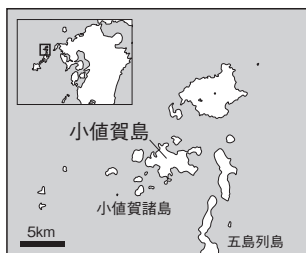


【レポート】

魚醬と宿屋

—島の魅力を引き出す若者たち

ライター 竹内 章



小値賀島：小値賀諸島の中心島。面積12.22km²、人口2,217人（平成29年5月末現在）。火山噴火で形成された全島が西海国立公園に指定。中世には中国などとの貿易、近世は捕鯨で栄えた。主な産業はキヌサヤエンドウやメロンの生産、和牛繁殖、イサキヤタチウオの水揚げなど。

五島列島（※註）の北端に位置する長崎県小値賀町の小値賀島。佐世保から高速船で約九〇分の、この人口二二〇〇人あまりの小さな島は、農家や漁師宅での民泊や古民家ステイで知られるほか、近年は町の一部である野崎島の集落跡が「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」の構成資産の一部として世界遺産登録を目指しており、観光客でにぎわいをみせる。

一方、小値賀は観光客だけでなく移住者が多いことでも知られ、町によると、町全体への移住者はこの一九九一年間で計二三〇人。このうち島に残っている人は一五〇人（平成二九年三月末現在）に上るが、人口の五・九パーセントに相当する数字で、総人口が少ないとはいえ非常に高い割合となっている。島で事業を立ち上げる意欲的な移住者も増え

ており、地元住民にもいい意味で刺激となっているようだ。今回は、小値賀になかった新しい水産加工品の魚醬で起業したイターン者と、宿を開き外国人観光客を積極的に取り込もうとしているUターン者の事例を紹介する。

（※註）離島振興法における離島振興対策実施地域指定では、小値賀島は平戸諸島に含まれる。

海に寄り添って暮らしたい

Factory 333代表／イターン 吉岡美紀さん

海に携わる仕事を求めて小値賀へ

「起業した、という感じでもないんです。何と云えばいい



平成25年春に小値賀島に移住し、現在は魚醬づくりに取り組む吉岡美紀さん(28)。

のか、自分が好きなもの、大切にしたいものを届けたい。そんな欲求や思いに従っていたら起業していた。そんな感じなんです」

小値賀の海がはぐくんだ魚介を使い、魚醬づくりを手がける「Factory 333(ファクトリーさんさんさん)」代表の吉岡美紀さん。大好きな五島の海が一望できる海辺の工房で、飾らない気持ちで口にした。

海に寄り添って暮らしたい。海に携わる仕事がしたい。そんなシンプルで素直な気持ちが膨らみ、魚醬づくりという形になって結実した。

吉岡さんが小値賀町に移り住んだのは、平成二五年の春都会の人材が地方に移住し、自治体に籍を置いて地域活性化

化に取り組む「地域おこし協力隊」のメンバーとして、町に採用されたことがきっかけだった。

生まれは岡山県。北九州の大学に進学し、卒業後は二年間は別の仕事をしていたが「海のそばで暮らしたい」という思いが募り、移

住を考えはじめた。

沖縄や愛媛、島根……。心引かれる候補地はいくつかあった。だが「前からずっと気になっていた」という小値賀に初めて足を運んだとき、海の印象や人口二千数百人という「規模感」が、しっくりときた。

移住してからは、日々の業務のかたわら「海とともに暮らしていくには、どうすればいいのだろう。何ができるのだろう」と思い悩む日々。そんな中、島の主婦でつくる市民グループ「みそっ子」に出会ったのが転機となった。

島で新たな水産加工品をつくる

手作り味噌をつくっている「みそっ子」では、欠かせない原料である麴も自家製。教えてもらいながら麴を一からつくってみると、これがおもしろい。麴菌が生えてくるのを見て命の不思議に感動しているうち、ひとつのアイデアが浮かんだ。

自分が大好きな海と麴をかけ合わせたら、「魚醬」という小値賀にない新しい商品ができるのではないかと。

魚醬とは、魚介を塩漬けにして発酵、熟成させてつくる調味料。醤油と似ているが、醤油は穀物を原料としている。小値賀では近海で自慢の魚が獲れるが、例えばお土産にするとしても生のままだと腐りやすいし、持ち運びも不便。それなら加工品でとなるが、じつは小値賀は水産加工品が

少なく種類もない。

「海と生きていくはずの島なのに、この現状は悲しい」とつねづね感じていたが、魚醬ならこの問題をクリアできると考えた。

魚醬は瓶詰めもでき、持ち運びが便利。常温での保存もきく。原料も魚介、麴、塩といった自然のものだけ。調味料なので、料理に使えば、いろいろな料理に島の魅力である海の恵みを乗せることもできる。

