

神青協

NO. 134

発行日 令和6年3月31日

発行者 神道青年全国協議会



～本質を継ぐ～
起点

第33代 会長挨拶	
大鳥居 良人	
令和4年度 中央研修会	
主題「想ひ」を繋ぐ ～受け継がれしものを次の世代へ～ …… 2	
第1講	「全てのいのちに優しい世界」 …… 4
映画監督 安藤 桃子 先生	
第2講	「伝統は、「守るべきもの」なのか」 …… 16
株式会社和える代表取締役 矢島 里佳 先生	
第3講	「次世代に繋ぐ」 …… 28
阿波おどり振興協会理事長・天水連連長 山田 実 先生	
第4講	「折れない心」 …… 35
武道家・元K-1ファイター ニコラス・ペタス 先生	
令和5年度 夏期セミナー	
主題「不易流行 ～しなやかなる変化、恐れずに前へ～」… 49	
第1講	「全国1万社を巡った僕が感じた神社の未来」 …… 50
神社巡拝家 佐々木 優太 先生	
第2講	「国内・訪日旅行者にとって神社とは」 …… 64
訪日外国人ガイド 齊田 友紀 先生	
第3講	「ファーストペンギン ～シングルマザーと漁師達が挑んだ船団丸の奇跡～」 …… 78
株式会社GHIBLI代表取締役 坪内 知佳 先生	
令和5年・6年度	
役員紹介 …… 89	
令和5年度	
活動報告 …… 90	

■表紙写真 明治神宮

第三十三代会長挨拶



神道青年全国協議会 会長

大鳥居 良人

本年一月一日、石川県を中心として北陸地方に甚大な被害をもたらした能登半島地震が発生致しました。被災され今尚困難な生活を強ひられてゐる方々、そして犠牲になられた方々に衷心よりお見舞ひとお悔やみを申し上げます。我々と致しても一日も早い被災地と被災神社の復興を祈り、支援活動に取り組んでいく所存です。「令和六年能登半島地震」といふ名称から、どうしてもそこが目が行きがちですが、半島を含む石川県、そして北陸各県とその周辺の広い範囲で被害が出てをり、それらの地域の情報共有にも継続して努めて参ります。

当会創立以来、活動の大きな柱の一つが二十年に一度行はれる神宮式年遷宮の啓発です。言ふまでもなく御遷宮は天皇陛下の思召を体して行はれるといふ大義に基づくものであり、本来国家の公儀として行はれるべき重儀であります。第六十二回神宮式年遷宮が斎行されてより本年で十年といふ年月が経ち、各方面で次期神宮式年遷宮に向けた動きがより具体的になっていく中で、この国家の重儀が国民総奉賛で行はれるやう我々も積極的な活動に取り組み、その意義を広めていかななくてはなりません。当会は勿論、全国各単位会におかれましても活発な活動に取り組みましますやう、お願い申し上げます。

本年は当会創立七十五周年の節目を迎へ、四月には記念大会を開催致します。記念事業として昨年は沖縄県「波照間之碑」「聖寿奉祝の碑」にて国家平安祈願祭を全国各地の会員参集のもと斎行し、本年には北海道「北方領土の碑」にて北方領土早期復帰祈願祭を、島根県「竹島之碑」にて竹島領土平安祈願祭の斎行を予定してをります。我国は長年に亘り領土に関する問題を抱へてをり、未だ解決の糸口すら見えません。それらは決して一地域だけの問題ではなく、日本全体の問題でありま

す。年月の経過とともに人々の関心が薄まり、国民から国を護るといふ気概が失はれれば、領土どころか国そのものが減んでしまふことを我々は改めて考へなくてはなりません。今日の国際情勢に目を向ければ、平和を願ふだけでは国は護れないといふことは明白です。祈りを捧げ、問題を正しく理解し、意識を高め、活動を続けて参りませう。

神社は古来地域社会の中心といふ役割を担ひ、氏子崇敬者に支へられてきました。しかし各地域で過疎化や少子高齢化などの影響により地域組織や共同体の維持が困難となり、危機的な状況を迎へてゐます。人間関係の希薄化、氏子意識や共同体意識の低下といふことも大きな要因であると言へるでせう。そのやうな中、神社で奉仕する我々に課せられた使命は非常に重いものであると思ひます。神明奉仕とともに祭祀祭礼や伝統文化の継承、神社の護持運営だけでなく地域と一体となって発展していくことにも努めていかななくてはなりません。

大きな困難にぶつかるともあれば、不安や重圧に押し潰されさうになることもあるかもしれせん。そんな時、場所は違へど全国津々浦々の神社で多くの同志が同じやうに悩み、時に歯を食ひしぱりながら神明奉仕に努め、未来に向けて前に進んでゐるといふことを思ひ起こせば、自らの励みや心の支へになるのではないでせうか。全国各地の神社と氏子地域を守り、皇室国家を思ふ心を同じくする神職の集ひ、それが神道青年全国協議会です。立場や環境、年齢や考へ方に違ひはあつても、共により良い道を見出し、困難を乗り越えて参りませう。

今後もしも引き続き、立ち足はだかる壁を穿つ活動に取り組んで参りますので、皆様には御理解御協力を賜りますやう何卒宜しくお願い申し上げます。

中央研修会

神道青年全国協議会では、文化伝統の継承・発展の観点から、「歴史的仮名遣ひ」を用いてをります。夏期セミナー、中央研修会の講演録は、広く会員内外に読まれ、研鑽の機会を提供することを目的としてをります。より広く活用いたため、敢へて講演録に限り、「現代仮名遣ひ」を用いる表記させていただきます。
※この情報は講演日時点に基づいてをります。

●期日 令和五年三月八日・九日
●会場 徳島グランヴィリオホテル

主題 「想ひ」を繋ぐ

受け継がれしものを次の世代へ



【第一講】 演題 「全てのいのちに優しい世界」

講師 安藤 桃子 先生

(映画監督)

【第二講】 演題 「伝統は、「守るべきもの」なのか」

講師 矢島 里佳 先生

(株式会社和える代表取締役)

【第三講】 演題 「次世代に繋ぐ」

講師 山田 実 先生

(阿波おどり振興協会理事長・天水連連長)

【第四講】 演題 「折れない心」

講師 ニコラス・ペタス 先生

(武道家・元K-1ファイター)



「全てのいのちに優しい世界」

映画監督

安藤 桃子 先生



よろしくお願い致します。

少々緊張して入ってきました。と言いますのもやはり、私からしますと、いつも年末年始もそうだし大みそかもそうです。何かあるときはいつも、神社の氏神様や、その土地の神々様に御参拝に上がらせていただきますけれども、今日は全国、これから未来の神道界を担っていく皆様、そして先ほど御案内いただきましたお方も、私が今高知に移住して一〇年になりますけれども、地元でお世話になっている宮司様が御案内くださりまして、荷物を持ちましようかとスーツ姿でお声がけいただきましたのが、とても。いつも何か「いやいや、すみません」というような気持ちになりながら上がらせていただきましたけれども。

ですが、少し緊張するな、いつもより緊張してしまうなと思いつながらお手洗いにいくときに、安藤さんとお声がけいただきましたのが、今住んでいます、一人娘を高知で育てているのです

けれども、いつも参拝で行っている氏神様のところの宮司さんでした。「ああ、ほつとした」という。「一緒に来られましたね」ぐらいの。本当にそれこそ氏神様なので、御近所でいつもお顔を拝見しているお姿があったり、とてもいろいろな。

私は今四〇歳、高知に移住して一〇年になりますけれども、もともと東京で生まれ育ち、途中イギリス、ロンドンに行きまして、ニューヨークに行きまして映画監督になるぞと夢をかなえるために、いろいろなところで助監督をやったりしました。そして二七歳で映画監督デビューをしまして、それで高知県へ移住し、今一〇年弱になりますけれども。それで、今回のお声を頂きまして、ここに来させていただきました。いろいろなことを今、高知で活動させていたでいていのですけれども。一番は、自分のふるさとというものが、東京中心ではなかったりします。東京がふるさとではあるのですけれども、両親などと話していますと、父は愛知県に生まれ育っていますので、俺のふるさとは愛知だから愛知で、例えば映画監督でしたら、地元で撮るぞとか、そういう心の風景というものが皆さんもあると思います。私はそれが時折とても羨ましくて。

ふるさとと思いましたが、父の田舎が一つには幼少期にたくさん訪れていましたので、原風景としてずっと田んぼのあぜ道ですとか、そこに生きる生き物たち、それからもちろんそこに生きている人というのが、おじいちゃんおばあちゃんとかいこの顔とか、ある意味本当に原風景、日本ならではの記憶というものが心の中にあるのですけれども、何か自分のふるさとがどこか日本の中にあるのではないかなと。途中から何となく世界中、結構お仕事でも行かせていただきましたり、自分の生まれ育った環境の下

で、両親も結構海外に行ったりしますので、外国と御縁がありました。そして、高校生になったときには、自分も自らイギリスに留学したいなと思いついて、そしてイギリスに行きました。そこにも一〇年弱いました。結構長かったですけれども。そして日本を外側から、海の向こう側から見たときに、ふるさとというのは日本全体が自分のふるさとであるな、日本はすばらしい国だなという大和魂というものが自分の中に目覚めたり、そういうことがいろいろなターニングポイントでございました。

ですが、一番大きかったターニングポイントが、まさか高知に移住するとはというようなものが一〇年前にございました。それまで全く御縁がなかった県だったのです。これは今住んでいる私だからこそ言っても大丈夫かなと思いつけれども、本当に今でこそ移住者とか、地方創生ということでもみんなが注目していますが、私が移住した当初は本当に、「高知ってどこ。四国のどこ」ですとか、高知だけ行ったことがないですとか、そういう声がとても多いのです。高知は住んでみましたが、実際にそうです。四国山脈でほぼ、徳島からみんな来たよとか、ほか全部三県行ったことがあるけれども、高知県だけは太平洋と四国山脈で隔たれているので、一県だけどうしても行くには飛行機で直接行くか、少し頑張らないとほかの県からは行けないというような、そのような感じがあるようです。私自身もそうで、ほか三県は行ったことはあったのです。何なら、四七都道府県ほとんど行ったことがあります。高知はどうという感じが。ですが、それが逆転したのです。今でこそ運命の土地との出会いを残していたのではありませんと言えなく今思っているのですけれども。

映画を撮影したことをきっかけに高知を知り

まして、今日は一時間しかありませんので、こは少し割愛して本題に入りたいのですけれども。ですが、それほど衝撃的な出会いだったのです。行ったこともありませんが、みんなにも「高知って、どこ」と自分のいた環境の中では言われるようなところだったのですけれども、いざ高知に降り立って、この映画はここでしか撮れないと思いました。まずそのときは見た目や感じる感覚はもろんなのですけれども、知識というよりも、本当に映画監督ですので、この風景はと。この原風景の中はどこを撮ってもとても目差しが強いのです。影が出来ますので、映画としては光と影。白黒の映画を見ていたいたり写真を見ると分かりますけれども、本当に光と影のコントラストというのが映像をつくっていくものです、その色とか。あと、光が強過ぎて、太陽が強過ぎて、例えば新しいポスターが貼ってあるかと思つて近づきますと、三か月前の新品の女優さんの写真だったりします。それが映画としては大変いいですね。現代つば過ぎないといえますか。

そのときは、そういう目でしか見ていなかったのですけれども、今振り返りますと、やはりそのときからどこか心の奥のほうで、皆さん一人一人、今子供たちもですけれども、持つて生まれたハートといえますか魂、言い換えれば心。いろいろな表現があると思いますけれども、私が持つて生まれた感性とハートに、これから先自分は生きていくに当たって映画を通じて、その先。なぜ自分は人生で映画というコンテンツを選んで、このようにして生きていこうと決めたのだろうという、もつとも奥深い何かこの世に生を受けた約束ではありませんが、分らないのです。そのときは頭では全然分かりません



でした。ですが、共鳴したような、揺さぶられるような、そのような何か。土佐弁でいうと「たぎる」という。当時は知らなかったワードですけれども、「魂がたぎっちゅう」。高知の皆様、合っていますでしょうか。燃えるような、ふつふつとする、何かこりやーというような。坂本龍馬の想いなども、きつとそうだったのかなと思いますけれども、そのような出会いでした。

今振り返って一つ一つ、子育てをしながら友人と出会ったり、本当に地元の方たちと交流していく、温かな人に触れていきますと、目の前にもありますけれども、その先に大自然、そして山、川、海全部そろっている高知の自然と暮らしてきた人々が、また発せられるそのままですね。自然なままに生きているという、その姿に共鳴したのだろうかなど、いろいろな思いが今あります。

最近やつと、目的を形としたときに、このために。その先もちろんあるのですけれども、映画というものに出会いまして、今度映画文化というもう少し大きな全体像を見まして、映画文化から、コロナのことがあったら映画の果たす世の中に対する影響の何か意義ですとか。映画は人ではないですけれども、そのメディアが何か意思を持ってこの世に生まれたとするならば、それは何のためにここに存在しているのだろうですとか、そのようなことに繋がる活動が少しゴールに向けて、今まとまってきたりさなかでございます。

今日、皆様は何をお話しさせていただいたのが本当にいいのかなと思っていました。ですが、業界とか、例えば神道でしたら道というこの文字がきます。私も多分、映画という道を選びました。それぞれいろいろなお仕事。これだけの方がこの社会にはいらつしやいますけれども、

その道できつと全員交わっている。その目指すゴールというものは、今日演題に書かせていただきました、全てのいのちに優しいという、ここに尽きるのではないかと思います。ここで皆様と心をつな結ばせていただきまして、映画監督として、映画人としてのお話にはなりまされども、共有させていただきたいなと思っております。よろしく願います。

少し映像や写真を準備してまいりました。高知で結構、なぜ映画監督なのに私はこれをしていろいろだろうと思うような活動も、様々してまいりました。もともとは『〇・五ミリ』という映画を撮影しまして、その映画を上映するに当たりまして、使おうと思っていた劇場がないという事態が発生しました。今は取り壊されていますけれども、空きビルがありまして元東映の映画館が入っていたのです。結構席数もありました。そこが、もう誰も使っていないということ、復活させてそこで上映したらどうかと。すばらしい、それはぜひ、きれいに残ってほしいと思いました。そうしましたら、何と、それも新聞で発表した後でございます。

高知県は、ちなみに高知新聞購読率が八三%超えという、SNSよりも全地域に情報が一瞬にして伝わります。しかもそれは、高知新聞を基に、ローカルは朝や昼、夜にニュースが出ますね。みんながそれで「あそこにあるんだ」と認知した直後に、消防法でいかんとなりまして。これはやばいぞと。これは、まずは県民の皆様への期待に対して申し訳ないという気持ちと、それを超える何かを考えないと、これはどうなってしまうのと、そのとき愕然としまして、一人公園でうずくまって泣いたということがありました。

ですが、そのときにはつと、高知は結構野菜文化。あまり知られていませんけれども、スト

くたつていますけれども、そこに一度明かりがとると、ずつと響いていくのだなということを感じました。楽しい明かりがとると、そのように根づいていくのだなと。何もなかったところに、今そのような風景が生まれていて、本当にうれしく思っています。

ただ、何か気流が変わったのだよと言う方もいらつしやいます。そういうことですよね。きつとみんなが楽しいと、明るい気持ちでそこを歩くだけで、本当にそれこそ神社の参道はみんながやはり心を清めて整えて、みんなが通る道ですから、やはり次に来る方も、どんなにわちゃわちゃしていても、ふーつという気持ちになるというのは、そういうことなのかななどと、このときにも思いました。

この後に、これを見るまではみんな、高知の皆さんも「どうなるかわからないね」という感じでした。ですが、これは私がというよりも、本当に県民の皆さん、それぞれ専門の皆さんと一緒に、地域の活性のためなという気持ちで映画を使っていたで出来たことでした。では、これがこうなったのでしたら、もう一つ何かないかなと思つた地元の建設会社の社長がいらつしやいました。ここから少ししたときに、町のご真ん中に廃ビルがあると。そこは昔からみんなが来ていたところだけれども、閉店してしまつて。それは本当に中心の中の中心にありますので、そこがそのまま廃ビルになっているのは、町としても暗い感じになってしまふのでよくないなと思つていらつしやつたそうです。その社長さんが、そこを次にマンションにするために買われました。ですが、工事になる前は二年半ぐらい時期が空いてしましますので、二年半の間、何か出来ないかという連絡が入りました。

二年半といったら、準備などをして二年以

リートカルチャーですね。日曜市ですとか、そのような市などが発展していきまして、皆さんが集まるというのがありますので、映画館もそうやってゼロからつくつてしまおうと。空き地があれば、どこでも映画館だ。だったら何か楽しいし、しかも遊園地のように、日曜日などの市の感じを入れ込んで、地元らしくマルシェをやら楽しいと思う小さな村のようなものをつくつてしまおうと思つたのです。そこから、さてどうするかということはあつたのですけれども、そういったことがこのような取組でした。

これは本当に高知に移住して最初の頃です。これがテントです。シアター〇・五ミリと書いてありますけれども。これは外から見ますと仮設のような感じですがけれども、まさにそうでございまして。高知の地元の建設会社さんに紹介していただいた仮設業者さん、足場とか、そういうものを造られるところがありました。少し相談をしましたところ、こういったものは造つたことはない。実は、この後に関わつた方みんな、やつたことがないことばかりだったのですけれども、専門の知識をもって実現させようといつて、このような感じですよ。県庁の近くのですけれども、公園がありました。もともと円形の石舞台がありました。この円形の石舞台に、この当時は、この公園は本当に人が通らなかつたのです。子供たちも全然遊んでいないような、静かな公園で時々犬の散歩の人が通るといふ感じでした。せっかく円形の舞台があつても、誰も使っていないような状況でした。

これを生かしまして一つのホールのような形に造りまして。舞台の反対側はちょうど芝生の緩やかなスロープになっていましたので、ここにももとの使おうと思つていた映画館の座席を移植しまして、それで劇場を造れないかとい

内のことになります。そんな短期間で誰か御商売しませんかと声をかけましても、多分そこに対する設備投資などを考えると、なかなか厳しいのではないでしようか。ですので、すみませんと一回お断りしました。ですが、その後また連絡がありまして「何かやれや」と、今度は「やれ」という感じでしたので、では分かったとなりました。ですが、イメージ出来ないと言われたのです。

最初が超仮設でしょう。テント方式で何もありませんでした。今度は一応建物があります。廃墟。それを映画館にする。何となく、わらしべ長者のように映画館が成長していくような感じだったのですけれども。それでこのような。これ、全然廃墟の仮設には見えないと思うのですけれども、本当にせっかくやるなら、その社長も「やれや言うたつち、しつかりやるわ。」となつて、かなりここを進化させてよみがえらせました。

もともとこのアーチというのは、元の建物がこういうことでした。構造には一切手をつけていません。運命ですよ。こんなに昔ながらの映画館らしいといえますか、それ以上のすてきな面構えが準備されていきました。これも時間がないのです。実はこのプロジェクトは何年かかつたのかという感じがすけれども、要するに廃ビルですからすぐにやりませんと、今度は後ろが詰まってくるのです。取り壊してしまします。どのくらいで出来るかなと思つていましたら、何と三か月で映画館、ミニシアターが完成しました。

これはミラクルでしかないといえますか、前代未聞でした。ですので、ずつと多分絵コンテを書いて、専門の人がきちんと測つて図面があります。これは廃ビルの前で私も、四国はお遍



第1講

全てのいのちに優しい世界

う。なかなか大掛かりなことになっていきましかたけれども、このように。映画館の椅子は皆さん記憶にあると思いますけれども、三席とかが連結されているのですね。結構しつかり作られていまして、足が四つあるわけではありませんが、かなり重いのです。三席を男の人三人とか四人でやつと運べるくらいでした。それを一二〇〜一三〇席用意して移植しました。

このように、徐々に映画館の仮設を。スクリーンも巨大ですけれども、これも東映の映画館からそのままこちらに移植しまして、このような感じにしました。後ろに見えることが映画室、映画窓を構えまして、道にはこのようなフラグを立てました。公園ですから、もちろんお手洗いやゴミ箱も、いろいろと準備が前もって出来たこともありまして。日中、土日は毎週夏は地元のマルシェを開催し、夜は暗くなり過ぎないようにサーカスのように豆電球をたくさんつけました。

ここまで仮設でやりましたけれども、この特設劇場というものを造りましたら何が起きたかといえますと、一言で言いますと、何もなしと。ここにフラグをぼんと立てましたら、やはりそこに何か存在し始めるのです。人の流れが一度、そこに道がついたことで、夜も何かにぎやかなものですか、今まで通つたことがなかったけれども、ショートカットであえて公園を通る学生さんが出始めたり、お散歩の人たちも、せっかくだったらあそこを通つていこうということできまして、最終的に二か月間毎日上映をさせていたのです。道がついたことで、今でも行きますと、この石舞台で中高生が「ほかほかタイム」とか、そのようにして何かかんかダンスの練習をしたりしています。それまでは本当になかつたのですけれども、何年もたつた今も、もう一〇年近



第1講

全てのいのちに優しい世界

がありますので、ぜひ御覧いただきたいと思ひます。三分ほどでございます。

(動画上映)

コロナの前でした。いろいろなグッズなども作らせていただきました。明らかに、もともとあったところに、このように。シールを貼つてやはり、夜にこのように電気がともっていますと、みんな人が訪れるようになります。おびさんロードがとてにぎわいました。ゲストも映画人の方たちは快く、毎月のように来てくださいました。映画監督も来てくださって、それで自分の作品と合わせて地元の人と交流してくれたり、本当にいろいろなことをさせていただきました。

これは世界が一瞬にして変わった瞬間でした。先ほどのサイコという地元のバンドだったり。皆さん、通りがかりの人たちです。あらかじめイベントが分かっているというよりは、通りがかりに楽しそうねと飛び込みで入ってきてくださった。おみそ作りも道でやりました。そうしますと、みんなが通りがかりに「何しゅうが」となりまして、知っていつていただけたり。隣も空きビルです。お部屋がたくさんあるのです。ここをギャラリーにして、ここは県外にもいろいろな方と高知との御縁を結んでいくという意味で、アンドギャラリーとしまして、何々アンド何々ということで、コラボレーションのポップアップを常に開催しました。

これは、一旦閉館する地元の企業さんたちが応援してくださったところをあーとと手書きを。それから、こちらはゲストの皆さんが壁にサインをしてくださいました。これは二〇一九年に帰ってくるよと書いてありました。二〇二一年一月二三日にこまでやりまして、この後看板には、すぐに帰ってくるよと書いたのがほすけれども、この直後にコロナというものが



中央研修会

ーんと世界中に到来しまして。我々もこのとき、やはり一度。映画監督の仕事というのは、もしかしたらこのようなことなのではないかなと思つた一つ大切なことがあるのですけれども。イマジネーション、想像すること。そちらの想像をビジョンにして、クリエイションに繋がる。それをもう一つの創る、生み出すほうの創造に繋がるのが出来るお仕事だということに気づきました。

このようにして、こういうものが生まれたらいいなと描いたことが、映画であつたらスクリーンの中に、皆さんが見たら、それがSF映画だつたりファンタジー映画でも、そこにあるかのように映画を見たら帰る際には、ネバーエンディング・ストーリーを見たら、ファルコンが飛んでいるのではないかと空を見て帰る子供たちがいるように、そのように、してないことを具現化出来る仕事だと思ひました。

でしたら、現実的にスクリーンの中から飛び出して、こういう世界と思つたことを映画の現場のようにみんなとチームワークを組んで。映画も現場といひます。ですから、同じなのです。いろいろな現場の方たちとコラボレーションして具現化していくことをしたい。それで町が元気になっていくこと、高知でしたら高知が活性化していくこと。そこに自分の仕事や幸が役に立てたら、何より自分は本当に幸せを感じるのだということに。アンパンマンのどら焼きではないですけれども、私は何のために生まれて何をして喜ぶのだろうと、自分自身が本当に気づけたのが、この高知での映画館づくりでした。

これは終わって映画をして、ではどうするとなつたときに、これを見たことでやはり皆さんが、常設の半永久的にあるミニシアターにしようではないかと言ってくださいまして、その映

路様がいますから、自分が「ぼくぼくチーン」という感じで、本当にじつとこの廃ビルを見まして。そうしましたらふと、映画の中に出てくるこの廃ビルの絵ですとか、ヨーロッパの映画かもしれないけれども、映画の中に出てくる映画館の記憶のまをここに生みたいと思ひました。

そうしましたら、本当はもう一個あつたのです。多分地域の人に来てもらいたいと思ひましたら、ここは日本語で看板を書くのですね。ここに分かりやすく、劇場で上演していますとか。ですが短期間で、ここで。その頃からインスタグラムなどのSNSも盛り上がりつつありましたので、何か分かりませんけれども、実は映画人口自体がぐつと減っていたのです。ミニシアターがほとんど閉館になって。ですから、世の中の流れと逆走しているような。今はやる人はいないよというときに、やろうということでしたので。でしたら、映画館と思つて来る人が世の中にいないのでしたら、何か分からないけれども超かついい、カシャツという入り口を準備しまして。そこは中途半端をせずに振り切つて。そこから気になって入つたら、映画というのはいすばらしいねとなつたらいいよねということ、かなり振り切つたデザインにさせていただきます。

このロゴ、「キネマM」というのは、いまだにうちの会社で使っているのですけれども、これもデザイナーにとにかく時間が本当になくて、時間がないことを理由にしてくれないというので、手書きでその場で「キネマM」と書いたものを使つたのです。これがそのままも生きています。看板になりました。

これをしましたら、高知といえば体験したようにマルシェとか人が集まつてきて、お客文化というのがございますので、とにかくみんな

集まつてわいわいしよう。あと、高知県人は熱しやすく冷めやすいとみんなが言うのです。高知の人に言われるのです。駅もすぐ飽きるの、何かしょつちゅうしていかないと。最初にやつたときには行列をつくるけれども、すつと引いてしーんとなりますからと言われました。では、分かつた。続かなくてもいいと、ちくつと言われる方もその当時はいらつしやいました。でしたら絶対飽きさせないように、毎週超楽しいという場所にしようということでイベントをやりました。

イベントも高知の方たちは得意ですので、手を替え品を替えしました。ですが映画という軸がきちんとあるからこそ、そこは絶対におれません。常に上映作品をセレクションしたら、それにちなんだイベントをかなり。食の方面ですとか音楽ですとか、あらゆる角度で。映画なんか興味ないという人も、そちらでやつて、とても楽しかつたということが出来るようにしました。

ここは、おびさんロードというのですけれども、この道は常に車が入らない石畳で、これもまた運命だと思います。高知の中でも唯一とつていいほどの長い一本道で町の中心です。このように少し雰囲気のある道がありまして、そのど真ん中にこれがありました。ちなみに、このおびさんロードもこれをやるときは、本当に人が通らなくなつたと。昔はたくさん若者も歩いていただけども、とても静かだという感じでしたけれども、また道をつけるということ、みんながこのように毎週末楽しくやりました。これは写真を撮つてコピーしまして、その上に書いて、このまま業者さんに渡して、今もその方と一緒にいろいろと物づくりをさせていただいていますけれども。これを具現化してくださいと頼みまして。3Dプリンターではありませ

んけれども、本当にそれが生まれてしまうよということが出来ました。

工事がこのように全て。平均年齢八〇歳という、トランペットを吹いているうちに「息が！」とつて「俺、死んでしまふよ」と笑いなから言う。ですが、本当に皆さん元気な。一番若くて確か六〇幾つという、最もヤングな方が六〇幾つというサイコというバンドがありまして。ここで映画の昔ながらのテーマ曲ですとか、あとはみんなが大好き歌謡曲や聞いたことがあるという曲を劇場の前で。映画と映画の上演の合間、幕あいのようなときですね。ぶーつと吹いていただいて。そして人がどんどん踊りに、周りに集まつたりしていました。これは劇場の前ですけれども、同じく元東映の椅子をこのようにして置いて移植したりしまして。これは当時の私ですけれども、シネマトークのようなこともしょつちゅうさせていただきます。

やはり人気者はすごいですね。IDIEさん、EXILEさんなどをやっている、これも白濱亜風という大変なイケメンが来たときは、全国からその情報を聞きつけまして。私が撮つた短編の上映だったのですけれども、ここに数えられなかつたのですけれども千人以上が詰めかけまして、レッドカーペットを道でやるというのをやりました。

これは食のテーマです。私は子供たちの活動をこの頃から始めさせていただいていましたので、おみそを作るといふ活動を一緒にここからスタートしました。今でもそれは続いています。子供たちと毎年おみそを作りました。それが少し進化しまして、大豆から、畑からやろうという活動になりました。この映画と同時にスタートしたものでした。「わつしよい！」という活動です。

このような感じでキネマが出来ました。動画



第1講

全てのいのちに優しい世界

一回、高知の有機作物を作られている生産者さんたちが、西から東まで皆さんが集まってきました。開催するフェスタがあります。その実行委員長を、そのときは私は全然農業をやっていない者がいいのですかとなったのですが、監督としてそれをどう発展させていけるかということでは是非ということで、今年目になりますけれども、その実行委員長をさせていただいたり、子供たちと大豆を作ったりする「わっしょい！」というものもあつたりまして。いろいろな点がありまして、一つ一つだけで見ますと本当にどれも結ばれるようで結ばれないといいますが、何かまとまっていかないうことがあつたのです。一つ一つ動かそうとしますと、やはりなかなかパワーが必要になつてきます。

ですが、やはりパワーではないのではないかとということも一つ感じ始めたといえますが、気づいてきたことです。これをやるから頑張ってお金を集めてやるぞといったものというのは、未来の話でいいですと次の年も協賛集めから始まりまして、今年は何社集まるだろうかですとか、これを継続させていくには、みんなにこのチームに集まってもらつてという仕切り直しを毎年ある意味でします。ですが、地元のお祭りというものは、もちろんみんな「よしっ」とやりまされども、脈々と。肅々と。動きもありませんけれども、何も言わずとも。もちろん今それがなくなりかけているという声は高知でも聞きます。ですが、それでも私たちが生まれるはるか昔からそこにあり続けている伝統というもの、なぜ途絶えずに。言つてみれば、代表がいなくなつても。私が旗を振らなくても地域に根づいてくるというのが目的ですので、それはやり方が違うのかなということは、少し思い始めたところでした。

今、これは答え合わせになるのですけれども。

中央研修会

らないような分野の人たちが、これから未来に向けてどんな幸せな世界を描いていきたいかをテーマに、それぞれ教室を開催しました。それが、こういったことになります。これも映像でまとめてきました。

(動画上巻)

県も市も、皆さん本当に一体となつて、皆さんの力で、このように組み立ててくださったのですけれども。最初は。これは祭りですのというところで、高知の方、お遍路さんの繋がりで、皆さんがお経を唱えてくださった、ゴマさんという世界的にも有名なディジュリドゥ奏者の方が音を響かせてみんなに届けました。こちらは私の妹でございませうけれども。渾身のはりまや橋を叫んでくれました。

これが、高知には「お山のディスコ」というのがありまして。こういつた歌謡曲と一緒に、でも伝統的にみんなが楽しく踊るというお祭りがありまして、そこをコラボレーションしたり。それがオープニングで。翌日は、商店街にこのような出店もあり、子供たちのワークショップもあつたり。お店の中では、こういった講座や授業が行われたりしました。

それぞれ本当に道です。ですから、道行く人も聞ける講座ももちろんありました。プラス、外から人が来てお祭りをしてくださったねで終わつてしまつては地元にも根づきませんし残りません。ということ、これを開催する一年前から地元の、本当に異業種の皆さんが集まつて、その後に受け継いでいけるような体制をつくりました。このカーニバルでも地元の方たちや学校の先生などにも文化人の方と同じ席に入つていただきました、ある講座は地元の中高生と文化人の方が討論といいますが、話をし合つたりということもたくさん構えてやりました。これは、みんなのお弁当コンテストです。そう

いったものも開催しました。

会場もいろいろな形がありましたので、今思うと大変いい経験になりました。どんなところも会場に生まれ変わらせようということを本当に県民の皆さんと一緒に試行錯誤しながらやりました。ライブなどもやりました。これは高知の演歌歌手の三山ひろしさんです。

夜には、これはもちろん土佐の歌曲をやらなければということで、真ん中のモニメントを中心として大大宴会を致しました。皆さん、本当に盛り上がりました。最後は、みんなモニメントのところに乗つて、言葉を超えて体を動かして踊つてコミュニケーションを取つて、そこにまた子供が乗つてきたり、赤ちゃんを抱つた地元の方がいたり、とても楽しく調和した夜でした。ですが、とても高知流な感じでしたけれども。べろべろの神様というのが高知にはありますので、こういった楽しい、少しぶつ飛んだ感じの会場に最後はなりました。

翌日、最後は次に繋げていく大きなシンポジウムをやりました。これはしっかりとした会場でやりました。では、それをもつてどう繋げていくかということを見せていただきました。それに合わせて、中高生と一緒に私がやってきた桃子塾というので、演劇の発表などもさせていただきます。

この「よーっ」という、これは一月でした。この数か月後にコロナでしたので、その次が一旦ストップどころか、ではどうするというのが映画館の、ではどうするのか、カーニバルをどうするのかで、そこから全く違う名前が生まれまして。ラストスパート、もう多分それほど時間はないのですけれども、その中で。ここまでのいろいろな点があつて、幾つかここに御紹介はしていいのですけれども、オーガニックフェスタというものが高知でもありまして。年に

えていたのを見かけた方が、八幡様で使わしてくれないかとお声がけいただきました。そんな光栄なこととはございませうということ、刈り取りに来てくださいました。そこから若宮様と御縁が繋がりました。そのような御縁の地域の中で、絵馬を作りませんかというのを春野のほうの神社様からお声がけいただきました。地域のためにそんな光栄なこととはございませうということで作らせていただいたいものがあつたのですけれども。そこからの御縁で、また若宮様のほうで絵馬をデザインさせていただくことがありました。

これと同じデザインの木絵馬になるのですけれども。これです。これは私が描いたのですけれども、少し若い人たちもどこか観光でできたかった人たちにも思ひまして。この真ん中が元親公のかぶとを描いたりしているのですけれども。高知らしい文旦が描いてあつたりします。これは一言で言いましたら祈りです。絵馬を作るとはどういうことか。みんなが願いを書いていくもの。映画監督として、これから先やっていきたい私の内なる思いと願ひというのは、みんなの夢がかなうということです。映画から思ふことが、イメージーションがクリエーションに、想像が創造にグレートしていくという世界を知っていますから、みんな夢はかなうよということをお子供たちに伝えていきたい。大人もそう。そう思いましたら、絵馬というのは本当に象徴的だと思ひました。

これを製作するときに、NPO地球の子どもというのが高知にありまして。私の友人でありホスピタルアーティストの小笠原まきさんという方がいらつしやいます。まきさんは全国でいろいろな病院、小児科などに壁画を。今、海外などでは普通のこととなつてきましたけれども、病院にいる方はいろいろな気持ちを抱えていま

中央研修会

す。でも、その病院の空間がすごく朗らかでしたり、アートがあることで一番緊張するときでも癒やされるというホスピタルアートが今浸透していますけれども。日本での第一人者のような方で優しい絵を描かれるのですけれども。

まきさんが高知県人で、そのNPO地球の子どもというのをやられていまして、いろいろな子供たちの支援をしておられました。桃ちゃん、何か一緒にやろうよと言ってくださって、ぜひ私の立場でお手伝い出来ることは何なりとということ、この絵馬のときに、ではみんなで子供たちの夢がかなっていくようにという。病院にいて先々のことなども想像出来ない子も何か書くという。絵馬というものは、そういうものではないでしょうか。そこに自分の気持ちを書いた時点で、本当は脚本を私は描き始めた。一行目でそれが具現化、夢でかなうということに向けてスタートする瞬間なのですよ。これが出来るというのは、みんな一人一人がゴールに向かって繋がれるのではないかと思っただけです。

こういったホスピタルアートバージョンといいますが、小笠原まきさんバージョンというのを紙でボスターのように作りました。これも子供たちに、関わった病院などに声をかけてみるね。小学校とかと言ったところから、たった一月たたない中で二万人に広がりました。一気にでした。これもタイミングでした。時代の流れやいろいろなことが変化していくときというのは、ある意味で準備されていたのではないかと思います。波が起きるのだなと感じたのです。



れども。みんな病院で面会が出来ないとか、そのようなことがたくさんありましたよね。出産してもお父さんが入れないとか。ですの、子供たちもこのような何かを表現するかイベント的なことを本当にやりたいという気持ちが強くなっている。お声がけをしたら、それぞれも病院も学校も、とてもやりたいです、やらせてくださいということ、一気に。私のお友達、病院のところも、あそこもここもとばーつといて、二万人以上の子供たちがこれを書いてくれました。

この絵馬の活動がどこに結ばれていったかといえますと、高知は坂本龍馬が有名でございま

グランプリを取るとアカデミー賞に道がつくという映画祭なのですけれども。今年で二五周年になります。別所哲也さんが主催をされています。そのショートショートフィルムフェスティバルさんが、高知で映画祭をショートショートとコラボしてやらないかとおっしゃってくださいました。では、この龍馬祈願祭、夢をかなえていく。坂本龍馬の人物の奥にあるその魂とみんなが繋がって、全国。もつと言えば世界中の人が坂本龍馬を知っています。有名人ですから。ここで結ばれていくことを高知からやっていきたいなということで、今年の龍馬祈願祭からそれが。

これは出来たてはやはやでして。このような龍馬月間としまして。ここまで御紹介した道筋がフィルムで階段のようになっていきますけれども。映画という文化を通じて地域の活性に繋がる映画祭にしましょうと。この中にも高知らしいたくさんコンテンツを含めまして。龍馬祈願祭は一月一五日、坂本龍馬の誕生日ですけれども、この一月、文化の日。カーニバルをやったのも文化の日を挟んでした。この五日間の土日も挟んで、ここで映画祭が龍馬月間の中で。高知は龍馬祭りといまして、その頃いろいろなイベントが行われていますので、そこで今年から開催しようというところで、今スタートしております。

これを今日、皆様と最後にここにたどり着きたかったのは、私もいろいろな取組を。物理的に地域をよくしていくのはどうしたらいいのだろう。いろいろな分野の方たちが本当に夢を持って、夢をかなえたいと思って。生まれたときから、頑張ってきた。牧野富太郎博士が今年の四月からの朝のNHK連続テレビドラマで始まりますけれども。注目されています。牧野

富太郎のように生まれたときから自分がやりたいこと、好きなことを明確に持っている子供たちもたくさんいます。ですけれども、とても行き詰まったり、自分自身もこれで世界が変わると思うのになかなか変わらないとか、これをやるのが何で大変なんだろう。一歩進めば壁にぶち当たるようなことがたくさんあります。ですが、「あれっ」と。この道は、絵馬が出来た瞬間に映画祭まで。しかも、このバックグラウンドで今、そこに向けてたくさんの人たちが集まり、本当にミラクルのような展開で、実はいろいろなことがそれぞれの地域で始まっているのですけれども。これはとてもシンプルだということが分かりました。

これは全人類そうだと思います。みんな優しいほうに生きていきたい。絵馬というのが祈りの象徴です。祈りというのは言葉を変えますと、宗教的であるとか、神社だからそういう言葉が出るとかではないですよ。出来たら幸せになりたい。みんなが幸せであってほしい。自分が幸せで家族も幸せだったり、私が幸せで笑顔だとみんなも幸せであるという、この循環が全てのいのちに優しい世界で、実はとてもシンプルなこと、それがこういった手を合わせるということ、自分の心の幸せと、またその地域であるとか、皆さんとその思いを共鳴させていく優しさに繋がっています。それ自体がみんなの夢に実際に繋がっている一番の根幹なのではないかなと思います。

これは、大和にも繋がるなと思います。調和する、みんなが合わせるといって、この日本人の持つて生まれた感性と心というものが、やはり映画文化の中にも表現としてありますし、それをここでこのようにスムーズに。大きな映画祭というイベントに、ほんのあつという間に。一年たっていないですね。龍馬祈願祭というのは、

すけれども、少しストップしていたそうですが桂浜で龍馬祈願祭というのがありまして。ぜひそのときに坂本龍馬の、最初に少しお伝えしましたたぎる魂というのを私も。これが高知の何か共鳴したところかなと。坂本龍馬は有名ですが、龍馬が持つていた願いとか、未来に向けた思いとか、それこそ祈りを感じ、一〇年たったら高知の人たちも含めて、人の中から自然の中から歴史の中から感じる事が出来たのです。では、坂本龍馬が太平洋を見て、ここから先に行くぞという、そこにみんなを繋げて、その船と一緒に乗れたらいいねということで、では龍馬祈願祭を若宮様が、またこれもすばらしいです。そこをされていたのは若宮様でしたので一緒に、この二万人の子供たちの夢を持つて上からせてくださいという一つの新しい祈りの繋がりが生まれました。それで、龍馬祈願祭というのが去年行われた次第でございます。

本当に実際、二万枚の絵馬を持つてクレイン車を。そのとき、一緒に映画館をやったこの建設会社さんのお力が、ここに出てくるのです。クレイン車を僕が用意する。みんなの夢を持つて上がつてと言って、桂浜でがーつと。本当に高い、今まで未来に向けて目線を合わせるという。持つて上がらせていただきました。その様子も中継で、今もユーチューブや私のインスタなどのアーカイブで残しているのですけれどももちろん、それは厳かにしつかりとした神事として関わらせていただきました。

そのときに、また御縁が繋がるのです。いろいろな活動を見てくださっていた、東京で今年も六月に開催でございすけれども、ショートショートフィルムフェスティバルというのがあります。これは世界的に、ジョージ・ルーカスアワードというものがあつたり、唯一そこで

ついでこの間の一月でしたから。それは最初に、私はここに行きたいという優しいみんなの心をみんなが一つとして同じところを見たから、すつと。ゴールがそこであつたということなのではないかなと思っっています。

です。今日いろいろとお話する中で、映画監督としてとか、いろいろな立場として、このようなことを映像も含めて皆さんに御覧いただきましたけれども、きつと本当にみんなが全国の一人一人、地域の方々もその方々一人一人の優しい心に繋がる道にあるのが、神道の世界であつたり氏神様であつたり国をお守りしている神社なのではないかなと思っております。

私も全国に行くたびにいろいろ参拝させていただいて、本当に日本という、この日本人の魂も改めて感じる、本当に大切なこの地に繋がる場所でもあると思います。映画監督という立場からではございますけれども、これからも。高知は私の御縁があつた魂のふるさとでございますけれども、坂本龍馬、全国です。ぜひ絵馬で皆様とも繋がれたらうれしいななどという思いもございす。一緒に、これから未来の全てのいのちに優しいというところを共に心の中では進めていただきたいと思っております。今日は、ありがとうございます。

《質疑応答》

安藤講師 何かございましたら、何でも。本当に何でも構いません。何かございましたら。どうでしょうか。ありがとうございます。

西川 御講演、ありがとうございます。大阪府、西川と申します。

今回、祭りなどを新しくつくられたということ、そのお話の中で次に繋げていく、残していくということをおっしゃられていたと思うのですけれども。やはり我々の中のお祭りも新しくつくれば、三年一〇年と時間がかかるもの





第1講

全てのいのちに優しい世界

ですので、教えていただきました。デザインするときも、いろいろこだわったりしがちなのですけれども、それをまず基本にとっても大切にしていきます。

確かに世の中を見てもみたら、本当にそうだなと思います。今でこそ、どこでもスロープがあったり、バスの乗り降りやいろいろなことがケアされて機能的になっていたり優しくなっていますけれども、それは私たちにとってもとても優しくて、心地のいい物づくりになっています。今、デザインの大賞などを取るものもそうだと思うのですけれども、それはとても意識しています。

あと結構、キャッチコピーなど言葉ですね。これを使いたいというメインテーマは一回決めたら、そこに向かってみんな意識して、配置などもそこに合っているかどうか。違おうに行きそうになりましたら、もう一回最初に決めたテーマに立ち返ることをしていくと、まとまりが必ず生まれていくと思います。ありがとうございます。

新井 ありがとうございます。

司会 もうお一方、挙手をお願いします。

上野 栃木県の上野と申します。今日は、ありがとうございます。

先ほどの質問にも通じるところがあるのですが、いろいろな行事やイベントを成功させてきたと思うのですが、我々も神社のところでお祭りですか、そのようなものをやっているところもありますし、やっていきたいと思っている会員さん多いと思います。何かそういう事業やイベントを成功させる先生なりのコツのようなものを。簡単にまとめることはなかなか難しいと思うのですが、どういったところを押さえたいと、うまくいくというものがあれば教えてください。

とっているのですけれども。今、映像を見させていただいた中で、年配の方とか様々な方、地域の方との話し合いがあったと思うのですけれども。次世代に長く残していくために、どのようなところが大事だと築かれた方が思っておられるか教えていただけたら、ありがたいと思います。

安藤講師 ありがとうございます。みんなが共通して持っている真心が一番大切だなと思いました。私も少し丸くなりましたけれども、移住した当初は結構けんかをしたりですか。地元の方たちのいろいろな気持ちや、世代の違いですとか。私が直接ではなくても、けんかが始まるのですね。「おまえに何がわかる」とか「若いのが」とか、いろいろなことを。皆さんも、すごくそういった御経験があると思います。ですが、そのようなときにふとみんなが我に返って、もつとお互いのことを思ってくれを達成しようやとなるのは、本当にほかでもない、互いの真心に気づくこのキーワードが、この。まだ誰も知らないけれども、未来の子供たち。特に年配の方たちは、どんなに頑固そうなおじいちゃん、おばあちゃんでも人嫌いな感じの方たちでも、子供が来ると、「子供は嫌い」とか言いながらも、何かどこか引き出されてくるのですよね。

