

ごさんせ、隠岐 西ノ島の海へ —海ファンづくりが広げた輪—

漁業協同組合 J Fしまね 浦郷支所
安達 覚

1. 地域の概要

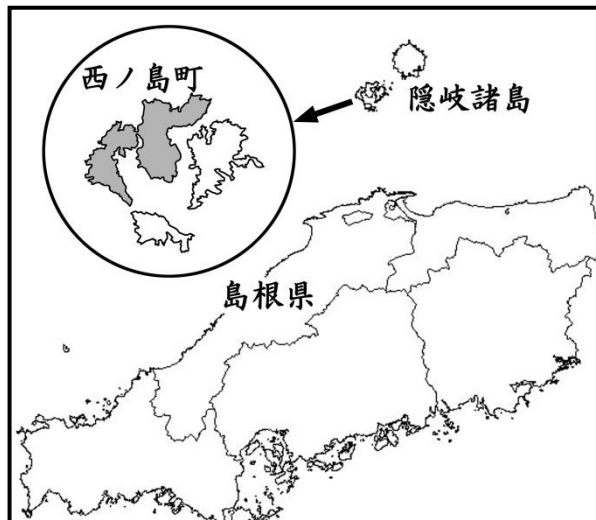


図 1 隠岐郡西ノ島町の位置

島根県の沖合約 65km、大小 180 余りの島々から成り立つ隠岐諸島。その中で人が暮らしている島は 4 島あり、最も面積が大きく、北側に位置する 1 島を島後（どうご）、その南西に位置する残りの 3 島をまとめて島前（どうぜん）と呼び、私が暮らす島前の隠岐郡西ノ島町は総面積 56 km²、人口 3,125 人（H25.9 月時点）で、島前 3 島の中では最も面積が大きく、人口も 1 位の島である（図 1）。

2. 漁業の概要

漁業協同組合 J Fしまね浦郷支所は組合員数 981 名（正組合員数 262 名、准組合員数 719 名）で、主な漁業種類はまき網漁業、ズワイガニ・ベニズワイガニ等のかご漁業、定置網漁業、刺し網漁業、一本釣り漁業、採貝藻漁業などで、平成 24 年の総水揚げ量は約 3 万トン、金額にして約 25 億円と、小さい島ながら県内でも有数の漁師町である。また、西ノ島は平成 4 年に日本で最初にイワガキ養殖に成功した「イワガキ養殖発祥の地」でもあり、現在、その技術は隠岐 4 島へ波及し、「隠岐のいわがき」として隠岐全体でブランド化に取り組み、平成 19 年以降は総販売金額にして常に 1 億円を突破する産業にまで成長している。

3. 実践活動取組課題選定の動機

平成 10 年、30 歳の時に島へ U ターンし、実家の商店と民宿を継ぐと同時に、地元 J Fしまね浦郷支所所属の組合員となり、主に採貝藻（アワビの素潜り漁）を主体とした漁業に着業した。西ノ島で生まれ育った幼少期の経験と西ノ島の海の恩恵により、他の仕事と両立しながらも順調なスタートを切ることができた。

漁業、商店、民宿と、忙しくも充実した日々が続いていたそんなある日、島の湾内を横断する西ノ島大橋が平成 17 年に開通した。湾を迂回することなく町内を行き来で

きるこの橋の開通は島民にとって喜ばしい出来事であったが、結果として商店前の道路は旧道となり交通量は一気に激減、それに伴って商店のお客も減少していった。急に店が暇となり、焦る気持ちもあったが、「暇ができれば漁業や民宿に励む時間がもっと取れる」とプラス思考で漁業活動に精を出して取り組んだ。

そんな矢先、またしても転機が訪れた。明確な原因は不明だが、例年続く夏場の高水温や有害プランクトンの来遊などもあり、平成19年にアワビのへい死が多発し、潜っても目に付くのはアワビの殻ばかりという状況が発生した(図2)。これでは漁に出ても十分な稼ぎにならず、民宿も細々とした経営、相変わらず店も暇、本当に頭を抱えるような状況に陥ったが、幸い時間だけは十分にあった。そこで、再びプラス思考で、この西ノ島の海を活かしながら、島の振興にも繋がる何か新しいことを始めてみようと思い立った。

