

地元自治体を巻き込んだ多角的登山基盤づくりの展望

花 谷 泰 広 (株式会社ファーストアッセント代表取締役)

■はじめに

2007年、31歳の時に山梨県北杜市に移住して今年で15年になった。この頃は、通年で山岳ガイドをしながら海外登山を繰り返す生活を送っていた。そこそこ安定した収入と自由な時間を確保することができ、とても充実した時間を過ごしていた。一方で当時から、北杜市は北杜市が持つ豊かな山岳資源を、地域活性化の材料としてうまく活かせていないと感じていた。それぞれの地域にある山岳資源を活用するには、地元行政や住民との連携が不可欠であると考えていたが、移住者である私には、この土地に地縁も血縁もなく、どうしたものかと考えていた。2014年の夏ごろ、甲斐駒ヶ岳の黒戸尾根にある七丈小屋の前管理人から、次期管理人を探してほしいと依頼された。当時はガイドでの宿泊利用だけでなく、トレーニングとしても何度も通った黒戸尾根。前管理人とは仲良くさせていただいていた。20年近くひとりでこの小屋を守ってきた鉄人のような前管理人が、ついに山を下りるのかと感慨深かった一方、当時は人も少なかったこの場所で、小屋を引き継ぐ者など現れないとさえ思っていた。しかし翌2015年の夏に再訪した際に、同じ話を打診されピンと来るものがあった。「自分がやってみたい！」このとき、初めてそう思った。理由は七丈小屋は北杜市が所有する公共施設であり、指定管理者制度によって運営をされているからである。この施設の指定管理者になることで、北杜市行政との結びつきは強くなり、様々な取り組みを行政と一緒にできるようになるのではないかと考えた。

■甲斐駒ヶ岳七丈小屋の運営を開始

2016年に甲斐駒ヶ岳七丈小屋の指定管理者の選定公募があり、それに応募した。しかしすでに山小屋を運営している団体が複数手を挙げており、山小屋運営の経験がない私にはチャンスはないなと思っていたが、忘れもしない第二回ヒマラヤキャンプでネパールから戻ってきた翌日に「指定管理者として決定する」との通知が届き、そこから怒涛の準備の日々が始まった。余談ではあるが、この頃は山岳ガイドとしても精力的に活動していた時期でもあり、「なにもそれを投げ出さなくても・・・」といったアドバイスもいただいた。しかし一度きりの人生は挑戦したほうがいい。それに「甲斐駒ヶ岳」という名山にある山小屋、「黒戸尾根」は山の世界では尾根の名前だけで認識されているぐらい有名な尾根、そこに一軒しかない山小屋の運営が、うまくいかない訳はないという楽観的な考えもあった。

2017年4月1日より指定管理者となり、まずは右も左も分からない小屋運営を覚えることから始まったが、同時にWebサイトやSNSを活用した情報発信にも力を入れた。情報発信で心がけたことは、小屋をアピールすることが目的ではなく、黒戸尾根の魅力やコンディションなどをほぼ毎日発信し、登山者が来やすくなるようにすることである。黒戸尾根というキーワードが定着すれば登山者が増え、おのずと小屋の利用者も増えるだろうという算段であった。前管理人に教わるままに始まった1年目であったが、やり方のすべてを受け入れていた訳ではなかった。やはりいろいろと変えていかなければならない部分

が多かった。私自身には具体的なアイデアに乏しかったが、山小屋勤務経験が豊富な方をスタッフとして迎えることができ、一気に状況を改善することができた。友人が経営する旅行会社をお願いして、七丈小屋を利用する登山ツアーも作ってもらった。一年は一瞬で終わってしまったが、十分に手応えを感じることができた。