結構地域の子供たちというのは、とても大切な問題かなと感じます。特に今生まれてきている子供たちといえるのは、とても感性が新しく、とても真っ直ぐで、調和することを求めています。生まれながらに、本来の私たちの感覚をそのまま持っていると思いますので、子供たちというのはとても大切なキーワードかなと思います。

西川 ありがとうございます。

司会 そのほか、お願いしますでしょうか。

日幡 岡山県の日幡と申します。先生、どうもありがとうございます。

お聞きしたいのですが、行事が終わった後に次に繋がるシンポジウムというところと言葉として言われていたのですけれども、その具体的な内容、どのようなことをされたのでしょうか。そしてその結果がどのように繋がった、またはうまくいったかいかなくったかも含めて教えていただければと思います。よろしくお願いします。

安藤講師 ありがとうございます。これはテレビなどででしたら残ってしまいますけれども。ここから言いますが。

やってみて違ったのです。逆に、次に繋がるシンポジウム、次に繋がるというのを意識し直して改めていう場合は、とても大切です。ですが、そのときに少し政治的なことを話したいという意見もありまして。感性と表現のほうで正解だったんです。何か分からないけれども、やっていたらみんな一緒に踊って、すごく楽しめる。お酒を飲んでいない人たちもいますけれども、どこかの社長さんだろうが、子供をおんぶしてきたお母さんだろうが、超有名な人もいましたし、文化人だろうがテレビの中の人とも関係なく、みんなが笑顔で楽しく繋がっていました。その楽しいを自己満足の楽しいではなくて、こういうところに向かっていたい、みんなさうだよ、この感覚が幸せだねというところ、やはり心と体で感じる幸せというところが大正解かなと。本来かなと思います。

その後、それを言葉にしようと思ったのですけれども、頭で考えることでまとめようと思いますと、表現とか感性など、みんなが持つて生まれた心の機微というものは、言葉にし切れないものだと思います。内容が大事なかなと。そこそ最後は、子供たちとの話などがよかったか



安藤講師 ありがとうございます。先生と云われるたびに私はもう。学校では本当に優等生の真逆だったもので、「うつ」となりますけれども。

経験からしますと、やはり絵馬のポイントに繋がると思います。みんなも神社ですから、祈りですのまま言葉にして構わないのではないかなと思います。みんなの祈りというのは、最も優しい想いだと思います。それを中心に動いてそこに向かって進めば、みんながそこまでまとっていくのです。本当に不思議と。ですので、そこがきつと。当たり前ですが、祈りがあつて果てしなく長い歴史、絶えず脈々と受け継がれてきたお祭りがあると思いますので。

いま一度、祈りの中心という優しさ。本当に何も難しいことではないのだなと思いました。

なと今思ったりします。

あとは、だからこそ絵馬というものが。みんなの内なる声というものを書いて毎年繋がっていくという、それが繋げていくことなのかなと思います。ありがとうございます。

会場に帰ってきましたら、楽しいという字がぼんやりとありました。今日、やはり本当に生きている、楽しいというのは、そういうところに繋がって今日もお話しさせていただきたいなと思った大事な字だなと思いました。

日幡 ありがとうございます。

司会 そのほか、ごいませんでしょうか。

新井 岡山県の新井と申します。本日は御講演、ありがとうございます。

いろいろとポスターですとかチラシなどを作られたと思うのですけれども。若い方、御年配の方、いろいろな幅広い方に来ていただくように思ってたと思うのですが、そういうところも配置ですとかで、何かコツのようなものがあれば教えていただければと思います。よろしく願います。

安藤講師 ありがとうございます。結構シンプルに、文字は大きめにというのは本当に思います。大体、これは私の高知の先生と呼んでいる大先輩がいらっしゃいまして、いろいろなことを経験されてきている方なのですけれども。その方がおっしゃったことが、とても印象的です。その方も高知の先輩たちから伝承というのでしようか、受け継いできたことがたくさんありまして、それを私も伺っています。

社会的にいわれる弱者、弱い立場の方ですね。子供や高齢者から障害がある方々。そういう社会的に弱者の方たちに優しい物づくりをすれば、全てのの人に優しいデザインになるよということ。その方は医療のことをメインにされています。

みんなの中にある心遣いや真心が、それぞれの地域で中心にあれば、みんなそこには老若男女、性別も関係ないことであると思います。命そのまの姿だと思っています。

本当に結局そこだなと思います。私は、祈りとは何だろうというのをここ数年、ずっと自分に聞いてきたことです。それが繋がったときに、短く終わらせまうけれども、例えばこうやってテレビに出させていただったり、いろいろな仕事をさせていただいていたり、時々、私がなぜテレビでコメントをしているのだろうということがあります。例えば宮司様が正装を脱いで違うことをされているときというのは、どのような気持ちなのか私には分かりませんが、そういう自分の仕事と関係のないことをやっているような気がしたことは、昔何回もあったのです。ですが、今は何をやってもう思わなくなりました。

それはとてもシンプルで、自分が何のためにやっているかという。これは今、映画祭という形ではありますけれども、私は映画という形を通じて表現者として私がうれしいことをすると、みんなもううれしいという、この場所を今手掛けていますから、ここに繋がることが全てです。全てがここに繋がるといって、何をやってもうれしいのです。何のためにやっているかが明確ですので、何の疑問もなく大いに全力で全てのお仕事をさせていただいています。

やはり、中心が繋がる瞬間に、何をしていてもそれが自分も、みんなも幸せということに繋がる。それが循環なのだなということも改めて地域の皆さんに教えていただいています。答えになつたかどうか分からないのですけれども。

上野 ありがとうございます。

「伝統は、「守るべきもの」なのか」

株式会社和える代表取締役

矢島 里佳 先生



皆さん、こんにちは。ただいま御紹介にあずかりました、株式会社和えるの代表取締役を務めております矢島里佳と申します。今日は、このような皆様がお集まりになられる会にお招きいただきまして、本当にどうもありがとうございます。

皆様こそ本場に日本の一つの伝統を引き継ぎ、守り、次世代に繋ぐお仕事をされている、本当にむしろ先輩、先人だと思っております。私自身、全くそういった日本の伝統というものに出会う機会もないままに高校、大学と進学しまして、ある日、日本の伝統産業の職人さんに出会ったことをきっかけと致しまして、私は日本人でよかったなと思う瞬間があったのです。その職人さんとの出会いといいますが、実は今日こちらにいらつしやる徳島の本藍染めの職人さん、そして大谷焼の職人さん、こういった私の和えるという会社が生まれる、まさにルーツになった場所に不思議とこのような御縁を頂戴

しまして、今日はお招きいただいたこと、これもきつとまたそのような導きのだろうなと思ひまして、本当に今日という日を楽しみにしております。

皆さんにぜひお聞きしてみたいなと思うことがございまして。皆さんは自分自身、一種の伝統を繋ぐという仕事をしていると思っております。は、どれぐらいいらつしやいますか。八割ぐらいでしょうか。ありがとうございます。

いやいや、これは伝統ではなく、むしろ何か新しい一つの、産業という言い方がよろしいかわかりませんが、一種の新しい仕事として臨んでいるという方は、どれぐらいいらつしやいますでしょうか。ありがとうございます。

少しお聞きしてみても、よろしいでしょうか。今、前て手を挙げていただいた方。どのような思いでされているのか聞いてみたいと思いますか。せっかくなので。私も第三者的に、やはり神道というのは伝統の一つだと客観的に見ると思っておりますので、どのような新しい気持ちでやられているのかを聞いてみたいと思います。よろしいでしょうか。お願いします。マイクを御用意いただきまして、ありがとうございます。

後藤：ありがとうございます。北海道から来ております、後藤です。

北海道から。よろしくお願ひします。後藤：職務的には神社をお守りさせていただいているという立場で、日々やっておりますけれども、地元の町づくりと一体となって神社をお守りしていく。神社というフィールドをどのように活用しながら、地元とも一度、御縁をどういった形で結んでいくかで、今注力しながらやらせていただいております。ですので、結果的に神社と伝統と結びつかなくてもいいという観点でやっておりますので。回答になってい

るかどうかわからないのですけれども、何か今の新しいものをいかに神社に落とし込んでいくかを念頭にやらせていただいております。

矢島講師 ありがとうございます。皆様、拍手をお願い致します。

(拍手)

本場に会場の皆さん、今はとされた方もいらつしやるかもしれませんし、そう言われると自分も新しいことをやっているのかもしれないと思える方もいらつしやるのではないかなと思います。本場に今おつしやってくださったことというのは、本質を大変考えていらつしやるからこそ、多分一度神社から一歩、抜け出していないけれども実は抜け出していらつしやって何のために神社というものが地域にあったのかに真っ直ぐ向き合われているからこそその地域づくりに入っていかれたのかななどと、今お聞きしながら感じておりました。ありがとうございます。

今日は私自身、自分が日本の伝統を次世代に繋ぎたいという思いで大学四年生、二二歳のときに株式会社和えるという会社を創業したのですけれども。実は私自身も伝統を守りたくて始めた会社ではないのです。今お話したいたこと、非常に感覚的に近いなと思ったのですけれども。どちらかといいますと日本の伝統というものが、どう私たちの暮らしに役に立つのか。そして私たちが今、豊かではあります。ある種、物的な豊かさ、そして今日本は非常に景気的には厳しいと言われながらも、全世界で考えたときに私たちはまだまだ当たり前のように三食を食べられます。そして、子供たちは学校に行つて教育を受ける権利があります。それがきちんと守られています。戦争ということに、どういう意味でどう取るかですけれども、直接的には今まだ私たちは関与していません。こう

いった非常に平和と言える守られた環境にあります。

けれども、幸せですかと聞くと「幸せです」と答える人が少ない。これが今の日本の多くの方々の状況なのかなということを。私自身も各地で、それこそ小学校、中学校、高校、大学といった子供たち向けに講演をさせていただくこともございますし、本場に大先輩に向けてお話しすることもございますが。皆さん、どこか心の豊かさというものの満ち足りなさということを、言語化されていなくても感覚的に持たれていることを本場に、創業から今年の三月一六日で一二年になるのですけれども。干支を一回りする中で、むしろそこが加速しているような感覚を受けます。

日本の伝統というものは、私もこの仕事をしていますと、矢島さんは、和えるさんは、日本の伝統を守るためにどのようなことをされているのですか。どうやって守るのですかと聞かれたり取材を受けることが多いのですけれども、私は守る気は全くないですという話をするのです。そうですね。そうしますと、「え？」と言われます。守るのではないのですかと。守られている限り弱い存在ですとねと、私はよく言うのです。そうではなくて、生きていくために必要だから求められたとき、それが一番その存在の力を発揮する瞬間ではないかと私は思うのです。

そういう意味で、私は今日本人に、そして実は日本だけではなくて世界の人々が、心の豊かさとは何だろうか。二〇世紀は物の時代。物的な豊かさで満たされてきた時代です。けれども二一世紀になって、それでは満たされない何かに気がつき始めました。それは今、精神性の時代になっているからではないかと思うのです。その精神性の時代に、私たち日本はどう応えていくのでしょうか。それが世界から今、求めら



れている日本の一つの存在価値であり、そして実はそれ自体、日本人である自分たちが求めているものではないかと思うのです。

そう思うときに私は、日本の伝統産業というもの、そして文化というものは、とても大きな存在意義と価値をこの時代において再び持つときが来ていると思いますし、そこに気がついて、それを暮らしの中に生かし始めている人たちというのは、金銭的豊かさはどうかは置いておいて、心がとても豊かな方が多いなということを感じます。

私自身が、この和えるという会社を創業した一番のきっかけというのが、自分自身がどこか日本に憧れる日本人であり、日本の伝統に憧れ、でもそれをどう自分の暮らしの中に取り入れていか分らない。そのようなときに冒頭申し上げた徳島の職人さん、そして愛媛の職人さん、そして日本全国、そこからうちは各地の職人さんにお会いしていくのですけれども、職人さんたちが心の豊かさを具体的に持つているなというのを感じました。

今日ここにいらつしやる皆様は、これは私の勝手な、こういう方ではないかという思い込みかもしれませんけれども、ですがきつと社会の多くの方々が神社の方々、神主さんに求めることというのは、やはり心が豊かな方々であり、その心の豊かさを御自身の暮らしの中でまさに実践されていて、そしてどうその安寧の状態を自分の日々の暮らしに取り入れていったらいいのか。そのお手本である方々が、今日ここに約三〇〇人近く集まっていらいつしやるのかなと、私は思っています。ですから、皆さんお一人お一人がどう心豊かに暮らされているのか。その営み自体が神社にいらつしやる方々に背中を通じて伝わっていくというのが、実は今一番日本人が求めているものではないかなと、とても感

じます。

少し私自身の生い立ちを含めお話を致しますと、私は東京で生まれまして千葉のベッドタウンで育ちましたので、新興住宅地で育ちました。ですから、伝統や文化というものが非常に縁遠いところだったのですけれども、不思議と私の両親は、お宮参り、七五三、そして年末年始の御挨拶という神社に行くわけですね。全く神道でも何でもなく、もつと言えば、簡単に言いますとよくある無宗教的な家で育ったのですけれども。その無宗教的な家で育ちながらも、振り返れば一つのそういった行事という節目には神社に連れていってもらっていたなと思うのです。ですが、それをでは宗教的に感じたかといえますとそうではなく、節目に行く場所、何となくお祝いをする場所、もしくは一年の無事を御報告する場所。本当にそのような捉え方ではあったのですけれども。ほぼ無宗教的な家で育ち、伝統的なこともしない家でありながらも、神社には実はお世話になっていたなと思います。そこから、自分自身が具体的に日本の伝統に意識を持ち興味を持ったのは、中学、高校時代の茶華道部という、茶道と華道の部活動です。お茶室というのは、皆さん入られたことはございますか。お茶室に入ったことあるよという方半分ぐらいいらつしやいます。ありがとうございます。

入られた方、思い出していただくと、実はたぐさんの伝統工芸品に囲まれたお部屋だったと思うのですね。一つ一つのお道具が職人さんによつて作られています。今の日本に普通に暮らしていますと、なかなかそのような空間に出会うことはないですけれども、私は日本に憧れる日本人として育っていましたので、中学、高校時代の茶華道部という茶道と華道の部活動では、本当に、これが日本なのかと。こういう伝統材

料、工芸品があるのかと。それは使えるだけではなく美しく、そして私に四季の到来を教えてくださいませんか。

この茶華道部に入らなければ、きつとこの日本の伝統への興味関心は醸成されなかっただろうと思いますし、この四季がやつてくる。この四季こそが実は日本の伝統そのものであり、自然界、その地域の営み自体が実は日本の伝統であると気がつくのも、やはりお茶、お花からだったなと思います。

その後、大学に入って、私自身ジャーナリストを目指して大学に進学していましたので、本当に自分が人生を通して何を伝えていくのかなということを進学してすぐに考え始めたときに、今みたいな自分の幼少期からの興味関心等を振り返ったときに、やはり私はどこか日本に興味がある。それを生み出している人に会いに行ってみたい。そして、それを生み出している人に取り材をしてみたい。そのようなところで、大学生、お金はありません。時間はあります。さて、どのようにして各地の職人さんに会いに行こうというときに、フリーのライターという職業があることを知ったのです。

皆さん、フリーのライターにはどのようにしてなるか御存じですか。今日皆さん、今すぐフリーのライターになれます。私はフリーのライターですと言えはいいのです。フリーなのでどこにも所属していません。ですので、今日名乗ったら、もうフリーのライターなのです。大学生のときに、私はフリーのライターですと名乗ろうと。そして、伝統産業の職人さん、特に若手の方を取り材しまして、なぜ日本の伝統というものが今、やや廃れていくそのような時代に、若い人が希望を持ってこの職業に就いているのか。そして、その理由は何なのかということを知りたかったのです。そして、それを発信した

かったのです。

いろいろな大人の方に、企画書と呼べるか分からない、でも自分の思いの丈をたつぷり書いた企画書らしきものを渡してもらったのです。そうしますと、たまに真剣に話を聞いてくれる大人が現れるのです。君はなぜ、それをやりたのかですとか、では、知り合いに繋がてみようかですとか、お手伝いしてくださる方が二人と現れ、最終的にはJTBさんという旅行会社さんの会報誌を作る担当の方に繋げてくださって、では君、職人さんを取り材してきていよと言っていただき、原稿料と交通費を出していただいた、私は各地の職人さんを取り材して回ることが出来たのです。

大学時代に三年間この取材をして回りまして、自分自身やはり日本を伝えるジャーナリストになりたいと心に決めたのです。では、そのジャーナリストがなぜ今起業家としてここにいるのかという話なのですけれども。私は、今日も自分がジャーナリストだと思つてここに立っています。といいますのが、自分の自分の職業というものを皆さんは考えたことはありませんでしようか。今日ここにいらつしやるほとんどの方の職業は、恐らく神主さんとか神社で何かお仕事をされている方という職業だと思うのです。ですが、これは社会的職業です。つまり名刺に書いてある、社会から見た一般的な職業のお名前だと思えます。ですが、皆さんお一人お一人、なぜその仕事をしているのかは絶対に違うと思うのです。

私の社会的職業は、今では起業家ですとか創業者というような職業ですけれども、私の職業、自分の職業は当時と変わらずジャーナリストをし続けています。この気持ちがい実は経営をしていくとき、会社で何か新しい事業を生み出していくときに、経営者としてお金を稼ぎたくて、

この和えるという会社を始めていたのか、日本の伝統を伝えるジャーナリストとして、その一つの手法としてこの会社という場所ですれを実践しているのかで、非常にその思考のプロセス、行動、そして訴えかける先が変わってくると思うのです。

今日は皆さんにぜひ、自分の職業を考えていただきたいな思っています。自分はずいぶん、今この仕事をしているのでしょうか。その自分の社会的職業にとらわれずに、ぜひ自由に考えてみてください。今、考えていただいている間に続きの話をお願いします。

私はフリーのライターとして職人さんを取り材して、気がついたのです。なぜ日本の伝統が次世代に繋がらなくなったのか。とても腑に落ちたのです。その答えというのが、私のような子供が増えたからだなと思つたのです。つまり、両親ももう日本の伝統を知りません。何か伝統を重んじて、感じて日常を過ごしているかといえますと、そうではありません。こういう両親に育てられる世代が、多分戦後もう何世代か繰り返しているのですよ。

やはり日本というのは敗戦国で、戦後、自分たちの国の文化や歴史や宗教、伝統、そういうものを一度置いてこざるを得なかった状況に置かれたと思うのです。そこからもう七〇数年過ぎようとしている今も、何となく社会は、あえて私は言いますが、宗教と聞いた瞬間に「いいです」とか「危ない人かもしれない」、「あの人は駄目よ」と、そういうことは言われなかったと思うのですけれども、言葉の本質的な意味ではなく表層的な意味が独り歩きしてしまっている。伝統やそういうところの家の人はあるかもしれないけれども、うちは普通の家だからそんな

ものしなくてもいいよねですとか。自分たちがこの国に生まれ生きているという、そのルーツに真剣に向き合い、考え、深めていくことが、なぜか戦後、ずつとずつとそらされてきたのかなと思うのです。

それが何世代回つた結果が、私のように。私は何人なのだろうということが分からない。ですが、とりあえず生まれた国は日本で国籍は日本なのだけれども、では自分が日本について語れるかというと、もはや語れない。そういう世代が繰り返されていくことによつて、繋がらなくなつたのだらうと思います。

ですから私自身、伝統産業の職人さんに出会い、こんなにかついい仕事がある。そして特に感動したことは、漆のお箸を皆さん使ったことはあります。うんと言っている方もいらつしやいます。もし漆のお箸を使つたことがない人がいらしたら、一膳、本当にだまされたと思つて、とりあえず買ってください。本当に三六五日、一日三食のお食事が、こんなにもよりおいしく感じるのだということ。私は漆のお箸に初めて出会つて感じたのです。

漆というのは本当に自然界の恵みに助けももらえています。それこそ木を切り出して、その木に木地があつて、そこに漆の木から取れた樹液を塗りまして。全部が自然界のもので出来ていますので、手で持ったときもお口に入れたときも、全てが自然なのです。このお箸で食べたときの御飯のおいしさというのを、当時一九歳ぐらいでしたけれども、初めて知りました。

私は日本の伝統を嫌いで選ばなかったのではありません。知らなかったのです。選択肢として持っていなかったのです。ですから、それまでプラスチックのお箸、もしくは割り箸しか使ったことがなかったのです。選択してプラスチック

第2講

伝統は、「守るべきもの」なのか



ツクのお箸と割り箸を選んでいたのであればいいのですけれども、漆のお箸という存在を知りませんでした。知ったときに、これをもっと早くに知っていたら、一九年三六五日×三回、一体何回食事をしたのだろうと、そのとき思ったのです。

選択肢として既にこういった日本の伝統というものを持っていない世代、私のような世代が増えたから、職人さんたちが口々におっしゃる、最近お客さんが高齢化しているのだよねとか、何かこういう伝統というものを目を向けてくれる若い人が少ないのだよという当時の話が出るのだなと思いました。ですので、問題は実はとてもシンプルで、生まれたときに日本の物を贈るという文化を私たちが生み出して日本に出会える環境をつくれば、おのずとまた日本の伝統とともにそれが営みとして繰り返していく世代が生まれるのではないのでしょうか。そうしたら、これと逆の現象ですね。当たり前に日本の伝統というものを暮らしの中に取り入れ、その豊かさを知り、選択肢として持っている人たちが増えてきます。

ジャーナリストとして私は、日本の伝統をまず知るといふ人を増やしたいのです。ですが、押しつけないわけではありません。ですから、知った上で選ばない人がいていいと思うのですが、知らないとその選択すら出来ません。この環境を変えていかなければ、私たち日本人が忘れてしまつて、うっかり何百年、何千年と続いた伝統を大量に落としていつてしまう可能性のある時代に、今私たちはたまたま生きているのです。ですが、今なら本当にぎりぎりですけれども、まだ間に合うのではないかと私は思っています。

この世代交代、事業承継というのが、今まさに喫緊の課題になってきていますが、本当に今、

だなと思うのですけれども。これが本当に共に共存することはとても大事です。私自身も、例えば本当に起業家のままと和えるという会社をやつていましたら、多分一二年残らなかったのではないかと思います。ですが、起業家と言われながら、私はあくまで伝えるということとをベースにこの会社を営営してきました。ですので、例えば今日は少し資料も配付させていただきましたが、どういふ事業をやっているのかなという中に、最初に始めたのが〇歳からの伝統ブランドageというものです。

赤ちゃん、子供たちが生まれたときから大人になつても使い続けられるような商品、物を販売する事業を最初に立ち上げました。物を販売する事業は一般的には小売業と言われます。でも私の中では、これもジャーナリズム業としてスタートしているのです。ですから、物売るということが目的ではなく、赤ちゃんや子供たちが日本で生まれてきてくれてありがとうという思いとともに、各地の職人さんが持っている思い、そして子供たちが暮らししていく中でお役に立てるようなもの。それは機能的なお役に立つときもあり、感性を育むというお役に立つときもあります。いろいろな意味でお役に立つものだと思うのですけれども、赤ちゃん、子供たちのお役に立つものを全国の職人さんや、その地域の文化や伝統、歴史を和えながら。私たちの和えるというのは和え物の和えるのですけれども、和えながら伝えていくことをやっています。

ですので、和えるは年間幾ら売りましょうという売上げ目標などもないのです。といいますのは、物売ってお金を稼ぐことが目的ではなく、それは一つの伝統を繋ぐ手法でしかないと思うのです。ですから、私たちにとりまして重要なのは、幾ら売れたかではなく、何人に届いたかという指標のほうが重要なインパクトなの

ぎりぎり繋がる。それを皆さんは繋ぎたいと思うのか、別になくなっていいよねと思うのか。それはお一人お一人にお任せすることではあります。けれども、私はジャーナリストとして、まずその問いに対して自分なりに答えを考える、そのような子供たちを増やしていくことが、いつの時代も自分たちが何者であり、そして何を大切に、次世代に何を繋ぎたいと思うのか。もしくは、逆に悪しき伝統もあると思います。繋がないほうがいい伝統。それはきちんと選び取ったほうがいいでしょう。ですが、この取捨選択をしつかりと自分の意思で賢く出来る、そういう子供たちを増やしていくために、私は伝える職人、ジャーナリストという自分の職業を全う出来る会社を探したのです。それが、ちょうど大学三年生ぐらいのときでした。

一生懸命探したのですよ。人にも聞いて、ウェブでも探しました。ですが、赤ちゃん、子供たちに日本の伝統を専門的に伝える会社は、当時見つかりませんでした。私に残されましたのは、二トになるか起業するか二択でした。つまり、就職先がないのです。就職先がありませんから働かせないとしたとなるか、ないのだつたら自分で就職先をつくるかと。本当にありがたいことに、当時、二〇一一年、二〇一〇年ごろですけれども、学生でもビジネスコンテストというものがあつて、自分の思いやアイデアをプレゼンすることで皆さんから御共感をいただきますと、特別賞や優勝という賞金を頂きまして、そのお金で会社を立ち上げることが出来る仕組みを、既に当時大人たちが用意してくれていたのです。ですので、お金もないし繋がりのない、ですが思いと、そして職人さんという本当に私にいろいろなことを教えてくれた方々との繋がりがあつて、それでビジネスコンテストに幾つも出しました。最初は全く何も

です。

私たちは、赤ちゃん、子供たちが生まれたときに、出産お祝いを贈るといふ文化に着目しました。出産お祝いを贈つたことのある方は、手を挙げていただけますか。ほとんどの方が上げていただいていますね。その中で日本を贈る意識して贈つた方は、いらつしやいますか。ちがつと。ありがとうございます。

皆さん、ぜひ今日から日本の物を贈るといふ文化を意識していただけたらうれしいなと思うのですけれども。出産お祝い、五千元、一万円、近い関係性ですと二万円とかお贈りすると思います。同じお金で、例えば私たちは徳島の藍染めの職人さんと一緒に本藍染めの産着ですとか

引つからなかったのですけれども、徐々に特別賞で入つたりしました。最後、東京都さんのコンテストで優勝した賞金で、二〇一一年三月一六日に和えるが誕生しました。

私はそのとき、やはり起業家になるつもりはなかったのです。これでやつと自分がやりたいジャーナリズムを出来る場所が生まれると思ひました。ですが、ゼロから立ち上げるといふのは本当にいろいろなことがあつた。一二年たつて今、ようやく少し自分の思いで描いたやりたいことが最近出来るようになってきたかなと思います。本当に一步一步、ですが多くの方に一緒に育てていただいた一二年だつたなと思います。

このような話を私がしている間に、皆さんいかがでしょう。御自身との対話は進んでいらつしやいますでしょうか。自分の職業は、このようなものかなと。今日、今すぐ言葉にならなくてもいいのです。けれども、何かこういう思いで自分は神主さんをやっているとか、社会的職業ではない自分に出会っていたかと、冒頭私がお伺いしました、つまり、皆さんはどういふお仕事をされていますかですね。伝統的なお仕事でも、もちろんいいです。ですが、その伝統的なお仕事の中で、自分なりにこういう職業としてやっているのだという向き合い方があつたと、そこに私は革新が生まれると思うのです。

社会的職業を社会的職業のまま受け継いでいますと、それもある種の伝統が伝統重ね、徐々にシラカンスになつていくといひますか、生きた化石になつていきます。やはり、そのような伝統を受け継ぎながら、そこに自分なりの何か思い、それが革新になるからこそ次の新たな伝統を皆さんが生み出すお一人になつていくと思うのです。

伝統と革新というものは、私は常に表裏一体

靴下、フェイスタオルを作つたり、大谷焼の職人さんとは大谷焼のこぼしにくい器という、自分で赤ちゃんがすぐ使えるお手伝い出来る器を作っているのですね。このような形で各地の職人さんと、その地域の伝統を生かした赤ちゃんや幼少期から使えるものを目指します。この五千元、一万円という、皆さんがふだん贈つているお金を、例えばそういった日本の伝統産品を購入して贈るといふお金に変えていただくだけで、目的としては伝統を贈るではなく出産祝いを贈るのですけれども、その出産祝いを贈つたときのどのような思いを伝えるのが、そのものが海外のものではなく例えば日本のそういったものになるだけで、とてもインパクトが変わるのです。

赤ちゃん、子供たちにとつては、生まれたときに両親ではない斜めの関係性の人たちから、そういった何か日本の伝統をふと贈られた。それをずつと使つて育つた。少し大きくなつたときに、これは何だろうと聞いてみたら、これは何々さんから、何々おじちゃんから、何々おばちゃんからもらったもので、徳島の藍染めつていうらしいよとか、大谷焼つていうらしいよ。お父さん、お母さんも知らなかったのだけれども、あなたが生まれたことで、こういうものを改めて知れたのだよねと。こういう会話の生まれ方はいいなと思います。

そんな思いから私は、もう二〇世紀ではない二一世紀、物を贈るから日本を贈るに、この出産祝いの文化を皆さんと一緒に変えていきたい、そう思つたのです。それを最初に、この和えるという会社が生まれときにスタートしました。それが和えるのですけれども。ですから、今日聞いてくださった皆さんは、小売業ではないねと多分分かつてくださると思うのです。

やはり、物を通して伝統を伝えるというジャ

第2講

伝統は、「守るべきもの」なのか



「ナリズム運動をやっているのです。このような感じで、例えばホテルのお部屋を地域の伝統産業の職人さんの技術を生かしてプロデュースした空間を通して地域の伝統を伝えるというaenu room事業というものをやっていたりします。ほかにも学校へ私どもが出張しまして、それこそ幼稚園、保育園から大学生まで、いろいろな年齢の子供たちに対してaenu schoolという伝統を伝える教育事業をやっています。これもいわゆる教育事業、特に伝統を伝えていく事業といえますと、皆さん、では伝統産業とは何か、例えば徳島の藍染めとは何だということを教えにいつていると思われるかもしれませんが、これは実は違うのです。

例えば、今幼稚園ですと子供たち、非認知能力という能力を高めましようという、文科省からのいわゆる教育指導要領のお題がそれぞれの年次にあるですね。私たちは幼稚園生たちにaenu schoolを提供するときは、子供たちの非認知能力を育む授業を提供しますと言うのです。そのために、今回こういう伝統産業のツールを使ってやりますよという感じでお届けしたり、小学校ですと探求教育の時間というのがあります。もしくはSDGs、ESG教育とも言われる教育です。小学生には今回探求教育、SDGsの教育をしますよと言いまして、実は日本の伝統がという話をするですね。では中学、高校生にはどうしているでしょうか。STEAM教育という最先端の教育がありました。Science、Technology、Engineering、Arts、MathematicsとSTEAMというのですけれども、このSTEAM教育をやりますよと言いまして私たち、先ほど同じですけれども、日本の伝統を伝える教育をします。

つまり、教育の分野にどうやって伝統を知っていたかどうか。伝統を伝える時間というところ、そこそ文科省がつくつてくれる

つと何も考えず行かなくなっている世代になっています。

そう思いますと、私は神社の皆さんは、どれぐらい地域の子供たちの教育活動に協力といえますか、むしろ営業という言い方は変かもしれませんが、例えば小学校に行つて、先生、神社というか、宗教の話をしたいわけではなくて、心のよりどころですとか。歴史でもいいと思うのですよね。先生が引かない切り口が何かあると思うのですよ。地域の歴史を語りましょうとかでしたら、あまり引かないのではないかとかですね。皆さんの持ち得る何か、いわゆる宗教というものではない切り口で地域の子供たちに提供出来る教育コンテンツというものが、きつとありだと思ふのですよね。そういうものを例えば地域の先生方に。

結構先生方も、そこに住んでいるかというところ、エリア配属されているわけですので全く地域の伝統が分かりませんから。一応文科省から伝統教育をしないと言われているけれども、自分が知らないの出来ないのですよねということをおっしゃたりするのです。そこに例えば皆さんが社会人講師として話をして、子供たちが、まず皆さんのいわゆる社会的職業を知る。その職業すら知らない子が今ほとんどだと思いますので、そういう職業を知る機会を自らそういった教育現場に足を運ぶことでつくってみることも出来るでしょう。既にやっていらつしやるかもしれないけれども、例えばやっていない方がいらしたら、そういうことから接点を持つていくとか。

私は和えるで、赤ちゃん、子供たちに伝統を伝えるというのを始めたときに、とてもいろいろな方から、なぜ大人ではないのですかと言われたのです。赤ちゃん、子供は自分で選ばせんから、結局大人を相手に商売しないと買つて

ば一番早いのですけれども、そんなものはなかなかつくつてくれません。かつ、今の子供たちは本当にお忙しいのですね。いろいろな勉強をしなければいけませんし、いろいろな塾に行かなければいけません。その中で、では伝統のことをという、そんな余白がないのです。では、どうやって届けるかと考えたときに、教育現場が求めている教育コンテンツを私たちが作り込み、それを提供することで結果的に伝統についても一緒に学んでいったという、まさに一石二鳥の細工をつくつています。

究極やはり、私はこの伝統を守るのか。守るということとは、先ほど冒頭に申し上げた、やはり守られている限りは弱いものですので、生かすということを考えていく全体を生み出していかなければ、やはり日本の伝統は何だかずつと弱いものであり、ものに対しては一部守つて、どんな、どんな先細つていくという、この現実とは変わらないと思うのです。ですので、こういった公教育の中で積極的に自分たちから語りかけていき、それこそ学校の先生に営業をしてしまします。連絡をして、いかがですかと。では、STEAM教育をどうやってやるのか悩んでいましたから、和えるさん、STEAM教育の授業を一回やりに来てくれませんか。では、伝統を少し入れたこういうSTEAMをやりますねといつて行かせてもらつたりします。

私たちが、ぼうつと待っていて、和えるさんやつてくださいとお仕事をいただくわけではなく、こちら側から、どうですか。先生、こういうものをやつてみませんかと言語かけにいき、そして先生が、そうそう、それで困つていたのよと。では、ちようどいいからお願ひねと言つていただく。その瞬間に伝統に触れられる確率、可能性を上げていく。このようなことをしています。

もらえないでしようと、最初にすぐ言われたのです。ですが、先ほど申し上げたとおり、大人は伝統などに興味を持つ持たないという話ではなく知らないになつてしまつていきますので、一番ずつと自然に興味を持つてくれる相手が子供だと思ひますし、子供のときにそういう選択肢を持つてもらう、知ってもらうというのは本当に大事なのだと。その子の人生の中の選択肢になると思ふのです。ですから、子供を通して実は大人に伝えていくというほうが急がば回れで、とても伝わるなということをこの一二年で感じています。

例えば、aenu schoolで学校に行きまして授業をやつた後に、お父さん、お母さんたちが家に帰つてきた子供から伝統のことを教えてもらったという話などもあるのですね。ですが、お父さん、お母さんを集めて、例えばこのようにして講座をしたところが集まらないと思ひますし、あまり聞いていないかなと思ふのですけれども、自分の子供から「お父さん、お母さん聞いて。今日学校でね」と、今日学んだことを説明されたら、皆さんも聞きませんか。お子さん、子供から言われると聞かなければなりません。そんな子供たちこそが、まさに未来永劫伝えていくそのものであり、そして今の大人たちをも動かす本当に原動力にもなつていいるなと思つています。

ですので、皆さんが今日、自分なりの社会的職業を見つけていただけたらうれしいなと思ひますし、今日ではなく明日、あさつて、そのほかに見つかるかもしれない。それこそが、まさに学校への関わり方の何か接点になるかもしれないですし、いろいろな方に社会的職業から一回脱してアプローチしていくきっかけになるのではないかなと思ひます。

私は、本当に子供たちが、とりあえず何かの

ですが、これはやはり私たちが、言うなればジャーナリストでしたら営業などはないと思ふのですね。逆にこれは、私たちがベンチャー企業という社会的職業であり、誰も私たちのことは知らない、ですから知つてもらひにいくという、この精神性で、ですがジャーナリストとして伝えたいことは伝えさせてもらうという、こういうバランス感、和えるで。やはり伝統の教育の授業は誰も求めているけれども、非日常の部分、SDGs、STEAM、これは求めています。そこにきちんと応えられれば、実は教育機関にもこういう民間企業、ベンチャーでも入つていくことが出来るのですね。

多分今、神社に行く子供たちというのは、私はかなり減つてきているのかなと思ふのですね。それこそ私のときはまだ、一応先ほど申し上げた伝統に興味がない両親でもお宮参りしたり七五三に行つたりということとはしていました。ですが最近、本当に私も今息子が一歳なのですけれども、周辺の同じようなお父さん、お母さんたちと話をしていますと、写真を撮つたよというのですね。写真スタジオに行つて、お宮参りの、あえて言ひますけれどもコスプレですよね。コスプレをして写真を撮る。七五三のコスプレをして写真を撮る。何か儀式とかしましたかと聞くと、ううん、行かないと。ですから、みんな七五三をやりましたかといつたときに、神社に行つたかといひますと、よくよく聞くと行つていない人といひます。結構いるなと思ひます。

ですから、完全に着物とか、そういう衣装を着てコスプレして写真を撮つて、家族写真を撮つてよかつたねで終わつてきているのですね。ですので、これは本当にそろそろまづいなど。私は今三四歳ですけれども、この世代前後がいよいよ本当に、そういうときも何も考えずに神社に行つていた私の親の世代よりも、本当にも

御縁で日本に生まれて、日本人ということできている中で、無自覚に無意識にここにいるよりは、本当にここに生まれてよかつたなと思ふことが増えたほうが、やはりその地域は活性化していくと思ふのです。その地域への愛着はどう生まれるのかというと、それともただけその地域の歴史や文化や大人、いろいろな人たちに関わりを持つて幼少期を過ごしたか。一回外に出ていくというのは、とてもいいことだと思ひますし当たり前だと思ふのです。ですが外に出ていつたときに、その外で自分の地域のことを本当に心から伝える大使になつていくのか、自分の地域のネガティブキャンペーンをする大人になつていくのか。ここは本当に地域にいる皆さん、大人の方々の関わり方一つだと思ひます。

結構私は、地域の活性化とか、どう地域に住みたいと思える地域を育てたいのかという御相談を自治体さんから受けます。その中でも実はaenu schoolというものを展開していくこと、つまり地域愛を育む一つのツールとして教育というものを私たちがプログラムを開発して提供したりするのですけれども、本当に地域の大人の方々が、若い子が帰つてこないとか口々におつしやるのですけれども。

私は東京で大学時代を過ごしていますと、結構いろいろな地域から出てきた友人たちが、帰つてくるなと言われたのだと言ふのですね。こんな田舎に帰つてくるな。東京で成功しろというようなことをいまだに言われるという。そのようなことを言われたら地域を好きになるはずもないですし、帰りたいと思わないと思ふのですよ。そういう地域に限つて、帰つてこないと言つているという。それは皆さんが、そういう教育をされたからなのですけれどもねということが本当に各地で起きています。ですが、それはいろいろな思ひがあると思ふのです。その世



代の人たちが、やはりいろいろな。本当は歴史的にいろいろな背景があり、都会に行ったほうがいいと真剣に子供たちのことを思ってた言葉かもしれないけれども、それが実は子供たちは逆もあって、地域に帰りたいけれども帰ったら負け組のように言われるから帰れないのだといって東京から帰れない人たちも、リアルにいるのですよ。

ですから、本当に帰りたいときに帰れる、そして大好きな場所であるためにも、私は実はこういういった皆さんがされているお仕事というのは、その地域の子供たちの地域愛を育むことも出来るお仕事なのではないかなということも、非常に感じております。

自身、日本から世界に人々が羽ばたいていくこともグローバル化の中で当たり前だと思いますけれども、日本人があまりにも自分たちの国や文化を知らずに出ていくがゆえに、世界の人々は、なぜ日本はそんなにすばらしい伝統があるのに君は知らないのだと日本人に言っていて、そして初めて日本の魅力に気がついて帰ってくるということが、私の生まれた三四年前にもありましたし、三四年後の今もそれを繰り返しているなと思うのです。そう思いますと、何か自信を持って自分が、ここが好きだよ、日本が好きだよと言っているのだという、その環境づくりが、いろいろな業種業界を超えて皆さんと一緒にやっていきたいなと思っていることでもあります。

今回、このような会で、皆さんそれぞれの。神社の経営ということもあると思いますので、その経営の新たな切り口としてもそういった方面があるのかなと思いますし、神社のビジネスモデルというものを一回改めて皆さんが、あえて一人の経営者という感覚で、今こういうビジネスモデルでこの神社というものが成り立っている



いるのかを改めて客観的に、少しメタ認知、第三者的に皆さんの経営というものを見ていたときに、主軸の柱ではない新たな新規事業のようなこととして、神社がなぜその地域にあり、どのような存在意義があつて今まで来て、この新たな時代において神社はどのような新規事業部門を立ち上げ地域の役に立てば、次の新たな神社像のようなものが生まれてくるのか。そこが問われているのかなと思いますし、それが見えてくると、私は非常に面白い神社が増えていくのかなと思うのです。

究極、人は面白そうだな、楽しそうだなというところに寄っていくと思います。私たち和えるは、今実は里山事業という、日本の中に里山

日本に来る意味、そして日本という国の存在価値を確実に上げていく。まさに実はこれは未来の経済を育んでいくことに、今私たちの文化を育むことは直結していくと思っています。

ですから、文化と経済は切り離せません。やはり文化が経済を育み、経済が次の文化を生み出す。その関連によって、こういった経済活動はうまくいってきたのではないのでしょうか。今、なぜ経済的にいろいろな業種が厳しいのでしょうか。それは私たちが、次世代を育むという教育投資を怠ってきたからです。そして、文化を楽しむという大人の背中を見せるのを忘れてしまったからです。ここをもう一回、正の循環に変わっていくと確実に本質的なものは残るというよりは、選ばれて結果として残っていくという未来に繋がっていくのではないかと思います。

今日は皆さんからの御意見や御感想を頂きたいと思っておりますので、最後一〇分程度は、よろしければ質疑応答のお時間に出来ればと思いますので、一旦私からの講演という形は、こちらで終えさせていただきますと思います。

皆さん、今日は本当に耳を貸してください、

ありがとうございます。出来れば、自分的職業はこれだと思いましたが、どなたか言っていただけたらうれしいなと思います。ありがとうございます。

《質疑応答》

藤江 大阪府の藤江と申します。今日は貴重なお話をありがとうございました。

先生が大変主に何度もおっしゃっていた本質ということが非常に印象的で、伝統も含めて本質的な価値を追求することで、今の世の中にどう提示していくか、そういうことをおっしゃっておられるのかなと聞いていたのですけれども、神社界も、伝統産業を今までどうであったか、今どうであるか、そういう価値を守ることに重

をもう一回生み出しているという事業を秋田の五城目町というところで挑戦しているのですけれども。里山も同じで、みんな山に入ることをやめてしまつて、遊び方も分からなければ山に行く意味も分らない。ですが、昔は必要があったから行くのです。燃料も食べ物も、それこそ衣類を作るのも全部山に入つて材料を、命を頂いて作っていましたから、理由があつて山に入っていました。今、七〇代以上ぐらいのおじいちゃん、おばあちゃんと話をしますと、山が最高の遊び場だったし、おやつも山の中で食べられるし、一日中楽しかったよというのですね。

ですから、もう一回山が楽しい場所になり、人の役に立つ場所になれば、きつと全国の里山がよみがえるのだなと私は思っています。和えるも伝統産業、工芸の原材料の供給地でもある里山をもう一回育み直す。そして楽しい場所に変えて、子供たちが山に入つて遊んだ記憶を取り戻していく。そうしますと、また新しい林業と言われている山ではなく、それこそテーマパークのような里山がつくれるのではないかと私は思っています。和えるは、林業のビジネスモデルを日本の伝統を繋げていくための新しいビジネスモデルに変えていくという挑戦を今、始めています。

今日最後になりますが、和えるという言葉は何なのか。今日、うつすら講演の中で感じてくださった方々もいらつしやるかもしれないと思いますけれども。まさに日本のお料理の和え物の和えるが私たちの和えるなのです。私たちは日本の伝統や先人の知恵と、今を生きる私たちの感性や感覚、つまりここにいらつしやる皆さんの感性や感覚を和えることが、より魅力的な、そして未来を感じる日本を生み出していくことに繋がると信じています。それで、和える

きを置くあまり、何のためにやっているか、その本質は何かに踏み込むことが非常に苦手な側面があるのではないかなと思っております。

恐らく、先生のなさっている事業は、今の時代にどのように見せるか、そういう伝統側からすると異文化に当たるものと接近していることで、恐らくいろいろな御苦労があるのではないかなと思うのですけれども。変わるという意識がないところに対して、新しいものを提示したり、次の一歩に踏み込む伴走をされるに当たって、意識されていることや、そのハードルを越えてもらうために、何か意識されていることがあれば教えていただければと思います。よろしくお願い致します。

矢島講師 ありがとうございます。まさに本質的なところを捉えていただけて、大変ありがたいです。

とても今、いい御質問をいただきました。そうは言いますが、やはり伝統を本当に大切にされてきている人たちからしたら、変わるということは嫌というよりは怖いのが多いのかなと思うのです。これはやはり、いろいろな伝統にまさに対峙されてきた方々と、その住民や自分自身、一九歳から含めずとも一五年ぐらい対話をしていく中で、人間としてごく自然な感情だと思うのです。やったことがないことは怖いですが、今まで成功してきていることを変えて、万が一自分の代で変えたことでそれが繋がらなくなつたらどうしようと思つたら、それこそそれが何百年とか何千年という伝統を抱えている方々にしたら、非常に怖いことだと思うのです。では、その一歩をどう踏み出してもらえるのかなのですけれども。

