

第4回

国立青少年教育施設の振興方策に関する検討会

ディスカッションペーパー



森 和成(くまさん)

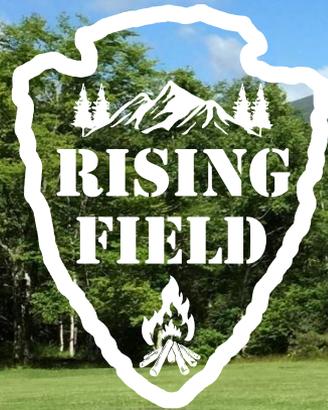
株式会社ライジング・フィールド
〒389-0111 長野県北佐久郡軽井沢町大字長倉2129
ライジング・フィールド軽井沢内



株式会社ライジング・フィールド ご紹介

株式会社ライジング・フィールドとは？

自然環境を活かしたアクティブラーニングを手掛ける教育事業会社。
軽井沢を起点とし、北海道から沖縄まで全国各地で、
その地の自然素材を活かしたアクティブラーニングソリューションを創り展開しています。



Outdoor Professional Team
RISING FIELD
Corporation



Rising = 上昇する、成長する
Field = フィールド、場、空間

<会社概要>

設立	: 2014年3月25日
資本金	: 1億円
代表取締役	: 森 和成
従業員数	: 43名(2022年8月現在)

*非常勤・アルバイト等含む

Our Mission : 私たちの使命

自然体験活動を通じ・・・

「子供たちの生きる力を高める」

「家族の絆を深める」

「人・組織の可能性を切り拓く」

Our Vision : 私たちの夢

「あの時の、あの体験が、
今の自分の生きる糧になっている！」

こどもたちが大人になった時

そう振り返ってもらえる

未来のおとなたちで社会を埋め尽くす

Our Value : 大切にしている価値観

1. 『人と人との和』を大切にする場

※この場にご縁あって集まって下さったみなさまは『仲間』です。

※お互いにHAPPYを与え合おう！自分がされたらうれしいこと、HAPPYなプレゼントが、飛び交う場にしよう！

自分さえ良ければ良い、自分さえ楽しければ良いというお考えの方は、ライジング・フィールドのお客様ではありませんので、ご利用をお断りさせていただきます。

※この場にいる子供たちは、みんな自分の子ども。この場にいる大人たちは、みんな自分のお父さん・お母さん！

良いことは良いと皆で褒めて(承認して)あげてください。悪いことは悪いと、皆で叱ってあげましょう。

「関係ないあなたがうちの子を叱らないで下さい」というお考えの方は、ライジング・フィールドのお客様ではありません。ご利用をお断りさせていただきます。

2. 体験からの学びを大切にしている場

※全ての体験は、学びになります。晴天の時もあれば、荒天の時もある！暖かい日もあれば、寒い日もある！家族でも仲良くやれる時もあれば、喧嘩しちゃう時もある！子供たちが怪我しちゃう時もある！アドベンチャーやアクティビティ！

そんな四季折々、日々、刻々と変わる大自然の中、人間関係の中での様々な体験、全てを楽しんでください。子供たちが困っているときにも、答えを与えてしまうのではなく、ヒントを与えてあげて、見守ってあげてみてください。

きっとその体験から得られる素敵な学びがありますから。焚火を囲いながら、今日の体験の中から、どんな学びがあったのか？気づけたのか？も、振り返ってみたり、話題のひとつに挙げてみてください。

3. まんまの自分を大切にしている場

※みんな、普段はいろんな立場や肩書や役割を背負って生活しています。時としては、それらを取り払ってまんまの自分になってみよう！自然体の自分でいられるのも、不自然ではない自然の中だからこそ。時としては、お父さん、お母さん、子どもという立場を取り払って、人と人として接してみる。すると、今まで見えなかったこと、素晴らしいこともたくさん見えてくる。そんな時と空間を心行くまで楽しんでください。

そんな姿勢と行動をこの場にいる仲間たち、子どもたちに、たくさん『魅』せてあげよう！

Domain(事業領域)

Mission & Vision & Value を具現化するため Rising Field が注力する領域

~ Outdoor Active Learning Field & Facilitators ~

Rising Field

Community × Learning × Wellness



家族・仲間の絆が強くなり

自分・家族・仲間の新たな可能性を発見し成長でき

自然環境下で 個人も組織も心身共に健康/豊かになれる

Domain(事業領域)

Mission & Vision & Value を具現化するため Rising Field が注力する領域





永続性確保に向けての挑戦

事業としての永続性を確保すべく
どのような打ち手を講じてきたのか？

永続性確保に向けての挑戦



元々、キャンプ事業は、全国平均稼働率は16.3%と、ホテルなどの稼働率に比べると、極端に低い稼働率であり、事業としては、大きな稼ぎを上げられる業態ではありません。