■二次交通構築の試みと、登山者増加の影響

二年目は一年目から課題に感じていた、登山口へのアクセスを改善することに取り組んだ。公共交通機関だけを利用して、もっと手軽に黒戸尾根に登れるようになってほしい。しかし首都圏から特急あずさが停車する小淵沢駅から、登山口まで移動するにはタクシーしか移動手段がなかった。複数名で来た場合は料金がシェアできるので抵抗はないだろう。しかしソロや2人で来た場合は、費用の面で一気に負担が増す。どこの地方でも同じだと思うが、最寄り駅までは電車で来ることができても、そこから先の二次交通が脆弱だ。これを何とか解決したかった。こういう思いから、2018年の夏山シーズン開始前に地域限定の旅行業を取得し、小淵沢駅から尾白川溪谷登山口までの乗り合いタクシーと、七丈小屋の宿泊をセットにしたプランを販売した。首都圏在住のお客様が中心ではあるが、公共交通機関を使うことで、新宿駅朝7時発のあずさで黒戸尾根から入山して七丈小屋泊、翌日は登頂して北沢峠下山するという、登山口固定のピストンではない縦走ルートに導くことができた。南アルプス林道バスで広河原を経由して甲府に出て、時間に余裕を持って首都圏に戻ることができ、一泊加えると仙丈ヶ岳にも足が伸ばせる。このプランは2年続けて販売し、おかげさまで多くのお客様に利用していただくことができた。

こういった情報発信の充実や二次交通の取り組み、

そして何より七丈小屋スタッフの献身的な努力もあって、七丈小屋の利用者は以前と比べて大幅に増加した。しかし利用者の増加とともに表面化してきたことがある。それは登山道へのダメージである。やはり利用が増えると自然への負荷が増すものだ。そして南アルプス全域に大きな被害を及ぼした2019年10月12日の台風19号により、弱くなってしまった登山道に一気に大量の水が流れ、黒戸尾根では大規模な登山道の侵食が進んでしまった。一番被害が大きかった五合目では、完全に地面が抜けてしまい、はしごが宙吊りになってしまう状態になってしまった。この部分は短期間で修復され、再び登山道をオープンさせることができた。しかし登山道全体の侵食はいまも続いており、このあとに記す一般社団法人の設立に至ることとなる。

ここまでの3年間は、黒戸尾根の登山者を増やし、七丈小屋を営業小屋としてしっかり機能させることだけを考えてきた。その結果、たしかに小屋は以前より潤うようになってきたが、前述の通り利用と保全のバランスが崩れ始めていた。しかしどうやったら保全できるのか、その技術も知恵もなく、途方に暮れていたというのが当時の状況であった。

■北杜市とTHE NORTH FACEの包括連携協定締結

2019年の暮れも押し迫った頃、私は株式会社ゴールドウインが展開するTHE NORTH FACEを訪ねた。山小屋とタクシーのセットプランではなく、ちゃんと二次交通と呼べるものを構築したかった。そこで既存のタクシーにアウトドアブランドのラッピングを施して広告費を獲得し、それを活かして割安で利用できる乗り合いの交通手段を作りたいと思ったのである。一通り事業概要を説明をしたところ、どうかしてここに北杜市を絡めることで、公共性が高いものにできないかというアイデアをいただいた。

4. その他

これまで取り組んでいた七丈小屋の宿泊をセットにしたプランは、七丈小屋に宿泊する人を増やすための手段に過ぎなかった。しかし今回は、小淵沢駅を起点として尾白川溪谷と観音平という、市内でも特に人気の高い登山口へのアクセスを便利にしたいという、強い想いがあった。そしてアウトドアブランドと連携してラッピングしたタクシーを運行することで、北杜市そのものを「登山の街」として認知されるようになれば面白くなるというねらいもあった。しかしTHE NORTH FACEを訪問したことで、大切な視点が欠けていたことに気付かされた。それは「公共性」だった。二次交通を作る上で大切なことは、「公共性の高さ」を担保しなければならないと気付いた。いち事業者の想いだけではなく、北杜市としてもこの事業に取り組むことによって、北杜市外から訪れる登山者の利便性を高めて満足度を上げ、北杜市の関係人口の増加にもつながるのではないかと。そして「公共性」という観点で考えると、それは二次交通の分野だけではないということにも気付かされた。中でも登山道の整備はまさにそのような分野であった。登山者向け二次交通は登山というニッチな市場における交通インフラであり、登山者が行き交う登山道を管理することも道路インフラの確保である。しかし地方自治体の財政は、人口減少によってどんどん厳しくなっている。人口減少に伴い、担い手も不足している。とても行政だけでは解決できない問題だ。官民の連携によってこれらの課題を解決できないか。

