTOR GRIDEとTHE NORTH FACEだね。」

僕:「VECTORは撮影が多いんですか?」



健:「うん。あとは試乗会が多いよね。開発やテストしたり。だいたい、スキーブランドは3月から試乗会をやるんだけど、VECTORは12月ぐらいから・・・お客さんに乗ってもらって、いうの大事にしてるから。北は北海道、南は兵庫まで6会場。」

NORTHのほうは新しいプロダクトが来て、それをテストしたりとか、あとプロモーションビデオに出たり。一昨年のシーズンに撮った映像「HOLOCENE」が、バンフ・マウンテン・フィルムフェスティバル(世界のアウトドアの映画を集めた祭典)にもノミネートされた。その日本バージョンを今年の9月14日・15日の秋葉のお祭りの時に野沢でやる。」



その技術を突き詰めていってという気持ちを忘れずに

僕:「今、一日の中で1番楽しい時間は？」

健:「家族といえる時ですね。模範解答。笑。今の時期はわりと居られる。今年の1月も2日しか家になかったし。」



僕:「健児さんといえば、スキークロスの第一人者ですが、どんな感じで始めたんですか？」

健:「1回、スキーは高三で辞めたんだよね。」

それからメッセンジャーを東京でやってる時にちょっとスキークロスの大会に先輩に誘われて出てみたらめっちゃくちゃ面白くて。」

僕:「結構いいところまで行ったんですか？初めての大会・・・」

健:「いやセミファイナルまで。でも敗退したんだけど、これは世界に行けるんじゃないかという根拠なき自信があった。で、次のシーズン2001年から2002年に大会に出ていて、その翌年2002年2003シーズンにクロスがW杯種目になって。」

W杯の初戦はフランスのティエニューであって、それは全然36位とかで・・・日本人は他に何人かいて、俺よりもう少し上にいたんだけど、2戦目はスイスの大会でやったけれども出れなくて、3戦目のフランスに出て、その時は7位。そこから'13-14シーズンまでずっと12年間転戦していたね。ワールドカップは65戦ぐらい出たんじゃないかな。世界選手権は4回かな。Xゲームが2回。」

僕:「世界で、どのコースが1番ヤバかったですか？」

健:「やっぱり、Xゲームだね。2回目の。(アメリカのアспен)キッカーで55メートルを6人一斉に飛んでいく。当然けが人も出る。(僕:こわっ!)」



【W杯最高は4位。シーズンの世界ランクは最高14位。】

僕:「日本人はスキークロスに向いてますか？」

健:「向いていると思う。まあ・・・人によるだろうけれど。だから俺みたいに、アルペンよりもそっちの方で開花する人もいるだろうから、頭を柔らかくしたほうがいいよね。」

僕:「スキー業界に何を期待していますか？」

健:「期待はしていない。自分たちで作る。やっぱり見せ方もまだかっこよくないと思うから、THE NORTH FACEやVECTOR GRIDEっていうブランドを使って、もう少し魅力的なスポーツにしていきたいなあとは思ってるけど。」



僕:「スキークロスで世界を回っていた健児さんから見て、野沢ってどんな村ですか？」

健:「いや、めちゃくちゃいいっていうか・・・外に負けないっていう魅力があるよね。雪質にしてもそうだし、温泉街のコンパクトなまちづくりもそうだし、世界的に見てもかなり魅力のある場所だよね。世界のスキーリゾートには負けない魅力があると思います。」

僕:「ただ、なかなか自分がそこに住んでいると気づけないものですよね。」





健:「そうだね..外に出て俯瞰して見ないとわからないかもしれない。」

僕:「では・・・モノ自体が負けていないのなら、野沢はこれから何を伸ばしていけばもっと世界的にも魅力的な村になると思いますか？」

健:「スキー場はそのままやっていったらいいと思う。でも俺自体の構想としては、野沢はリブランドしたほうがいいと思う。野沢と言ったらスキーと温泉で売っているけれども、スキー場も温泉も、日本にはめっちゃくちゃあるわけじゃん。スキー場だったら・・・白馬やニセコだったり、規模がデカイところが今あるじゃん。温泉だったら草津とか別府とか箱根とか。今の野沢のスキー場は素晴らしいと思う。その反面、雪のない季節の集客をどうするかということは昔からの永遠の課題でもある。それは、スキー場のイメージ

