

# 特集 島を元気にする組織・IV



引き続き島を元気にする組織についての特集をお送りする。

前号までは島の自然や伝統文化、住民の暮らしそのものを資源として捉え直し、体験民泊やツアーの造成など、主に「着地型観光」による島づくりに取り組む組織に焦点を当ててきた。加えて、地域には高齢者のケア、買い物支援、特産品の開発や販路開拓ほか自治・生活・生業など、地元の特徴や課題の解決に合わせ設立され、さまざまな活動を展開する共同・協同組織が数多く存在している。

今回は、コミュニティバスの運営や定期船の離着岸業務と物流支援などの地域課題の解決に向け、自治体からの委託も受けながら地道に取り組んでいる東京都利島、広島県大崎上島、長崎県度島や、Uターンの方々が協力して地の物を提供する食堂の経営に乗り出した山口県大津島の組織の活動事例を紹介する。

- ① 定期航路の離着岸事業で、住民生活の安定と雇用創出へ…… 20  
株式会社 TOSHIMA (東京都利島村／利島)  
同社広報担当 小川美咲
- ② 設立14年、夢のあとさき…… 26  
NPO法人 かみじまの風 (広島県大崎上島町／大崎上島)  
同法人事務局長 多武保清美
- ③ 10年後も島に住み続けるために …… 34  
一般社団法人 磊ノ島 (山口県周南市／大津島)  
同法人代表理事 渡邊あゆ子
- ④ 《地元力》を高め、自らの手で未来をつくる…… 40  
NPO法人 度島地区まちづくり運営協議会 (長崎県平戸市／度島)  
平戸市集落支援員 森 健司



村の出資による株式会社、NPO法人、一般社団法人など組織形態や目的、規模などが異なることはもちろん、設立から現在にいたるまでの組織運営、地域の課題に対する考え方、事業に携わる島内外の人々の関係性の変遷などは、まさに千差万別であるが、一方では、地元の方々と連携した組織活動の展開や、Uイーターン者たちの活躍の場としての役割、雇用の創出にも結びついている点などの共通点もみることができると言える。

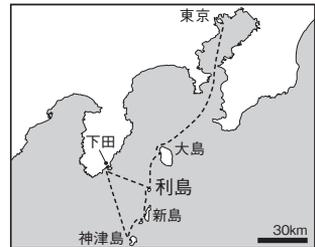
複数の人々が共通の目的を持ち、互いに協力し合いながら島づくりに結びつけていこうとする点が、個人による起業や事業継承とは大きく異なる点であり、そこに組織の持つダイナミズムがあると換言できるかもしれない。

また、組織がいかに若い人材を呼び込み、どのように彼らを育成し、定住につなげていく工夫をしているのかという視点は、地域で活躍する人材の育成に対して、何らかの示唆を与えるものとなるのではないだろうか。

これら各組織の設立経緯や現況、課題、将来展望などを多面的に分析することは、離島はもちろん全国の中山間地域の振興施策の立案などの一助となるにちがいない。

# 定期航路の離着岸事業で、 住民生活の安定と雇用創出へ

株式会社TOSHIMA 小川美咲



利島：東京の南約140kmに位置する。面積約4.12km<sup>2</sup>、周囲約7.7km、人口316人(令和元年7月1日現在)。標高508mの宮塚山が、均整のとれた円錐形の島影をつくる。島の8割の土地に椿が植林され、1~2月頃に満開となる。近年は村の花であるサクユリの栽培もさかん。

## 島の人流と物流を支えるTOSHIMA

東京竹芝ターミナルから大型客船で約八時間、本土からおよそ一四〇キロメートル離れた周囲約八キロメートル、人口三〇〇人程度の小さな島、それが伊豆諸島の一つである利島だ。

伊豆大島と新島に挟まれ、知名度は決して高くはないが、島全体が約二〇万本もの椿の木に覆われる椿の島で、そこから採れる椿油は日本でも随一の生産量を誇る。また海の幸にも恵まれ、禁漁期間を設け漁獲量を管理する「作り育てる漁業」の取り組みにより、安定したサイズのサザエや伊勢海老をはじめとする海産物を全国に流通させている。

