

## 牛深に新たな風をおこしたい

—水産からのアプローチ—

深川 大史

### 1. 地域の概要

私が住んでいる天草市牛深町は、東シナ海に面した天草下島の最南端に位置し、古くから三方を海に囲まれた天然の良港として栄え、熊本県内唯一の第三種漁港である牛深漁港を有している。

沿岸域は雲仙天草国立公園に指定されており、日本初の海中公園である牛深海中公園のテーブルサンゴなど、豊かな自然に囲まれた地域である。

また、天草市は2市8町が平成18年3月に合併して誕生し、天草市全体の人口は約8万9,000人、そのうち牛深地区の人口は約1万5,000人である。

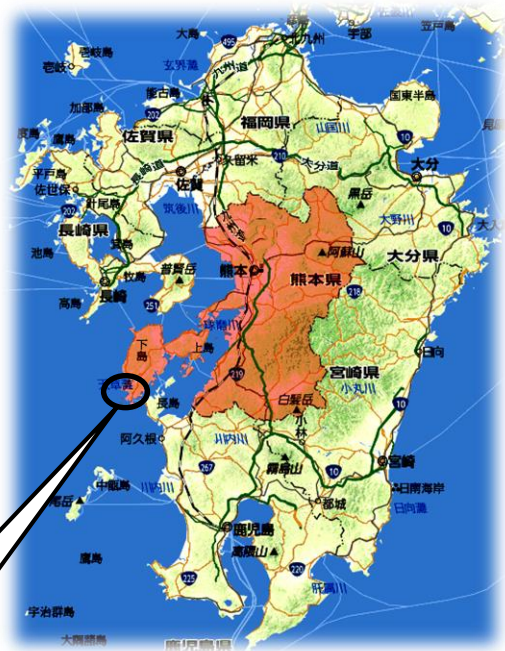


図1 牛深町位置図

天草市牛深町

### 2. 漁業の概要

牛深の主な漁業種類は、棒受け網漁業、建網漁業、ふぐかご漁業、たこつぼ漁業、裸潜漁業、一本釣り漁業などの漁船漁業と、ブリやマダイの養殖などであり、漁業従事者数約1,100人、漁船隻数約600隻、年間水揚げ量約1万7,000トン、年間水揚げ金額約45億円と熊本県内で最も漁業が盛んな地域である。

### 3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私は、牛深で魚類養殖と水産加工を営む深川水産の長男として生まれ、以前は県外でダイビングインストラクターやライフセイバーの仕事をしていた。

しかし、故郷である牛深が大好きで、父の仕事を継ごうと決めて牛深に戻ってきて、父が経営する深川水産で働き始めた。

深川水産は、大正時代の八田網漁業と雑節加工に始まり、その後は大中型まき網漁業や魚類養殖を手掛け、現在はシマアジやマダイの養殖と水産加工を行っている。



写真1 深川水産養殖場



写真2 水産加工場

県外から9年ぶりに帰ってきて働き始めた私は、牛深の水産業や地域の活力が以前にも増して衰退してきていることを感じた。

牛深は、終戦直後、まき網が50統以上あり、2,000人以上が従事しており、昭和24年には水揚げ量が全国2位になるなど、水産業が地域経済の中心となってきた地域である。

しかし、平成に入る頃には不漁によりまき網がいなくなり、さらに近年はその他の漁業も漁獲量減少や高齢化などにより、水産業全体が衰退している。

地域の活力も、人口は昭和35年には約3万5,000人であったのが平成22年には約1万5,000人と半分以下に減少し、個人商店やスーパーが次々と閉店して生活環境が低下し、漁業後継者や若手が次々と牛深を離れるなど、全体的に低下しており、私の同級生も9割以上が牛深から都市部へと働きに出て行ってしまった。