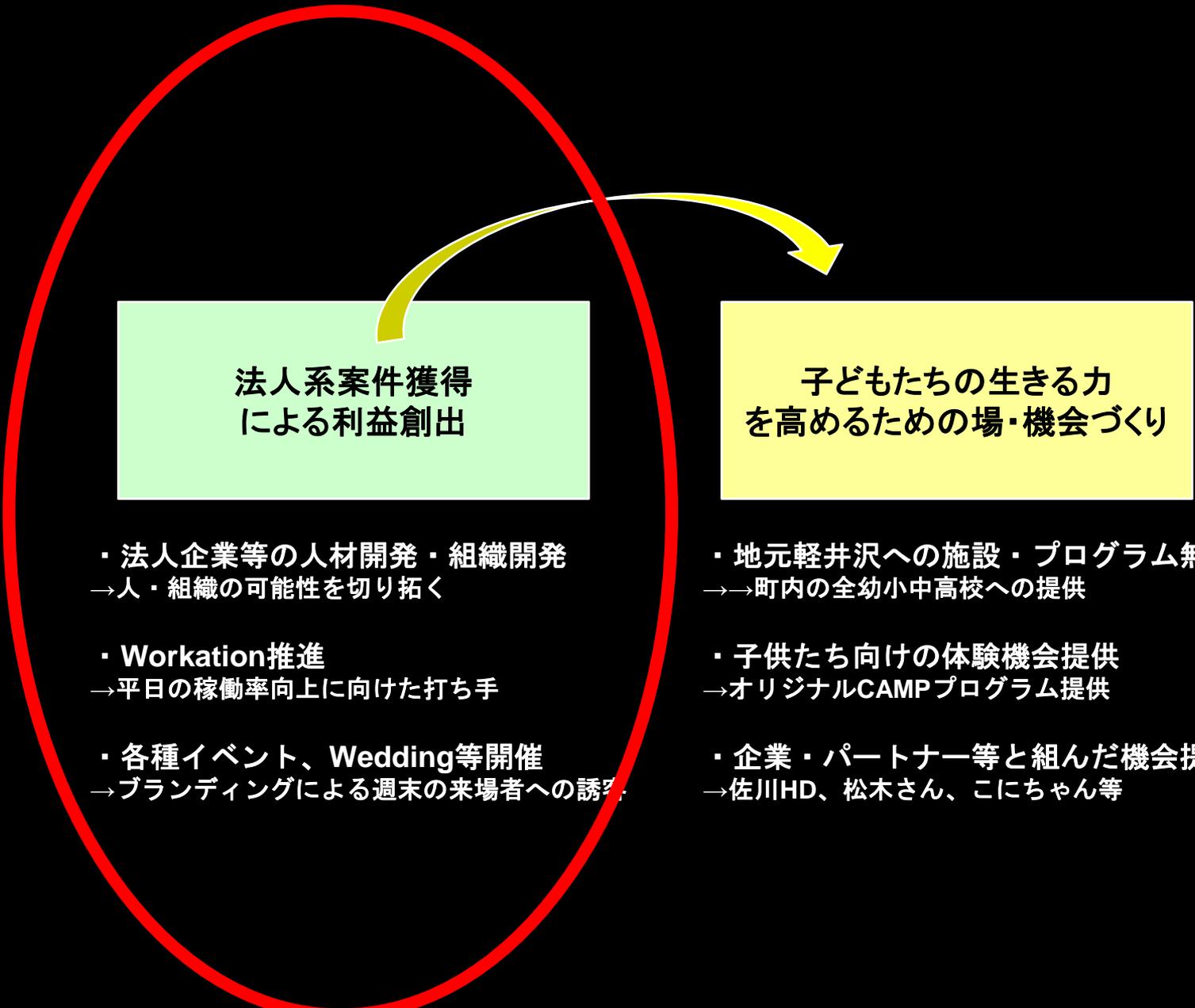
そこで、法人系案件獲得等により、一定の収益を確保し、その収益を子供たちの生きる力を高める場・機会づくりに投下し、永続性を担保することに挑戦し続けています。

法人系案件獲得
による利益創出

- ・ 法人企業等の人材開発・組織開発
→ 人・組織の可能性を切り拓く
- ・ Workation推進
→ 平日の稼働率向上に向けた打ち手
- ・ 各種イベント、Wedding等開催
→ ブランディングによる週末の来場者への誘客

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

- ・ 地元軽井沢への施設・プログラム無償提供
→ 町内の全幼小中高校への提供
- ・ 子供たち向けの体験機会提供
→ オリジナルCAMPプログラム提供
- ・ 企業・パートナー等と組んだ機会提供
→ 佐川HD、松木さん、こにちゃん等



法人系案件獲得
による利益創出

- ・ 法人企業等の人材開発・組織開発
→ 人・組織の可能性を切り拓く
- ・ Workation推進
→ 平日の稼働率向上に向けた打ち手
- ・ 各種イベント、Wedding等開催
→ ブランディングによる週末の来場者への誘致

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

- ・ 地元軽井沢への施設・プログラム無償提供
→ 町内の全幼小中高校への提供
- ・ 子供たち向けの体験機会提供
→ オリジナルCAMPプログラム提供
- ・ 企業・パートナー等と組んだ機会提供
→ 佐川HD、松木さん、こにちゃん等