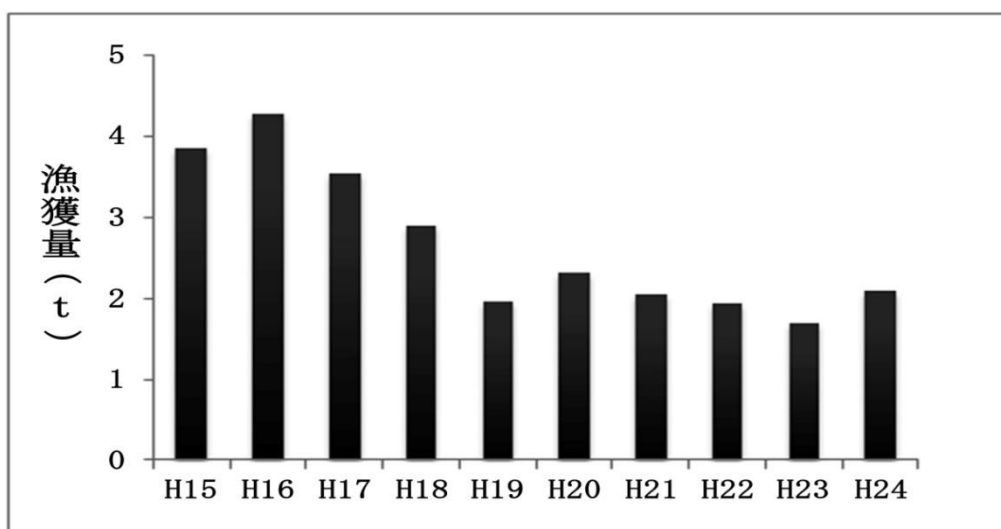


図2 過去10年間の浦郷支所におけるアワビの水揚げ量推移

4. 研究・実践活動の状況及び成果

(1) “海のファンづくり” 「D-Style」の開業

隠岐諸島は雄大な自然に囲まれ、非常に美しい景観を有すると共に、島ならではの独自の生態系や文化は世界的にも注目され、平成25年9月には隠岐諸島全域が世界ジオパークに認定されている。その海の美しさは南国の海とは違った日本海ならではのここでしか見ることができない素晴らしいものである。私は漁をしながら、その海の美しさに思わず目を見張るような場所を幾つも見つけてきた。おそらくそれは、ずっと島で暮らしていたら日常的過ぎてわからなかったことかもしれない。一度島を離れて、漁師として再びこの海に戻って来たからこそ、その美しさをより強く感じる事ができたのだろう。この海をもっと多くの人に知ってもらいたい、もっと島へ来てもらいたい、もっとみんなに“海のファン”になってもらいたいという気持ちが膨らんでいった。以前は民宿客や島に来た観光客に頼まれて時間がある時はサービスで海を案内したり、海遊びに連れて行ったりという活動を行っていたが、水揚げも減り、時間に余裕もできたことから、この活動にもっと力を入れて商売としてやってみようと思い、平成19年に西ノ島でマリンレジャーを提供する「D-Style」をオープンさせた。

D-Style ではバナナボートやウェークボードといった若者に馴染みのあるマリレジャーから自分が素潜り漁の時に見つけた絶景穴場ポイントでのシュノーケリングツアーまで、幅広く西ノ島の海を満喫してもらえるメニューを考えた。また、素潜り漁について知ってもらうため、目の前で貝を捕って見せたり、一般の人ではなかなか潜れない水深まで一気に潜り、漁をする姿を見てもらったりと、ただ遊ぶというだけではなく、素潜り漁の難しさや楽しさについても多くの人達に伝える機会を得ることができた。

