

はま活！ 魚活！ ハピ活！  
—楽しみながら お惣菜に想いを込めて—

はまの台所  
山崎 久恵

## 1 地域の概要

私たちの住む指宿市は、薩摩半島の最南端、鹿児島湾口に位置する人口 3.7 万人、面積 148.8 km<sup>2</sup> の町である。砂むし温泉をはじめとした温泉や薩摩富士といわれる開聞岳、干潮時には歩いて渡れる知林ヶ島などを有し、県を代表する観光地となっており、オクラやソラマメの生産量が全国 1 位を誇るなど農業も盛んな地域である。

私たちが活動している指宿市岩本は、指宿市の北部に位置し、北には桜島、南には池田湖や開聞岳を望むほか、平成 20 年の大河ドラマのモデルとなった篤姫ゆかりの地として今和泉島津家の史跡が数多く点在するなど、豊かな自然と歴史あふれる港町である。



図 1 指宿市岩本の位置図

## 2 漁業の概要

平成 18 年に指宿市漁協と指宿市岩本漁協が合併してできた指宿漁業協同組合は、令和 7 年 3 月末現在、組合員 140 人、漁船 137 隻を有し、沿岸漁業を中心に尖閣諸島周辺海域での瀬物一本釣りや、枕崎沖合でのヒゲナガエビを対象にした底曳網漁業なども営まれている。

しかし、近年は、高齢化の進行や後継者不足、燃油の高騰などにより漁家の経営は厳しい状況が続いている。組合員は、今和泉漁港、指宿港を拠点に水揚げを行い、令和 6 年度の養殖業を除く漁船漁業の水揚量は約 351 t、水揚げ金額は約 2 億 4,125 万円となっている。沿岸・沖合漁業は一本釣り漁業、刺網漁業、タコかご漁業、定置網漁業などが営まれている。海面養殖業は、ブリ・カンパチなどの魚類養殖のほか、岩本地区におけるヒトエグサ養殖業が営まれている。

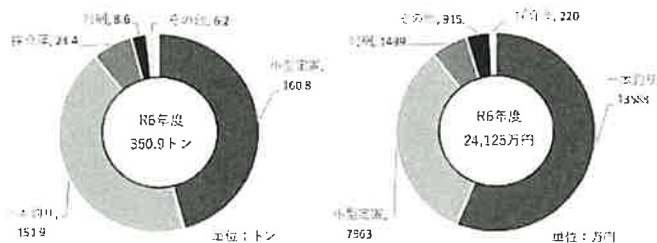


図 2 令和 6 年度の指宿漁協の漁船漁業水揚量・水揚げ金額

### 3 研究グループの組織と運営

私たちが営むはまの台所は、指宿漁協岩本支所を拠点に令和3年6月に営業を開始して、今年5年目に入った。はまの台所の営業は、毎週月曜日から金曜日までの平日で、毎日1品のご飯物を含む4～5品の惣菜を販売しているほか、注文に応じてこれらを組み合わせて日替わり弁当を作っている。

メンバーは立ち上げ時のメンバー2名と雇用している漁協女性部2名のほか、漁協職員1名のサポートを得て、地域活性化と魚食普及のために日々活動している。

### 4 研究・実践活動の取組課題選定の動機

はまの台所結成以前には、瀬物一本釣り漁業者、まぐろはえ縄漁業者等で構成する瀬物一本釣りグループがあり、私の夫がまぐろはえ縄漁船・博陽丸の船長を務めていたため、私も活動に参加していた。

瀬物一本釣りグループでは、漁獲物のアルコーブライン凍結による冷凍品の開発、販売、地元のイベントでの浜串の販売などに取り組んできた。多い時には26人(男性13人、女性13人)所属していたが、漁船数の減少に伴い活動も減少してしまった。

それでもグループの一部メンバーで、地元イベントで浜串やお惣菜を継続して販売し、魚食普及に取り組んできたが、平成29年11月に解散した。

解散以降、漁業者の減少に加え、新型コロナウイルス感染症の流行により、岩本地区周辺はさらに活気を失っていた。このため、どうかして以前のような活気を取り戻したいと考えようになった。そのとき、地元の高齢者や農家の方から、指宿市岩本地区周辺には飲食店や惣菜店がなく、昼食を購入できる惣菜店が欲しいという声が届いた。

瀬物一本釣りグループ時代のお惣菜作りのノウハウを生かせば、惣菜店を開店して活気を取り戻せるかもしれない！との思いから、当時の仲間とともに地域活性化と魚食普及を目的に開業に向けた準備を開始した。

まず、店名を「はまの台所」にした。地域住民の方々が岩本地区にある今和泉漁港を「はま」と呼ぶことから、場所がすぐにわかり、親しみやすいようにとの気持ちが込められている。