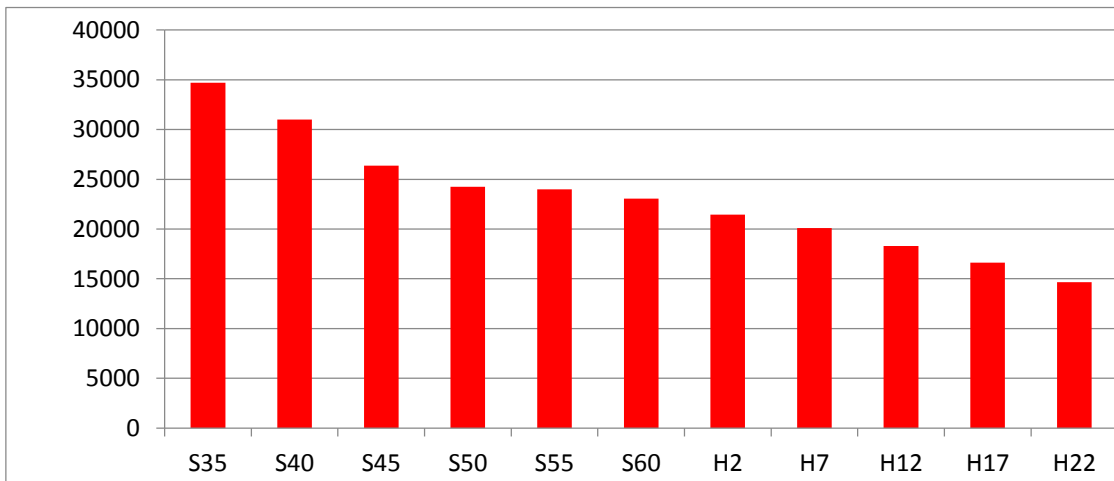


図2 牛深地区人口の推移

このような牛深の水産業の衰退と、地域に活力がなくなっていることに危機を感じ、「牛深の水産業の復活により地域全体を元気にしたい」と強く思うようになった。

そして、①水産業振興には魚食普及による消費拡大、②地域活性化には水産業と観光業が連携して観光客を増加させ、水産物の地元消費拡大と観光業による地元雇用増加による地域活性化、という2つの取組が必要と考えた。

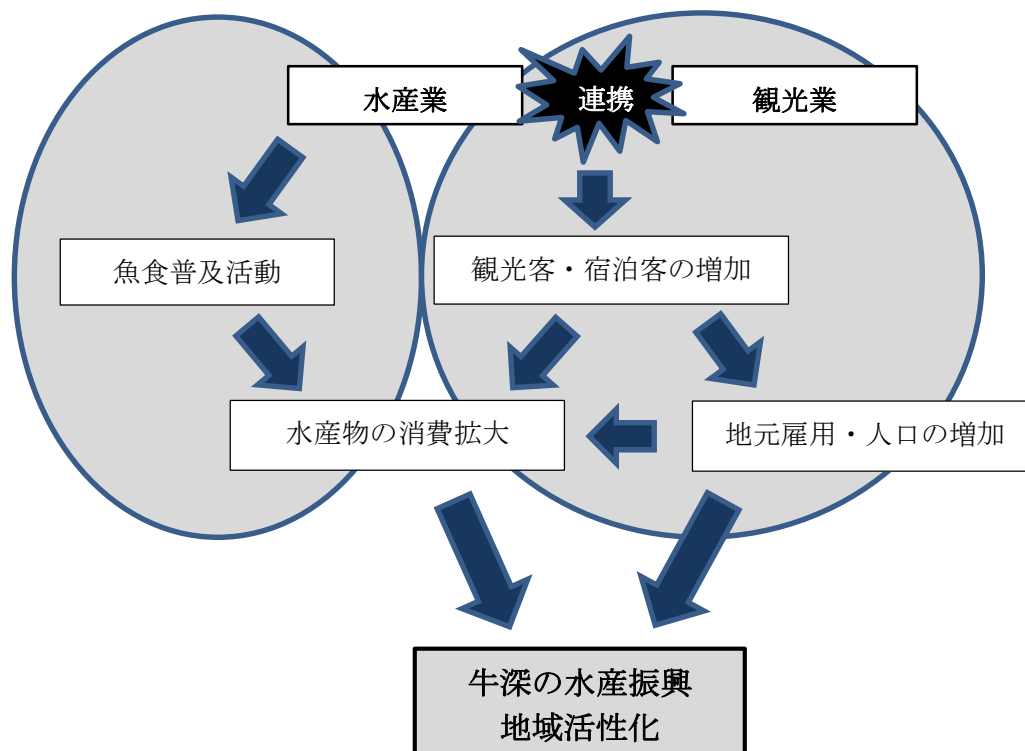


図3 牛深の地域活性化への検討案

#### 4. 研究・実践活動状況及び成果

##### (1) 魚食普及活動への参加

###### ①魚のさばき方教室での講師

深川水産が所属する熊本県海水養殖漁業協同組合では、地元での魚食普及や水産物消費拡大を目的に、地元の小学校や高校で生徒や教員を対象に「魚の捌き方教室」を行っており、自分も講師として参加している。

