

# 〇〇さんの、そこ心配りたい！

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てる先輩の一人。ボス的存在でしょうか。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：この北竜湖でカヌ一体験、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つ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：ハハハハハハ！）

## どういうきっかけで始めたなんですか？

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、自分の生活をする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。なんというの、仕事を楽しむ前に生活を考えなくちゃいけない

いっていう比重が大きくなってきちゃって。まあ東京での生活に疲れちゃったっていうのがあったり。18歳の時に大学へ行き、そのまま都会に出るって思った時はこんな田舎には二度と帰ってくるかと笑。18歳くらいのときに想像していた都会での生活に憧れる、っていう部分が自分の考えで強くあって。で、大学行ったらやっぱり夜中も街は起きてるし、やりたいこと、好きなことを何でもすぐそばでできる。で、30まで東京にいたんですけど、仕事に疲れたりだとかいろんなこと考えたりすると、あんだけイヤで振り切って出て来たこの地元が、やっぱりどこか恋しいというか…もっとゆっくり…満員電車に揺られてウダーッ



っと疲れてきてしまつたような、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になつたらもう一回自分の人生をリセットしようと**。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つて。**

**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步進まなくて。**

・・・何の考えもなく地元に帰つて・・・「カヌーでも漕ぐか」と。



もとで、全売上が自分のもので、全責任が自分に付きまとつという。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。帰つ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。「すみませへん！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：ハハハハハ！）我々スキー業界で考えると、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。（ヘヘヘヘ）

**僕：**今どき、なかなかそういう奴っていないでしょもんね。チャレンジャーですよね。

**庚：**だから、なにか志があったとか、地元に想いを馳せていつか地元に帰つて来ようとか、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つたと思うんですよ。まあ今も少ないとは思うんですけども。自信はあったんですか？



**僕：**ほほほほほ！ カヌーだけに！

**庚：**カヌーだけに笑。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つたんで。

**僕：**あつそうなんですか。

**庚：**その部分だけを拾つて、僕も漕いだことはあつたんですけど、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。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つたり不平不満があれば、自分でやれば全責任が自分の



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歩は踏み出せないんで。よくね、テレビやドラマで、みんながあっちに行くのに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「かっこいい」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るって。

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ればいいとは思うんですけど。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つぱぐれは無いと笑。

(2人：ハハハハハハ！)

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っていう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、地位だったりっていう部分では、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なと。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（へへへへへ）

(2人：ハハハハハハ！)

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、しか感じなかつたんだけど、（まあこの歳になってバイトしてのもの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無くて、車買取専門店に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に向いてる…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やって専門的な方向に進んで、それを糧に大学に行ってってだんだんだんだんちょっとずつ枝分かれしていくと思うんですけど。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300万円ですか、お客様いかがですか？」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て何年落ちで。。お客様どうですか？っていう。中古車の買取はお客様が売りたい金額で、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： 言い換えればお客様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様に満足してもらう。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。であればスキーメーカ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様に売るっていうのが急に恋しくなって、それでまあスキーメーカ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、お願ひしま



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無くて「早く飛び出したい。」・・・で、それがいつしか「戻ってきたい」自分の人生の価値観ていうのは…。

僕：はい。

庚：で、今42歳で、ここで14年商売していくて考えると、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、変動するんですよね。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に吊られて

通勤してた時に「ああオレ早くあの地元に帰りてえなあ、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様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様をどんどん送り出して「行ってらっしゃい！」で基本的にお客様の後ろについていくだけなんですよ。

僕：ああ、はい。

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

「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よ。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―――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。



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う千曲川でツアーやってる時もそうなんんですけど、激流とかね、すごい壮絶な大パノラマっていうわけでは全くない、だけどすごい川幅が広くて等速でダートと流れてる時にパドルを置いて川の流れに身を任せて戦わないで。ずっと流れし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、お客様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。ボ―――っとしてくれるの

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、フラットウォーター、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。そんなんだ。

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ォーターの漕ぎ手の



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だけど、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時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。」



庚さんから今の世の中にメッセージをお願いします。

庚: うーーん何でしょうね、日本ってよく働きすぎって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！

(?人:vvvvvvvvvvvvv!)

**庚:** 癒しを求め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いけないの？とか  
かっていう部分を切り取ってみたりだとか、二言  
目には自殺率とかリストラとかマスメディアが脳  
わす大変なストレス社会みたいな部分がなんか凄  
い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ん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よ。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、

**「北竜湖力ヌ一体験1,000円引き券」**

(※現地決済でお願いします。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](mailto:powerdrive117@gmail.com) ホームページ:<http://www.powerdrive-r117.jp/>

# ご契約者・インタビューバックナンバー

河野謙のホームページにアップしました！！！

「ぽっぽ動物病院」  
松川恵さん



「有限会社 丸見屋商店」  
河野晃久さん



「リフレイン福沢の癒し処」  
福澤美里さん



「nozawa green field」  
河野健児さん



「やよい農園」  
滝沢弥生さん



「and sugar」  
高坂沙也香さん



「ambis」  
福澤龍一さん



「翻訳家」  
辛島・ジェニファー・フランセスさん



【連絡先】 河野謙(こうのけん)  
住所:下高井郡野沢温泉村豊郷9829  
(横落・Fujiyoshi)  
携帯:080-1294-5162



ホームページ、  
作りました。  
<https://konoken.com>

河野謙HP

