

〇〇さんの、その心を知りたい！ Vol.9

このコーナーでは、僕の契約者の中で野沢・飯山をメインに事業を行なっている方に向けてインタビューさせてもらっています。お客さん同士が繋がりが合い、地元がより盛り上がっていったらいいな~と思っています。



この男、現る。

第9回目は、皆さまご存知、POWERDRIVE R117の「庚敏久(かのえ としひさ)」さんです。

地域を引っ張っていった先輩の一人。ボスの存在でしょうか。家族共々お世話になっています。たった30分のインタビューでしたが、庚さんの生き様が凝縮されたものになったと思います。

都会生活の酸いも甘いも経験してきた庚さんの「リアルな目」から見えているもの、お楽しみください。

【インタビューは2020/5/17、朝の北竜湖にて】

(※全然カットできなくて、長くなっちゃいました！)



庚さんの事業を教えてください。

庚: この北竜湖でカヌー体験、千曲川で同じくカヌーツアーとラフティングのツアーをしています。

僕: ありがとうございます。いつから始めたんですか？

庚: 2007年から独立しまして…そこからですね。前職は「OGASAKA SKI」という国産のスキーメーカーにいて河野政己さんという方(ワタクシの父です)の部下で仕事をしていました。

僕: はっ笑。いいところですね。(二人:ハハハハ！)

どういうきっかけで始めたんですか？

庚: まあ…。自分がスキーメーカーにいた時にスキー業界がいちばん底の時代で…希望が持てないと言うか、東京営業所にたんですけど、もちろん仕事としては楽しかったんですけど、自分の生活のことを考えなくちゃいけない。お金ないとか、まあ若かったんで、やりたいことができないっていう部分があって。なんていうの、仕事を楽しむ前に生活を考えなくちゃいけな



と疲れてきてしまったような、マンネリ化するような、飽きてきたような…。そんなのも全部ひっくるめて、30になったらもう一回自分の人生をリセットしよう。で、自分のいたスキー業界っていうのが、その…バブルの時から続いていた、殿様商売、実家の宿もそうだし、バブルからどんどん自分が社会人になって我々2000年代の一番就職氷河期の日本の底の底みたいな時期でもあったので…すべてにおいてオモシロクなかった。評価されない。それで、二言目には「こんな時代だから」なんかそういう社会的な情勢だったり、自分の感じる感覚だったり…都会に憧れて出ていったんだけど、やっぱり都会暮らしに疲れたっていうすべての部分が自分の30歳っていうトコに転機があって。最初は現状に文句だけ言ってれば、ある程度ストレス発散になっていたんだけど…でもそれって全然次の先に一歩進まなくて。

・・・何の考えもなく地元に戻って・・・「カヌーでも漕ぐか」と。



僕：ほほほほほ！ カノエだけに！

庚：カノエだけに笑。 もともとウチは、親父が北竜湖でカヌーをプランとして出していたような部分もあったんで。

僕：あっそうなんですか。

庚：その部分だけを拾って、僕も漕いだことはあったんですけど、それこそ商売どうのこうのなんていうのは起業する1年前までは全く白紙の状態。で、もう・・・「そうしよう！」 と笑。

企業に勤める、給料もらう、というので文句があったり不平不満があれば、自分でやれば全責任が自分の



もとで、全売上が自分のもので、全責任が自分に付きまとうという。個人事業主だったり、小さい会社でも自分が責任者っていう立場になれば、自分を律することが出来るかな、と思って。帰って来る前に埼玉の長瀬っていう所でちょっとトレーニングをして。カヌー漕いだこと無い素人が笑。「すみませ〜ん！ボク、来年からカヌーの会社を立ち上げようと思っているんで、今からトレーニングしてください！」

僕：ほほほほほ（笑）

庚：だから最初に担当してくれた人は、こいつアホか！みたいな笑。（二人：ハハハハ！）我々スキーヤーで考えると、昨日今日スキー始めた子が、よちよちスキースクールに来て「来シーズンからスキースクール始めたいんで僕をスキーの先生にしてください〜い！」って、お前、それ無理だろう！って。（へへへへ）

