

みみ
美海ダコちゃん物語
～ 獲る漁師から売る漁師へ ～

鏡町漁業協同組合
徳田 あけみ



1. 地域の概要

私の住む八代市は、熊本県の南部に位置し、東は宮崎県と境を接し、西は八代海を望み、熊本市から車で約1時間のところにある。約680km²ある面積の約70%が山間地であり、日本三急流の一つである球磨川（くまがわ）が市内平野部から八代海に注いでいる。

平成17年に、旧八代市と八代郡内の2町3村が合併してできた県内第二の都市で、人口は約13万人である。氷川や球磨川が流れ込む豊かな八代海と、広大な八代平野を背景に、第一次産業が盛んである。

また、九州のほぼ真ん中という地の利を活かし、陸・海路の交通の要衝となっている。

2. 漁業の概要

私が所属する鏡町漁業協同組合は、平成6年に、同じ町内にあった文政漁協と鏡漁協が合併して誕生した。現在の正組合員数は333人、准組合員数は157人である。

おもな漁業としては、アサリ・ハマグリなどの採貝漁業とノリ養殖業が主体となっている。特にノリ養殖については、知る人ぞ知る「人工採苗の発祥の地」であるとともに、かつては、アメリカへ輸出するカキ種苗の生産地でもあった。

その他には、エビ流し網漁業、チヌ・ハモ・スズキなどの延縄漁業や羽瀬網（はぜあみ）と呼ばれる小型定置網漁業などが行われている。

3. 実践活動の取組課題選定の動機

私は、深田村という熊本県南部の山間地で育った。昭和48年に縁があって鏡町に嫁ぎ、漁師の嫁になった。その当時は、農業では米、い草を作り、漁業ではノリ養殖、アサリ漁、定置網漁と、3世代での家族経営を行っていた。山育ちの私は海のことを何も知らなかった。でも、その当時のことを思い起こすと、大変ではあったが、昔は良かったなと思えることばかりであった。15年前にい草を作らなくなり、ノリ養殖も子どもたちには継がせずに3年前にやめてしまった。そして定置網漁と米を作るだけになってしまい、少し危機感を感じていた。私に店を開こうと決意させたのは、昨年のアサリのへい死がきっかけである。それまで順調に獲れていて、値段も良かったアサリが、あっという間に死んでしまい、漁獲がゼロになった。このまま魚を獲って

いるだけではダメだと思った。以前から組合には、「ガソリンスタンドなんかやめて直売所を作ってちょうだい！」と言ってはきたものの、長い間ノリ不作が続いている組合に、そんな余裕はなかった。それなら自分でやるしかない。決めたら行動あるのみである。海に近いノリの加工小屋を借りて「ここで魚屋をやっぺいこう」と決心した。

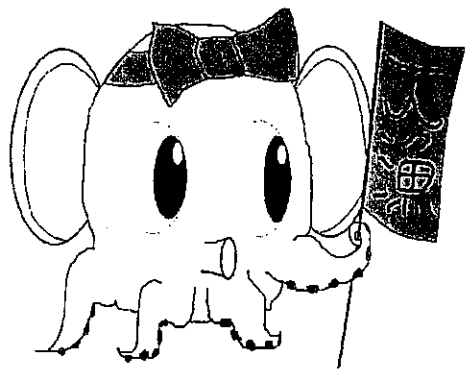


図2 美海ダコちゃん

4. 実践活動の状況及び効果

私が経営している店の正式な名称は「美海ダコちゃん漁漁」という。平成23年の10月にオープンした。地元では「ミミイカ」のことを「ミミダコ」と呼んでいる。そのミミダコをマスコットにし、私と孫の名前から取った字を「ミミ」に当てて「美海ダコちゃん」と名付けた。でも、店の名前にはそれだけではなんか物足りないと思っていると、さかなクンの口癖の「ギョギョ」がフッと頭に浮かび「美海ダコちゃん漁漁」となった。でも、保健所から許可をもらうため、書類に何回も店の名前を書かなければならなかったときには「もっと短い名前にすればよかった」と少し後悔したが、今ではマスコットと共に愛着が湧いてきた。

まず、開店するために取り組んだことは、知り合いがかつてノリ加工場として使っていた小屋を借り、約180万円をかけて、外観や内装をきれいにしたり、エアコン、冷蔵庫などの電気製品をそろえたり、海水を引くためのポンプや魚を活かすための水槽などを設置したりした。とりあえず魚屋を始められる必要最小限の機材と場所を確保