大きな宿題をいただいた翌日、構想をまとめて北杜市役所の市長室を訪れた。山岳資源の活用と保全や次世代への継承など、北杜市として取り組むべき課題をTHE NORTH FACEと共に解決してみないかと当時の渡辺英子市長に話してみた。かねてより私の活動に深い理解を寄せていただいていた渡辺前

市長は、「すぐに始めましょう」というトップダウンの決断をしてくださり、2020年1月の包括連携の締結に至った。この連携は現市長である上村英司市長も大変重要視してくださり、また市役所職員の皆さまや市議会議員の皆さまも応援してくださっている。北杜市行政としても議会としても力を入れてくださっていることに、改めて感謝申し上げたい。

包括連携協定締結によって様々な課題に向き合うこととなったが、主に次の3点が事業のテーマとなった。

- ・利用を拡大すること（活用）
- ・環境を保全すること（保全）
- ・次世代を育成すること（継承）

まさに自分が取り組みたかったことを、北杜市という行政とTHE NORTH FACEというアウトドアブランドとともに仕事をさせていただける環境を得た。

■パンデミックのなかで始まった包括連携事業

包括連携協定を締結し、これから様々な事業にとりかかろうと思っていた矢先、時代は思わぬことで動くことになった。新型コロナウイルス感染症である。

様々な事業がストップしただけでなく、むしろ会社を存続させるために全エネルギーを注がなければならない状況となった。会社が倒れるということは、七丈小屋の運営もできなくなるということだ。これまで絶対に山小屋でしか販売していなかったオリジナルグッズのオンラインショップをいち早く開設したり、南アルプスのほとんどの山小屋が休業するなか、50人の定員を8人まで絞った状態から営業再開するなど、この年は多くの時間を山小屋に費やすこととなった。多くの方々からのご支援もあり、この危機を何とか乗り越えることができた。

2021年はようやくやりたかったことに取りかかることができた。

まずは4月、会社が運営する2つ目の指定管理施設である、「アグリーブルむかわ」の運営がはじまった。北杜市の山に登りに来る方に、北杜市そのものの滞在も楽しんでいただきたい。今後も模索しながら、山と麓を繋げられるような存在になればいいと思っている。

包括連携事業としては、二次交通であるマウンテンタクシーがスタートした。まだコロナの影響が大きく、先行きが不透明な中で出資してくださったTHE NORTH FACEさんや、運行を引き受けてくださった地元タクシー事業者さんには大変感謝している。一台のみでの運行のため、出発時間の調整などをしなければならず、必ずしも利便性が高いとは言えなかった。しかし企業からの広告費収入を得ながら運行する二次交通の仕組みづくりは、不完全ながらもとりあえずスタートをすることができた。

そしてもうひとつ。7月に大きな柱のひとつである保全事業の取り組みとして、登山道整備事業がはじまった。キックオフイベントは、地域団体である南アルプスユネスコエコパーク地域連絡会が主催、北杜市とTHE NORTH FACEが後援する形で、一般社団法人「大雪山・山守隊」の岡崎哲三さんを講師としてお招きした。THE NORTH FACEさんはかねてより岡崎さんと登山道整備の取り組みを行っていて、そのご縁で北杜市にも岡崎さんを招待してくださった。岡崎さんは「近自然工法」の発想で登山道整備を行う第一人者である。近自然工法とは、生態系が復元する環境を整えることを目指し、なるべく自然界の構造に近い方法で施工する発想である。ここでは詳しい説明は省略するが、興味のある方はぜひ「大雪山・山守隊」のWebサイトをご覧ください。

