

インタビュー

「さらに事業規模を拡大するため

『この地で何ができるか』を考えています」

株式会社ビーエスシー・インターナショナル

井上 達也 Tatsuya Inoue

Water sports on Lake Biwa # Shiga

Interview

琵琶湖での水上アクティビティ体験施設を運営し、琵琶湖の魅力を伝える BSC ウォーター
スポーツセンターのアトツギである、井上達也さん。インストラクターとして子供たちを指
導しながら、2つのメディアで編集長もされています。そんな井上さんの地元や家業にかけ
る想いを取材しました。

1. 幼少期から働く父親の姿を見て家業を継ぐと決心

家業を継ぐという意識は幼少期の頃からお持ちでしたか。

ありました。僕が子供の頃、BSCは週末に大人が遊びに訪れる先の一つでした。お客さん
は大人ばかりで、週末が一番忙しく、僕も土日はよく連れてこられていました。「事務所で
遊んで」と言われ、大人たちが働く姿を近くでみていたので、自然と仕事に親しんでいた
感覚があります。友達も自営業の家庭が多いような環境だったこともあり、なんとなく家業
を継ぐという自覚はあったかなと思いますね。

実際に家業を継ぐまでは、どういった経緯でしたか。

学生時代は繁忙期の夏休みに手伝う程度で、あまり家業に深く関わることはなく、大学での
勉強や部活も家業とは無関係でした。

「社会人としての基礎は新卒のうちに身につけておきたい」と考えていたので、最初は東京の会社で働いたんです。そうしているうちに、社長から「大学院で一度経営を学んでから、そろそろ帰ってきてほしい」と声がかかりました。新卒で働いていた会社を辞めて、大学院に通ってから家業に戻ってきましたね。

2. 家業の助けになるため、メディア事業に

入社当時はこういった仕事をしていましたか。

中学校や高校の遠足で県外から来る生徒たちに向けて、インストラクターをしていました。平日は毎日一学年予約が入っているような感じだったんです。生徒たちに体験してもらうときのリスク管理や、カヤックの乗り方を指導していて、難しい技術や経験が必要なわけではありません。せっかく遠足で来てもらうので、体験自体の楽しさに加えて「どれだけ琵琶湖を楽しんでもらうか」を意識していました。

小学生向けのキャンプも開催していて、集客用のチラシ作成や Web サイトの更新といった広報の仕事と、スタッフ集めも担っていました。

SNS やブログなど、広報にも力を入れています。ブログは、コロナ禍で仕事がなくなった時期に「自分で一つ Web サイトを作ろう」と思ってスタートしたものです。もともとの公式サイトとは別に、集客用のオウンドメディアとして運営をはじめ、そのおかげでブログ経由の集客が増えました。

地元メディアも作っているとお聞きしましたが、こういった経緯でできたのですか。

最初に立ち上げたのは「まなびち」という、全国の、小学生の保護者向けの Web サイトです。小学生の教育関連の記事など、BSC と関連を持たせながらも、少し裾野を広げた発信を行っていました。保護者向けの発信は喜ぶ人が多くいましたし、サイトから BSC のキャンプを見つけてくれたり、サイト自体でも収益が上がったりと、うまくいきました。

次に、全国ではなく、地元のユーザーがいるサイトをもう1つ作れば、BSC の助けになるのではないかと考えて「こ/こと」という地元の特化したメディアを作りました。BSC は滋賀県や京都のお客さんが多いため、エリアの人たちが集まる発信場所があれば、もし本業で

困った時にもすぐに発信ができます。外部メディアに掲載料を払ってお願いするとお金がかかる上に、効果が読めないのがリスクですね。自社で動かすことができる、お客さんになるユーザーがついたサイトが一つあることのメリットは大きいと思って作ったんです。



3. コロナ禍の危機を会社成長の機会へ昇華

新しいことを始めた時に、先輩社員や社長から反発はありませんでしたか。

メディア事業は僕が勝手にしていることなので、反発は何もありません。本業とは切り離して進めていて、BSCのメイン事業は維持しつつ、本業が崩れたときの備えとして始めているんです。また、コロナ禍に始めていて資金や時間という点で本業への影響がなかったことも、反発がなかった理由かもしれません。補助金や助成金を活用することで、持ち出すお金は少なくでき、メディア事業として収益化できていたので。

入社してから今までの間で、1番乗り越えることが難しかった課題はなんですか。

コロナ禍は大変でしたね。売り上げが全くない中で、施設や設備の借入れ金は返済しなければいけませんでした。その状況で事業を撤退する会社もありましたが、最も資金が借りやすかったタイミングでもあり、資金調達に関しては工夫しながら乗り切りました。