もともと魚醬には関心を持っていたが、本格的に取り組む決心を固め走り出した。

石川や鹿児島など、国内の魚醬産地を視察して回ったほか、県の水産試験場や水産会社とも連携しながら研究を深め、試行錯誤を繰り返した。

そして昨年、三年間の協力隊の任期満了後に、魚醬づくりで独立を果たした。屋号「Factory 333」の「333」には、太陽が「さんさん」と降り注ぐ島の海のイメージが込められている。

工夫を凝らした商品づくり

現在の取扱商品は、主力である魚醬「五島ノ魚醬」、「やさしい昆布ドレッシング」、塩麴。魚醬は三種類あり、アジやウルメイワシをはじめとする青魚、ネンブツダイやフエフキダイなどの白身魚、スルメイカ、をそれぞれ原料に使

っている。店頭価格は六〇ミリリットル入り六五〇円から。

吉岡さんらしさが出ているのは、これら魚醬の原料に「日の当たらない魚たち」を積極的に活用していること。

魚のなかには、水揚げされても傷があったり、サイズが良くなかったり、需要と供給の兼ね合いなどで、市場に流通しないものがある。買い手もなく、捨てられてしまう場合もある。

吉岡さんは、そんな魚であっても、魚醬であれば貴重な資源として「主役」になれることに着目。「これら『問題児』の魚も、とても奥深いうまみを生み出してくれるんです」と笑顔をみせる。

開業時に投じた資金は、備品購入費などに充てた約二〇〇万円。公的補助制度は、主に起業支援に関する補助金を使った。海沿いにある工房は、借り手がなかった海水浴場の



Factory 333の主力商品「五島ノ魚醬」。

行政からのメッセージ

●吉岡さん持ち前の行動力を応援したい

小値賀町役場の職員という立場から、吉岡さんが魚醬で起業を目指す際のサポートをしてきました。吉岡さんは、もともと町の地域おこし協力隊員で、同期もほかに2人島に残っていますが、最初に起業したのが彼女です。活発で馬力があり、行動力が素晴らしいと思います。

小値賀では、もともと魚醬を使う文化がなく、吉岡さんから「魚醬づくりで起業したい」と聞いた当初は正直、驚きました。

Iターンの吉岡さんですが、島の漁師さんにも受け入れられ、協力隊の任期後も島で暮らしていけると思っていました。一方で、島で実績のない魚醬という商品を扱う事業は、未知数な要素が多い印象がありました。当面の生活費を稼ぐためにも、ひとまずすぐに売れそうな商品を扱えばどうかと勧めましたが、吉岡さんは魚醬に強いこだわりがあったので、その意思を尊重して応援してきました。

小値賀は練り物など水産加工品が意外と少なく、既存の加工品事業所もありますが高齢化が進み後継者問題が深刻化しています。

これらの実情を背景に、町では水産加工場を整備する計画を進めていますが、吉岡さんには将来的に町の水産加工分野を引っ張ってってもらえるような人材に育てほしいと願っています。

吉岡さんに限らず、島へ移住した人は「何かをしたい」「何かを始めました」といった気概を持った方が多いです。地元の人も、この動きに触発されているようです。この意味で、移住者がいい刺激になっていると感じています。

小値賀という地域は、古くは遣唐使の、近代では捕鯨船の寄港地でもあった、という歴史的背景もあってか、島外の人を受け入れる土壌のようなものがあるように感じます。人へのおもてなしが当たり前、という文化が整っています。

移住者の方には、やはり島に永住していただきたいです。個人の事業を行政が個別に支援するのは難しいので、起業された方々に対しては、吉岡さんを含め事業を継続してもらえるよう行政として何ができるのかということも話し合っていますし、可能な限り応援したいと考えています。

(小値賀町産業振興課水産係 黒崎秀将)

飲食スペースを活用している。原料や仕込みを行った季節にもよるが、魚醬はつくりはじめから商品になるまで、最低でも八カ月ほど、長いものでは約三年もかかってしまう。起業二年目に入ったばかりでもあり「魚醬で食べていけるようになるには、まだまだ」と実績づくりはこれからだ。

商品の主な販売先は、お土産やお歳暮のニーズもある島内向けを主力としているが、今後はインターネットの活用を視野に入れつつ、知り合い程度にとどまっている島外への販売拡大に力を入れていく。じつは小値賀では魚醬を使う文化がなかったが、逆に島発の目新しい水産加工品となったので、島のPRイベント



海辺にあるFactory 333の工房。

今年度から、念願だった漁業組合の準組合員になり、小値賀初の海女さん（小値賀では素潜り漁をするのは男性しかいなかった）として漁も始めた。海とのかかわりをさらに深めるための一つの手段だ。