一つは、言い方はあれですけど、私たちがをうまく笠に使ってくださいというようなことも言っています。和えるさんという、若いベン

第2講

伝統は、「守るべきもの」なのか

という名前を会社が持つ意味といいますのは、和えることを全国のいろいろな伝統を育み、そして革新させ、次に繋げていく方々と共にやっていきたいという思いなのです。私たちはまだ、神社の皆さんと御縁が和えたことではないのですけれども、今日こういった御縁の中で、もしかしたら伝統産業と神社と地域教育のようなものを和えると、何か新たなものが生まれるかもしれないと今日お話ししながら感じたところもあります。

あと私たちは、リブランディング事業ということも実は和えるの事業の中でやっておりまして。地域の伝統になっている中小企業さんやNPOさん、地域づくりをされている方々が、いつも自分たちの仲間の中だけでやっていまして客観的な視点というものを失っていくのですよね。その客観的な視点というものが実は和えるにはとても重要な点だと思っております。私たちは第三者的な視点で、その企業さんや地域団体の皆さんが、何のためにこの事業を始めて未来はどうしていきたいのか。時代がとも大きく変わっていったかゆえに、今そこが繋がらなくなっている。そして事業承継も、うまくいかなくなっている。こういうところを一緒にもう一回、その課題の本質を見いだして、そしてどういう未来でありたいのかという、ありたい未来と一緒に描きながら、コンサルティングではなく伴走しながら、一緒に走りながら、お相手の方の言葉にならない言葉を言語化してお手伝いをしながら、共にリブランディングしていくことをやっています。

私たちは本当にいろいろな意味で、伝統工芸などだけではなく日本のお祭りや地域行事、無形文化、そういったものも含めていろいろなものがもう一度私たち日本人の営みの中に深く根を下ろしていくことが、これから世界の人々が

伝統は、「守るべきもの」なのか

事ではないでしょうかとお伝え申し上げております。

といいますのも、知識という意味ではインターネットで全て。全てとは言えませんが、いわゆる学校教育で教えているような知識は手に入る時代が来ています。今まではと検索、それがもう今はAIです。検索してAIが全て人間のように答えを出すのが、今日の前に当たり前にあります。ここまですなつたときに、ますます先生とは何のためにいるのでしょうかということになってくると思います。

私は、やはり本来先生は地域の、皆さんのような方々と繋がって子供たちに、その伝統や文化、自然への畏敬の念ということを今日から向き合っていくことを、専門家の方といえますか、お仕事をされている人と呼ばびましたよ。今日は、これを学びましょうねと。先生がいい御質問をされていき、子供たちの学びを深めるお手伝いをする。これがこれからの理想の教育現場ではないかということをお願いしております。

そこを一部感じられている先生方といいますが、実は結構私どものe-learning schoolを呼んでくださる先生方でもあるのですけれども。ですが、多分まだ一割ぐらいだと思うのです。ですので、本当に今おっしゃっていただいたところの問題の一つとして、先生方のそもその根底の意識、先生という職業とは一体何ぞやというところを変えていっていただく必要というのは大きくあるなと思いつつも、そのブライ



チャー企業さんと新しい挑戦としてやってみようと思っているのだよねと。ですから、今までこのことを変えるわけではなくて、少し和えるさんに協力しようかなという感じで言ってもらっていますという言い方をします。

ずっときているこの太い伝統という柱を折って変えようということではなく、この柱の横に少し何か、和えるさんと新しいことをやってみようと思つて、とりあえずやりたいと言っているし協力しようかなという感じで始めて、ここがうまくいき始めたら怖くなくなつてくると思いますし、周りの皆さんも「何々、教えてよ」と、どんどん、どんどん寄つてくると思うのです。

そうならなかったときに、こちらが壊れないように、あれは一回実験的なプロジェクトでしたから、もうやめたのですと言えような。つまり、片道切符ではなくて戻れるような感じでむしろそのように。私たちベンチャーのいいところは歴史がないところですよ。むしろ新しいことに挑戦する一つのフラグシップといえます。旗のように活用していただけたらうれしいです。逆に私たちは伝統がない分、ですが本心に心から、その伝統と暮らす豊かさを、私もそうですし社員もみんな、何かしら自分ごとで伝統と共に暮らすことの豊かさを感じた子たちばかりですので、とても真剣に守られてきた伝統に向き合せていただけたのです。そこで必ず何か和えるがまさに起きまして発想が変わり、やってみたら「何だ、楽しかったね」に変わっていつていただく方が多い気がしています。

あとは、一番新しいことをやる勇気を持つていような産地の方と一緒にやることも大事にしています。

藤江 ありがとうございます。

司会 そのほか、いかがでしょうか。

馬場 本日は貴重な御講演をいただきまして、ありがとうございます。埼玉県神道青年会の馬場と申します。質問をしようとしていてか心臓がバクバクして声が震えてしまいそうなのですけれども。

私の自分の職業は、先人が繋いだものの上に今があると思つていて。大好きな郷土の魅力や、どうやって私が住んでいる町が出来てきたのかなど、そういうことを伝えたいなと思つて神職をしております。そして、先生が最後のほうのクライマックスのお話の中で、教育のお話をされていました。教育の中で一番、文科省が分かりやすく子供たちにつけたい力というのは、生きる力だと言つていますよね。その生きる力というのは確かな学力と豊かな心、それから健康体。昔から心知徳体だと思つたのですけれども、その豊かな心の中心なつて核となることとして、平成一八年に教育基本法が変わったときに入れられた言葉が、伝統文化を尊重し、それらを育んできたのが郷土を愛する態度ですとか、生命に対する畏敬の念を家庭や学校、社会を通して持つ心だとかいうことが変わった新しい教育基本法になり、そしてその下で学習指導要領で全国の子供たちが一律に教えられるべきというか、持つべき力として設定されていることだと思っています。

一方、先生方はそういうことを思いながらもなかなかふだんのつけない学力のほうにいつてしまいがちで、私たちが考えているようなことはなかなか取り入れるのが難しいのが現状かなと思つております。国で一律につけたい力としているにもかかわらず、なかなか教えられない先生の力によって差がついてしまふと思います。

今日主催の神道青年全国協議会といいますが全国の組織で、この教育基本法を全国の子供たちが教えられるという、そういう共通点がある

と思ひまして、この全国協議会として何か教育の力になれることは一体どのようなことがあるのかなと。そういうことにも力を注げる資質のある団体なのではないかと思つているのですけれども。その点、先生に御意見を伺いたいなと思ひまして質問致しました。よろしくお願ひします。

矢島講師 ありがとうございます。まずは、自分の職業を伝えていただいて、ありがとうございます。本当に地域を愛し、そしてその地域を子供たちに伝えるという、一つの、ある種の先生のような。伝えるという意味では、もしかしたらジャーナリストというような、そのような側面もお持ちでいらつしやるのかなと思ひながらお聞きしておりました。

今おっしゃっていただいた通りで、本当は教えないといけない。ですが、私たちがなぜ教育機関に行くときに、先ほど申し上げたような、いわゆる違う部分の、特に重視されている部分のところから入らざるを得ないのかといえますと、やはりそこが大事だけれども真に大事だと思つている先生が残念ながらほとんどいないというところだと思つたんですね。ですがそれは、この講演の中でも訴え申し上げた、ある種のいうことなといえますか、地域、文化、伝統ということに縁遠く育つた方々が非常に多く、今恐らく教員になられている時代だと思ひますので、教えたことも教えられない。

先生という職業は、私も本当にいろいろな先生方と実際お話をしまして、これは先生方に直接お伝えしていることですので問題ないかと思つたのですけれども。教えるのが仕事である時代は、もう終わつたと思ひますと、私ははつきり先生方へお伝えします。昔は先生は何でも知つていて、教えるのが仕事でした。ですが今は、先生はメインファシリテーターであることが仕

ドというものは大事にするべきところでもあると思ひます。ですので、いかに皆さんが、よかつたら自分たちが、先生たちも御存じない部分というものにふだんから向き合っている職業であり、この文科省の中でされていきたいことそのものから、そういうお話をする機会をもらえないでしょうかというのを働き掛けてみることは、とてもありがたいという先生も絶対いると思ひます。そんなの来てくれると言われると思つて行つて、ありがたいと言われたら、あまり問題ないかなと思ひますので。断られる前提で、ですがどうやったら断られずに、手を貸してくださいと言つていただけるか。

例えば、今は総合の時間などもありますし、道徳の授業なども私はとても皆さんは、もしかしら信用性が高いのではないかなと思ひます。場合によっては社会科の地域の歴史の時間などもありますので、そういうところに入っていくことも出来るのかなと思ひます。

小学校、中学校、高校でも事情は本当に異なりますので、近くに例えば小学校の先生がいしたら、一回社会的職業でお話をするのはなく、双方に自分の職業のところで、一人の人間としてお話をしまして、内部事情などをお聞きになられて。地域ごとに本当に違いますので。でしたら、こういうときに多分入つてきてもらえる可能性がありまふというようなことを。やはりまずは相手の要望をヒアリングしていくことです。その中で、まさに文科省が教えるべきだといっているという裏付けがありますので、そこを一緒にやりまふという巻き込みをしていく、そういうことが出来るのかなと感じて今お話を伺つておりました。いかがでしょうか。

馬場 ありがとうございます。

「次世代に繋ぐ」

阿波おどり振興協会理事長・天水連連長

山田 実 先生



どうも皆さん、こんにちは。どうですか。徳島に初めて来られた方もたくさんいらっしゃると思いますけれども、結構いいところだと自慢しています。

今日は阿波おどりを次世代に繋ぐというようなテーマで、皆さん方に貴重な研修時間をお借りしまして阿波おどりについて少ししゃべらせていただきたいと思います。約一時間という時間でございますけれども、結構皆さん方、研修という形のお場でもあろうかと思いますが、少し場を和らげていただくといえますか、少し雰囲気を変えろという意味もあります。先ほど御紹介をいただきました、私が連長をやっております天水連というところで七〇周年を迎えた記念の動画を若干編集をさせていただきまして、皆さん方に一〇分程度御覧いただいて、それからお話をさせていただいたほうがいいかと思しますので、よろしく御協力をお願い致します。

このようなところが全部簡抜けになるようなことはなかったのではないかな。そういうことはやらなかったらもうという御指摘が、実はあったということなんです。まんざらこれは理にかなうことではないかなと思つています。

一方では、徳島の「えらいやつちゃ、えらいやつちゃ、よいよいよいよい」という、このリズムそのものが南の、例えば石垣島、沖縄琉球のガリーという踊り。それからカチャーシーもありますけれども、そういったところと非常にリズム感を含めて似ているのではないかなということ、南方から来たのではないかなという説も一つあります。

一方、風流説という形で、近頃風流という形の中で無形文化財的な、世界遺産にも登録されるそれぞれの芸能が今話題になっていましてけれども、その風流という形の中で、お隣に勝瑞といふところがあるのですが、これが三好長慶といふいますけれども、NHKの大河ドラマになつたらしいなという形で三好長慶さんという非常に力をつけておられた武家があるのですけれども。そこに三好記という書いたものがある。そこにいろいろな人を招き入れて風流踊りというものをやつたと記されているものがある。ありますけれども。若干芸風は異なります、やはり武士を中心とした能楽の踊り関係を中心になさつていたと思ひますので、若干阿波おどりというものは、正確ではありませんが。そういった中で風流説というものについても若干違うのではないかな。

盆踊り説がありますけれども。今は太陽暦、新暦を使いますが、旧暦の七月ですから、今の八月のお盆にやっていることは間違いのない事実でございます。そのときに三日程度踊つておつたという。これは記載された部分があ

(動画上映)

少し恥ずかしい場面もありましたけれども、阿波おどりのエンディングを御覧いただければというふうに持参致しました。少し映像が悪かったですが、本来最初に、人数が流れてまいりました。この人数が約一〇〇メートルございまして、ここをいろいろなチーム。チームのことを連といいますが、いろいろな連が大きい人数で行進をして踊つていくのが醍醐味で、徳島の風物詩になってございます。そういったところを本来はここでは御覧いただけて、出来れば今年のお盆にぜひまたリピーターとして徳島に帰っていただければと願つてやみません。

改めて、昭和二十一年に天水連が発足して、私は四代目連長として平成十五年に就任を致しました。実は初代連長は私のじい様でございまして、舞台のほうに赤い写真が幕のほうに出てきました。これが初代の連長でございます。二代目が私どもの父親。そして三代目は違う方に携えて。世襲制ではございません。そういった中で四代目に十五年に就任をさせていただいて、今現在に至っております。

この阿波おどりという部分につきましては、結構近頃は有名になってございます。約五年ほど前に当時の市長さんが、観光協会の財源をめぐつていろいろな形で注目を浴びて、日本全国に阿波おどりの分断というような形で騒がれてある意味で悪いところの注目をされた部分もありますけれども、少しさかのぼると、さだまさしさんがお書きになつて犬童監督が手掛けられました、映画『眉山』。宮本信子さん、松嶋菜々子さん主演の映画『眉山』で一躍有名になつたところでございます。

それまでは、阿波おどりとえば東京は高円

寺の踊りではないかと言われていたところがたくさんありましたけれども、ルーツをたどればやはり本場阿波の徳島が阿波おどりの発祥地でございます。これは間違いございません。そういった中で、今日は少し皆さん方に、次世代に繋ぐということに関しては歴史なども少しお話をさせていただいたほうがいいのかなと思つています。先ほどの動画の部分も少しした後ほど御説明が出来ることもあろうかと思ひます。

まず、この阿波おどりはいつから始まったのかということでございます。俗に四〇〇年以上と言われて、もう三〇年ぐらいたつわけですが、これも。説は諸説いろいろあります。三〇年ほど前までは、阿波のお殿様、先ほど歌がかつたかと思ひますけれども、阿波の殿様、蜂須賀様。これは蜂須賀家公のことなのですけれども、今に残せし阿波おどりという形で有名な「よしこの節」であります。それで、阿波のよしこの節があるのですけれども、これが阿波おどりのルーツだという形で、一五八五年に着任をされてお城を造りました。そのときに築城をお祝いするために城下町の人たちを徳島城の城門を開いて、誰でもいいから全員お入りくださいということ、誰でもいいから全員お入りくださいの踊りが阿波おどりだと伝えられてきました。これは、そういった部分の一つが阿波おどりのルーツだと記されていたのですけれども、書き物等については一切ありません。

そういった中で近頃は、郷土の志士、例えば歴史研究家の先生などが一五八五年、今NHKで『どうする家康』などもやっていますけれども、まだまだ戦国時代、侍の時代でございます。そういった時代に、いわゆる城門を開いて敵国の間者と言われる方々が紛れ込んでくる。例えば、城のどこに武器庫があつて、どこに天守に繋がる道があつて、どこに食料庫があつてと、



ります。そういった中で、元来、皆様方にも通ずる部分もあると思いますけれども、やはり先祖を敬う、また御霊を敬うという部分が、そういったお盆の時期に踊りをやっていたのが、これは否定は出来ない事実だろうと思っています。

ただし、江戸時代から明治にかけて、藍商人。徳島はインディゴと言われていますけれども、藍の産地であります。藍玉の産地。そういったものが九〇％以上のシェアを占めておりました。非常に徳島の藍商人も豪商と言われていました。そういったところが財力に物を言わせて、それぞれの発祥地といいますが、それぞれの御商売で行った東北地方であるとか九州であるとか、そういったそれぞれの土地柄の文化、娯楽、芸能、そういったものを持ち帰ってきて、富田町などで披露したということも、これは歴史に残っている事実なのですが、ええじゃないか踊りなども連れて帰ってきて、少しやったなどと言われています。

そういったもので、私見ですけれども、いろいろなものが混ざり合ってきて、お盆の時期に踊ったお盆の踊りというものが、今日までにいろいろな他府県からのいいところ取りをさせていただいて進化をして。日進月歩ではないですけれども進化をして、現在までまだ発展途中の踊りが阿波おどりではないかと推測をしているところでございます。

これを裏付ける一つとしましては、熊本県に天草市というところがありますけれども、天草の牛深という地がございます。ここに牛深ハイヤ節という、江戸時代から伝えられている民謡があるのですけれども。この御三味線などのリズムの取り方、シャンリシャンリラ、シャンリシャンリラと、こういうリズムの刻み方、これが阿波おどりの今の三味線と全く同じなのです。ただ、本調子、二上がり調子、三下がり調

子という三つのチューニングの方法がありますけれども、民謡は比較的軽快な二上がり調子です。阿波おどりは少しマイナスというか、哀愁を帯びた弾き方のチューニングになるのですけれども。これは場合によっては、お盆のときの精霊といいますが、お盆の踊りですから、少しトーンを下げてというようなところで、三下がりの調子で同じリズムを刻んだのではないかなと、これも推測ですけれども、そういったことが考えられるのでございます。

我々は、この阿波おどりというものを、世界的に今有名になりつつある阿波おどり。私も昨年の年末、ドイツ、それから年が明けてすぐに初めて中東のサウジアラビアへ招かれまして阿波おどりを披露してまいりましたけれども。どの国に行っても阿波おどりの、自分たちで叩き、弾き、吹く、また踊るという部分をお見せしますと、非常に自分たちも手振り足運びのまねをしながら食いついていきます。自分たちも一緒に踊っていく。これが踊るあほうの本当の姿だと思っと思っています。非常に人気が高いです。ですから、観光事業としまして、今はインバウンドに力は注いでいますけれども、観光事業としても、やはりこの阿波おどりというのが徳島県において欠かせない部分だろうと思っています。

今のお話の中でもしましたけれども、盆踊りというのは大体回り踊りですね。回っていくのですけれども、阿波おどりの特徴は行進型の踊りになります。ここが少し、一般の盆の踊りと違うところだろうと思いますけれども。しかしながら、機敷だけで真っ直ぐ踊っているところをお見せしましたけれども、近頃は、先ほど舞台の中でもありましたけれども、これをこういった舞台で、例えば各連のオリジナルなパフォーマンスで舞台の構成をやりながら、例えば選

抜阿波おどり大会。これをホールでやったり、前夜祭の大きなステージでやったりというのが非常に人気があります。

この舞台踊りを始めたきっかけというのは、一九七〇年の大阪万博です。このときに初めて二週間ぐらいぶつ続けて阿波おどりに参加をして、踊り広場で踊りました。私も一八歳ぐらいのときだったのですが、踊りに参加しましたけれども。そのときに非常に全国、また全世界の人たちから阿波おどりがとても脚光を浴びました。そういったところから、本場徳島のお盆の四日間の中でも、前夜祭で大々的に舞台踊り、それから選抜踊りが大変盛んになりました。きっかけは大阪万博ではなかったかと思っています。

昭和、平成を経て今の時代に移ってきますけれども。先ほど言いましたように、年々、リズムの取り方や踊り方が、各連それぞれ特徴があつて変わってきています。決められた踊りの形というものは、実はないのですけれども。皆さんは、阿波おどりは二拍子だと言われていたけれども、私たち阿波おどり振興協会では四拍子という形で一、二、三、四、一と二と三と四という、この四拍子を基本に正調阿波おどりといわれるようなものをつくり上げていきたいと思つて、今一生懸命頑張っておるところでございます。

今日は懇親会の中でも、天水連のメンバーを五〇人ほど集めて、少し狭い舞台ですけれども、皆さん方に御披露出来るのではないかと思います。その中で、若干阿波おどりの手ほどきなども連員にやらせますので、最後は「踊るあほう、見るあほう、同じあほなら踊らな損々」と、一緒に踊るあほうになつて楽しんでいただける場を設けたいと思いますので、奮つて御参加いただきたいと思っております。

一つのイベントなどを許可することによってガス抜きをしていたのではないかと思っております。

そういった中で大塩平八郎の大阪の乱もありますけれども、そういった部分と比較的同年代にも、盛んにこの阿波おどりがやられていたこ

とがありますので、阿波藩については阿波おどりを通じて、そういった暴動を抑制していくことに繋がっていたのではないかとすることも推測されています。

ここで一つ面白いエピソードは、一八四〇年代、天保年間になりますけれども、もう少し後、二〇年、三〇年で明治になるぐらいの時代ですけれども、どうしても踊りが好きでいたたれなくて町に出ていった。それも徳島の蜂須賀の姓がある重役、家老職に匹敵するような方で、蜂須賀一角さんという重役がいたのですけれども。その方が大変な踊り好きで、町と一緒に踊っていました。それが捕まつてしまつて、蟄居閉門で家財没収、お家は取り潰しで、自分の身は香川県のほうに流された。これも歴史上、文献の中に定めてあります。そういった踊り好きのお待さんいました。

実は顔を隠して踊っていたといえます。そこが、例えばあほう連さんや殿様連とか、いろいろなところと各連で類かぶりをしている連がありますけれども。鉢巻であります。そういったところは、場合によっては顔を隠して分らないような形で踊るために、武士などが類かぶりをして出ていったのではないかなと思います。ですから逆に言いますと、武士の踊りだとキャッチフレーズをやっているところがありますけれども、武士はするように踊ると切腹やお取り潰しなどいろいろやられますから、武士が偉そうに踊れる時代は歴史上なかったのではないかなと思っております。

ここはひとつ、文献に書いてあることと、あと類かぶりなどのところについては、私の想像のお話をさせていただきましたけれども、あながち間違っていないのではないかなと思っております。ですから、差別的な部分は、当然ありません。武士は能です。能楽の世界です。阿波お

第3講

次世代に繋ぐ



ここで、一つ阿波おどりの歴史の中でエピソード的なものを御紹介致します。阿波おどりは先ほど言いましたように庶民の踊りです。これは蜂須賀家がお盆の間の三日間、町で踊ることを許可するということの代わりに、お触れ書きといひまして、してはならないことを定めた文があります。これは記された文献も残っています。その中には、脇差などを差して踊りに参加してはならない。夜は駄目です。お侍は自分の家から出て、町人と一緒に踊りに参加しては駄目です。どうしても踊りたければ、自分のおうちの中で踊るのは、これは分らないですからいいのですけれども、外に出て町人と一緒に踊ったりするのは駄目です。このように定めたお触れ書きがあります。



どりは一般の庶民の部分ですと、区別をしていたのではないかと思っています。

そういった区別をされて抑制もされた、だからこそ喜びを全身全体で表現する阿波おどりというものが民衆の圧倒的な支持を受けていたのではないかと思っています。今後、阿波おどりを次世代に繋がっていくためには、阿波おどりが求めているものを明確にしておかなければならないと思っています。これは当然、後継者の育成も非常に言えると思います。そのためにも、私も天水連でもそうですけれども、連員のいわゆるコミュニケーション、そういったものをどのように取っていくか。

例えば、何々連、何々連というところに入りますと、やはりその指導の中でいわゆる人間関係、例えば礼儀ですね。おはようございます、お世話になりました、ありがとうございます、お願いします。そういった礼儀的な作法を連の踊り手さんに、踊りばかり教えるのではなく、そのような礼儀作法、品格なども与えるようなことも指導者として、これからはいろいろなところで求められていくのではないかと思っています。そういうこと自体が、阿波おどりの連に入っていれば、場合によっては就職活動などでも、この連に入ってから長年やっているのだから人物的にも信頼出来ると言われるような、社会的に踊りの連で踊っていること自体が、その人のステータスを高めていく必要性が求められると思いますけれども、それに役立つような形



で各連の指導者、私も指導者の一員ですけれども、連を束ねるというか、そういった形で受け継いでいきたいと思います。

そういう観点からも、若年層から。例えば小学校の四年生、五年生ぐらいから、今は徳島市長から出前育成授業と。近頃は横文字になつてアウトリーチという言葉で、学校に向向いていって踊りの指導などを授業の一環として何時間かやってございますけれども。その中で子供たちに歴史を教えたり、それから挨拶を教えたり、楽しんで阿波おどりを踊れることを学ばせたり。それから、リーダーシッ的な役割なども身につけていくようなことも指導の中で、私は取り組んでいます。

少なくとも阿波おどりは、集団美というところで取り上げられる部分がありますけれども、あくまでも個。一人一人の個性というものを尊重しながら、自由奔放に表現出来る楽しい踊り

ですよというところは、絶対に外すことは出来ないところもあると思います。そういった中で、連員の自主性をいかに引き出すかが、我々指導する立場に求められていることは事実です。そして、レクチャーとかミーティングをするときには、人は心で動くんですよということをいつも言っているのですけれども。やはり、指導者の気持ちが伝わっていく、心が伝わっていくところが、阿波おどりの何とも欠かせないところだと思っています。

そのようなところで、これから若男女という立場の中で、出来るだけ小さいお子さんからお年寄りまで。先ほども私と一緒に踊っていたところは、七年前になりますけれども、その当時で六二か六三です。あと、七〇を超えたり、八〇の人の中にもいましたけれども、そういう方々も舞台で踊れたりするのが阿波おどりのよさであります。

それともう一つは、人気の半分以上が、自分たちが鳴り物。和太鼓であつたり三味線であつたり笛であつたりという、その地型、ぞめき囃子というお囃子型を担当する人を自分たちの仲間で作るんだというところが、非常に魅力のある郷土芸能、数少ない部分だと思っています。日本の郷土芸能で数少ない中で、その部分が非常にウエイトを占めて右肩上がり、年々、年々、連員の数も増えていきます。

一方では、後継者がだんだん、だんだん少子高齢で減っていくというところが、各都道府県の郷土芸能でも圧倒的に多い。阿波おどりは、その真逆の道を今、進んでいます。これは先ほども言いましたように、自分たちの個性が、年々にかかわらず表現出来る芸能であつたり、自分たちで音をつくり出していくというようなところに、非常に魅力があるのだと思っています。

郷土芸能、阿波おどりを未来の徳島に生きた

ですか。ですから、結構皆さん方役員の人たちの言うことは絶対だということを含めて、ある程度すんなり従っていたらいいと思います。

我々は、天水連は今二八〇名ほど在籍してございますけれども、その人たちは趣味でやっているわけです。ですから、当然報酬を渡して踊ってもらおうということではありません。自分が好きでやってもらえるわけです。例えば、うちは今会費を取っていませんけれども、会費を取ったりしてやっている会もあります。

そういうところで、給料も払わずに偉そうに場合によっては叱られたり、なじられたりされながらしろというのは非常に僕らとしては、そんなことぐらいで踊りを続けるのはおかしいのではないのかと思いますけれども、そのおかしいのではないのかということ自体、僕は褒め言葉として連にいつています。

これから広げていくためには、先ほども申し上げましたように連の自主性というものをいかに引き出していくかというところで、意見をたくさん引き出していく。それで、役員なり連長そのものが、それ的確に伝えて一緒にいってその連を盛り上げていくための方向性を示していくことが必要になると思っています。特に京セラの稲盛さんという方がおりましたけれども、その方がやはり、会社のためではなく社員がどう幸せになるのかということを講演の中で言われていたことが頭に残っているのですけれども、これはすばらしい言葉だなと思っています。

ですから、我々は踊り子として連員をどのようにに幸せな気持ちで踊りを踊っていたかどうか出来るかを一生懸命考えて、模索して連員と対話をするを中心に口コミで増やしていくこと。先ほど御質問のあった部分についても、やはり年代がこのような形で若干、少子高齢化。例えば遺族の会にしても、例えば戦没者の遺

第3講

次世代に繋ぐ



人たちに、楽しく。結局私たちは、楽しく伝えていきたいわけです。楽しく伝えながら、全国、また全世界に向けて阿波おどりの魅力を今後ますます発展させていきたいと、日頃から努力を重ねています。今日は、この阿波おどりについては、皆さん方にもっと踊り方とか、また歴史についてももっと小まめにお教え出来る時間が欲しかったのですけれども、若干一時間という限られた時間の中で皆さん方に、一つでも二つでも頭の中に残していただけたら幸いですと思うっております。

今後、皆さん方と一緒に阿波おどり。今度、皆さん方が側面から援助していただけるような時間を設けていただければと思っています。今、そちらでお世話をしていただいております徳島の宮崎宮司さんについては、私どもの連員です。先ほどの中にいらしたのですね。お気づきになった方もいるかも知れませんが、ぜひ、彼なども靖國神社に阿波おどりで参拝をして。そういう企画はありませんかとお申し出をいただいて、本当に私どもが靖國神社で踊らせていただけてよろしいのですかという形でお引き受けをさせていただいて、もう何年も前になりましたけれども、コロナの何年も前になりましたけれども、靖國神社でも奉納させていただきました。

また、私ごとで恐縮ですが、毎年毎年、またまたつりの中で御披露させていただいたり、終戦記念日に英霊、それぞれ私たちのために犠牲になられた御霊の方々に阿波おどりを奉納させていただいたりということ。徳島県の護國神社の方で場所を提供していただきました。いつも練習をさせていただいています。本当にありがたい、僕は幸せ者でございますが。

そういう兼ね合いもありまして、本当に自分たちが皆様方の全国の青年というか、神職に当たっておられる方々との部分も実は身近に感ず

るところでございます。今後、ますます皆さん方の御発展と、我々も一生懸命頑張りますことをお誓い申し上げますけれども、もう、ちょうど五時ぐらいになりましたので。あとは質疑という形で、阿波おどりに関して何でも結構です。お手を挙げられて、御質問のある方についてはお受けしたいというところでお願ひしたいと思います。

どうもありがとうございます。

《質疑応答》

山田講師 何でもよろしいですよ。世間でバッキング（番組名）に関しては注目された部分もありましたし。いろいろ、僕がお答え出来ることは。ほとんど出来ると思いますので。

中山 徳島県の中山と申します。どうもありがとうございます。

私も幼い頃から阿波おどりが非常に大好きで、いつも見させていただいているのですけれども。自分の友人にも踊り子の知人がいたり、若い世代にも阿波おどりはとても人気な伝統芸能の一つだと思っておりますけれども。神社会も若い神職が少なくなってきた一方、伝統の一つを若い世代に伝えていくために、今伝統に従事している者として、どのようなことを意識して若者と関わっていけばいいのかについて、山田先生にお伺いしたいと思います。

山田講師 非常に高度な御質問で、少しびっくりしていますけれども。僕らが偉そうに皆さん方にお話し出来るのかどうか分かりませんけれども。

よくいろいろなところで講演を頼まれまして、その多くは財界、経営者の方々から講演をしてくれと頼まれます。そういったときに、皆さん方は、ここにいらっしゃる皆さんではないですが、そのときに皆さん方は会社で経営者として職員の方に報酬を払って動かしているではない

族もだんだん、だんだん薄れていって、その会
員自体が減ってきているというのが現状だろう
と思っています。そこをどのように伝えてい
くかが難しい部分ですけども、若い人とのコ
ミュニケーションの場をいろいろな形で。例え
ば神職の部分だけではなく、阿波おどりもそう
ですけども、イベントなどを行って、そこに
集まってきた人たちの憩いの場をつくり上げ
ていくことの積み重ねで、少し発展していくよ
うな形で繋っていくのではないかと思います。

少し支離滅裂な回答になるか分かりませんけ
れども、そういうことだろうと思っています。

中山 ありがとうございます。

司会 そのほか、いかがでしょうか。

伊藤 失礼致します。福井県の伊藤太郎と申
します。先生、本日は大変貴重な御講演、本当
にありがとうございます。先生から、阿波おど
りのことは何でもいいからお聞きしてもいいと



いうことで、お言葉に甘えて少し聞きたいので
すが。

昨年、驚いたニュースを阿波おどり関連で聞
きました。高校の入学試験で阿波おどりの特別
入試枠というものをつくって、三人の方の募集
をされたということで、徳島商業さんですか。

あと、城西さんと鳴門高校さんということで、
募集を受けられて。そして実際、三人の方が合
格されたと聞いております。そのことに關して、
山田先生が関わっていらっしゃるのかというこ
とをお聞きしたいのと、実際そこで合格をされ
た三名の生徒さんたちには、今後どのようなこ
とを期待したいのか。徳島県の教育委員会
として、どのようなことを期待して、その枠を
設けたのかが純粋な疑問ですのでお聞きしたい
と思います。

山田講師 僕らが偉そうに口を挟んでいくよ
うな立場でないのかもしれませんが、県の教育
委員会から御相談がありました。実は、今おつ
しやられたような特別枠の推薦で高校入試に合
格をされる方を三校、三名ずつという形の御提
案がされて、御意見を聞かせていただけません
かということがありました。各校によつて、若
干申込みの内容が違ふことに僕は少しおかし
いのではないかと。県の高校で入試の申込み制度
が、それぞれの高校で違ふというのはおかし
くないですかと言ったことがあります。

それは何かといいますと、A校では中学三年
間、一年から三年まで有名連に入っていないな
らば願書を出す資格がありません。一方では、そ
れに関わらず出来る高校も実はあると聞きました。
た。そこが、有名連に例えば三年間入っていない
ければならないということは、中学の一年の四
月から入っていないければ確立が出来ないわけ
です。初めてやる人でしたら、小学校から入って
いる人でしたら、そのままいけると思いますが。

そこで、例えば中学二年から踊りに興味が
あつてやりたいのだと。この高校に行つて踊り
もクラブとしてやりたいという人は申込みすら
出来ないというところに、少し差別的な部分が
ないですかとクレームをつけた部分があります
けれども。もつと門戸を広げて、スポーツ推薦
であるとか文化的な推薦であるとかというこ
ろは、もう少し徳島の中でも拡大を。特に阿波
おどりの部分については拡大をしていただき、
少なくとも、例えば有名連に所属しているの
であれば、その連長の推薦状なども携えて願書
を出すなど。そういったところを含めて、技量
をもう少し面接のときに見ていただく。そのと
きに、我々のような、例えばプロパー的な部分
での審査をする面接官を加えていくことも必要
性があるのではないかと思いますけれども、
なかなか上に伝わっていないかつたようで。私
自身はそう思う思ひまして、これから拡大をし
てく必要がある高校の入学制度だとは思つ
ています。

伊藤 少しお答えづらいこともあつたかもし
れませんが。大変申し訳ございません。今日は大
変ありがとうございます。非常に参考になり
ました。ありがとうございます。

司会 ありがとうございます。まだまだ御
質問があるかとは存じますが、時間に限りが
ございますので、ここで終了とさせていただきます。
山田先生におかれましては、大変お忙し
い中をお越しいただきまして、誠にありがと
うございました。なお先生は、この後の懇親会に
も御出席されます。よろしくお願い致します。

山田講師 ありがとうございます。懇親会
でぜひ一緒にばかになつて、あほうになつて踊
つていただきたいなと思います。最後までよろ
しくお願い致します。本日は、どうもありがと
うございました。

第四講

「折れない心」

武道家・元K-1ファイター

ニコラス・ペタス 先生



押忍、おはようございます。立つたままでい
いと思います。

少し始まる前に、空手の経験者はいですか。
三人ですか。今日は二〇〇人以上いますよね。
空手を私はデンマークから離れて日本で学びに
来たのに、日本人すらやらないのですよ。面白
いですよね。

今からニコラス・ペタス道場へようこそ。空
手をやります。脱いでもいいですし、そのま
でも大丈夫です。少しだけ空手の稽古を先にや
りましょう。まず拳の握り方からいきます。小
指のほうからしっかりと絞つて親指でロックさ
せます。これを両手で絞つてやります。それで
今度はこうやつて立つて挨拶出来るように肩の
力を抜いて両手を切つて、お互いに礼と言った
ときに皆さんが押忍という挨拶をします。分か
りましたか。

一同 はい。

今のはいで最後です。ここからずっと押忍です。

お互いに礼。

一同 押忍。

はい。右三戦立ち、オイッ。そうしたら、右手を振って諸手受けをこうやってやります。ここで一回、気合を入れます。「エイッ」とほえてください。いきますよ。右三戦立ち、オイッ。構えて、エイッ。

一同 エイッ。

気合が甘いですよ。後で覚えませぬ。両腕を前に出してください。合わせ手ですね。ど真ん中ですよ。ここで右手をひねりながら引いて戻してください。そうして、一と言ったときは両手を同時進行に動かします。二、三、四、五、六。何となく分かりましたね。

一同 押忍。

では一〇本だけです。一〇本だけを気合入れていきます。だから「気合入れて」と言ったときに皆さんが「押忍」と言ってそこから一〇まで行きます。分かりましたか。

一同 押忍。

気合入れて。

一同 押忍。

(空手指導)

直れ。お互いに礼。押忍。

一同 押忍。

どうぞ座ってください。やばいですね。少なくとも昨日よりは強くなっています。これは大山倍達先生が創った極真空手の中、中段突きという技です。一番先に学べる技です。

今日は格闘技の話を通じて、私の道なりの「折れない心」のつくり方を教えたいと思っています。何となく格闘技の話をするのですけれども、格闘技という言葉を頭の中でほかのものに変えてしまえば、何となく人間の意図が見えると思います。恐らくどの商売でも一緒だと思います。今日は出会いのところからです。僕の

モチベーション、折れない心をピンポイントで人生の中に見つけるときがあったのです。その話をします。そこから旅立つ、日本での生活、そしてキャリアチェンジの話、気をつけなければいけないところという話です。そしてチームワークの大切さであるとか、あと職人さんという言葉を今日使いたいです。特別皆さんに用意した言葉がありまして、その職人さんの大切さというのは何なのかという話をして、これもまた格闘技以外の話も少しします。そして最終的には映像を見ながら、英語で言いますとテイク・ダウン・ジャイアント、でかい化け物をどうやって倒すのかという話も少しします。よろしいでしょうか。

一同 押忍。

ではスタートしましょう。私はギリシャ生まれです。ギリシャの小さい島のコノス島生まれで、それはなんと日本の与論島と兄弟島になっているのです。沖縄県の近くの兄弟島があるというのは、僕はつい最近知ったのです。お父さんが亡くなるのですけれども、亡くなった後には、私はお母さんがデンマーク人だったのでデンマークのほうで育ちました。そして普通の青年でした。少しぼつちやりして、少しはいじめられたのですけれども、そんな大したことはなかったのです。少しいじめられている子たちは大体口が達者なのです。自分はぼつちやりしている代わりに、言葉で笑わせればどうかなると自分で思っているのです。

そんな感じで一三歳、一四歳ぐらいになります。あるときに友達が出来ました。一五歳の子だったのですけれども、彼は少しワルです。「お酒飲もうぜ」と言われました。一四歳です。おすすめはしませんけれども、デンマークでは一四歳、一五歳でお酒を飲むのは普通です。彼はパーティーにも連れていつてくれたので

人で、私の彼女が世話になっている人です。彼が極真会館、デンマークの本部道場に連れていつてくれたのです。

一九八八年一月一日に入門します。そこから人生が変わりました。さすがに空手は面白かったです。皆さんは先ほど中段突きを覚えましたがね。あれですよ。あれが、気合の押忍の世界が始まるわけです。楽しくてしょうがなかったです。私は毎日稽古ばかりしていました。それでぼつちやりしていた私の体型がもうげつそり痩せてしまつて、半年で一五キロぐらい落ちました。もう別人だとみんなに言われました。それまで遊んでいた友達もいなくなり、新しい友達が出来ます。当然私はお酒もそのときにやめました。

空手はすぐよかったです。これが二年ぐらい続くのです。本当に空手のばかだったのです。やはり僕ははまるともう真つすぐに走るというタイプだと思うのです。

ところがあるとき、一七歳になるのですけれども、デンマークの道場の中に筋トレエリアがあったのです。筋トレを少しやりながら、先輩が来て「ニコラス君、おまえあれだよ。稽古ばつかりしてて、いつも日本の内弟子みたいなもんだね」と言われて、俺は「押忍。何ですかそれ」と返しました。当然まだ生意気な餓鬼が残っていたのですけれども、「何ですか、それ」と言ったら「本部道場であるんだよ、東京に」「そうなんですか。本部道場で、何なのそのウチハシ」「いやいや、違うからね。内弟子って言うんだよ。リビング・スチューデントって言うでしょう。泊まりながら生徒をやる人たちがいるんだよ、千日間の修行をして」「え。何すか、それ」「知らないのか。大山先生の直接の弟子がいるんだよ」「ちよつと待つて。あのおっさん生きてんですか」「普通に生

す。パーティーのときに私たちはいつも酔っぱらつて行つて、ばかなことばかりやって、大体戻しました。それが一年弱は続くのです。そのパーティーに行くところが、デンマークの児童館の中です。そこは若い子たちが集まつて月に一回ぐらいパーティーをするのです。それでDJタイムというのがありまして、DJの資格を取るとDJタイムというのが出来るのです。僕はそれがすごく気になりました。やはりDJタイムをやりたかったのです。その資格を取りまして、パーティーのときにDJを回したのです。

そうしたらあるキッズが来ました。私は台の上で回しているのです。昔のLPではなくて小さいシングルのやつ小さいものがいっぱいありまして、回しているときに彼はそこに来て「おい、俺の曲かけてよ」と言つたので「うるせえ、ばかやろう。俺が今DJだろう。自分で決めるんだよ」と返しました。これがぎつかけです。この人はそれに随分腹が立ったのです。僕は知らないです。けんかをしたことないし、お兄ちゃんだけにはぶん殴られたことがありませんけれども、本当のけんかはしたことがなかったのです。

そしてDJタイムが終わりまして、パーティーが終わりまして、みんなが帰ろうとしているときに、私が自転車の鍵をこうやって開けようと思いますと急に、ワールドカップで多分見たと思うのですけれども、本田のフリーキックがばこんと来るわけです。それで顔に足が来てぱんとなつて、私は何が起きているのか分からなかったです。そうしたらぶん殴られるわ、膝がくるわけです。本当にパーティーウードみたいな、私はどうしたらいいか分からなくて、人間はそのときにどちらかに落ちるのです。もうたたき返すのか、逃げるしかないです。ファイト・オア・フライト、それしかないのです。

きてる」。

おっさんには本当にとんでもない失礼なのですけれども、道場の中にモノクロの写真が二枚しかないわけです。その二枚しか見たことがなくて、当然こうやって通っているうちに日本の情報とかが入ってくるわけでもないです。道場に通っているときに、今週は大山倍達がこういうことを言っていましたとかが全くないわけ。情報はゼロです。そうしたら、その人もあまり情報を持つていなかったのですけれども、ああいう内弟子という存在があるということ、あとは外国人がそれを達成したことがないということとは分かりました。それとまた当然大山先生がまだ生きています。

第4講

折れない心



ところが一九八七年のとき、当然インターネッ트가なくて、昔は情報を集めるためには人に言えば、何とかボールをたくさん投げれば、投げ返してくれる人が出てくるのです。面白いことにこれが発言力の話です。言わないから投げ返つてこないというのが結構いい勉強になると思うのです。だから昔はタウンページとそのボールのキャッチボールしか出来ないから、いろいろな人に「俺空手やるんだよ」「空手やりたいです」「空手やるんだよ」と言いまくったのです。結論から言いますと、お兄ちゃん同級生が昔道場に通っていたのです。彼はいらない道着を持っていまして「いいよ。連れてつてあげるよ」と言いました。これはマイケルという

そして日本に行くことが分かって、うわさに聞いたのですけれども日本人はよく布団で寝るではないですか。布団で寝る人たちのために、私は自分のベッドの脚をのこぎりで切りました。これはお母さんに怒られました。「何だこれ。おまえ大丈夫かよ」と言われて怒られ

です。慣れなければいけない、精神的に違います。多分皆もしれないですけれども、ベロして立ち上がるのと、床から速いが本当に比べ物にならないものを覚えるために、やはり脚を切つてよかつたといま

当然箸で物を食べるのです。探せなくて、自分で作つてしれをいつも持ち歩いて、何でも。例えばコーンフレークでも、リングとかパンでも。だから日本に来たときにえたのです。あとは日本語の。あとは中段突きとか。回し蹴りが出来たので、何とかなつたのです。

これだけで私は一八歳になつたばかりのときに来日します。これが一九九一年の三月二十七日です。だから約三二年前です。本部道場に初めて行くとき、当然私は丸坊主で行きました。ジーパンとこういう普通の格好で行つたのです。内弟子はジーパンをはいてはいけないのです。あれはジャージです。それを知らなくて、一発目怒られたのです。

「何着てんの、おまえは」みたいな感じです。押忍、失礼します。失礼します。知らないのですよ。だから道場に初めて行つたとき

私はこのベンチに座られました。ここが階段です。階段を上まで行きます。二階には本部道場、三階は総裁室です。そうしたら、先輩がそこに立っているのです。私は結構待たされました。本当に三、四十分ぐらいだと思えますけれども、その間に先輩が五分置きにちょうど隠れるところまで走っています、内弟子は歩いてはいけないから。こうやって先輩が立っているのです。それで後ろでハアハアと聞こえているのです。それが五分置きに、やはり何やっているのかという話になります。ハアハア言っているし、気になってしょうがないから、多分五階か四階か、どちらか分らないですけれども、何かのときに私は廊下に出たのです。

行ったら行ったで、**拳立て**をやっているの

つたので、それはありがたかったです。そして総裁は「その代わりに君は頑張らなくちゃ駄目だよ。一年で初段取って、二年で二段取って、三年で三段取って国に帰らなさい」とも言いました。それで私は押忍です。少しこれについて空手をやったことない人に対して説明しますと黒帯を一年で取るのは不可能です。簡単に言ってしまうと不可能です。私はデンマークでは三年間やって、茶帯だったのですけれども、茶帯は黒帯の手前の帯です。大体早い人でも四、五年ぐらいいかります。遅い人は一〇年かかります。だから一年で初段を取るというのは、かなり総裁はハードルを上げてくれましたね。押忍の世界ですから、私は押忍しか言わなかったのです。