■新しい環境保全の仕組みを模索

はじめて学ぶ登山道整備は、一言でいうと「衝撃」だった。山岳ガイドとして、山小屋事業者として、そしていち登山者として、いままで何も知らなかったことに対する罪悪感は大きかったが、それ以上に大きな希望を感じることができた。11月には包括連携事業として、一般公募する形で有料イベントも開催。多くの応募が殺到して、途中で応募を打ち切る事態となった。また参加者さんたちの反応を直に感じ、その手応えを実感できた。一番幸運だったことは、地元生まれ地元育ちの若者たちとの出会いだっただ。彼らが何とかしたいという強い思いを抱き、そして行動に移してくれたのだ。この心強い仲間に出会わなければ、取り組みのスピードは数年遅れていたに違いない。また北杜市も常に高い意識で取り組んでくれた。改めて「地元愛」あつての事業であると実感した。

ここで少し登山道整備の課題のほんの一部について整理をしておきたい。

いままで登山道は、地元山岳会や有志の方々による善意、そして山小屋による作業に頼ったもので、財源も多くは持ち出しにより行われており、良くても地元の自治体がわずかに予算化している程度だった。つまり地元や関係者だけを頼ったシステムだった。しかし日本は急速に少子高齢化が進んでいる。特に地方では顕著である。地域の高齢化や地元山岳会の弱体化あるいは消滅によって、これまで培われてきた整備技術の継承が途絶え始めている。現に私が住む北杜市でも同様の状況となり始めている。人口減少によるインパクトは、税収の減少や担い手不足にもつながっている。つまりカネもヒトも足りない状況だ。この状況は今後ますます加速する。またコロナによってさらに山小屋経営のあり方が求められており、登山道整備に費やすエネルギーは、なに

4. その他

か大きくやり方を変えない限り減る一方だ。つまりすでにいままでの仕組みは破綻し始めており、今のうちに何とか新しい仕組みを構築しなければならないと感じている。

これらの現状の課題を解決に導くには、いわゆる「受益者負担」しかないと考えている。つまり環境保全に必要な資金や労力を、受益者で捻出しようということである。2022年のレジャー白書によると、登山人口は440万人にまで減少している。そもそもコロナ前でも600万人台ということを考えても、国民のたった5%程度しか取り組んでいないレジャーに、国や自治体がお金を出すことは非常に難しいということは容易に想像できる。だからこそ受益者が主体的に考えていかなければならないのだ。ではその受益者とは誰のことを指すのか。

私はこの受益者を再定義し、「地元」「事業者」「登山者」の三者とした。

ここで言う「地元」とは、地元自治体や地元山岳会、地域の個人・団体・企業などを指す。また「事業者」とはアウトドアブランドや私のような山小屋事業者、山岳ガイドなどが該当する。「登山者」とは言うまでもなく、山を愛する登山者の皆さまだ。これら受益者が少しずつ資金と労力を出すことで、大きな力にしたいと考えた。そのためには、それらを取りまとめる受け皿が必要だ。そこで2022年4月に一般社団法人北杜山守隊を設立し、受益者の取りまとめや行政機関との調整、そして整備の中心的な担い手として機能することを目指すことにした。

我々が目指したい姿は、「世界で最も愛される山を作る」ということだ。山の環境保全活動に、世界で最も多くの人々が関わっている地域を作りたいと考えている。北杜市ではTHE NORTH FACEとの包括連携協定を柱に、地元住民や事業者、登山者を巻き込んだイベントを開催したが、これを常態化さ

せるだけでなく、財源も人的資源も持続可能な仕組みを構築しなければならない。今年度は観光庁の実証事業である「サステナブルな観光コンテンツ強化モデル事業」として登山道整備ツアーの造成に取り組んでおり、イベント事業による収益化にも着手している。すでにその様子は「山と渓谷」および「PEAKS」の2023年1月号にも掲載されているのでご覧いただきたい。来年度は一般にもリリースできるよう準備を進めているので、ぜひ一度参加をしていただき、大きな気付きを持ち帰っていただきたい。きっと日常の山歩きの視点が変わり、自分が整備に携わった山は特別な存在になることを実感するに違いない。