具体的には、10年の融資期間の、最初の5年は返済猶予ができる「コロナ融資」を活用していました。そのため、コロナ禍を生き抜くこと自体はできましたが、猶予される5年間でV字回復できるかどうかの問題だったんです。それを達成するためには、5年間で何をやっていくかが重要でした。

学校や旅行会社に向けた営業担当を採用する。対応ができるスタッフ、若手のインストラクターも増やす。こういったことをコロナ禍も続け、V字回復することを見越して活動をしていました。

結果論にはなりますが、会社の状況としては、コロナ前に比べると良くなっているんですよ。利益面でも上がっていますし、採用の面でも若手の社員が増えました。これはもしコロナ禍がなかった世界では、起こらなかった変化かもしれません。

コロナは急にやってきて、世の中をそれ以前とは別世界に変えた。それに対処するために知恵を振り絞って、行動を変えたおかげで今があるのだと感じます。「コロナのおかげで良くなった」とは思いませんが、「危機的状況がない限り大きな変化は起きづらく、あの状況はBSCにとってはチャンスだったのかもしれない」とは思っています。

4. キャンプを通して伝えたいカルチャーショックと冒険



BSC での教育において、大事にしていることはありますか。

BSC は琵琶湖でのアクティビティを開催しているのですが、その際、水の危険性について必ず伝えるようにしています。琵琶湖では、毎年 2~3 人が水難事故で亡くなっていますし、全国的にも川や水辺で溺れて亡くなる事例はよくありますよね。キャンプや体験に来てくれた人が、その後も危ない目に合わないためには、安全の話はとても大切です。

小学生キャンプでは、関西だけでなく関東も海外も色々なところから子供が集まるので、できるだけ違う地域の子供と関わるような構成にしています。

小学生の生活圏を想像すると、学校、塾、習い事で出会うメンバーは大体決まっています、同じ地域の子供ですよ。僕自身も地元の小学校から私立の中学校に進学した時に、地元には全くなかった文化に触れてカルチャーショックを受けました。その時に感じた自分の常識が変わるような感覚を、キャンプで来た子供たちにも体感してほしいです。

自分の住む地域の常識と他の子が住む地域での常識が違うということ、そこに気づいてほしい思いがあって、何でもいいので早いうちにカルチャーショックを受けてほしいんですよ。小学生のうちにカルチャーショックを味わうと、ウォータースポーツを安全に楽しんだことだけではなく、誰と何をやったのか、そこでの気づきもずっと覚えていると思うんです。それから中学校、高校、大学と上がっていく時に、色々なことに対して物怖じしなくなったり、ショックを受けなくなったり、そういう体験ができるようなキャンプにしたいなと思って取り組んでいます。

中高生に関しては、長時間一緒にはいられないので、とにかく「琵琶湖は面白かったな」という思い出で帰ってほしい。バスから降りてきた高校生が、琵琶湖を目の前にすると様々な感想が出てくるんです。「琵琶湖はどれ？」と琵琶湖を見ながら聞いたり、「広すぎて海だと思った」、「湖なのに波があるんだ」など面白いコメントも聞きます。ほとんどの子が初めて琵琶湖を見るので、見慣れている僕たちにとっては当たり前の、波があることやきれいな風景を実際に楽しんでもらいたいです。

先代であるお父様から受け継いでできていることはありますか。

BSC は琵琶湖に根ざした施設です。

例えば同じような体験を他の場所で提供することもできますが、琵琶湖だからこそ成り立つ価値があると考えています。プログラムの内容は一緒でも、場所によって感じ方や得られるものは違います。

小学生やキャンプに関わる人には、「冒険ある人生を」というキャッチフレーズを伝えています。何を冒険と捉えるかは人それぞれでいいんですよ。一度何か冒険してみてクリアできたら、できたこと自体が自信になりますよね。それで終わるのではなく、他のことにも挑戦してほしいという思いがあるので、この合言葉は大切にしています。

サマーキャンプのOB、OGの中には、大学で留学に行ったり、海外で働いたりする子も多くいるんですよ。その子たちが一つのきっかけとして、BSCでの経験をよく話してくれます。そのため、メッセージは今後も変わらず大切にしていきたいです。

5. 「琵琶湖という場所で何を提供するか」

今後の事業展開を教えてください。

まだまだ来てくれるお客さんは少ないと感じています。

もっと来てもらえると思っているし、色々な楽しみ方がここではできる。これから子供の数は減っていくけれど、そもそも BSC に来る子供って、全体の何%? っていうくらい少ないんですよ。近畿圏内の学校でも、遠足で BSC を訪れているのはごく一部の学校だけという状態です。売り上げや事業規模はもっと大きくできているので、琵琶湖という場所で何を提供するかを考えていただけかなと思いますね。

今年の取り組みとしては、夏にカブトムシやクワガタに触れるイベントを開催する予定です。小さいことを積み重ねていながら方向性を探っていくような形になると思います。