ここから内弟子生活が始まるのです。私と同

ここから内弟子生活が始まるのです。私と同じ部屋に一六人くらいの同期たちと先輩たちがいました。非常に厳しい世界です。

朝の五時半に起きて、外に行つて、外の周りの公園を全部掃除するのです。そんな小さい公園の周りに、たばこをポイ捨てする人たちが捨てたたばこが毎日あんなに量が出るものだと毎日思つていたのですけれども、全内弟子が、十何人ぐらいが全部こうやつて持つて帰るわけです。たばこのマナーが昔は本当に悪かつたと思ふのです。それをやつた後に早朝稽古があるのです。早朝稽古は大体三キロから五キロのランニングコースをやつてから、戻つて一〇分間の縄跳び、そこから拳立て五〇回を五セットです。あとスクワットも五〇回を五セットです。その後に道場の中に入つて五〇〇回の腹筋をやります。これが毎日の早朝稽古です。これを二年間、三六五日間ずっとです。三年間続きます。異常に強くなるけれども、異常に疲れます。そして異常につらいのです。朝の五時半の冬の寒さはやはりつらいです。けれども当時は何があ

道場に近寄ると、一歩前に出てくるんです。「押忍。何の御用ですか」と言われるのです。

それで日本語の発音第一部よろしく、それしかないのですけれども、当然うまく先生が伝えて先生が上に行くのです。上に行ったところで、三階には総裁室がありまして、私は最初待たされたのです。ここが入口だと思ってください。ここは受付があつて、そしてここにベンチがあつて、このベンチの前にガラス張りになつたいろいろな総裁の私物があつたりして、いろいろなところに物が置いてあるのです。待たされているときに、それをすぐくぼーっと見ていたのです。だから本部道場というのは、大山倍達が上にいるという存在だけで空気が違うのです。内弟子とかになりますと、いないときは分かります。

私はこのベンチに座られました。ここが階段です。階段を上まで行きます。二階には本部道場、三階は総裁室です。そうしたら、先輩がそこに立っているのです。私は結構待たされました。本当に三、四十分ぐらいだと思えますけれども、その間に先輩が五分置きにちょうど隠れるところまで走っています、内弟子は歩いてはいけないから。こうやって先輩が立っているのです。それで後ろでハアハアと聞こえているのです。それが五分置きに、やはり何やっているのかという話になります。ハアハア言っているし、気になってしょうがないから、多分五階か四階か、どちらか分らないですけれども、何かのときに私は廊下に出たのです。

つてもやはり強くなりたいのです。大山倍達に「強くなれよ」と言われたときにはやはり黙るわけです。

総裁がまだ生きてゐるからあれですけれども週四回ぐらいは一緒に稽古するのです。木曜日
が総裁の内弟子稽古、内弟子しか受けられない稽古です。直接総裁が教えてくれたのです。これがとんでもない幸せだったのです。私たちはすぐくぜいたくです。道場はそんなに大きくなかったのですけれども、やはり八人とか一〇人ぐらいの人たちが総裁に直接教わるというのはすごいです。もうどのクラスよりも気合が大きいし、どのクラスよりも頑張る。多分私は難しいことを教わったことがないのですけれども、あれだけで強くなったと思います。

それで金曜日は黒帯研究会がありまして、そこは内弟子が出ていたのです。私はあるときにはまだ三か月ぐらいしか日本に来てからたつていませんでした。私がいつも道場の掃除をしていると総裁が来るのです。「押忍。おはようございます」と言うのですけれども、そのときは「君たち、何で昨日はいなかったんだよ」と言われました。まだ黄色帯ですよ。黄色帯は黒帯研究会に出てはいけません。怒られてその次の週から私は参加出来たのです。それも強くなつた秘訣の一つです。

あと土曜日もう一つやっていました。土曜日は全員全国から来て本部道場で稽古出来ました。だからやはり総裁がみんなに教えたかったというのがあります。これが本当に亡くなるまでずっと続いていたクラスです。

それで日曜日はまたもう一回、週四回目のクラスで総裁が教えていたのは黒帯研究会です。そこはもう全部型です。型をずっとやっていました。これが空手の型、フォームの練習です。体のバランスとかそういうのが覚えられるの

です。

総裁と毎週食事会があるのです。先ほど言ったのですけれども、総裁が何か言えば、強くなれと言ったら本当に強くなるというのは約束なんです。私はその約束を内弟子のプライドとして果たさなければいけないと思ったのです。ところが食事会は内弟子だけで集まってやるのです。この食事会は井です。大盛りの、山盛りの御飯を三杯食べなければいけないのです。本当にビッグ井です。お相撲さんが食べるやつです。それと水炊きも三杯です。あと魚、とんかつ、あとキャベツも全部食べなければいけないのです。総裁と一緒に来て御飯を食べるのです。みんなが座って、総裁が一番前のほうに座って、私たちは三年生、二年生、一年生の大体後ろのほうに外人がなぜか座っているのです。そこで私たちは「いただきます」と言って食べます。

私はやはり先輩たちに勝ちたい心がすごく強いわけです。何でも勝ちたいです。これも御飯会だと思ふと俺が勝つわけです。三杯ずつと食べなければいけないと思つて、一生懸命食べたのです。みんながゆっくり食べているのがもう意味不明です。これはこの人たちは戦っていないのです。もう一年、二年ぐらいの先輩だから当然慣れている人たちです。私はもうばーつと食べて、最初におかわりして「よっしゃあ、俺勝つてる」と思いました。それで三杯ずつ食べて、もう箸を置いて「よかった」と思いました。そしたら総裁が「おい。ダ・コスタ」と言いました。少しこれは説明しますね。イギリスの選手で「ニコラス・ダ・コスタ」という有名なやつがいたのです。それで私をまだニコラスと呼んでくれなくて、最初の半年間はずっとダ・コスタと呼ばれていました。だから私は座って満足して終わっているのだと思つて「おい。ダ・コスタ」と呼ばれました。先輩に後ろからばん

と蹴られて「おまえのことだ」と言われて「押忍」と返事をしました。日本語の発音第一部、まだそれしか言えないときです。

それで何を言ってくるのかと思つたら総裁が「おい、おかわりしないかい」と言いました。やばいです。俺はそれも分からなくて、先輩が喜んで俺の井を取つてまた御飯とか水を全部入れるわけです。「オー・シット」という感じなのですけれども、食べます。結論から言いますと、初めての食事会で四杯ずつ食べたのですけれども、あれでもう学びました。そこではゆっくり食べるものです。ところが総裁はたくさん食べる人が好きなのです。やはり一八歳、一九歳の連中ばかりを育てて、朝の五時半から夜の一時までずっと動いているから、もうげっすり瘦せているわけです。だから俺も七〇キロで日本に来たのです。七〇キロで来て、一番後ろに座って大体一人ずつ「君、体重今何キロだ」と聞いてくるのです。それで「押忍。七六キロです」「入ったとき何キロだ」「押忍。七四キロでした」「二キロしか太つてないじゃないか」というやり取りがあります。だけれども僕のときは初めて聞いたときには七〇キロでした。「ウェイト。ハウ・マツチ」みたいな感じで先輩がうまく通訳してくれました。「押忍。セブンティキロ」と言つたら「五キロ太りなさいよ」と言われました。それで先輩が「ユー・プラス・ファイブキロ。オーケー。」と通訳して、当然「押忍」と返しました。

そうしたら、毎回食事ではおかわりするのです。食べて食べて食べて残り物を全部本当にライオンみたいな感じで何でも食べたところ、やつと三、四か月ぐらいがたつてから私は七五キロになったのです。少しはやはり自信もあつたし、毎日運動するしで、太っているのではなくて筋肉で動ける体です。そのときはもう三、四

か月たつて、少しは日本語を覚えたのです。それで総裁が「ダ・コスタ」と呼び、俺のことだと分かりましたので「押忍」と立ち上がりました。

「君、今体重何キロだ」「押忍。七五キロです」「うん。入ったときは何キロだった」「押忍。七〇キロでした」「うん。いいね。しかしあと五キロ」。

これが三年続きますから、早送りしますよ。一年ぐらいで八〇キロになり、二年目のときに九〇キロです。九六キロまで行きます。九六キロのときに私は全日本大会に初めて出て、田村悦宏先輩と試合して、足を骨折したのです。そのときは二月だったのですけれども、卒業式は三月にあるのです。だからその間二月、三月辺りは、やはり一〇二キロぐらいまで体重が上がるのです。これは総裁に言われたとおり俺が太りました。本当に体重を上げてもう今立派なヘビー級なので、食事会に来るのです。これが残念ながら総裁との最後の食事会になるのですけれども、また帰るときに総裁は出るのです。そのときは私はもう先輩なので靴べらをこうやって持つて渡したのです。

急に下から上まで体を見て「おお、ニコラス君。立派になったな。今体重何キロだ」と聞かれたので「押忍。一〇二キロです」と返ししました。超喜んだではないですか。ずつと言われ続けたのです。そしたら総裁が「入ったときは何キロだった」「押忍。七〇キロでした」「うん。しかし太り過ぎだ」。

総裁は非常にユーモアがありました。確かに太り過ぎだというのはあるのです。足が折れたせいです。動けなかったのですけれども、ここだと思つたときに体重を上げるだけ上げて、実際に言うところから大山総裁が四月二六日に亡くなるのです。

その後私はヨーロッパに戻つて、二二歳のとき、総裁が亡くなった影響でいろいろ組織が大変になつていてデンマーク大会はなくなるのです。いきなり全ヨーロッパ大会に出ると言われたのです。結局ヨーロッパのデンマークの大会に出る理由は世界大会に出たかつたのです。勝たないと出れないのです。ヨーロッパ大会に仕方なく出たのです。仕方なくとは言うのですが、れども、珍しくオール一本勝ちして二二歳のときに優勝しました。そしてその年の世界大会では世界五位になったのです。立派な成績は残せたと思つたのです。おかげさまで本当に大山倍達の言葉で一本でそれで強くなったのです。

何となく今までの話だと、ニコラスはこういう経験があつて、こういう人なのだと分かつたと思います。けんかで負けて走つて逃げたのです。だけれども、そこから空手に出會つて好きでやっていたのです。

総裁が亡くなつた後にはあまり好きではなかつたです。これは正直に本音を言います。好きではないというのは説明しづらいのですけれども、組織とか連盟とかになつてきますと、どうしてもやはり私は外人なのです。誰の悪口を言うでもないのですけれども、やはり外国人に負けるというのは日本の中では最も難しいいうか大変というか恥ずかしいというか、いろいろなことがあります。第一回世界大会の前に大山倍達がメディアに「日本人は負けたら切腹だよ」と言つたのです。その精神がいまだに極真の中で続いています。

私は大山倍達の最後の内弟子だったのです。内弟子としても結局第二六回全日本大会に私は出るのですけれども、その前に、ヨーロッパチャンピオンだし大分強くなつていたので、ニコラスがベスト八に入ると世界大会の代表の一人分の枠がなくなるので、どうしましようかとい

う會議がありました。その中で「ＫＯ勝ちしない限りはベスト八には入れません」という言葉がありました。その言葉を聞いた上で、私の同期の馬橋がその會議にいてみんなにお茶を出していたのです。

それを聞いて私は大会に臨んだわけです。それで結論から言いますと、再延長まで行つて、極真の歴史の中では最もというわけでもないのですけれども、本当にすごくインパクトがあるような試合をしたのです。その再延長のときに旗一、二が白で、赤が一、二、三本で岡本さんが勝つのです。

「ああ、やつぱりね。やつぱりここではそんなハードルが高いな」と思いました。フェアでもないです。本当に空手を愛してこまで来てやつていたら、やはりスポーツの世界になつてきますと、少しは政治的な問題が入ってきます。ここで私は一旦疲れたのです。

それで日本から離れようとしたときにＫ－１フアイティングコーポレーションからファックスを頂いたので。これがフアイトオファーです。Ｋ－１に来ませんかという誘いが来しました。しかも金額を教えます。三万五〇〇〇ドルです。今で言うと五〇〇万円ぐらいの金額です。私はそのとき、本部道場の指導員としては給料が一五万円です。何畳ぐらいの部屋に住んでいて本当に貧乏だったのですけれども、五〇〇万円をいきなりもらつたら車も買えるし、道場もつくれるし、何でも出来てしまします。

ここで要注意です。簡単にはキャリアチェンジをしないことです。

なぜかと言いますと、分からない世界にはそう簡単に踏み入らないほうがいいです。私は Learn The Hardway（身をもつて知る）、一番分かりやすく学びました。その試合のオファーを受け取つたのです。それで試合に出たのです。

二ラウンドでＫＯ負けです。そこから二年も試合に出ていないのです。これで学ぶのです。キャリアチェンジをやはり一回最初から練り直さなければいけないというときが来るのです。そのときはそこで学んだのです。私はその後にやはりステファン・レコにはＫＯ負けするのですけれども、本当に空手とキックボクシングがどれぐらい違うかというとサッカーと野球ぐらい違います。ボール遊びとはいへ全然違いますし、体の使い方も全部違つたりします。私のもう一回本当にゼロから学び直しました。それで空手を一回辞めたのです。三年ぐらいずっと辞めて、試合にまた戻つてくるときは二年ぐらいかかつたのです。その間はアメリカに行つたりヨーロッパに行つたりして、本当に基本のクラスから、こうやって構えて、一でジャブで、ツーと言つたら今度クロスを打ちます。こういう感じの基本を全部学び直しました。

それで少しずつ自信がついて、アメリカで、あるときに私のムエタイの先生に「明日はスパイリングやるから今日は練習しないでよ。明日二時に来い」と言われたので「押忍。分かりました」と返しました。二時に行つたら先生が車に乗り込んで、ドライブしようということでドライブして、二時間ぐらいロサンゼルスから少し南に下つていくと、これぐらいの会場に入つて行き、ど真ん中にリングが置いてあつて、席が全部二〇〇〇人ぐらい見られるところがあつたのです。

これはスパイリングではないと思ひました。結論から言いますと、すごく強い黒人のアメリカ人と試合をします。彼がその後にＫ－１の USA チャンピオンになるのです。私もそのときはニコラス・ペタスという名前が出せなくて、先生の名前を借りてニコラス・ジャンジダとして試合に出ました。それでたまたま日本人が結



構いたりしました。試合が終わってから「お疲れさまです。ニコラス・ペタスさんですよね」と言われて、言わないでくださいという話なのですけれども、そういう経験があった上で、K-1にやっと思ります。

ここから戻った後も二年間ぐらいたって全部やり直して、基本を学び直して、自分の立ち方とディフェンスを全部覚えて、スパリングをたくさんやって、もう一回行つたのです。試合が当時ちょうど八人トーナメントの一日で、八人が戦つて何とか東京ドームに行く権利を手に入れるのです。同じトーナメントにはジェロム・レ・パンナが入っているのです。ジェロム・レ・パンナを覚えていますか。一九三センチ、一二五キロ、体脂肪三%です。化け物です。けんかの番長と言われているのです。私は先ほどの紹介の中では「青い目のサムライ」と言われていますが、あれはけんかの番長です。思い出してください。私はけんかのときに走って逃げています。

試合の前日にK-1を創った人たち、石井館長であったり、谷川さんであったりに呼ばれたりしました。その前の試合で、フランシスコ・フィリオさんという僕先輩がいるのですけれども、初めて極真の世界チャンピオン、外国人の世界チャンピオンになったのですけれども、レ・パンナと試合をしてレ・パンナの左のストリートがフィリオを失神させてノックアウトしたのです。それはやはり極真にとつては恥ずかしいことなのです。これは誰かが取り返さなければ駄目だと言つて、私が試合の前日に呼ばれたわけです。それで「ニコラス、明日配置に八人トーナメントあるけど、レ・パンナとやつたときの試合、何でもいから倒せ。とにかく倒せ」と言われて「押忍。頑張ります」と返したら「いや、頑張るんじゃないでとにかく倒す。

何でもいい」と言われました。「何すか、その何でもいいっていうのは。いや、その前にも違うイギリスの世界チャンピオンの選手もいるけど、その人には勝たなきゃいけない」と言つたときには「いや、それは大丈夫です」と言われました。何が大丈夫なのでしょう。世界チャンピオンを倒してから、その化け物とけんかして倒さなければいけないのです。当然頑張りますと言ひかないではないですか。

私は本当に純粋です。本当に何にも分かつていなかったのです。プロの世界でいろいろな裏の事情があるのです。それを知らなくて私は次の日に試合が入るのです。それで一気に来る。



一回戦はあつという間です。一分もたずに私がかかと落としとかローキックで倒して、勝つてしまうのです。すごく気持ちよかつたですけ。

ね。じゃあ相手は何が出来るの」「えーと」「いや、相手だつて腕二つと足二つあるじゃないですか」「そうですね」「で、あなたは」「確かに私も腕二つと足二つあります」「じゃあ何が出来るの」「パンチとキック」「そうだよ。シンプルで行こう。自分を信じて自分を試して、パンチとキックしか出来ないんだよ」「いやでも、彼はでかい」「そんなの関係ないでつかいのかちつちやいのか、足が二つ、腕が二つ。シンプルで行こう」「押忍」。

こういう試合になります。お願いします。ジェロム・レ・パンナ戦です。

（動画開始）

これは先生が今ミット持っているとこです。レ・パンナは化け物にしか見えなですよね。いや、それは言つたことないです。もう本当に来たという感じです。

始まります。もうけんかです。彼もやはり多分「とにかくぶっ倒せ」と言われたと思うのです。もう全部で行きますね。とにかくガードを固めて何とか生き残ろうとしていたのです。私の蹴りも生かせないし、これは倒しステップです。もう何が何だか分かつていないです。とにかく私は負けたくなかつたのです。だから何とか必死で勝負するのです。あのとき、もうそろそろですけれども、私は自分の顔をたたくのです。そのときはもう「ちくしやう。やつは俺は逃げちゃ駄目だ」と思ひました。

ここはスキップしますから、自分もびつくりしました。よけられるものだと思ひました。いろいろとこんな早い段階でこんなにいろいろな気持ちを表すというのは面白いです。少しここで落ち着くのです。私の作戦は蹴りだつたのですけれども、彼がボクサーです。ここは殴られたりして悔しいです。「やだやだ」と思ひました。これでもうパンチを少し出すんです。

ここです。くそと思つて自分の顔をたたきました。「蹴つてやるわ」と、ここでもう蹴ります。そしてもうパンチをもらつたりしていくのですけれども、とにかくあの瞬間もう「逃げちゃ駄目だ。怖がつちゃ駄目だ」と思ひました。少しやはり試合のペースが落ちるのですけれども、さすがに彼はボクシングが上手だし、まだ僕は慣れていないのです。これは後頭部を殴られるのです。あれは本当は反則技です。これがトーナメントルールなので一回ダウンされると、KO負けとなります。まだ大丈夫ですね。私はまだ元気です。

ここがまた面白いことが起きるのです。ハイキックがきれいに入ります。レ・パンナがびくつとしているんです。もしくは彼が怒つたかもしれないです。ここから有名なドンキーコングパンチ的な感じが来ます。時間がそろそろ三分に近づいてますから、そんなに試合時間はあまりないです。

これは来ますね。少し俺も押されて押されて倒れるのですけれども、もう自分は負けたいというのが分かつていなかったです。

（動画終了）

何が起きたかとか何を伝えたかを今説明します。最後私は押されて押されて、横になって二回目のダウンを取られているのを知らなくて、とにかく気持的ににはもう勝ちたいだけです。何も考えていなくて、向こう行つて彼が手を降ろしてもう待っているのです。これがチャンスだと思つて殴ろうとすると、目で一瞬「は」と会話したのです。俺が「え」となつたときに彼がぶん殴つたのです。さすが化け物です。かつこよかつたです。今は仲がいいですよ。私の後輩とも二回も試合しているのですけれども、私と後輩で合せて三回負けています。やはり強いで。

れども、いまだにアイ・ドント・ノウ。もしかしたら彼は倒れるようにK-1側から言われていたかもしれないです。なぜかという、私とレ・パンナが絶対に試合しなければいけないからです。ここからレ・パンナと試合をしますけれども、また入る前にすれ違つたりするので。「何でもいから倒せよ。分かつた、おまえ」みたいな感じで言われるわけです。意味不明ですね。

先生がアメリカに着いたのです。モリス・スミスという伝説のキックボクサーだつたのですけれども、一二年間無敗のすばらしい成績を残しているのです。あとストライカーとしてUFCで初めてベルトを取つているのは先生だつたのです。彼がその試合についてきたのです。私がちょうどグロブをはめるときに「モリス、ちよつと相談があるんですけど、意味不明な話を言われているんです。今から化け物と試合しなきゃいけないのに、何でもいから倒せ、倒せつて言われて、これ何の話」と尋ねました。彼が「だから何でもいからけんかして、金的でも肘でも別に何でもいから、取りあえず倒せ」と言ひました。でも別にそれで私のファイTMネーが変わるでもないし、せつかくこの二年間かけて自分を磨き直したのです。思ひ出してください。私は「ベスト・キッド」という映画を観て、憧れて「ベスト・キッド」になるために日本に来て、大山倍達の最後の内弟子になりました。汚い試合をしると思ひれても、意味不明です。

ここが大事なポイントです。これは人生の中で最も印象的です。彼の言葉が走つてきたのです。すばらしい先生といまだに思ひています。

「ここ大事なのは、ニコラス君。あなたが何をしたいのか」「それは、私何をしたいのかな。やつぱり自分を試してみたいです」「そうだよ。

す。

伝えたかつたことは、その中で私は自分の顔をたたいて、うわつと蹴り続ける瞬間です。あの瞬間私は一四歳のときに走つて逃げた青年だつたのを思ひ出して、俺は逃げては駄目だ、何とか前に出ようと思ひました。だから最後あんな気持ちで、もう倒されても立ち上がつて、やはり最後の最後まで戦ひ続けるのが本当のファイトなのだと思ひました。このときから「青い目のサムライ」と呼ばれるようになったりする試合でした。

おかげさまでその次の年は武蔵を倒してK-1チャンピオンになります。K-1チャンピオンになつた後はやはりすごくいろいろなことが起きるのです。テレビやメディアに出たり、こういう講演をするようになったりして、いろいろなことが出来るようになったのです。最初のグリーティングのときに皆さんに対して「職人さん」と少し話したように、私はおかげさまでいろいろありまして、二〇〇二年に足を折つてテレビの仕事をやつとやつていたりしていたのです。試合から五年ぐらい離れて戻つていくのですけれども、その間にいろいろなテレビ番組をやるようになったりました。例えばNHKワールドでは「SAMURAI SPIRIT」という番組をやりました。「SAMURAI SPIRIT」はすごくよかつた番組です。八本シリーズでいろいろな日本の武道を紹介していく番組です。最初は剣道から始まり、居合道、弓道、相撲、最終的には琉球空手に行きます。これがおかげさまでそのシリーズをやつた後に、一回BSで連続放送を八時間やつたのです。たまたまビートたけしがそれがそれを一本目のときからテレビのチャンネルを回していたのを見て「気になりますね。ニコラス君のこと」と八時間全部見てくれたのです。おかげさまで私はビートたけしさんには番。



組に呼ばれたりして、映画も共演したことがあります。本当に幸です。

その中でNHKで「Imagine-nation」という番組がありました。私はホラン千秋さんとその番組を七年間やったのです。中で日本の私の少し苦手な漫画家であったり、ゲームのクリエイターであったり、ポップカルチャー的なことであったりして、その番組の中にはクリエイターズインタビューがありました。クリエイターズインタビューではそういうずっと独りぼっちでこうやって書き込んでやっている人たちにいかにも面白く話してもらいます。これが難しいです。すごく難しいです。話すのが苦手な人たちの話を聞くというのはどうすればいいのですかね。私は七年間やったのですけれども、最初の一年間は下手くそでした。正直に言いますと、そのときも仕事も試合もないお金もないし、どうすべきか分からなくて、取りあえずこの番組でレギュラーを持って幸せだったので、取りあえずお金をもらっていいいやと思っていたのですけれども、やはりそれでは満足出来ないし、失礼だとか途中で思いました。出来ないのです。この人たちは本当にしゃべってくれないのです。毎週のようにそのインタビューをしなければいけないのはつらかったです。

ここです。いろいろと工夫していろいろと考え直しました。私はやはりインタビュアーとしては下手、初心者です。最初に私はキャリアチエンジしたときに、行ってKO負けしてはいですか。「俺もう今KO負けしているんだ。チャンピオンになるまでは何とか新たにやり直さなきゃいけない」と思い、どうやってこの人たちにしゃべってもらうのかをまた勉強しました。

結論から言いますと、テレビを収録しているからずっと回していますよね。それと関係なく、

別に聞きたくない話を、最初は自分が仲よくすればその人も語ってくれるわけです。初めて会った人たちがどういう人なのか、どんな仕事をやっているのか、どんな経験があったのか、お酒を飲みながら同じ感じですよ。私は格闘家の話をたくさんして、先ほど皆さんが聞いた大山倍達の話とかそういう話をしますと、そのクリエイターさんたちも何でこのストーリーをこういうふうを書くのか、このキャラクターがどうやって生まれてきたのか、本当に知らないいうにすごくしゃべるようになってくれました。もうプロデューサーたちは「ナイス」という感じでした。

そこからやはり仕事をするのであれば、何かをするのであれば、好きにならなければいけないというのが一つです。好きになるようなコツを絶対に見つけるべきだし、それが上手になります。これが職人さんです。職人さんになればやはり好きで、例えば箱を作ったり、カプをつくったり、日本のそういう文化的なことを言うのであれば着物を作ったりします。美味しいビール、クラフトビール、それも職人さんが作っているビールですから、美味しいビールを届けるために好きでそのビールを作っているのです。

私は二回目のキャリアチエンジをしたときに、左足の股関節に人工が入ります。引退試合はしていないのですけれども、取りあえずもうこれで終わりだと思いました。そのときにまたお金もないし、この話はあまりしたくないのですけれども、人生はこんな感じです。こんなどん底に落ちているときに、股関節も痛いし、つえを持ってずっと半年もかけてリハビリをしているときに、私はクロスフィットというものに出会ったのです。

これもおかげさまでチャンピオンになったからこそ、チャンピオンになって足が折れたり、

足を折ってまた試合に立ったときの話があるから、リーボックという大きなスポーツブランドから声がかかってきたのです。クロスフィットを日本で広めたいのですけれども、アンバサダー的なものにならないですかと声がかかりました。私はクロスフィットをそのときは知らなかったです。おかげさまで今日本では少し広まったのですけれども、当時は分からなくて僕も自分で調べたのです。クロスフィットはオリンピックリフティングとか体操とかやるのです。

私は空手の中では大山倍達も体操的なこともやらなければいけない、例えば黒帯の審査のときは逆立ちで道場の中を往復しなければいけなかったのです。大した練習はしていなかったのですけれども、私は内弟子のときに出来るようになったりしていたのです。だからクロスフィットに入ったときに私はバーベルの使い方であったり、ベンチプレスとかスクワットとかデッドリフトとかそういうシンブルなやつはやっていたのですけれども、本当のオリンピックリフティングは異常に難しいのです。そこからまた先生をつけて学んできて、自分をもう一回学び直して、自分をつくり込んでゼロからスタートしました。

そこから私は今、今年で一〇周年目のクロスフィットのお店を西麻布でやっているのです。やはり職人さんの心を持って、プライドを持って勉強し直すということは大事だと思いました。やはりいろいろなことを人生の中で振り返ってみると、新しいことを挑戦する、スタートすることによって、ゼロから勉強し直すということがすごく大事です。

少し最後のほうにはチームワークの大切さと戦略の大切さについてお話ししたいと思います。チームワークの大切さはすごく重要であります。やはり自分が伸びたいときはいろいろと周りが

引つ張ってくれるところ、もしくはリードしてくれる人たちが絶対周りに置いたほうがいいと思います。私は先ほど足が折れたという話をしました。これは二〇〇二年です。セイゲイ・グール選手と戦うのですけれども、そこで足を蹴ってすねが二つに折れたのです。これはいまだに中にチタンの棒が入っています。本当につえなしで歩くのに六か月かかったのです。

どうやってモチベーションを持ち続けたのかという話なのですけれども、結局骨が折れたときにホテルの外で待っているファンがいたので。いつもそのファンがいて、いつもサインとか写真とかを取って、試合のときにそのファンと一緒に全国に回っていたのです。もうそのファンは涙が止まらないわけです。「本当にニコラスさん、頑張ってください」と言われて「大丈夫です。俺は戻ってきますから」と元気な声で返しました。

その戻ってくる責任が思ったよりは少し大きかったのですけれども、結論から言いますと足が二回折れたのです。完全に足が使えるようになるのには二年と少しかかったのです。日本では試合をしなくて、海外に行って試合をして三年、折れた三年四か月後です。そこでグーカン・サキという有名なトルコの選手なのですけれども、試合して勝つのですけれども、また足が折れました。空手家の体の骨はそういう戦う用に多分出来ていないと思うのです。だからやはりいろいろなことがありますから、人生がありました。

K-1に戻ったときは香港でピーター・アーツ選手と試合することになったのです。ピーター・アーツとかはK-1に戻ってくるときには五年かかったのです。

チームワークの話です。私は自分のお兄さんを毎回試合のときにはデンマークから呼びまし

た。お兄ちゃんは少しキックボクシングに携わっていたので、一応お兄ちゃんがいると心強いんです。あとは私が自分で育てた後輩しかいないのです。私には基本的に先生がいなくて、全部自己流で考えて、自分で後輩を育ててこういうふうにもットを持ったりしてやっていたのです。悪く思っていないのですけれども、家族がいたりして日本から離れることが出来なくて、日本の同じヘビー級を扱う道場がなくて、やはり一人でやるしかないのです。これが精いっぱいです。そこそこの結果も出して武蔵を倒すことが出来たり、グーカン・サキも倒したりすることになるのですけれども、さすがにピーター・アーツという相手になると、これはもし気になるのであれば、後ほど自分で検索してみてください。

ピーター・アーツの先生がダッチキックボクシング、オランダ式のキックボクシングを創った人なのです。もう大山倍達のキックボクシングバリエーションと違ってください。彼の先生がそこについています。しかもミット持ちのトム・ハリリック先生というまた偉い先生がいるのですけれども、チャクリキの先生で弟です。その弟がオランダでもミット持ちとしてはやはりナンバーワンと言われています。だからここに大山倍達と一番のトレーニング相手とあと周りにはやはりオランダの中ではヘビー級だからですから、ヘビー級スーパーリングパートナーがたくさんいるわけです。

私は私の後輩とお兄ちゃんしかいないわけですよ。試合を見れば一ラウンドはすごく行くのですけれども、私も攻めて倒しそうになるのですけれども、経験とあとやはりチームワークであったり、ピーター・アーツが先生たちの言うことを聞くわけです。だから二ラウンド目のときは、さすがに私は疲れてハイキックで倒されて

終わるのですけれども、僕はこれが勉強になりました。もう一回やり直すのであれば私は多分日本から離れて海外に住んで、住み込みながらもう一回内弟子的な感じをやればもっと強くなれたと思うのです。残念ながらそのチャンスが人生の中にはなかったのです。けれども立派な娘さんたちがたくさん育つことが出来ました。それはそれでうれしいです。

ではチームが、世界トップのチームを持っていないときはどうすればいいですかと考えますと、やはり戦略を立てるしかないです。戦略というのは、簡単に言ってしまうえば問題の解決方法です。問題があつた上でどうやって解決するのかです。今から試合の映像を見ますけれども、この中で今度相手は二メートル一七センチ、キム・ヨンヒョンという選手です。彼は韓国相撲のチャンピオンであつて、とにかくでかいのでかくて、身長も四〇センチ、体重が六〇キロも違うのです。どうすればいいのだとよく考えてみたとき、逆な立場だったらどうでしょう。私は一八〇センチです。四〇センチ引いたらこんな人がいるのですよね。大体この辺です。私がかかったら、この人は何が一番嫌なのかを考えます。多分膝蹴りとかビッグキックとか上からのパンチとか、そういうのが嫌なのではないでしょうか。逆に言えばその小さい人は、私がかかったら何が嫌なのかを考えます。多分早いローキックです。多分早速ぎて間に合わないです。多分こうなります。

何となくそれで私は戦略を立てたのです。この人は私のローキックにはブロックが間に合わないです。しかももう一つ、自分開発です。例えば一回ブロックしてしまうと、大体こういうふうになると、蹴ってブロックする、落としてもう一回蹴れば足に当たるのです。これがダブルローキックです。これはニコラス・ペタスが



第4講

折れない心

開発したと言ってもいいくらいです。これで行きます。もう一つはやはりでかい人の膝をこうやって食らったりすると危ないから、絶対に目線を下げてはいけません。だって膝がもう簡単に来ているからです。だから膝を絶対に食らわないためには、まず立った状態で自分の顔を守るしかないです。

だからこの試合は私の後輩たちにも同じことを伝えたのです。後輩しかいないから、先生がいらないからです。後輩たちにはまず三〇秒ずつ時間を教えてくださいと言いました。K-1のリングには、たまたま面白いことに時計が置いてあるのでそれが見えたりするのですけれども、言われてくると少し安心感があります。三分間というのは異常に長いのです。長いからこそ、今どれぐらい試合が残っているのか、休憩が後何秒ぐらいあるとかというペーシングがあつたりします。それで計算して、昔私は武蔵との試合で延長戦のときに最後の三〇秒ですと言われたときに、ここでパンチが一個でも当たればもうラッシュかけるしかなかったです。それも戦略だったのですけれども、そのときは本当に最後の三〇秒を切ったときに、パンチが当たったらもうダッシュしてずっと連打を十何本打って彼が最後に倒れたのです。これもよかったのです。だから今回も時間を意識しながらローキックを蹴り続けたいと思いました。また戦略としては、三分の中で一〇発ぐらいがきれいに入れば多分痛みがそこそこの出ると思つたのです。私はローキックがあの中ではものすごく強いと言われていたので、それが一番自信がありました。自信があり過ぎて足が折れているぐらいです。だけれどももう一回蹴る。だから一〇発ぐらいを目指しています。これだけです。後輩には下を見るなということ、あと時間と、ローキックを蹴り続けること、絶対にその三点だけをちゃ

ときには出てきます。

ここが、二ラウンド目のときは両方慎重です。慎重に行かないと、変なふうにブロックされると、蹴っていると私は足が折れますから、確実に当たりたいのです。

ところが試合前に、身長が高過ぎて合わないと思つて、私は拳のバンテージは巻いていないのです。どうせパンチは当てられないと思つたのです。

ここでハイキックです。またローキックがありました。それで、当たつてしまいました。ここでチェンジングウェイです。チャンスと思つたときに攻めてしましましょう。そうです。そして、何とゆつくりと倒れます。

ありがとうございます。最後まで見ましよう。これは私の後輩ですけれども、喜び過ぎて相手に対するリスペクトを彼は少し忘れていました。私はちゃんと相手がいるからこそ試合が成り立つと思つています。ここで彼に「ちよつと待つて。挨拶しなきゃいけないから」と言つています。だから相手をちゃんとリスペクトして大丈夫かと聞きます。

ありがとうございます。オーケーです。

（動画終了）

本当にすごいですね。二メートル一七センチが落ちるものですね。でも戦略を立ててすばらしいと思つたのです。やはり自分のチームが世界トップチームではないときは、何とかストラテジーを立ててそれを守り続けることです。守り続けるのですけれども、チャンスが生れたときにシフティングレインズ、パンチが生れるものです。それまではずっと一ラウンド目、二ラウンド目に入つてもずっとローキック、ローキック、取りあえずローキック、ローキック、ローキックで、やはり効いていました。二ラウンドのときにきれいに当たつてしまえば多分口

んと言つてくださいと頼みました。後輩たちも分かりました、オーケーですと返しました。

それでリングに行きます。私はこういう会場の中で初めて記者会見のときに、向こうから歩



いてくる人が本当に巨神兵だと思つていたのです。こんなのです。本当にここです。これぐらい違うのです。もう今皆さんが私の戦略の話を聞いて、やはりローキックを蹴り続ける、下を見ないこと、あと時間だけを少し意識していればどうかなると思つています。蹴り続けることが大事。蹴り続けることです。では、この試

ーキックでも倒せたのでしようけれども、もうよけて左パンチが入つて、そこからラッシュです。だからこれは非常に気持ちいい試合でした。今日はこんな感じの話になりますけれども、終わる前にやはりもう一回まとめていきます。

私のモチベーションの原点は、一四歳のときに走つて逃げた自分の気持ちに二度となりたくないと思つたことです。つらいと思つたときに、お金がないと思つたときにあの一四歳のときのことしか思い出せなくて、ここから頑張るのだと、頑張らなければいけないときにはそういうときを思い出します。どうやってそれを持ち続けるかと言われても、簡単に言つてしまえばそれしかないです。それしかないけれども、空手のときからK-1に移つても、もう一回勉強し直すのだと思ひました。別にチェンジングレインズというのは怖がらずに出来るものですがけれども、ちゃんと勉強してから行く、もしくはそこからももう走りながら考えるというタイプがあるかもしれないのですけれども、一番安心出来るのはやはり勉強して、ちゃんと新しい世界に対しての理解を深めた上で挑戦することです。私は人生の中で空手からキックに移つて、キックからクロスフィットに移つています。おかげさまで全てが勉強し直しだから、何となく長く続くことが出来たのです。

職人さんという言葉がすごく好きだと思ひのです。日本の言葉でもあるし、日本の文化でもあります。でも世界的にはマスター、一つのマスターになることはやはり役に立つのです。つい先日、言葉を少しくリス・ロックから借りますけれども、今はソーシヤルネットワークで売りたいと思う子たちがたくさんいるのです。売れるための秘訣が三つぐらいあるのだと言つていました。一つ目はまずお尻を見せることです。みんなお尻を映すとライクがたくさん増え

合を見ましようか。

（動画開始）

ローキックが当たつていないですね。一発目です。二つです。三つです。

これはつかみながら何回も膝蹴りは禁じられているのですけれども、注意されないうですね。四つです。ここは少しペースが落ちるので、蹴りやすくなります。ファイブ、シックス。ガード、ガード、ガードです。下を見てはいけません。危ないです。鼻が折れるよ。ダブルオーケーです。始めて、これで七回です。

八回です。ここはもう時間が半分ぐらいまで来ているので、ローキックがきれいに走るようになったのです。もう予想どおりでした。一〇回です。一分半で一〇発目を蹴りました。

ダブルオーケーです。来ましたね。もう一回です。アゲイン。もうやはりローキックしかないです。蹴り続ければ、それを信じています。

これが、足の感覚は当たったときには鉄のプレートを蹴っているのと同じです。だから効いているのか効いていないのか全く分からないですけれども、とにかく後輩にも蹴り続ける、蹴り続けると言われます。

また行きます。かかと落としです。当たりました。全てローキックにつなげます。絶対に下を見てはいけません。うまくタイミングを計つてスピードのローキックです。これはもうバグキックです。これは私は試合中には見えないのですけれども、やはりローキックは効いています。もう一回ダブルローキックです。これくらいになると、見ていて気持ちいいです。もう相手は足が痛過ぎて止まっています。ラスト一〇秒でダブルローキックで痛いです。

やはり戦略どおり、私は予想どおり早いローキックとダブルローキックで行けば、多分足を取ることが出来ます。彼はよく二ラウンド目の

ます。二つ目に彼が言ったのは、やはり職人さんになることなのです。マスターです。本当に上手な人たちが何かに対して、どのクラフトでも何でもいいのですけれども、なればなるほど応援してくれる人がいるのです。三つ目は何だつたか覚えていないのですけれども、とにかく面白いスタンドアップコメディだったのです。皆さん今日はありがとうございます。

最後なのですけれどもまだ時間が少しありますので、よかつたらQ&A的な感じで、もし何か質問があればいろいろとまた仲よく出来ると思つています。ぜひ何でも聞いてください。

【質疑応答】

三木 大阪府神道青年会の三木と申します。先生、今日はありがとうございます。現役の試合はもちろんすごかったのですけれども、今日先生のことを拝見して、現役よりも何かすごくパワーというか活力を感じたのですが、日々努力されていることとか、これからの目標があるのかどうか、何でもそんなに若々しくいられるのかというのを聞きたいです。よろしくお願ひします。

ベタス講師 ありがとうございます。私は人生の中では何となく一〇年間のスパンで起きるのではないかと思つています。人間もそうなのです。ゼロから生まれて一〇歳までは親が絶対に必要です。大体自分で何も出来ないのです。一〇歳から二〇歳までは大体何でも出来てしまうのです。自分で御飯を作つていけるし、人間としてはいろいろ学べます。二〇歳から三〇歳は勉強がちょうど終わつて何か仕事をしていきます。大体三〇歳から四〇歳はつらそうに感じるので、一番仕事を頑張ら過ぎて、子供ができたして、どうすべきか分からないときが来るのですけれども、四〇歳から五〇歳はまた違つたりするのです。



私も本当にそんな感じです。一〇歳までは何となく、一四歳から空手の世界に入って、二〇歳と少しまでは空手一本でした。そこからK.I.で一〇年ぐらい続くのです。それで四〇歳の手前ぐらいで私は離婚して、仕事を新たにもう一回つくり直して、磨き直して、クロスフィットに目覚めたというか、クロスフィットの世界に入ったのです。これがちょうど一〇年なのです。その一〇年の中ですごくたくさんを学んできたのです。とにかく教えるのが好きで、人を育てるのが好きでやっていたのですけれども、それもやはり一〇年ぐらい続くと飽きるというわけでもないのだけれども、何かそろそろ違う挑戦をしたいと思うのです。多分私は、元気があるというのは、おかげさまでいろいろな挑戦が出来たりするのです。ちょうど今一番目の前に座っている奥さんがいるのですけれども、去年からもう一回再婚してとても幸せです。これがまず一つの若く元気にいられる秘訣だと思うのです。とても幸せです。

けれどもまたもう一つ、一〇年以上ぐらい離れていた格闘技に去年また戻ることになったのです。去年から格闘技のすばらしさを新たにもう一回磨き直すことが出来て、去年はブルガリアに教えるに行つたのです。あとカナダにも教えるに行つたのです。ブルガリアが面白くてまた今度七月に行くのですけれども、そこがK.I.世代のチャンピオンたちが全員そろっているんです。まずセミ・シュルトがいる、ピーター・アーツがいる、アーネスト・ホーストがいる、フランシスコ・フィリオがいる、アルバート・クラウスがいる、ニコラス・ペタスがいる、あといろいろな空手のチャンピオンたちもいます。このメンバーがそろったら面白いことが出来るのではないのでしょうか。だからちょうど今練習している最中なのだけれども、その団体との契

約をどうするか、これからこの団体を大きくしていきます。

多分これからの次の一〇年間は格闘技にもう一回、次の世代に夢を与えることが出来ます。これが私は一番したくなかったとか、喜んで離れた理由が、私自身も先ほど少し話したのですけれども外国人はやはりKOしないと勝たせてくれないという話だったのですけれども、その中でやはりフエアに次の世代を育てたいという希望です。私みたいにいるいろいろな政治的な問題があつた上での、スポーツマンシップにのつとつていないようなことをやりたくないからです。これもその団体はみんな同意見です。やはりみんなが離れて、今一〇年、二〇年ぐらいたっているから、昔のことを今からやつていこうとしていることがすごくわくわく感があつて、それに対してやはりまた始まるというのが多分一番私にとっては幸せというか、何か挑戦することです。

あともう一つ健康的でいるためには必ず運動しないと駄目です。年を少し取るときつい運動をするものではなくて、ほどほどにやると続けられるのです。つらい運動を私も人生の中でずつとやつてきているのですけれども、つらい運動は去年とか二年ぐらい前からもうやめて、週何回かに落としました。あとは好きなこと、好きな運動をすることです。私はたまたまりフティングが好きで、いまだにベンチプレスとかスクワットとかそういうのをやるのですけれども、やはりそれは体を強く守り続けられます。運動と挑戦し続けることだと思えます。

三木 押忍。ありがとうございます。

柳原 先生、貴重な講演ありがとうございます。先生の動画等々も見させていただいておりまして、いろいろな魔装斗選手だとか朝倉選手とかいろいろな方をジムの中で教えておられ

たりがあると思うのですけれども、最近の格闘家の中で、日本人で誰か注目の選手とかがいらずしやつたら教えていただきたいと思えます。

ベタス講師 今はやはりレオナ・ベタスです。皆さんが知っているかは分からないですけれども、現役では今K.I.のチャンピオンです。彼は私とも二〇年近く前になるのですけれども、十五、六年前ぐらい、弟子だったので。弟子でベタスという後輩たちが何人かいます。一番その中で強かつたのはコウイチ・ベタスです。コウイチ・ベタスは世界チャンピオンのベルトを二つ持っていたのですけれども、残念ながら三十五、六歳のときに交通事故で亡くなったのです。そこから何年か離れて、レオナがずつと頑張っていて「私もベタスになりたいんです」と言われました。私はレオナに対して「いや、私今ちよつともう股関節人工入ってるし、そんなそこまで今私教える自信はないんですけど」と言つたら「先生にはお世話になってるんで、ぜひベタスにさせてください」と言われて「じゃあ最後のベタスだ」と言いました。