が強すぎちゃって...そこにあまり捉われなくてもいいのかもしれない。例えば野沢を「Health Tourism」の拠点にする。「Health Tourism」っていうのは旅に来て、心身共に健康になって帰る。健康維持をする要素って、運動と栄養と休息があって、運動はMTBやSUP、トレッキング、スキーも生涯スポーツですごく健康に良いて言うことが科学的にもわかっているらしい。標高上げたり下げたりすることが。あと、謙のぼあちゃんがそこでやっている畑もアクティビティーになると思うんだよね。いわゆる農業体験みたいなのとか、タケノコ取りでもいいんだけど。知ってると思うけど、長野県は日本一の長寿の県で、それはなんでかって言うと、ストレスのない生活と、野菜の摂取量も日本一みたいなんだよね。だから今情報社会だから、そういうのをうまく使って・・・野沢に来てもらって体動かして、おいしい地元の食事を食べていい宿に泊まってっていうような。温泉は昔、湯治場として栄えたわけだけれども、今はまた違ったやり方でそれを使って、事前に病気を防ぐとかストレスフリーな旅をするとか、野沢に来たら心も体も健康になって帰れますよ、みたいなものを通年通してやる。という構想はありますね。」

僕:「そういうビジョンがある中で、これから健児さんはどうありたいですか？」

健:「そうね・・・いや、でも今と変わらずにね、やりたいことを形にしていくとか、あとはおっさんになると頭が固くなるから、どんどん自分のいる業界とかから外へ飛び出して行って、いろんな人や物に触れてみたいと思うよ。そうすると自分の考えていることがどんどん軌道修正されていくから。それでまたやりたいタイミングとか合致するとまた新しいものが始められる。だから4年前は宿をやろうとかそういう思いはなかったけども、また自分の思っているコンセプトで宿をやってみたいっていう気持ちも出てきたし、飲食店もやってみたいって言うビジョンもあるし、そういうのを常に考えていて・・・何かのタイミングとか人とかがうまく合えば、新しく何か始めるかもしれない。そのためには常に新しくやりたいことを探って、そこに挑戦していきながらいろんな人とコミュニケーション取りながらどんどん交流していきたい。」

【インタビュー終】

【お祭りの練習後に。9月8日・9日見に来てください】



やっぱり男としては、憧れなんですよ。健児さんのように「遊びが仕事になっていく。」このスタイル。今、健児さんとは村のお祭りと消防で一緒になります。常にエンターテイナーであり、子どもの頃に秘密基地を作った時のような、あのワクワク感を持って「どうしたらもっと楽しいか」本当にこればかり考えている気がします。好きこそ物の上手なれ、ですね。

自分のやりたいことをやる。とにかくやってみる。健児さん、朝早くからありがとうございました！いい時間でした。

【nozawa green field】 〒389-2502 野沢温泉村9254 **北竜湖・千曲川SUPツアー**  
河野健児さん 電話:090-4161-3134 **暑い夏に超オススメです!!!**

バックナンバー

- #1「ぽっぽ動物病院」松川恵 先生
- #2「丸見屋商店」河野晃久さん
- #3「リフレイン福沢の癒し処」福沢美里さん

【滑るインタビューアー】

河野謙(こうのけん)  
〒389-2502 長野県下高井郡野沢温泉村豊郷9829(横落・Fujiyoshi)  
携帯080-1294-5162 Mail: [fat.da.sumo.ken-ken@i.softbank.jp](mailto:fat.da.sumo.ken-ken@i.softbank.jp)  
携帯Mail: [fat.da.sumo.ken-ken@softbank.ne.jp](mailto:fat.da.sumo.ken-ken@softbank.ne.jp)

「欲しい！」という方、お気軽にどうぞ。

その他 LINE、facebookのMessengerもご利用ください。