

第8回 「食」と「漁」を考える地域シンポ 報告集

# 鹿児島ちりめんの魅力を語る

■と き — 2011年10月15日（土） 午後1時から4時

■と ころ — ホテルパレスイン鹿児島

■共 催 — (財)東京水産振興会・(社)漁業情報サービスセンター

■後 援 — 鹿児島県・鹿児島県機船船曳網漁業者協議会・鹿児島県煮干共販協議会



2012年9月

発行：一般財団法人 東京水産振興会  
社団法人 漁業情報サービスセンター

## 開催趣旨

鹿児島県は全国でも有数のシラス産地で、シラス漁業は生産から加工、流通・販売までが一体となり、流通・販売を見据えた戦略で行われている。志布志市では地元の商工会が中心となってシラスを使った三昧丼を考案され、鹿児島県商店街グルメナンバーワン決定戦で見事グランプリをとられた。東市来町にある江口蓬莱館は江口漁業協同組合が中心となって管理・運営されている施設で、平日でも多くのお客が訪れにぎわっており、全国でもモデル施設と言われている。

本シンポでは全国的に魚離れが言われる中で、どのように魚を食べてもらうのか、魚が売れるシステムができるのかといった大きな視点からの考え方と鹿児島県内のシラスを巡る様々な取り組みを紹介しながら、鹿児島県の皆さんと意見交流し、今後の方向をさぐります。

## プログラム

主催者挨拶： 栗原 修 (東京水産振興会課長)  
来賓挨拶： 柳原重臣 (鹿児島県商工労働水産部水産振興課長)  
趣旨説明： 二平 章 (漁業情報サービスセンター・茨城大学地域総合研究所)

特別報告：

「魚と食卓」

13：15～14：15

廻戸俊雄 (株)ジャパングッキングセンター技術総括本部長  
元・辻学園調理・製菓専門学校西洋料理主任教授)

話題提供：

1. 「鹿児島ちりめん」のブランド化をめざして 14：25～14：50

大久保匡敏 (鹿児島県機船船曳網漁業者協議会会長)

2. 「背白ちりめん三昧丼」でグランプリ 14：50～15：15

堤 賢一 (志布志市商工会理事・観光特産品協会会長)

田浦天志 (志布志市商工会理事・背白ちりめん黒潮隊)

3. 美味満杯の漁協レストラン「江口蓬莱館」 15：15～15：40

小松俊春 (元・江口漁業協同組合業務部長)

閉会挨拶： 高橋浩二 (漁業情報サービスセンター参事)

## プロフィール

### 【話題提供】

廻戸俊雄（まわりど・としお）

大阪府門真市出身。辻学園調理技術専門学校（現：辻学園調理製菓専門学校）にて料理を広く学ぶ。専門はフランス料理。1975年に渡仏しパリにて研修、その後、イタリア・ドイツ・スイス・オーストラリアなど世界各国を訪問し、味覚研究を重ねる。1971、1972年にホテルニューオータニ・レストラン・マキシムにて研修。1985年技能オリンピック国際大会でサービス部門の審査員。関西テレビの料理番組にレギュラー出演し、1997年にはTIGERのCMに出演、精力的に活動。辻学園調理・製菓専門学校ではフランス料理主任教授としてプロ調理師の教育・養成活動に携わり、現在では辻クッキングスクール・フランス料理主任教授として料理界・食品業界での技術指導に専心している。

大久保匡敏（おおくぼ・まさとし）

1957年鹿児島県市来町（現：いちき串木野市）生まれ。同志社大学卒業後、日産自動車入社。宇宙航空部に勤務。原価管理、生産管理、営業などに従事。40才で鹿児島に戻り、実家が経営する（有）大久保水産に入社、ちりめん・しらすの製造に従事。現在、大久保水産代表取締役、鹿児島県機船船曳網漁業者協議会会長。

堤 賢一（つつみ・けんいち）

1942年鹿児島県志布志市生まれ。志布志商業高校卒業後、武者修行のため全国の水産業の関連企業を行脚。1968年に家業の堤水産入社、1990年に代表取締役に就任。就任後は指導力を存分に発揮、農水産物素材供給にとどまらず、農業・水産業と食品工業との連携強化に努める。また多様化・個性化に対応した質の高い「観光産業」の創出を図るため、文化体験など観光メニューの多様化や広域景観づくりなど観光の魅力づくりにも貢献している。自身も飲食店の旗を揚げ、ちりめんを主に網元「長兵衛」をオープン。満員御礼の大漁旗をたなびかせている。シンポ翌年の2012年1月28日に急逝。

田浦天志（たうら・たかし）

1968年鹿児島県志布志市生まれ。志布志高校卒業後、郵政省（現郵便局株）職員に。市内にて空手道場をボランティア運営。空手道三段。志布志市空手協会会長。1997年、ヨーロッパオープン硬式空手道世界選手権大会（オランダ）に日本代表として出場。2003年内之倉郵便局長就任。郵便局業務を通じて市内特産品開発を展開、カタログゆうパックで全国発送。2007年志布志市商工会理事、観光特産品協会専務理事。2011年鹿児島県主催の商店街グルメNO.1決定戦「S-1グランプリ」で、初代グランプリに輝いた「背白ちりめん三昧

井」を共同開発。志布志ちりめんの全国展開、地域経済浮揚を目指す。趣味は地域おこし・飲み会・映画鑑賞・新聞投稿など。

小松俊春（こまつ・としはる）

1951年鹿児島県東市来町（現：日置市）生まれ。高校卒業後、海運会社に船員として入社。1977年江口漁業協同組合に入り、1993年業務部長。この間、ちりめん・鮮魚の入札権を取得、販売部・購買部を改革。2003年江口蓬莱館（直売所）の設立企画立案、運営に参加。販売高10億円を達成し、漁協経営の安定、地域の活性化に貢献。2011年に漁協を退職。現在は漁業を営みながら講演活動。2012年農林水産大臣から6次産業化ボランティア・プランナーに任命され活動。

【コーディネーター】

二平 章（にひら・あきら）

1948年茨城県大子町生まれ。北海道大学水産学部卒業後、茨城県水産試験場で長く研究員生活。東京大学海洋研究所研究員、東京水産大学非常勤講師、立教大学兼任講師などを兼任。現在、茨城大学地域総合研究所客員研究員、社団法人漁業情報サービスセンター技術専門員、北日本漁業経済学会会長。農学博士・技術士（水産部門）。2001年にカツオの回遊行動研究で水産海洋学会宇田賞受賞。「カツオの自然誌」を高知新聞に連載中。



## 「食」と「漁」を考える地域シンポとは

「農」や「漁」の営みは、人々が生きていくためのかけがえのない食料を生産し、農村や漁村において、自然と人間との調和的な関わりを保ちながら、地域文化の基礎をつくりだしてきたといえます。そして、農村や漁村での食料生産の営みの安定こそ、国の社会的安定性を維持するために重要不可欠なものであるといえます。日本の「食」を支える地域漁業の発展と魚食文化の育成のために、「食」と「漁」を考える地域シンポに取り組みます。

### 開催実績

**第1回**：銚子の魚イワシ・サバ・サンマの話題を追って

と き：2009年12月5日（土）13:00～16:00

ところ：千葉県銚子市・銚子市漁業協同組合4階大会議室

報告者：川崎 健（東北大名誉教授）・小林 喬（元釧路水試）・岡部 久（神奈川水技）

参加者：140名

**第2回**：食としてのカツオの魅力を考える

と き：2010年1月9日（土）13:00～16:00

ところ：愛媛県愛南町・御荘文化センター

報告者：二平 章（茨城大地総研）・河野一世（元・味の素食文化センター）・

明神宏幸（土佐鰹水産KK）・藤田知右（愛南漁協）・菊池隆展（愛媛水研セ）

参加者：110名

**第3回**：「黒潮の子」カツオの資源動向をめぐって

と き：2010年1月11日（月）13:00～16:00

ところ：高知県黒潮町・黒潮町総合センター

報告者：二平 章（茨城大地総研）・新谷淑生（高知水試）・東 明浩（宮崎水試）・

竹内淳一（和歌山水試）

参加者：120名

**第4回**：水産物の価格形成と流通システム

と き：2010年3月12日（金）15:00～17:00

ところ：東京都中央区豊海町・東京水産会館

報告者：市村 隆紀（水産・食料研究会事務局長）

参加者：80名

**第5回：サンマの生産流通と漁況動向**

と き：2010年8月21日（土）13:00～16:00

ところ：千葉県銚子市・銚子市漁業協同組合大会議室

報告者：本田良一（北海道新聞社）・小林 喬（元釧路水試）・鈴木達也（千葉水総研セ）・  
小澤竜二（茨城水試）

参加者：110名

**第6回：道東サンマの不漁をどうみるか**

と き：2010年11月12日（金）13:00～16:00

ところ：北海道釧路市・マリントポスクしろ3階大研修室

報告者：中神正康（東北区水産研究所）・小林 喬（元釧路水試）・  
森 泰雄（北海道釧路水試）・山田 豊（北海道荷主協会）・  
本田良一（北海道新聞社）

参加者：170名

**第7回：タコ日本一・魚の美味しいまちひたちなか**

と き：2011年9月17日（土）13:30～17:30

ところ：茨城県ひたちなか市・ワークプラザ勝田

報告者：二平 章（茨城大地総研）・根本悦子（クッキングスクールネット）・宇野崇司（那珂湊漁協）・  
根本裕之（磯崎漁協）・熊田 晃（磯崎漁協）・岡田祐輔（磯崎漁協）・  
根本経子（那珂湊漁協）・千葉信一（多幸めしシジゲート）・鯉沼勝久（株あ印）  
横須賀正留（ひたちなかトータルカルチャー研究会）・清水 実（ひたちなか商工会議所）

参加者：300名

## 趣旨説明

二平 章（にひら・あきら）

（漁業情報サービスセンター・茨城大学地域総合研究所）



簡単に企画者を代表して趣旨説明をさせていただきます。漁業情報サービスセンターおよび茨城大学に所属しております、二平と申します。

「食」と「漁」を考える地域シンポは、東京水産振興会と漁業情報サービスセンターが2年半前から開催しているシンポジウムです。全国各地のいろいろな漁業の問題、水産の問題を広くとりあげて、それを漁業者や加工・流通業者、消費者など、様々な立場の方々と話し合いながら漁業を元気に、水産業を元気に、そして魚をたくさんみなさんに食べてもらおうではないかということでスタートしました。

もともと私は魚の研究者ですので、いきなり消費者の皆さんと一緒にというわけにはなかなかいかなかったのが、最初はサンマが獲れるだろうか、イワシは獲れるだろうか、サバの資源はどうなっているのだろうかなど、こういった水産資源の問題をテーマにしてシンポを行ってきました。

ある程度回数を重ねてきまして、より幅を広げてみようと、つい先日、私の地元である茨城県ひたちなか市が蒸しダコ生産量日本一なので、タコ漁業者と商工会議所が一緒になって漁業や魚の問題を考えようというシンポジウムを開催しました。このひたちなかシンポには約300名が集って、美味しい魚を食べながらの楽しい会となりました。

ひたちなかというのは日立製作所の町で、工業の町ですが、そこで今、魚を中心とした町づくりを地域の皆で考えてみようとシンポを企画しました。今までの日本が歩いてきた道のなかで、地域の農業や漁業の価値をもう一度見直し、農業や漁業が地域とどう結びついてきたのか、商業がどう係わり合ってきたのか。そのようなことをもう1度考えてみようということです。