アワビの不漁がきっかけで始めたマリレジャー業「D-Style」は地域の理解や協力もあり、今では新たな収入源の1つとなっている。平成19年の開業以降、D-Styleには約2,600人の利用客があり(図3)、隠岐圏外からの利用客の割合も多い(図4)。また、これをきっかけに“海ファン”となり、何度も島を訪れてくれるようになった人達も多数いることは大変うれしいかぎりである。

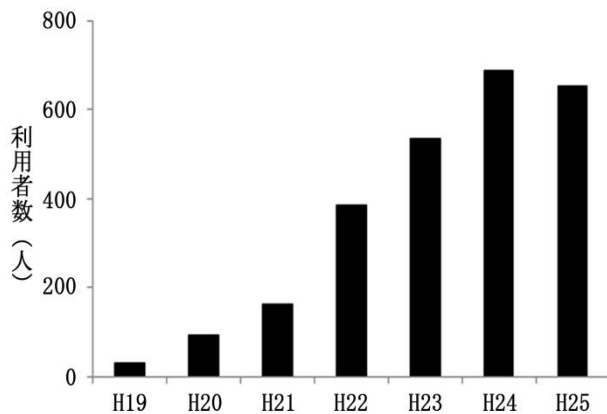


図3 D-Styleの利用客数の推移

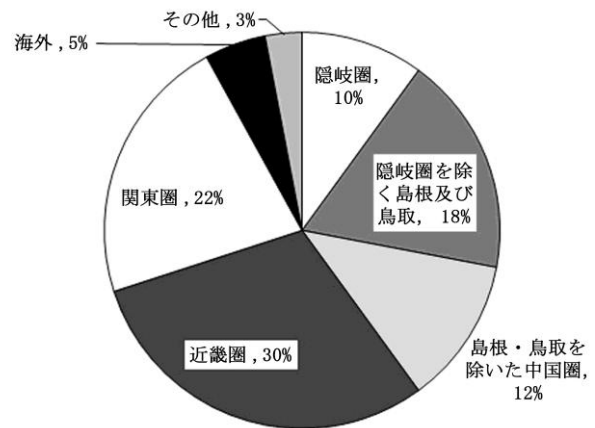


図4 H25年利用客の出身地別割合

(2) アワビ殻を使ったアクセサリ販売の開始

漁に出ても目に付くのはアワビの殻ばかり。アワビ殻を捕ったところで漁協に出荷できるはずもなく、最初は殻を見つけてはがっかりする日々を過ごしていた。そんなある日、見つけた殻を家に持ち帰り、何か作れないだろうかと考え始めた。

当時、D-Style を立ち上げたばかりで、それなりに忙しい日々を過ごしていたが、海が時化た時や悪天候の日には漁にも行けず、マリレジャーもできないため、商店や民宿の仕事を抱えながらも家の中でできることであれば新しいことに取り組むだけの時間は十分にあった。

真っ先に思いついたのはアワビ殻の美しい真珠層を使ったオリジナルのアクセサリづくりであった。手先の器用さにはある程度自信はあったが、アクセサリなど作ったことがない私は妻の協力を得ながら、まずは試作品を作ってみることにした。拾ってきたアワビ殻を適当な大きさに切り分け、形を整えながら表面を研磨し、最後に穴を空け、紐などを通してペンダントを完成させた(図5)。独学での制作であったが、まずまずの仕上がり具合に、「これならお土産品として買ってもらえるかもしれない」と思い、手始めに自分の商店に展示することにした。当初はいくらで売って良いのかもわからず、かかった資材費や手間を考えながらも、かなり控えめな値段を付けてみ

た。観光客が訪れるにはわかりにくい店の立地という不安もあったが、それでも民宿のお客やD-Styleの利用客に見てもらえる機会もあるだろうと思い、まずは様子を見てみることにした。

