



北海道教育旅行説明会＆相談会にて

【令和7年度の第3四半期を終えて】

新年、明けましておめでとうございます。事務局長の河又です。

今回は、グリーンシーズンとスノーシーズンとの端境期にあたる「第3四半期(10~12月)」の活動実績について、ご紹介をさせていただきます。

(1) 「癒しのブナ林ガイドウォーク」のプロモーション活動

◇「癒しのブナ林ガイドウォーク」は、森林療法の考えを取り入れた新しい体験プログラムで、普段の日常生活ではあまり意識することのない「五感(視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚)」を活用した体験を交えながら森歩きを行うことで、心身の癒しや健康効果を体感していただくことができます。

【観光協会の取り組み】

■後志総合振興局が主催する「アドベンチャートラベルの振興施策」にエントリーし、オンライントラベルエージェントの専門家に実際のツアーを体験していただいた上で、主にインバウンド旅客を獲得するための販売手法について意見交換会を実施しました。

■後志総合振興局が主催する「しりべしプロモーション人材育成プロジェクト研修」において、「癒しのブナ林ガイドウォーク」が今年のフィールドワークプログラムに採用されました。※12月2日に開催された研修には、後志管内の観光事業関係者14名が参加しました。

(2) 「教育旅行」マーケットの開拓

◇黒松内町ならではの新たな観光需要を創出すべく、主に道外の中学校・高校を対象とした修学旅行マーケットへのアプローチを開始しました。

【観光協会の取り組み】

■まずは学校関係者や取り扱い旅行会社に黒松内町を知ってもらうことが肝要と考え、今後のPR活動におけるメインツールとなる紹介冊子を制作しました。

<学びのテーマ>

- (A)「ブナを中心に循環するサステナブルな自然サイクル」
- (B)「ブナ北限の里づくり構想」に基づく町づくり
- (C)「環境再生型農業」

■令和7年12月に大阪・東京で開催されました「北海道教育旅行説明会＆相談会」に参加し、北海道への修学旅行を検討している学校の教職員、および旅行会社の修学旅行担当者に対して黒松内町のPRを実施しました。

早いもので、令和7年度も残すところ3カ月となりました。日頃の皆さまのご厚情にあらためて深く感謝申し上げますとともに、本年も変わらぬご支援・ご協力を賜りますよう、よろしくお願ひいたします。

B2

ニュースレター

2026/1/6

来期の観光協会の主な事業
観光交流ネットワークミーティング

【フットパスクラブ通信】

全国フットバスの集いに行ってきました。天気には恵まれませんでしたが、良い交流が出来たようです。

【ビジネスモデル】

課金して感じることです。

【事業報告】

観光協会の地味だけど大切なお仕事です。

【じり通信No.38】文：山本竜也

人間だれしもガタがくるもんなのです。人体の設計的に寿命なんだろうと感じる話。

【オカンってすげえ】

なかなか決まらない会議、何のためにやってるんだか良く分からぬ会議、会議のための会議。いろんな会議があるけれど、そこにオカンを持ち込んでみてはどうだろうか？

【編集後記】

年の瀬ですね！って話。

協会主催・協力イベント

観光交流ネットワークミーティング

町から予算が出ている以上やらざるを得ない。そんな会を少しでもいいものにしてやろうじゃないかと思うそこのあなた！ぜひ見に来てください！日程や内容は協議中です。詳しくはWEBで！

道の駅フェス

札幌の大丸と東急の地下催事場にて1/21(水)~28(水)まで開催されるイベントに道の駅が出店します。詳しい情報は年明けくらいには降りてくる予定のようです。これまた詳しくはWEBですね！

フットパスクラブ冬のイベント

3月の初め頃に去年行った分水嶺のつづきを歩く予定です。詳しくはWEBで！(便利)

フットパスクラブ通信 Vol. 22**全国フットパスの集い2025 in ニセコ参加レポート**

紅葉が色づきもピークになりつつある10月18日（土）・19日（日）に黒松内フットパスクラブは「全国フットパスの集い2025 in ニセコ」に参加しました。全国のフットパス団体が一堂に会し、参加者は約200名。黒松内フットパスクラブからは両日とも日帰りで、18日8名、19日8名が参加しました。

【1日目（18日）】雨にも負けず、ニセコを歩く！

あいにくの雨模様でしたが、午前9時から予定どおり各自が事前に選んだ3コースに分かれて、ニセコのフィールドを歩きました。午後のシンポジウムでは、北海道内の取り組み事例や大学との連携などが紹介され、学びの多い時間となりました。最後には、次回開催地「直方（のおがた）・京築（けいちく）」の紹介もあり、フットパスが地域交流を広げる力をあらためて感じました。夜は交流会で、全国の仲間と情報交換を行いました。