活動の拠点となるお惣菜の製造場所は漁村センター2階の調理室に決まったが、老朽化が進んでおり、施設改修や新たな備品の購入が必要な状況だった。施設改修の費用は漁協が負担してくださり、冷凍庫や冷蔵ショーケースといった備品はポ



図3 瀬物一本釣りグループのイベント出店



図4 改修後の調理室



図5 オープン前に実施した試食会



図6 メニューの掲示

ストコロナ農業生産体制革新プログラム事業を活用して自分たちで整備した。そして、改修により無事に保健所の営業許可を取得し、開業に向けスタートラインに立つことができた。開業にあたって、令和3年5月に地域の方々や関係者を招き試食会を実施した。試食会の結果、おいしいと好評だったため、開業に向けて取り組んでいく自信が付いた。また、次の日のメニューも掲示すると翌日も来店しやすい等のアドバイスをいただき、令和3年6月15日にはまの台所は営業を開始した。



図7 はまの台所オープン

## 5 研究・実践活動の状況及び成果

### (1) 日々の活動状況

はまの台所では、安価でお惣菜を提供するためムロアジ、シイラ、ヒメ、ワキヤハタ、ソデイカのゲソなど岩本の漁獲物の中でも低利用魚、未利用魚を活用したお惣菜作りをしている。取組を始めたきっかけに魚食普及もあるため、お惣菜には魚を多く使いたいという気持ちがあるが、時化や漁模様に左右されるため、常に十分な魚があるわけではない。このため、魚は真空包装して冷凍で保管し、その在庫から1週間のメニューを考えている。



図8 弁当に使用する魚(ワキヤハタ)

地域の漁業者から提供していただいた低利用魚、未利用魚のほか、地域の名産であるオクラやスナップエンドウなどの農産品の活用している。これらは、岩本の方々が栽培し出荷しているが、どうしても規格外品やたくさん収穫した際の余剰品が出てしまう。農家の方から、これらを提供していただきお惣菜に活用している。提供していただいた食材はいずれも味・品質ともに申し分なく、しかも、廃棄品が減少するとともにお惣菜が安く提供でき、特産品

をおいしく食べてもらうことに繋がっていると  
考え、感謝の想いを込めてお惣菜を作っている。

はまの台所の一番人気は、なんといっても「は  
ま弁」で、これは一般的なのり弁の魚フライの代  
わりに魚の塩焼きのほか、地元の旬の野菜を使用  
した天ぷらを入れている。はま弁は営業開始時に  
はメニューになかったが、営業を続けていくうち  
に生まれたメニューであり、はま弁以外にも魚を  
使った蒲焼き丼や地元で獲れたワカメやヒジキ  
を使ったメニューがある。

お惣菜に使用する魚をさばく時には夫も協力  
してさばいてくれるほか、料理に使われるモズ  
クは、漁業者が沖縄で水揚げした際にまとめて  
購入し、岩本に帰ってくるときに漁船で運んで  
きてくれるなど、はまの台所の活動には男性陣  
の力も欠かせないものとなっている。

常連のお客様は地元の方が多く、地域で獲れ  
た魚や野菜を調理して提供することで、お惣菜  
やお弁当が食べたいという地元のニーズに答え  
るとともに、魚や野菜などの地元資源の魅力を発信している。

基本的に利益を追求しないようにしているが、少なくとも赤字にならないようにしている。

売上については、1年目は話題性もあり、約470万円の売上げだったが、2年目には約334万円へ下がってしまったものの、常連のお客様の支えもあり、3年目以降売り上げは少しずつ上昇している。

主な経費として、食材費、人件費、資材費などあるが、このうち最も大きな割合を占めているのが、食材費で約5割を占め、次いで人件費が経費の約3割を占めている。現在活動している4人のうち、2人は日給を支払い雇用しており、交代で出勤している。資材費はお惣菜を入れるパックや割り箸、袋などにかかる費用で経費の1割を占めている。