ひたちなか市ではこれから3年間、商工会議所が中心となっていていろいろなイベントをやりながら、魚の美味しいまちひたちなかを作ろうとスタートを切っています。現在は商工会議所の人々の方が漁業協同組合よりも張り切っているという状況です。

このような取り組みは既に全国各地で行われていると思います。様々なところが情報発信をして、良い点はお互いに学びながら、漁業や農業が元気になっていっていただきたい。地域経済が豊かになり、地域が元気になっていくような町づくりをどのように進めるかが大切なテーマといえます。

東日本ではひたちなか市で企画しましたので、ぜひ西日本でどこかモデルになるような

ところはないかと思っていたところ、今年の夏に、鹿児島県のシラス漁業について勉強する機会がありました。その時、加世田漁協、江口漁協、市来漁協、川内漁協の組合長や参事さんにお会いして、鹿児島のシラス漁業がどういうものなのかを教わりました。大変素晴らしい漁業をやっているらしい。

生産者と加工、流通・販売が一体となった産業で、生産をする船頭兼社長が流通や販売のことを考えて、戦略を練っている。こんなに素晴らしいモデルがあるんだと感じました。西日本ではこのような経営は当たり前らしいのですが、私のような東日本に住んでいる人間からすれば非常に驚かされました。

鹿児島県機船船曳網漁業者協議会の大久保会長から、志布志でも頑張っていることを伺ったので、志布志市商工会議所の堤理事にお会いしたらとてもパワフルな方で、さらに商工会議所が作った三味井がグランプリをとられたという。私もグランプリをとられた三味井を作っているお母さんのお店に行ってお馳走になりました。もちろん、お金は払いましたが、つい昨日も美味しい味が忘れられずにまた寄らせていただいて、もう一度味わってきました。志布志市商工会議所はこのような素晴らしい取り組みをされている。

それから、江口漁協が中心となって建てられた江口蓬莱館。本当にびっくりしました。立派な施設で、平日でもたくさんのお客様があちらこちらから来店されている。蓬莱館に出荷する農家の婦人も野菜づくりに張り切っておられます。レストランが併設されていて、ここでも美味しい定食をいただきました。

鹿児島県では各地域で活発に取り組まれています。大久保会長を中心とした協議会の取り組み、江口蓬莱館の取り組み、そして志布志市の三味井の取り組み、それぞれにとっても素晴らしい取り組みをされているので、モデルとして、ぜひとも全国発信していただきたいと、企画をいたしました。

また一方で鹿児島の地元の話題とともに、魚を、子どもたちも含めた沢山の方々に、どう食べてもらったらいいか、どのように魚を流通させれば売れるシステムにできるのか、こういった大きな視点からの問題提起、考え方を廻戸先生にお話していただいて、今日のシンポで皆さんと一緒に議論したいと思います。

今日は是非、地元の方々のご意見を聞きながら、私どもも勉強できればと思っております。よろしくお願いたします。



## 特別報告

### 魚と食卓

廻戸 俊雄

(株)ジャパンクッキングセンター技術総括本部長  
元・辻学園調理・製菓専門学校西洋料理主任教授)



僕をご覧のとおりコックでして、フランス料理が専門です。今、こういった仕事をしているかといいますと、一番大きいのは百貨店や量販店、少し大型のスーパーやコンビニといった小売店で売られている惣菜の開発です。ポジションがフランス料理だからといって、フランス料理の惣菜を提案したり、あるいは商品開発しているわけではありません。

皆さん、フランス料理を日頃召し上がりますか？月に2~3回行かれるという方は手を挙げてください。3名いらっしゃるとはうれしいですね。これだけおられてお一人だけだととても淋しいんです。そうそう毎日、お口にされる料理というわけではないので。ですから、フランス料理のお惣菜、例えばブルゴーニュ風のビーフシチューを商品開発したとしてもそれはお家でビールを飲みながらとか、お父さんがテレビを見ながら食べるという、そういう食べ物ではない。そういう食べ物を提案させてもらったり、あるいは商品を開発するというのではなく、もっと身近な、わが日本における食卓、ご飯と一緒に食べられるおかずとして、こういうのはどうでしょう、ああいうのはどうでしょうと商品開発をしたり、あるいは料理として提案したりしています。そういうお仕事をさせてもらっています。

身近なことを申し上げると、例えば皆さんと同じようにお魚を使った料理として、魚介類の鍋をご紹介させてもらったり、調味料メーカーと一緒に調味料の開発もしています。

なぜフランス料理のコックがこのようなことをやるようになったのかと思われる方もいらっしゃると思います。辻学園には、今は亡くなりましたが、辻勲という学園長がおりました。辻学園長はお客様が学校にお見えになると、私が作ったフランス料理で長年おもてなしをしておりました。ある日、学園長から「廻戸、お前はフランス料理やっとな。フランス料理でうちに来られるお客様に喜んでもらってるな。これはこれでいいことなんだけど、常日頃、生徒の前でこれが俺の料理だということをやっていて、それもいいんだけど、日本のあるいは世界中の何人の人を喜ばせているのか？」と。「ごく小さい世界の、フランス料理の世界だけの人たちばかりを喜ばせるよりも、もっと大きな視野で多くの人たちを喜ばせるということをしなないと、お前は料理人として生まれてきて、それはどうなんだ？」という話をされました。そうであるならば、フランス料理の技術とか知識とかを原点に、一般のお客様が食卓で召し上がるような食事を提案していこう、それで喜んでいただくと考えまして、今のような仕事をするようになったんです。

この仕事をするようになって、すでに14、5年になるんですけど、その間に代表的に取

り組ませていただいているのが、量販店と百貨店の惣菜の商品開発です。惣菜というのはデリカだけではなく、生鮮 3 種、つまりお肉、魚、野菜をどう美味しく食べていただくかということも含めて、やらせていただいています。

今日、本当は鹿児島のちりめんの話だけをとっていたんですが、ちりめんじゃこだけではなくて、お魚という大きなところも捉えて、ちりめんをどのようにして売っていったらいいかということも含め、お役に立てればと思って来ました。本当にお招きいただきありがとうございます。

先ほども少しお話した中で、今、取り組ませていただいているスーパーにも百貨店にも鮮魚売り場があります。これからお話することが良いお話かということ、決して良いお話ばかりではなくて、若干批判めいたことを申し上げるかもしれませんが、どうぞお許してください。

量販店やスーパーのお魚は非常に売れ行きが悪いです。私は量販店やスーパーにメニューや料理内容の提案をするものですから、当然売れ行きがとても気になります。スーパーの鮮魚売り場の売り上げを聞きますと、前年と比べて 90 パーセントを割っていて、一番苦しい時は 81、2 パーセントだというんです。私も携わらせていただいている以上、放っておけないという思いが非常に強くて、どうしたらいいだろうと一緒に考えています。そのお話をさせてもらおうと思います。

何が悪いのかということ、売り方というか、売り場もよくないと、私は思います。例えば週に 1 回安売りデー、水曜日とか木曜日をやられている量販店。その売り場を視察しながら、ミートにデリカ、グロッサリーも、いろいろ市場調査しながらまわります。どのようなお客様のニーズがあるのか見てまわるんですが、鮮魚売り場に一番お客様が集っていない。肉のコーナーやデリカのコーナーにはわんさか集っているのに、鮮魚売り場にだけお客様がいないんです。とても悲しい出来事で、何故なのかとずいぶん僕も悩みました。

一つには量販店がセルフサービスの売り方をしていることにあります。お店に店員さんがいない。当たり前の話かもしれませんが、これが量販店の特徴なんです。店員さんがいないことで人件費を軽減して、その分商品を安く売っているわけです。でも、昔の市場や商店街、あるいは一軒のお魚屋さん。私が小さい頃、魚屋というのは子どもの遊び場所の一つだったんです。スーパーとか、あるいは市場へ行ったら、魚売り場ってものすごく魅力的だった、子どもにとっては。皆さんもそういった印象をお持ちでしょう。魚がピチピチしていたり、あるいはエビやカニがゴソゴソ動いていたり、貝も口を開いたり閉じたりしている。子どもというのは動物が動いている様子をととても興味深く見るんです。ちょっと触って、ピッと上がるから驚いて遠のいて、でもまた行って、触る。魚屋のご主人が「コラーッ！」と怒ると、一目散に逃げるんですが、でもまた行くんです。そういう時代の魚屋には、ものすごくお客様が集ってました。皆さんの記憶にもあるんじゃないでしょうか？そういう賑やかさが今の魚屋にはないですね。寂しいです。

これも非常に批判的な話で申し訳ないんですけど、昔は魚の種類も多かった。今はそんな

なにたくさんの魚種が取り扱われていません。そして、ゴソゴソ生きているものも本当に少ない。面白くもなんともない。だから、子どもが集らない。子どもが集らないから、大人も集らない。この辺りをもっと、魚を売っている人間として、我々は反省すべきではないでしょうか。やっぱり、人は賑やかなところに集まります。この「どうなんだろう？」ということをもっと深掘りして立ち上がらないと、本当に魚の売上げがどんどん減っていくと思います。

今のスーパーの店頭に立っているマネージャーや店員さんは、これはここだけの話ということで、悪口ではないのですが、量販店の方はちょっと耳をふさいでいて下さい。ある量販店では魚をバーッと並べます。それもピチピチ生きた魚ではなくて、すでに切身になっているもの。そんなものしか並べていません。動いている魚は一つもない。そういう売り方をしている、鮮魚売り場の担当者は何をやっているのかというと、魚を並べた後、パソコンで売り上げのチェックをしたり、その次の日の商品の品揃えのための情報を仕入れたり、とにかく裏方にいてなんでも全部パソコンで行っているんです。ネクタイを締めて、パソコンを前にして、一番いなきやいけない16時、17時に誰も売り場にいない。これでは魚は売れません。

昔は違うでしょう。魚屋のおじちゃん、おばちゃんといったら、ゴムの前掛けと鉢巻きをしめて、ゴム長靴を履いて、「いらっしやい、いらっしやい」って掛け声をかけていた。魚は新聞紙に包んで、「これな、塩焼きにしたら美味しいで」ってカゴに入れて、「はい、200円」って。こんな勢いのある商売を今はやっていない。こういう勢いのある商売をするから、お客様が集る。量販という、セルフという売り方のシステムはこうなんだって言ってしまったら、それでおしまいなんですけどね。

魚は朝早く仕入れをしないとイケません。8時間労働だと、夕方に売り場に立つことが出来ません。でも全員が全員、買い付けに行くわけではありませんから、買い付けに行く人、売る人に分かれて、夕刻時の売り場にはスタッフの半分が出ているというような対応はとれないのでしょうか？やはり対面販売ほど強いものはないと思います。時間のかけ方、人事の配分の仕方というところにもう少し目を向けるべきではないでしょうか。

HMR、ホーム・ミール・リプレイスメントという言葉をご存知でしょうか？あるいはホーム・ミール・ソリューションともいいます。これはどういう意味かということ、アメリカではかつてドライブインにお客様を全部とられてしまったんです。つまり、スーパーや普通の小売店にお客様が行かなくなってしまって、誰も彼もが物を買うよりも簡単に安く食べられるドライブインに行ってしまった。今、日本もそうなっています。これでは店内からお客様がいなくなると危機感を感じたあるスーパーが、ホーム・ミール・リプレイスメントを行ったんです。

