

■コラム

RIEB ニュースレターNo.228 2021 年 11 月号

ヤドカリ話の行方

神戸大学 経済経営研究所 教授 岩佐 和道

ヤドカリとの出会いは、7、8年前にアジュール舞子の海で子供が拾ってきたときである。 ヤドカリには水槽内に陸地が必要なのか、海水で満たしてしまってもいいのかも分からず に始めたが、海水の水槽はなかなかに興味深い(そして面倒くさい)。海で拾ってきた海藻 や石、あるいは購入したライブロックを水槽に投入し、夜中にライトで照らしてみると思い もよらぬ生き物に出会える。その中でワレカラという甲殻類は、ずっと海藻に付着していた はずが、ライトで照らして初めてものすごい量が蠢いていることに気付き、なかなか印象的 であった。ワレカラはその存在感の無さから「われから食わぬ上人なし」ということわざに もなっている。

最初に拾ってきたヤドカリは、ホンヤドカリばかりだと思っていたが、一匹だけおとなしく 感じの異なるヤドカリが居ることに気付き、よく見ると触角が朱色のケアシホンヤドカリ であった。ヤドカリは種類により触覚や眼、脚などの色が異なり、気に入ってくると色々と 集めたくなる。しかし、周辺で他に採取できたのは、ユビナガホンヤドカリというとても地 味な種類だけであった。そこで、ペットショップで買うとは何事かと思いながらも、これま で青い触角のイソヨコバサミ、青い眼柄と橙色の触角のクリイロサンゴヤドカリ、淡緑色で 覆われたウスイロサンゴヤドカリ、ピンクと淡緑色のツートンカラーのツマジロサンゴヤ ドカリ、真っ赤なレッドレッグハーミットクラブ、黄色の眼と紫の眼柄、紅白ストライプの 脚をもつケフサゼブラヤドカリを購入してしまった。

ヤドカリには貝殻が必要であるが、生まれた際には当然のことながら貝殻をもたない。そのため、海を漂いながら幼生から稚ヤドカリになって行き着いた先に、丁度良い大きさの貝殻が無いと死んでしまう。その後も体が大きくなるに従い、少しずつ大きな貝殻へと引っ越していく。また、ヤドカリ同士で貝殻の取り合いも起こり、強い方のヤドカリが相手の貝殻が気に入ると、ハサミで掴んで振り回して石などに執拗にぶつける。すると中に隠れていた本体が、酩酊したようによろよろと貝殻を捨てて出てくる。本体のお腹はまるでサザエの肝のようにひょろりとして柔らかそうで、大慌てで恥ずかしそうに逃げていく。奪ったヤドカリ

は自分の貝殻と相手の貝殻を何度も行きつ戻りつしながら、十分な時間をかけて吟味する ため、奪われたヤドカリは遠目からじっと終わるのを待っている。

ヤドカリは大きな貝殻が無ければ、成長しすぎると死んでしまうのかもしれない。我が家族も、これまで賃貸住宅を転々とした末に、いま現在は小さく古い家に住み往生しているが、ヤドカリとは異なり自らの希望に沿った家を建てることもできる。2年前に在外研究から戻った際にそろそろ頃合いかと考え、まずは住宅情報会社の相談カウンターに行ってみた。よく言われる通り、全て無料の私達はお客さんではなく商品であったようだが、素人の私達には住宅購入のための良い勉強になった。

後日、カウンターで紹介された工務店の家を内覧していた際の待ち時間に、何気なく他社のホームページを見ていると、いま案内されている工務店のパンフレットに掲載の施工事例と全く同じ家が、そのホームページにも施工事例として載っている。同行していた工務店の方に聞いてみたところ、入社したばかりなので分からないとのこと。今度はホームページの会社(西宮の住宅展示場にもモデルハウスを持つ)に問い合わせたところ、広報に確認後、言葉を濁されておしまいとなった。同じ建物が一方では三田市に、もう一方では京都府に建っている。その原因を調べてみたところ、元みかん農家で「強烈なお節介やき」と自称する建築士が創業した愛媛の設計事務所と、その建築士が相談役に名を連ねるコンサルティング会社が行っているフランチャイズ事業に行き当たった。そして、そのフランチャイズに加盟した各社が、愛媛に建築されている住宅を自社の施工事例として紹介し、悪質な場合には施主とのやり取りや建築場所を偽装して掲載していることが分かった。

私などは浅はかにも、パンフレットに導かれるままに、施工事例をその会社なり工務店を評価する重要な尺度として捉えてしまっていたが、フランチャイズの加盟各社が施工事例を共有することは一般的に見て問題は無いのであろうか。仮に各社がフランチャイズにより施工事例と同じ建物を建てることが可能であったとしても、注文住宅の購入者が、写真と同じ建物を建てて欲しいと希望することは非常に考えにくい。大半の施主は、間取りなどの個々の要望をくみ取ったうえで設計を行い、施工事例のようにいい感じにまとめて建築を行って欲しいと望み、その力の有無を施工事例から読み取ろうとしているのではないだろうか?もしそうであるならば、施工事例の共有は消費者を欺く行為ではないだろうか。Google の画像検索を行えばすぐさま露見する施工事例の共有を堂々と行い、場合によっては偽装まで加えて紹介しつつ、ホームページ上で笑顔を振りまく人々を見るにつけ、家を買う上では、ほとんど全ての人が素人でしかも人生で1度限りという状況を、上手に活用しているのだと得心した。

その後も、家のことをいろいろと調べる中で、日本の住宅の寿命は短く、かつその性能は低

いという情報を得たので、いま現在は、性能に特化したある小規模住宅メーカーでの建築を 希望しているが、土地も見つからずなかなか話は進んでいない。外観が価格に見合っていな かったり、創業者やその周辺の方々から発信される、いい家を建てて世の中を良くするとい う思いが宗教色を帯びているように感じたりもするが、信じる者は救われると信じて何と か家の完成にこぎつけ、次回のコラムではその性能自慢を行えればと願っている。

本コラムを執筆中に、すぐに買えない家の代わりに、あらたに碧色の眼を持つヤマトホンヤドカリを購入した。新しい環境に戸惑っているのかあまり動かないヤドカリを眺めながら、もしヤドカリが貝殻を借りることなく、自分で自分の棲家を作れるとしたらどんな棲家になるのだろうかとふと夢想した。