

あま 海女文化の発信と保全、地元資源を 活用した地域活性化への貢献

おもてなし経営のポイント

- ❖ 海女小屋体験で、全員が笑顔になる、楽しさ、喜び、幸せの連鎖反応
- ❖ 石神さんのお守り製造など、地元の資源を活用した地域活性化

経営理念と企業文化

おもてなしの「本質」が ここに垣間見える

日本屈指の「海女」(あま)の町である三重県鳥羽市相差(おおさつ)町。海沿いに、有限会社兵吉屋が運営する海女小屋体験施設「はちまんかまど」はある。2004年、旅行会社を通じて、米国の観光客から「海女小屋を見たい」という打診が鳥羽市に入った。大半の海女が難色を示す中、代表取締役社長の野村一弘氏は、海女である母親(81歳になる現在も現役)に相談。地域のPRになればと快諾をもらい、観光客の受け入れが決まる。これが事業を始めるきっかけとなった。

サザエ、アワビ、伊勢海老など、海女が獲った海の幸を海女小屋の囲炉裏で焼いてふるまうと、来日した外国人観光客から大変喜ばれた。その光景を目の当たりにした野村氏は、身近すぎて当たり前のように思っていた「海女文化」の魅力に、改めて気付かされたのだという。

もう一つ、驚くべき反応があった。それは、もてなした海女自身が生き生きと対応を楽しんでいたことだっ



た。何十年も、海と海女小屋を行き来してきた海女にとって、自分が獲った海の幸を目の前で美味しく食べ、大喜びしている人を見るのは新鮮であり、幸せを感じるものだったのである。

観光客向けの海女小屋を建て、積極的に受け入れる現在では、「家でも畑でも、こんなに笑ったことはありません」、「ここに来るのが本当に楽しみ」、「お客さんの顔が見たくてしかたないよ」といった海女の声が毎日聞こえている。まさに海女たちの「生きがい」の場なのだ。そんな楽しげな姿は、顧客にも伝わり、「海女のみなさ

んからパワーをもらいました」、「元気になりました」と、お礼の手紙もたくさん寄せられている。

大切にしているのは、「お盆やお正月に地元へ帰ってきた家族や親戚をもてなすように、お客さまをおもてなししよう」ということだ。この分かりやすい「おもてなしの心」を全員が共有することにより、あたかもおばあちゃんの家に帰ったかのような居心地の良さを実現している。兵吉屋に接客マニュアルはない。海女自身も接客をしているとは思っていない。だが、楽しさ、喜び、幸せが見事に連鎖し「おもてなし」を実現している。



写真【1】【3】：海女小屋体験は、海女さんに素潜り漁や海辺の生活の様子を聞きながら、囲炉裏を囲んで海女さんが魚貝類を手焼きしてくれる「おやつ体験」と「料理体験」がある。「おやつ体験」は魚介類を、「料理体験」は魚介類と食事を楽しむことができる。(海女小屋はちまんかまどHP: <http://amakoya.com/>)
写真【2】：全員が外に出て手を振ってお見送りをする。
写真【4】：海女小屋体験施設「はちまんかまど」は、実際に海女小屋としても使われている。
写真【5】：顧客からの声を大学ノートに集めている。
写真【6】：神明神社、愛称「石神さん」には、全国から多くの女性が参拝に訪れる。



地域・社会との関わり

地元の財産である海女文化を 次の世代にもつなげたい

事業のもう一つの大きな柱に、授与品(お守り)のデザイン、製造がある。相差町にある神明神社には、神武天皇の母・玉依姫命(たまよりひめのみこと)が祭られており、古くから「女性の願いなら必ず一つは叶えてくれる神さま」として信仰され、「石神さん」の愛称で親しまれてきた。

兵吉屋は、京都の神社仏閣を巡りながら勉強を重ね、この神社のお守りをデザイン。いまでは約20人の地元住民で作業を分担し、1カ月に約1万個を手づくりする。この取り組みが評価され、東京の神社の授与品製造も請け負っているという。

お守り事業の根底にも地域活性化への思いがある。少子高齢化による

人口減少で活気が失われている地域が全国にあるが、相差町も例外ではない。そこで、食堂や商店、美容室など地元で仕事をする人に、副業としてお守り製造を依頼し、収入の足しにしてもらっている。「どこかの会社に外注すれば、コストは下がり、管理も楽になるが、地元のためにもここで手づくりしたい。そして、本業も続けてほしい。辞められては、地元で活気がなくなってしまうだけだから」。そう野村氏は考える。

お守りをつくっている女性は、「空いた時間にできるこの仕事はとてもありがたい。また、お守りのご利益があり、お礼参りに来られた方々のお話を聞くと、『幸せのお手伝い』をしているんだと実感でき、自分まで幸せになれる」と嬉しそうに話す。

このお守りを持って臨んだ地元出身の女性アスリートがオリンピックで金メダルを取ったことが幸いし、女性

のパワースポットとして神明神社の知名度は高まった。近年は、全国から年間16万人もの観光客が訪れるまでになっている。結果、参道に店が増え、相差町は少しずつ活気を取り戻している。

直近の課題は、「海女の育成」だそうだ。海女の高齢化や後継者不足は慢性的な課題なのだ。加えて、漁に出られない時期の収入や漁業権問題など、解決すべき問題は山積している。しかし野村氏は、「地元の財産である海女文化を次の世代にもつなげたい。『海女』をキーワードに新しい産業を創出し、若い人にも働ける場を用意することで活気ある伊勢志摩を取り戻したい」と熱く語る。千年の歴史の中でだれも思いつかなかった海女小屋体験ビジネスを生み出した兵吉屋。これからも「地域のために」という発想で難題を越えていくことだろう。

会社概要

- ・法人名：有限会社兵吉屋
- ・代表者：野村 一弘 代表取締役社長
- ・所在地：三重県鳥羽市相差町1094
- ・設立年月：1963年4月創業、2009年11月設立

- ・事業内容：海女小屋体験事業、授与品デザイン・製造、伊勢製斗製造販売
- ・社員数：正規2名、パート・アルバイトなど23名
- ・ホームページ：<http://hyoukichiya.com/>