し、晴れて平成23年10月7日に魚介類販売業とそうざい製造業の許可を取得した。

そして、いよいよ10月17日に「美海ダコちゃん漁漁」をオープンした。オープン前には、景品引換券付きの新聞折り込みチラシを周辺に5,000枚配った。配ったチラシは、私が手書きした美海ダコちゃんを「これかわくないなあ」と文句をいいながらも娘がパソコンで作ってくれたものだ。小学生の孫娘も応援してくれている。オープン初日には、まわりには何もない、幹線道路からも引っ込んだところにあるこの小さな店に50人以上のお客さんが来てくれた。

営業時間は朝から夕方までだが、魚の仕入れやお客さんの都合で変わることも多い。定休日は日曜日である。

経営は一人でやっているが、営業のために常時2人に手伝ってもらっている



図3 チラシ

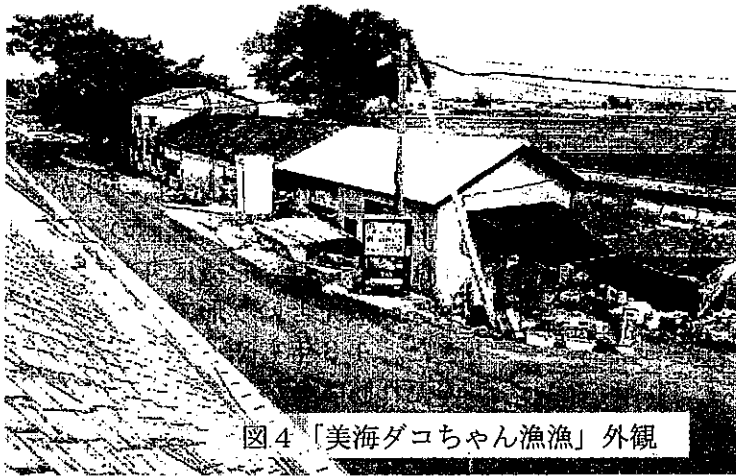


図4 「美海ダコちゃん漁漁」外観

る。一人は親戚のおばちゃん、もう一人は元魚屋さんである。忙しいときには、追加で数名の方に応援をお願いする。

「美海ダコちゃん漁漁」の特徴は、基本的には魚はすべて活魚で販売しているところである。通常の魚市場では雑魚といわれるような魚も水槽に泳いでいる。エビやカニ、ヒラメなど、一部の魚を除き、すべて

100グラム100円で販売している。そしてお客さんの要望どおりに処理をする。3枚おろしは当然として、お刺身にしたりしても追加の料金は頂かない。

そんな地魚の中には、鮮度が落ちやすく、通常の流通だったら刺身では販売しないような魚も漁師が獲って活かして売ることから、普通に刺身で買ってしまうところもウリの一つである。活かさないほど弱った魚や水揚げ後に死んだ魚は調理して総菜にする。死んだとは言っても水揚げされたばかりの魚であり、鮮度では、そんじょそこのスーパーには、絶対、負けていない。総菜は定番の煮付けや唐揚げや酢漬けなど、その日の魚の種類によって変えている。量も一人分を基本的に低価格で提供している。市場で引き取ってもらえないような魚でも総菜にすることで付加価値が付き、お金の換えることができるようになった。私は、県が認定する「くまもとふるさと食の名人」の第1期生として平成13年に認定を受けた。それ以降、食の名人として魚料理を指導したり、他の名人の人たちと交流したりと研鑽を積んできた。総菜には、魚料理だけでなくお寿司や野菜料理も出しているし、食の名人の経験も活かされている。

定置網には、季節ごとにいろんな魚が入る。4キロもあるような大きなヒラメやスズキが揚がる時もある。高級な魚が入るときもある。そういう魚は、個人のお客さんには販売しづらいので市場に出荷する。ただし、市場に出荷する場合でも、必ず活魚で出荷するようにしている。活魚で出荷することで魚の価値



図5 総菜販売

を下げないように工夫している。「美海ダコちゃん漁漁」では漁獲した魚の価値を高めるとともに、漁獲物を無駄にすることなく、すべてを使い切る。そして直接販売することで漁家経営の安定化を図っている。

また、取り扱う魚の種類を増やしたり、量を増やしたりするために5人の漁師仲間から水揚げした魚を買い取っている。魚の種類が増えれば、お客さんも喜ぶし、量が



図6 買取風景

また、定置網には3月から6月にかけてシラスが獲れる。水揚げしたシラスは自前の加工場で釜揚げにするのだが、うち自慢の釜揚げシラスには、100名以上のファンがあり、その時期になると直接加工場買いに来たり、電話で注文があったりする。昨年は、直接買いに来られたお客さんには、「美海ダコちゃん漁漁」で待ってもらった。そうすると、水槽に魚が泳いでいるのを見て、ついでに魚を買ってくれた。釜揚げシラスのファンであるお客さんには、今度は地魚のファンになってもらい、これからは地魚も買いに来ていただけるようPRしていきたいと思っている。