どういうことをやったかということ、例えばここに魚があるとします。「この魚を切身にして粉をつけてバターで焼けば美味しいムニエルができますよ」と話しながら売る。伝えながら売る。これがホーム・ミール・リプレイスメントで、大ニュースのように世界各国に

発信され、日本にも新情報として伝わってきました。けれど、ホーム・ミール・リプレイメントなんて難しいことを言わなくても、先ほど申し上げたように、日本の魚屋のおばちゃんは「これものすごく活きがいいよ、塩焼きにしたら美味しいよ」って売っています。これはまさにホーム・ミール・リプレイメントです。

お客様との対話だとか、距離を縮める努力をしない限り、魚を昔のように売っていく起死回生のようなことはできないのではないかと。これは私の意見です。そのように思います。

だいたい、誰が8時間労働と決めたんでしょう。と言いながら、私も8時間労働で帰りたいですけどね。おそらくここにいらっしゃる皆さんはサービス業だと思います。サービス業とは何でしょう？人が遊んだり、楽しんでいる時に、その人たちを喜ばせるのがサービス業ではないでしょうか。誰が1日8時間でいいと言ったんでしょう。私のいる料理の世界は違います。今はそうでもないですが、私が小僧の時代には8時間労働なんかあり得なかった。一応、出勤時間は8時となっていました。8時に出勤したら怒られます。先輩が来る前に品揃えをチェックし、それから掃除をして、今のように栓をあけたら自動で火がつくような便利な時代ではありませんでしたから、石炭が必要で、その石炭を用意しておく。準備のためには朝5時に出ないと間に合いませんでした。そして先輩が来たら、挨拶の後にお茶を出すんです。「俺、お茶じゃなくてコーヒー飲む。」「あ、すみません、コーヒーですね。」「俺、砂糖スプーン2杯。」「俺、1杯やで。」「俺、氷入れてくれや。」全部対応していく。「なんでそんなことを俺がやらされないかんねん」って、ずいぶん思いました。それは「人を想う」という、サービス精神なんですね。サービスって何だっという原点をそこで学ぶんです。人に尽くすということ。

昔の市場のおばちゃんや商店街の魚屋のおじちゃんは、だいたい夜の20時まで働いていました。魚屋というのは朝3時くらいに起きて買い出しに行きます。それで帰ってきて、朝ご飯を食べて、品物を並べて、10時頃から店頭で「いらっしゃい、いらっしゃい」と声を掛ける。おかみさんはおかみさんで、子どもを送り出して、家の掃除もして、そして魚屋の売り場に出ていきます。夕方の、16時から18時の一番売らないといけない時間は夫婦揃ってお店に立ちます。お店を閉めるのは20時か21時くらいです。おかみさんはお店の掃除をして、親父さんも片付けをしたり、冷蔵庫のものを処理したりして、家に帰る。それからさらにおかみさんはお金の入った財布を開けて売り上げの計算をする。これが魚屋じゃないでしょうか。ネクタイを締めてパソコンを触って、それで魚屋が儲かるのかと。いえ、ネクタイやパソコンがいかんと申し上げているわけではありません。そうではなくて、魚屋というのはどうあるべきなのか。ネクタイ締めて背広を着るのが魚屋でしょうか。いや、だからといって、ゴム長靴で前掛けをして電車に乗れなんて、そんなことを言っているではありません。精神の問題です。魚屋としての気概というか、お客様に尽くすサービス精神のお話を申し上げます。

今、売れてない売れてない、なんで売れへんのやろうって、そんなことを考えている時間があるのなら、原点に戻るべきだと思います。そうでない限り無理です。

後ろに座っていらっしゃるお嬢さん、月に何回魚を召し上がりますか？

**参加者** 毎日です。

**廻戸** 別の女性にも聞いてみましょうか。

**参加者** 20回くらい。

**廻戸** 水産関係の方が中心なんですよ、失礼しました。今日もタクシーの運転手に、僕と同じくらいの年齢の方ですけど、「運転手さん、月に何回くらい魚を食べる？」と聞いてみました。「半々です」と返ってきましたが、魚を食べるか肉を食べるか聞いたら、圧倒的に肉が多いです。非常に寂しい。

一番後ろの女性は、家で魚を料理しますか？

**参加者** 自分でさばくことはできないので、魚屋さんで捌いてもらったものを買うんですけど。

**廻戸** 頻度は？ 月に何回くらい料理しますか。

**参加者** 週に1、2回くらいです。

**廻戸** そうですか。では、私と同じ年代の方に、我々が小さい頃、魚は1週間にどのくらい召し上がってました？

**参加者** 子どもの頃ですか。私の家では1週間に4回くらいは出ました。

**廻戸** そうですよね。昔は毎日のように食べていました。魚か野菜の料理です、昔というのは。肉は高くて買えませんでした。私の家は百姓でしたから、お客様がいらした時か、親戚が集った時にだけ、鶏肉のすき焼きが出ました。そのくらいの頻度です。普段は魚です。そのくらい昔は魚を食べていました。なぜ魚を食べなくなったのか。肉の方が美味しいからでしょうか。なぜ主婦は魚の料理をしなくなったのか。魚の捌き方がわからない、下処理がわからないということでしょうか。魚をさばくと台所が汚れて、臭くなりますよね。水産関係の方ばかりですから、あまり賛同される方が少ないんですけど、普通、一般の方にこの話をすると大半の方がうなずくんです。台所が汚れるのがイヤとか、魚臭いって。もう少し言うと、どう料理したらいいのかわからない。魚をどう料理されていますか。例えばカレイは何にしたら美味しいでしょう？

**参加者** 煮付け。

**廻戸** 煮付け、いいですね。他に何にして食べますか。

**参加者** 煮付け、刺身、あんかけですか。

**廻戸** あんかけですか。東京の主婦に聞いても絶対に出てきません。魚にはいっぱい種類がありますよね。白身魚、青魚、赤身の魚、それらの中にもたくさん種類があって、メジロとかカジキとか言われても、一般の方はどう料理したらいいかわからなくなる。例えばカンパチは何にしたら美味しいですか？

**参加者** 刺身。

**廻戸** 新鮮だったら刺身が美味しいですね。ブリは何にしたら美味しいですか？

**参加者** 照り焼き。

**廻戸** 煮付けにしても美味しいですよ。脂が乗ったブリを煮付けにするととても美味しい、そういうことがわからない消費者が多い。種類がいっぱいあるものだから、この魚はどのような形に切ったらいいのか、切り方すらわからない。どう切って、どう調理したらいいのか。焼いたらいいのか、煮たらいいのか、あんかけにしたらいいのか、蒸した方がいいのかということを知らないんです。つまり、魚は料理の仕方がわからないから買わない。ここをしっかりと訴求しないと、魚は売れないのではないのでしょうか。

私は漁師が魚を一番美味しく食べる方法を知っていると思っています。また、市場でも量販店でも、魚屋だったら、例えばシラス干しをどうしたら美味しいのかということを知っていないといけません。一般のお客様は知っていると思っています。ところが、一部のスーパー、量販店の魚屋はこういったことを何も知らない。だからお客様に勧めようがない。だから夕方5時、6時くらいになると、店先でお客様から質問をされるのがイヤで逃げてしまう。こんなことでは魚は売れません。これはやはり、関係者が皆で考えていかないと。私もお役に立てることがあると思いますので聞いてください。一緒に考えましょう。魚が売れない要因というのは一つや二つではありません。何個もあると思います。そういう要因を1個1個潰していかないと、魚は売れません。かつては売っていたんですから、売れるというところに戻らないと。その辺りを私は一緒にやっていきたい。

私はコックでフランス料理をやっていますが、昔、20歳くらいになってからの就職で大変でした。本当は、東京のホテルパレスの1階にあったプルニエという魚料理専門店、今はないですけど、そこに就職したかった。魚料理というのはとても面白いんです。肉料理以上に面白い。だから、魚料理専門店に魚料理をフレンチでやりたかったんですが、いつの間にかこのような仕事をしています。

次に旬の話をしていきましょう。魚にはものすごく魚種が沢山いて楽しいと話しましたが、魚には旬がありますよね。ちょっと伺いましょう。物を食べて美味しいという、美味しさはどこで味わいますか？

**参加者** 舌。

**参加者** 喉。

廻戸 喉って始めて聞きました。他にありますか？

参加者 脳。

廻戸 ありがとうございます。味というのを体のどこで味わうかという、五感。まず口ですね。喉というのは、酒とか蕎麦とかは喉ごしで味わいますけど。次に、見て美味しそうだなという、目ですね。さらに美味しそうな匂いだなぁと感じる鼻。その次は？耳でも皆さん味わっていますよ。どういうことかという、例えばステーキを焼いたらジュージューという音がしますよね。耳でも味わっている。美味しそうな音がしているなぁと感じる。それから、食感ですね。熱いとか冷たいと感じる、これも味の一つです。それ以外に匂。匂の持つ美味しさというのがあります。

私が小さい頃、家は農家で、ちょうど今頃になると渋柿が実るんです。食べると渋いんですけど、よく盗みに行って食べて失敗しました。祖母がその渋柿の皮をむいてつぶし柿にしてくれるんです。今みたいに飽食の時代ではなかったの、おやつもあまりなくて、そういう時代のおやつとしてつぶし柿があった。いつ食べられるのか楽しみで、もう食べられるかなあと、少し粉をふいてきたところをとって食べてみたら渋くてまだだったり。でも、もうちょっとだろうなという、そういう匂を待つ。食べる時を待つ。これ、ごちそうです。非常に大切なことです。

魚にも匂がある。その匂を待つ美味しさを伝えられたらいいと思います。シラスだって匂がありますよね。1年中あるということが果たしていいのか。これもちょっと考えないといけません。昔の人は、あともう少ししたらあれが食べられるな、そろそろ初鰹だなとか、そういう楽しみがあったんです。食べられる時期を待つという楽しみ。

もう一つは、思い出。想い。たとえば、昔の彼女との思い出がありますよね。「神田川」という歌、私はあの歌と同世代なんです。あの時、「神田川」を聞きながらあれを食べたよなとか、そういうことを結構覚えているんです。私なんかですと、夏に裏の縁側で家族揃ってすき焼きを食べて、「楽しかったなぁ、あの時は」という思い出がある。音楽も同じですよね。この音楽を聞きながら、あの頃はあの人と付き合っていたなとか。

音楽と同じで、食べ物にも思い出というものがあります。あの時、あの人とあれを食べて美味しかったなという、これもごちそうなんです。

私が今、お話していることは、そういうふうに美味しさというものを五感以外で感じられる匂。匂を待つということについて、この魚ほど匂の明確なものはない。陸では匂が明確なものはほとんどありません。あってもカモとかイノシシといった野禽や野鳥類で、冬に脂がのって美味しいとかありますけど、身近ではないでしょう。でも、魚はものすごく身近です。サンマがあったり、イワシがあったり、この時期はカツオとか。この匂をもっと大事にして、もっと上手にお客様に理解してもらいながら売らなければいけないと思います。

次は商品開発についてお話したいと思います。先ほど家庭では魚のニオイがするからいやだ、処理が大変という話をしました。そうしたら、お客様のニーズに合わせて魚を切身にして、次に三枚卸しにして、さらには骨なしの魚の方が売れるかもしれないと、骨なしの魚に加工したりする。果たしてこれでいいのでしょうか。本当にそのことが世の中で正しいことなのかということ、自分自身に問いかけしてみてください。

