



43

身近にあった島根県海士町の岩牡蠣「春香」

金丸弘美

食総合プロデューサー

島根県の沖合60キロメートルにある隠岐諸島・海士町を訪ねた。人口2300名あまり、漁業と農業を主体したところで、前から行ってみたいと思っていた島だ。国土交通省の島の振興政策の会議で海士町の山内道雄町長と一緒にになった。

「一度行きたいと思っています」

「ぜひお出でなさい。お待ちしています」

山内町長は、町にIターンの若い人を迎え入れ、地域の漁業・観光・教育などを事業化できる人たちに支援を行い、起業をうながす施策を積極的にされている。

島の岩牡蠣が東京はもちろん上海にも送られているという話に、興味をもった。海外まで販売できるようにしたのは、全国自治体初の、CAS (Cells Alive System) と呼ばれる凍結技術の導入によるという。CASは磁場エネルギーで細胞を振動させ、細胞組織を壊すことなく凍結。解凍してもドリップが出ず鮮度を保つことができるという。東京から米子空港を経て、七類港からフェリーに乗り約2時間で海士町へ。島の港のすぐそばにあるレストラン「隠岐牛店」で、山内町長と役場の方が待っていてくださった。出てきたのが、隠岐牛のしゃぶしゃぶと、岩牡蠣「春香」。海士町とびぎりの食材での食事会だった。

早速、岩牡蠣が登場した。ぶるとはちきれそ

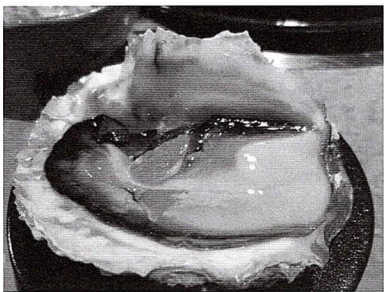
うに、おおぶりの牡蠣が分厚い殻の上のついている。真珠色のつややかな輝きをしている。ふっくらぶりぶりつやつやとした身が、いまにもこぼれそう。こんな豊かな表情をした牡蠣は、めったにお目にかかれるものではない。牡蠣をほおぼると、口のなかいっぱい磯の香りとうまみとが、とろけるようにひろがった。

「この牡蠣、昨年のもんです。CASです」と、山内町長。

「えっ、そうなんですか。まったく遜色ないですね」鮮度そのまま。味わいも豊かだ。牡蠣の評判がいいわけである。

その後なんと、贅沢に岩牡蠣のしゃぶしゃぶもいただいた。そもそも一粒が大きいから、三粒もいただく、もうおなかは満たされる。「ご自慢の岩牡蠣を島に着くやいなや味わうこととなり、この地まで来たかいたががあったというものだ。

翌朝、役場の方の案内で、牡蠣の養殖と出荷をする「海士いわがき生産株式会社」へうかがった。



レストランで登場した岩牡蠣「春香」



まさに出荷まっさかり。

目の前に保々見湾の海が広がり、そこで牡蠣が養殖されているという。岸に横づけになった船のなかでは、海からあげられたばかりの長いロープに繋げられた牡蠣が小さな船のクレーンでつり上げられ、ローラーを通して、牡蠣が一個ずつ外されてくる。あがったばかりの牡蠣には海藻や小さな貝類が付着している。牡蠣は、漁港のすぐ目の前の工房で、人の手で一個一個磨きがかけられて、殻に着いた貝類や海藻を取り除き、大きさをそろえてかごに入れられて、紫外線で殺菌された海水が両脇から噴水のように出ている小さなプールのようなどころで殺菌がされる。

案内をしてくださったのは大脇康則さん。Uターンで島に戻り、共同経営で、牡蠣の養殖を始めたのだという。

サイズにそって揃え、それが宅急便で、店別に運搬される。工房の横には宅急便の車が横付けになっていて、まさに、今、送られるという状況だった。出荷は生だ。シーズンは3月から5月まで。

それ以外の月にも出せるように牡蠣の一部はCAS用にも取り分ける。ところが、人気が足りない状況なのだという。現在、直轄で202社との取引があり、年間30万個が出荷されている。

工房の上には、事務所があり、

そこにいらしたのがIターンの鈴木和弘さんだった。鈴木さんは福島県生まれ。神奈川県にある富士フィルムの医療機器のシステム開発をしていた。趣味はスキューバダイビング。海士町が気に入って、海士町にダイビングショップを作り夫婦で移住をした。島根県で牡蠣の養殖が成功をしていると知り、大脇さんと仲間3人で会社を設立。町の支援事業を受けて、本格的に牡蠣の養殖を始めた。

ダイビングショップは後輩に譲り、牡蠣の養殖・販売が専業になった。法人化し事業化をして出荷が始まったのが2002年。株式になったのが2006年。牡蠣が種から育ち出荷をするまでに3年かかる。鈴木さんは、先を見越して1998年から東京の店を巡り、飛び込み営業をしていたというからびつくりである。

「オイスターバーができると、もう思っていましたからね」現物もパンフレットもなく営業。けんもほろろの店もあったとのこと。理解を示してくれたのは女性客が集まるお店だったという。

僕自身がオイスターバーを知ったのは25年前初めて行ったニューヨークのグランド・セントラル・ターミナル。創業1913年の煉瓦の内装の店で観光名所にもなっている。日本で初めて登場したのが五反田だそうで1999年。鈴木さんはまだオイスターバーが存在しない頃に売り込みをしていたというのだから驚きだ。その働きが功を奏して牡蠣ができるや、たちまち完売で、その後順調に伸びているという。

現在、僕の住んでいるのは目黒。「目黒、五反田、恵比寿のオイスターバーにも出ていませんか?」と、鈴木さんに尋ねると「出ています」とのこと。早速、東京に戻り、改めて近所を散策したら、ありました「海士町『春香』入荷」の看板を掲げる店が。身近なところに海士町があった。