しばらくすると、店の常連さんから、「何とかきれいなもんだの。気に入ったけん買っていくわ」と声を掛けられた。我ながら予想外の出来事であった。なぜなら、最初の購入者が島の住人だったからだ。ここ西ノ島では日常的にアワビやサザエをもらったり、捕った漁師が家に持ち帰って晩ご飯のおかずにしたりと、家庭でアワビを食べることは珍しいことではない。つまり、アワビ殻自体は全く珍しい物ではないのだ。それでも、自分達が作ったアワビ殻のアクセサリーを気に入って買ってもらえたということは非常にうれしいことであり、同時に自分達の作った物に自信を持てるきっかけとなった。その後、口コミで噂が広がると徐々に購入者も増え、それに伴って店頭アクセサリーはペンダントの他、イヤリングやストラップ、タイピン、ピンバッチ等々、妻と一緒に暇を見つけては様々なタイプのアクセサリーづくりに取り組んだ。

最初は自分の店だけだった販売も今では島内に3ヶ所、島外に2ヶ所となり出荷量も増えた(図6)。収入としてはまだ大した儲けはないが、それ以上に自分達が作ったものを買ってもらえるという喜びにやり甲斐を感じている。暇な時間とアワビ殻の有効活用として思いつきで妻と始めた取り組みであったが、今では時間と殻集めに苦労することもある。



図5 アワビ殻で作ったペンダント

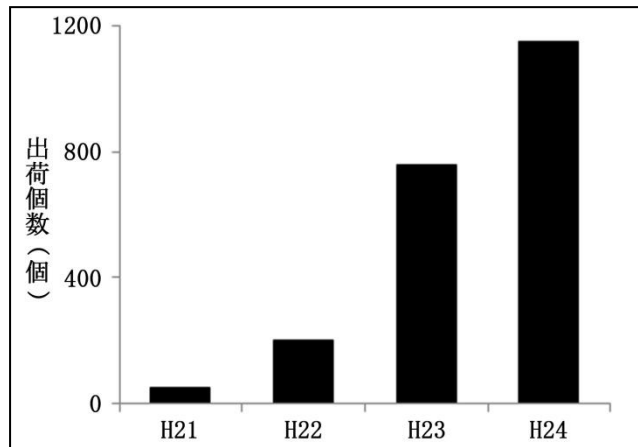


図6 アワビ殻アクセサリーの出荷個数推移

5. 波及効果

D-Styleの活動は島外からの観光客や修学旅行生のレクレーションの場として、今では島の観光振興に一役買っている。D-Styleを利用してくれたお客からは、「楽しかった!」、「海が大好きになった!」、「こんなきれいな海は初めて見た」、「また絶対来るね!」など、うれしい声をいただき、「海ファン」の広がりを実感している(図7)。海のファンづくりは単なる“海遊び好き”を増やすことだけではなく、これをきっかけとして環境問題や漁業・漁村・魚食文化など、海を取り巻く多くのことに興味や関心を持ってもらう人づくりでもある。また、「あの西ノ島の海を見に行きたい」という気持ちを多くの人に持ってもらえれば、島全体の振興と活性化にも繋がる。



図 7 “海ファン” になってくれた人々 (左 : スプリッターII、右 : シュノーケリング)

アワビ殻を使ったアクセサリーづくりは“商品売る”というだけにとどまらず、「作り方を教えてほしい」というたくさんの声から、今では妻が中心となり E-sara*atelier (いーさら・アトリエ:「いーさら」とは「いいよね」という島の方言) を立ち上げ、地元で作り方を教えたり、観光客や修学旅行生に体験してもらったり、地元中学校から講習会を依頼されたりと、夫婦での活動の場が広がっている(図8)。

また、漁業、D-Style、アクセサリーづくりという組み合わせには“時化対策”という点で大きなメリットが生まれた。海が凪で漁模様が良き時は漁を優先的に行き、漁模様が良くない時や時化の状況によって漁場に出られない時は穏やかな内湾でのマリンレジャー業に勤しみ、時化や悪天候の日はアクセサリーづくりに没頭したり、マリンレジャーに出られなかったお客にアクセサリーづくりを体験してもらったりと、この3つをうまく組み合わせることで収入の安定化が図れると共に、何より海に出られなかったお客に対しても退屈させることなく、満足して帰ってもらえるようになったことは非常に大きなメリットであった。