この利島の物流を支えているのが株式会社TOSHIMA(以下、TOSHIMA)である。同社は、村役場が一〇〇

パーセント出資する民間法人で、平成二七年四月から現在まで、東海汽船の利島代理店として定期航路離着岸事業を担っている。筆者は昨年七月に利島にインターンし、TOSHIMAで現場での網掛けや荷役などの業務に携わっているほか、広報も担当している(詳細は23頁コラム参照)。入社して日が浅いため、本稿



利島の象徴・宮塚山。



栈橋が外海へ突き出ている利島港。

では清水雄太代表取締役の思いをもとに、自社の取り組みについてとりまとめたい。

## 住民の劳いの言葉をやりがいに

利島村への交通手段は、船に依存している。大島から定期ヘリコプターが運航してはいるものの、搭乗人数や搭載

荷物などに制限があり、そのキャパシティは小さい。そのため住民生活は、人流・物流ともにその大部分を船に頼っている。これは昔から変わらず、今後も変わることはないだろう。

断崖絶壁に囲まれた利島は、定期船が着岸する栈橋が二本しかなく、しかも外洋へ突き出ている。このため、天候や海象の状況に就航が大きく左右され、年間

の就航率も決して高くはない。

清水代表は、「私たちは、島の玄関口を請け負う会社として、村の生活に欠かすことのできない役割を担っているという自負と責任をもって働いている。島は、たった一日でも船が着かなければ、住民生活に大きな影響が出る。本土から島に戻ることができない、島から本土へ渡ることができない、荷物が送れない・届かないなど、人と物の流れが止まってしまふことのないよう心がけている。時には、危険な状況下での作業もあり、乗客や従業員の安全を守ることを第一に考えている」と語る。

こう話す清水自身がイターン者だ。「平成二二年に農協職員として埼玉県からこの島に移住した。当時、利島村への移住者は年に数人ほどで現在ほど多くなかった。小さな島で安定した雇用をイターン、Uターンを問わずに創出できるような企業が、将来の島の発展につながる。新しいことへの挑戦が必要と考え、農協を退職し、ここで働き生きていることを決意した」と当時を振り返る。

とはいえ、当初は業務のノウハウもなく、右も左もわからない状況で、周囲からは厳しく評価されることもあったという。小さい島であるからこそ、人からの評価が見えやすいのは、良い面でもあり、悪い面でもある。ただ、そんな声もある一方、村の方々からの「船を着けてくれてありがとう」「いつもご苦労さま」といった劳いの言葉がやりがいにつながっている。

TOSHIMAの現在の主な業務を大別すると二つに分けられる。一つは、港などの現場での作業で、定期船の綱取りをして船を着岸させたり、タラップを掛けて乗客を誘導したり、荷役作業などである。もう一つは事務業務で、乗船券の発券や積荷の受付、海上運賃の計算などを行なっている。

## 「アイランダー」を活用した採用活動

近年、利島村は若い移住者が増加し、活気のある島となっている。その中でもTOSHIMAは若い人材の多い会社だといえる。設立から五年目を迎えているが、清水や筆者を含め、自社の社員の九割はIターン者が占めている。

特徴的なのは社員の採用活動だ。主要な求人手段の一つが、国土交通省と日本離島センターの共催により毎年一月に東京・池袋で開催される「アイランダー」の活用である。これは、日本全国の離島が一堂に会し、島の自然や独自の歴史・文化を、都市に住む人たちに直に伝える交流イベントで、島の求人情報などを幅広くPRする機会にもなっている。イベントの趣旨からも、来場者は島に対して興味が高まったくない人よりも、少なからず関心を持っている可能性が高い。そこで本社では、求人に関して問い合わせがあった際に、「アイランダーに自社の社員も参加するので、ここでお話ししましょう」など、面接や相談の場として利用している。