【2日目（19日）】歩いて、語って、スープカレーで締め！

場所によっては雨が残ったものの、全体としては歩きやすい天候に。前日同様、各自が選んだコースを歩き、2日間のプログラムは無事終了しました。締めくくりは高川フットパスクラブの皆さまと昼食会。北海道名物のスープカレーを囲みながら、次の交流につながる話題で盛り上がり、名残惜しく解散となりました。

今回の集いで得た気づきやつながりを、黒松内のフットパスづくりや活動の充実に活かしていきます。ご参加・ご協力いただいた皆さま、ありがとうございました。
(事務局：岡本)



雨の中の「晩秋の神泉沼コース」で記念撮影



高川フットパスクラブとの昼食会後の記念撮影

ビジネスモデル**某AIに課金して思ったこと**

課金なんてしなくても無料で使える。でも課金するところがスゴイ！と課金プランはいいこと(なんだと思う)を書く。だが、そのいいことがあまりピンとこないと、実際無料の範囲で使ってみても不満は特にないので今まで課金はしてこなかった。ほんの気まぐれで、最初の一ヶ月無料ですっていう誘い文句に乗ってみてもいいか！と思い12月は無料お試し期間として使用してみることにした。

使ってみて思うのはお前ホントに以前のお前か？ってこと。

制限付きとはいえ課金した奴と同じものを使える無料版と、課金版ではなにか雰囲気というか、言葉のチョイスなんかが違う。よりおしゃべりでユーモアを意識しているように感じた。私の影響かな？？(うねばれ)

課金したから(実際は無料期間だけ笑)って心理なのかもしれない。

こうやって違和感もってもらって自然と課金前はなんか違ったな。こっちのほうが良いなって思わせるそういう考え方なのかもしれない。

その昔、無料だったGIFがシェア増えていたら有料化したてやいのやいのと話題になるっていう問題があった。

AIの売り方はその逆でお金払ってみたらなんか違った、便利だったっていう体験から沼に引きずり込むってやつですね。

観光協会でもそういうことできないもんだろうか？？

もともとが趣味性の強い(悪く言えば人を選ぶ)アクティビティばかりを売っているのでわりと沼らせることは出来るのではないか？

ノーマルクロスバイクで一通り走った後に、e-bikeを試乗させる。

なんてのは効果あるかもしれない。ある程度走って疲れたところで最後にこれもと試乗させる。

「ああ全然違うわ。これオプションでしょ？ いくらくらい？」

って聞かれたらこっちのもん。その人は沼に落ちた！となる。しめしめですね！

○○ができるまで終わらずに、もう少し乗せればちょっと贅沢ができます。(逆もあり)

といった選択肢を作るってことも大事なのかな？なんて小銭の稼ぎ方をいろいろ考えていく必要がありそうだなあと私は思っていた。(事務局：遊佐)



事業？報告

助走期間は「予算」との戦い

前号(Vol.44)の編集後記で、今は来年度に向けた「助走期間」だと書きました。「助走」と聞くと、春に向けて軽やかにスキップしているような爽やかな姿を想像されるかもしれません。

しかし、現実はもっと地味で、もっと過酷です。今の事務局内では、割と毎日お金の話になっています。

「電卓」と「エクセル」を相手に、「予算」という名の格闘技が繰り広げられ、いつも締め落とされています（ぐえ～）。

■ 裏面の「オカン」に怒られないために

裏面のコラムにも書きましたが、無計画なアイデアは「オカン(厳しい目)」によって却下されます。

だからこそ、この冬の時期に、

・なぜこの事業が必要なのか？

・費用対効果はどうなのか？

・本当に持続可能なのか？

ということを徹底的に詰め、数字という根拠を積み上げているのです。たぶんおそらくめいびー

すべては、来たる春に自信を持って「これをやります！」と提案し、ロケットスタートを切るために。決してストーブの前で丸くなっているわけではありません。

なぜなら観光協会にはストーブがないから

我々はデスクの上で、数字と格闘しながら、春の飛躍に向けたエネルギーを充填中なのです。(うまくいくとは言っていない)

漬れぬよう、でも迷惑もかけぬよう、ギリギリの戦いをする観光協会の明日はどっちだ
(事務局:遊佐)