図 8 アワビ殻アクセサリーづくり体験

私は元々、実家である商店や民宿を継ぐために島へ帰り、そして漁業者となり、さらにマリンレジャー業やアクセサリー制作・販売に取り組んできた。そのため、専業として漁業経営をしている方からすれば「漁業者」と呼ぶにはふさわしくないのかもしれない。それでも、私のような漁業者がいても良いのではないかという思いを持っている。離島の西ノ島に限らず、どこの漁村でも人の減少や高齢化が少なからず問題となる中、新たな担い手確保や地域の活性化に向けた取り組みは急務である。しかし、漁獲量の減少や魚価安が続く現状にあっては、若者がいきなり専業として漁業を始めするには非常に難しい状況にある。生計を立てるには技術習得もさることながら、複合

的に漁業種類を組み合わせたり、さらには異業種に取り組んでみたりと、年間をつうじて収入を得る努力をしなければならない。その中であって、私のように様々な仕事を複合的に行いながら、その中の1つとして漁業に携わっていくというライフスタイルは今後若者が新たに漁業に参入していく上での1つの参考モデルとして提案できるのではないだろうか。

6. 今後の課題や計画と問題点

これまでの取り組みが島の観光振興や地域交流に貢献したと評価されたことや、「島のためになるなら色々なことをやってやる！」という思いもあったことから、2年前からは西ノ島町観光協会会長に就任し、さらに活動の場を広げることができるようになった。

アワビ殻を使ったアクセサリーづくりは島の定住対策の1つとして、主に専業主婦を対象とした講習会を定期的で開催し、まずは参加者に技術を習得してもらい、その中から特に熱心な方や技術に優れた方を育て、職人として雇用するという計画を立て、今年度から取り組みを開始している。また、地元の中学生在がアワビ殻を集めて県外の釣具業者にそれらを売って生徒会費に充てるという取り組みに着目し、これについてもアクセサリーづくりによる定住対策事業の一環として島内で買い取りを行うことになった。まだ自分達だけで使う材料としては十分すぎる量だが、今後、島の産業の1つとなればもっと多くの貝殻が必要となる日もそう遠くないかもしれない。

さらに今後の大きな構想として、島内に「天然海水露天風呂」をつくるという計画を立てている。これは天然海水をくみ上げてボイラーで加熱し、露天風呂のお湯として利用しようというものである。海水には天然のミネラル成分が多く含まれており、疲れた体を癒し、冷え切った体を心から温める効果が期待できる。また、海水を温めるために使用するボイラーの燃料には島で出た廃材を利用するというものである。島という立地から廃材を処分するにも余計に費用が掛かるため、有効的な処理方法について検討が行われてきた。このことは漂着ゴミについても同様である。漁をしていると海岸に打ち上げられたゴミだけではなく、海底に沈んだ多くのゴミを見つけることも多い。これらの漂着ゴミの処分には手間と多額の費用が必要となる。回収する手間の部分は変わらないが、一部を燃料として活用できれば、漂着ゴミの処理問題にも貢献が期待できる。それらを使い、多くの人が利用できる「天然海水露天風呂」が完成すれば、きっと新たな島の振興にも繋がるものと考えている。この計画を実現させるためには多くの協力者と多額の費用が必要となるが、これまで培ってきた経験と絆、そしてやる気があればきっと前に向けて走ることができると確信している。

漁業、商店、民宿、マリンレジャー業、アクセサリーづくり、西ノ島町観光協会会長等々、気が付けば随分と“暇な時間”がなくなってしまったが、まだやりたいことはたくさんある。

何はともあれ、一度は皆さんも西ノ島にござんせ、海のファンになりな！（「ござんせ」とは「来てくださいませ」という島の方言）。