今までもしかしたら、とにかく早く売って、たくさん儲けたいから魚を三枚に卸していたのではないか、切身にしていたのではないのか。金儲けのために手間をかけて加工して、「サービスですよ」って販売していたのではないか。胸に手を当てて考える時期かもしれません。

鹿児島県でも漁港に近いところの主婦は魚をさばくでしょう。この人たちに魚の切身を売る必要がありますか。あるいは、若いお嬢さんに骨なしの魚の切身を売る必要がありますか。お年寄りにとってはありがたいでしょう。骨が喉にひっかからないし、お年寄りはカレイの切身を出刃包丁で切ろうと思っても、力がないから切れない。あれは大変な仕事なんです。お年寄りが包丁でカボチャを切れますか。切れないでしょう。

切身にしたり、三枚に卸したり、内臓や鱗を取ったりするということは、加工をしているということです。当たり前ですが、そこには加工賃が発生します。その加工賃が魚の値段を高くしているのではないのでしょうか。魚があまり獲れなくなって、だんだん魚の値段が上がってきた。これもお魚が売れない要因かもしれない。また、加工すれば加工するほどお金がかかって、上乘せされた魚の値段になっている。それをサービスとって売っている。魚を過剰に加工しすぎてはいないのかということを考えないといけません。この地域のスーパーはどういう形で魚を売るのが良いのか。あるいは、お年寄りのお客様が多いところでは切身とか、内臓や骨も取ったものを売ってあげてください。その代わりに、こういう加工をしているから高いんですという価値観をしっかり理解してもらって売らなければ意味がない。

カレイを煮付けにするといつて、カレイの切身を買っていませんか。自分でさばけるのに、切身を買っていませんか。切身にしたら高くなる。だったら、その手間をしっかりと理解してもらって値段をつけないと。加工にこれだけ手をかけているから高いという理解のもとで売っていかないといけない。そうでないとお客様は、魚の切身、今日は高いねって言って、それは手をかけているからだなんて、そんなこと絶対思っていない。普通に魚の切身で、安いのは当たり前だっていう考え方です。

先日、イカの加工を見に行かせてもらったんです。非常に手間をかけています。皮を剥いて、内臓をとって、足も加工して、これだけ手をかけたら高くなります。でも、この手間をお客様は分かっていないです。こういう手間暇を知らしめて、価格も伴っていかないと。そこをお客様に理解してもらおうということが、まず大切ではないのでしょうか。そのことをいつも思います。理解していないよなあ、お客様はって。これだけ手をかけてるのに、



冷凍品のほうが安いと思っている。冷凍することによって手がかかって、それだけ安全に流通されているんだという事をもっとアピールしないと、冷凍品は安い、缶詰は安いと思っているんです。私は缶詰の商品開発もしていますから、もう少しマーケットのあり方はどうなんだというのを考えないといけないと思っています。

最後になってしまいました。シラス干し、ちりめんじゃこ。私には孫が4人います。その孫たちがちりめんじゃこが大好きなんです。よく食べるんです。けれども世間の若いお母さん方は知らない。私の孫なんか、ちりめんじゃこの中に入っているタツノオトシゴとかカニとかを見つけて、こんな



の入ってたって見せに来ます。どうするのかと見てみると、これは食べ物だって食べている。ちりめんじゃこは、ものすごく子どもは好き。子どもが好きだということをお母さんはあまり知らない。お母さんにちゃんと子どもはそういう食べものが好きなんだって伝わればいいです。

私は小さい頃、あまり裕福な家庭じゃありませんでしたから、ちりめんじゃこを菜っ葉の漬物と一緒に巻いたお寿司が好きでした。家から学校まで2キロありましたが、学校から走って帰ると、祖母が待っていて、食べさせてくれたのが、ちりめんじゃこの寿司です。ですから、寿司というちりめんじゃこしか知らなかった。

子どもはものすごく好きです、そういうものって。だから、お母さんにそのことを伝えてあげれば、お母さんは買ってくれると思うんです。それでなくても、子どもに健康になってほしいって躍起になって、カルシウムだから骨を食べないととか言っているけど、子どもがちりめんじゃこが好きだって知らない家庭がどれだけあるか。そういうことをもっと掘り起こして、昔、魚に関してこうだったなということを思いながら、どうぞもう1度そういうものを呼び戻して、魚を売るということはどうあるべきなのか、考えていただきたいと思います。そういう時期だと思います。

とはいえ、やはり圧倒的に小さい子どもの魚離れが起きています。これは事実です。だったら、どうしてあげれば小さい子どもは魚を食べしてくれるのでしょうか？

**参加者** どんな料理にでもできるように工夫する。洋食でも中華でも、どんな料理でも作れるように工夫する。

**廻戸** そうですね。魚を小さい子どもにも食べやすい食べ物に変えていかなければいけない。たとえば、ハンバーグがいいのか、メンチカツがいいのか。あるいは、中華にした方がいいのか、洋食にした方がいいのか。魚を小さい子どもたちに食べやすい食べ物として普及させるというのが原点だと思います。

最後にせつかくですから、商品を開発する上で私が常日頃ポイントにしているところをお伝えして終わりにしたいと思います。

私は商品を開発する際、何を一番大切に考えているかということ、小学校の時に作文の書

き方として5W1Hと習いますよね。いつ、どこで、誰が、なぜ、何を、どうしたか。これをちゃんと文章にしたら作文が上手く書けると習いませんでしたか。商品開発もまさにこれです。

たとえば、いつ食べるのか、誰と食べるのか、誰に食べさせたいのか、どこで、朝か昼か晩か、とかね。いつ、どこで、誰が、なぜ、何を、どうしたか、プラスもう一つHが要るんです。もう一つとはHOW。いくらかというHOW。だから、5W1HHなんです。これを商品開発する時にきちんと当てはめていくんです。この言葉の4つ以上が揃うと、その商品はまず売れます。私はいつもこれを原点に、商品を開発する時の提案事項だとか、開発をしています。

長々とお魚を売るということに対して批判めいたことばかり申しましたが、私も一生懸命、魚を売るために料理を提案したり、あるいは商品開発で苦勞しているということで、お魚がもっともっと売れてほしいという思いでもって話をさせていただきました。辛辣なことを申し上げたかもしれませんが、どうぞお許しください。ありがとうございました。



話題提供

## 「鹿児島ちりめん」のブランド化をめざして

大久保 匡敏

(鹿児島県機船船曳網漁業者協議会 会長)



鹿児島県機船船曳網漁業者協議会についてご説明いたします。協議会は1999年の2月に設立されました。鹿児島県内でちりめんを漁獲し、加工している27の漁師が集まって、設立当時から、漁業ではちりめんの資源保護と、もう一つ、鹿児島ちりめんのブランド化を2本柱として活動を行っています。

鹿児島のちりめんは今、全国的にどうなのか。2009年は鹿児島では漁が少ない年だったのですが、それにも関わらず全国で4番目です。シラスを獲っている県が他にもあるんですけど、上位10の都道府県で日本全体の72パーセントを占めている。その中でも鹿児島は漁獲高でいうと、かなり上位に来ているということです。

一方、さきほどの話にもありました、消費量はどうかという話なんですが、全国の中で、二人以上の世帯がシラスに使う金額をみると、鹿児島県は残念ながら非常に下位で低迷しています。

加工高をみると、鹿児島での漁獲は非常に高いんですが、加工業者が少ないということがわかります。静岡県や兵庫県は漁獲も多いし、だから加工も非常に盛んです。逆に和歌山は漁獲が2,000トンに達しないのに、4,000トン近く加工しています。鹿児島はご覧のとおり3,000トン以上獲れているけど、1,000トンくらいしか加工していない。これは原料として県外に出ていることを如実に示していると思います。

鹿児島ちりめんのブランド化というのが表題にあります。ブランドとは何かということ考えたときに、焼酎とかさつまあげが鹿児島の代表的なブランドとしてよく言われますけど、それはもともと我々が日常的に朝、昼、晩、食べたり飲んだりしてきたからこそ、鹿児島ブランドになっているのではないのでしょうか。ですから、自分たちが食べもしないのにいきなり県外とか海外に持っていっても、なかなか他所の人からは認知されないと思います。まずは地元の人です。向こう三軒両隣の人に鹿児島にはちりめんという素晴らしい食材があるんですよ、食べてみてくださいというのを、認知してもらうことが非常に重要だと思っています。

それで、2007年から10月4日を「しらすの日」とこの協議会で決めまして、活動しています。10月4日は1、0、4でイワシの日という語呂合わせです。シラスがイワシの子もということを知っている人も少ない。なぜ10月4日なのかということ聞かれます。この日をシラス、ちりめんの日と決めて活動しております。

主な活動内容は5つありますが、まずは子どもに食べてほしいという、廻戸先生のお話

にもありましたが、小さい頃に食べた記憶が大人になっても残るという意味で、鹿児島県内の 2 地区の学校給食に無償で提供して、子どもたちに食べてもらっています。料理面でも、是非シラス、ちりめんを使って料理をしてくださいと、このイワシの日の前後にシラス料理の提供をしてもらっている料理店が何十店舗か、今年もお願いしております。

10月4日はいわし、ちりめんの日なんですけど、ちりめんの無償配布や試食販売を鹿児島地域で行いました。無償配布の時には、向こうまで何十人も行列ができる状態です。同じ日に志布志市では、新聞にも載りましたが、104円の丼というような活動も行っています。

今日、下の階でちりめんの料理コンテストを、今まきに行っている最中です。今年は全部で 79 点の応募がありまして、書類審査を通過された 8 名が料理中です。15時から審査が始まります。このちりめんの料理コンテストは、ちりめんの存在自体もそうなんですけど、ちりめんをどうやって食べたら美味しいんですかと、料理も食べ方をご存知ない方が非常に多かったものですから、じゃあということではじめました。第 1 回目からのレシピはホームページにも載っています。

料理コンテストでは、結構ユニークな、お寿司に使ったり、いろいろな使い方があるんだなと感じています。

先ほどの学校給食の無償提供の中で、鹿児島市内の県立盲学校さんにも毎年提供してきて、その栄養士の先生からつい先日電話がありました。シラスのかき揚げを使った学校給食のメニューを、今年で第 6 回目になる学校給食甲子園という大会に出したそうです。今年是全国から 2,056 校の応募があって、シラスのかき揚げを使った料理が鹿児島県予選を勝ち上がって、九州予選も勝ち上がって、今度 11 月の 5、6 日に東京の女子栄養大学で全国大会があります。九州から 2 校、全国から 12 校が選ばれて出場するわけですが、2,056 校も参加する中で県立盲学校のシラスのかき揚げ給食が選出されたという、うれしい報告を受けました。

学校給食ではこういう形で、たいした量ではないんですけども、子どもたちに喜んでいただいています。

また、これは自分たちの漁業の話ですけど、鹿児島県水産技術開発センターの方、あるいは県漁連の方の協力をもらいながら、研修会、勉強会をしています。

研修会では、ちりめんの漁師ですから、卵がどうだとか、潮の流れがどうなのかとか、そういった勉強をしています。あるいは築地から仲買人を呼んで勉強会を行っています。

まだまだ認知度は低いのですが、徐々にではありますけど鹿児島でもちりめん、シラスが結構獲れるんですねという声を最近は聞いています。この志布志地区の背白ちりめんを使った丼が昨年、グランプリをとりました。非常に栄誉なことだと思います。