清水は、「おそらく来場者の八割は東京を中心とした関東圏の人。だから、同じ東京都にある利島に一度遊びにきてみませんか？」と気軽に声を掛けやすい。また一月は、私たちがちょうど新年度採用に向けての求人を出すタイミングでもあり、アイランダーで利島の情報を手に入れ、一二月に実際に職場や島へ足を運び面接を行ない、四月一日の採用に結びつくというサイクルができる可能性が高い」と話す。

利島のブースには、自社の社員はもちろん、村長や村議会議員、役場の職員などが参加しているため、来場者は島での生活や仕事のことなどについて充実した説明を受けられる。現在、社内にはアイランダーをきっかけに移住をした社員も多く、過去四年間連続で人材を採用しており、筆者もその一人である。



高速ジェット船へのタラップ掛けの様子。

## 筆者と(株)TOSHIMAとの出会い

平成29年8月末、私は当時勤めていた会社を退職し、小笠原へ一人旅に出掛けた。そこで離島の魅力にとりつかれ、一人の島好きとしてその年のアイランダーへ足を運んだのが、(株)TOSHIMAとの出会いである。その日まで私は島に住もうという気持ちは一切なかった。もともと船に関わる仕事がしたいと思い転職したのだが、新たに入った会社でも別の担当となってしまう、このままこの仕事を続けるべきなのか迷っていた時期だった。そんな時、会場で同社の求人写真が目に留まった。棧橋で船を見つめる男性の背中が写っているその写真は強烈で、すぐに心を奪われたのを覚えている。

ブースで同社の社員や島の方々と話し、その年末頃には実際に利島を訪れ職場などを見学した。清水代表の狙っている「アイランダーを活用した移住のサイクル」に知らず知らずのうちに乗っていたわけである。

私は、船が好きなのと同時に重機を取り扱う仕事に憧れを持っていた。アイランダーでは、事務などの仕事ではなく、港の現場で船の着岸作業や、フォークリフトに乗る仕事をしたいと希望を伝えた。スタッフからは「女性なのに」と否定されることもなく、むしろ興味を持っていただき前向きに話を進めてもらえたことがとても嬉しかった。やりたいことや新しいことに前向きに挑戦をさせてくれる良い会社だなと感じ、その時に利島へ行くことを決意した。

その後、平成30年7月に島へ移住。住宅に空きがなく、予定よりも2カ月ほど遅れての移住となったが、その間に「この資格を取ったらどうか」など、いろいろなサポートをしてもらえたおかげで、ほとんど不安もなく島暮らしを始めることができた。

今年の7月で移住1年を経過したが、「同じ島に住んでいるのだから、仕事だけでなく生活面でも協力して皆で島を盛り上げていこう、島で生きていこう」という会社の理念のおかげもあり、島暮らしを満喫している。せっかく島に移住してきたのだから、人との出会いを大事にし、ともに生活していきたいと考えている。

## ふるさと納税業務の立ち上げ支援

利島村は、平成三〇年九月からふるさと納税の受け付けを始めた。TOSHIMAは、島の物流を担い、流通に長けているということで、その立ち上げ業務を請け負うこととなった。当時の業務担当者によると、「納税者への返礼品の送付については、生産・製造者などに品物の取り扱い上

の注意や、受発注のスケジュールを確認するなど、しっかりとコミュニケーションをとるように心掛けた」という。特に島の特産品であるサザエは生ものであるため、島(送付側)と納税者(受け取る側)とのスケジュール調整に気を配り、確実に手元に品物が届くように努めたそうだ。

また、外箱に貼るステッカーやテープのデザインにもこだわり、梱包も一つひとつ丁寧に行なった。納税者にもこ

島にふるさと納税をしてよかった」と思ってもらえるように社員が一丸となり取り組んだところ、「利島の子どものために」「少しでも医療設備や島の産業振興に役立つように」使ってくださいといったメッセージや、受け取った返礼品についての感想が寄せられた。自社の日頃培ったノウハウと、細やかな心遣いが、ふるさと納税の受注から発注までの一連の業務の適切な履行につながったと自負している。