永続性確保に向けての挑戦

法人系案件獲得による利益創出 : 人材開発・組織開発



まずひとつめは、企業・法人系の利用を促し、平日の稼働率を向上させるための打ち手。

法人系案件獲得
による利益創出

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

人材開発・組織開発
オフサイトミーティング
リトリートCAMP等



永続性確保に向けての挑戦

法人系案件獲得による利益創出 : イベント開催等



各種イベント開催や、アウトドアWeddingなどを積極的に受け入れ、週末への誘客につなげる挑戦もしています。

法人系案件獲得による利益創出

子どもたちの生きる力を高めるための場・機会づくり



永続性確保に向けての挑戦

法人系案件獲得による利益創出 : Workation



Workationの発案～体験会開催など、新たな平日の需要創出に向けた打ち手も講じてきました。

法人系案件獲得
による利益創出

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

2015～16年頃からの体験会開催。

Workation の定例ミーティング開催

Workation の定義づけ

Workation Alliance Japan の発足

軽井沢リゾートテレワーク協会の発足



Vacation



Education

Work

Reflection



Collaboration

Communication

Revolution



法人系案件獲得
による利益創出

- ・ 法人企業等の人材開発・組織開発
→ 人・組織の可能性を切り拓く
- ・ Workation推進
→ 平日の稼働率向上に向けた打ち手
- ・ 各種イベント、Wedding等開催
→ ブランディングによる週末の来場者への誘客

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

- ・ 地元軽井沢への施設・プログラム無償提供
→ 町内の全幼小中高校への提供
- ・ 子供たち向けの体験機会提供
→ オリジナルCAMPプログラム提供
- ・ 企業・パートナー等と組んだ機会提供
→ 佐川HD、松木さん、こにちゃん等

永続性確保に向けての挑戦

子供たちの生きる力を高める場・機会づくり



地元、軽井沢町では、全ての幼稚園、小学校、中学校、高校の子供たちに、施設利用もプログラム提供も無償で開放を設立以来継続しています。

法人系案件獲得
による利益創出

子どもたちの生きる力を
高めるための場・機会づくり

- ・ 地元軽井沢への施設・プログラム無償提供
→ 町内の全幼小中高校への提供



永続性確保に向けての挑戦

子供たちの生きる力を高める場・機会づくり



オリジナルで、様々な自然体験活動機会、CAMP大会なども企画～運営してきました。

法人系案件獲得
による利益創出

子どもたちの生きる力
を高めるための場・機会づくり

・子供たち向けの体験機会提供
→オリジナルCAMPプログラム提供

- ・軽井沢サバイバルCAMP
- ・軽井沢CAMP通学
- ・Kid's CAMP



永続性確保に向けての挑戦



子供たちの生きる力を高める場・機会づくり

単独では限界あるため、理解ある企業や、パートナーたちと組んで、子供たちの生きる力を高める場・機会も提供しています。

法人系案件獲得
による利益創出

子どもたちの生きる力を
高めるための場・機会づくり

・企業・パートナー等と組んだ機会提供
→佐川HD、松木さん、こにちゃん等

小錦（こにちゃん） 元大関
こにちゃんOHANA CAMP



松木正
リトルウルフキャンプ



吉田義人 元ラグビー 日本代表
ラグビーキッズCAMP



探究学舎
TANK GAKUSHU

佐川HD
こども未来スクール



滝田学
元フットサル日本代表 キャプテン
タマリニック



東京大学
THE UNIVERSITY OF TOKYO





今回の論点に対してのソリューション (案)



第4回にて明らかにしたい観点

- ① 提供するサービスの収益性について
- ② ランニングコストが高い点について
- ③ 組織のブランディング構築が実施されていないことについて
- ④ 体験活動・自然体験の有益性を伝えるエビデンスに裏付けられた営業について