僕：今どき、なかなかそういう奴っていないですもんね。チャレンジャーですよ。

庚：だから、なにか志があったとか、地元に想いを馳せていていつか地元に戻って来ようとか、そんなカッコイイ考えじゃ全然なくて。もう行き当たりバッタリで。決めたらそっち。決めたらそっち。という形で。

夏のアウトドアでも食っていくという自信はあったんですか？

その頃、飯山とかでそんなに夏のシーズン稼いでいる人って少なかったと思うんですよ。まあ今も少ないとは思いますが。自信はあったんですか？



庚： いや、それこそ…そのネガティブな要素を拾って
いっちゃうと結局一步は踏み出せないんで。よくね、
テレビやドラマで、みんながあちちに行くのに1人
だけこっちに行ったとか、それで死んじゃうとかそ
れで成功するとか色々あると思うんだけど、テレビ
で観てたりストーリーを見ていると「カッコいい」
とか「この人の考えてる ことは違うから良かった
んだ」とか「悪かったんだ」とか一視聴者だったり
すると、いろんな思いはするんですけど、でも流石
にそれを自分で実行できるかっていうと、やっぱり
また次のステップがあって。

僕： はいはい。

庚： 色々考えて、色々悩んで、とかってやっちゃうと、
どんどん…やっぱり、「じゃあ、やらなければい
い」って話になるし。現状に満足してそこに留まら
ばいいとは思んですけど。一番よかったのは、
こっちに帰って来て実家があったんでとりあえず食
いばぐれは無いと笑。

(2人：ハハハハハ！)

寝て泊まる部分。 風呂に入って屋根がついている
ところで生活できる担保があれば、ここに単身で来
て1人で何か商売を始めようって思う人よりも逆に
スタートの地点ではかなり環境としては恵まれてい
る部類に入る。あと、この辺は季節商売をしている
人が多いので、冬は雪に閉ざされ、夏はスキー場が
ない。そうすると仕事の流れっていうのは冬と夏
とっていかたちで季節労働している人が圧倒的に
多い文化なので、まあ…仕事はあるだろうと。

僕： 確かに。そうですね。

庚： 例えば、サラリーマンをやっているっていうのは社
会的な保証だったり、地位だったりという部分では、
安定しているけど、やっぱりどこかに不満があって。
その不満を自分で消せないのであれば、自分でやる
しかない。自分で何かを始めたら全責任は自分に降
りかかってくるので「お前が選んだ道だろ」って自
分に言い聞かせて笑。不安はないって言えばウソに
はなると思うんですけども、今のいるサラリーマ
ンっていう生活よりかは何かしらハッピーなもの
があるんじゃないかと。あとは自分でお店開いたか
らには「やってやろうじゃねえか」っていう強気の部
分ですね。

だから今振り返れば開業して7シーズンくらいは
全く食えない笑。

僕： あれ？

庚： カヌー一屋です。カッコ自分の全収入の5分の1です
けどね、カッコ閉じ、みたいな感じ（へへへへ）

(2人：ハハハハハ！)

僕： あ、そうだったんですか～。でもよく続けましたよ
ね。



庚： それこそさっきの話じゃないけど、その季節労働が
色々あって、えー何やったかなあ・・・スキー場で
働き、設備屋さんで働き、土木関係で働き、ってい
うのを繰り返して。

僕： そうだったんですか～。

庚： いろんな業界を見て30過ぎて、転々といろんなも
のを渡り歩いて、色んな業界を見るっていうのは今
になるとすごい面白くて。

僕： はい。

庚： やっぱり自分で商売を始めると、自分がバイトをやっている学生の時ってのはその仕事に対して時給が割高とか割安とか楽しい仕事とか、ただただ辛い仕事とか、しか感じなかったんだけど、（まあこの歳になってバイトしてるのもどうかと思うんだけど笑）その業界に「はじめまして、庚です。」って言って仕事しながら、その業界の構造を見たりだとか、なんでこの業界は儲かるんだとか、なんでこの業界はコレで成り立っているんだとか、働きながら情報を入れていくとすごい実は面白くて。



僕： なるほど～。

庚： 自分がサラリーマンやっててそこで安定していると、その業界の事は全然わからなくて。

僕： 確かにそうですね。

オガサカの前に車屋でしたっけ。 そっちも面白そうだけど...