彼は粘つて粘つて海外に行つてチャンピオンベルトを持って帰つて、クラッシュのベルトを持つたりして、やつと武尊と試合が大きく出来ました。残念ながら武尊は強いしそこで負けてしまふのですけれども、その次の年に彼が八人トーナメントをかけて、今K.I.チャンピオンをやっているのです。彼は注目していただきたいです。本当にすばらしい後輩です。ぶれたことないし、やはり男の中でこういう男でいなければいけないと思います。本当にかわいい後輩です。

柳原 ありがとうございます。

ベタス講師 もし何もなければ最後にみんなで集合写真を撮りませんか。

令和五年度 神道青年全国協議会

夏期セミナー

神道青年全国協議会では、文化伝統の継承・発展の観点から、「歴史的仮名遣ひ」を用い、将来ともこの方向性を堅持する方針です。夏期セミナー、中央研修会の講演録は、広く会員内外に読まれ、研鑽の機会を提供することを目的としてをります。より広く活用いただくため、敢へて講演録に限り、「現代仮名遣ひ」を用ゐ表記させていただきます。※この情報は講演日時点に基づいています。

● 期日 令和五年八月二十二・二十三日
● 場所 神社本庁二階大講堂

主題 「不易流行」

しなやかなる変化、恐れずに前へ



【第一講】 演題 「全国一万人を巡った僕が感じた神社の未来」
講師 佐々木 優太 先生
(神社巡拝家)



【第二講】 演題 「国内・訪日旅行者にとって神社とは」
講師 齊田 友紀 先生
(訪日外国人ガイド)



【第三講】 演題 「ファーストペンギン
〜シングルマザーと漁師たちが挑んだ船団丸の奇跡〜」
講師 坪内 知佳 先生
(株式会社GHIBLI代表取締役)



第一講

「全国一万社を巡った僕が感じた 神社の未来」

神社巡拝家

佐々木 優太 先生



今、御紹介にあずかりました佐々木優太です。本日はよろしく願い申し上げます。

まずは神道青年全国協議会の夏期セミナー開催ということで、誠にありがとうございます。今、お話ししていただいたように、全国いろいろなところでお話しさせていただく機会が多く、そういう場が集まっていたらいいと思う。神主さんや氏子総代の方などと御挨拶させていただく機会が多いのですが、やはり皆さんもう五〇代とか六〇代の方が多くて、僕、前に言っていたように昭和五九年生まれで三九歳でして、ほとんど多分皆さんと同じぐらいだと思います。なので、今日はともうれしくて、最初にいろいろ御挨拶させていただく方も個々にありましたが、本当にやっとなにか分かっていただけると、今日、そのセッションの高さで皆さんにお話しさせていただきたいのですが、本当を言うと、全部の

時間が質疑応答でいいのではないかなと思ってる感じがする。なぜかというと、いろいろお話しさせていただきませんが、結果、こういう会議より直会のほうが仲良くなるんですね。直会というとはとんどお酒を飲んでるだけですが、そういつたときにこそいろいろ交流が生まれたりして、何で僕が神主さんの皆さんとの交流を喜んでいいのかというと、今日徐々にそういう話はしていきまされども、いわゆる参拝者と言われる方たちと交流があるからです。参拝者と言われる方たちは、ざっくり言うと、神主さんとあまり話したことがありません。神主さんと参拝者だけを見てみるとそういうものだろうと思いがすが、例えば本場に誤解を恐れず言いますと、一般の人からすると神主さんとお坊さんの違いがあまりないのです。そういう意味でいくと、お坊さんの話はやはり聞いたことがあつて、法要があつて家に来てくれたのを見ることがありますし、テレビでしゃべっているのを見ることがあります。お坊さんと神主さんどちが多いのかといつたら、明らかにお坊さんのほうが多いとお坊さんはテレビに出ていますよね。それで、割と話したりするのです。

話を戻しますけれども、やはり神主さんとお坊さんの違いは一般の方からすると全くないの、そうすると、そういう割合、そちらの方向からいくと神主さんと話したことがある人はやはり少ないのです。僕は北海道から沖縄まで神社に日々参拝に上がらせていただけていて、今週はどこに上がろう、来週はどこに上がろうというふうに全国の神社を巡らせていただけていて、そこであるいろいろな話を伺つて、また東京へ戻つてきて、また今度は関西のテレビに出させてもらつたりと、いろいろな神社を御紹介し上げる機会が多いので、どちらかというと、いわゆる参拝者と言

われている人と交流があるほうだとは思っています。

もちろん神主さんは神様と一般の方をつなぐ役割であるということは理解していますが、今の神主さんたちと参拝者の方たちには距離が生まれているのではないかと。そんな間に入っているのかななどと思いつつ、ただ、その間にも入っているとしたら、参拝者の人たちとはいっぱい話が出来ますよね。けれども、神主さんとはというと、やはり最近の機会が増えてきましたが、どちらかというと四〇、五〇以上の方とお話することが多いと。もちろん年齢の差とかいろいろな立場などを越えてとても優しくしてくださる神主さん、上の神主さんたちが大変多いですが、やはりイメージどおりで、では何かが始まるかという、あまり始まらなかつたりします。僕が今日何で喜んでいいのかというと、やはり自分とほぼ同じ年の世代の方たちとこうやってお話し出来るのだということを今日は本当にうれしく思っているわけです。

二日間セミナーがあります。いろいろな先生方がいらつしやっていますけれども、なぜか僕がトップバッターなのでとても硬い時間になっていますが、本場に最初に言つたとおり、僕は全部が質疑応答でいいと思つているぐらいなので、この空気では難しいかもしれないですが、途中で何かそれはいいかなという感じがすれば、ぜひお話しがけただいても結構だと僕自身は思っています。皆さんの感じで許されるのかどうかはよく分からないですが、そういう感じが今日はお話ししていきたいなと思います。

僕は平成二二年に神宮に一番最初に巡つたことがきっかけで、そこから一二一三年たちます。一三年ぐらいですかね。一万社ぐらいまでは数えていましたが、もうそれ以降はほぼ一緒だなと思つて、それから数えなくなつたので、

今はいろいろなところで自己紹介するときは全国一万社以上巡っているというような自己紹介をさせていただきませんが、多分厳密にいくと一万五、六千社ぐらいは参拝に上がつておりまして、それは宗教法人的に神社というところでは、それは宗教法人的に神社というところでは、例えばそうだけれども、最近では皆さんのおかげでというか、神社に参拝に上がらせていただくおかげで、やはりいろいろなものに神様は宿っているのだと思うようになって、おかげでいろいろなものに手を合わせるようになって、したので、そんなことを言い出したら切りがないということ、神社の数をもう数えなくなつたという次第です。

少し話は飛びますがけれども、御朱印は僕の中では同じ神社では二回以上受けないというマイルールがあるので、今四三二〇社ぐらいの御朱印が手元にあります。同じ神社では二回受けていないので四三〇〇、一つの社務所でお一人の方が一〇何社とかつて書いてくださつていうところもありますが、単純計算して四〇〇人以上の神社関係者の方と一回はしゃべつていて、いろいろな感じになります。

今そういう感じなのですが、実はもう話を始めていて、僕がここにいます、その御朱印が四三〇〇ですと、これ、大体二つに分かれるのですよ。きつぱり「四三〇〇、すごいですね」と言つてくれる神主さんと無反応の神主さんとに分かれます。でも、一般の人だったら四三〇〇行つていてと言つたら、もうドカンドカン来るわけですよ。すごいなと思つて、教祖的な扱いをされるぐらいすごい人なのですね。ここなのです。別に拳手は求めませんが、四三〇〇行つていてのだ、こいつはすごいなと、僕を崇め奉れという全然そういう話ではなくて、四三〇〇、すごいなと思つた人と全然興味を持たない神主さんと心の中で多分もう分かれてい

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来



ると思います。ここなのですよね。こういう距離を詰めていければと思っています。

やはり先ほど言ったように、一般の人は神主さんとお坊さん、はたまた例えば神父とかその辺はよく分からないですが、大体同じ職業だと思っています。そういう割合でいくと、「神主さんとしやべったことがありますか」と聞くと、ほぼゼロなのです。けれども、皆さんからすると、そのパイは一〇〇％神主さんというか神社関係者なので、いや、そんなことないよと。参拝者と会話もあるし、氏子さんとは一生懸命交流を持っているからというような感じで分かれてくる。今日はそういうギャップを少しずつ埋めていきたいと思っています。どちらかというと今日は四三〇〇という数を自慢したいわけではなくて、四三〇〇というそこに引っかけなかった人と交流を深めたいなと思っています。

少し話はそれますが、今日せっかく全国からお集まりだということで、僕が神社巡りをしていて神主さんと多く話しますが、いろいろあった話を、今日の僕の話の進行とは関係ないのですが、最近聞いてすごくいいなと思いました。これ、三回しやべってすごくいいなと思ったのは、愛媛の活動だったのですが、移動社務所というものをされていて、御存じの方多いと思います。あれはとてもいいなと思いました。何がいか。御朱印をもらえるからです。受けるとか言葉遣いはこの際関係ないですが、参拝者目線で御朱印もらえるからいいなと思ったのです。なぜ移動社務所をつくったのですかと聞いたら、やはり兼務神社がとても多くなってきた。こんなことは当たり前の話ですが、神主さんの数より神社の数のほうが多いのだとそこに常駐したいのだけれども、社務所がない、授与所もない、小屋がない、屋根がない。なの

で、行っても掃除をして帰るだけ。お祭りだけ上げて帰るだけ。だから、移動社務所という軽トラックを改装したキッチンカーのようなものですが、それで蓋を開けて中で正座されたりして、参拝者にインスタグラムやSNSでこの日はいますからということを発信されて、その日神社に参拝に上がると、そのキッチンカーのようなところに神主さんが一人座っていて、御朱印を受けられるのです。これが参拝者からすると何がいいかというと、御朱印もえらからずです。これ以上でもこれ以下でもないです。これがすごくいい。僕自身はものすごくいい活動だなと思っています。これがだから御朱印をもらえんというところで神社に行くきっかけにもなりますし、はたまた神主さんとの距離が近くなるということもありますし、神社が無人だと思ひ込んでいるという、そこが変わっていくのがいいなと思いました。

あと、これもとてもいいなと思ったのが、これは愛媛でも一社ありましたけれども、東京のある神社ですが、御祈禱を受けられた方たちは住所を書いていきますよね。そこにDMを送り続けているという神社がありました。本当にとてもいいなと思いました。なぜかという、また話がそれるのですけれども、僕は宮司とか禰宜に様をつけるのはとても気持ち悪いのですが、やはり一般の人たちは宮司「様」とか神職「様」とかすごく言う。そういう心持ちで皆さんと接しているのですよね。僕は「様」はつけませんけれども、そういう相手から手紙が来るといのはとても嬉しいのです。一般の方からすると、皆さんのことをすごく頼りにしていて、とてもすばらしい職業の方だと思っている。神社から手紙が来るといのはとても嬉しいですよ。普通DMと聞くと少し何か面倒くさいなとか、自分は何かのDMが来たら、割と見ずに

捨ててしまうので、そういうイメージがありました。やはり神社からDMが来るというのはいいいなと思います。その神社がどういうDMを送っているかというと、やはり初宮などで来た親御さんとかにそういうのを送っている。それは引越した先にも手紙を送るらしいのです。そうしたらまた帰ってきてくれるという話です。これはすばらしいなと思いました。

同じ神社ですけれども、その神社が草の根と言ったらあれですけれども、こういう活動が大事だと思ったのは、情報共有ですけれども、七五三で御祈禱がありますよね。終わる前にその親御さんと七五三の子たちと少し空間を分けて、七五三の子たちに声をかけるのだそうです。サプライズを仕込むのです。それを親は知らないわけ。昇殿してひとしきり終わったら、どうぞと言ってその仕込んだやつをやる。何かという、その御祈禱を受けた子供たちが一八〇度振り返って、「お父さん、お母さん、今日まで育ててくれてありがとうございます。今日からよろしくお願いします」と言わせるのです。そうすると親御さんはとても喜ぶと。そういう一瞬間と言ったらあれですけれども、そういうことを入れていくというようなお話も聞いたりして、だから、客商売ではないのだからそこまで神社がしないといけないのかと、またそういう議論にはなるのですが、それは皆さんに御判断を任せしますが、僕としてはいいなと思いました。

本題に入っていきますけれども、なぜかと言うと、今の一般の人たちが神社をどう見ているかというところがあります。それを神社はそういうものではないとかたくなに言っていくのか、最初に先ほどお話がありましたけれども、変えていくところと変えていつたらいけないところといういろいろあるので、その判断がいろいろある

と思います。その判断の前に材料はいっぱいあつたらいと思うのです。そういう話を、僕はせっかくな言ったら変ですけれども、全国を巡らせていただいているので、何かそういう材料というようなお話が出来ればいいなと思っています。

笑い話でいくと、この前も神主さんと交流していて、僕、そんなことあるのだと思いました。が、一個は、これは前から知っていましたけれども、例えばお守りに効果がなかったのを返金してもらえますかと持ってくる人がいるという。うな、これ、笑い話だと思つていたけれども本当にあるらしいですね。割と全国で聞きますね。それぐらいかなと思つていましたが、これは皆さん御経験があるかどうか分からないですけれども、例えば八〇〇円のお守りをお渡しするときに一〇〇円とか、それは普通ですよ。全国巡つていて僕自身はトークライブなどを一般の方にするときに、お釣りは出さないほうが気持ちいいですよという話をします。決まりではないけれども、これ、なぜかという、販売物ではなくて頒布物だからといううな、少し話がそれましたけれども、そんな話をしていいますが、割と神社では巫女さんなども普通にお釣りで出すところがある。結構ある。神社の人も流れに乗っているのかなと思つていますが、ですので、それはそうだと思つていますが、八〇〇円のお守りをお渡しするときに一三〇〇円出されるそうです。五〇〇円玉でお釣りをくれという無言のプレッシャーが来るという、そんな話も伺いました。本当にそういう人がやりしているのだなと思いました。

それとは別に、あとは、全国の神社を巡らせていただいて、一言に神主さんといつても、ざっくり言いますけれども、別表の神主さん、別表の宮司の息子さんいれば、民社、一人でや

っているとか、最近一人で任されているという、神社と一言で言っても全然違います。あと、やはり単立もそうですけれども崇敬神社とか、全国回つていて多いのはお城の跡に建っている神社という、これもほぼ崇敬神社ですよ。そういうことで、僕は兵庫県ですが、姫路城に姫路神社というところがありますけれども、おぼちやん一人でやっている。あと、単立ではなかったかな、九州の豊後竹田に広瀬神社というところがあつて、軍神広瀬武夫をお祭りしている神社ですが、そこも僕が参拝に上がったときにはおぼあちゃん一人でやっていました。資料館がありましたが、おぼあちゃんに「何でこんなに寂れているの？」と聞いたら、「地元の人から嫌われている」「何で？」「戦争でどうやうやという神様だからとか、戦争で使った軍服の破れたやつとかそういうのを展示してあるから、地元の人からも少し怖がられている」と言いつつ生活が大変だとか、先ほどの崇敬神社では木の鳥居が割れていました。それを撤去するお金もない。町の工務店に頼むと、撤去で数万だそう。その数万が出せないという崇敬神社もありました。かと思えばという神社もありました。

笑い話ですけれども、僕、先ほどスーツで出ていましたけれども、ふだんはジーンズで巡っているのですが、こそつと声かけられて、「佐々木さん、ジーンズ困りますよ」と。先ほどから言っているように僕はメディアにいつぱい出ているので、「大丈夫か。そんなに影響力あるのだつたら、ジーンズやめてもらつていいですか」と神主さんに本気で言われたことがあります。「えつ、なぜですか？」「神社に上がるのにジーンズがいいと思われてしまうので」というエピソードがあつたのですが、続きがあります。円卓で僕の隣の人からそう言われまし

た。円卓全員神主さん。僕の反対側にいた人が、「佐々木さん、そんなことないですよ。うち、そんなこと言ったら一人も来なくなるから」、それはそうですよ。田舎の神社に行つて、ジーンズで来たら困ると言つたら、誰も来なくなるから、神社と一言で言つても、そういうことがあるのだなということです。

あとは、僕、今日は靴で来ましたが、ふだんげたなどを履いて神社を回るのが、これは福島のある神社ですね。はだしの昇殿推奨と書いてあります。だから、何が言いたいかというと、皆さんそれぞれあると思いますが、一般の人から見たら全部神社は一緒なのです。

今日は最後の最後にその言葉を置いているので、そのゴールに向かって話をしていきます。今、答えないようなことをいっばい言っています。皆さんそれこそ挙手とか質疑応答があれば今すぐ言い返したいということもいろいろあると思います。ただ、そのゴールに向かっていろいろ言いたいので、そのバランスとか、それぞれあると言いつつ、少し偉そうな言い方になります。個々にはいろいろ意見があるかと思ひます。でも、参拝者から言わせていただく、こうやって一堂に集まつて何だか話をする。個々に意見がばらばらだつたら、こういうことをしなくてもいいということになつてしまふから、何か今日少しそういうところに一個向かっていければと思います。スライドをたくさん用意していて、まだ一枚目なのですが、なぜかという、文句言い出したら切りがないのです。実はもつと嫌な思いをしているのです。皆さんも参拝者から嫌な思いを受けていると思います。参拝者も皆さんから嫌な思いをしているときがあります。

本当は言わないでおこうと思つていたのです

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来



が、一個。御朱印を受けようとしたら、そこで作業されていて、「すみません」と言っても、聞こえていないのにつつと無視するという。忙しいのは分かります。けれども、島根まで行つてこんな言い方しては駄目だけれども、こちらはこのチャンスしかないですよ。せっかく行つたのですから。「すみません」と言つても、この距離ですつと無視。「すみませんっ！」と言つたら、軍手外して授与所へ行かれて、「すみません、御朱印受けたいのです」「ああ」「ではお納めします」と言つたら、その人どうしたと思いますか。御朱印投げてきた。そういうこともありました。数か月後、その人が笑顔で映っているメディアなどを見ると、うそつきだなと。笑い話ですよ。いろいろありますよね。

でも、僕はそれが最初だったから、神社を巡つていく上で、先ほど言つたように、こうやって最初参拝者からそういう文句が出て、参拝者と神主さん、本来は神様と参拝者の間でいらつしやるのが皆さんなのですが、今、現実としては皆さんと参拝者に距離が出来ていると思うのですね。僕はせっかくこんなに神社を巡らせてもらつて、こうやってコミュニケーション取る機会をいただいているなら、何か自分でも出来るかなと思つて、今そこを埋めていきたいと思つています。一枚目でまだこまでしか行けていないのですけれども、だからこそ答えのないことを今ボンボン言っているのですが、そのバランスが取れていけばいいな。なぜそういうバランスが崩壊しているのかも自分なりに考えは至っていますので、そこに今日は何かゴールを持つてお話ししていきたいと思つています。

そうそう、大事なことです。僕がこんなふうに全国を巡れているのは、皆さんが日々奉職されているからです。ありがとうございます。

んなことで全国一万社を巡った僕の感じた神社の未来ということを今日はお伝えしていきたいと思つております。

それを伝えるに当たつて、現状は今文句しか出てこなかったですね。すみません。現状があるということとは原因が絶対あるということですよ。原因があつて、その原因を突き止めて問題点は何か、それで、行動、目指すところ。これ、実はいろいろところで僕お話ししているのですが、やはり毎日神社どこかに参拝に上がつていきますので、これも愛媛とか広島とかいろいろなところでこの題材でお話していますけれども、やはり毎回アップデイトされます。それはやはり自身がフィールドワークとして巡つておりますので、なので聞いていただければと思う次第です。

現状。参拝者の僕がそうやって島根の神社で受けた。今となつたら、あのときの神主さんはとても忙しかつたのだらうと思います。それはそうです。木が少し出た。神社は何百年も前からあるのに、最近引越してきた人が木が邪魔だと言つてくる。切つてくれと。切るにお金がかかる。一般の参拝者はこういう話は知らない。今となつてはあのととき多分木を片づけていた神主さんはいろいろなところから突つてきて、今日中にやらないといけなかった。そこへすみません、すみませんと言つて御朱印が当たり前だと思つている参拝者が来て、せっかく東京から来ているのにといい態度で来るから、それはああいうふうになつたのだらうなと、今では分かるのですけれども、現状としては、一般の方は神社をサービス業だと思つている。皆さんもネットで口コミがあると思いますが、神社も同じように見られているですね。どういうことかという、神社をというか、神社というのには広い意味で神社なのですが、狭い意味で

いくと神主さんをサービス業だと思つているということですね。神社なんて言いますけれども、一般の人は神社を神様の場所だとも思つていないです。なぜかという、写真撮影で最適な場所だと思つているからですね。現状、そうなのですよ。広い意味でいくと神社という場ですよ。そこをそういうふうに通つている人がいる。そして、神主さんをサービス業だと思つている人がいる。

いろいろなエピソードがありますけれども、分かりやすいものでいけば、僕がテレビにずっとレギュラーで出させてもらつてるときなどは、テレビ局へ行くと、メイクというものがありません。化粧云々ではなくて、光を当てるからテレビに映つていようにするというので、髪の毛とかやつてもらつて、座つていると、大体メイクさんとの会話になります。この前あの番組見ましたよ。大概は、私にいい神社を教えてくださいませんかと思つて言われるのですけれども、心の中では思つていますよ、良いも悪いもないよと。ただ、今の人たちはそれを言つたら神社に興味がなくなつてしまうから、なので、少しいろいろ回りながら話をしますけれども、それよりも、「僕はこの前ああいう神社を紹介させていただいたですよ」と言つたら、そのメイクさんは「知っていますよ。私、妹に子供が、めいがいるのですけれども、この前めいの七五三で使いました」と言います。分かります？ いや、神社は使うところと違うだろうと思ひますけれども、七五三で「使う」と言うのです。つまり、サービス業だと思つているわけです。御祈禱に三〇〇〇円、五〇〇〇円とかあつて、これ多分薄々皆さんも毎日社頭で出られているので皆さんのほうが感じられていると思いますけれども、三〇〇〇円と五〇〇〇円、五〇〇〇円の方が効き目が強いと思つています

からね。つまり、それはだから初穂とかお納めするお金ではなくて、対価なのです。三〇〇〇円の御祈禱より五〇〇〇円の御祈禱のほうが効くと思つているのですね。

でも、なぜそう思つてしまうかという現状で今この話なので、少し先走つてしまいますが、一つは、最初から言つていますけれども、お坊さんと話をしたことはあるけれども、神主さんと話をしたことはない。神主さんにこれ聞いたことはないのです。説明を受けたこともないです。昔は近所のおばちゃんとかおっちゃんに教えてくれたのでしょうか、今そういうつながりもなくなつているので、神社がどういふ場所かも分からなくなつていふ。けれども、コンビニに行つたら値札がついているのと同じで、神社に行つても値札ではないけれどもついている。なので、違いが分からないのですね。グループマップにも載つているし。同じ御祈禱なのか、お札の大きさが違うかもしれませんが、三〇〇〇円と五〇〇〇円と銘打っているの、それは五〇〇〇円がほうが効くと思います。それで、七五三で「使う」という、つまりサービス業だと思つているのです。だから、最初のほうで申し上げました。僕、神社巡りを始めた頃の文句をたらたら垂れていたでしょう。御朱印帳を投げられたとか。これ、全部何かという、サービス業だと思つているからそういう文句が出るのです。それはそうです。

先に少し種をまいていたわけですが、東京からわざわざ来たのだと。御朱印でお金を納めるという言葉遣いだけれども払おうと思つている。自分のほうが上だと思つているわけですね。だから、投げられたら怒るわけです。つまり、皆さんがもしかししたら個々に抱えているクレーム―クレームなどということは神社には本当はないのですけれども、一回一回こうい

うカバーをしていもしようがないので、今日はまだもう完全に誤解を恐れず最初につけておきますが、皆さんクレームがあるとありますが、なぜだろうと、そういうことはいっぱいあると思ひます。だって、そうですね。毎日真面目に働いていて、仕事という、労働ではないですよ。ね。神様に向かう、お日供上げて、誰よりも早く神社に上がつて、泊まり込んでとか、いろいろありますよね。何でこんなふうに言われるのだらうなと。サービス業だと思われているからです。そこで、それが現状でしょうね。

少し話が前後しますが、それをどう解決していくかというので、神主さん側もサービス業だと思つて解決に挑むと駄目だと僕は思つていますけれどもね。でも、どんなそうなりますよね。こういう皆で、仲間が集まつてコミュニケーション

ーション取つていないと、一人で戦つて、それをどう打開しようかと思つていると、やはりそうなると思いますよね。だから、全国巡つていて、そういう現状もありますよ。間違えているなと。何が正解か分かりませんけれども、でも、この人頑張つていふのだらうな、でも、多分違うということがよくあります。

例えば僕は全国一万社巡つています。上がる、なぜか神主さんに説教されます。でも、その人は多分よかれと思つてやつていふのでしようね。よくよく考えると、多分僕より前に来た参拝者のマナーが悪かつたのでしようね。そういう人に文句言えなかつたのを僕に言つていふのだらうな。僕は何もマナーを崩した記憶はないのですが、多分僕ではなくて、僕より前に来た人に言つていふのだらうなという人もいますし、あとは、僕は御朱印が目的ではないです。御朱印は結果なのです。だから、四三〇〇〇御朱印があつて、御朱印帳を両面使うのですが、ですの、今一〇〇冊ぐらい家にあります。大体四六ページぐらいなので、一ページは貴重です。御朱印帳をお預けして、時間長いなと思つて、返ってきたら、神主さんがつくつた和歌が書かれている一ページというものもありますけれども、貴重な一ページ使つて和歌代も含めて六〇〇円というよう、頼んでいないのに、そういうことに押してくれるとか、頼んでいないのに。いいのですよ。そういうこともあつて、だから四六押している御朱印帳のほうが珍しいのですけれどもね。それで一〇〇冊ぐらい。何の話をするか忘れてしまいましたが、そのぐらいありますけれども、それがすごいと言つていふわけではなくて、僕は御朱印が目的で神社に上がつていふわけではなくて、結果なので、見返すことはほとんどないです。たまにですけれども、神社

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来



の近くのお茶屋さんに入ると、御朱印ガールたちが見せ合ったりしていますけれども、僕は全然興味なくて、字がうまいとか下手とか、絵がきれいだとかないのに、とある神社に参拝に上がって授与所に行つて、まず御朱印をやっているかやっていないかが大事だから、「こちらは御朱印受けるのですか」という聞き方をするので、それが言う前に神主さんが、「こちらの御朱印は一〇〇〇円で何とかでございまして、切り絵は一〇〇〇円で何とかです。こちらは……」、ものすごく振ってくるなというような。これは何県かと言えないです。すみません。本当に気になった方は個人で後ほどお伝えしますけれども。

えっ、すごく商売するのだなと。けれども、多分悪くないのですよね。若い方だったのですが、今のニーズはそうなのではないかと多分一生懸命考えて、さらにやはり社入がないと、木も切れない、竹ぼうきも買えない。今日の社入が必要なのだと一生懸命考えた結果がそれなのだろうなというのがあります。ですが、多分僕は違うなと思っていましたけれども、それを違うと言う権利はないですよ。そうしたら、おまえ一〇〇万でも二〇〇万でも毎月初穂料納めるのかと言われたら、そんなことないですから。

結果、その神主さんは頑張っているのだけれども、何でそうなったかというところ、コロンブスの卵ではないが、参拝者が悪いのか、御朱印を売ることを神主さんが先に仕掛けたのか、それはどちらかは分かりませんが、現状はその中間地点でどういうことが言われるかというと、多分というか絶対、神社はサービス業だと思っています。だから、愛想悪いと書かれるのです。だから、八〇〇円、一〇〇〇円の対価を皆払っているから、字が汚いと言われるのです。御朱

印とはそういうものではないからとか、神社とはそういうものではないからとか、神主とはそういうものではないからと思っているけれども、何でそういう人たちが多いのか。やはりそうでしょう。神社をサービス業だと思っている。これが現状で、一言です。

ちなみに僕は神社を紹介するという話をしなければ、今も何誌か雑誌から依頼が来まして、ページを頂戴しまして神社を御紹介差し上げるという機会をいただいております。今日お集まりの皆様の中にも掲載してもいいでしょう。かとお願ひ差し上げた神社の方がいらつしやいますけれども、そういった機会を与えられて、でも、編集者の人からすると、僕は僕で結構戦っているのですよ。僕はやはり今日を生き延びていくのが大変な神社を紹介したいのです。これ、絶対そうでしょう。知っている神社なんて、放っておいても人が来るから、それを僕があなたも僕の神様ですというように紹介する必要があるかないわけですか。何と言われるか。「もった押し強い神社ないですかね」とか「見どころは？」と言われるのです。見どころ？ 誤解を恐れず言うけれども、神社に全部一緒です。それがいいところなのですが。後から言いますけれども。

でも、「分かりました。神社とは、神道とは、僕が思う神社とか神道とはそういうことではないです」と、僕がそこで言ってしまったら終わりのなです。神社という言葉とか活字が雑誌に載る機会がそこで失われてしまうから、ああでもない、こうでもないとかねくり回してやっているのですけれども、でも、そういうことなです。メディアにしてもそうです。なぜ？ どこか行つたら効き目があると思つているからそうでしょう？

神社ソムリエとか言っていると、「腰が痛い

言うとそうなのです。全部皆さんが夕方回収して銀行に入れて給料になっていいると思われております。それを、いやいや違うのだという話をする、皆とてもびつくりします。

教義・経典がない。やはり世界の宗教で宗教者と言われる人たちというのは、例えばカリスマがいて、その人の生き方とか教えに近づくとか、それを修行して、修行の結果を皆に伝えていく。だから、お坊さんなどの話を聞いたことが多いいのですが、何で神主さんの話を聞いたことがないか分かりますか。神主の皆さんから教えてもらった言葉で本当にすばらしいと思つている言葉はなかつともちもしていきま。でも、一般の方はそう思っていないから、何であの人たちこつちにアクセスしてこないのだろうと思つているし、なぜかというところ、そういうこと。神主さんの役割というの、僕たち参拝者の思いを祝詞に替えて神様に上げる。神様がこうですよと言うのをおみくじとかいろいろなこと。で言つてくれる。だから、なかつともちもだ。と御本人たちもおつしやつていいる。そこに彼ら・彼女たちの考えがあつてはいないのだと。極論ですけれども、だから、その人たちの意見というのあまり聞いたことがない。なるほどな、となるのですよ。知られていないから。

これを言うと、一般の人たちはとても喜びます。喜ぶをもう少し飛び越えて、若い人たちがらすと格好いいとなりますから。これは僕がすばらしいと思つていいるところ。あまり褒めると褒めるなど言われますが、かといつてきつことを言つて嫌な人と思われのは僕も嫌なのですが、だからこそ、誰が褒めるわけでもなく、これをやったらどうなりますよとか、ランキングが上がりやすよとかいうのでもなく、氏子の方や一般の人たちからサービス業だと思われつつ、誰が褒めるわけでもなく、朝早くか

のですが、どこへ行つたらいいですか」と。病院へ行つてくれと。参拝者の人たちと毎日やっているのですよ。でも、分かつたというのは、がんのお母さんの病気を治したいとかで真剣に参拝にお百度参りに上がつていいる方も皆さん見ているはずですよ。宮司様、そこにいるあなたであれば「様」であるという思いで来る人たちが割合の問題ですけれども、限りなく少なくなつていいるかもしれないですね。現状はこういうことです。

原因、何でこうなつたかという話です。一回上げておきます。神社・神道のすばらしさゆえにこうなつていいるのだと僕は思つていいます。すばらしいところ。これは先に言つておきますね。すばらしいというのは僕から思つていいることであつて、多分皆さんからすると、もしかしたら普通です。

教義・経典がない。これは一般論です。これは、僕はすばらしいところだと思つていいます。だからこそですね。あと、神主さんの役割がこれで、なぜすばらしいと僕が思つていいるかという話ですが、なぜこう思つていいるか。これはぜひ皆さんにお伝えしたいのですが、僕は神社のトークライブというのをやっています。こんな神社あつたよ、この前北海道に行つてきたけれども、上がった神社はこうだったよとか、比布つてどういいう意味か比布神社の神主さんにも教えてもらつたとか、帯広神社の神主さんにも教えてもらいましたけれども、帯広って日本語っぽく見えるけれども、これは何かというところ、オベリベリ温泉から来ているとか、そんないろいろな話、こういうのを神主さんから聞いて、自分だけのものにしていはいけない。

兵庫県出身ですけれども、とある瀬戸内海の島に神社があつて、そこに上がったのですが、天神さんが祭られていて、菅原道真公のことも

ら起きて、お日供上げて、祝詞上げて、境内清掃をモットーに奉職されている皆さんに、だからこそ僕はもつと感謝を申し上げたいですね。これを伝える。とても喜ぶ。それはそうだ、格好いい。

あと、神社のすばらしいところ。これは別に誰に付度でもなくて、全国どこにでもあるというとてもとてもメリットだと思ひます。一回調べたことがあります。八万から九万あると言われていいますけれども、国家主導で創建された神社が数%。いろいろな資料にもよりますけれども、一%を切つていいる資料もありました。つまり、地元の人たちのほうが求めていたということですね。そういう神社がほとんどであるとして、全国どこにでもあ。これは本当に神社のすばらしいところだと思ひます。全国どこにでもあるので、絶対日本人は知つていいるのです。これはものすごく強いところ。です。

実は「ゆえに」ということが言ひたいのです。ね。ゆえに、西洋的な神様。これはどことつながつていいるかというところ、先ほどの神主さんの役割を知らない人が多いところ。僕がいろいろな方と会話して思つたことは、先の大戦後、西洋的な思想が入つてきて、現に僕も含めて皆さんそういう世代ですが、この世代になつてくると、神様というのは姿形があつて、願ひを叶えてくれる存在で、それが日本の神様であると思つていいる。そのフォーマットで神社を見ていいること。なの。これは教義・経典がないからこそ、こうなつていいるということが言ひたいわけ。す。いいところは教義・経典がないところ。す。僕は宗教学者ではないですから、僕が一般の方と共有する喜び・すばらしいところ、これが教義・経典がないところ。がゆえに、先の大戦が終わつた後、西洋思想に取

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来





神主さんがなかつともちで、教義・經典なくてすばらしいよね。ゆえに、誰も説明しない。でも、これはやはり今日とことん突き詰めていきたいですけども、皆さん多分普通だと思つて

つてゐる。頑張ることはあれど、さぼることはあまりないと思います。本気で僕はそう思っています。だから、皆さんの中では普通であるし、悪いことというか力不足と言われると、何でよと思うと思います。サービス業だと思われる。そんな悪いことはしていいのに、でも、向こうはそう思っている。普通だと思っている。言挙げせず。だから、神主が神主であればあるほどこうなっていくということが言いたいわけです。愚直に。もちろん言挙げしていただいている方もたくさんいらつしやいますが、ゆえにそういうふうになつてゐる。やはり神社がすばらしいからであると、僕は思っています。本気で。これは一回上げて落としているとか、そういう所存ではなくて、本気でそう思っています。

所存ではなくて、本気でそう思っています。

いる。というか、頑張ることはあっても、誰一人多分ぎぼるということはありませんと思うのですよね。だって、そうですね。こうやって自分でリスクを冒して東京に集まってきたという段階で、誰も神社がなくなったらいいとは思っていないはずなのです。毎日真面目にや

問題点は何か。現況があつて、原因があつて問題点はどういうことかということですが、これは神社界が知っている神社と一般人が見ている神社が違ふと、これに尽きます。先ほどからずっと言っていますが、神社という言葉が共通していて、神社という場に神主の皆さんと参拝者がいる。神社という言葉が共通していて、実際に神社という場に皆さんと参拝者がいるのですが、その神社という捉え方が違ふので、これはまずいです。一般の方は神社というところはお金を払つて願いを叶えてくれる場だと思つているからです。もちろんこれは僕が対外的に言つているだけで、そんなことはないよと思つていただいて結構です。いや、うちの氏子さん、うちの参拝者の方たちにそんな人は一人もいませんと思つていただいて結構ですし、それはそれで結構です。だから、最初にも言つていますが、神社はいろいろあるので、大きいところから小さいところまで、単立からいろいろあります。氏子地域を持つている神社、そうでない神社、いろいろあります。だから、いろいろ



第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来

ろで結構なのです。けれども、これが刺さるのであれば、ぜひ共有したいなという言葉ですね。皆さんが神社とはこうだと思っていて、毎日お仕事されていて、仕事というか労働というか、お金のためではないよねと。もちろんお金がないと困るけれどもと思いつつやっている皆さんがいるその神社と一般人が見ている神社は違うわけですね。これは問題であると。

では、どういうふうに行動を取っていけばいいのか。ただ、これを一言申し上げたいです。行動ももちろん大事ですけども、この神社という言葉、認識が違う人たちにどれだけ広報活動しても差は開くばかりです。これを強く申し上げたいですね。こうなるのですよ。御朱印は受けていただきたいですよ。当たり前ですよ。もちろんうちは御朱印やっていないというところもありますよ。それはそれ。けれども、やはり当たり前の話です。御朱印受けてほしいですよ。御神徳に触れていただきたい。参拝に上がっていただきたいですよ。参拝に上がるということとは御神徳にあやかっていただいているからですよ。そういう認識の上で多くの方が神社に上がられますようにというて広報活動を行うわけですよ。何でというと、神社はそういうものだと思って、神様はいろいろある。けれども、どんな呼べば呼ぶほど認識が違う人たちが大勢来るということですから、皆さんが一生懸命活動されていても、これは正されたほうがいいなと思っています。

僕、ノンスタグラムをやっているのですが、全国の皆さんの会でアカウントをお持ちのところがあるので、そういうところとフォローし合ったりして、お会いしたことはないですけれども、活動はよく拝見させていただいております。いろいろ活動されていますけれども、玉串の上げ方を動画にしてみました、最北・最南とかいろ

いろいろなところに皆さんと行かれてお祭り上げられたり、いろいろありますけれども、もし神社というところの認識が違う人たちが大勢いるのであれば、そこに幾らそのような広報活動を行っても、もしかしたら、例えば神社が減っていくペースを遅らせるとか、そういうことに寄与していない可能性があるのではないかというふうに僕は思います。

どういう行動を取っていくか。ここから少し僕なりのお話をさせていただきたいと思います。先ほどから言っていますけれども、僕が神社トリークライブで一般の方たちに言って喜ばれるネタ、ということとは知らなかったということなのです。それがこれ。なかとりもちは言いました。神社は宗教ではないですよ。これは僕が思う宗教ですよ。宗教法人とか神社法人はひとまず置いておきましょう。

今から何を言うかを説明しますけれども、一般の方たちに言つて喜ばれること、喜ばれるということは知らないということなのです。これを知らない人たちに神社に来てと言つていろいろなのですよということが言いたいわけですね。では、トークライブで何を言つて喜ばれるか。神社は宗教ではないのです。法律の問題はひとまず置いておきましょう。今から神社トークで言うようなことで言いますから、皆さんというのはお客さんのことだと思つてください。皆さんいいですか。

大概宗教というのはカリスマがいて、分かりやすく言うと、お寺さんですけれども、昔お釈迦さんという人がいて、生き方を見つけた。亡くなられましたけれども、その生き方に近づこうという人たちが弟子である。お釈迦さんは生きているうちに悟りを開きました。それを目指そうという人たち。どこで修行をするかといったらお寺なので、お寺というのはお坊さんの修

いけないのではないかと僕は思っておりまして、何せこれこそが神社の強みである。

そして、最初から一時間ぐらいつついろいろな話を最後にこういうところに持っていきたいという話をしていますが、最終的にここだと思うのですね。やはり期間限定の御朱印、すばらしいけれども、それを商品のように勧めてきた人の話をしましたよね。間違いとは言わないですが、なぜその神主さんが熱い思いの上でそうなってしまったかと思うと、やはり神社に人が来るようにと思つたのだらうと。でも、僕は神社に人を来させたい、参拝者を増やして、神社を守っていこうと思うのであれば、町を発展することを考えるべきだと思います。これが最短。つまり、分かりやすく言うと、目的を立ててそこまで頑張ろうとすると、目的は達成されない可能性もある。けれども、目的を次のところに持っていくと、本来目的としていたところは通過点になりますから、結果、神社に人を呼ぼうと思うのであれば、皆さんの守っている神社がある町が大きくなることを考えるのが最短距離ではないかと僕は思います。全国を巡っているいろいろな神主の皆様にご教えたいただいたことを総合してお伝えすると、こういうことになると思います。

さて、最初から参拝者と何かずれているなという話をしましたが、原因ということでお伝えしましたが、全てを総称してなぜそういうふうになったかという大本の原因が何かと一生懸命考えました。皆さんからすると当たり前の話をしますよ。昔は生活の中に神社があった。けれども、今、生活の中に神社がないのです。つまり、神社をどう守っていこうかというところ、生活の中に神社があるという人生にシフトしていく人たちをつくっていくことなのです。では、どうすればいいか。神社に人を呼ぶというより

は、町の中に神社が大事なのだということを考えていくほうが、結果、神社を守っていくことになるのではないかと思っています。

これも極論ですが、僕はなぜこういう考えに至ったかというと、一般の方たちによく言いますけれども、全国一万数千社、参拝に上がりまして、押しつけがましい話をしますけれども、一〇何年間参拝に上がり続けて、全部もちろん自腹です。プラス、今でも雑誌やラジオに神社を紹介していますから、それでいただいたお金を神社を紹介させていただいて頂いたお金なので、参拝に上がらせていただくときは必ず全て巡っていくようにという思いで納めるのですが、押しつけがましいですが、それだけリスクを冒して考え得たことは、神社というのはもちろん神様は大事ですが、よく言いますが、日本の神様は拝めば拝むほど強くなって、その強くなった力を僕らが受けて幸せに生きていくのだという、この関係性だと思います。例えば、宗教学者ではないので、ほかの宗教を引き合いに出すわけではないですけれども、やはりなぜ人がパワースポットだと思っているかというところ、拝みに行けば何かもらえる。でも、神社だけは違います。手をたたくのか。人間が最初なのです。絶対的な何かがあって、その教えに会いに行くのではなくて、神社に参拝に上がって、参道の真ん中は歩かないとか、鳥居で一礼するというのは、絶対的な何かに頭を下げるというのではなくて、顔知らしに行っているのだと。こちら側から手をたたいて返ってきたのが神だと僕は思っているのです。『御成敗式目』に書いてあるから。そういうことで、目に映らない、こちらから感応していくことだと。

これもお伝えしたいですけれども、一般の方に今僕はこういう話をしているかというところ、だから、神主さんの仕事の内容とか神社のいろいろな成功例はいっぱいありますよね。個々の神社を出す必要はないと思いますけれども、でも、それが神社の役割で、日本の神様だと。そして、そのことが皆さんが言挙げしなくても一般の人たちに浸透していく。昔は生活の間に神社があったので、こんなことやらなかった。そうではなくなった。では、そうしようよと。懷古主義ではありませんが、それをヒントにやる。なぜか。教義・経典がない。こちらから盛り上げていけないといけない、ということだと僕は理解しているわけです。

とある神社は境内でソフトクリームを出していましたからね。「境内で食べていいのですか」「いやいや、これ、御祭神の好物、味なのですよ」、すごいなと。それを求めに人が来る。御神徳広がっている以外に何物でもない僕は思いますね。みたらし団子と全く一緒ですよ。江戸時代にソフトクリームがあったら、ソフトクリームだったと思いますよ。そういうことだと思えます。だから、変えていけないところを変えてはいけない。人が来て、神社と神様が盛り上がり上がっていく。和魂、荒魂、いろいろあつて、そこに神主さんが寄り添っていく。変えたらいけないけれども、みたらし団子がソフトクリームになるのは変えていいと思う。年に一回の盆踊りが毎週三回のヨガになった。全然よくないですか。ヨガは日本発祥ではないとか言い出す人いますけれども、全然いいでしょう。でも、そういう人たちは神社に上がる回数増えていますよね。もつと大事なのは、そこで神主さんの皆さんが集まってきた人たちに、ここはコミュニティセンターではないですよと言うことが大事なのです。利用料払ったからといって使うという。そこではないですよ。次は皆さんそこが大事になってくるのですけれども。そして、目指すところという最後のほうにな

るな話を総じて一般の方に言いますけれども、皆今しているのが出納のことばかりだから、それで、神主さんがサービスマンだと思っている人はお賽銭を全部持つて行っていると思つてから、対価だと思つて、一個でもメリットを持つて帰りたい。せっかく島根まで行つたからとなるわけですよ。ではなくて、島根までその神社に上がらせていただく幸せが先にあると思ふのですね。神社をもつと盛り上げていけない。なぜかというところ、日本の神様はこちらが盛り上げた元氣になって、その元氣になったさまを僕ら人間が受けるのだと、この順番なのです。だから、神社をどん元氣にしないといけない。応援されたくはないと思ひますが、応援していかないといいないと一般の方に言うともものすごく納得してくれるのです。

これ、どういふことかというところ、誤解を恐れず言いますが、全国巡った上で言うと、神社というのは僕はコミュニティセンターだと思ふのです。物産展でもあると。刀鍛冶が刀を鍛えまして最高に鍛え上がった刀、売ったほうがもうかります。自分の最高級品だから。しかし、その最高級品ほど神様に奉納するわけですよ。一生懸命作つたお米、食べたい。いや、違う。一番最初、初穂として神様にお供えするわけですよ。そういつたものが物産展的な役割をしていまして、僕のように全国を巡っている旅人がその神社に上がったときに、最高級品の刀が奉納されている。つまり、この町は刀の町なのだということ分かるわけですよ。北陸のほうへ行きまして、僕は北陸地域の名産を知りませんでしたが、神社を通して紙すきがその地域の名産なのだ分かる。水がきれいだし、紙すきの神様に奉納されている。つまり、これ、物産展的な意味合いがあるわけですよ。そうしたら、地域として盛り上げていかないと、とい