今後の進め方としてどうすればいいかということなんですけど、今まで行ってきた活動ももちろん地道に進めていって、漁獲がだんだんと少なくなっている中で鹿児島ちりめんの良さをもっとアピールしていかなければいけないと思っています。鹿児島のちりめん

は他の県と何が違うのかとよく聞かれるんですけど、まずは鮮度がいい。

一昨日、東京の三越伊勢丹の方とたまたま話をする機会がありまして、鹿児島では獲れてすぐゆでるとというのが当たり前なんですけど、他の県ではなかなか加工設備の問題ですとか、あとは漁業者と生産加工業者が別だとかいろんな事情があって、すぐ加工できず、生を冷凍して後日ゆでるというところも結構あるそうです。それに比べて、鹿児島の場合は獲れたらすぐゆでる。三越伊勢丹の方から鹿児島ちりめんが生揚げシラスだというのは、非常にいいPRになりますよということと言われて、我々は当たり前だと思っていたんですけど、ああ、そうなのかなと思いました。すぐ生からゆでるから鮮度も抜群に良いのかなと。

そういった鹿児島ちりめんの良さをPRしています。先ほども言いましたが、なかなか最近漁獲が少なくなってきました。皆さん、ちりめんじゃこ、あるいはシラス干しというと、白くて揃ったものがシラス、ちりめんというイメージが強い。鹿児島でも実は春夏秋冬でいろいろな種類が獲れて、それぞれ違って、3月はウルメだったり、夏場はキビナゴが獲れたりとか。どれも食べたら美味しいし、我々は白いちりめんだろうが、ウルメのちりめんだろうが一緒なんですけど、どうしてもブランド的に背白のカタクチイワシのキレイなちりめんだけが高く評価されて流通しているのが現状です。春先のウルメは脂がのっていて非常に美味しいんです。美味しいけど、色がちょっと黄色っぽいとか、日持ちがしないとかあるものですから、相場的には安いんです。そういうところを逆にとるといったらおかしいですけど、ちりめんにも春夏秋冬、四季があるんですよというのを我々生産者はもっとPRしながら、春先のウルメは黄色いけど脂が乗って美味しいんですよ、こういう料理がいいですよというのを積極的に提案して、カタクチの背白だけじゃなくて、こういったものも少しでも値段が上がるようにしていく必要があるのかなと思います。

先ほど廻戸先生から売り方の話がありましたけど、大学の先生からちりめんは魚じゃないと言われたことがあります。この魚離れの中でちりめんじゃこは魚じゃないんだよと。何故ですか？と聞いたら、先ほどのお話でも魚は三枚に卸したりとか、いろいろ手間暇がかかる。魚は若いお母さんを中心に調理が大変なんだけど、ちりめんじゃこは一言で言えばつまんでポンですから、魚じゃないと。だから、魚離れの中にちりめん、しらすは入っていないと、安心していいと。ただし、スーパーとかそういうところにちゃんと売り方の提案をしないとイケないと言われたので、どういう提案をしたらいいですかと伺いましたら、鮮魚売り場にちりめんが置いてあったら、魚売り場の単なる一商品で終わってしまいますよと。先程も鮮魚売り場には人がいないという話でしたけど、売り場に食べ方の提案をしてくれる店員さんがいないので、たとえば大根おろしとパックにして惣菜売り場に並べておくとか、そういう売り方をすれば、ああ、もう一品、ちりめんの大根おろしでも買って帰ろうかとなるんじゃないのか。だから、売り場を変えるだけでかなり売れると思うんですけど、今はバイヤーさんの範疇ではちりめんは鮮魚だけになっている。惣菜売り場でちりめんじゃこを扱ってる小売店はなかなか少なく、そもそもちりめんを惣菜の売り

場で扱うという発想がないでしょうから仕方ないとは思いますが、ちりめんは魚というカテゴリーだけじゃないですよ、もっとこうすれば売れますよというのを、我々も一緒になって提案していく必要があると思います。

先程、ちりめんの四季の話をしました。漁獲高でいうと、鹿児島県民一人当たり年間1キログラム、月83グラムになります。ちりめんを1年間に600グラム食べてもらえたら、鹿児島で獲れたちりめん、しらすはすべて県内で消費できるということです。県外の方が鹿児島のちりめんしらすは美味しいらしいけど食べたことがないと言われるくらい、県内で消費されるようになったら、鹿児島のブランドとして全国の方に知ってもらえるんじゃないかと思って活動してきておりますし、今後とも活動をしていきたいと思っております。どうもありがとうございました。

**にひら** 大久保さん、ありがとうございました。今のお話で私も興味深いと思ったのは、セールスポイントが生ゆでシラスだという点です。生産と加工が一体となっているから、そこに時間的ロスがないので鮮度がいいものが提供できるというところが一つのポイントだと思います。また、ちりめんにも四季があるというお話。私もなるほどな、いろいろなちりめんの特徴をアピールして売っていくことが大切だなと思いました。それから、大学の先生の話で、ちりめんは魚ではないという点、これは大変面白い。魚であるけど魚でない。消費者はあまり魚と捉えていないかもしれない。どのように見ているのか。普通の魚ではない。惣菜とかトッピングとか、そのようにちりめんを捉えて、もっと消費拡大を図るという視点があるんじゃないかと。月1人あたりシラスを83グラム食べていただけると、鹿児島県内で漁獲されたちりめんを鹿児島県内だけで消費できるというお話もありましたが、大変興味深いお話でした。

何か質問がありましたら。

**参加者** 私は高知県の中央漁業指導所に勤務しております、山下と申します。高知でも同じようにちりめんは漁獲されているんですけど、大久保さんがおっしゃったように加工業者と漁業者は別でして、どうしても荷揚げしてからゆでるまでの時間が長くて2時間とか3時間とかかかります。高知県では鮮度の面で売り込もうと、鮮度をもっと良くしようと取り組んでいます。鹿児島の漁業者さんが船上で氷を浮かべたりとか、港に水揚げされるまでの間に鮮度の面で気をつけていることがありましたら教えてください。

**大久保** 高知からわざわざご苦労さまです。私の知っている範囲ですので、全部正確かどうかはわかりませんが、鹿児島県はまず漁獲できる海域が5,000メートルまでと決まっていますので、港と漁場までの距離が短いというのもあります。ほとんどの業者は船上で氷じめをしていると思います。漁場までの距離もありますけど、加工までに2時間も3時間

もかかるということはない。港に戻るまでに 30 分では長過ぎるかなという距離です。あと、長く曳かないというのも心がけています。

**参加者** 高知では漁獲したシラスを網から丸いカゴに入れて、そこで 1 度洗ってから、四角い水が落ちるザルに入れて水揚するんですけど、鹿児島も同じでしょうか？樽に水を張っておいて、そこに一度移してからカゴに入れられていますか？網からしらすを取り出ししてから、どう扱われているのかについてお聞きしたい。

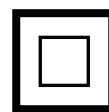
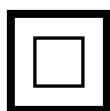
**大久保** 網からしらすをとって、船の上にそういう機械があるところはあまりないですね。直接、魚槽に入れるところと、そのままカゴに入れて氷を打つところと、その二通りが多いと思います。

**参加者** 基本的に氷を使う。

**大久保** はい。

**にひら** 船槽のところは氷水になってて、獲ったシラスをそのまま魚槽の中に入れるところと、もしくはカゴに入れて氷を入れて冷やしていく。この二通りあるということですね。

**大久保** はい。



話題提供

「背白ちりめん三昧丼」でグランプリ

堤 賢一

(志布志市商工会理事・観光特産品協会会長)

田浦 天志

(志布志市商工会理事・背白ちりめん黒潮隊)



堤 私は漁業者でもあります。志布志市商工会の理事をしたり、観光特産品協会の会長もしています。地域おこしは漁業者からという気持ちで、2年前、志布志はハモがよく獲れますので、ハモ丼を頑張ってみたのですが、地域性に乏しいということで2年目からしらすの釜揚げ丼に取り組みまして、ご存知のとおり鹿児島県商店街グルメナンバーワン決定戦S1グランプリで優勝しました。今度、東京ドームで全国ご当地どんぶり選手権がありますので、それに参加しようと頑張っています。



鹿児島県のちりめんはこんなに美味しいんだぞということを全国にPRしているところです。ちりめん丼がグランプリをとって、商工会をはじめとした地元の商店街で、おそらく30店舗が販売しております。質問等ございましたら十二分に受けて立つ覚悟で今日は参りました。

田浦 志布志市商工会、黒潮隊の田浦です。地元では夜の幕僚長と呼ばれて、明け方まで志布志をにぎわしている隊員でございます。髪の毛もまだ生え揃わないようなまだまだ若輩でございますが、一生懸命発表させていただきます。

それでは、鹿児島県商店街グルメナンバーワン決定戦S1グランプリで初代グランプリに輝きました、背白ちりめん三昧丼の取り組みについて発表をさせていただきます。

「いらっしやいませ！志布志湾の恵みをたっぷり含んだ背白ちりめん三昧丼はいかがでしょう。ラーメン、ちりめん、僕イケメン」

このような声が本年2月13日、鹿児島県民交流センターで沢山の志布志市民、市役所、商工会、サポーターの皆さんから異口同音に発せられました。

この背白ちりめん三昧丼がなぜ鹿児島県ナンバーワングルメとして皆様からご支持をいただけたのかという苦労話を、スライドに沿ってご紹介申し上げます。



このS1グランプリというのは地方大会が4回あります。私たち志布志チームは、国分市、鹿屋市、東串良町、そして鹿児島市の4ヶ所で行われた地方大会を勝ち抜き、2月12、13日の県民交流センター前広場で本大会を戦いました。初日は吹雪で、2月の極寒の中7,000人の方にご来場いただきました。翌日は打って変わって好天に恵まれて、16,000人の方の来場を受け、のべ21,000名にご来場いただきました。

ちりめん業者の方が多数いらっしゃる中で私が説明するのも大変恐縮なんですが、志布志市は鹿児島県と宮崎県の県境にあり、陸の孤島と言われています。志布志には海を育む川が3本流れ、その川がとてもきれいで、広大な志布志湾はシラスにとっては素晴らしい海域です。

シラスのことを地元ではちりめんと呼んでいます。背白って何でしょう？人間だったら腹黒と言いますが、志布志のシラスは背白ちりめんといいます。背中に黒い筋というか模様のあるシラスがよく知られていますが、背白ちりめんは背中が白く、その分苦みが少ないと言われています。

鹿児島県内のシラス業者によると、一番早いところで水揚げして30分以内に釜揚げをするというところもあるそうですが、志布志も先ほどの生ゆでシラスではございませんが、船が水揚げするとすぐにトラックが来て、すぐ釜揚げしています。志布志の業者はそれぞれの地下水を用いてそれぞれの塩分濃度でオリジナルの、鮮度を大切にシラスを作っています。



シラスを干す作業は熟練のおばちゃんたちが空中に舞い上げたシラスをぱっとつかまえて散りばめるといふか、まんべんなく黒いシートの上に並べられて、小さい頃はこれをよくつまんで食べたりしておりました。