■今後の展望

北杜山守隊としては、来年度は組織としての充実を図り、会員制度を創設して組織的かつ本格的な保全作業にも着手したいと考えている。行政委託金のみにも頼ることなく、会費・事業・物販・寄付などに収入源を分散させ、資金的にも持続可能な仕組みを構築したい。またこれら一連の活動については、将来的には南アルプス国立公園の公園管理団体を設立し、国立公園管理を環境省とともに担える組織づくりや、国立公園を有料化し、入園料を財源とした保全の仕組みを構築する機運につながればと考えている。

2022年はこの他にも長野県伊那市の馬の背ヒュッテの営業業務委託を受託し、伊那市とのご縁が生まれた。行政としても山岳資源の利活用に対して積極的に取り組んでいるだけでなく、山岳環境の保全に関してもしっかりと資金も人材も投じている全国でも数少ない自治体である。学ぶことが多いだけでなく、南アルプス全体を考える上でも、伊那市との関係性を深めていきたい。また2年目となったマウン

テナタクシーは、2台体制で運行することができた。もともとタクシー業界は地域各社の連携はなかなか難しいと聞いていたが、市内に3つある事業者さんにお声がけして、運行のご協力をいただくことができた。加えて路線近隣の事業者さんにもお声がけをして、利用者特典を用意していただいた。なかなか利用に結びつけることができず来年度の課題となったが、利用者数は約1000人となり、今後も少しずつ根付かせていきたいと考えている。

最後にライフワークとしても取り組んでいる「継承」について記したい。

私は兵庫県神戸市で生まれ育ち、小学校5年生のときに登山教室に入って登山を覚え、今に至っている。北杜市とは地域子どもたちに対して、この花谷少年のような体験をする機会を作れないかずっと話し合っていた。どこの地域にも少年野球やサッカー教室はある。であれば、山がある地域には登山教室があっても不思議ではない。地元の山岳資源の魅力をどう伝えるか。とにかく子どもたちが山に親しみを持ち、山に登る機会を提供したかった。

まずは北杜市ふるさと親善大使として、2021年は「北杜やまのうた」の作成に携わらせていただいた。北杜市の若手職員で組織された「北杜もり上げ隊」の発案で、北杜市から見える山々の名前や特徴を、市内の子どもたちが言えるようにしたいというゴールを目指して一緒に取り組ませていただいた。

また2022年には「ほくと山の学校」がスタートし、まずは年間6回の登山プログラムが始まった。天候やコロナの影響で催行できなかった行事もあったが、これもまずは開始することができた。今後は地元に住むガイドさんの力をお借りして、ボランティアではなくガイドとしての謝礼を担保しつつ、行政委託金がなく運営ができるようマネタイズして、来年度

以降も継続できればと考えている。

私が思い描く未来はシンプルだ。私の世代だけではなく、私の子や孫の世代がこの素晴らしい日本の山岳資源を満喫し、守り、誇りに思えるものになりたい。ただそれだけだ。そのために、これからはますます官民の連携が求められる時代となるだろう。課題解決のためには、まずは圧倒的な当事者意識を持つ者がとにかく動き、騒ぎ始めることが大切だ。しかし何よりも忘れてはならないことは、意思決定にある程度の時間を要する地元行政や、地元のパワーバランスと向き合う意識を持ち続けることである。これは想像以上に根気のいることであり、決して表には出ない部分でもある。しかしエネルギーの大半をそこに注ぎ込んでいると言っても過言ではない。今後同様の取り組みを進めたい方は、ある程度の覚悟を持って臨んでいただきたい。時には無為と思えるような膨大な時間をつぎ込む覚悟である。

私はこれからも地域での事業を進める上で、常に前向きに自分が「圧倒的な当事者であるがよそ者である」という意識を持ち続け、地元とのコミュニケーションを続けていきたい。