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来



うふうになるわけです。神社というのは人が盛り上げて神様なんぼだと、日本語として失礼があつたら申し訳ないですが、神様をこちらが盛り上げていかないとけない。だから、皆さんの仕事があるわけでしょう。参拝者は自分たちだけでは分からないから、皆さんがこうやってくれるから今神様が出てきましたよと言ってくれば、ああそうなのだよと言けれども、そんなこと分らないやつ、あそこ今神様のいのかなズマみたいなやつ、あそこ今神様のいのかと分らないから。そういう仕事なのですよ。つまり、人間がやっていつて宿るものだと僕は思うから盛り上げていく。物産展とかコミュニティセンターもそうでしょう。コミュニティセンターというか展示会場だとしましょう。ビッグサイト。催し物が今年一件もありません。ビッグサイト、つぶれるのではないかと。だからヨガやろうよ、武道やろうよと。人が集まってきたて、神社は活気が湧くでしょう。それをもうけではなくて、そこにいて、少し言い方は悪いですが、管理人さんとか公務員のような役割が神主さんだという感じがよくするわけです。そして、一般の人たちは納得する。だとすれば、今大変な現状、分かります。人がいっばい行っている神社の方は全く大丈夫ですが、神社界として考えたときに、神様とは何、神社とは何、それを伝えていこうよ。お金をかけて冊子を刷ろうよ。とても大事なのですけれども、詰めていこうよ。そして、個々の神社に戻ったときに、ぜひ心にとめていただきたいのは、物産展であり、コミュニティセンターであると。へりくだれとか成り下がれと言っているのは全くないです。でも、神社に人を呼ぼう。新しい御朱印、新しいお守り、それも大事だけれども、この町に人が来るように考えて、その通過点に神社があると思えばいいって変えていく。これ



つてきましたが、これが最初からお伝えしてきた、一万社巡った僕が考える神社の未来があるということ。御師（おし）に学ぶ。神宮では御師（おんし）。ここに僕は全情熱を今傾けております。その下を見ていただきまして、将来、氏子地域というものは全国になる。もしくは、このコロナ禍で一般の方たちは深く考えておりませんが、認識としてはもう始まっていると思います。「何だこれ」もしくは「なるほどな」と思った皆さん、もちろん共感していただいて幸いですが、あえて言わせていただきますが、遅いかもしれないです。つまり、地域が盛り上がりつついかにどう頑張るかということが大事なのですが、その地域と言われる範囲の皆様の中でいろいろあると思いますが、それと氏子地域というのは一緒ではありません。氏子地域という概念はなくなっていると思って、これ、いろいろ意見はあると思います。これとある神社庁の祈年（としごめ）の祭りで言ったら、このあたりから少しざわつき始めまして、誤解が生じたのかもしれないですけども、参加者の中から「早く終われ」という感じになってしまったと。ですから、少し丁寧になりたいですけども、氏子地域から人がいなくなりましてよという意味ではないです。そして、氏子さんが離れていきますよ、愛想尽かしますという意味でもないです。何かが消滅するという意味ではなくて、限られた地域という考え方がなくなる。これはなぜかという、僕自身が一三年かければ一万五、六千社巡れるという時代だからです。昔、国を越えるために手形が要りましたのが、明治になったときでも鉄道ブームで御朱印というものがスタンブラーになったという研究がこの前出ていまして、スタンブラーというのは日本だけの文化であると。それは何が基になったかという、消印ではなくて御朱

印だという研究がありました。なるほどと思いました。つまり、一五〇年ぐらいで急に狭まっているし、インターネットが出来、そしてiPhoneが出来、一気に狭まっているのか広がっているのかよく分かりませんが、北海道の人が沖繩の神社に上がることが今日出来るのです。だからこそ、御朱印が欲しくてこんなに来るというぐらい来ませんか？そこを社頭にあって御理解されているのに、ここに至らないのであれば、僕はそれこそずれたなと思います。こんなに人が来て、世の中、日本に御朱印欲しいという人が何人いるだろうと。それはそうです、氏子地域関係ないからです。もうそうになっているのです。だとすれば、もちろん大事ですよ。ここね、いろいろお叱りを受けるところだと思いますけれども、氏子地域というものが大事であって、その方たちの神様である。現に僕は旅行家であって、神社巡拝家だと思って、俺が偉いと思っているわけでは毛頭ないです。その神社を守ってきた氏子の方たちがいて、今も守っている。そして、皆さんのような神主の皆さんがいらつしやうて、今日のこの参拝があるというのは重々理解している。けれども、それよりも速いスピードで、例えば皆さんの中でも賛否分かれるところだと思えますが、郵送でお札を、これはコロナ禍前だったら、ほぼほとんどの方が絶対ノーだったのです。けれども、コロナ禍でこれをやらないと生き残れないとなって、結構変わったと思います。だから、皆さんが思っている氏子地域というのは大事なのですが、一般の人たちがそんなにウエイトを置いているかということなのです。となれば、ネガティブな意味で氏子地域がなくなりますよという意味ではなくて、全国が氏子地域なのだというふうな理解が神社界側に必要ではないかという考えです。決して何かなくなるから急げという意味ではないです。

広がっている。だから、全国から人が来る時代なのだと。もちろんそういうふうには理解されていると思いますが、向こうは氏子地域だと思っていないのだから、広がっていないかということ。そんな中、最後の最後、僕はこれに情熱を傾けているのだと言いましたが、御師に学ぶという話です。これ、簡単に言うと、一五〇年前までは普通でした。御師町は鳥居の外にありません。神主さんは鳥居の中にいる。よくこれは先輩方から言われると思いますが、鳥居から出て行かないといけないと慣用句として使われるぐらいやはり鳥居の中ということがあるわけですよ。でも、御師は外にいますよね。どういことだったかというと、神主さんの役割は多分ほとんど変わらないです。今、ものすごく真面目に皆さん奉職されています。多分一五〇年前も神主さんは変わらなかったのです。でも、神社は何であんなに開いていたのか。社会生活の中に浸透していたからということもあるけれども、御師がいたからです。御師が全国へ行って、神社の広報活動をするわけですよ。簡単に言うた、広報活動をしていた。何で御師はそれが出来たかという、御師はもうあったからです。御師屋敷って大きいでしょう。行って、神社へ上がってと言って、上がった何とかなという宿坊、御師館があるから、そこへ行つてと半券を渡して、売るのが受けてもらうのか分からないけれども、一年間で戻って、佐々木の優太という半券が集まっているわけですよ。その数で給料が決まるわけですよ。その館に泊まりに来るからとなるわけですよ。

少し分解していきますけれども、今、氏子地域が広がったと言いましたけれども、昔、神宮に上がるのも大変な時代です。だから、講をつくるわけですよ。けれども、だとしても、命

第1講 全国一万社を巡った僕が感じた神社の未来



をかけてその地域、遠い神社に参拝に上がるのは相当何か理由がないと駄目だと思いませんか。今ですら沖繩・北海道はじめ遠くからいらつしやうた方、時間がかかります、お金がかかりますよね。昔の人たちはそれを飛び越えて神社に参拝に上がっていたのですよね。ということは、それ以上のものがある。それを信仰心、崇敬の念と言っているのですか。いやいや、少し待ってよと。御師がそうなりたくなる言葉を言っていたのです。普通に考えてください。青森に住んでいて、三重県にとてもいい神社がありますよと言って、命かけて徒歩で行きますか。行かない。でも、昔の人たちは行きました。何でといったら、誤解を恐れず言うと、あることないこと御師が言うからです。最強だとか、生きていくうちに三回連続で行けたらもうお金に困りませんからとか、夢のようなことを言ってくれるからです。そうでないと、そんなニーズ起こさないからという御師がいた。でも、その御師は鳥居の外だった。そうやって人が参拝に上がったときに鳥居の中に真面目に神様と向き合っている神主さんがいたのです。しかし、一五〇年前に御師という制度が廃止されて、今はほとんどないです。だから、困るわけですよ。そうしたら、皆さん何で人が来ないのかと。こんなに真面目にやっているのに。言葉を変えて言う、御師のようなことをやらないと。けれども、昔、分業だったのに、今、皆さんがすぐ広報活動が出来るのであれば、昔、御師は要らなかったはず。昔からきつぱり分業だったのが、片方いなくなったのです。無理にやろうとするからひずみが生まれるのではないかという話です。

はつきり言っている僕の宣伝ですが、だから、皆さんもつと僕を使つてほしいのです。神主さん



の悪いところ、「では、次何かあれば」と絶対言います。一般社会に出たら、次はないから。でも、それは悪くないから、皆一つの仕事を真面目にやっているから、もう一個空いたところ、別にこれは佐々木でなくてもいいのですよ。今、SNSがあるから、多分SNSは昔で言う今の御師ではないかと僕は思っています。そして、氏子地域だけでなくて全国の人たちが来ていただけという流れになっているから、いろいろ

なことを活用していけばいいのではないかと思っています。

こういうことをしつづ、最後に一つですけれども、例えば昨日、一昨日、僕は神社でのイベントで人を集めて参拝に上がったわけです。それを毎月今いろいろな神社でやっているのですが、ほかの宗教で考えたら、ものすごく功德が高いです。だって、そうでしょう。集めてき

て何人も神社に参拝に上がらせているのですよ。とある新興宗教だったら、僕は幹部クラスになっているはず。だから、別に新興宗教とか先達とか御師だという話ではないですけども、そうやって人が神社に上がっていくという活動をしているので、ぜひ何か交流を持ったら思っています。次はないと思えますから、何が出来るかということと一緒に考えていく。例えば僕が年末年始の雑誌に何か機会を得られたので、ぜひ皆さんいかがでしょうか。うちはこんなものがあるとか、こういう神様だと。それを皆さんがふだん慣れないことをやるよりは、昔で言う御師なのだから、そこに言っておいていただければ、僕が勝手に、ということもある。僕だけではないですよ。それはそうです。本当に皆さんの毎日のお仕事からすると、僕なんかふざけた人間だと思えますけれども、YouTubeとかも。それで、よく神社ソムリエなんてふざけているとすぐ言われるのですが、最初の話に戻りますけれども、御師ですとテレビで言っ誰が分かるか。でしょう？もうそこからスタートなので。僕もふざけていると思えますよ。けれども、こうやって人がまず参拝に上がる。そうすると、神社とか神様が元気になるって、今思っています。そういつた中で、今日は僕が全国を歩きまして、参拝に上がりまして、一万回以上、二万回以上拍手を打って頭を下げて、皆さんに教えていただいたことを、今日、全国から東京の本庁にお集まりだということ、ぜひ共有させていただきたかったというお話を、少し長かったです、お話しさせていただきます。

どうもありがとうございました。

訪日外国人ガイド

齊田友紀先生



先ほど、前段の佐々木先生のお話をもとても興味深く拝聴させていただきました。私は現在、訪日外国人のガイドをしています。まだ駆け出しということもありまして、神道や神社の知識は今勉強を始めたばかりのため、万が一、失礼な発言がもしありましたら、無知がゆえというところであらかじめ御了承いただけますようよろしくお願いします。

少しでも参考になるものがあればうれしいと思いますので、最後までどうぞよろしくお願いします。

そのような仕事をしておりまして、ホスピタリティーというところで本当にたくさんの方のことを学ばせていただきました。空港では様々な出会いもありましたし、自分は天職だなと思った部分もありましたが、英語をもっと勉強したいという思いや、もともとフライトアテンダントになりたくて、その試験に落ちてグラントホステスになったという経緯もありましたので、友人の留学というのをきっかけに、自分も英語をもう少し勉強してみたいな、そしてフライドアテンダントの夢にもう一度挑戦してみたいなという思いがありまして、三年間働いた後退職しまして、カナダに留学をしました。カナダではバンクーバーに一年半ほど留学しましては、現地では英語はもちろんのこと、一年間は専門学校に通いましてツーリズムについて学ぶ機会が

帰国後、フライトアテンダントになる夢があったのですが、なかなか就職することが難しく、募集もなかったということもありまして、英語が使える仕事、どこかないかと探したところ、御縁がありまして輸入家具の会社で働くことになりました。そちらの会社は主にヨーロッパ、イタリア、フランス、スペインから家具を輸入して、家具を全道、全国の家具屋さんに卸している会社でした。こちらの会社でも三年間、働くのですが、こちらの会社は、全日空という大きい華やかな女の園で働いていたのですが、打って変わってこちらの家具屋さんには、本当に汚いおじさんたちがたくさんいる、事務所はたばこ臭いプレハブの中小企業、なおかつブラック企業という感じで、社長も、これもまた御縁なのかと思うのですが、千歳空港地点の三本の指に入るクレームカスタマーだったという御縁もありまして採用になるのですが、採用されてまたさらに驚いたことは、年間一〇〇コンテナ以上の家具を輸入していたのですが、何と「英語が話せるのが自分だけ」という状況でして、一年半、カナダで英語を勉強しましたがけれども、一年半勉強したぐらいでは、やはりビジネスで使えるほど英語が話せるようになるわけがなくでもそのようなわずかな英語、覚えてたの英語を駆使して、そこでヨーロッパ人、イタリア人とコンテナを輸入するという作業と一緒に行っていました。何せ社長は全日空のクレマーということで、常に本当に怒っていました、お客様に対して、現地の取引先に対して、ほか、死ぬ、間抜けとか、そういう言葉ばかりを吐いて、それを私に通訳しろという、すごく過

そちいで三年間働くのですが、これまた取引先のヨーロッパ人も英語がネイティブではないので、うまくコミュニケーションが取れないということもすぐたくさんあったり、それからやはりお国柄で、コンテナが出荷されない、遅れるというときには、工場が火事になったと平気です。そをつくような異文化というところもかなりありまして、私的にはもつと英語も話せるようになりたいし、ネイティブの人と英語でビジネスがしてみたいということ、就職活動という目的でワーキングホリデービザを取得しまして、オーストラリアに行きました。ちょうど二九歳のときで、ギリギリ・ワーキングホリデー、「ギリホリ」とよく言われていたのですが、現地に行きまして、メルボルン、ケアンズ、シドニーと三か所を拠点にしまして、年間で約一〇〇社以上には履歴書を送ったかなと思います。が、ビザの関係があったりでなかなか就職することが難しく諦めかけていたところ、帰りがけのシンガポールで就職出来たということで、シンガポールで三年間働きました。

シンガポールですけれども、ここで就職活動をして駄目だったらもう日本に帰ろうと心を決

めて、オーストラリアからスーツにバックパック一つで会社の面接まで向かうのですが、やはりここでも御縁がありまして、最終的に就職した会社はアメリカの企業、電子部品の企業だったのですが、そこでまたどういう御縁なのか、初めて雇われた日本人というところで、シンガポールにあるアメリカの会社で、日本人をシンガポールに立ち上げるといふ使命の下、自分で自分の同僚を面接し、自分で自分の上司を面接し採用して、日本人部門を立ち上げたという、そのような経験もさせていただきました。これもすぐく外資系の企業で、日本の企業と様々な点で、異文化という意味も含めてよい経験になったと思いますし、そのような立場であつても、自分のチームを自分で立ち上げるという経験はとても貴重な体験だったなと振り返ります。

その後三年間、またここで働くのですが、ブランク企業の家具屋さんから、また戻ってきてくれなやかとお呼びがかかったり、その際にリーマン・ショックがあつたりといふことで日本にまた帰国しまして、その働いていた家具屋さんでインターネットビジネスを立ち上げるのですが、インターネットビジネス自体もうまくいかなかったのですが、残念ながら会社自体が二年で倒産してしまうということになりました。

その後、東日本大震災があつたり、この先どうしようと思つていたときに、北海道宝島旅行社という、これは北海道にある地元の旅行会社なのですが、普通、旅行会社といふすと、例えば北海道の人でしたら東京に行く、海外に行くといふ、北海道から出ていく人に対してホテルや航空券の手配をしたり、もしくは来る人の手配といふ双方があると思うのですが、こちらの会社は北海道に来る人だけを対象としたサードビスを展開している地元の旅行会社でした。こちらの旅行会社で働くのですが、私が雇用され

た理由はインバウンド事業部を立ち上げるといふ使命でした。ここでもまた立ち上げというミッションがありまして、そのほか宝島旅行社は主に体験をメインとした予約サイトを展開している会社、その体験もものというのが会社の基盤になっていたのですが、そのほかに地域活性と云いまして、旅行商品になりそうなコンテンツを地域でつくって、そこに送客したりする、それに交通をつけて販売するということも行つていたので、新たにインバウンドビジネスといふのをここで立ち上げることになります。

旅行会社の経験もノウハウも私自身にはありませんでしたので、本当に見よう見まねで、最初はホームページもほかの旅行会社のサイトを見て、ではうちもこのような感じにしようと思つて、書きで書いて、ITの担当の人に渡してホームページをつくったり、旅程もほかの旅行会社さんの旅程を見て、「ああ、ではうちだったらこんな感じなのか」と手探りで、分からないままにいろいろなことを進めていきまして、そのような中でも、パートナーになり得る海外の旅行会社さんに何千通ものメールを送りつけて、自分たちはこういう会社で、北海道という、こういうすばらしい観光地なのですが、いかがでしょうか、というメールを世界中の旅行会社に送つて、そこから返信がより多かつた、これも御縁があるシンガポールに営業に行きまして、でも行つてもオフィスがなかったり、担当者との連絡がつかなくなつたり、本当にいろいろありながら立ち上げをしまして、それでも初年度、たった二組ですがお客様に来ていただくことが出来ました。二家族でした。金額にしますと一家族、大体一〇〇万、一五〇万ぐらいの、大体二〇〇万、三〇〇万、四〇〇万弱ぐらいの売上だったと記憶しています。

このインバウンドビジネスですけれども、宝

島旅行社は個人をターゲットにして、東南アジアの、主に富裕層に向けたオーダーメイドの旅行を展開していました。その後、円安、それから日本人気というよい波にも乗ることが出来まして、その後、五年後六年後ぐらいには約四〇〇組以上、人数にしますと一〇〇〇人以上のお客様に御来道していただくことが出来まして、四億ぐらいまで売上を伸ばすことが出来たという経験をしました。本当にラッキーだったといふこともありまふけれども、いろいろな時代の変化を先取りして、個人旅行に目をつけてビジネスを展開したといふところもありますし、よくそのときの上司に言われたのは、私が何も知らなくて無知だったこと、旅行会社といふと手数料商売とよく言われますけれども、このホテルに送客して何%の手数料をもらう、このレストランで御飯を食べてもらつて何%の手数料をもらう、そういう少ない手数料を積み上げていつて利益になるというビジネスモデルが一般的だったようなのですが、私はそのとき本当に旅行の経験がありませんでしたので、とにかく自分がいいと思つたものをお客様に御紹介する、手数料がもらえなくてももらえても旅程の中に組み込んで、お客様においしいもの食べてもらう、すばらしい景色を見てもらう、私が泊まつていいと思つたホテルに泊まつてもらふといふことを重ねていつた結果が少しばかり反映されたといふ、そのときの上司には思つていただいたところがありました。

その後、順調に右肩上がりに数字、伸びていつたのですが、コロナもありましたが、その頃にはチームも一〇人以上の大部帯になつていまして、立ち上げた当初はこの事業部よりも一番小さい事業部だったのですが、立ち上げから五年六年後には会社を支える柱になる事業部に成長していまして、私ももう一度経営をし

つかり学び直さなければといふことで小樽商科大学のビジネススクール、大学院に通いまして経営を学び直して、二〇二三年、今年ですが、修了いたしました。

ビジネススクールの中で、私は自分の旅行会社をどうしたらいいかといふ目的でももちろん入学したのですが、ビジネススクールに入ると、やはりもつと大きい視野で、北海道経済、日本経済、その中でも観光産業が支える日本の経済、北海道の経済を考える時間が多々ありました。その中で、観光業界においてガイド業といふものにたくさん課題、それは高齢化であつたり、例えば閑散期と繁忙期があるために収入が不安定といふことや、本当にいろいろな課題があるのではないかなといふのと同時に、そのガイド業にもつと大きな伸び代やビジネスチャンスがあるのではないかと思つたのが一つ。それからもう一つは観光業、これから訪日観光客がどんどんもつと伸びていく中でグローバル人材、英語が話せる人材、例えば海外に在住したことがある、海外経験がある日本人といふグローバル人材の存在といふのは本当に不可欠だなと思う一方、そのグローバル人材の受皿が観光産業にはきちんと整備されていないのではないかといふのは、賃金、やはり旅行業界は安いお給料で長時間働かなければいけないという印象があつたり、人気の職とはなかなか言えない状況なのかなどといふことも自分の中で引つかる部分がありまして、自分が出るわけではないのですが、それらを解決したり整備するといふことに少しでも貢献することが出来ないのかなと思ふ思いもありまして、卒業後、「キャリアアドバイザー」といふ、フリーランスで個人事業ですが、開業をしました。

このようにキャリアを見ていただきますと、様々な経験をしていますし、よく短大などでも

学生の皆さんに私のキャリアをお話しさせていただく機会もあるのですが、よく言われますのが、「波乱万丈の人生ですね」と学生の方からコメントをもらうことが本当にすごく多いのですが、私の中では波乱万丈とは一度も思つたことがなくて、逆に私は波乱万丈という言葉アドベンチャーといふ英語に訳しまして、「キャリアアドベンチャー」といふ名前をつけました。よく、人より高く飛べとか、人よりといふ言葉があると云いますけれども、私は高くといふよりも、人より幅広く、いろいろなキャリアをこれからもずつと登り続ける、経験し続けるといふ思いも込めまして、こちらの「キャリアアドベンチャー」を開業しました。

こちらで私の御紹介を終わらせていただくのですが、現在は、主にオーストラリアの会社が主催しています欧米人一二名程度を対象として約二週間、日本を横断してわたるというツアーをメインにお客様を御案内させていただいています。日本横断ツアーと言いますと、旅行業界でよく言われているのは、皆さん、御存じの方も多いと思ひますけれども、ゴールデンルートと申しまして、東京、大阪、京都、富士山を二週間かけて欧米の方と旅行して、御案内させていただいて、そういう仕事を今はしているのですけれども、それはガイドといふ仕事をもつとちゃんと把握したいといふことと、それから今後、ガイド業でどのように自分が動いていけるのかといふのを考えるための経験と思つていまして、今後はもつと幅広い分野で自分が出来ること、英語を使つて出来ることや観光業界にいた経験を生かして出来ること、そういうことに限らず、何にでも挑戦してやつていきたいなと思つています。

それでは本題に入つていきたいと思ひますけれども、本日のテーマとしまして三つほど挙げ

させていただきます。一つ目は「訪日外国人の現状と傾向」。二つ目は「国内・訪日旅行者にとつて神社とは」といふところですが、こちらは今回の題名にもなつていますけれども、冒頭にも申し上げましたように、私は神社とか神道といふことについてまだ勉強不足の部分もありますし、先ほどの佐々木先生の言葉を借りて言うなら、本当に一般目線ですであまり深く語ることは出来ませんけれども、お客様を御案内する上で、どのように感じているとか、このようなくことを質問されるといふことを共有させていただきたいといふのと、三番目、最後はやはり「ターゲットと戦略」と、ちよつとビジネスチックに書かせていただいていますけれども、本当に簡単ではありませんが、一言で訪日外国人と言つても本当に様々なお客様、国もありましてタイプもありますので、そういう方たちに向けて、どういふことをどのように発信していつたらいいのかといふことを、旅行会社で働いてきた知見と経験、そしてあとは一般目線といふところも併せましてお話をさせていただきますと思ひます。

それでは早速一つ目のテーマであります「訪日旅行の状況」といふところから参照していききたいと思ひます。こちらは観光白書というものでして、インターネットで調べますと御自身でももつと深いいろいろな情報を入手することが出来ますので、御興味がありましたらぜひ調べていただきたいと思ひますが、こちら御覧いただきましたように二〇一九年、一番高いところ、二〇一九年までは、先ほど、私の会社も右肩上がりて数字を伸ばすことが出来たと申し上げましたが、私の会社だけではなく北海道もそうだし、日本全体的に外国人の方が右肩上がりに上つていた、そんな波に乗れたといふところですから、最高の人数で三、一八八万人





までの数字をたたき出していたという現状があります。それが、コロナがありまして、ちょっと数字、見にくくなっていますが、二〇二〇年には四一二万人まで減少し、本格的な入国の制限などが始まった影響を受けた二〇二一年には二五万人にまで減少したという現状があります。

この二〇一九年まで右肩上がりで増加していますが、では自然に人気が出て、自然に上がっていったかといいますと、やはり日本政府も様々な施策をしまして、ビザを戦略的に緩和したり、消費税の免税の拡大、それから入国などの整備を充実させたり、本当にいろいろな施策を行った結果、このように右肩上がりで伸びていったというのが背景にあるのかなと思います。私自身も北海道宝島旅行社に入社したのは、政府の施策の一つであります緊急雇用対策、これは今は異なりますが、というもので入社しまして、インバウンドビジネスを立ち上げるというものでしたけれども、政府もそのようないろいろな施策や予算というのがありますので、そういうものも見ていただきますと、神社というつながりであったり神道という部分で、もしかしたら旅行に関連して使える補助金であったり参加出来るものがあるのではないかなと思います。

その後、昨年から水際対策も緩和されまして、先日、中国の団体ツアーも解禁されたというニュースが新しいところではあると思いますが、二〇二三年の数字はまだ出ておりませんが、二〇二三年六月の時点でもう二〇〇万人まで突破しているということで、かなり素早く回復してきているんだなというところです。実際に私もお客様を御案内してまして、外国人、自分が担当している会社のツアーもすごい量で予約が入ってきているということ聞いていますし、

いうお客様が来るのかなと、いろいろ想定することが出来るのではないかなと思います。

このように見ていきますと本当にアジアのお客様が多いのですが、そのほか新しいマーケットとしてベトナムがすごく増えてきているという現状、少ないですけども、相変わらずアメリカ人、欧米豪、豪はオーストラリアですけれども、欧米豪で言いますとアメリカの人数がやはり一番多いという詳細も確認することが出来ます。欧米豪と言っても、ではどの国をメインに考えられるのかという参考になるのかなと思います。

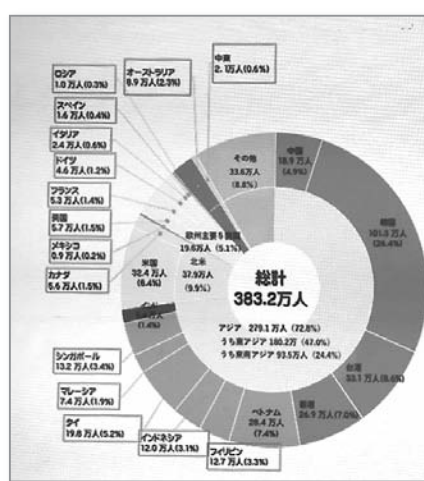
続きまして、今、国別の内訳を御紹介させていただきます。国が違えば旅行スタイルも趣向も趣味も目的も本当に異なるということ、こちらを共有させていただきたいと思うのですが、基本的に日本にいらっしゃるお客様、四季を楽しむだったり、特に桜や紅葉シーズン、人気だったり、自然景観もそうですけれども、アジアのお客様は特に食を楽しむだったり、それから温泉、アクティビティというのがメインのものにはなっているのですが、国別に見ていきますとそれぞれやはり傾向があるようにして、中国については、昔は爆買いという言葉もはやりましたけれども、ショッピング、ブランド物からドラッグストアでのお買い物、ドンキホーテは必ず行きたい、地元の果物が食べたい、地元のお土産が買いたい、とにかく買い物というイメージが私にもあります。台湾のお客様はそれほどでもないですけれども、テーマパークや旅館でゆっくりするというところに重きを置いて御旅行される方が多いようです。東南アジアのお客様、私もまさに前職で御案内させていただいていましたが、もう一番は断トツ、四季の体感ということで、私もシンガポールに三年間住んでいましたけれども、年中

実際、ガイドのスケジュールも来年の五月六月ぐらいまではもう押さえられている、そのぐらい将来のツアーまでもう確定しているという状況です。

ここで一つ共有させていただきたいのが「政府の目標」というところですが、コロナ前に政府は既に二〇二〇年までに四〇〇万人、二

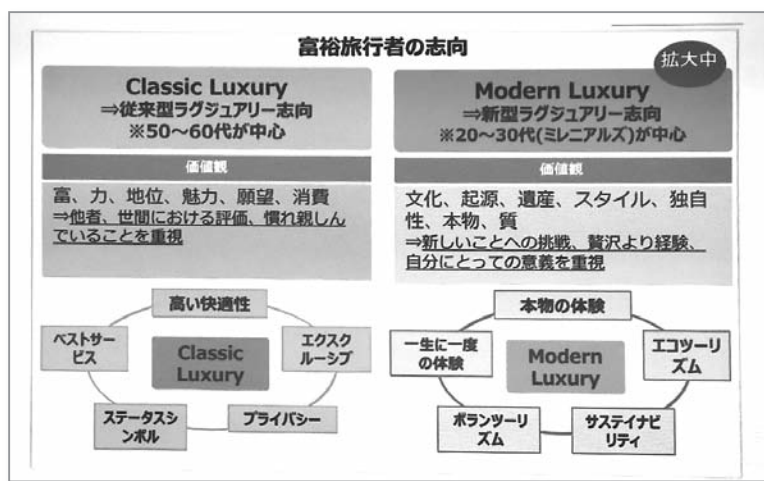
2022年訪日客
1位:韓国
2位:台湾
3位:香港
※アジアが全体の70%以上

2020年訪日客
1位:中国
2位:台湾
3位:韓国



〇三〇年までに六〇〇〇万人まで訪日外国人の数字を伸ばすという目標を掲げていました。残念ながらコロナで二〇二〇年の目標は達成出来ませんでしたけれども、コロナが起きた後でも

夏というところから日本に帰ってきたときに、日本の四季というのはどうしてこんなに素晴らしいんだろうと本当に感激したのを今でも覚えていすけれども、そういうことを目的にして日本に來られる、北海道に來られるというのは



本場にすぐく納得の行くところだなと私自身も思っています。それから北海道ですと、雪を見たことがないので雪を見に来る、そんな方もたくさんいらっしゃいます。

ここで注目したいのが欧米のマーケットなのですが、一般的にアジアのマーケットと欧米のお客様では旅行スタイルが全然違う、志向も違

二〇三〇年の六〇〇〇万人という数字は今のところ変わっていないというのが現状です。です。政府が二〇一九年までいろいろな施策を行ってきましたように、今後もコロナの回復とともに訪日外国人のお客様の来日も自然に増えていくとは思いますが、プラスアルファで政府もいろいろな施策を打ち出してくるのではないかな、いろいろな予算もつくのではないのかなというところが予想されます。したがって、神社に足を運んでくださるお客様も今後増加していくと思いますし、例えば何か新しいことをやりたいけどお金がないといったときに、そういう政府の施策を確認したり、予算をチェックしてみるのが一つの方法なのではないかなと考えます。

次にこちら、では実際にどのような国の方たちが日本に來ているのかを確認していききたいと思いますけれども、もちろん皆様、分かっている方もたくさんいらっしゃるので復習的な感じになるかもしれませんが、二〇二二年については韓国が一位、台湾が二位、そして三位が香港となっています。これは中国のマーケットがまだ復活していないということが大きく影響していると思いますが、コロナの前、二〇二〇年においてはやはり中国人が一位、そして台湾、韓国という内訳となっていました。アジアの方が多く占めているという現状、それからやはり中国は団体ツアーがたくさん占めているという現状、それからやはりアジアのお客様、滞在期間がすごく短い。けれども来日回数が多いリピーターの数はすごく多い。特に香港などの平均リピーター率は平均五回とか八回とかという情報も見えたことがありますので、こういったお客様をどのように取り込んでいくかということ、何が出来たのか、どういうことが出来るのか、どう

う、求めるものも違うと言われてまして、先ほど御説明させていただきましたように、アジアのお客様が四季を楽しんで写真を撮る、食を楽しむ、ショッピングというところに興味がある一方、欧米のお客様は食べることや写真、写真はある程度撮りますけれども、ショッピングということについてはそこまで優先順位が高くない、日本の歴史や伝統文化、そういうちょっと深い部分、事前に学習してきている人もたくさんいますし、お客様自身もそういうところに興味を示して、そのようなところに行きたいという需要が本当に多いですし、優先順位も高いのかなと思います。まさに神社は欧米のお客様が興味を示す日本の歴史や伝統文化、宗教、そういうところに入ってくるのかなと実際に私も感じている部分がたくさんありますので、この辺も参考にしていただければよいかなと思います。

欧米のお客様はお食事、例えばアジアのお客様が三食レストランで食べたいと言ったとすれば、欧米のお客様は三食、コンビニでもいい。そんなお客様もいるぐらい、もちろんお客様予算や趣味、それから旅行のスタイルということにも関わってくるのですが、本当にそういうお客様が多いなと思います。

それから、その他の目的で来日されるお客様もたくさんいます。それは単純に、ここで映画が撮られたから、ビザが緩和されたから、LCCが就航したから行けるよ、という感じで來られるお客様もたくさんいらっしゃいますので、この辺の情報も今後チェックをしていくことで、「ああ、次、こういう国のお客様が来るんだな」ということは、こういう国のお客様だったからこういうことを好まれるのかな、こういうことに興味を示してくれるのかな」と、ある程度想定をつけることが出来るのかなと思います。

続きまして「トレンドの変化」というのを少

し御紹介させていただきたいと思うのですが、これはコロナ前とコロナ後ということではないのですが、コロナ前に既にこういう変化があるのではないかというところで、マーケットといえますか、ビジネスが一度ストップしたような状況でしたので、今後はこういう傾向がもつと強まっていく可能性があるのではないかと思います。

一つずつ御紹介を、皆さん、知っていることも多いかもしれませんが、すごく言われていますのは、「団体から個人」のお客様によりシフトしているという現状があります。実際に私も前職、前の会社に入社した二〇一一年というのはまだまだ、空港にいても団体向けのパッケージツアーの札やプラカードのようなものを持って空港で待っている旅行関係の方やドライバースさん、ガイドさんというのが主だったのですけれども、二〇一九年辺りになりますと、それがかなり個人客をお迎えする、ハワイなどに行きますと私たちもよく見かける、自分の名前を書いたプラカードを持っているドライバースさんが空港で待っているという光景、皆さんもイメージがつかなくないと思いますけれども、そのような光景に少なくとも北海道はなっていないと思います。

また、多くの旅行会社が個人向けの事業部を展開したり、個人向けのサービスに力を入れたりということもあつたかなと思います。実際に団体旅行といいますと、先ほども少し御説明させていただきましたが、いかに安くということろが求められる部分が多い中、少ない手数料で利益を積み上げていかなければならないというビジネスモデルが一般的なのかなと私は認識しております、それに対して個人旅行、前職ではオーダーメイドという形で提供していました、やはりお客様希望を聞いて、旅行をその

お客様のただけにオーダーメイドでつくるという部分で、利益も乗せやすいという言い方はちよつと変なのですが、利益率も団体旅行に比べて高く取ることが出来るという現状もあるのかなと感じているところがあります。

それから、やはり個人客ですと、団体ではバ



スがここまで入れないとか、この人数では受け入れられないといった特別な体験であつたり、本当においしいものだったり、本当にすばらしい景色にリーチ出来ないという障害があるとすごく感じていました。一方個人客は、二人だから入れた、三人だから体験出来た、四人だから貸切りに出来た等、お金で解決出来ることもす

ることが富裕層の旅行には欠かせないと取引先のエージェンツにもすごく言われまして、常にそういうものを富裕層は探しているんだなということが分かりました。

世界の富裕層、私などが想像するに値しないぐらい、本当にすごいお金持ちがいるんだなというところをここでもいろいろ実感したのですが、例えば何十億払ってアンコールワットを貸切りにして、プライベートランニングをしてみるとか宇宙に行く方、本当にそういう話はよく聞きましたので、富裕層向けに本物の体験、一生に一度の体験を提供するというのも一つ、可能性としては、神社や神道という分野にもあるのではないかと個人的には感じています。富裕層はお金がある分、ここにも行った、あそこにも行った、あれをやった、これもやった、これも食べた、あれも見たという方たちが多いので、やったことがないこと、知らないことに挑戦してみたいというところに価値がすごく高いと感じています。

それから、富裕層の定義がこのように変わってきたというところで、サステナビリティが新たに入ってきたということですが、サステナブル、日本でもよく耳にすることがあると思いますが、持続発展可能なことに対しての貢献や、もちろん代表的な例で言われるのはプラスチックを使わない、二酸化炭素を排出しない、環境に優しい、そういうこともあると思いますが、この旅行という分野でサステナブルと置き換えると、そういうことはもちろんのこと、小さな村や町、伝統文化、そういうものに貢献するような旅、そういうことを知って、それに貢献出来るような旅というのは今までもありましたけれども、実際に富裕層の志向というのが、旅行したときに、こういうことをしたい、こういうことをすることに価値を感じる、ということに

ごくたくさんありましたし、少人数だから特別な体験を提供出来るということもあつたのかなと思います。

続きまして、「モノ消費からコト消費」に移行しているという現状、もちろん、中国人の爆買いということを先ほど御紹介させていただきましたが、引き続きショッピングの需要というのは高い状況だとは思いますが、そのような中でもそれを目的とせずに、いろいろなことをやってみたい、体験してみたい、体を動かしてみたいという需要が増えてきたのかなと思います。前職では、先ほども少し御説明させていただきましたように、体験のアクティビティをメインとした予約サイトを運営していたのですが、全道、北海道内の一〇〇〇以上のアクティビティのプログラムを集めて一つのサイトから予約出来るというシステムでしたが、その需要もすごく高かつたです、オーダーメイド旅行の中にこれらのアクティビティを組み込んで提供するということもたくさんしていました。アクティビティの種類のしましては、本当に体を動かすような乗馬、カヌー、カヤックというところから始まり、食が絡んだ餅つき、乳搾り体験、そういうものもありました、それから着つけ体験、お料理体験、そば作り体験とか、ちよつと文化的な要素を含むものがあつたり、それぞれいろいろ需要があつたのかなと思います。今後もこういう傾向はもつと加速していくのではないかと思います。

それに伴いまして、観光のことを英語でSightseeingと言ったりしますが、Sightseeingではなくdoingという言葉が聞かれるようになりました。そして興味深い残りの二つですけれども、個人的にはすごく興味深いところですので共有をさせていただきたいと思うのですが、「富裕層

変わってきているところが一つ、大きな変化なのではないかと思っています。それからエコツーリズムというところにもお客様、志向が変化しているところでは言われていました。このように見ていきますと、今まで富裕層が体験したことのないことを提供、日本で、神社で提供することというのはスーパードifficultなことではないのかなと感じたりしています。

続きまして、もう一つの「トレンドの変化」といいますか、新たに今注目されている旅行スタイルとして「アドベンチャートラベル」、皆さん、聞いたことのある方、多いと思いますが、なお動きがすごく加速しています。実際に私もアドベンチャートラベル・ワールドサミット、ATWSという世界大会のようなものが年に一回いろいろな国、それぞれ違う国で開かれているものに参加をさせていただいたことがあるのですが、何と去年、本当はアジア初ということで北海道で行われる予定でしたが、コロナでバーチャル開催となりましたが、今年またリアルに来月、九月に開催される予定をしています。

アドベンチャートラベルというものにも定義がありまして、こちらは一般的に三つのカテゴリーとなります、アクティビティ、自然、異文化体験のうちの二つが含まれていればアドベンチャートラベルと定義をされています。まさにこここのカルチャーのところに鳥居のマークが入っているの、皆さんにも御覧いただけているかと思いますが。カルチャーのところ、まさに神社、神道とか仏教もそうですけれども、そういうものはカルチャーの要素に入ってくるのかなと思います。

さらに、このアドベンチャートラベルを主催している組織がアメリカにあるのですが、その組織が提唱している五つの価値というのがありまして、今までにないユニークな体験、それか



もう耳が痛いぐらい何度も何度も言われるほど、海外の富裕層を顧客に持つエージェンツというのは本物の体験というのをすごくこだわって探しているのかなと感じていました。そしてもう一つ言われているのが、一生に一度の体験というのは本当によく耳にする言葉で、「once in a lifetime experience」、この二つのコンテンツ、本物であること、そして一生に一度の体験であ

ら自己変革、健康であること、挑戦、ローインパクトという価値があると提唱されています。ここでも、「今まででないユニークな体験」というところに神社が食い込んでいけるのではないかと思ったり、「自己変革」というところも大きな可能性があるのではないかと個人的には思います。こちらにアドベンチャートラベルの世界市場規模というのが出されていてまして、それは七〇兆円を超えると言われてます。これは団体旅行ではないのですが、このような旅行スタイルで旅行する人たちがいるということ、そういう人たちは文化的要素を求めている、そういう要素を盛り込んだ旅行をつくっている旅行会社がある、現状ある、そして今後増えていくことが予想されるのではないかなと思います。

富裕層になればなるほど、アジア人よりも欧米人がよりそうでなければならず、やはり知的好奇心がすごく高い、それを満たすものを旅に求めているという現状があるのかなと思いますし、富裕層になればなるほど、旅行してただ楽しいではなく自己変革、この旅を通して自分はどういう人になるかという要素を求めている人も、ビジネスをやっている人、会社のお偉い方には富裕層が多いので、そういうことを求めているお客様が大変多いのが現状なのかなと思います。このように、今まで国の助成や訪日旅行者の現状を共有させていただいたのですが、個人的には今後、いろいろな機会や可能性というのが無限大にあるのではないかなと感じたのが正直なところです。

続きまして次のテーマ、二つ目のテーマになります。「国内・訪日旅行者にとっての神社とは」というところに移っていきたいと思います。まずこちらに、訪日旅行者にとって神社とは何なのかと、私がお客様を御案内したり、今までにお客様にサービスをさせていただく中で、彼

らの反応や話を聞いて私が思うものを三つ、一つ目は「宗教の一つ」、二つ目は「観光地の一つ」、三つ目は「神聖な場所」ということで三つ挙げましたが、今、メモを取ってくださいている方もいらつしやいますが、本当にありきたりな、何の「へえっ!」という新しい発見もないような三つだと思っています。

「宗教の一つ」というところにつきましては、先ほど前段の佐々木先生のお話にもありましたけれども、外国の方も神道と仏教が何なのか、お寺と神社の違いは何なのか、ここは寺なのか神社なのか、これは何なのかという、そこがすごく混在しているといえますか、言って初めて「あつ、そうか、鳥居があるから神社ね」と、その程度だなと。先ほど御案内した欧米の方は歴史や文化などに興味があるということで少しはつきりするかもしれないのですが、その程度の知識しかないという印象を受けています。それから「観光地の一つ」ということで、欧米のお客様もアジアのお客様も同じく写真を撮って、鳥居はどこだ、そこで写真を撮る人がいないときに行きたいとか、そういう御要望もありますし、お土産のお守りだったり、浅草寺でお土産を買ったりすることがすごく人気なのですが、それと同じようなことがお寺と神社、大差なく観光地の一つという認識があるのかなと思います。そして三つ目、「神聖な場所」というのは、これは人によってというところですが、全然神聖だと思っていないという印象が半分以上ですが、たまに、お客様自身も宗教を持っていて、こういうところはもつとリスベクトしないと駄目だよ、ということを日本人以上に気づかってくれたり思ったりしている人も中にはいるのかなという印象です。

次に、今回、「国内旅行者にとって神社は？」というところもお題となっておりますので

をして初めて自分が気づいた部分でした。

第2講 国内・訪日旅行者にとって神社とは



あまりにも生活に馴染んでいたもので、今まで言語化するという機会が本になかったので、聞かれたときに、自分はこれしか出てこないのかなと自分の中で分析したりしました。と同時に、すごく言語化するのが難しいという現状もありまして、実際にガイドをしていて、お客様にうまく伝えられていないかと、今、ガイド、駆け出しで勉強段階でもあるのですが、伝えられていないな、伝えないといけないという気持ちは今すごく大きいです。この状況がどのように外国人に影響するかというのを考えたとき、外国人が思う外国人にとっての神社とか、この三つということしか出てこないことにつながっていくと思うのですが、それは私が思う、信じる、説明する神社以上のものに外国人の方はならないとやはり思いますので、まどろっこしい説明がたくさん続いてしまったのですが、ここで何が言いたいのかというと、日本人である自分がしっかりとちゃんと理解をして認識をして説明出来るようにならないければ、外国人の興味を引くこと、外国人にしっかりと伝えること、もつと興味を持つてもらうこと、もつと足を運んでもらうことはやはり難しいのではないかなと感じる部分がすごく大きなところなんです。

ガイドをしていて感じると思いますか、このようになつたらいいなと思いますのが、私は本当に無知で、今、仕事上、いろいろなサイトを見たり、神社に足を運んだりするたびにいろいろなことを学ぼうという姿勢でいますけれども、情報の入手がなかなか難しかったり、もちろんメジャーな大きい神社やすごく有名な神社でホームページもしっかりつくられていて、歴史もしっかり持っていてというところももちろん多いのですが、小さい神社に行くこともありますし、ちよつと立ち寄ったところ、時間が空いて