図9 日替わり弁当



図10 人気メニューのはま弁

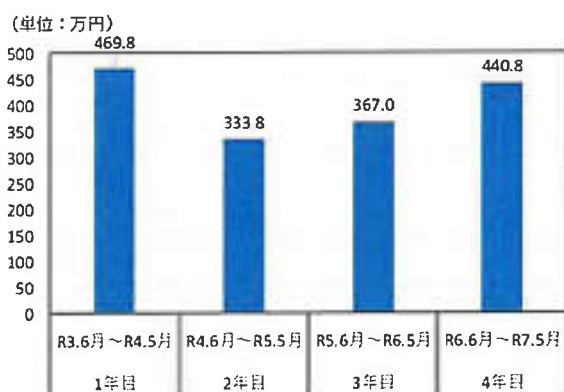


図11 売上金額の推移

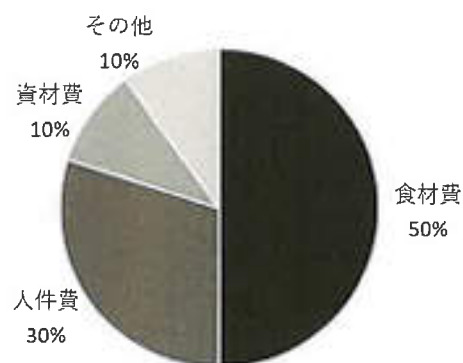


図12 経費の割合

経費の残りの約1割は、光熱水費や家賃、保険料、交通費などの諸経費である。

売上から経費を差し引いた分が利益となるが、立ち上げメンバーである私ともう一人で利益を折半しており、元々利益を追求していないため、たいした金額にはなっていない。

最も苦勞しているのが、その日の売れ行きの予測である。売れ行きが読めないため、人気のあるメニューの日はすぐに売り切れてなくなってしまうこと、また、ご飯が足りなくなることもある。せっかく買いに来てくれたお客様に販売できないことがあると、大変申し訳ない気持ちになる。また、その逆に売れ残りが出てしまうこともある。売れ残りは、フードロスになってしまうだけでなく、その分は赤字となってしまうので近隣の事業所を回って売りに行く。最初は売って回ることに恥ずかしさを感じることもあったが、売り切れた時に喜びを感じるようになり、活動の1つとして楽しんでいる。

私たちの1日は、朝6時に2名でスタートし、雇用しているうちの1人が8時に出勤する。注文を受けて配達もしているため、10時から順次数か所に配達を開始して、11時30分から店頭でお惣菜を販売する。12時30分まで販売した後、後片付け、翌日の準備や売れ残りがある時には売りに行く。1日中ずっと仲間たちと和気あいあいと活動しており、大変さよりも楽しさを感じることのほうが多い。

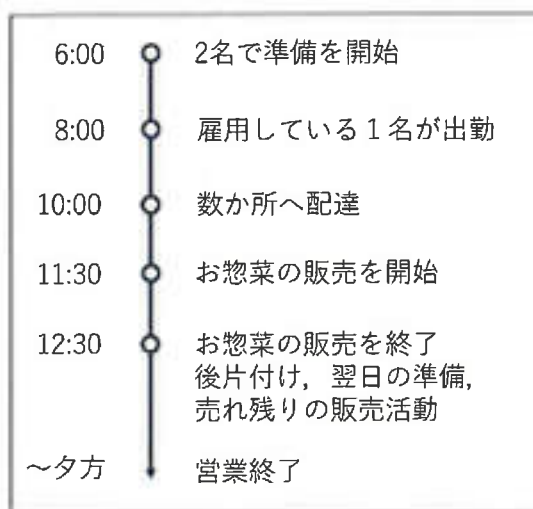


図13 1日のスケジュール

## (2) 視察研修

令和7年1月、ソデイカのゲソの加工方法を学ぶために沖縄県のソデイカのゲソの加工に取り組んでいる糸満漁協と水産加工会社を訪問した。

ソデイカのゲソを使ったソーセージやキムチ、ちき揚げ（沖縄風さつま揚げ）といった加工品がテーブルに所狭しと並べられる中、ソデイカのゲソのボイル方法など下処理方法を詳しく説明していただいた。はじめは正直なところ、ソデイカのゲソ特有の固さが残っているだろうと半信半疑であったが、口にしてみると固さや臭みもなく、胴体と変わらない食感や食味があることに驚いた。



図14 水産加工会社での視察研修

また、視察の道中で購入したマグロメンチカツがとても柔らかく、食べやすいことがわかった。これまで、切り身の状態で揚げてマグロカツバーガーを作っていたが、高齢の方や子どもでも食べやすいようマグロメンチカツバーガーを試作してみることにした。

研修で得られたヒントを基にソデイカのゲソを中心に5種類の惣菜の試作品を調理し、漁協、県水産技術開発センター、指宿市の職員に来ていただき、試食会を実施した。

試食会ではアンケート調査を実施し、ソデイカを使った惣菜の固さ、臭み、味付け等について意見をいただいた。アンケート調査の結果でも惣菜としての完成度で一定の評価を得ることができたので、これらの惣菜品は順次、販売を開始した。マグロメンチカツバーガーやイカめし、ソデイカゲソの唐揚げなどのメニューは地元漁業者の漁獲物を使用していること、これまでにない新たな食べ方だったことから人気メニューになっている。