そしてよいよ、ちりめん三昧井です。まず、志布志商工会では黒とか白とか色をテーマにして、全国展開していこうということではじまりました。去年は1年目で、黒をテーマに地域資源化を利用した商品開発をしていきました。黒豚、黒焼酎、黒砂糖とかありますから、それにちょっと乗っかって黒をテーマにしたんですけど、なかなかぱっとしません。あまりよそ者の中に入れないといふか、内輪だけで考えて内輪だけで終わってしまう

というような旧態依然のサイクルが見られました。

ニンニク、さつまあげもありまして、黒酢卵、夏の新蕎麦、すり身揚げ、ハモ天。こういった商品を、それぞれの会社がそれぞれに頑張って開発しているんですけども、なかなか県外に、ましてや全国に踏み込むには至りませんでした。どうしても自分たちの今までの販路しか使えていないという現状がありました。したがって、これ以上もなければ、それ以下もないという状態です。



熟成にんにく



無添加さつまあげ



和風はもラーメン

黒シリーズということで沢山の商品が開発されました。皆さんご存知ないかと思いますが、志布志からこういう商品が出ていたというのは、黒豚石鹸はアトピーの子どもたちに非常に効くということです。黒豚のお腹の脂が石鹸の成分と非常に似ているという成分結果が出まして、アトピーや皮膚炎で悩んでいる子どもたちに非常に効果的であると。ちょっと宣伝でした。



黒酢入り煮たまご



夏そば・夏茶そば



純正黒豚せっけん

さて、背白ちりめんが生まれることになる 2 年目の事業に入りました。昨年の黒に対して、今年は白で行こうということになりました。事業内容としては、白イコール志布志のシラスだねと。メニューの開発、ヒアリング調査、プログラムの開発、そして媒体を用いたの情報発信、商談会、バイヤーを招いてのPRというのがありました。けれども、これってどこの資料にも書いてある、昨年と何も変わらない内容ではないかということで、商工会の指導員や堤会長と根回しをしまして、もう少しイベント性のあるものに出ませんかと提案しました。そして、鹿児島県には商店街リーダー育成事業というのがありまして、私は過去2年間受講していたご縁で、S1グランプリというイベントの案内をいただきました。

一人で参加するにはなかなか大変な事業だなと躊躇しておりましたが、グランプリは取れなくても志布志のちりめんをPRするいい機会と捉えて、ちょっとトライしませんかと提案したのがスタートでした。そして、参加を前提にして取組んでいこうということになりました。

商工会でいろいろな委員会の会議が持たれました。7月頃にS1グランプリ参加が決まりまして、9月から10月、11月にはじまる地方大会に備えて、ますます活動に拍車がかかっていきました。

・第1回全体委員会 開催日時:平成22年7月5日(月)午後1時～午後4時 開催場所:志布志市商工会館



いわしの日のイベントの第1回を、S1グランプリ出場というPRも兼ねて志布志市内のショッピングセンターで開催しまして、たくさんの人にご来場いただきました。

そして、10月からいよいよ何を出そうかなと試行錯誤を重ねて、井の試行品の試食会をしたり、開発の話をしたりして、喧々諤々しておりました。

ほぼ毎週のように話し合いがありました。昼やったり、夜やったり。夜だったらそのまま飲みに行って、また話し合いをしたり、非常に皆さん熱心に話をさせていただいたのを記憶しています。

・10月13日(水)試作品開発状況



試作品の開発には志布志市内の有名店舗や飲食店、加工業者などから、10数名に集っていただきまして、コンサルタントの方にも2名来ていただいて、志布志の取り組みと全国的な取り組みとハイブリッドさせて、いろいろな意見が飛び交いました。ですが、なかなか、これだけの強者が揃うと意見がまとまりません。かき揚げがいいと言う人もいれば、そのまま生シラスに片栗粉をまぶして1匹1匹揚がるような、カラッとつぶつぶに揚がるのがいいんじゃないとか、生しらすはちょっと魚臭いからやめたほうがいいんじゃないとか、いろんな意見が出て全然まとまりませんでした。ここが一番辛いところで、この話し合いが延長延長で終わった時に、みんな下を向いて本当にながかりして帰っていった

のを覚えています。

そして、S1グランプリのSというのは商店街のSですので、最終的に商店街に任せよう、どうなるか分からないけどおかみさんに任せようということになりました。まず当然釜揚げシラスが入ります。次に、何を入れようかということで、コクのあるものも必要ということが決まりました。じゃあ、あと一つ何を入れようか。何があるか考えても決まりません。また、S1グランプリは屋外ですので、生は使えないということで、生シラスはここで消えてしまいました。あと1品くらい入れないとちょっと見栄えも悪いよねということで、商店街の69歳になる若女将が考えついた、きんぴらごぼうに乾燥ちりめんを混ぜて、ちょっと一手間加えて完成させたきんぴらちりめん。この3つで戦いに臨もうということになりました。これが完成秘話というか、きんぴらちりめんはいろいろなお客様に小鉢で出して、沢山の方に食べていただいて、意外と乾燥ちりめんときんぴらって合うと好評だったので決まりました。

#### 商品開発に至った事業経過(抜粋)

平成22年度  
7月5日 全国展開支援事業第1回全体委員会  
9月9日 全国展開支援事業第2回実行委員会  
9月24日 全国展開支援事業第3回実行委員会  
9月28日 「いしの日」イベント打合せ会議  
10月13日 S-1グランプリ出陣に向けて試作品開発(井や和華)  
10月26日 S-1グランプリ「背白ちりめん三珠丼」完成(井や和華)



堂々完成

いろいろな戦略を出場される地域それぞれでお持ちでしたけど、私たちはどんどんパフォーマンスを繰り出して、県民の皆さんに露出する回数をどんどん増やしていきました。新聞、テレビ、ラジオ、雑誌の取材、できることはすべてやりました。そのなかで一つ提案があったのは、今から戦いに臨むので出陣式をしないかと。それがS1グランプリ本大会の前日の金曜日のお昼の時間でした。堤会長は鎧甲冑を着て、真ん中に志布志市長が立たれて、ここで狼煙を上げて、氣勢を上げて、S1グランプリ優勝をめざして頑張るぞと。取材の皆さんにも試食を兼ねて来ていただきまして、みんなでS1グランプリ参戦の勢いをつけたところです。



市長・観光特産品会長・商工会長・松山藩主



背白ちりめん三珠丼の説明



市長がS-1グランプリ出陣に向けて激励

地方大会は、秋祭りといったイベントにあわせてS1グランプリのブースを設け、来場者の方に食べていただいて投票してもらうというシステムです。美味しくない場合は選ばれないという厳しいところもあります。また来場者数が、鹿児島市は本当に沢山の方が来場されましたが、地方大会で行きました東串良町は崖っぶち商店街と言われるような商店街で、限定100杯でやったりとか、大会毎に幅がありました。どうやって計算するかというと、有名な先生が作られた得票率というのがあったそうです。その得票率で競うということ

ですが、ちょっと難しく説明できません。祭りの規模に大小がありますので、得票ではなく得票率で1位を競うというものでした。ということで各チーム、県内12商店街が、指宿とか霧島とか奄美とか、私たちの大隅半島とかで戦って、いよいよ本大会、2月12、13日の県民交流センター前にたどり着きます。

この時ようやく志布志市役所が腰を上げてくれまして、20名程の職員が駆けつけてくれました。商工会も全職員動員でした。商店街も家族もひっくるめて、留学生も動員したくらいです。のぼりを立て、背白ちりめんパンフレット、これは志布志市内の飲食店をすべて網羅してあります。こういった、声をかけるだけ、井を置くだけではなくて、パンフレットも配り、お客様にちりめんの良さをPRしながら決戦を戦っていききました。

このS1グランプリの会場で最高で70名の方が行列されました。写真を持ってくればよかったんですけど、恐怖感さえ感じました。くたくたになってる時に70人並んで、目の前に。この人たちに早く届けなきゃいけない。だけど、サービスはまったく同じという精神がめばえました。

結果、S1グランプリ第1回目の特別賞のダブル受賞とグランプリをいただきました。地方大会での得票率ナンバーワンが特別賞、そして本大会の2日間の得票のナンバーワンが特別賞で、そのダブル受賞でグランプリに決まりました。ダブル受賞で志布志のちりめんがいかに美味しかったか、圧勝だったかということがお分かりいただけるかと思います。



S-1グランプリ会場風景



ステージ上でのPRタイム



グランプリ・特別賞W受賞



表彰式参加全店舗で記念写真

皆で一生懸命、雪の中、そして立ちっぱなしで、上げ釜の湯気でむせて具合が悪くなったくらい、本当に疲労困憊、声を枯らしてくたくたになった時のこのグランプリの発表の瞬間。堤会長の横に座っておりましたが、僕が足をさすって、会長、やりましたよと声を掛けました。横を見たら、会長は寝ていました。「おお、そうか」と会長も喜んでいただ

いて、ちょうど取材がいなくてよかったです。そして、テレビ局もすぐに来てくれて、グランプリを喜びました。

少し余談ですけど、このS1グランプリには招待客として二つの有名店が来てくれました。一つがB1グランプリで2年連続優勝しました富士宮やきそば、そしてもう1店舗がB1グランプリ九州で優勝した久留米の焼き鳥屋さんでした。この二つの店舗も本大会の対象になっていましたので、県内12商店街とB1グランプリの覇者からちりめん三昧がグランプリに選ばれたということで、二重の喜びに浸りました。

この後にS1グランプリ恐るべしと思ったのは、非常に露出度が高くなった点です。九州管内のテレビで放映され、全国でも一部の民放で取り上げていただきました。あと、じゃらんという旅行雑誌にも取り上げていただいて、旅行客は特にお盆や連休の頃にじゃらんに掲載されたとおりに来られるんですね。初めてちりめんのお店で行列ができました、今年のお盆です。それくらい効果というか、一生懸命取組んだ成果がありました。志布志の町が盛り上がるきっかけとなってくれました。

今後の展開ですけど、S1グランプリが終わりまして、いろいろなマスコミの露出度が高まったところで、志布志商工会は間髪入れずにすぐに背白ちりめん三昧祭りというのを市内24店舗の協力を得て、1ヶ月間展開しました。いろいろなちりめん料理を提供できるように準備して、お越しいただく皆さんに食べていただきました。

そして先日、10月4日、志布志ではいわしの日といいましたが、しらすの日に2回目のちりめん祭りを開催しまして、今年もいわしの日にちなみまして104杯のちりめん三昧丼を104円で販売して、見事18分で完売しました。美味しかったからか、安かったからか、たぶん安かったからだと思いますけど、すぐ売れたということで、市民にも定着してくれたのかなと思っています。



全国ご当地どんぶり選手権の予選会が

10月28日から3日間、埼玉県越谷市のレイクタウンで開催されます。その予選会を勝ち抜くと、翌年の1月9日から1週間、東京ドームで開催されます本大会に出場できます。今はそれに向かって、またさらなるアイデアを振り絞って、ない髪の毛を振り乱して、一生懸命取組んでいるところでございます。必ず鹿児島のちりめんが予選を突破して、鹿児島だけではなく全国の皆さんから応援がいただけるように私たちも頑張っていきたいと思っております。



このご当地丼選手権に出るに際しまして、いろいろな意見があります。このままでは勝てないのではないかと、ちょっとウニとかイクラとかカニとかつけろとかいろいろ言われましたけど、私は頑にそういう皆さんを否定していきました。私たちはこのS1グランプリで、この見栄えで、この味で勝ってきたんだよと。鹿児島県の沢山あるグルメの中で、あなた

