

地域を元気にする「漁業体験」のツボ 第46回

# ローカルの個性が世界も魅了

鹿児島県鹿児島市…かごしま魚市場ツアー

●大浦 佳代「海と漁の体験研究所」

## 地元ホテルの若手が着案

土曜日の朝、ガイドを先頭に観光客がぞろぞろと魚市場を巡る。6年目を迎えずっかりおなじみの光景なのか、競り落としした魚を運ぶ仲買のおじさんが「おはよう」と気さくに声をかける。

朝の魚市場は、部外者にとってはワンダーランドだ。最近、衛生や安全面から立ち入り禁止の施設も増えたが、一方で見学通路を設けたり、ガイドつきツアーを定期的に行ったりなど、観光に活かす事例も現れている。中でも、鹿児島市中央卸売市場を巡るツアーは品質がピカイチ。しかし驚いたことに、企画したのは市場でも水産関係者でもなく、鹿児島ホテル旅館組合の青年部、つまりローカルホテルの若社長たちなのだ。こんな例は全国でもまれだろう。

きっかけは、九州新幹線の開通だ。ホテル&レジデンス南洲館社長の橋本龍次郎さんは、「全国チェーンのホテルが急が増え、危機感がありました」と話す。

そこで、地元を根を張る宿屋ならではのサービスは何かと考え、仕入れてよく足を運ぶ魚市場のツアーを思いつく。

## 漁協や市場関係者を説得

橋本さんたちから相談を受けたのは、鹿児島県漁業協同組合連合会の専務理事、宮内和一郎さんだ。「面白い提案だと思いましたが、何より皆さんの熱意に動かされました」。同市場は、鹿児島市が開設する中央卸売市場だ。ツアーの実施には市や仲卸組合の理解が必要。宮内さんは橋本さんたちと説得にあたり、同意を得ることができた。

受け入れの背景には、市場独

自での魚食普及の活動がある。

有志が部会をつくり、小学校の見学や料理教室の月例開催、年に1度の市場開放などに取り組んでいるのだ。観光ツアーは、啓発普及の一環として受け入れられたという。

こうして橋本さんたちは、地元の女性や鹿児島在住外国人などのモニターツアーを重ね、ニーズや解説のポイントを探り、プログラムを練り上げていった。

現在、実施は3〜11月の土曜日で定員15人、大人1500円、小人800円。予約窓口は南洲館で、誰でも参加できる。当日は6時45分に市場に集合。ガイドは宮内さんが業務として引き受け、青年部メンバーの2人が輪番で付き添う。また、外国人客にはイギリス在住経験のあるホテルニューニシノの西野友季子社長が通訳する厚さだ。

## 国内外に大人気だが悩みも

ツアーは水神様のお参りからスタート。海の恵みへの感謝に共感するアプローチだ。続いて競り場へ移動。遠洋、近海、沿岸の多彩な魚や競りの様子を文字通り手が触れるほど間近に眺めつつ、宮内さんの解説に耳を傾ける。岸壁の漁船や漁法の解説も臨機応変でリアルだ。

続く仲卸売場では、さつま揚げ専門店が試食ができ、マグロ専門店では解体ショーが待っている。最後に碎氷施設と夏場は冷凍庫体験がついて1時間のツアーは終了。この後ほとんどの客が、市場食堂で朝食を楽しむという。

大きすぎず、小さすぎず、多様性に満ちたこの産地市場は、見学ツアーにはおあつらえ向き。地域の個性にも触れられて、TSUKUIより断然KAGOSHIMAが面白い。

広報は各ホテルのHPやSNSが担う。昨年は約300人の参加者のうち、何と3割が海外の個人旅行者。世界一の英語ガイドブック「ロンリープラネット」に掲載されたためだ。ネットの口コミで情報が広がり、海外の旅行者はさらに増えるだろう。宮内さんは「この市場も近



宮内さん（左から3人目）と橋本さん（右）らメンバー。優れたガイドブックも制作し、充実した内容と楽しいもてなしの両方を実現している。

年輸出が増え、海外の情報収集のチャンス」と歓迎する。

国内客も夏休みを中心に増加し、地域振興の点では確実に業績を上げた。しかしこの活動には根本的な悩みがある。肝心のローカルホテルの集客に結びついていないのだ。しかも、ツアーの受付業務や通訳、輪番の付き添いなどはすべて無償のボランティアである。

経営的なメリットでメンバーの意欲が報われ、持続につながる次の一手をどう打ち出すか。今が正念場かもしれない。

大浦 佳代

海と漁の体験研究所 代表

フリーライター。農漁業、環境教育が専門。海好きが高じて海の体験活動に携わり「海と人、生産現場と食卓を近づけ社会を元気にする」漁業体験の魅力にはまる。著書に「港で働く人たち」（ベリカン社）、「持続可能な漁村の交流術」（水産振興576号）など。