庚： 車屋さんは...新車を売買するっていうのはあまり興味がなくて、車買取専門店で就職したんですけど...それがやっぱり自分の人生の一番今の方向に振ってる...まあ変な話、中学までみんな一緒に、で高校である程度スキーをやって専門的な方向に進むで、それを糧に大学に行ってってだんだんだんだんちよとずつ枝分かれしてくると思うんですけど。大学が終わって最初にいた中古車買取専門店は当時すごい走りというかライバルがいなくてウハウハの業界だったんです。

値段の無いものに値段をつける。「この車300万円で、お客さんいかがですか？」っていう商売。中古車販売も多分そうだと思うんですけど、この車何万キロ走って何年落ちで。。お客さんどうですか？っていう。中古車の買取はお客さんが売りたい金額で、こちらが買い取れる金額の間でプライスが無い。

僕： そういう事になりますね。

庚： 言い換えればお客さんが満足すればそれでいい。っていうところで変な話、口で何とでもなるとか、いかにフォローしてお客さんに満足してもらう。そこが一番最初のフレで面白かったかなあ。その会社を辞めてオガサカに入ったのもそうなんですけど、やっぱりそれも一瞬でフリがその時にあって車の買取やってるときはメチャクチャ儲かったんですよ、店も儲かってましたし僕のサラリーもすごい良かったので。まあ、面白い。どんどん車が買い取れる。それを高値で売れるっていう味をしめて色々やってたんですけど、やっぱりそんな時も価格が無いものを自分で価格を決めて、もちろんバックにはこれ以上で買い取れとか儲かる、儲からないっていう部分はあったんですけど・・・ふと、このまま口八丁手八丁で商売していたら・・・いつか・・・刺されるかなと。

(2人ハハハハハ！)



死んだら天国に行けないような人生なのかな、とか色々考えるところがあって。であればスキーマーさんみたいにある程度金額があってそれをセールスしてお客さんに売るっていうのが急に恋しくなって、それでまあスキーマーに転職したっていうのが正直なところなんですけど。でもまあ今振り返るとそこ（中古車販売）は新卒で一年半居たのかな。今の考えに近い。値段の無いもの売って、次は値段のあるものをしっかり売って。で、自営を始めたってことに関して当時は「あんな会社ホントに～！」とかって色々思っていましたけど、今、昔話をすると両方とも非常に今の商売の糧にというか土台を作った非常にいい経験だったと思います。

今の仕事の醍醐味、お願いします。



庚：僕が生まれ育ったこの地は、高校を卒業するまで、「こんな田舎はイヤだ」と。…当時はこの地域に価値がなかったんですよ。雪降るし、学校まで遠いし、刺激的なものが無いし。価値がゼロだったんですね。従兄弟とかね、首都圏に住んでいる親戚の人から話を聞くと毎日楽しいことがある、18歳の多感な時にはこの地に魅力がなくて「早く飛び出たい。」・・・で、それがいつしか「戻ってきたい」自分の人生の価値観っていうのは…。

僕：はい。

庚：で、今42歳で、ここで14年商売して考えると、家から10分のところに湖を作ります、家から5分のところに日本一長い川が流れています。それを後付けで作ることができないじゃないですか。こういうハードって。そうやって考えると、今は価値があるだから…価値ってたぶん、変動するんですよ。自分の中で。