じり通信No.38

満身創痍 文:山本竜也

右肩が突然上がらなくなった。腕が真上に伸びない。無理に伸ばすと、痛みが走る。4年前のことだ。そのうち治るだろうと様子を見ていたが、何日たっても変化がない。仕方なく整形外科に行った。以前、腰痛で世話になったので、もう馴染みである。肩を触って、一言、医者が言う。

「五十肩ですね」

「え。私、45歳なんんですけど」

医者はそれには答えない。淡々と説明する。

「リハビリに通ってください。週に何回来れます？ 時間が空いたときに寄ってください」

その日からリハビリが始まった。肩をグルグルさせる運動、上下に動かす運動などを療法士が付きっきりで指導してくれる。2、3週間でよくなった。喜んでいたら、こんどは左肩が上がらなくなった。また病院に行く。

「今度は左肩なんです」

「リハビリに通ってください」

やはり2、3週間でよくなった。ところが、しばらくすると、両腕の可動範囲が狭いことに気が付く。肩は上がるものの、背中側に回しづらくなっていた。

今年7月頃から右足が痺れるようになった。歩いていると気にならない。座っていても気にならないのだが、じっと立っているのがつらい。整形外科に行くと、坐骨神経痛との診断である。リハビリはなく、薬を出されて、飲み続ける。しかし、もう半年近くになるのに、いまだに完治しない。



関節痛四天王の皆様

年を取ると、体のあちこちにガタが来ると人生の諸先輩たちに聞かされていた。私もいよいよ仲間入りを果たしたらしい。

私も40になりそろそろどこかにガタが来てもおかしくないと少しだけ心配しています。年を取ると久々に出会う友人と話すことがケガ・病気の話になりがちと言われますが、自分の体が思い通りに動かないというバグなので、「ねえこれっておかしくない！？お前平気なの！？？」って気持ちになるんでしょうね。

(事務局:遊佐)

オカンってすげえ

会議室にもオカンを呼ぼう

会議の場で、なぜ？どうして？という言葉は理由を尋ねる健全な議論のための質問としてとらえられがちだが、残念な駄々子の言い訳の場を与えるという悪い側面も併せ持つ。駄々なので当然まともな議論にならず時間だけが過ぎる。そんな会議にしないためにこんなことを想像してみましょう！

ここはスーパーのあるエリア

子供(無鉄砲な提案者)：「これ買って！みんな持ってるもん！今すぐ欲しいの！」

訳：流行りの施策をやりましょう！他の町もやってます！とにかく予算を消化したいんです！

オカン(冷静な質問者)：「なんで欲しいの？すぐ飽きるんじゃないの？」

訳：なぜやるんですか？持続可能性はあるんですか？

ここで子供は

「飽きないもん！(謎の自信) 絶対大事にするもん！(根拠なし)」

と口先だけの言い訳(ロジック)を並べる。これでは平行線だ。

だから、オカンは必殺の一言を放つ。

「…ホンマにそれでええの？あんた、これ買ったら来月までおやつ抜きやで？お年玉から引いとくからな。それでもええんか？」

訳：失敗したら自腹切る覚悟はあるんですね？

この瞬間、子供はピタリと泣き止み、真顔になって考え込む。「……やっぱ、やめとく」

私たちが会議室でやるべきなのは、多様性だのSDGsだのエコといった美辞麗句を並べた高尚な理由の発表ではなく、このオカンのように「お年玉(自分たちの血税・責任)で買う覚悟」を問うことではなかろうか？

「なぜ？」ではなく「本当にそれでいいの？」と意地悪く言うと言質を取る問い合わせをすることで案外世界はシャキッとするかも？という話でした。

銃を撃ついいのは撃たれる覚悟があるものだけってどつかのルルなんとかさんが言っていました。

好きに撃ち合って喧々諤々議論しまくってくれて全然かまわないのですが、誰か(何か)を盾にしてコソコソ陰から銃を撃つようなダサい真似はしないようにしたいですね！(事務局：遊佐)

編集後記

良いお年を！

なんていってみてもコレを配るころには年が明けている件。

ならば10月頃から作り始める正月特番よろしくあけましておめでとうございますの先取りが正しいのだろう。

でもまあ、正月から良い年にしようねって意味で使えば別に悪くもないか！

という訳で…

今年も良いお年にしましょう！

ということで新年のごあいさつでございました。



観光協会HPにて[B2]バックナンバーがご覧になります。

www.bunasatotourism.com

印刷版をご希望の方は観光協会までご連絡ください。