その教室を見に来た県の水産業改良普及指導員から「漁業士会も魚食普及や食育を推進する料理教室を開催している」と漁業士会のことを聞き、牛深だけでなくもっと広範囲に魚食普及活動をでき、自分のレベルアップにもなると思い、平成23年から漁業士会の活動にも積極的に参加するようになった。



写真3 地元高校での教室



写真4 地元小学校での教室

## ②特別セミナーでの講師

熊本県漁業士会のかん水養殖分科会では、今まで開催してきた料理教室以外に、効果的な魚食普及方法がないかと議論を重ね、栄養士など食に関係する職業に就職する学生を対象とした魚食普及活動が効果的ではないかとの案を基に、食品系の学科がある熊本市内の大学に話を持ちかけた。

その結果、尚綱大学短期大学部から「栄養士育成に大変有効である」ということで非常に前向きな返事があり、平成 25 年度から同大学の地域連携学修推進活動の一環として特別セミナーを開催できることとなった。

平成 25 年度の特別セミナー第 1 弾は、同大学食物栄養学科の学生 100 名を対象に、「魚類養殖の概要、魚の食品学、魚食と健康&美容」、「魚の雑学、調理方法、生産者のこだわり」についての講義を漁業士 5 人で行うとともに、学生に魚食に関するアンケートを実施した。その結果は表 1 のとおりである。



写真 5 尚綱大学での講義



写真 6 特別セミナー受講者

質問	主な回答
週に何回魚を食べるか	週 3~4 回 43%、週 1 回 40%、週 1 回未満 16%
よく食べる魚料理	焼魚 54%、生魚 27%、煮魚 18%、揚げ物 1%
魚を買う時に優先する基準	種類 38%、鮮度 31%、価格 24%
魚を 1 尾さばくことがあるか	はい 31%、いいえ 69%
魚の消費を増やすアイデア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・魚レシピの提案、レシピと一緒に魚を売る</li> <li>・魚の効果・効能を広める</li> <li>・講演会・セミナーの開催</li> <li>・手軽に食べられる調理(加工)方法の開発</li> </ul>
セミナーで一番印象が深かった事	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養殖と天然の違い</li> <li>・養殖に対する印象が良いイメージになった</li> <li>・魚を丸で買った方がずっと安いこと</li> <li>・養殖には様々な基準があること</li> <li>・魚食と健康、美容</li> </ul>

表 1 尚綱大学特別セミナーのアンケート結果 (一部抜粋)

さらに第2弾として、選抜された学生15人を対象に「養殖ブリ、シマアジの食体験」、「養殖マダイの食体験」の魚食体験交流会を開催し、刺し身や加工品と学生が試作した刺し身用ソースについて試食と意見交換を行った。

将来、栄養士となる学生にとって魚食体験交流会は実践的な内容で、その後、学生は魚を使った健康レシピを考案して、大学祭において来校者に紹介した。

この特別セミナーは、大学側から「学生の魚食を進める動機づけ、魚食文化の継承の糸口になった」と評価され、平成26年度も学生82人を対象に開催された。



写真7 魚食体験交流会

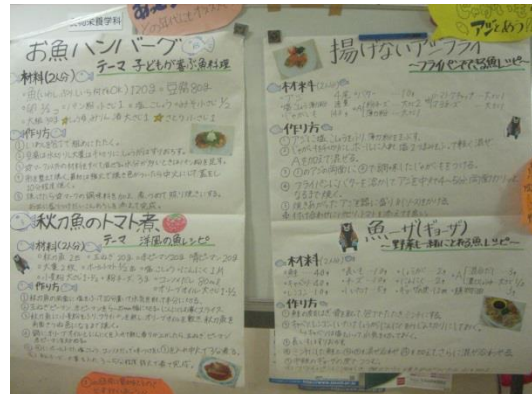


写真8 学生が考案した健康レシピ

## (2) 水産業と観光業の連携（飲食店の開業）

牛深では、飲食店が高齢化や後継者不足で次々と廃業しており、漁業が盛んな地域でありながら、魚料理を提供する店が数少なくなっていた。

地元の水産物を食べさせる飲食店がもっとあれば、観光客や地元の人に牛深のおいしい魚を食べてもらうことができ、地元消費も増えるはずであるとの思いから、これは自ら飲食店を開業するしかないと考えようになった。