いるのでこの神社に行ってみようということ

もあつたりする中で、ガイドとして何か説明しなければいけないという状況の中でなかなか情報が入手出来なかつたり、実際に説明があつて読んでみるけれども、自分の頭が悪いせいなのか、あまりよく理解出来なかつたり、読んで、自分の中では分かつたけれども、では説明しようと思つたときに、どのように説明したらいいのかという状況が数多くあるなということ、もつと自分が知識を高めていけるような機会が欲しいなと思つています。それを今、ガイドという仕事をしていて感じるのですが、これがすごく重要なことだと思つていまして、ガイド、案内する人の影響力というのはすごく大きくて、それは神社に限らず、自分が紹介したお土産をお客様が買う、紹介しなかつたら買わない、自分がこのように説明したからお客様はこう感じているという、ガイドがお客様に与える影響力というのはすごく大きいので、ガイドや地元の人や日本人自身が宗教、神道だつたり神社ということをしつかりちゃんと認識している、説明出来るということがすごく重要なのではないかなと、今さらながらですが、この仕事を通して気づいた部分でした。

最後に、お客様に説明する中で、神道と仏教が共存しているということは本当にすごくユニークな、外から見るとすごくユニークというか、独特なことなのではないかなと感じていまして、自分もお客様にそういう部分を盛り込んで説明することが多いですし、本当にガイド駆け出しですので、もつとベテランのガイドさんになるもつと全然違うことを感じていて、全然違うように捉えている方も多いかもしれませんけれども、今後ますますガイドが増えていくと思うのですが、こういう機会がもつとあつたらいい

一般参拝者にも触れてみまされども、私の中で神社というのは何なんだろう、国内旅行者イコール日本人にとって神社とは何なんだろうと考えたところ、実は私の中でも宗教の一つというところ、宗教という意識は薄いのですが、宗教の一つ、観光地の一つ、神聖な場所も全く同じ、この三つぐらいしか自分の中で思い浮かばなかったというのが正直なところなんです。それはどうしてなのかということを私もいろいろと考えてみたのですけれども、あまりにも、先ほども生活の一部じゃないというお話もありましたけれども、やはり私は、もちろん新年の参拝、初詣にも行きますし、旅先に神社があればお参りもしますし、実家には神棚もありましたし、いまだに何かあつたときには神様という言葉も出てくるという意味で、心のよりどころ、信仰の一つというところもあるかもしれないけれども、あまりにも生まれたときから自然に生活の一部になつていて、意識をせずに来た、何も考えずに来たというのが正直なところで、この仕事をして初めて、「あつ、何も意識せずに、考えずにここまで来てしまったな」と反省をした部分でもあります。それぐらい生活になじんでいるといえますか、意識することなく神道だつたり仏教に倣つて生活をしている、溶け込んでいるというところがすごく大きくあるがために、先ほど宗教の一つと挙げましたが、まず宗教という認識がない。それは仏教も同じなのですが、よく「宗教は何ですか」と聞かれたときに、「いや、特にありません」、「うん、でも神道? うん、仏教?」と自分に問うような場面がすごく多くて、ガイドという仕事をするようになってからいろいろ調べるようになったのですが、日本人の大半が自然と神道と仏教を信じているながらも、自分は無宗教という意識、思っている人がほとんどだということはこの仕事

なと思います。

というところで、地元のガイドさんや、その神社にいらつしやる方で説明してくれる、情報をくれる方というのがすごく重要で貴重なと感じています。というのも、現在、私は北海道札幌在住なのですが、ガイド不足ということもあり、道外の東京、大阪、京都、富士山という場所を二週間、お客様と一緒に御案内して回っているのですが、当然、地元でもありませんし、初めて行く場所もありますので、自分の説明もかなり薄いものになっていると反省している部分でもあるのですが、そういった中で地元の詳しいガイドさんに話を聞けるというのはガイドとしてもすごくありがたいですし、その説明に勝るものはないなと思つている部分が大きいのが一つと、それからお客様が、地元の方と会いたい、地元の方と話したい、地元の方から聞きたいという願望がすごくありまして、それは旅行の満足度をすごく上げていく要素になっているのではないかなと思います。同じことを説明するのでも、やはりその土地に行つて、その土地の人から聞く、同じものを食べるのでも、東京でそれを食べるのではなく現地で食べるというのと、もしかすると少し似ているのかもしれないけれども、やはり現地に行つたら、現地の人から現地の話を聞きたいというところがより印象に残るし、よりお客様の興味や思い出につながっていくのかなと感じています。ですの

で、地元の学生だつたり主婦だつたり、もちろん神社で働いている方でもいいですし、そういう方たち、本当に気軽に情報をお願いしたり、そのように出来るサービスがあると本当にうれしいなと思います。

次に、こちらは内容が少しずれてしまうかもしれないのですが、興味という部分で、日本人のお客様と外国人のお客様がすごく異なるなと

感じているところがありますので、少しだけ御紹介させていただきたいと思います。

日本人の興味というのは、先ほどはパワースポットではないというお話もありましたけれども、やはりパワースポットだったり、お祈りしたり、写真を撮ったり、リフレッシュしたり、「神社というのはどういうところ？」と母に聞きましたら「けじめをつける場所」という重い回答が返ってきたのですが、そういう人ももちろんたくさんいるとは思いますが、日本人の興味というのはそのようなところかなと思います。

一方、外国人の興味はといいますと、パワースポットの要素、リフレッシュ的要素というのは、私たちが生まれながらに神道と生きてきたから感じられるものがすごく多いのかなと思いますので、外国の方、それほど「ああ、すごく神聖だわ」という感じになっている印象は少ないのですが、やはり歴史とか、「ここは何年に出来たのか」ということを必ず聞かれますし、「この建物はどれぐらい年数がたっているのか、建替えられているのか、そのままでのものなのか」、それから建築様式というのはよく聞かれるのですが、当然、新米の私には分かるわけがなくて、「どうしてこの屋根は反り上がっているんだ？」、「この屋根の材質は何なのか」、「くぎは何が使われているのか」等々、そういうことを細かく、特に男性が多いのですが、男性に限らず女性も聞いてくるのが本当にすごく多いなと思ひまして、その都度答えられなくて「宿題にさせてください」とお答えして、いろいろ調べてお答えすることも多いですし、結局調べても分からないということがほとんどかなと思います。

ですので、神社に行ったときに、何年に出来たという簡単な歴史が書いてあるところは多いちが見るようなサイトに情報を展開していくという、アプローチ方法がすごく異なっていくと思いますので、このように細分化して考えていったらいいのではないかなと思います。

また個人旅行の中でも、ファミリーで来る方、一人旅で来る方、カップルで来る方によって、興味があるもの、提供出来るものも、どういものが受けるのかな、売れるのかなというのも考え方が変わってくるのかなと思います。例えばカップルですと、昔、手配したこともありますけれども、着物を着て神社に行つて二人でお参りして、ちよつとお話を聞いて、お散歩をして、写真を撮るとするのはすごく一般的だと思うのですが、もつと突っ込んだところですと、一般者目線の意見になりますけれども、そこで「プロポーズ大作戦」のようなプログラムをつくってみるとか、そういう可能性もあるのかなと思ひたりもしますし、実際にお酒を飲んでもらうとか、そういうことも貸切りで、富裕層向けに展開するというのも一つ考えられるのかなと思ひたり、ファミリーですと、子連れという部分で、例えば神主さんのお話をずつと一日中聞くとか、そういうことは子供には無理ですので、子供に分かりやすい形で、どのように展開していくのかとか、ファミリーの絆がもつと深まるような体験を何か提案出来ないかなという考え方が出来るのかなと思います。また一方、一人旅の方にはもつと精神性というところを一日かけて体験してもらいたいという、もつとディープなプログラムも展開出来るのかなと思います。

または、その下の段に行きますけれども、富裕層でしたら地元のホテルと提携するとか、そういうところと一緒に組んで旅行会社に売り込みに行くとか、そういう提携も出来るのかなと思いますし、アドベンチャーという切り口で考

と思いますけれども、その建築様式まで書かれているところは、なかなかそんなに多くはないのではないかなと、よほど特徴があるところや有名なところは別ですけれども、そういう部分の情報などもあつたらいののかと思ひますし、それから神社に行くまでの道のりの中で生えている植物や花というところも、これは何ですか、これはこれですね、これはああですね、この草はこうですね、これは自分の国にもあるよ・ないよ、そういう話がすごく多いので、そういう情報もあると、お客様はより楽しむことが出来るのではないかなと感じたりもします。

それからキャラクターがたまにあつたりするのですが、そういうキャラクターというのは神社に限らずですが、いろいろなところで、例えば電車に乗つていても観光地に行つてもキャラクターものがあるとか、皆さん喜んで写真を撮っているという現状も、私はキャラクターものに全然興味がないのですけれども、そういうお客様も多くいるのかなと思います。それから定番ですけれども、実際に自分も手を清めて神様に拍手してという日本のしきたりに倣つて参うものもあるのかなと思います。

今、私は本当に新米ですけれども、説明したいことや求められることを何点か挙げさせていただいたのですが、先ほど申し上げましたように、仏教と神道が共存しているというところは一つ、自分の中ではフォーカスしたい部分だなと思ひますので、神道ではこうだけれどもお寺と比べたらこうだよ、お寺はこうだけれども神道はこうだよと、そういう情報があつてもいいのかなと思ひたり、そういう形で説明するとすごくお客様に興味を持つてもらえるのかなと自分は感じていたり、そもそも本当に神様についてであつたり、祀られているもの、神主さん

についてなど、私自身が全然まだ分かつていない部分が多いので、そういうものをもつともつと簡単に分かるような仕組みが今後つくられていくとすごくうれしいなと思ひます。

最後のテーマに移っていきたいと思ひます。最後、「ターゲットと戦略」というところで書かせていただきましたが、私なりに具体的に、ではどういう人が神社に来てくれるのかなというところで、こういう考え方を自分の中ではしていくかなというところを少しだけ共有をさせていただきます。

先ほど個人旅行と団体旅行があるよというお話をさせていただいたと思ひますけれども、まずは、個人旅行でも旅行会社を使つて旅行をされる方と、今はオンライン・トラベル・エージェント、OTAと呼ばれる、ホテルの予約サイトで言いますとアゴダとかブックイングドットコムとか、日本で言いますとじゃらんのような、自分で手配出来る仕組み、そういう会社もすごく台頭してきていますので、自分で手配して行く旅行、将来的に旅行会社の存在というのが危うくなるのではないかと思うほどこういうものも今出てきていますので、このように自分で手配して来ている方も増えていきたいと思います。

ですので、個人旅行の中でも旅行会社に手配しているお客様をターゲットとするのであればアプローチ先は旅行会社になると思ひますし、旅行会社がどうしたら売りやすいのか、売りたい旅行会社がどのような旅行を売つていて、どのようなところに組み込んでいけるのかというところを探つていく必要があると思ひますけれども、一方、OTAを利用しているお客様、自分で旅行を手配している方には、ありきたりですけれども、幅広くSNSで情報を発信するというところもあると思ひますし、もししたらトリップアドバイザーのようなOTAを使う方た



えますと、例えば地元で体験プログラム、例えばラフティングというプログラムがあつたとしますと、そのラフティングを安全で無事に体験出来ますようにということで、その前にお参りしましょうかという事でお客様を連れていく等、そのような提携も出来るのかなと思ひます。

先ほど申し上げましたが、欧米豪、国もいろいろありますので、欧米のお客様でしたら知的好奇心、歴史のかな、ストーリーのかな、どのように説明したらいいのかなとなりますし、アジアのお客様でしたら逆に、このような写真スポットだったらいっぱいあるよとか、こんなおいしいものが境内で食べられるよとか、逆に食べていいよとか、そういうことがもしかしたら集客のきっかけになるのかなとも考えたりしました。

一方、グループツアーについては、グループもいろいろな種類がありまして、募集旅行、募集ツアーというものもありますし、それから学生の教育旅行というものもありますし、そのほかMICE（マイス）という旅行業界の用語があるのですが、ミーティング、会議などで日本にいらつしやるお客様、インセンティブと言ひまして、企業の優秀セールスマンたちに御褒美旅行のような褒賞旅行という旅行もあつたりして、先ほどから団体は安くてあまり利益も少ないというお話もさせていただきましたが、このような特別な旅行に限つてはすごくバブリーだったり、貸切りで、昔、私は、一〇〇名様ぐらいでプライベートに花火を上げたり、会社の上司がヘリコプターで登場して、社員には内緒でトップセールスマンたちを御褒美旅行で北海道に連れてきて、いるはずがない上司が暗闇の中からスノーモービルで登場して、「皆さん、よく北海道に来ました。たくさん売り上げてくれました。おめでとう」と花火をバーン・パバパバー

ンと上げてやるとか、いろいろなところを貸切りにするとか、本当にかんりの金額をかけてそういう褒賞旅行を計画しているイベントというものもありまして、そういう旅行になってきますと、旅行会社がハンドリングしているケースもありますけれども、イベント会社が絡んでくる、そういうケースもあつたりします。一つ、団体に限らずですが、貸切りということもある程度出来るのであれば、そういうところでも大きく利益を取ったり、富裕層顧客マーケットというところに食い込んでいけるのではないかと思います。

そのほか、先ほどのスライドは訪日外国人のお客様の情勢で分けてみましたが、そのほかにもどのようなことが、お客様が足を運ぶきっかけになるのかなと、これは本当に素人一般目線で考えたのですが、先ほど欧米のお客様は知的好奇心がすごく強い、そういうことを満たすために文化等に触れたいというお話をさせていただきましたが、好奇心というところに少し深掘りをしてみますと、私自身が知らなかっただけなのですが、知的好奇心のほかに対人好奇心、拡散的好奇心、特殊的好奇心という類語がありますので、それらに、ではどのような人がそういう人たちなのかと単純に当てはめてみて、知的的好奇心でしたら、ある程度大人になって自分で何でも出来るようになって、いろいろな知識を身につけた人たちがさらなる知的好奇心を満たすために神社に足を運んでもらうという戦略も立てられるのかなと思ったり、対人好奇心というところで、地元のガイドや学生というところにもっと組み込んでいくことだったり、ユーザーバーやSNS、インフルエンサーを活用したり、マニア的な方たちをターゲットにしてみたり、そういう考え方も出来るのかなと思いました。

いますし、地域でもっとすばらしいコンテンツをつくっていくことが可能だと思います。

一方、地域にある「一神社」というのはあまりよくない言い方なのかもしれませんけれども、一神社が一人で、単体でお客様をお迎えしてお客様を満足させようというのは、もちろんメジャーな神社や特別すぐ強いコンテンツがあるのなら別ですが、それというのはなかなか難しいのかなと思ひまして、やはり点でお客様を御案内するのではなく、前社でやっていたのは点と点を線で結んで、地域を面で見せるという取組を行っていました。そうすることによって、お客様、ポツンといきなりある地域の神社に連れてこられても、「何で私、ここに来たらんだろ」となってしまうので、「今日はここの地域でこういうことを楽しんでもらいます。この地域はこうこう、こういう感じですよ。で、この地域を今日御案内してくれるのはこういう人です」という感じで御案内しますと、満足度がすごく高かったかなと思います。

というところで、地域との連携というのは本当に必要だなと思ひますけれども、その中で、ではどのようにして連携していくのかというところで、まず「フックとなるものを探す」といいますか、決めるといえますか、ある程度念頭に置く必要があるのかなと思ひます。では、地域で温泉を目的に来てもらう、食べ物でもいいのですが、何かを一番の目的にして来てもらう、それに付随してどのように細部をつけていくのかということを考えるといいのかなと思ひます。

それから「距離的、位置的な連携」というのもあるのかなと思ひます。自分の地域は小さいけれども、隣に大きな観光地があるとか、自分の神社はメジャーではないけれども、近くにもかしらたすごく有名な何かがあるとか、そう

では、「誰に？」というものの次に、では「何を？」というところですが、先ほどと重複する部分もありますが、一般的に、その神社に特化していなくても、「そもそも神社というの」というところが、その神社にしか行っていない観光客や、その神社が観光客が行く初めての神社かもしれないということもありますので、一般的な神社というのとは何なの？ 神主さんって誰なの？ どんな人なの？ 何をやってるの？ ということだったり、境内についてとか、そういう本当に基本的な情報から展開していった方がいいと思ひますし、そういうことをもっと深めていくようなコンテンツであつたり、見せ方というのでも出来るのかなと思ひます。あとは歴史だったり、先ほどもお伝えしたような内容になりますが、町について、町の守り神という感じで、別に神社だから神社のことだけというのではなく、別に、ここの神社でこの町はという切り口で考えることも出来ると思ひますし、やはりお祭りなどに紐付けていろいろなことを展開していくとか、自然だったということも出来るのかなと思ひます。

それから、「どうやって？」というところ、私も個人的にいろいろ考えてみましたけれども、もつと小さな子供、小学生の頃からそういうことに親しんでもらうって、もつとそういうことをたくさんしていくけるような若者を輩出していく、つくっていくということに取り組んでみるとか、神社で座談会やお茶会をしたり、生活、今までは自分が生まれてからずっと身近にあった存在だから、別に神社だからと、特別に神社だけに限らずにもつと生活に寄り添った方法、催しなどがあつてもいいのかなと。逆にこういうものを通して、もつと神道や神社というものを分かってもらおうとか、そういう問いかけが、もちろん、皆さんなさっているとは思ひますけれども、私

いう観点で、そういうところからお客様に足を延ばしてもらえないか、もつと連携出来ないかなというところを考えるのも一つなのかなと思ひます。先ほど御説明しましたように、登別と函館の間にあつたからここの地域にお客様を送客することが出来たというように、旅行会社のサイトなどを見ているとサンプル拠点がたくさん載っていますので、自分の地域がどのようなところに当てはまっているのか、どこどこの間だつたらお客様に立ち寄ってもらえるのか、そのように可能性を探っていくのも一つのやり方かなと思ひます。

そのような中でよく言われますのが「ストーリー」、これは本当に難しいところですが、や



も何かいろいろ考えてみますと、このようところが出てきたということです。

こちら最後のスライドになりますが、最後に「地域との連携」というところを少しだけ御紹介させていただいて終わりたいと思ひますが、私が働いていた前の会社では地元の会社というものもありまして、地域に外貨を落とすということとをミッションとして、地域の基幹産業や地域の眠っている宝を掘り起こして、それをプログラムにして、そこにお客様を送客することで地域に外貨を落とすという取組を行っていました。ですので、実際に地域に入っていくってプログラムをつくるチーム、地域活性事業部というのがありまして、そこでつくられたプログラムにインバウンド事業部で獲得したお客様を送客するというのもやっていました。もちろんお客様は来道、来日もそうですが、そういうもののメインの目的が必ずあるのですが、そういうもののの中に地域で過ごす一日であつたり、地域での体験ということやスパイス的な要素で組み込むことで、旅の満足度がすごく上がっているなということや、旅の満足度がすごく上がっていました。北海道なのでお客様、ラベンダーを見たいとか、スノーフェスティバルに行きたいとか、そういう目的で来るのですが、お客様が知りもしない、例えば皆さん登別も函館も聞いたことがあると思ひますし、メジャーな観光地ですが、その途中にある小さな町に立ち寄って、そこで一日を過ごしてもらおうという予定を作成していたのですが、もちろん登別も行きたいし、函館も行きたいし、朝市も行きたいし、熊牧場も行きたいし、なのですが、旅が終わって最後にお客様に「何が一番楽しかった？」と聞きますと、地域で地元の方と過ごしたあの時間が一番楽しかったという声が多く多く挙がっていたので、やはり地域にまだまだすばらしいものがたくさんあると思

はり意味もなく、お客様がただポツンと一つのところに連れていかれても「何でここに来たの？」となつてしまいますので、例えば海を見て、「そこからの海の恵みがこれなんですよ」とか、「この海はこの町を守る大切な役割を果たしているんですよ。だからこの海で何かをやる」とか、そういうストーリーづけが出来ると、より旅の満足度が上がるのかなと思ひます。

最後に一番重要だなと思ひますのは、先ほどと重複しますが、やはり「地元の方との触れ合い」、ここに勝るものはないのかなと。自分たちもそうだけれども、旅をして、その旅先で出会った人や出会った人との会話、その時間というのは旅の醍醐味になるのかなと思ひますので、それは日本において訪日外国人のお客様をお迎えして、訪日外国人だけではなく日本人でも同じことなのかなと思ひますので、もつと地元の方に活躍してもらえようような機会を増えていけばいいのかなと思ひます。

私がお話しさせていただいたのはこちらで以上となりますけれども、今回、私もこのようにお話をさせていただく機会をいただきまして、自分がガイドに成りたてということにちょうど重なつたというのもあるのですが、改めて神道や神社ということを考えるすごく充実したい機会だつたなと思ひますし、自分自身もガイドという仕事を通して、英語を話す人間として、海外の方に神道だつたり神社だつたり、日本の文化というのをちゃんと上手に伝えていくことで貢献したいと改めて思つたことがすごくありました。このような機会をいただきまして本当にありがとうございます。

今日は御清聴、ありがとうございます。

第2講 国内・訪日旅行者にとって神社とは



第二講

「ファーストペンギン 〜シングルマザーと漁師たちが 挑んだ船団丸の奇跡〜」

株式会社GHIBLI代表取締役

坪内 知佳 先生



坪内 では、今日はよろしく申し上げます。私よりももう少し上の方々がいらつしやるかなと、幾ら青年部とはいえ、漁協の青年部というのは六〇歳の方が結構いたしますので、本当に青年部のだなと思ひ、うれしく思っています。青年部さんが本当にちゃんと四〇歳以下で青年部として機能している業界というのは、まだまだこれから先も元気な業界だと、一つの指標になるところだと思いますので、いつも六〇歳、たしか六五歳でも青年部とか青壮年部とか、自分が青壮年部だと思えばいいという業界にいる私としては、私だけがここで話をする必要がないといひますか、釈迦に説法かもしれませんが、お付き合いいただければと思ひます。

もう一〇年前になりますけれども、「news zero」で特集してもらったビデオがありますので、それを一本見ていただいてから、何となく

水産の業界、私たちの現場というのはこんな感じなのかなというのを見ていただけたらと思います。

「ビデオ放映」
それから一〇年ちようどたちまして、一〇年ぶりに、先々月ぐらいでしょうか、「news zero」で第三弾の特集を組んでいただきました。多分まだXにも動画が残っていると思いますので、もし御興味があればぜひ見ていただけると嬉しいですね。

こんな人間くさい、泥くさい、情けない内容なのですが、二〇一七年に本にまとめました。二〇一五年ぐらいから書き始めまして、ポツポツと書いていきましたので、出版までに二年間ぐらいかかってしまったのですが、実は一作目の本を出したときに、もう既に映画化の話を出していたいてまして、内定まで行っていたのですが、私が多分コロナ禍で失った一番大きかったものというのはその映画化の企画、製作費五億円の契約を自分の判断でやめたことです。なぜかといひますと、コロナが出てすぐの段階で、これはみんながシアター、映画館に行つて、映画を見る感じの流れではないなという気がしまして、この判断は経営者っぽくなれたのかなと自分でもちよつとだけ誇れるところかなと思ひますが、すぐに映画化の企画をお断りして、そのままテレビの連ドラになつて、二〇二二年のもう初夏ぐらいだったと思ひますけれども、話がよやく進み始めて、二か月で企画が決まつてから急いで一〇月にはもう本を出版という感じ、一作目は二年かけてゆつくり書いたのに、二年分ぐらいでしょうか、のストーリーをまとめた本が二〇二二年秋に完成し、水曜日、夜一〇時の連続ドラマになりました。もし見ていただいていない方がいらつしやいましたら、Huluで

まだ見られますので、よかったら見ていただけたらと思ひます。

こちらがキャストの皆さんです。こちらが本物です。私が「全員、正装で集合しなさい」と声をかけた日の彼らの姿です。アディダス、これはプーマです。足元全員、スニーカーを履いています。ふだん彼らはノーブランドの服に下は長靴なので「これはわしらの正装だ」と言い張るわけです。本当はサラリーマン漁師、スーツで魚を売るといふタイトルで、新聞の見開いた両面にドンと写真を載せていただけるといふ話でしたが、絶対かたくなにみんなスーツを着ないといふので、このままの写真になりました。ミスマッチでしかないのです。大漁旗ももう要らないです、という感じですね。一一年前ぐらいに撮つた写真です。

今から一三年前に彼らと私が出会つたわけですから、私も、私は当時、元の主人と別居をしたばかりで、四畳半の、壁もこのように触つたらバラバラと崩れるような部屋に住んでいました。子供と二人になつて、「さあ、これからどうしようかな」と思つていたときに出会つた彼らは、年間三六五日、働いていたのが多くて大体六〇日から七〇日で、三〇〇日ぐらひは、こややつて漁網の上にみんな座つて、どこぞの飲み屋の姉ちゃんとか、ここのパチンコ屋は遊ばせてくれるよとか、このパチンコ屋はむかついたからどうのこうのと、そんなしょうもない話をずつと延々として、毎日、今日は漁があつたからお祝いで酒、飲もうか、今日は暇じゃけん飲もうかと飲んで、今日は海に出たけど魚おらんかったけん、厄払いで飲もうかと言つて飲んで結局、一年中飲んで酔つ払つて、毎日笑つていゐるんです、ワハハと笑うんです。私は自分の人生、これからどうしようと思つて、これから離婚に向けて子供と二人きりで、何もない部屋で、

お金もなくて、やりたいこともなくてどうしようと思ひでいる自分がある。でも、かたや債務超過で、こんなに借金があつて、いつ家屋敷を取られてしまうか分からない状況で、お酒を飲んで笑つていられる彼らつて「あつ、すごいいかも」と思ひました。

スーパーマーケットもなく、コンビニエンスストアももちろんなくて、交番もなく、消防署もなく、鍵をかけたなら、「何や、おまえ、おれらのこと、信じてないのか」と村八分に遭うような、鍵は全然いふもしないような島なのですが、島の電柱に、先々月ぐらひの話ですけど、貼りがしてあつて、ペラペラとはがれていたもので何かなと思つて見に行きましたら、車検を受けましょう、とマジックで書いてありました。そんな、火事が起きても一〇〇%、自分たちで火を消しますし、事故が起きても一〇〇%、示談ですし、ヘルメットがなくて原付に乗るのも当たり前というような、その景色を、何か日本が失ひゆく景色だけれども、すごくいいなと。東日本大震災がちょうどあつた後にも、プレハブでコミュニティごと移住しよう、という動きになりました。そうではなく、本当の復興といふのは、こやう「The 日本」、古きよき田舎のような姿を再建することが本当の意味での復興だし、こやういう姿はなくしてはいけないのではないかなと強烈に思ひきつかけになりました。

このお魚は私が当時、長岡船団長からもらつていたお魚そのままの写真ですけど、きれいなんです。でも、市場に行くと魚というのは汚いので、なぜかなと思つて彼らの話を聞いてみますと、だつて仲買がどうせ安く買つて、高く売っただけじゃもん。だからむかつくから、魚を投げるし、蹴るし、魚が置いてある上でたばこを吸つて、「えっ？」と思ひ話ですけれ

第3講 ファーストペンギン 〜シングルマザーと漁師たちが挑んだ船団丸の奇跡〜



ども、今でも、すぐく申し上げにくい話ですけれども、日本の市場の現状というのは結構、船団丸が入り込んでいない一般の漁協さんが運営する市場ではそういう景色がよく見られます。このように自分たちが、身内が、家族が食べる魚というのはすごく一生懸命手入れをして、きれいなおいしい状態で帰ってきまして、一週間に一回ぐらいいしか出漁しませんが、これは一回捕ってきますと一週間、もちます。日数がたつたら漬けにしたり、漬けてお茶漬けしたりお米も島で作ったお米で、キュウリもここにありませんけれども、お野菜も、これにタマネギ等も入っているのですが、魚、野菜、お米、そしてお米からみそも作れますので、この日の食費、ほぼゼロ円のような、島で全部もった食材で食べられる。ですので、食費というのはこのとき、私と息子と二人で、月に二〇〇〇円ぐらあれば生活出来るよね、という感じで、こういう生活を、福井県福井市で生まれ育って、愛知に行つて、海外をちよつとよろうろして、山口に行つて、この大島の彼らと関わる生活が始まりましたので、こんなにお金がなくても生きていけて、将来に不安が、これはないなという田舎暮らしを経験出来たのは初めてで、これは強さだし、何か日本らしくていいなというのをすごく思いました。

私の高校、大学前後ぐらいの話に遡るのですが、もともと最初、三歳四歳ぐらいのときに「あつ、カモメっていいな」と思いました。なぜなら、好きなタイミングで波の上にチャブチャブ漂つて、ボートとして、食べたいときに食べて、寝たいときに寝るという生活だろうと容易に思つて、今、現状を知ると、カモメも私たちの船から洗濯洗剤を盗まないとけないぐらい食べ物に飢えて大変な生活を送っているのですが、でもカモメ、何かいいなと思ひまして、

て頭から血を流しているのに、白人の警察官は見ても見ぬふりをするようなことがまかり通る。日本だったらあり得ないなと思ひました。そこでだんだんと、海の外を見ていきますと、私が最低と思つていた日本は、ひよつとしたら最高かもしれないと思うようになってきます。

オーストラリアの帰国便のフライトがエアポケットに落ちました。ほんの何秒なのですがズンと飛行機が落ちて、「あつ、死ぬかも」と、私の人生で一回目に自分が死ぬかもと本気で思つた瞬間でしたけれども、「死んじやうかも」と思つた瞬間に私が思つたことは、C A になりたかつた、玉のこしに乗りたかつた、お金持ちになりたかつた、そんなことではなく、日本に着いたら、ラーメンを食べに行つて、その後お寿司も食べようと思つたのに、思つたのです。エアポケットでしたので、飛行機は無事に持ち直して、予定どおりラーメンとお寿司を食べに行つて、家に帰つて、やはり日本はいいよね、などと言ひながら、大学に進学して、名古屋から翌年、このもやもやを残しながら、せつかくバンクーバーまで行くなら、ではアメリカも踏んでみようと思つて、アメリカの土地とカナダのバンクーバーという感じで、オレゴンのポートランド空港を経由してバンクーバーに入りました。アメリカ、カナダももう何事も時間がかりませんでした。空港に着いた瞬間に壁の右側に南北戦争がとか、ネイティブアメリカン、先住民の迫害の歴史を忘れてはいけないよ、ということが書いてありまして、世界中どこを見ても争ひがない、何もない国というのはいんだなというのもすごく思ひ知らされました。その頃、予定よりも帰国を随分と早めてバンクーバーから帰国しているのですが、余命宣告をされる経験をしました。

一九歳のときに余命半年と言われて、悪性リ

自分の好きなタイミングで自由に国境・海峡を越えて海の外に逃げられる。小学校ぐらいつきでしようか。日本の企業さんが、例えばお金を銀行さんから借りて、借り入れた金額に個人保証というのをつけます。個人保証というのはどういうことかといひますと、結局事業に失敗して駄目だったら、自殺して生命保険で出たお金で返しなさいとか、会社が倒産したとしても、生きていたとしても、その借金、会社経営で返せなくなつた借金を個人で、法人格ではなくて個人になつても返し続けてくださいね、という個人保証をつけられるわけですが、でも、みんな自殺してしまうという日本のあり方に、私は小学校ぐらいついて深い疑問を抱くようになりまして。大人というのは生きるために働いているはずなのに、仕事に失敗して首をつるというのはどういふことだろうか、こんな非平和的な国、最低だと思ひまして、それでバブル崩壊の日本をずつと見てきて、こんな日本から、こんな福井から私は逃げたいと。「カモメは無理だから、じゃあ、船乗りになろうかな」と母にボソツと言ひましたら、「船乗りなんか船から何か月も下りられないし、いい仕事じゃないわよ」と言われまして、「じゃあ、パイロットだつたらいいかな」と言ひましたら、「目が悪かつたり虫歯があつたら無理なんだよ」と言われまして、「では何ならいいの?」と言ひましたら「スッチャーになりなさい」と言われまして、それでキャビンアテンダントを目指すようになります。

キャビンアテンダントといひますのは、大抵身長、最低の制限と言葉、英語力、最低の敷居といふのがあつたと聞きまして、では海外に留学しようといふことで、一五歳で、短期で二週間、まず英語圏ではないので台湾に行きまして、帰つてきて一週間ぐらいつきまして、そこからオーストラリアに行きまして、オーストラ

ンパ腫の疑ひ、朝起きたら、もうここに三センチ×二センチの腫瘍が出来ていて、もう開けても取れないから、とにかく少しだけ出して生検に回して、治療は後で考えましよう。抗がん剤もステロイドもみんな経験しまして、味覚・嗅覚もなくなつて、熱が四〇何度です。体温計もエラーで、電子体温計で測れないぐらい熱が高かつたので、遮光カーテンの隙間から漏れてくる日の光すらつらくて痛くて、母が心配して、うろろ私の周りを歩く、その空気の波動だけでもう息が出来なくなりそうだから、誰も来ないでほしいといふぐらいで、もう絶対にここで死んだほうが楽だと思ひました。死なせてほしいと思ひましたが、死ぬなかつた。私の人生で二回目、自分は死ぬと。しかもこの二回目は本当にもう死ぬと思ひましたし、死んでしまいたいと思ひました。

でも死ぬないんです。息は続くし、一回吸つて吐いて、もう一回吸えるかな、をずつと繰り返しながら、そのときにフツと思つたのは、私このまま死んだら、めっちゃくちゃ自分の人生に後悔しかないな、と思ひました。私は、なぜ日本が嫌いだとか、海外に出たいとか、楽しいとか、C A になつて玉のこしに乗ろうとか、大学に行つて、大学生のときも、私、学校に行きながら、もう既に高校で留学してましたので、学校に行かなくてもA クラス、病気で休んでいてもA クラス、奨励金といひますか、お金を、お小遣いを学校からもらひながら授業に出て、かつ、先生のアシスタントをしながら授業に出ますので、授業に出ながらバイト代が出るとか、空きコマは学校のコンビニでバイトをしてとか、土日はほかの企業さんのヘルプに行つて、月に二〇何万、多いときですと三〇万ぐらい、大学生のときにお給料があつたりしていて、私の人生、完璧だなどと思つていたのですが、い

リアから帰つて大学に入つて、すぐにまたバンクーバーにという感じで、三回、留学をしているのですが、一番目の留学のとき、一五歳で高校一年生、すごく嬉しかつたんです。親がいなくて一人で、これでやつと日本から逃げて自分の好きな平和な国で生活出来るようになると思ひまして台湾に行きまして、たつた二週間でしたけれども、現地の高校に通ひながらクラスのお友達と仲よくなります。仲よくなつたお友達が会話しているのを一生懸命聞いているのですが、聞き取れるように毎日だんだんなくなつてきました。でもどう聞いても兵役の話をしていまず。徴兵制がありますので、それについてどう思ふかとか、戦争についてどう思ふかと聞かれるわけですが、私の当時の認識の中では、戦争はもう七〇年前に終わった過去の遠い昔の話だと思つていました。ショックでした。こんなに自分のそばで毎日触れられる、ハグしてもらっている友達がひよつとしたら戦争に行くかもしれないとか、戦争に直結する兵役といふものを来年、再来年といふ話を皆がしている。ものすごいカルチャーショックを受けてまして、消化不良といふのはこういうことだなと、もやもやしたまま日本に帰つてきました。

それからたつた一週間、日本にいて、すぐにオーストラリアに飛ぶわけですが、オーストラリアという英語圏に飛んで、こんなもやもや、忘れられるかなと思ひましたら、そうではなく、三日とかからず、高校のバス停の裏で高校生がマリファナを吸っているわけです。よく分からない、まだ英語もそんなに聞き取れない段階で、友達に「don't smell」、嗅ひじゃ駄目と言われ、て、「へえ、何?」と思ひましたら、嗅ひだこのない独特な臭ひです。マリファナを吸っている。それからチャイナタウンに行つても、アポリジニの先住民の肌の黒い子供が引きずられ

や、そんなことは全然なかつた。お金、幾ら貯金がたまつていても死んだら持つていけないし、私は何のために生きていたのだろうかともなすく考えまして、意識ももうろろとする中で、あつ、やはりちゃんとおいしいと、おだしの味などは全然分からなくなりましたので、おそばとか、おだしをもう一回ちゃんとおいしいと飲んでおけばよかったし、そのときに思つたのが、おそば、それから豚汁を飲みたかつたとか、お寿司、おいしく食べておけばよかったなとか、そしてもう一つ、食と別に、自分がこのまま死んじやつたら、自分がいなくなつた世の中の時間、いないことが当たり前過ぎていくのだなと思ひましたら、誰かが覚えていてくれるようなちよつといい生き方をしてくればよかったなと。私利私欲より、どこかの誰かのために生きればよかったと思ひまして、もし私、これで死ななかつたら、残つた与えられた時間は、どこかの誰かのために全力でいことをして生きようと思ひまして、そう思つたからか思わなかつたからか分からないのですが元氣になつて、あれから二〇年たちますけれども、今でも生きています。

自分がちよつとずつ回復してくる中で、結局誤診だつたということが分かりまして、重度のアレルギイなんです。例えば、これが悪いわけではないのですが、こういつたものも、化学物質といふのは必ず入つています。添加はしてなくてもボトルで吹きつけていたり、これを私はさつきから飲んでいるわけですが、これを私が蓄積しますと、皆さんは何ともなかつたりする場面でも、私は、例えばこういう紙コップのワックスを蓄積した後、がん化しやすい。です、今三七歳なのですが、一九から三七までで五回、がんの検査に引つかかつています。私の場合、今はデトックスと言われるもの、フ



アスティングなどをしながら、定期的に意図的に蓄積したのを抜くという作業で体調を保っています。がん検査は定期的にやっていますけれどもそんなに大きな数値が出ることもなく、たまに出ていてもデトックスをするのもちゃんとゼロになるという感じのやりくりで生活が出来ています。

話が先に行ってしまいましたけれども、巻き戻しまして、そんなこんなでいろいろと思ったことがありますので、では大学はもうやめようと、中退しました。そのときにお付き合ひしていた人と結婚をして、子供を産みたいなと思っていましたので、すぐに子供を授かって出産。でも、御縁あつて結婚したのですがいろいろあつて離婚をしました。離婚をするよ、と別居しているときに出会ったのが漁師さんたちという感じで、彼らと出会って債務超過ということが分かりまして、どうするのだろうと思つていたのですが、三社三船団、三人の社長から一万円ずつその場で渡されまして、ドラマにもなつていましたけれども、半年間、三万円×半年間で一万八万円、何か書いてくれや」と言われて書いたのが、現在の萩大島船団丸のビジネスモデルでした。

その書いた計画書を農水省に出さないといけませんので、二〇一一年三月一日に提出をしたのですが、三月一日の東日本大震災が起きるまでは、全然みんな、いや、確かに書いてくれと言ったけど、本当に新しいことをやって、今まで日本で全然やらないことをやって、おれらが村八分に遭つたらどうしようとか、貸し剥がされて会社が終つたらどうしようとか、実際、組合から、勝手なことをするなら潰すぞ、という無縁が入ったりします。どういふことかといふと、借り入れを剥がせば一瞬で潰れますから、本当に潰す力があつて潰すぞと言わ

れる。でも、どの道、潰れるんです。超・債務超過ですから。「やらないならどうするの?」といふと、では国は、農水省はどのようなことを言っているかといふと、今まで一次産業業者ですが、生産に従事する一次産業業者が二次の加工流通、三次のサービス業まで全部一貫してやる。一十二十三、一十二×三で、どちらも六だから六次産業と言われて、六次産業化に取り組むことによつて地方の一次産業者が潤えば、その二次、三次が吸つていた利益を一次産業業者が持てば日本の地方は元気になるのではないかといふ、「六次産業化による地方創生」のようなものが、地方創生元年に石破さんと安倍さんです、その発表があつたわけですよ。

それを聞いたときに長岡をはじめ、うちの漁師たちが涙を流して、「わしら、標準語もしやべれなくて、魚、海、船がなかったら一円のお金も稼いだことのないわしらに、どうせい言うのか」と。これをやらなかったら、日本の水産業者といふ数字がもう出ていましたので、「これで、わしら、もう死ぬというのか」と言つてみんな泣いていました。でも、待つてよ、みんな、みんなはまだ海があつて船があるけれども、東北の漁師さんたちは、海、船、魚だけでなく、家も家族も失つていいる人たちがいる。ここで私たち、泣いていていいのだろうか、と言つたらみんな、ちよつとフリーズして、三分間ぐらい沈黙だったのですが、「よし、分かった、じゃあ、やろうか」と長岡が口を開きました。私たちがあのとき、これから先、おれたち、どうなるんだろう、という不安があつた以上に東北の漁師さんたち、もつと不安だったはずですよ。今でも多分そうだと思います。だから私たち、泣き言を言つていられない。

で、やり始めたら、邪魔が入るわけです。

「ほうら、見ろ、邪魔が入った。おれたち、命を取られるから」。そんなことはないのですが、株式会社債務、個人保証とか全部ごちゃごちゃに漁師さんたちはかじり聞きの情報で物言つて、もうおれたちは辞めたい。一人辞めたいと言ふ、一人、頑張ろうと言ふと次が辞めたいという繰り返しで、代表者もみんなやりたくないときじを投げられたので、「それじゃあ、私がやる」といふ感じに代表者になつたというのが、ここの社長になつた経緯です。

この船、これぐらいの規模感の船なのですが、これも、この網が、横幅六〇メートル×縦が二五〇メートルある、このような網を使つて漁を行う、中型まき網と呼ばれる漁法で、この船が一隻、当時大体三億円ぐらいで、この網が一枚五〇〇万円以上するといふ感じで設備投資がかかりました。彼らと「じゃ、やろうか」という話で、当時、一船団に一億円ぐらいの借金が残つた状態から今の事業が始まりました。

島の状況は完全に畑と田んぼしかなくて、一次産業の島、ここの部分だけがこの島の、港の入り口のところだけが人が住める。萩市から橋もかかつていない離島ですので、つくつた当時はどんな子たちが来たのかといふと、当時はおじいちゃんばかりでしたので、空いたらまず呼ぼうといふところで、背中に絵が入つていたり、本当にやんちゃな子たちがいっぱいいたり、うちに来てくれました。悪いことをしているといふと、離島なので悪いお友達が追いかけてくるのが出来ません。そして、伝言ゲームが得意な島で、誰がどこで何をしているとか、私がどんなかばんを持っていたとか、今日、お土産でどんなおやつを持っていたかまで島に着く頃には定期船の中で見られて、誰かが伝書鳩のように伝達するので、島中の人がみんな知つていふという、そんな島です。

でも、ここに、もうちよつとちゃんと経済として根本改革といふと、元氣になつてもらわないと、この島の存続、古きよき日本が失われていってしまうなと思ひまして、農家さんとしやべつていました。何ヘクトール土地があつて、何キロ種を買つてきて、どれだけ植えたら何トン出荷出来て、幾らで売れるから幾らになる。なるほどと思つたんです。ふだん私が漁師たちとしやべつていふと、この借金、どのようにして返す? 知らん。魚、今日、どれだけ持つてくる? そんなの運と根と感だ。運と根性と感覚が全てと言ふんです。運と根と感で銀行さん、お金を貸してくれるはずがありません。

「あつ、これだな」と思ひまして、真っ白な発泡スチロールにきれいなお魚を何キロ詰めたら幾らで売れる、何ケース売れば幾らの利益になるという計算が立つことが、数字を持たせることがすごく大事だなと思ひまして、当時の水揚げの割合なのですが、中型まき網が六六%、これぐらい占めて島の存続、鍵が彼らにかかつていふという状態でした。

どうしようかなと思つたときに、缶コーヒーと比べてみてください。山口県萩市、愛媛県の宇和島市、熊本、天草、日本で三か所しか取れない超希少なマアジなのですが、黄アジと言われる、黄色い線が入つていふように見えますが、これは油乗りがいいマアジなんです。これが浜で三〇円とか、ひどいときだと一〇円で取引していますので、これをせめて一四三〇〇円、スーパーでは三〇〇円で普通に売っていますし、築地の市場だったら三〇〇円で普通に売っているよなと思ひまして、三〇〇円で売れるようにしたいなと思ひました。これはまだ初日なので血がついて真っ赤つかで汚いのですが、魚をなるべく苦しめないように、ちゃんと血を抜いて

締める作業と温度管理をして、お客様にきれいな状態でお送りする。それで末端と同じ価格を頂けないかなといふことを考えました。でも今まで、投げて蹴つていた漁師たちが一匹ずつ締めて、温度管理をして箱に詰める。詰めたとしても地元の市場では魚がたくさん揚がると単価は下がります。水揚げが少ないときには単価が上がるので、おれたちは努力してもしなくても、手間かけてもかかなくても、投げて蹴つても大事に扱つても収入は一緒なんだと。海がしょっぱくて海が青いうちは、漁師は一獲千金があるから大丈夫だといふ張るんです。もう大丈夫