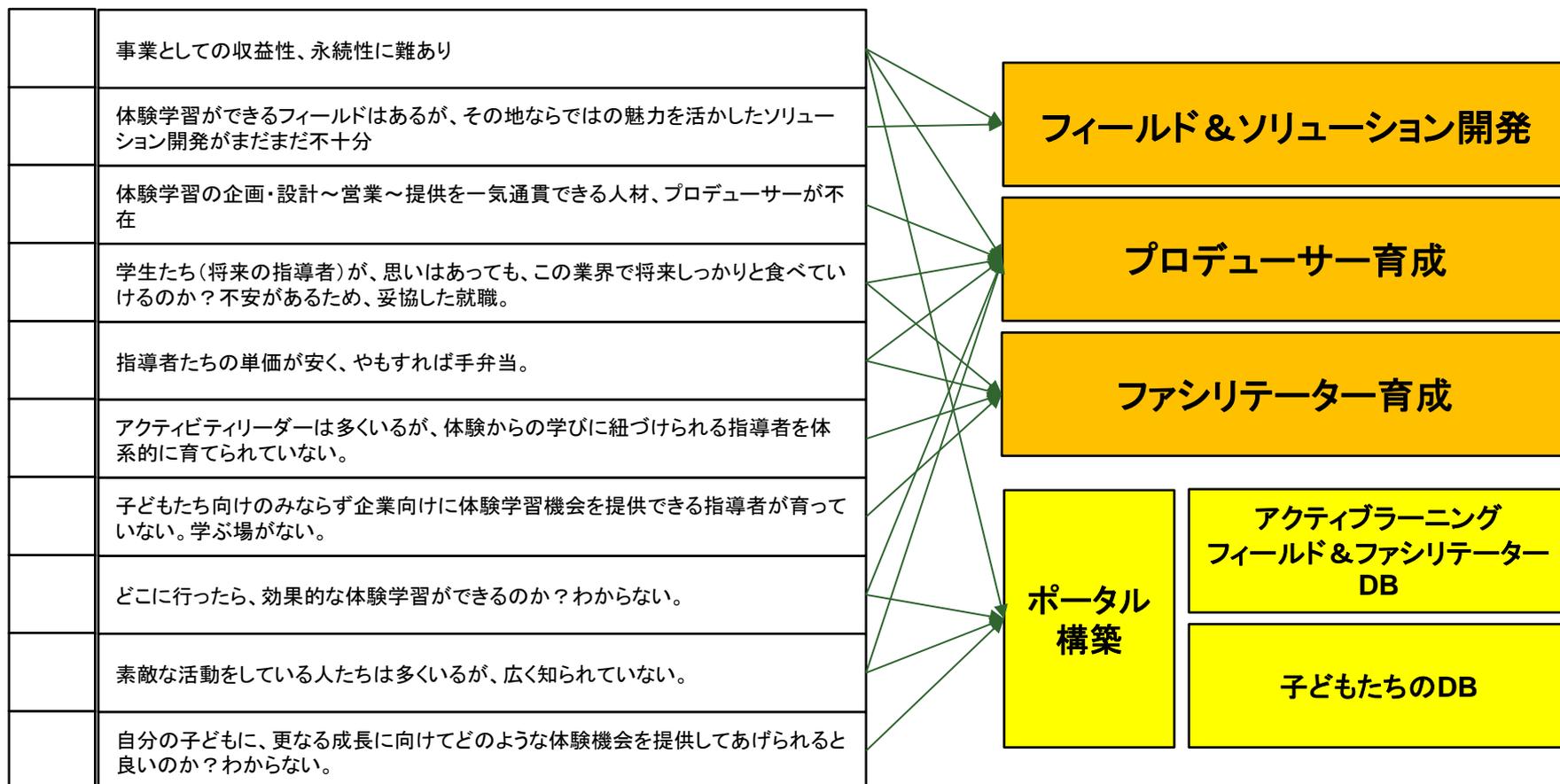
当領域における課題感

	事業としての 収益性、永続性に難あり
	体験学習ができるフィールドはあるが、 その地ならではの魅力を活かしたソリューション開発 がまだまだ不十分
	体験学習の企画・設計～営業～提供を一気通貫できる人材、 プロデューサーが不在
	学生たち(将来の指導者)が、思いはあっても、 この業界で将来しっかりと食べていけるのか? 不安があるため、妥協した就職。
	指導者たちの単価が安く 、やもすれば手弁当。ボランティアだより。
	アクティビティリーダーは多くいるが、 体験からの学びに紐づけられる アクティブラーニングファシリテーター を体系的に育てられていない。
	子どもたち向けのみならず 企業向けに体験学習機会を提供できる指導者 が育っていない。学ぶ場がない。
	どこに行ったら、効果的な体験学習ができるのか? わからない。
	素敵な活動をしている人たちは多くいるが、 広く知られていない 。
	自分の子どもに、 更なる成長に向けてどのような体験機会を提供 してあげられると良いのか?わからない。

日本の野外教育・自然体験・体験学習 打ち手(ソリューション)



課題感に対する主な打ち手





子どもたちの生きる力を高める

大自然の中での体験学習 (Active Learning) 創出のために

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールドとソリューション (アクティブラーニング フィールド) 学校法人&企業向け	
プロデューサー育成	体験学習を企画・設計～営業できる人 (アクティブラーニング プロデューサー)	
ファシリテーター育成	体験学習を提供できる人 (アクティブラーニング ファシリテーター)	
ポータル構築	アクティブラーニング フィールド&ファシリテーター DB	体験学習ができるフィールドの検索 ファシリテーターの検索機能(人に会いに行く)
	子どもたちのDB	子どもたちの体験学習機会 検索・提供 (成長ステージ設計・CRM・体験レコメンド機能等)