ソデイカと指宿産スナップエンドウのご飯  
ソデイカゲソの唐揚げ  
ソデイカゲソのなます  
マグロメンチカツバーガー  
もずく天3種（玉ねぎ、ニンジン、  
指宿産スナップエンドウ）

図 15 試食会のメニュー

### (3) イベントへの出店

様々な地域から訪れる方々に自分たちの商品を知ってもらえるだけでなく、地域との繋がりを大切にしたいという思いから地元で開催されるイベントにも積極的に参加している。また、多くの人に地元で獲れる漁獲物や海産物をアピールするチャンスでもあるので、これらを使ったメニューを中心に販売している。

令和7年度は視察研修で学んだことを生かしてマグロメンチカツバーガーをゴールデンウィークに地元のイベントのいぶすきみなと祭り（遊ぼ海フェスタいぶすき）で販売したところ好評で完売した。

イベントでは、完売したこともうれしいが、一度購入したあとに美味しかったからとその日のうちに再度買ってくださる方や、いつもの平日の営業には仕事があり買いに行けないが、イベントは土日開催されるからやっと買いに来られたという方もいて、うれしさとやりがいを感じている。

また、イベントで初めて利用してくださった方が通常の営業にも買いに来てくれるようになり、イベントへの参加が知名度向上に一役買っている。



図 16 指宿みなと祭りへの出店

## 6 波及効果

活動を開始してからクチコミを中心に存在が知られるようになり、また、イベントや毎年開催している周年感謝祭などの効果もあり、知名度の向上を実感している。特に、はまの台所を始めてから1年たった1周年感謝祭の時には1年やり遂げた達成感で、うれしさを感じ

た。

常連のお客様の中には、「おいしかった、またこのメニューを作って」、「近くで昼食がとれて助かる」といった言葉をかけてくださる方や、「いつもがんばっているから」と食材の提供をしてくださる方もいる。このような一言をかけてもらったとき、地域の方々の温かさに触れ、この地域で活動ができて本当に良かったと感じるとともに、少しは地域に貢献ができているのではと感じている。

活動を開始して4年になるが、この間にも漁業者の高齢化や後継者不足により漁船や漁業者の減少は続いている。私たちの活動場所でもある今和泉漁港は特にこの傾向が顕著であり、はまの台所がなければ漁港周辺に人が来ることはなかっただろうと言われることもある。

地元の漁業者や農家の方々から提供いただいた低利用魚、未利用魚や野菜がお惣菜に姿を変えることで、人の寄り付かなくなった「はま」が賑わうとともに、魚食普及に繋がっており、好循環を生み出していると感じている。



図17 1周年感謝祭（左）と感謝祭のチラシ（右）

## 7 今後の課題や計画と問題点

はまの台所自体の売上金額は順調に伸びているものの、昨今の物価高により経費も嵩んできている。特に弁当に必要な不可欠である米や容器の価格高騰に大きな影響を受けている。

その中でもどうしても赤字にはできないため、少しずつ値上げをせざるを得ない状況である。

4年間取り組んできてメニューが固定化してしまっている部分もあるので、いつも利用する方が飽きないように今後も地元で獲れる魚の活用など新たなメニューの開発は継続したいと考えている。

また、メンバーの中には今年新たに船舶免許を取得し、タコかご漁を始めた者もあり、こ

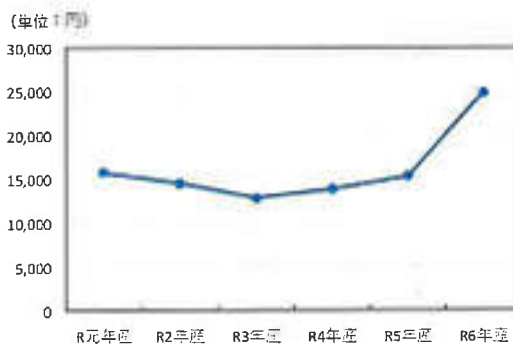


図18 コメの相対取引価格の推移  
(出展：農林水産省 HP)

の漁獲物を使ったメニュー開発も検討している。

はまの台所を結成して4年経ったが、今後も現在の活動体制で継続的に取り組んでいきたいと考えている。これまでさまざまな苦勞もあったが、取組を継続できたのも漁協やお客様などの励ましや応援、そして、何よりも笑顔を絶やさず、一緒に楽しみながら取り組む仲間がいたからこそと感謝している。

これからも、仲間とともに楽しみながらお惣菜を作っていくことで「はま」の活性化や魚食普及のお役に立つことができたら幸せである。



図 19 現在のメンバー4名といつも取組を支えてくれる漁協職員