



魚を通じて信頼しあう二人。

「料亭義経」と「割烹きの屋」代表・高山将士が案内人となり、両店に関わる人々と語り合う対談企画。彼らが理想とする料理、空間、もてなしについて探ります。第2回のゲストは、店にいつも新鮮な海の幸を届けてくれる田井村水産の田井村社長です。

高山

田井村さんとお付き合いはお互いの先代から。今も質のいい魚、貴重な魚を届けてくれる心強いパートナーです。魚の仲買人として、田井村さんはどんなことをモットーにしているんですか？



高山将士

鹿屋市出身の36歳。18歳で上京。有名日本料理店での修行を経て、家業を継ぐため帰郷。義経、きの屋の2店舗を経営。

田井村

漁師さんが納得する売り方をするのが第一。僕らの商売は漁師さんが一生懸命いろいろな魚を持ってきてくれることで成り立っています。市場に入ってくる魚は、ほぼ100%が当日朝に水揚げされたもので、鮮度のレベルが非常に高いんです。けれど地元で食べられているのは2割程度。地元



いい魚があるのに、どうして外へ出さなければならぬのかというジレンマを抱えています。地元の魚を地元で消費し、漁師さんの努力に報いることが使命だと思っています。

高山 地元で魚が食べられないということは漁師の後継者不足につながり

鹿児島島の魚のスペシャリストと料理人の腕で最高のひと皿に。

ますよね。

田井村

これからはそれが問題になるでしょう。地元の魚の魅力を知る機会が少なく、漁師の仕事に興味を持つ若者が出てこない。そういう意味では義経さんの料理は見事に魅力を発信していると思います。一つの魚に関して僕らでは3、4つの調理法しか浮かばないものを、義経さんなら10倍、20倍に広げてくれる。こちらの素材に対する取り組みの姿勢には本当に感心させられます。

高山

僕が市場にお邪魔したとき、自分が気になった魚について「これはいい」「これは向いてない」と、率直な意見を聞かせてくれるのが本当にありがたい。欲しい魚のイメージをしっかりとくみ取ってくださいませよね。



田井村佳正

株式会社田井村水産 代表取締役社長 「地元の魚」にこだわり、鹿屋市、鹿児島市の市場でや入れた魚を県内の料理店やスーパーに販売。鹿屋市魚市場株式会社も経営する。

田井村

例えば鯛なら、義経さんは刺身で出すことが多いから、硬直の進み具合、太り方、色の美しさを1匹ずつチェックしています。

高山

確かに魚の使い方は刺身が一番手。当日は刺身にして、翌日以降はまた違う美味しさが出てくるんですよ。それをどんな調理法で表現す

るかを見極めるのが僕の役目です。

田井村

鮮度、食感、身の甘み。そのあたりを加味して調理法だけでなく、身の厚みに至るまで、素材を本当に生かしているから僕もうれしくなるんですよ。

高山

今日田井村さんから仕入れたミズイカと鯛、厚さや包丁の入れ方を変えてお出ししますので召し上がりませんか？（カウンターへ移動。厚み違いの鯛、シンプルな切り方と飾り包丁を入れたミズイカを提供）

田井村

厚みで味が全然違いますね。包丁の入れ方の細かさでも違う！人によって好みは違うから、お客様の好みのみをつかむのは大変ですね。カウンターならお客様の反応がダイレクトに伝わるから、いい舞台なんじゃないですか？

高山

そうですね。甘いのが好きな方、歯ごたえが欲しい方、いろいろいらつしやいますから。お客様の反応を見られるのはありがたいです。

田井村

大将の技で地元の魚をより魅力的にしようとするために、これからもしっかりとお手伝いさせていただきます。今日はごちそうさまでした。

高山

ごちそうさまで、今日はありがとうございました。