たちが言う見栄えの悪い地味なしらすで勝ってきたんだ。それなのに、全国に行くとなったらそれをすぐ変えちゃうの。皆さんの思いって、そんなものなんですか。S1で負けた他の皆さんの思いとか分かっているんですか。そうしたら、会長をはじめ皆さんの後押しをいただきまして、このままのオリジナルで出ることになりました。

そして、第2回S1グランプリへの出場。10月13日に新聞記事に掲載されました。去年は白で海のものシラスを取り上げました。今年は、去年口蹄疫で大隅半島の県域は非常に苦しみましたので、今度は陸に上がって畜産の皆さんを応援しようということで、志布志黒豚バルクというのを開発しました。バルクというのは、ご存知かもしれませんが、タンカーが来てくれる戦略港のことで、志布志港が全国で2番目のバルク戦略港に指定されましたので、そのお祝いも兼ねて名前に入れました。

シラスで勝ちますと言いながら、「もう黒豚か」と思われるかもしれませんが、シラスは全国の土俵に上がっておりますので、私は愚直にシラスの道を歩いていきたいと思っております。

反省点としまして、私たち志布志市は県境にある関係で、鹿児島市内へは2時間かかります。高速道路を使うと1時間半ですけど、非常に距離感があって、鹿児島市内のいろいろなイベントに出るのを私たちが躊躇して、いろいろな人と交わる志に欠けていたということ、S1グランプリから得ることができました。今は商工会の後ろのお二人を中心に鹿児島市内であろうがどこであろうが、必ず参加しております。今年のS1グランプリの地方大会は、私たちの戦いの場の1発目は鹿屋で、以降は種子島と奄美と遠いんですけど行きます。見えないバリアを自分たちで作ってたんだなということが一番の反省でした。日本全国どこでも行くくらいの覚悟をもって、気概をもって一生懸命やれば結果がついてくと反省しました。

今後とも志布志のちりめん三味の味で志布志のグルメをご堪能いただきたいと思っております。ありがとうございました。

**にひら** 本当に町一丸となって、商工会の方々がシラスを取り上げ、町ぐるみでシラスの井ぶりをメジャーにするために頑張って、大変な苦勞もあった。そういうお話を伺って、大変感動しました。ありがとうございました。何かご質問や感想はございますか。

**参加者** 県庁の白橋です。今日は午後から商工会関係の会議がありましたが、中座しまして、この会場に参りました。私の生まれは甕島で、親父は漁師をやっているんで、その後は水産加工をやっていました。そういう意味では、私は海を糧に育ってきたものですから、県庁に入って、いつか水産の仕事をやりたいと思っていて、いよいよ念願が叶ったという次第です。昨年、鹿児島県では商工と水産の部が一緒になって、私は初代の部長として着任したんですが、その時にまずやろうと思ったのが、商工と水産を一体化するという

ことでした。その中で、水産の加工について二つ課題があるなと思ったんです。

一つは鹿児島は水産県なんです。全国5位、たぶん来年は4位ですが。約1,000億なんです、これは加工をしていない金額なんです。どちらかというと素材提供。最終消費者が100円で買うとしたら、生産者には2、30円しか入ってないんじゃないか。この現状を変えなければいけないというのが一つ。

二つ目は、これだけ水産県なのに水産の消費量が極端に少ない。たぶん42位か43位。シラスもそうだろうと思います。昔から近い者が喜ばなければ遠き者は来ないと言います。つまり、自分のところのものを評価したり食べたりしないと、外からは人は来ない。それと同じように、やはりブランドを作る以上は自分たち県民が食べて愛してPRしなければ、ブランド化はできないと思っています。

この二つの課題をなんとかしたいと思ってやってきております。先ほどS1グランプリの話が出ましたが、今年のオープニングの時に私が最初の挨拶をしたんです。確かに風雪があつて、マイクも倒れたり、人が来るんだろうかと思ったんです。ところが、蓋をあけてみると6,000か7,000人。地方大会を入れると14万人集ったんです。食がいかにか人を呼ぶかということだと思えます。私も一通り食べまして、1票を背白ちりめんに入れました。水産を担当している私としては、ちりめんが選ばれて個人的にとってもうれしかったです。

問題はイベントの後なんです。イベントの後にどんな展開ができるかということで、ちゃんとフォローをと商工の担当者にいつも言っています。今発表がありましたように、志布志はものすごい展開をされていると思います。来週の日曜日を皮切りに、地方大会を10ヶ所くらい、2月中旬までやるんですけど、一層弾みをつけていきたいと思っています。

少しとりとめのない話になりましたが、商工と水産が連携して、鹿児島の水産、鹿児島の魚、鹿児島を一緒に盛り上げていきたい、作っていきたくて思っておりますので、皆様のご協力をよろしくお願いします。



「背白ちりめん三昧井」を完成させた  
「井や和華」のお母さん





話題提供

## 美味満杯の漁協レストラン「江口蓬莱館」

小松 俊春

(元・江口漁業協同組合業務部長)



江口蓬莱館は2003年4月19日にオープンしました。当初より沢山のお客様に来ていただいて、2008年4月19日に施設が手狭ということで増築・リニューアルをし、現在の形となっています。

江口蓬莱はシラス台地が長年かけて侵蝕してできたものです。江口蓬莱館は日置市東市来町の東シナ海に面した国道270号線沿いにあります。日本三大砂丘の一つである吹上砂丘や金峰山など薩摩半島が

一望でき、名称の由来となった江口蓬莱や東シナ海に沈む夕日を見ることができる最高のロケーションです。鹿児島から高速で約30分の距離です。江口漁協より南に500メートル、海浜公園内に位置しています。



江口漁協の購買部はわずか18坪です。この中に事務机が5つありまして、網類の販売とか、いろいろな事業をやっています。中で鮮魚を取り扱い、外ではテントを

張って野菜を売る。また、いりこやちりめんは郵便局と連携いたしまして、25年前から全国に先駆けてふるさと宅急便として発送し、2,000件の顧客を得ました。これが地方発送の元となっています。江口漁港直売部の原型です。江口漁港からの発送ですので、鮮魚やちりめんの価格安定を狙っています。



売り場が狭い、トイレがない、駐車場がない、加工場などのいろいろな部署が分散して効率が悪い。これらを一ヶ所にまとめて江口に物産館を作りたいと、いろいろなどこ

ろにお願いをして蓬莱館ができました。

江口漁協の市場ではちりめんと鮮魚の入札に参加しています。魚が獲れるとどうしても価格が暴落してしまいますから、それを底支えする目的です。また、職員が直接販売に出てお客様と接しますから、お客様のニーズに合った商品を仕入れて販売するということになります。先ほど入札に参加すると



言いましたが、仕入れた品物は地域のスーパーや活魚業者、あるいは築地市場、京都、大阪などの中央市場にも卸しています。地方発送、卸し、販売で安定した売り上げがあります。蓬莱館に移る前、2002年の最終的な売り上げは3億4,000万円です。組合は安定的な運営を行っています。また、現在の広さは、数量の取扱高を費用対効果で出した面積になっています。

蓬莱館は海浜公園の一角にあります。海浜公園設立のために40年前に漁業権が放棄され、1990年から10年かけて海浜公園ができ、その一画が国から町に払い下げられて観光案内所が設立されました。この時期になると箱ものはダメといわれていて、実際にこの観光案内所を視察すると閑散とした状態でした。漁協が物産館を建設するための土地を探しているということで、是非となりました。

江口蓬莱館の建設目的は、地域で生産される農林水産物や副産品の消費拡大を図ることです。地域全体の活性化や漁業の安定化を目指し、都市と漁村の交流と憩いの場を提供したり、日曜市をアピールしています。これまでは漁港のことばかりでしたが、今は違います。地域全体の活性化、また都市と漁村、農村の交流を図っていかなければならないと思っています。



レストランの席数は、増築前は73席でした。海側に設けたウッドデッキを活用して集客を図っています。現在は130席です。

物産館、加工場、レストランの一体化。安心・安全、イベント性を提供しています。県に何度も足を運びまして、なんとか合体させてもらいました。加工場、レストラン、売り場があるということで、ここで作ってるとい

うことが安心感や手づくり感、イベント性につながり、お客様への訴求効果があります。増築によって全体で400坪あります。

加工場で処理をして、売店で売っています。付加価値をつける。どの商品もそのようにしています。また、加工場ではいろいろなものを仕入れています。これは惣菜にするというように加工種類を分けて、後が残らないようにしています。



今日はちりめんが主体です。蓬莱館ではちりめん昆布、佃煮ちりめん、ひじきちりめん、梅ちりめんと、このようなちりめんの加工品を販売しています。鹿児島県で毎年行う品評会に参加して知事賞、あるいは水産四団体賞を幾度となくいただいでいて、どんどん価値が出てきている商品です。



ちりめん昆布



ひじきちりめん



佃煮ちりめん

人気ナンバーワンは釜揚げちりめんです。これは蓬萊館の商品ではなくて、江口漁協のちりめん生産組合が作っている釜揚げちりめんです。釜揚げちりめんはいったん釜でゆであげます。それを水切りして、冷蔵庫に入れます。それをパック詰めした商品です。蓬萊館では1日500パック売れます。

蓬萊館の売り場の手前が漁港の持ち場、向こうが農家や地域の方々の持ち場になります。野菜も売っています。当初の委託生産者は130名で、持ち込まれた商品は全部売れていましたが、現在は350名と多くなりどうしても売れ残りがあります。朝持ってきたものは夕方引き取ることが、物産館の決まり事です。残ると自分のプライドが傷つくということで、皆さん一生懸命、プロ顔負けの商品を作られます。高齢者の方の生きがいにもなっています。また、うちは浜ですので、どうしても鮮魚が少ない。荒廃した農地が復活したり、商店街の肉屋やパン屋、いろいろな方が入って、お互いに助けあっています。



現在、蓬萊館は漁港で水揚げされる70パーセントから80パーセントくらいを底支えしています。朝、職員が魚の神経を抜いて一生懸命朝メをしています。簡単そうに見えますが、私にはできません。そうすることで品質と透明感が増します。また、2、3日鮮度が保たれるんです。メたのとメないのでは全然違います。漁師も蓬萊館の職員もブランド化を図るように頑張っています。



蓬萊館では、魚をさばくのが苦手な方には切り身などにするサービスを行っています。お家に帰られて魚をこしらえるのが一番いいですけどね。

取扱高は11億です。直売所についての考え方ですが、加工場と直売所、魚と野菜、レス



トランがあることによって、相乗効果を発揮しています。このうちの一つでも欠けたらダメになります。蓬萊館にはこの3つがあって、だからうまくいっている。また、漁協自体も売り場と卸し、地方発送があります。地方の物産売り場は足元が悪くなりますと、お客様はなかなか来なくなります。でも、卸しはいつでもあります。地方発送もあります。という

ことで、力強い販売力を持っているということになります。

レストランでは「いらっしやいませ、いらっしやいませ、ただいまよりレストランの開店となります」と職員が声をあげます。レストランの開店は11時です。土、日、祭日は10時30分から。オーダーストップは2時となります。

レストランの開業にあたっては、これは最初、素人でやってくれと上司から命令がありました。漁協で働く2名のパートの方をお願いして、まず先進地視察。いろいろな県に行きまして、食べ歩きました。蓬莱館にある献立は、先進地にはだいたいいない。そのようにメニュー設定しています。