僕：そうですね。

18歳の時は無価値。この地域は。「なんで俺はこんなところに生まれちゃったんだろう。」今になると、ここに元々ローカルとして生まれてきたことに対して、メリットしかない。湖があって、川があって。で、ケン君もさっき話したけど、なんでここでカヌーの商売始めようと思ったんですかって言ったら、やっぱり自分の30歳の時にもヒーヒーハーハー言いながら満員電車で吊られて

通勤してた時に「ああオレ早くあの地元に帰ってえなあ、ゆっくりしてえなあ」って思う場所って、今度提供する側になれば必ずお客さんがそこに来ると思ったんですよ。

僕：なるほど・・・。

庚：この湖…カヌー教室っていうと「ちゃんと漕いでください」「曲がってますよ」「姿勢が悪いですよ」「綺麗に曲がりましょう」っていうんですよ。うちのカヌー教室はお客さんをどんどん送り出して「行ってらっしゃい！」で基本的にお客さんの後ろについていただけなんですよ。

僕：ああ、はい。

庚：お客さんはここで何をやってるかというところ・・・パドルをデッキの上に置いて…（究極のリラクスポーズをして）

「ハア~~~~~」



僕：ハハハハハ！

庚：ってやってんですよ。この湖って、見ての通りエンジンついた船も通ってないですし、周りに幹線道路が無いんで湖に出ると僕たちが喋ってる声と、僕たち漕いでる音しか聞こえないんですよ。

僕：本当にそうですね。

庚：たぶん僕、18歳の時に来たら、これ全然無価値なんです。眺めて、「なんもねえあ。」

（2人：ハハハハハ！）

庚：でも30歳のサラリーマンの頃、山手線で通ってた時を思い出すと、ここに船でドーンと出して、ある程度レクチャーしてもらって「じゃあ、あとは自由時間で。ボク、ちょっと後ろに下がってるんで好きにやってください。」って言われてスーって走り出してパドル置いてこの景色見たら・・・これってすごい価値。

僕：うーん。

庚：で、そのカヌーした事ない人が、カヌー上手になりますよ、任せてくださいとかっていうスタイルはもちろん、それはそれで業界として必要なんですけど、**ウチはカヌーはカヌーをやるっていうための船の操船技術を覚えてもらうっていうだけのカンパニーでは無くて、僕なんかは、この自然を体験してもらえるツールに過ぎなくていいって思ってるんです。**



僕：うーん。うん。

庚：あの～、車が好きで自分の車を買って改造する、カヌースクールもそうだと思うんですよ、うまく曲がれるようになる、こういうテクニックが上達する、一緒だと思うんです。それはもちろん大切なんですけど、そうじゃなくて**「家族と楽しい旅の思い出を刻む」**そのためにいい車に乗る。**「ツール」**。でもその車はなんでもいいわけじゃなくて家族との思い出、例えば彼女と一緒に出かけるときの最高の思い出としてのツールとしての、あくまでも、**メインは「どっかに行って思い出、いいものを見て気持ちが安らぐ感動する」そのツールがウチのカヌー屋としての一番のメインなので。**

よく言われるのが、

「このカヌー教室全然教えませんね。ははははは。」

「あっウチぜんぜん教えないんです。」



それは放置しているという意味じゃなくて。安全管理はもちろんしっかりして、あとはもう、この環境を感じてもらおう千曲川でツアーやってる時もそうなんですけど、**激流とかね、すごい壮絶な大パノラマってわけでは全くない、ただすごい川幅が広くて等速でダーっと流れてる時にパドルを置いて川の流りに身を任せて戦わないで。ずーっと流れていくっていうこの環境をやっぱり疲れてる人たちとか、自然を欲してる人たちに体験してもらおうとやっぱりクセになってくれて。**