適切な価格設定

まずは思い込みを一旦手放す

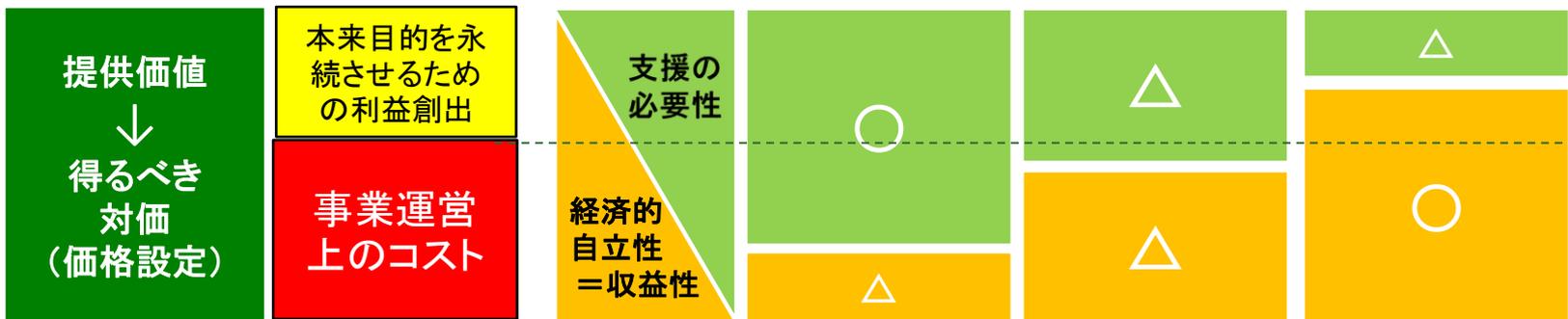
フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールドソリューション (フィールドソリューション)
プロデューサー育成	体験学習を企画・設計・実施できる人 (プロデュースングプロデューサー)
ファンリレーター育成	体験学習を提供できる人 (ファンリティングファンリレーター)
フィールド開発	体験学習ができるフィールドの開発 (フィールド開発)
子ども支援	子どもたちへの機会提供・提供 (子ども支援)



まず、成すべきは、子供たち向けの機会提供、国公立による提供は、「安価で当たり前」の思い込みを一旦手放し、提供している価値に見合った対価＝自信を持った価格設定が重要です。

国立青少年教育施設の事業経営

自然体験機会・体験学習機会提供



↑ここを前提として全てを考えてしまっていないか？



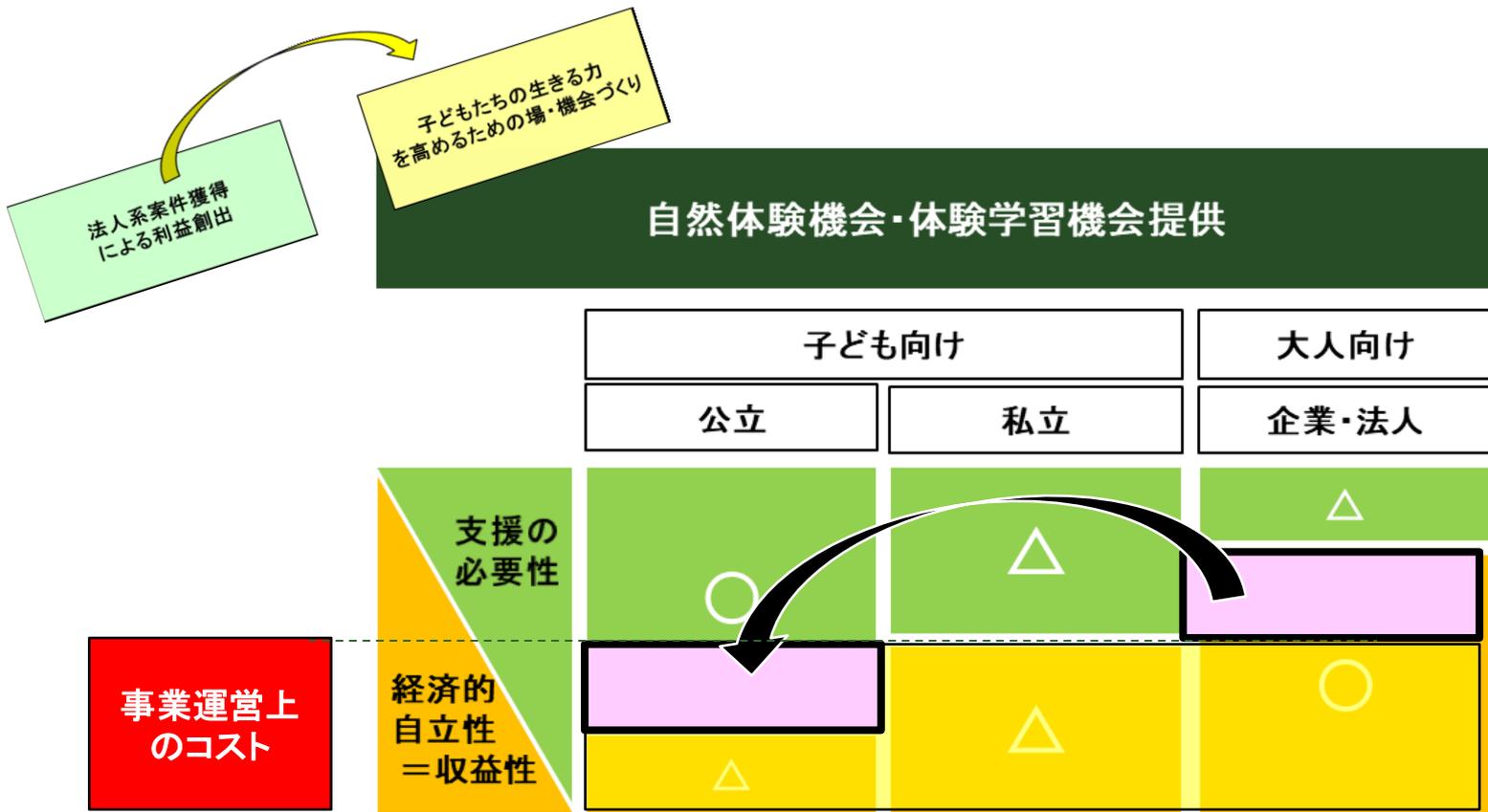
価格とは、かかる原価も含め「提供価値」に見合った「対価」として、本来設定されるもの。適切な価格設定がなされているのだろうか？