ではない状況だったわけですが、平成二五年のデータ、水揚げ高はこんなに下がつて、そして単価もものすごく下がつていました。これが結局、当時水産庁は日本の魚食離れだといふが続いていたわけですが、皆さん、お酒を飲みに行かれて、焼き魚と刺身盛りというのは絶対に頼まれると思ひます。魚食離れなんて絶対にうそだと思つて考えました。で分かりました。養殖の魚に皆さんシフトされて、養殖のブリ、タイ、ヒラメ、ホタテ、タコ、イカなどの冷凍の魚、海外産の冷凍のお魚が養殖で人工的に育てられて、出荷調整が出来て、みんな同じ規格で魚が出せるという下に、どんなお店の刺身盛りのメニューも変わつていったんだ。旬の魚を食べる機会、天然の魚を食べる機会が物すごく減つていふ。で、漁港から、中央の市場から、だんだん地方から中央に寄つていふ皆さんの下に届く。ひどいときですと流通で三日とか四日かかっていますので、皆さんがスーパーでお刺身のパックを買われて、天然、何とか県産、消費期限当日限りだというのは当たり前だと思ひます。でも船団丸は直接ここに送る。そうしますと消費期限というのは、漁師たちのもとと六〇日しか漁に出ていませんでしたから、一週間、もちます。すごい料理長だとか一月先まで熟成させて、魚でハムが出来たよ、内蔵まで捨てずに食べられたよとか、結局、仕入れ原価は一緒、でもかつ高鮮度の商品が手に入るから飲食店のフードロスがものすごく減ると御了解いただきまして、だんだんと通常流通から乗り換えてくださるお客様が増えていきました。

お客様が一二〇〜一三〇件ぐらいまで増えたときに漁師たちに担当が変わり、電話が変わつたら、料理長から、『しかしあれなのかな、漁師さんから電話があつたんだけど、何言つてい



るか分からなくて』と言われて、取引先が半分の六〇件まで減りました。減りながらですけれども、ずっと私が永遠にやっていくわけにいかないと思います、根気よくといいますか、だんだんコツコツとやっていくわけですけれども、これが物は直接です。でもここが船団丸のキーなのですが、ほかの産地でこの六次化のまねが出来る産地がすごく少ないのに、何で船団丸は今全国一〇か所にボンボンと展開出来ているかというのは、私の絶対に貫いているポリシーなのですが、物をお客様に直接送って、漁師たちは末端と同じ価格を頂いて、今までよりも多い利幅で、お客様も同じ単価で高鮮度、超高鮮度の魚が手に入る。でも伝票は別にあつて、物は直接だけれども、伝票は従来どおりの流通で、地元の仲買市場を経由させて、地元で今まで決まっていた同じ三％なら三％、六％なら六％とか、その地方によって決まり事があるのですが、その歩金と言われるコミッションを従来どおりのパーセントで卸す。ですの、今までだったら三〇円に対する六％だったのが、私たちは三〇〇円で販売しますので一〇倍入るわけです。ですの、腰の曲がつたおじいちゃん、漁獲高が年々減少する中で、天然魚が売れなくなっていく中で全体が衰退していつてしまう。漁師が衰退すると市場も仲買もみんな衰退するという仕組みを逆に捉えて、私たちがもうけることでみんな地元がもうかつて、萩の浜は活性化する。

萩の浜から倒産する仲買を一社でも減らすという取組を始めて、かつ、タイ、サワラ、ブリ、イカ、トビウオ、スズキと、これはまき網の網の中に間違えてといいますが、混ざって入ってきてしまう、今までやかいかい者だった、邪魔と呼ばれて、地元市場でも、全部まとめて一〇〇〇円で持つていけ、という感じで、誰が買って

くれるかごみ扱いされていた魚を私たちは船上で釣り上げて、生きている状態で手入れをして、お客様のところに行き先を決めてどんどん出荷するということをやっていますので、今度これを専門で捕っている漁師さんたちもだいぶついてくる商材が減る、つまりセリの原理が働きますので、萩の市場で、今まで、例えばこのタイが四〇〇円とか八〇〇円だったものを、私たちが直接販売して、これはすごいときだと二万円だとか三万円をつけて売ったりするので、萩の浜でもそれが五〇〇〇円×六〇〇〇円まで上がるという感じの釣り上げ合戦が働いて、かつそれと、別に誰かが損をしているわけではなく、私たちがこうやってドラマに出るとかテレビに露出して、「船団丸だよ」というブランドで高値で販売していくことによって、あの船団丸の船団が捕っている魚が欲しいというオーダーが萩の仲買さんたちのところに入ってくるという仕組みが出来て、高値の取引で、みんな潤うという仕組みが出来ました。

このタイが二万円三万円をつける理屈というのはぼつたりというわけではなく、ちゃんと水揚げをした瞬間に腹を出して、血を抜いて、神経締めして、温度管理をして、結婚式用とかどうしてもこのときに、台風の中でも絶対にその日に魚がないと駄目というオーダーに対して私たちは応えていくことをやっています。それも入り口と出口がつながることによって、少しずつ人にバトンを渡しては、実現出来なかった魚の流通というのを実現させた。でもこれも簡単に出来たわけではありません。出荷開始まで一年かかって、そこから出荷開始して、漁師たちに担当が変わってからさらに二年かかっています。三年かかって、「石の上にも三年」と言われますので、やはり三年一区切りののだなとすごく思いましたけれども、三年かか

スになると。楽しかった」と言ってもらいまして、最初は嫌だ嫌だ、辞めると、何でこんなことをするのか、と言われてきたのですが、今でもやはり、辞めるぞ、という言葉も出るので、でも、やっていてよかったという言葉も少しずつ、割合としては増えてきたなと感じられます。

これは築地の中にある場外でしょうか、お寿司屋さんなのですが、ランチでも三回転するぐらい有名で、さすがに築地の市場も豊洲に移ってしまいましたけれども、築地の市場の横にあるということをみんなが見ていますから、築地でも大問題になったのですが、せめて青魚だけは船団丸から取ってあげたいと言ってくださって、カマスや青魚はうちの魚を井に入れていただくような取引をしていただいて、全国、今、稼働件数六〇〇件ぐらい、お客様が船団丸の魚を使ってくださっています。

萩大島で船、海に関わる人たちを一つの丸にして、水産が、海的环境がよくなるというよね、という未来を目指そうと始まった船団丸、本当は株式会社萩大島船団丸にしたかったのですが、島民説明会を開いて、株式会社島に一件もないからやつてもらっては困ると、島九九％の住民から反対を受けました。ですの、では個人事業だったらいよいよね、と言って、萩大島船団丸という個人事業の形で始まって、やりた漁師さん、集まると、六〇人集まったわけですから、魚を販売するときに、料理長が、こんなしけの日になんかふに漁師さんが捕って、この漁師さん、こんなふうに届けて、こんな言葉をかけてくれたんだよね、と言いますと、食べたお客さんが島に視察に来られるということが始まって、視察団の販売を始めた。山口県第三種一三〇号という旅行業

ってようやく、魚が求められる場所に求められる形でちゃんと納品が出来るようになりました。でもそこに行き着くまでは、ヤマト運輸さんから、伝票の字が読めなくて、どこに配達すればいいの分からないと言われて東京から荷物が返ってきたり、届けた荷物が凍っている。冷蔵便なのに凍っている、何でだというのを見たら、資材庫にあった一〇キロの塩が全部なくなっていました。二〇キロの塩を野球ボール一個分ずつぐらいどんどんボックスの中に、氷の上に塩を入れて魚を送ったらいいのです。そうしたら急に冷えていいかと思った。クレームで返ってきて代品を全て出すということをやりましたけれども、そんなことを、漁師たちが自分たちで叱られ、褒められて、直接自分たちに声が返ってくることで、どんな人がどんなふうに乗っているかというのが見えて、お客さんに販売している魚がどこかの誰かが食べている知らない魚ではなく、松田聖子さんがおいしいとおっしゃっていたよ、安倍総理が山口のお魚だと喜んでいたら、というフィードバックが料理長から漁師たちに直接返ってくる。そうすると、「いや、総理が食べる。じゃあ、もつとちゃんとなせないけん」と。いや、最初からちゃんとしろよ、という話なのですけれども、自分たちが食べていたお魚と同じようにお客様に出すお魚を提供出来る、そんな習慣が出来上がっていました。

で、絶対に正装、スーツを着ないと頑張っていた漁師たちが、三年・四年目ぐらいから、会議すると自分たちで会議が始まって、スーツを着るようになって、彼なんか思い切り結婚式仕様、彼らは成人式に着たスーツを二〇年ぶりに出したとかと言っていましたけれども、今ではもう一〇年たつて、彼らが普通にスーツでお客様をお迎え出来るような仕組みが出来ています。

者の許可を漁師たちに取らせまして旅行業を始めて、そうしますとだんだんいろいろなお客様が、特に企業経営者の方が多くて、株式の皆様が来島される。お金の支払いをされるときに、みんな、お財布を開くと「保険証が固い」と漁師たちが言い始めました。

「保険証が固い」というのはどういうこと？と思いましたが、要は厚生年金の社会保険の保険証がプラスチック製だから、国保の紙ではなくプラスチックの保険証が欲しいと言いだしたわけです。「どげんしたら、わしら、保険証、固くなるのかな」と言われたので、「みんなが嫌だ嫌だと言う株式会社保険証はプラスチックなのよ」と言ったら、「えっ、ほな、株式にしようや」と言われて、三年説得して、ずっと反対されていたのに、まさかプラスチックの保険証がほしいという理由で株式にしてほしいと言われたので、みんなの気が変わる前に早くしてしまおうと思いついて、たまたま時を同じく、世界でも海洋環境に対する注目度が高まった二〇一五年頃でしたので、World CNBCに出演依頼が来まして、World CNBCに出るのに萩大島船団丸というテロップは嫌だと思いついて、「世界に通じる名前に変えようと思いついて」「株式会社CHIBILI」と、イタリア語なのですが、サハラ砂漠から吹く熱風、突風のつとをCHIBILIと言って、CHIBILIというのは地中海に向けて吹きます。ですの、世界の海に向けて、どんなに砂漠のような環境に水産業界がなったとしても、イタリアの戦闘機にもついている名前なの、CHIBILIも戦闘機のように熱い強い風を吹かせて、最後まで闘っていける戦闘機のような存在であつてほしいという思いを込めて「株式会社CHIBILI」という名前にしました。

二〇一四年に法人が出来ましたので、一五年一六年から現場から手を離して、私は福島県と

第3講 ファーストペンギン ～シングルマザーと漁師たちが挑んだ船団丸の奇跡～

年間六〇日しか働いていなかった漁師を二〇〇日働かせるようになって、たくさんの漁師がけがをしました。転んで骨を折りました。生けすに落ちて大変なことがいっぱいあったのですが、でも犬も歩けば棒に当たるだし、走ればけがが出るし、骨折出来るほど大変なことが起きるのは、飛ぶぐらいに私たちが前進出来た証拠ではないかと。

それから、地元で屋根が一番の軒下を使えなくて、あつち行け、と言われて、ブルーシートの下で、お客様にお送りするお魚が雨に風に雪に濡れないようにとか、日光にさらされないように、本当に情けない話なのですが、ブルーシートや資材庫の中で梱包作業をしていた一〇何年前なのですが、今では船団丸に感謝してるところか、船団丸があるから、こうやっていただけるぐらいに地元でもやつと同意が出来るようになった。でも本当に波風がめちゃくちゃ立つ一〇年間があつて、でもばかにならないとやっていられないですから、漁師たちも、誰それにいいめられたとか、誰それに貸し剥がしてやるとか、漁協の職員にいいめられたとか言いつて帰ってくるのですが、でも私たち漁師が船で波風がなかったら前に進まないよ。波風があるから私たちが前に進めるということだから頑張ろうよ、という掛け声をかけながら一〇年間耐えて、今日に至ったという感じです。

株式にしましたので定年退職制を設けまして、さすがに八五歳のおじいちゃんに乗っていたので下りてもらいました。おじいちゃん退職する日、送別会で、「わしゃ、飛行機に乗ったことないし、わしはミシュランのフレンチ料理のフルコースも食べたことないし、銀座にも行ったことないけど、わしが捕った魚は飛行機に乗って、銀座の一等地でフレンチ料理のフルコー



第3講 ファーストペンギン ～シングルマザーと漁師たちが挑んだ船団丸の奇跡～

岡が、「じゃけ、辞めれんの」と言って、こんなやり取りを繰り返しながら一〇数年、今もやっています。

「よそのシングルマザーと年下未経験」の私も、この事業をやらなくていいとか、この代表者を受けなくてよかった理由はたくさんあります。しかし、自分が化学物質過敏症でアレルギーがひどくて、となると、一次産業の生産現場から保存料とか化学物質に頼らずに、養殖の餌に頼らずに、本当に天然の自然のおいしいお魚を、なるべく魚のヒスタミンと言われるアレルギーを高めずに、自分や我が子が食べられる、私たちが食べたいお魚をそのままお客様にお届けする。この事業を私が生きている限りずっと続けていく。保存料とか冷凍技術に依存し、どんどん養殖に傾いていく、皆さんの食が傾いていく今の日本の流れですが、そのような中で、最後の一社だとしても、私のようなタイプの人が食べられる物がここにあるよと何か残せることが、私がやるべきことなのかなと思っています。

それから、漁師たちは活字がとっても嫌いなので、事業計画書を五〇〇枚ぐらい、多分、活字、白黒で文章を書いているのですが、今から一三年前、五年計画を彼らに配つたら、三役に配ったのですが、次の日、大量のコピー用紙が海に落ちていました、捨てられていました。です、紙は一枚に収めています。これ、五か年計画で、そこから五年たつてこれだけ出来るようになったよねと。先ほど言いましたけれども、旅行業の許可を取ってスタディーツアーの販売をして、とやりますと、漁に出ない日もお客様が視察に来てくださると、その日、働ける、仕事が出来ると。今、コンサルタントとして萩大島船団丸だったり、その次のさっきの船団丸だつ

か高知県に行つて船団丸の横展開を始めました。福島県からは当然、お金をくださいとは言えませんが、NHKさんと一緒に復興サポーターとして二年間通わせていただいたのですが、これも言いにくい話なのですが、当時、ちょうど二四か月の二か月ぐらいに、茨城ぐらゐまで新幹線を利用してから、途中で三八度五分の熱が出て、東京ぐらゐまで戻るとまた下がるといふ、セシウムアレルギーを起こしていたといふことなのですが、そこから、二〇一七年から五年間ぐらゐお休みをいただいて、ようやく昨年からはまた福島通いを再開出来ています。今は月一で福島に通っています。今は何ともないので、やりくりが出来ているかなという感じですが。

もう時間がそろそろあと一〇分ですので、まじめに入っていきたいと思いますが、「バタフライ・エフェクト」という言葉と「歯車」を私たちはすごく大事にしています、これ、どのような考え方かといいますと、地球儀、三次元を球で表したくて、全部が違ふ色、サイズ、形状の歯車で地球の表面が満たされているというイメージで、「バタフライ・エフェクト」は、チョウチョの羽根の羽ばたきというのはすぐかすかな音です。でも地球の反対側まで行きますと、伝播していきまると竜巻になり得るといふことらしいのですが、つまり、自分たちが発した動力というのは絶対にグルグル回つてなのか引き返してなのか分からないですけれども、自分たちに返ってくるよね。だから、ネガティブな言葉を吐いたり、あいつ、要らないとか、例えば漁協の歩金だったり、仲買組合さんに対しての手数料だったり、これというのは、そんなお金があるなら、漁師さんたちの言い分ですが、ボナスに反映してくれと。おれたちにくれとおれたちも明日の支払い、一億の借金、返さなといけない。だから、ほかにやるよりもおれ

夏期セミナー1

たちにくれと。あんな、働きもしないで、努力もしないで、なぜおれたちが頑張つたお金を地元に落とさないといけないんだと。

意味が分からないという話になるのですが、でも、これ、ドラマでも言ってもらったのですが、やはり港湾の安全とか外国船籍が攻めてきましたというときに対応してくださるのは組合ですし、仲買さんたちも全くなりくいわけではなく、私たちも仲買さんたちに買ってもらわれないといけないとか、今まで一緒に共存共栄してきた歴史があつて、萩の町で水産依存度といふのはめちゃくちゃ高いのですが、水産とか観光バス、みんな潰れてなくなつて、いや、じゃ、みんななくなつたから、船団丸だけもつかつて、自分たちだけ独り勝ちといふのは、そんなはずないですね。絶対、公園、学校、子供たちの教育とか、税金が尻すばめば町のクオリティーが下がっていく。だったら、地方創生とか一次産業の云々とか言うなら、私は一方のインカム、一次産業、二次産業、三次産業、取り合いなきいでではなく、一、二、三がみんな潤うように外貨を得るという仕組みをつくらせるほうが正解ではないかといふことを、一〇何年前に六次産業化が出来たときにすごく思つていまして、それを実践したいなと、文句を言うのではなく、自分たちがやってみようよといふので、地元に戻元するという仕組みをつくりました。

どんな小さなピースだとしても、どんな大きな、どんないろいろな形のものだとしても、不要なものといふのは一つとしてなく、自分でみずから命を絶つていかないといけない人が出るというのではなく、誰かに迷惑がかかつていたり、誰か一人に圧がかかる。そうではなく、みんなきれいかみ合つて存在している、三次元球体の地球の表面の歯車をみんなが、そのまま



自分が一〇〇で生きられる、そういう世の中になるべきだと。きれいごとだと思えますけれども、でもこのきれいごとを誰よりも全力で越えていきたいと思つていましたし、これからもそうありたいなと。この、何か本当にいいじゃない、これが美しいじゃないと思う気持ちを曲げてうそをついて塞いだら、私は自分が次に死んじゃうときに、次に死んでしまうかもしれないけれども、次、死ぬとなつたときに、また、自分の人生に後悔するだろうなと思うのです。です、私は自分の人生を絶対に、今日の夜、明日の朝、目が覚めなかつたとしても後悔ないと思つて、今晚は眠れるように正直な講演を続けたいなと思つています。

漁師たちは、こんな話をして『そうは言つても、』と始まるのですが、でもこのように漁師たちと私のけんかが始まると、ちゃんとどこから電話がかかつてきます。これは山口県内にあるビジネスホテルさんなのですが、一つだけ事例を御紹介します。長岡が、もうおれは辞めるぞ、と言つていたら、山口県内のビジネスホテルさんから電話がかかつてきまして、ビジネスホテルは朝食と夕食はホテルで皆さん食べられますけれども、昼食の時間、僕、暇なんです。僕は料理長をやつていて、僕は、昼間は空いているので、よかつたら、地元でいじめられて加工場が持てないとか、加工品を作れないとか、衛生許可が取れないと聞いたので、うち、調理場で作つて、うちのホテルの朝食で提供しますよ。これ、使っている材料は、多分、浜で一円とか二円の、養殖の餌に回つていたサバの稚魚なんです。小さくて食べられもしない、加工するのも大変だといふサバの稚魚を料理場で加工してくださつて、朝の御飯のメニューに入っていたということがありました。そんな話を長岡に取り次いで、「ほらね」と言つと長

たりと、どんどん展開していくのですが、先発の船団丸が後発の船団丸に教えるという仕組みが出来て、船団丸の仲間が今、全国に一〇か所、野菜の船団丸も含めると一四船団丸を全国に展開にしています。

間もなくあと三分なので、まとめます。今日、皆さんにお届けします。一というのが、今日、私の生き方、今日私がこう思つてこうやつてい、このままの私が一年先まで三六五乗とします。そうしますと、一年先も今日の私のまま進歩がありません。では皆さんがお仕事をしている時間とお風呂に入っている時間、御飯を食べる時間、勉強される時間、一日三時間ぐらゐと仮定して、三時間の一分は二三分なので、では一日二三分、一、〇一と仮定して三六五日、その一日二三分の努力を続けていったとします。船団丸に例えますと、船団丸の漁師たちは難しいことは出来ません。学歴もありませんから、平仮名練習帳をさせたり、一日一本でいいからお客様に電話しよう。簡単でいいから一日二三分、何か努力しようよ、といふことを彼らに課してきました。ただ、難しいことは絶対にしないこと、自分が出来ないと思ふことは絶対にしないこと。でも出来るかも、これだつたらいけるなといふことを二三分以上もやらないこと。なぜなら、一日二時間三時間も努力すると、その日で嫌になつてしまいます。二三分でやめる、そしてもう一つの条件は毎日続けること。で、一〇一を三六五日続けると三七八になります。逆に、お酒を飲んで、人の悪口を言つて、文句を言つて、パチンコのお姉ちゃん、と毎日二三分、怠けるとします。この一日二三分怠けるとどうなるかというと、〇九九を三六五乗すると〇、〇三になります。三七八と〇、〇三の差は一二六〇倍の差が一年先に

夏期セミナー1

ついで、これを一〇年続けると一万二六〇〇倍の差になるわけです。これがこの一〇年でもう借金を返せた船団と借金を返せなかった船団の差なのです。それ以上に難しいことは何もやっていません。うちの魚を買ってもらうと分かれますけれども、ECサイトからオーダーしてもいまだに発泡スチロール、印刷も入っていない真つ白な発泡スチロールで、汚い字で伝票を書いてきていましたけれども、今はようやくECとなりましたので、去年から印字伝票に替わりましたけれども、納品書は汚い字で、手書きで届いたりします。

私が二〇一七年に講演会、東京の講演会と島の視察団の体験報告がバッティングして、ダブルブッキングになってしまいましたので、長岡に印刷したスライドを渡して、これでみんなに発表しておいて、体験報告をして、長岡が生まれて初めて三次産業でお金が稼げる、船に魚がなくても、漁師は許可事業と許可外のことをやっても違法性なくお金が稼げる。これが多分これから全国でやっていかなければいけないことだよ、ということと横展開が始まって、このムーブメントを全国に広げて、元気な日本を未来に引き継ぎたいなと思っています。

というところで、現在一六か所に広まったのと、今度は二〇一七年以降、ハイキャリア組がどんどん入ってくるようになりました。テレビに出て、少しずつ借金がなくなつて給料が上がつていきますと大卒組とか帰国子女組が入社してくる。そうしますと古参メンバーが留学に行きたいとか、もう一回大学に行きたいとか、だから辞めようかなということ言い始めるわけです。ですので、福利厚生で社内ですつと使っているのですが、microツアーと言つて、microツアーとmicro留学という名前をつけているのですが、ミニよりプチよりもっと前、一時間の

集中力、漁師はもともとから、四〇分で勉強するという仕組みで、漁がない間、北海道から長崎まで漁師を集めると、漁の時間、みんなバラバラですし、禁漁期も違いますし、みんな一緒に勉強するのは月に二日しか出来ていないのですが、残りの勉強は、何のHACCPは取らないといけないのか、どうしてハラル対象に出来ないのかというような、ちょっとmicroな留学体験だったりツアー体験というのをさせる仕組みもつくつて、これは「二〇二一」という名前がついているのですが、二〇二一年に中学生、高校生から、留学機会を逸して海外留学に行けなかった、私の人生、終わっちゃう、という問合せがうちの会社のホームページに入ってきたことがあります、だったら一般公開しようよ、ということから始まって、今日、チラシを配ってもらっているかと思いますが、一般企業や皆さんにも気軽に参加していただけるように公開しています。

船団丸のブランドは、全国に船団丸という形で展開してまして、魚が一ブランドと、野菜、魚も船団丸のブランドから出た廃材、魚のアラだったり貝の皮だったり、海のミネラルを畑に戻して、雨が降ったら海のミネラルがまた海に戻る。ですので、農薬とか肥料が海に流れ出るのではなく、自分たちの海から取ったミネラルをまた海に戻すという循環式の野菜ブランド、「まるごと船団丸」という、ミネラルをまるごと頂く、というブランドが出て、当然福島県も入っていますので、福島のブランドを取り扱う、少し不本意なのですが、一応、有害放射性物質非検出というのと、残留の農薬が非検出というのを福島も共通で、安全性の担保ということをやっています。

それから「極 (Kiwame) ブランド」というのが、船団丸を六つのカテゴリーにしまして

いて、漁獲から最長一〇時間内に全ての商品をお届けします、のようなことをやっていますので、マグロは漁場が遠いので、オーストラリアやニュージーランドからですと戻ってくるのが出来ませんので、マグロは「極マグロ」という、日本で一番鮮度がよくておいしいよと、冷凍していない生マグロの販売をしています。よかつたら、SENDANMARDOTTOコムにまた出ていますので、のぞいてみてください。

それから「Euphides」という、海は人の心身の汚れを浄化する、という詩を詠んだ詩人の名前がEuphidesなのですが、色がちょっと真つ白じゃないよね、とか、玉のサイズが、例えば一〇ミリ玉という規格が、今私もしているのですが、これ九九九九九ミリしかないので一〇ミリの玉の規格に漏れた、値段がつかなくなった玉のようなものを、ちゃんとフェアトレードで漁師さんにきちんと還元する、これは魚と同じ理屈で、幾らとは言いませんけれども、通常の大きさで買う何倍の値段でうちが買い取って、一点物等々を作つて、今、これもECサイトで準備が出来まして公開が近い感じですので、こういったいろいろな魚、野菜、水産品全て、ソーシヤライズなツアコン。皆さんに知識、海、山、そして陸地から自然との共生をみんなが追求出来るSDG'sなビジネスの展開を全国に広めていきたいと思っていますし、またこうして講演活動が続いていますので、どこかで講演を聞いていただくときに、ブランド数、前と一緒だね、と言われないように頑張つて全国に展開していきたいと思っていますので、これからも見守っていただけると嬉しいですよ。

ということで、今日はここで一旦、講演を終えたいと思います。

どうもありがとうございます。



令和五年度 神道青年全国協議会 活動報告

令和五年・六年度役員

役職

氏名

奉務神社／職名

会長

大鳥居良人

亀戸天神社／宮司

副会長

河崎 智洋

大野湊神社／瀬宜

副会長

柳原 永祥

厳島神社／瀬宜

副会長

小佐野正崇

富士山小御嶽神社／瀬宜

理事

篠 泰比呂

氷川神社／瀬宜

理事

馬場 裕一

久伊豆神社／瀬宜

理事

荒木 直弥

尻岸内八幡神社／瀬宜

理事

佐山 崇

八坂神社／瀬宜

理事

松田 直隆

武水別神社／瀬宜

理事

林 貞文

多久比禮志神社／瀬宜

理事

野上 浩司

多賀大社／瀬宜

理事

小田 成範

御湯神社／瀬宜

理事

池上 晃平

鹿兒神社／瀬宜

理事

吉武 誠礼

宗像大社／瀬宜

理事

高島 俊亮

天祖神社／瀬宜

理事

塙 敬比古

笠間稲荷神社／瀬宜

理事

後藤 尚範

当別神社／宮司

理事

小笠原 佐

田名部神社／宮司

理事

吉見 仁

片山八幡神社／瀬宜

理事

島山 邦洋

諏訪神社／宮司

理事

吉井 良迪

西宮神社／瀬宜

理事

久保田峻司

広島東照宮／瀬宜

理事

熊代 伸哉

田村神社／瀬宜

理事

久富 真道

青木天満宮／瀬宜

理事

平尾 朝典

神社本庁／主事

兼総務局長

高部 友邦

神宮／神宮宮掌

参与

柏 進悟

明治神宮／瀬宜

参与

吉田 芳樹

春日神社／瀬宜

監事

湯浅 迪彦

中山神社／瀬宜

監事

北方 宏和

札幌諏訪神社／瀬宜

総務局長

中山 岳洋

神社本庁／録事

総務局長

金子 元紀

神社本庁／録事

総務局長

吉田 健真

神社本庁／録事

令和五年度 活動報告

令和五年

四月十二日

監査会

於 神社本庁

四月二十六日

第一回役員会

於 神社本庁

四月二十七日

新旧三役明治神宮正式参拝

於 明治神宮

四月二十七日

第七十四回定例総会

於 神社本庁



四月二十七日

新三役・単位会会長
明治神宮正式参拝

於 明治神宮



四月二十七日

菊波の友垣会

於 明治記念館

五月二十九・三十日

役員就任奉告参拝

○神宮参拝

○熱田神宮参拝



五月三十日

第二回役員会

於 熱田神宮会館

五月三十日

第一回災害対策委員会

石川県能登地方を震源とする

地震について情報共有

於 熱田神宮会館

六月二十三日

第三回役員会

於 神社本庁

七月二十日

第四回役員会

於 日本文化興隆財団



令和五年度 活動報告

七月二十日

第二回災害対策委員会

令和五年七月の大雨被災状況について情報共有

於 日本文化興隆財団

七月三十一日

靖国神社月次祭参列並びに遊就館見学

於 靖国神社

七月三十一日

『神青協通信』第一四七号発行



八月七・八日

硫黄島訪島事業

於 硫黄島



八月三十一日

第五回役員会

於 神社本庁

八月二十二・二十三日

令和五年度夏期セミナー

「不易流行

くしなやかなる変化、恐れずに前へ」

【第一講】

演題「全国二万社を巡った

僕が感じた神社の未来」

講師

神社巡拝家 佐々木 優太 先生

【第二講】

演題「国内・訪日旅行者にとって神社とは」

講師 訪日外国人ガイド

齊田 友紀 先生

【第三講】

演題「ファーストベンギン・シングルマザー

と漁師たちが挑んだ船団丸の奇跡」

講師

株式会社GHIBLI

代表取締役

坪内 知佳 先生



九月三日
神社おもてなし心得動画
勸奨文配信および発送

令和五年度 活動報告

九月二十一日

第六回役員会

於 ウェブ

九月二十六日

創立七十五周年記念事業
国家安全祈願祭

於 沖縄県・波照間島



十月十一日

第七回役員会

於 ウェブ

十一月八日

第八回役員会

於 神社本庁



十一月八日

顧問会

於 明治記念館



十一月九日

(中間) 監査会

於 神社本庁

十一月二十七日

「現代社会における神社の役割」
を学ぶウェブ研修会

於 ウェブ

【第一講】「災害における

神社・祭り」

【第二講】「神社神道は情報技術
にどう向き合うか」

講師

國學院大學
神道文化学部 教授
黒崎 浩行 先生



令和五年度 活動報告

十一月二十九・三十日
「光舞」講習会
講師 小野雅楽会
於 國學院大學
渋谷キャンパス



十二月八日
周年表彰委員会
於 ウェブ

令和六年

一月一日
『神青協通信』第一四八号発行



一月十八日
第九回役員会
於 ウェブ

一月十八日
第三回災害対策委員会
於 ウェブ

二月五・六日
神宮古殿地清掃
於 神宮



二月七日
表彰委員会
於 日本文化興隆財団
第十回役員会
於 神社本庁



令和五年度 活動報告

二月七日

第四回災害対策委員会

於 神社本庁

二月二十日

「令和六年能登半島地震」

北陸地区・神青協 懇話会

於 ウェブ

三月六日

第十一回役員会

於 札幌プリンスホテル

三月七日・八日

中央研修会

於 札幌プリンスホテル

「未来への礎」

「青年神職に伝えたいこと」

【第一講】

演題 「私たちは「国家の難題」を

どう考えるべきなのか」

講師 作家・ジャーナリスト

門田 隆将 先生

【第二講】

演題 「共感と共創・地域連携の力で

道を拓く」

講師 上川大雪酒造株式会社

代表取締役社長

塚原 敏夫 先生

【第三講】

演題 「ゼロからのチーム作り



講師

「常呂から世界へ」

「一般社団法人ロコ・ソラーレ」

代表理事

本橋 麻里 先生



三月三十一日
会報『神青協』一三四号発行



全国各神社御用達

神符・守札・木札・錦守・御守矢・交通安全守
集印帳・御守り袋・絵馬・その他各種御札・御守
奉書紙・書道半紙・耐水奉書・他各種和紙謹製

創業江戸時代後期 真心で奉仕する

今村紙業株式会社

代表取締役 今村 和弘

〒409-3601 山梨県西八代郡市川三郷町市川大門6237-11
電話 055(272)0514
FAX 055(272)8818

誠実と真心で奉仕する

御守・授与品・参拝記念品奉製
天然石厄除開運腕輪守・天然石みくじ

御一報次第カタログ御送り致します。

グリーン産商株式会社

〒547-0033 大阪市平野区平野西4丁目8番29号
TEL(06) 6702-6009(代表) FAX 0120-34-2996 sansho@green3.co.jp

神社授与品奉製

御神矢・絵馬・招福熊手・木札・メタル守
御神符・ステッカー・御守袋・弓矢・御守各種

株式会社



信頼、真心

福岡奉製

事務所 〒834-0081 福岡県八女市立花町山崎 1961
TEL (0943) 23-3412 FAX (0943) 24-4483
E-mail fukuoka@mx3.et.tiki.ne.jp

八女千歳あめ本舗 工場 〒834-0082 福岡県八女市立花町兼松 208-3
TEL (0943) 37-1117 FAX (0943) 37-1118

さまざまな空間や生活様式に
合う、シンプルでコンパクト
な神棚です。

組立式ですので
一箱にしてお送り
いたします。



株式会社
民俗工芸

〒857-1162 長崎県佐世保市卸本町18-1
TEL0956-34-5500 FAX0956-34-5511



神社本庁・各神社 御用達

〈営業品目〉 ●交通安全御守護 ●開運招福鈴 ●文鎮 金盃
●各種記念品類 ●胸像・レリーフ・鋳造類

鈴木徽章工芸株式会社

〒113-0032 東京都文京区弥生2-12-1
TEL. 03-3814-1811 E-mail: info@suzuki-kisho.co.jp
FAX. 03-3818-8332 http://www.suzuki-kisho.co.jp



創業百年 信頼のブランド
麻・鈴緒・鰐口紐・化繊注連縄製造

モミヂヤ

〒328-0042 栃木市沼和田町 12-14
フリーダイヤル 0120-22-1312
FAX 0282-22-1387

<https://momidiya.com/>

特殊鋼製 鳥居

安全性抜群・自信をもっておすすめ
(神戸震災地で耐震性実証済)

株式会社 宮田鉄工所

《本社》 〒932-0121 富山県小矢部市矢水町665-1 ☎(0766)54-6250 (代)
FAX(0766)54-6249

《石川工場》 〒929-0426 石川県河北郡津幡町竹橋メ85 ☎(076)288-0326
FAX(076)288-0327

ホームページ <http://miyata-tekkousyo.co.jp/>

メールアドレス miyata-tekkousyo@nifty.com



神祭具 授与品 記念品 奉製

株式
会社

神路社

本社 〒516-8611(私書函第26号)
三重県伊勢市岩渕2丁目5番29号
電話番号 0596-24-5858 FAX 0596-24-5110
E-mail info@kamijisya.co.jp

神苑(東日本営業所) 〒150-0013
東京都渋谷区恵比寿1丁目26番14号 ACTビル4階
電話番号 03-3280-6720 FAX 03-3280-6721
E-mail info-tokyo@kamijisya.co.jp

URL <http://www.kamijisya.co.jp>



据置式車止めオクボラード

のぼりボール

リードフック

和の建築空間との調和

- ・参道や境内の歩車分離に据置式車止めオクボラード
- ・日本の伝統を現代素材で再現したのぼりボール
- ・犬の係留に最適なリードフック



QRコードから
ホームページを
ご覧頂けます。

株式会社 サンポール

〒105-004 東京都港区新橋2-2-9 KDXビル8F TEL 03-3591-8501 FAX 03-3591-8561
お問い合わせ先 営業企画部アドバンスグループ 飯塚まで ☎ s-iiduka@sunpole.co.jp

神社本庁 御用達 國學院大學 推薦店 明治神宮 指定店

誠実奉仕・信用第一

瀬戸装束店

〒164-0001 東京都中野区中野3丁目10番5号
電話 : 03-3381-4927 / FAX 03-3381-4927
JR・地下鉄東西線 中野駅 南口下車 徒歩7分

創業 明治以前



各種御神符・守札 その他授与品全般

湊御神符奉製所

株式会社 湊

伊勢市神宮会館前(〒516-0025) <http://www.ise-minato.co.jp>
TEL(0596)22-2442(代表) FAX(0596)28-8445 info@ise-minato.co.jp



神・玉串

新鮮な状態でお届けする自慢の品質です

神棚セット・お榊の事なら...

クボデラ 株式会社

〒165-0041
東京都中野区野方 4-44-10-3F
TEL : 03-3386-1153
FAX : 03-3386-1165
Mail : info@kubodera.co.jp
URL : <https://kubodera.co.jp>



大切なイメージをカタチにします。
オリジナル授与品・記念品

株式会社 晃和ディスプレイ
東京都目黒区目黒本町3-13-10 〒152-0002
TEL: 03-3792-0211 FAX: 03-3792-0925
ホームページ <http://www.kowa-dsp.co.jp/>



Dancing Stone 御守

古くから不浄を払い、運気を高めると言われている光。
ダンシングストーンは、わずかな動きで中石が揺れ続け
眩い光を放ち続けるクロスフォー社の特許技術です。

デザイン、ご利益などご要望に応じてご提案致します。

【お問合せ先】株式会社クロスフォー 新規事業チーム
山梨県甲府市国母7-11-4 TEL: 057-008-9640 (代表)
Mail: cf.eigyuu.news@crossfor.com



ダンシングストーン御守の輝きはこちらをご覧ください。

日本の文化財を 確かにつなぐ



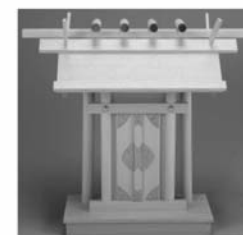
漆塗・極彩色・剥落止・単色塗・鍍金具・各種工事請負施工 (建造物・美術工芸品)



株式会社 小西美術工芸社

東京本社 日光支社
東京都港区芝 4-4-5 三田 KM ビル 3F 栃木県日光市所野 2829-1
電話 03-5765-1481 / FAX 03-3455-9250 電話 0288-54-1198 / FAX 0288-54-1196

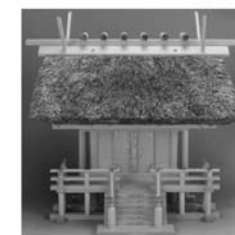
神棚に御札をおまつりし
家内の安全をお祈りいたしましょう



板葺神棚 (中)
外寸: 幅46×高44×奥20cm
内寸: 幅12.5×高32×奥8cm
10,000円 (税込)



洋風神棚
外寸: 幅20.6×高30.6×奥8.2cm
おまつりできる御札 (最大) 角紙
2,000円 (税込)



茅葺神棚 (中)
外寸: 幅57.5×高51.5×奥37.5cm
内寸: 幅21.5×高32×奥8cm
50,000円 (税込)

※茅葺神棚・板葺神棚の大きさは各(大)(中)(小)がございます。他に壁掛け用神棚もございます。
種類・寸法など詳しくはホームページをご覧ください、以下の連絡先からお願いします。

TEL 0596-22-0001 FAX 0596-22-1517 E-mail tsuhan@jingukaikan.jp

宮内庁
神社本庁・東京都神社庁・各県神社庁
全国神社・小笠原流弓馬術礼法教場

御用達

株式会社 大槻装束店

東京・上野駅前
東京都文京区湯島3丁目13-2

TEL 03(3835)3201代

FAX 03(3835)0617

<http://www.ootsuki-shozokuten.com>
info@ootsuki-shozokuten.com

奉じる心を大切に 全国社寺 授与品 調度品 総合奉産

金襴錦守・絵馬・木札・紙札・記念品・製造販売

京都・吉祥院

東和奉産株式会社



本社
〒601-8348
京都市南区吉祥院観音堂町7
Tel(075) 691-3000
Fax(075) 691-3300
Email info@towahosan.jp
HP <http://www.towahosan.jp/>

北関東営業所
〒319-0323
茨城県水戸市鯉淵町
Tel(029) 297-8077
Fax(029) 297-8076

御社頭授与品記念品奉製

金欄錦守 錦 袋 木 札
金属製守 紙 札 ステッカー
樹脂製守 熊 手 絵 馬
その他各種授与品記念品

株式会社 三愛工芸

〒311-4143 茨城県水戸市大塚町字谷津1761番16 電話 水戸 (029) 251-2051(代)
FAX 水戸 (029) 253-5844
代表メールアドレス / sanaikougei@movie.ocn.ne.jp



神青協 HP
(shinsei : hinomaru)

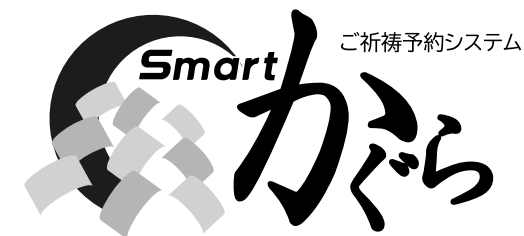


神青協 Instagram



神青協 Facebook

ご祈祷の予約・当日の受付から各種ご案内まで
神社の業務プロセスを徹底的に効率化



2024年 春リリース予定 月額利用料 19,800 円～(税込)

ミツイワ株式会社

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷三丁目 12 番 18 号
TEL : 03-3407-2260 Mail : sales-info@mitsuiwa.co.jp

硬質塩化ビニール鳥居(腐らず、地震に強く、耐久性、安全性に優れた鳥居)



若宮八幡宮(石色御影塗装仕上げ)

鳥居設置は全て現場組立です。
周りを荒らさず容易に設置出来ます。
神社関連開発商品
お宮・灯籠・玉垣・車止め・太鼓橋手摺等、実績有

有限会社 中島ビニール加工
〒311-0402 茨城県日立市入四間町375番地
TEL 0294-59-0646
FAX 0294-59-0667
E-mail nakajima-bk@torii.cc

●神社の火災保険 無料鑑定実施中

神社賠償責任保険、神社の火災保険、お祭り傷害保険
など神社に必要な損害保険・生命保険を取扱しております。

神社の保険専門
 村上代理店

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-5-10
TEL:03-6447-5455 FAX:03-6447-5456

神社の保険



<http://www.murakami-hoken.co.jp/>

日本文化興隆財団事業品のご案内

日の丸バッジ

ネクタイ及びスーツの襟元などに着用できます。

価格：825円税込
寸法：縦約12mm×横約15mm
素材：七宝仕上げ
丹銅銀色
ニッケルメッキ加工
企画：神道青年全国協議会



チェーン付タイタック式

ミニ国旗 繰り返し利用できるミニ国旗

各種奉祝行事、皇族方の奉迎、各スポーツ観戦時の応援用などに繰り返し使用できます。

価格：770円税込
寸法：旗/縦250mm×横385mm
竿/長さ470mm
素材：旗/ポリエステルボンジ
竿/プラスチック



日の丸ステッカー

建国記念行事や各種国旗啓発事業の記念品などに幅広くご活用ください。

価格：各550円税込(10枚入)
寸法：縦80mm×横100mm
素材：紙製PP加工
企画：神道青年全国協議会



「祝日には国旗を掲げましょう」文字入



文字無

国旗国歌クリアファイル

国旗・国歌啓発運動の記念品などにご利用下さい。
「青空」と「さくら」の2種類あります。

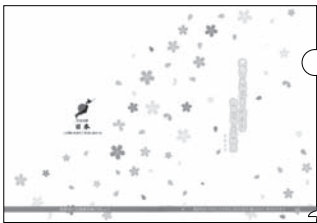
価格：各1,100円税込(10枚入)
寸法：A4サイズ
素材：プラスチック
企画：神道青年全国協議会

※見開き図 実物は底辺が固定されています



【青空】

表記内容
【右 上】君が代は千代に八千代にさざれ石の巖となりて苔のむすまで
【左中央】日出る国日本 この国に生まれてよかった
【左下】祝日には国旗を掲げましょう



【さくら】

表記内容
【右 上】敷島の大和心を人間はば朝日に匂ふ山桜花 本居宣長
【右 下】君が代は千代に八千代にさざれ石の巖となりて苔のむすまで
【左中央】日出る国日本 この国に生まれてよかった
【左下】祝日には国旗を掲げましょう

ご注文は、インターネット・電話・ファックスで承ります。

お支払いはクレジットカード・コンビニ決済が選択できます。

文化興隆 検索 <https://www.nihonbunka.or.jp>

代金引換、銀行振込、郵便振替、クレジットカード決済、コンビニ決済がご利用いただけます。
※クレジットカード決済、コンビニ決済についてはインターネットからのご注文に限ります。
※銀行振込および郵便振替の振込手数料はお客様ご負担となります。
※コンビニエンスストアでのお支払いの場合は、一律200円（税別）の手数料がかかります。

■電話・ファックスの場合

電話 03-5775-1145 受付時間11時～19時 ※土日祝祭日、年末年始を除く
FAX 03-3475-5805 注文内容をご記入の上送信してください。(24時間対応)

■数量、配送地域によって送料は変わりますのでお問い合わせください。ホームページからのご注文の場合は、送料が自動計算され事前に確認することができます。

公益財団法人日本文化興隆財団 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-5-10

編集後記

新型コロナウイルス感染症が五類に移行してから約一年、それぞれ神青協の主たる事業の一つである中央研修会と夏期セミナーが、以前のやうに全国会員同志と一堂に会して開催出来たことを嬉しく思ひます。対面での質疑応答や、聴講後に会員同士で語り合ふ姿などを目にするに付け、参集で行ふことが我々受講生の学びをより深めるものと改めて実感致しました。

一方でやはり参加が叶はぬ会員も数多くをり、講演録等を通じた研鑽機会の提供も依然として重要であります。会員各位の研鑽や単体会の事業構築の支へとなれるやう、引き続き誌面の充実に取り組んで参ります。

（広報委員 小田 成範）

令和五年度		神道青年全国協議会 広報委員会	
委員長	小笠原 佐	委員長	野上 浩司
副委員長	熊代 伸哉	委員長	柳原 永祥
委員	小田 成範	委員長	湯浅 迪彦
担当副会長		担当副会長	
担当監事		担当監事	

発行
令和六年三月三十一日

編集
広報委員会・有限会社ドット

発行者
神道青年全国協議会

発行所
東京都渋谷区代々木一―一二

印刷
有限会社ドット



神道青年全国協議会
東京都渋谷区代々木1丁目1番2号