「あ~~~~」って、なんとも言えない…もう、お客さんは全然知らない人同士でも時期が違う時でもみんなおんなじ顔。ポー~~~~としてくれるので。

僕：最高ですね。

庚：まあそこに価値があるのかな。価値を見いだせるのかなと思っています。

庚：ここで国体やるんだよ。7年後、カヌーの。

僕：え、マジっすか。

庚：スプリントって言って、フラットウオーター、静水で「よい、どん」で500m直線漕いで1位2位って決めるやつ。諏訪湖も野尻湖も長野県にあるんですが・・・なぜ北竜湖に？ちょっとよくわかんないけど。

僕：凄いですね。そうなんだ。

庚：7年後なので、今小学校5年生くらいの子が高校3年生くらい。今、面白いのがフラットウオーターの漕ぎ手の



庚さんから今の世の中にメッセージをお願いします。

庚：うーん何でしょうね、日本ってよく働きすぎっというじゃないですか。ストレス抱えてるとか自殺率が高いとか。その～商売抜きで、僕やケン君が住んでいる長野県のこの北部エリアに、一回ゆっくりちょっと訪れませんか？ と。で、そんなに肩肘張らなくても生きていけるんだ、とかね笑。お前はまだそんな事を悟る年代じゃないとかって言われる時もあるんですけど、あのね、ちょっといろんな僕の仕事柄、ギリギリセーフな人の精神状態がちょっと実は多いんですよ。

僕：そうなんですか！

(2人：ハハハハハハハハハハハハ！)

庚：選手を育てて、地元開催に合わせて、当て込んでいこうかなという面白さがあって。

僕：雪国から甲子園みたいな。

庚：私の地元の飯山市スキークラブを地元にはスキー場があるから、今、全中、インターハイに出る、野沢温泉もそうだと思うんですけど、そこに雪があってスキー場があって世界を目指す子供達がいるなら、いよいよカヌーもフィールドがあって大会が来るんだったら、地元選手がないってわけにもいかないと思うんで。



庚：癒しを求めてきてくれるお客さんが多いと、僕も感染しちゃうくらい…その～「もう解放されたい！」みたいな。「あれ？大丈夫かな？って思うくらい湖に居る魂が頭から抜けちゃってるような笑。」

そんなに疲れて仕事しないとイケないの？とかっていう部分を切り取ってみたいりだとか、二言目には自殺率とかリストラとかマスメディアが賑わす大変なストレス社会みたいな部分なんか凄くリンクしちゃう部分がいっぱいあって。この辺だったらそんなに頑張らなくていいのになあって思う事があって。たとえば死ぬまでに決められた時間しか生きられないのであれば、もっとラフでいいと思うんですよ。

僕：うーん。

庚：で、僕の人生自体がラフだったと思うので。半年働いて半年働かない生活、週3とか週2しか働かない生活、客商売で土日しか働かない生活、月～金で好きな事やる生活っていくらでもできると思うので。是非飯山の地にゆっくりしに来てもらったり自分を見直す、見返る…





庚: 結構みんなラフなんです。このハードはこの先もずっとこのまま変わらないと思うので。ツールとフィールドはいっぱいありますよと。コロナで困ってますんでみんな笑。是非遊びに来てください。変わらず我々はここに居るし、フィールドはここにあるんで。いいトコだと思います。いや、でもなこの辺のPRになっちゃたな。

(2人: ハハハハハ!)

僕: 最高でした。ありがとうございます。いいのが録れちゃって大変になりそうです。ありがとうございます。

【インタビュー終】



【インタビュー終了後、美味しい朝食までご一緒させていただきました。ヒロさん、ごちそうさまでした！】

この「KENTIMES」をご覧のあなたに！庚さんからプレゼントです！！！！

お申込の際、『KENTIMESを見た』で、

「北竜湖カヌー体験1,000円引き券」

(※現地決済をお願いします。有効期限2020シーズン中、お一人さま1回まで)

【POWERDRIVE R117(パワードライブ R117)】

代表: 庚敏久(かのえとしひさ)さん

基地: 飯山市照里973-1 電話: 080-6540-2438

メール: powerdrive117@gmail.com ホームページ: <http://www.powerdrive-r117.jp/>