安価に設定することが重要ではなく、目指すべきは、体験格差が生じないように、自然体験機会・体験学習機会が提供できるスキーム、事業経営が永続できるスキームを創り上げること。

フィールド&ソリューション提供	体験学習ができるフィールドソリューション (フィールドソリューション提供)
プロデューサー育成	体験学習を企画・実行できる専業主婦 (フィールドソリューションプロデューサー)
ファンリリーダー育成	体験学習を提供できる人 (フィールドソリューションファンリリーダー)
フィールドソリューション提供	体験学習ができるフィールドの体験 ファンリリーダーの募集(個人にないFC)
子ども向け	子どもたちへの機会提供(提供)



企業・法人向けのソフト提供(ソリューション提供)により、一定の収益を確保し、その収益を子供たちの生きる力を高める場・機会づくりに投下し、持続性を担保する組織体制を創り上げます。



その地ならではの素材を活かした ソフト開発＝魅力開発（含：ブランディング）

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールド&ソリューション (フィールド&ソリューション)
プロデューサー育成	体験学習ができるフィールド&ソリューション (フィールド&ソリューション)
ファンリターナー育成	体験学習を提供できる人 (フィールド&ソリューション)
フィールド&ソリューション 開発	体験学習ができるフィールドの提案 ファンリターナーの募集・育成(人)に依りて行)
子ども向け	子どもたちへの機会提供 (フィールド&ソリューション)

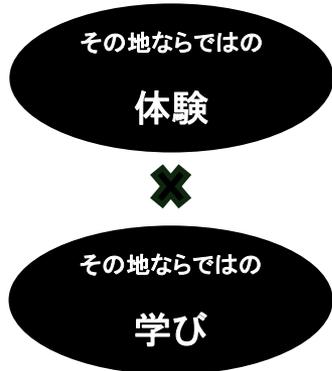


ソフト面の拡充に向けては、その地ならではの自然・歴史・文化・ストーリー、その地に住まう人たちの思いなど、
その地ならではの素材を活かしたソフト開発＝魅力開発・ソリューション開発が大切です。

その地ならではの宝



ソリューション開発



ニセコ

事例



ラフティングなど現地自然体験の素材を活用した
チームビルディング&リーダーシップ開発
プログラムを開発～実施



琵琶湖

事例



現地観光協会や自治体、第一次産業従事者
とのコラボレーションにてプログラム開発



DAY1	DAY2	DAY3	DAY4
琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催
琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催
琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催	琵琶湖観光協会 主催



その他、八丈島、箱根、熱海、神戸など
など、北海道から沖縄まで、
ソフト面を強みとするライジングフィールドのSTAFFがいれば、そこがライジ
ングフィールド！

企業・法人向け

体験学習の有効性・効果性の訴求

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールド&ソリューション (フィールド&ソリューション)
プロデューサー育成	体験学習が可能な「教育」事業での人材 (フィールド&ソリューション)
ファンリテーター育成	体験学習を提供できる人 (フィールド&ソリューション)
アライアンス構築	体験学習ができるフィールドの構築 (フィールド&ソリューション)
子ども向け	子どもたちへの職業体験・学習 (フィールド&ソリューション)



企業・法人向けの案件を獲得するためには、顧客組織内での合意形成に必要な**ドキュメント類の提供や、体験会の提供**なども、適宜行う必要があります。

アクティブラーニング系ナレッジ、組織開発ナレッジ、人材開発ナレッジ等説明用資料 (例)

知識学習と体験学習

知識学習	知識を身につける学習
体験学習	体験を通じての学習

- 間接体験**：インターネットやテレビ等を介した間接的な体験
- 擬似体験**：シミュレーションや模型、GAME等を通じた疑似的な体験
- 直接体験**：対象となる実物・事柄、人に、直接向き合う、直接的な体験

「体験から学び続ける力」

「7つの体験機会」

VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)

思考制約解除！
過去のルーチンを手放して！

Lock! / unlock

知っていること → 知らないこと
できること → できないこと

やる → やらない

成果

Lock! (立場・役割、防衛機制、目的喪失、情報収集不足、実話力不足、同調化圧力など)

unlock (アンロック) → 行動制約解除！

企画・開発 ~ 営業 ~ 提供の一気通貫 プロデューサー育成

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールド&ソリューション (フィールド&ソリューション)
プロデューサー育成	体験学習を企画・設計~実業できる人 (ファイブリングプロデューサー)
ファンリテーター育成	体験学習ができるフィールド (ファイブリングファンリテーター)
ボード 開発	体験学習ができるフィールドの構築 ファンリテーターの構築機能(人)に依りてFCI 子どもたちへの機会提供・提供 (成長ステージ設計・CMI・体験の設計機能)



ハードは見えやすく売しやすいものの、ソフトは形としてないものであるため、**企画・開発~営業~提供と、一気通貫して、プロデュースできる人材の確保・育成が重要**です。