継続した活動で島の良さを伝える

吉岡さんのライフスタイルからは、島暮らしの一つの理

想が垣間見える。

「確かに魚醬をつくってはいるんですが、どちらかという
と島の恵みや魅力をまるごと詰め込んだものをつくっている
感覚です。結果として島のPRになればいいな、と思いま
す。大切なのは、続けること。海とともに生きていく、
そして島の良さを受け継ぎ次の世代につなげていくために
は、続けないと意味がありません。そのためにも、きちんと
と販売力をつける必要もあると考えています」

小値賀の魅力、海外にも伝えたい

島宿御縁オーナー／ライター 岩永太陽さん

一度は離れた島に戻り、宿を開業

「エネルギー」「行動派」「猪突猛進」——。その宿の
オーナーの印象を小値賀の人に尋ねると、さまざま言葉
が返ってくる。共通するイメージは、夢や目標に向かって
まい進するパワーあふれる姿だ。

そのオーナーは、小値賀で宿泊施設「島宿御縁^{しまやどごえん}」を経営
する岩永太陽さん。つい心を許したくなるとびきりの笑顔
であけっぴろげな話をしていたかと思うと、不意に表情が
引き締まり将来の夢を語る。少し会話するだけで、引き込



ふるさとの小値賀島にUターンし、島宿御縁を開業した岩永太陽さん(37)。

まれるような魅力がある。
 岩永さんが小値賀にUターンして島宿御縁を開業したのは平成二七年六月。持ち前の語学力を生かし、外国人観光客を積極的に取りこんでいる宿として、小値賀ではオンリーワンの存在だ。

「子どものころは島が嫌いで、とにかく早く島を出たいと思ってた」という岩永さんは、小値賀の高校を卒業すると同時に野球留学の制度を利用し渡米。まもなく英語への興味が高まったため野球を離れ、アメリカの大学で英語を母国語としない人向けの英語教授法「TESOL」を学んだ。

大学卒業後は帰国し、塾の英語講師などさまざまな仕事をしていたが、二十歳代後半にワーキングホリデー制度を利用してオーストラリアへ。再度帰国してからは、国内で外国人観光客向けのツアーガイドの仕事に就いた。ガイドの仕事は国

内を飛び回る日々で、一、二カ月間家に戻れないことも。田舎へもよく足を運んだが、いつの間にか昔は嫌いだった田舎の良さも感じられるようになり、子育てにもいいのではないか、と思うようになった。

また、外国人向けの宿は個性あふれるオーナーも多く、食事から宿の雰囲気まで外国人をもてなす趣向が凝らしてあるところも多かった。満足そうな表情をみせる外国人観光客をみているうち「宿も楽しそうだな、俺もやってみたいな」という思いが膨らんだのは自然な流れだった。

外国人観光客が少ないふるさと小値賀で宿を開き、海外から観光客を呼び込めばおもしろいのではないか——。小値賀への外国人ツアーを組んだところうまくいったこともあり、宿の開業を決断した。

そうと決めれば動きは早い。小値賀に戻り、銀行からの融資を早々に取りまとめて着工。「スピードが大切だと思った」こともあり、公的な補助金を活用することも頭になかった。岩永さんは「早く宿をやりたい、楽しそうだ、という思いが強くて、突っ走りました」と当時を振り返る。

開業時は、バス・トイレ完備の和室八部屋の宿だけでスタートしたが、昨年秋季には一五人を収容できるゲストハウスも新設。今年六月には宿のすぐそばにある母親が経営していたカラオケ店も吸収する形で組織を株式会社化するなど、勢いは止まらない。

外国人スタッフを積極的に登用

外国人を呼び込みたい、という当初の希望に沿って、インターネットを活用したインバウンド対策も徹底してきた。インターネットの外国人向けポランティアサイトを活用



島宿御縁にある吹き抜けのダイニングルーム。

し、住む場所と三食を無償提供する条件で海外からスタッフを募集。毎日のように応募メールが届くほど人気は高く、外国人スタッフは常時一〜三人滞在している。

これまでに一〇カ国以上の延べ三〇人ほどが働いてきたが、岩永さんは「外国人スタッフには、仕事だけじゃなくて小値賀での生活も楽しんでもらいたい。僕もいろいろな話を聞き

たいし、ファミリーの一員として迎えています」と話す。

情報発信面では、まずホームページを日本語と英語の両バージョンで作成。フェイスブックやインスタグラムといったソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)やブログ、動画共有サイトなどをフル活用しながら、外国人スタッフと協力して島や宿の魅力を伝える情報をこまめに発信している。

また、ネットだけでなく世界的に有名な旅行ガイドブックなどのメディアにも積極的にアプローチを図っている。外国人スタッフが発信する情報は、視点がユニークなものも多い。裏庭に干してある洗濯物やダンゴムシの写真など、日本人では意識が向かないところに目が向くため新鮮味があるという。