### 住民として島に溶け込むために

TOSHIMAの理念は「島で生きたい」。仕事を变えたい、島で豊かな自然環境で生活したい——UITAン者が島へ移住する理由はさまざまである。しかし、この小さな島でも暮らすことになったからには、ここを故郷として一緒に生きていこう、という思いがこの理念には含ま



利島村のふるさと納税の返礼品。

れている。

清水は、「船に依存する島の生活は、天気や海の状況に大きく左右される。どうしても島から出たい、島へ帰りたいた時に欠航になってしまう可能性もある。私たちは、船を着ける仕事をしているからこそ、住民との関わりがより密接で、時には苦情を言われることもある。ただ、TOSHIMAが真の移住者の雇用の受け皿になるためには、社員の仕事以外の日常生活の部分も組織として考えていかなければならないと感じている。新たに移住を決意して入社してくれた人には、仕事だけでなく私生活も島に溶け込んで、ずっといてもらいたい」と、理念の意味を説明する。

定期船が三六五日運航し、就業時間がそのダイヤに左右されるため、自社の勤務形態は人によって異なる。例えば、朝はだいたい六時前後の始業だが、お昼頃に勤務を終える人もいる。遅い人でも、最終便の業務が終わる午後三時頃には終業となり、その後を自分の時間として十分に活用できる。そのため社員は地域行事や島内のサークルに参加したり、趣味や家族・育児に時間を費やすなど、思い思いに過ごしている。清水代表自身、「従業員には利島での生活を楽んでもらいたい。だから自分自身が島を満喫している姿を見せることが大事」と、時間が空けば自ら所有する船で沖に出て、趣味である釣りを楽しんでいる。

島では、夏の盆踊り大会や秋の運動会、文化祭、冬の展覧会などの村内行事に、子どもたちだけではなく大人も一



盆踊り大会の様子。

と英会話教室に参加している。TOSHIMAの社員はこういった機会も利用し、島の生活に溶け込んでいく。

### 島で生きていくための選択肢の一つに

TOSHIMAは、若い社員が多い組織という特徴を活かし、その感性を活用した新たな事業にもいろいろと挑戦していきたいと考えている。例えば、船のダイヤが上り下りあわせて一日最大五便で、一〜二時間に一本などと間隔

緒になって、住民全体で参加する。例えば盆踊り大会では、若い世代を中心とした有志のボランティアが舞台を出すなど、絶

好の交流の場ともなっている。このほかサークル活動も盛んで、フットボールやバスケットボール、和太鼓や書道などさまざまな活動があり、筆者もフラダンス

が空くことがあるため、その時間を船の準備をするスタッフと、別の事業を遂行するスタッフとに分けるなど工夫し、新たな事業を展開できないかと模索しているところである。具体的には、今後三年間で雇用を三人増やし、今の事業を基盤としつつ、新たな収益を得られる新規事業の立ち上げを目標として掲げている。

また、現状ではインターンの採用が多いが、Uターン人材の積極的な受け入れも目標の一つだ。清水は、「利島には高校がないので、ここで生まれ育った子どもたちは、一五歳で親元を離れて島外へ行き、高校・大学進学、就職などそれぞれの進路を選択していく。彼らが将来設計の中で、いつか利島に戻り、島で生きていこうと考えた時に、民宿や漁師、農家などの家業を継ぐという選択肢に加え、TOSHIMAの仕事もその一つとなるよう、皆で力を合わせ、会社を盛り上げていきたい」と、展望を語る。



小川美咲 (おがわ みさき)

平成4年千葉県柏市生まれ。前職の貿易事務の経験から船に関わる仕事に興味を持ち、アイランダーでの求人を見つけ、同30年に利島へ移住。現在、株式会社TOSHIMAの広報担当としてSNSで島の生活や仕事などを発信するほか、留学経験を活かして外国人旅行者の対応なども担う。