企画・開発 ~ 営業 ~ 提供の一気通貫プロデュース

DESIGN TEAM

(デザインチーム)

その地ならではの自然素材、歴史、文化、ストーリーを活かし、アクティブラーニングを核としたソリューションの開発を手掛けたり、一定の空間のグランドデザインを手掛ける企画。デザイン力

COORDINATION TEAM

(コーディネーションチーム)

お客様の課題をヒアリングし、ベストな解決策を顕在化できる営業力。
開催目的に応じたロケーションの選定や、プロのコンサルタントたちのアサインを行い、当日の場づくりも、サポートをするコーディネート力。

CONSULTING TEAM

(コンサルティングチーム)

各現場に於いて、開催目的に合った各専門性、大人向・家族向・子供向等の対象、開催ロケーション等に応じ、ソリューションを提供するプロのファシリテーション力。

子どもむけ & 企業向け アクティブラーニング・ファシリテーター育成

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールドソリューション (アウトリーチング体験)
プロデューサー育成	体験学習を企画・設計・運営できる人 (フィールド&ソリューションプロデューサー)
ファシリテーター育成	体験学習を提供できる人 (アクティブラーニングファシリテーター) (ファシリテーター)
フィールド 開発	体験学習ができるフィールドの開発 ファシリテーターの就業機会(人)に依りFCI
子ども 育成	子どもたちへの機会提供・育成 (成長サポート)FCI(体験学習の提供)



世の中、アクティビティリーダーは多くいるものの、体験から学びを引き出せるアクティブラーニングファシリテーターは、まだまだ多くなく、体系だった育成を行っていく必要性があります。



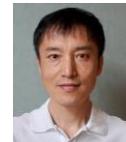


だからこそ！未来に向けて・・・



アクティブラーニング・コンソーシアム化 自然体験・体験学習に携わる人・組織での広域連携

フィールド&ソリューション開発	体験学習ができるフィールドとソリューション (アクティブラーニングフィールド)
プロデューサー育成	体験学習を企画・設計～営業できる人 (アクティブラーニングプロデューサー)
ファシリテーター育成	体験学習を提供できる人 (アクティブラーニングファシリテーター) *アクティブラーニングファシリテーターではない
ポータル構築	体験学習ができるフィールドの検索 ファシリテーターの検索機能(人に会いに行く)
子どもたちODB	子どもたちへの機会検索・提供 (成長ステージ設計・CRM・体験レコメンダ機能等)



OUTWARD BOUND

JOLA
JAPAN OUTDOOR LEADERS AWARD

NOTS
National Outfitters Training School



特定非営利活動法人
日本PFI・PPP協会
Japan PFI/PPP Association

自然体験と学びの力を活かして
木のようちん



～「思い」は一緒～
組織・人のつながりを活かし
コンソーシアム化

体験学習業界を育て確立する！

活体自然
CONE
自然体験活動推進協議会

NATURE EXPERIENCE
NEAL
ACTIVITY LEADER

FC IMABARI

そなえよつねに
ボーイスカウト

NCAJ 公益社団法人日本キャンプ協会
National Camping Association of Japan

Project Adventure
PA
Japan

NWEC



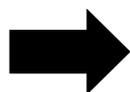
アクティブラーニング・コンソーシアム化 ファシリテーターのコミュニティ化



アクティブラーニング・ファシリテーター（指導者）も、広域連携し、ファシリテーターたちをコミュニティ化することにより、ファシリテーターを派遣できる体制を確立できます。