一方で、外国人客だけに頼っていても経営が成り立たないというのも事実。「日本人を含め、観光客だけを対象に宿を運営できれば理想なのかもしれませんが、現実問題として難しい」と、経営安定化の観点からビジネス需要の取り込みにも力を入れている。

「ビジネスで宿泊される方でも、『ビジネス客扱い』しないで、観光客の方と同じようなおもてなしを心がけています。その成果か、最初に宿泊したときはビジネス利用でも後日、家族旅行など、プライベートで宿を利用してくださる方もいらっしやいます」と強調する。

島からのメッセージ

◎島に新たな風を吹かせた幼なじみの起業

岩永さんは、同級生の幼なじみ。小学校から高校まで一緒にした。岩永さんは非常に幹が太くしっかりとしており「自分はこうしたいんだ」という信念がとても強いです。そして、その夢に向かって突き進む行動力を併せ持っています。このあたりが起業に向いているな、と感じるところです。さらに、人を巻き込む、人を吸い寄せる不思議な力もあって、誰とでもあつという間に友だちになってしまいます。

4年ほど前、岩永さんが島に戻ってきて宿を始めると聞きました。当時は小値賀への移住がブームのようになっていたところでIターン者が多く、個人的にはUターン者も増えてほしいなと思っていたころ。岩永さんの決意を初めて聞いたとき、私も少し興奮した記憶があります。役場の職員として、というよりは、古い友人のひとりとして宿の建設現場で大工仕事を手伝ったりしました。

最近では岩永さんのようなUターン者も増えてきて、島から人が流出する一方だった流れが変わり始めたように感じられます。その背景には、20～30歳代のIターン者が増えたことにより、Uターン者も何かを一緒にやる仲間が見つけやすくなったことがありそうです。

また、民泊や古民家ステイに対する小値賀の取り組みがメディアで取り上げられるようになり、あらためて小値賀の素晴らしさに地元出身者が気づき始めたことがあるのではないかと考えます。

もともと小値賀は漁業と農業が基幹産業でしたが、観光事業が育ってきて、島がPRされる機会が増え、Iターン者が増え、それに伴いUターン者も増え……といった流れができていて、良いスパイラルが生み出されているようです。

昔は、島の人もどこかの団体や事業所で勤め人になるしかないような感じでしたが、岩永さんの宿が起業の大きな成功事例となっているので、その姿を見ている地元の人、自分にも何かやるのではないかという雰囲気生まれているように感じます。

移住者の方には、地域行事にも積極的に顔を出すなどして、地域に溶け込める人になってほしいと思います。これは地域の方々からヒアリングした結果でもあります。移住してうまくいっている方々は、やはり地域との間に垣根をつくらない、コミュニケーション能力の高い方です。そのような方は、仕事を見つけるのも、住む家を見つけるのも上手です。

(小値賀町総務課企画係 神崎健司)

開業から三年目を迎えたが、業績はおおむね順調だ。宿の平均稼働率は一年目は五〇パーセント程度にとどまったが、二年目には約七〇パーセントにまで伸長。現在は、月平均で八〇パーセント以上の数字を出している。現在は、月

まで現場で走り回る日々が続いている。「人に任せられる仕事は任せたいとも思うんですが、うちの宿は、僕自身が『個性』になっている部分もあると思います。これからの観光は『人』も大切。どこかを観てまわるだけじゃなくて、だれかに会いに行くことも観光だと思っんです。僕という

『個性』に代わる人はいないので、その意味で現場に出続けなければいけないと考えています」

さらなる目標に向かって

今後の目標を聞くと、あふれるような思いを口にした。



宿泊客やスタッフが自分の地元をピンで示した地図を設置。

「ツアーガイドもまたやりたいなと思うし、旅行会社もつくってみたいですね……。それに、いろいろな島で、いろいろなことに挑戦してみたい宿じゃなくてもいいんですが、いろいろな島に拠点を設けて、そこを中心に島同士がコミュニケーションを取れるようにもしたいです。そして、みんなで五島列島を盛り上げられれば最

高ですね」

島で起業を考えている人には「プレーヤーが少ない分、チャンスは十分にあると思いますよ」と分析。「自分がやっていて楽しいこと、本当にやりたいことがあるのなら、あとはそれをやればいい。島は生活費や人件費も安くてすみませうね」

そして最後は、岩永さんらしい言葉でエールを送った。

「あとは行動できるかどうか。よしやるぞ、という強い気持ちと覚悟があれば、きっと大丈夫！」



竹内 章 (たけうち あきら)

1974年生まれ、富山県出身。フリーライター。元中日新聞社記者。2015年、長崎県五島列島の新上五島町に地域おこし協力隊として移住し活動中。