しかし、「漁業者が飲食店を開いて上手くいくか」、「資金や養殖の仕事はどうするか」といったことに悩み、父に相談したところ、「牛深あつての深川水産である。挑戦することや失敗から色々なことを学ぶことは大事だ」と飲食店の開業に賛同してくれた。

そこで、どのような飲食店にするかを検討し、「①養殖魚を中心とした牛深の水産物をメインにする、②利益率の高いアルコール類を提供することで水産物は安価に設定する、③養殖作業があるため夜間のみでも営業できる店にする」の3点から店のコンセプトは「牛深の美味しい魚を食べられるバー」とした。

初期投資を抑えるため、居抜きの賃貸物件を探し、家賃6万円の元小料理屋を一部改装し、平成25年7月7日にカウンター10席、テーブル15席の「DeepRiver」を開業した。

メニューは牛深産の養殖マダイやブリ、それに地元の天然魚を使用した海鮮丼や刺し身などの海産物、それと各種おつまみ類やドリンク類である。

海鮮丼や刺し身は、養殖魚のおいしさを手軽に知ってもらうため、自信を持って薦められる素材だけを使用しながら、海鮮丼500円などのほぼ原価とした。



写真9 海鮮丼 500円



写真10 メニューの一部

開店した平成25年7月は、牛深で久々に新規オープンする飲食店ということもあり、1日平均30人以上が来店する盛況で、7月の売上は約240万円あった。

その後、半年ほどたつと来客数も次第に落ち着き、現在は来客数1日約15人、客単価約2,000円、月の売上平均は約80万円で、収支は約30万円の黒字である。

牛深には夜に海産物を食べさせる店が少なく、海鮮丼や刺し身は大変好評であったが、最もおいしい状態で提供しようとするには1日の来客数15人程度では食材のロスが大きく、現在は繁忙期や予約時だけ提供している。



写真11 開店当時の店内



写真12 現在の店内

## 5. 波及効果

### (1) 魚食普及活動

平成25年度に尚絅大学のセミナーを受講し、卒業後に医療や福祉施設などに就職した栄養士から「魚を使用したメニューを増やしたいので、良い調理方法を教えてほしい」、「魚を同じ重量に切り分けるにはどう切ればよいか教えてほしい」などの相談があった。

今回セミナーの対象とした食物栄養学科の学生は、卒業後にその多くが医療、学校、福祉施設などの大人数に食事を提供する施設に就職している。このような施設で魚メニューが増えることによる消費拡大の効果は大きいと思う。

## (2) 水産業と観光業の連携（飲食店の出店）

飲食店を出店したことで、対面で客に牛深の養殖や水産物をアピールすることができ、今までは聞けなかった消費者の「養殖のイメージが変わった」、「養殖も天然に負けずおいしいことがわかった」といった生の声を聞くこともできた。

牛深は魚類養殖が盛んであるにもかかわらず、養殖魚はそのほとんどが大手取引先や都市部に出荷され、地元で流通することがないため食べたことが無い人も多く、地元でそのおいしさを知ってもらうことも大事だと分かった。

また、漁業が盛んな牛深では、「魚は漁師から貰うもの」と言われ、飲食店でも地元の間には刺し身は提供しても売れないというのが定説で、私が出店する際にも周囲には「牛深ではうまくいくはずがない」と言う人も多かった。

しかし、出店してみると予想以上に順調で、牛深にも水産物を提供する飲食店に対するニーズがまだあることがわかった。

そして、自分と同様に牛深の活性化を考えている若手数名から「地魚料理の飲食店を出店したい」ということで相談があつて、地域の中で新たな動きが出始めていることを感じられた。

## 6. 今後の課題や計画と問題点

水産物の消費拡大は、魚食普及活動をいかに牛深の水産物消費拡大に繋げるかが課題であり、料理教室を受講した人などに継続して牛深の水産物を直接PRする方法や相談に対応できる窓口を作ることが必要だと考えている。

次に、水産業と観光業の連携については、その第一歩として飲食店を開業したが、養殖のこだわりや牛深の魚の美味しさをより多くの人に知ってもらえるようにするために、海鮮丼などのメニューや店舗のあり方について再検討している。

さらに、観光客を増加させるためには、牛深の豊かな自然を活用した海洋レジャーなどの新たな観光資源や牛深ならではの魚料理により観光客を誘致することが必要と考えており、漁業者だけでなく街づくりワークショップを開いている商工会の若手や地魚料理の店を開きたいと考えている若手とも協力して、地域が一体となって取り組み、牛深の水産業の復活と地域が元気になるようにしたい。