13年前に役場のそばに物産館ができたことがきっかけで始めた販売活動が、今では店を構えるまでになった。店を始めた現在も継続して物産館での販売活動は続けているが、販売活動を始めた当時と比べると、今では丸のままの魚はなかなか売れなくなった。今はお客さんが買いたいと思うように、切り身や刺身や総菜を置いている。魚を使っていない総菜も販売しているので、水揚げする魚が少なくとも少しは売り上げをカバーできるようになった。平成23年12月からは別の町の物産館にも商品を置くようになり、販売先が増えた。

その他、毎月第2土曜日には「やつしろマルシェ」という物産展に出展し、店の宣伝もかねて、売り上げアップを図っている。

また、地元新聞販売店の広報誌に広告を出すなど、PRにも努めている。

今では、毎日の晩ご飯のセットを買いに来る単身赴任者や地元の一人暮らしのお年寄りや料理屋のママさんなどのお得意さんも徐々に増えた。また、口コミで地元にも広がり、刺し盛りなどの注文も入ってくるようになった。

今では市場の売り上げも含め、1カ月に約60万円から約90万円を売り上げるまでになった。

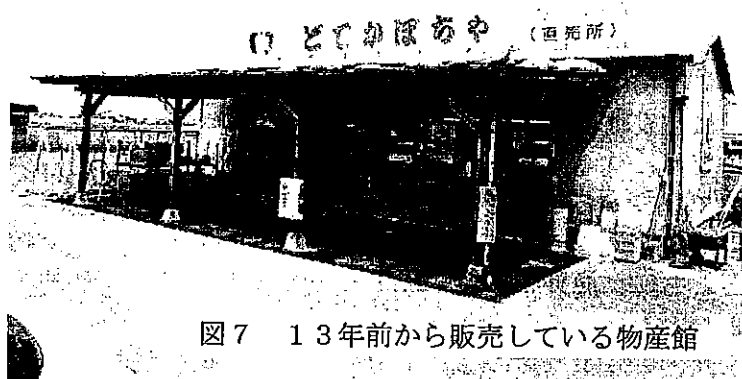


図7 13年前から販売している物産館

5. 波及効果

漁師仲間から魚を買い取る場合は、市場が引き取らないような魚もすべて買い取っている。店は港のそばにあるので、市場に出荷する手間や経費が省け、漁獲物にムダが出ないと、漁師仲間からは喜ばれている。

また、冷暖房が入っているので、近所のお年寄りの憩いの場としても定着してきた。

6. 今後の課題や計画と問題点

平成23年10月にオープンして早いもので、もう1年以上が経った。今までやってこられたのは、周りの人たちの協力なしではあり得なかった。

先日は、オープン1周年を記念してイベントを開催した。当日は八代特産のトマトを使ったトマトおこわと潮汁としし鍋をお客さんに振る舞った。たくさんの方に来て頂いた。

今までやってきて、色々と改善しなければいけない点が見えてきた。漁業経営と店の経営が切り離されていないため、店の経営に関して、状況がよく見えなくなっている。今後は、販売に関して単独経営化を図り、少しずつでも経営を効率化させていく必要がある。

開店したときは必要最小限の機材ではじめたので、少しずつだが、新しい機材も増えた。製氷器を新たに導入したことで、十分な氷が確保でき、夏に水槽の水温上昇を抑えられるようになったし、漁獲物の鮮度保持が容易になった。また、小型だがミンチ機も導入した。これからも必要な機材については負担になりすぎないように注意しながら導入していきたい。

というのも、うちにはまだこれといった目玉商品がない。そこで、先日、施設が新しくなったという水産研究センターで「暖め直すだけで頭ごと食べられる煮付け」というものを試作した。見事、失敗に終わったが、諦めずに新しい商品づくりもやっていきたい。

私は「食の名人」ではあるが、あくまでも漁師であり、プロの調理師ではない。でも、お客様に提供する以上プロにならなければならない。幸いラッキーな縁もあり、仕事を手伝ってもらっている元魚屋さんには刺身にする時のプロの技を教わり、時々手伝ってもらっている元寿司屋さんにはお寿司の作り方を習っている。まだまだ腕を磨いていかなければならない。そして、いつかは食事も提供できるようにと考えている。

私の挑戦は、まだ始まったばかりだが、お客様に喜ばれ末永く続けていけるよう頑張っていきたい。