

フィールド風

(現場)からの

宮田守男

子供達が親と楽しい思い出を作れるはずの夏休み、だが記録的な長雨や冷涼な天候で自然を売り物にした観光地や海水浴場など水辺

を楽しむ訪問者が激減。大北地域の山岳への影響も同様だ。これに加えて高校山岳部の講習会で大きな遭難事案が出た事で、学校行事やサークル活動での集団による海水浴やキャンプ、登山行事を敬遠する事案が多く聞こえてくる。特に山岳関係では、集団登山は、限られた山小屋の収容施設をフル稼働させる優良な顧客。この傾向が続けば山小屋経営の存続に不安との声が聞こえてくる。

自然を売りにした大北地域の観光施策、地道な取り組みでは無く、イベントに期待する取り組みに疑問の声が聞こえてくる。大切な事は、イベントが練り広げられる自然舞台をどの様に創り上げるかだ。将来の観光産業の大切な顧客を確保する

新たに有名ブランドのスポーツショップ開店の情報。白馬に店舗がある事に対しての価値観が認められているのだろうか。白馬エリアに集積した複数の店舗資源を活用する知恵が求められている。スポーツ指導員の育成、スポーツ愛好者の栄誉管理の会得、個人に適したスポーツ用具の提供や試着による体験など。これらを網羅集約した価値観の創造など不可能では無いはずだ。

里山各地で地域住民が花木の植栽に取り組まれている。関係者の熱意にはいつも驚かされる。しかし多くは「点」での取り組みで訪れる人には大きな感動を伝えられていないことも事実だ。環境整備にも、訪れる人に対するマーケティング戦略視点が必要だ。いつ誰に見せるのか。そのために選定する花木は何なのか。まず7月・8月にどんな花木が魅力的なのか。それらが映える舞台は、どんな状況なのか。一年草では無く、自然の環境で見応



「白馬みそら野区」入口の自然と調和した植栽に、地域住民の求める想いが伝わってくる

えのある花木は無いのか。その花木を低コストで地域に提供する知恵は無いのか。地域ごとに特色ある花木で創造できないのか。夢を語りながら、種採取や挿し木での苗づくりを地域全体で展開し、自慢できる故郷になってほしいと願っている。(NPO法人信州地域社会フォーラム理事・白馬村森上)

自然環境の素晴らしさを伝える舞台を創造するには、現況を知る事が大切だ