アクティブラーニング・ファシリテーター（指導者）の類型化

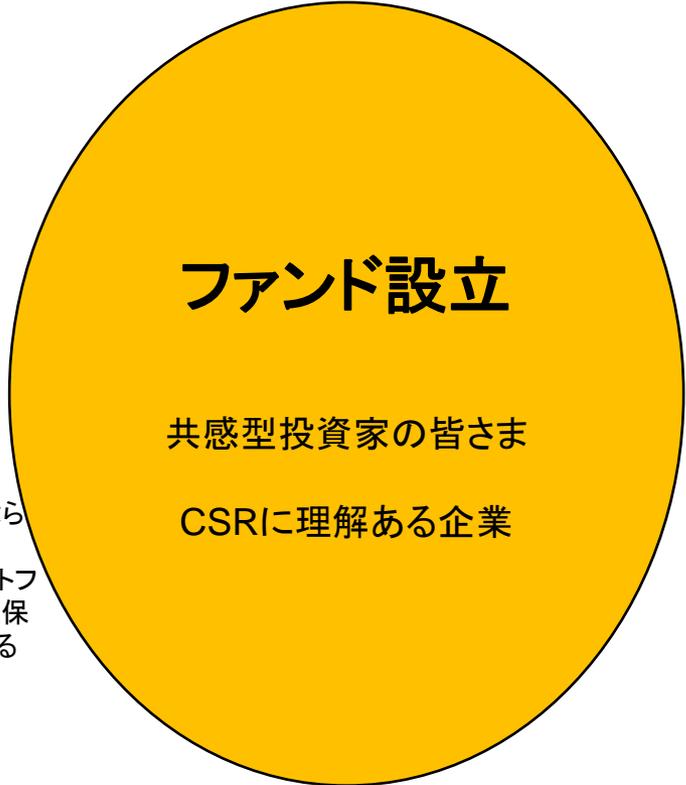
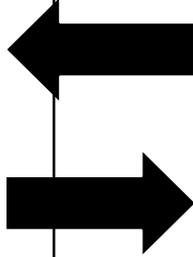
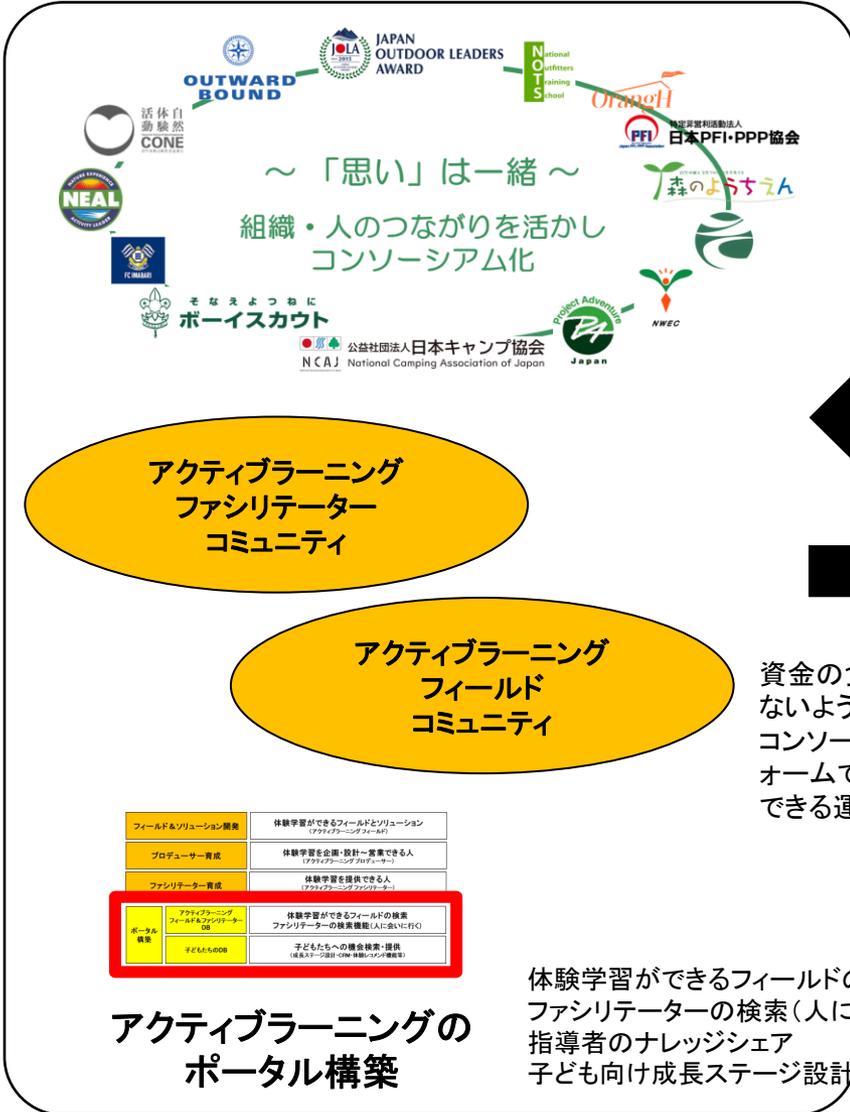
活動軸	CAMP	Project Adventure	カヌー/カヤック/SUP	トレイルラン	マウンテンバイク	...
生物軸	野生動物	植物・菌類	昆虫	...		
場所軸	森林・山	海	川	空	...	
対象軸	学校法人向け(子ども)		家族向け		企業向け(大人)	
<p style="text-align: center;">ベースとなるファシリテーション力 組織心理学、行動科学、システム思考、教育心理学 アナログスキル、リスクマネジメントスキル、応急処置などなど</p>						



既存の各団体・組織が有している各種資格などの育成プログラムも上記類型化の中に組み込み、活かし～広げていく方向性を考えていきます。

各個別施設で指導者を抱えるには事業経営上、人件費増になり兼ねず、育成の工数をも考えると難易度が高いです。

アクティブラーニング・コンソーシアム化 コンソーシアムによるValue発揮！



資金の食いつぶし状態にならないよう
コンソーシアムによるプラットフォームで一定の収益性も確保
できる運営体制を創り上げる

森 和成

Mission (志)

和を成し 人・組織の可能性を切り拓く



◆本社、ライジング・フィールド軽井沢
〒389-0100長野県北佐久郡 軽井沢町 長倉山国有林2129
TEL 0267-41-6889
<https://www.rising-field.com/>

◆ライジング・フィールド東京 法人営業本部
〒103-0027 東京都中央区日本橋3-5-9-1303号室
TEL 03-6910-3855



<ご質問・お問合せはこちらまで>

森 和成
(KAZUNARI MORI)



kazunari.mori@rising-field.co.jp



<https://www.instagram.com/kazunari.mori/>



<https://www.facebook.com/kazunari.mori/>