ある県に行ったんですね。隣に田んぼがあって、ぼつんとありました。和洋折衷のメニューで、私は刺身をお願いしました。出された刺身を食べたら、ちょっとなあという感じでした。ああ、これだ、これでいこうと思いました。うちは漁業だから朝獲れの新鮮な魚を提供したら、切り方が少々悪くてもお客様に喜んでもらえる。250食ですので、うちは150食出たらいいなと思って、これにチャレンジすることにしました。

練習、試食の繰り返しですね。オープンしてから、3ヶ月間はこれだけです。刺身、寿司、焼き魚、フライ、煮付けを繰り返し繰り返し販売していきます。

4月に始めましたので、5月を乗り切らなければいけません。5月はうれしい連休がありますね。800食が1日に出来ます。そして、3ヶ月を過ぎるといろいろなメニューに挑戦する余裕が出てきます。

たとえば、味付けが濃い口しょうゆとザラメを入れただけのメニュー。味付けは本当にそれだけです。ショウガとかで臭みをとる必要はございません。

おすすめはお刺身、お寿司です。ボリューム満点で低価格。お客様は全部食べられるかなとおっしゃいますけど、皆さんきれいに食べられます。浜の味がします。また、本当に鮮度がいい。

蓬莱館もちりめん三色丼を、志布志さんに負けないように2009年に開発しました。宣伝が足りないのので負けているように見えますけど、是非来て食べてみてください。ご飯の上に釜揚げちりめんとかき揚げ、それとちりめんのやわらか煮、佃煮の三種類です。



売上げ食数は、1日平均300食から400食です。土日や祝祭日は500食から700食。多いと800食まで達します。産地相場を下支えするために原材料が50パーセント。価格収支は原材料費や人件費などを引くと何も残らないとまでは言いませんが、いくらかです。江口漁協が運営しているのでいいんです。目的はここですね。ちりめん、あるいは鮮魚の入札に参加して、価格を下支えする。また魚食普及。物産館はお客様を集めなければいけません。集客効果ですね。毎日がイベントだということで取り組んでおります。

物産館には都市型と地方型の2タイプがありますが、蓬莱館は地方型になります。来館

者は町外からが 90 パーセント、そのうち鹿児島市内からが 60 パーセントです。「お父さん、野菜もちりめんもなくなったから蓬莱館に連れて行ってよ」という距離です。あと、3 パーセントが通りすがりの方です。これは計画通りですね。蓬莱館の前には 270 号線が通っておりますので、目的を持って来ていただくのが一番です。この数字は水産大学の人たちが集計してくれました。何度されても同じ数字です。7 年前に卒論を書くんだといって来られて、今年もまた挑戦だということで、もう来てると思います。ということで、この 3 パーセントのお客様がお家に帰られてから、今度はお母さんですね。「お母さん、この釜揚げ美味しいね。また蓬莱館に行きたいね」となって、この 3 パーセントのお客様もリピーターとして帰ってこられます。集客の要因は、その日獲れた新鮮な魚、野菜が一つのポイントとなっています。



地域性をアピールし、地域に貢献することが目的です。加工品と鮮魚、野菜の販売、レストランなどの組み合わせにより、いつ来てもよかったという存在にしました。また、私たちが先進地視察を繰り返しています。情報提供も行っております。ご清聴、誠にありがとうございました。

**にひら** どうもありがとうございました。いろいろご苦労もあったかと思いますが、現在の蓬莱館の取り組みを手短かに紹介していただきました。私も行ってみましたが、とても素晴らしいところです。お客様がいっぱいで。もし鹿児島に行くことがあったら江口蓬莱館に寄ってみたいといいと勧めています。一つのモデルになるような取り組みだと思います。私からよろしいですか。江口蓬莱館を作る時の予算。それから、今の所有形態は漁協なのか、それとも第三セクターといった別の組織なのか。漁協と農業をやられている方々も携わっていますよね。そういった関係をもう少し教えていただけますか。

**小松** 最初のご質問ですが、漁協に対する補助事業です。予算は種子島周辺対策事業と農村漁村活性化対策事業です。文部科学省と水産庁ですね。これらを一緒に予算を出すのは大変だから別々にしなさいといわれて、なかなか合体させてもらうことができずに、物産館はこういう形がいいんですと何回も足を運んで、認めてもらえた施設です。種子島周辺対策事業の補助は国が 70 パーセント、町と漁協が 15 パーセントずつ。あと農村漁村活性化対策事業の補助は 50 パーセント、あと町が 25 パーセント、漁協が 25 パーセントです。

にひら 経営主体は漁協ですか？

小松 指定管理になってます。補助事業はもううちのものですので、うちがしなくては目的が資本になりますので、うちがずっとやっていくということになります。委託している生産者は現在 350 名です。販売手数料は、町内の方は 15 パーセントです。町外の方が 25 パーセント。それに冷蔵庫を使われる方は 5 パーセントずついただいております。

にひら 委託契約を結んで、商品を持って来られたらその売上げからそのパーセンテージを管理主体に収めていただくという形で運営されてるんですね。他に何かございますか。

参加者 高知県から来ました。漁協自らが入札で魚を買われて加工や直販をするケースが高知でも少しずつ出てきてはいるんですが、どうしても地元の仲買業者との関係を漁協が気にして、なかなか拡大していかないという事例が多いんです。もし江口漁協さんでそういう苦労があったら教えてください。

小松 江口の地場産業はちりめんと鮮魚なんですけど、ちりめんはとてじゃないけど、入札権をもらえる状態じゃなかった。どこも仲買業者が強くて入れない。そこで、仲買業者の入札権を借りて参加して、値段が下がった時に底支えするというようにしました。また、鮮魚の入札権もなかなかもらえません。今、鮮魚の仲買業者はだいぶ衰退してきていますが、私がやりだした頃は本当に、それも出来る状態じゃなかったです。でも、こそこそとばれないようにやっていました。これは大変なことです。もしばれたらすぐ辞めなければならぬような、そういう状況でやっていました。ある日、仲買業者の知るところになって、そうしたら私みたいな下っ端の職員ではどうにもできませんから、理事と仲買業者の話し合いになりました。その頃には私どもの販売力も強くなっていて、鮮魚販売を任せても大丈夫だという頃になって、ちょうどばれたわけです。組合長が加工場に行かれたら、漁協がどれくらい取り扱ったらいいかわからないわけです。ですから、漁協も入ったらいいよと、簡単にいただきました。私たちの考えている以上に簡単にもらっております。私は「お前はなんということをしているんだ」と三日三晩責められましたけど。それが好転して、今こういう状況になっています。

にひら 入札権を得るにはなかなか苦労があると思いますが、実際には簡単に手に入れた。今は入札権を持っておられて、入札に参加されておられる。

小松 加工も漁連が中心になって、加工ちりめんをやっておりました。漁連が一生懸命してくださいまして、ちりめんは特に封建的で、鉄砲玉が飛んでくるような感じだったんですけど、1998 年に改革されて、うちが入札権をもらいました。そうすることで、すごく活

性化が図られました。それまでは漁協が強かったんですけど、地方の人たちが入ってきます。その人たちが入ってくると、私たちが負けてしまう。そのくらい活性化されていますので、入札権というのは広く改革する必要があると思っています。

にひら この点は他の県でもいろいろ皆さん、悩みを持っていて、大変参考になるいい事例だと思います。今日は 3 つの取り組みの素晴らしいお話を伺うことができまして、私も本当に勉強させてもらいました。是非、それぞれの取り組みがますます発展して、もっともっと素晴らしい取り組みとなって、鹿児島県の漁業のためにご活躍されることを期待しています。発表された皆さん、今日は本当にありがとうございました。



## チリメン料理コン 四枝さん(薩摩川内)最高賞

鹿児島県産の釜揚げしらす干しや、天日干ししたチリメンジャコを使った「ちりめん・

しらす料理コンテスト」が15日、鹿児島市のホテルであった。グランプリに薩摩川内市の専門学生、四枝綾

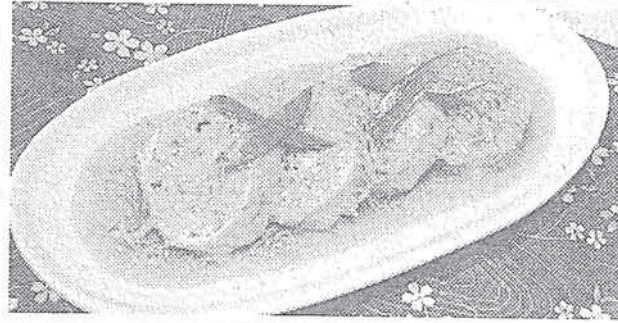
乃さん(19)の「しらすのきつね巻き」が選ばれた。

県機船船曳網漁業者協議会が10月4日の「ちりめん・しらすの日」に合わせて開催し、4回目。応募79点から書類審査を通過した8

点を審査員5人が試食し、鹿児島の郷土料理となり得るかなどを確認した。

グランプリ作品は、油揚げにシラスや鶏ひき肉などを入れて蒸し、シラスたっぷりのあんをかけた。「彩り

がよく食べやすい。シラスをしつかり味わえる」と評価された。



グランプリ「しらすのきつね巻き」

次点の優秀賞は「ジューシー黒豚ちりメンチ」(金丸義登さん、さつま町)、「ちりめんと里いものコロツケ」(竹ノ内幸恵さん、霧島市)。上位3作品のレシピは、県水産技術開発センターのホームページに掲載予定。

ホテル内では、同協議会などが後援する第8回「食と漁を考える地域シンポ」もあり、チリメンジャコをテーマに県内漁業者らが事例発表をした。



## 鹿児島産ちりめんしら料理コン グランプリに四枝さん

### 「しらすきつね巻き」食べやすさ評価



**【鹿児島】鹿児島県産ちりめんしら料理コン**、鹿児島県産ちりめんしら料理コンの第14回大会が、26日(水)に、鹿児島県庁大ホールで開かれた。この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

四枝さんは、この大会で「しらすきつね巻き」を出品し、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

この大会では、鹿児島県産ちりめんしらを主役とした料理コンテストが行われ、四枝さん(鹿児島県鹿児島市)の「しらすきつね巻き」が、食べやすさ評価でグランプリを受賞した。

みなと新聞 2011年10月26日(水)付4面

## 『食』漁の「シンプ」でちりめん考

### ジャパンクック 廻戸俊雄氏が講演

#### 鹿児島



「シンプ」とは、魚の骨や皮を削ぎ取った残り物。これを煮込んでから、醤油や味噌などで味付けする。この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

この講演では、廻戸氏が「シンプ」の重要性について話した。彼は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。廻戸氏は、この「シンプ」を、ちりめんや鰻の煮つけなどに使っている。

みなと新聞 2011年10月27日(木)付4面



**第8回 「食」と「漁」を考える地域シンポ 報告集**

2012年9月 発行

■編集・発行 一般財団法人 東京水産振興会

〒104-0055 東京都中央区豊海町 5-1 豊海センタービル 7階

TEL 03-3533-8111 FAX 03-3533-8116

社団法人 漁業情報サービスセンター

〒104-0055 東京都中央区豊海町 4-5 豊海振興ビル 6階

TEL 03-5547-6886 FAX 03-5547-6881