

— みんなの力でおいしいマグロをいつまでも —

発行・一般社団法人 責任あるまぐろ漁業推進機構

目次	1・2面…巻頭インタビュー
	2面…気仙沼漁業者、台湾へ義捐金
	3面…クロマグロに新産卵場
	4面…OPRTセミナー他

マグロ漁業者も売場に立ち消費者の共感を

(株)イトーヨーカ堂鮮魚部 平山喜隆シニアマーチャンダイザー

小売大手のイトーヨーカ堂が、養殖業者の顔と名前をオープンにしたPB（プライベートブランド）「顔が見えるお魚。」シリーズを展開している。生産者が店頭立ち、直接販売する試みは消費者の共感を呼び、通常の10倍の売れ行きをみせることがあるという。そうした取り組みは、天然マグロの販売にも生かせるのか。同社鮮魚部の平山喜隆シニアマーチャンダイザーに、マグロ販売の変化や今後を聞いた。

(インタビュー・戸潤史帆里)

— マグロの売れ行きの変化は。

平山 刺身の3分の1はマグロで、数量も金額も横ばいを維持しています。売れ行きは魚種や部位よりも、手元加えた度合いで大きく変わります。昔は2サク、3サク買っていくお客様がいましたが、今は1サクが限度で、サクは中心ではありません。代わりにスライスしたものや盛り合わせの販売が好調です。また、赤身から脂物へ消費者の嗜好が変化しています。メバチは今も中心商材ですが、全体の半分に届かないくらいのイメージ。残り半分はトロ商材やマグロのたたきなどです。年間を通してみると、お盆やお正月の売上が伸びているので、ハレの日の需要はまだあります。

— 天然と養殖、国産と輸入で、売れ行きは違いますか。

平山 売場で見ると限りでは、消費者は天然と養殖の区別はそれほど気にしていないと思います。本マグロは養殖が主力ですが、数量も金額も

伸びています。国産と輸入物については、国産を好まれるお客様が多いと思います。ただし輸入物も値頃感があれば、国産と遜色なく販売が進んでいます。

— 買ってもらうための工夫は。

平山 購買動機につながりやすい量目や価格帯を意識した試みに努めています。量を多くしたら、高くするのではなく赤身と合わせて買いやすい価格にしたり、本マグロとメバチ、中トロと赤身といったように、何種類かを味わえる少量多品種の取合わせとしており、マグロに限らず鮮魚全体でもずっと伸びています。

最近では3~4人前でお得感のある“ジャンボパック”も必要という雰囲気があります。今までは少量化する傾向でしたが、1人前から4人前まで幅広く作って、機会ロスがない(幅広いニーズを逃がさない)ようにしています。

ただ、マグロは供給量が減り、昔に比べて魚価が高くなっているの、仕入れで非常に苦労しています。



ある程度の品質のものを調達しようとすると、昔のような価格ではできなくなっています。

— 魚価の高さは消費減少につながっていますか。

平山 消費減少は価格よりも、競合商材が増えているからだだと思います。昔はすぐに食べられる魚商品といえば刺身しかありませんでしたが、今はレンジで温めればすぐに食べられるファストフィッシュが増えていますし、肉や惣菜でも手間を省けて良い即食商品が増えています。

マグロの競合商材といえばサケがありますが、刺身では圧倒的にマグロの方が売れています。

(2面につづく)

(1面からつづく)

しかし、塩サケや生サケも含めたトータルでみると、マグロよりサケのボリュームの方が大きいと思います。

サケは単価が安いので、色々な加工ができるという強みがあります。

——マグロも色々な加工をした方が食べてもらえますか。

平山 マグロの価値を伝えるには、やはり刺身がいちばんだと思います。ただ、もう少し需要を喚起するために、マグロも色々なメニュー提案をしています。フライパンで炒めたり、周りを炙ったり、サラダに乗せたり、各仕入れ企画担当者に精一杯知恵を絞るよう求めています。刺身以外の食べ方はまだ商業ベースになっていませんが、昨年からのテスト販売を続けています。

——「顔が見えるお魚。」シリーズや、対面販売を強化しています。

平山 誰が生産したか分からないものは共感していただけないので、購買動機につながりません。共感してもらうためには、品質はもちろん、商品に込められた思いを伝えることが大切です。「顔が見えるお魚。」のポリシーや生産者の思いを、接客する人間が伝える努力をしています。生産者が店頭立ち、直接販売する試みも好評です。

単純にトレーに乗せて売るよりも、3倍から10倍売れます。生産者とお客様が会話をすることで、耳から情報が入ってきて共感して下さるのかなと思います。まだまだ努力が足りませんが、生産者と消費者の“橋渡し役”は、これからも我々の大事な役割だと思っています。

——天然マグロの生産者にもできることがありますか。

平山 マグロの漁師さんは遠洋に出られているので難しいと思いますが、陸でマネジメントをしている方もたくさん興味深い情報を持っているはず。生産者はいちばんおいしい時期の魚を知っていますから、年に数回でも店頭立ち、この海域でこんなふうには獲っている、こんな食べ方もおいしいと説明すれば、

お客様にとっての魅力がより高まると思います。船員さんが船の上で食べている食事を提案しても、面白いかもかもしれません。食卓でも「この魚は、どこの漁場でどういう人がこういう漁法で獲っているんだよ」と会話が生まれれば、次の興味につながると思います。

もちろん私たち流通業者も、生産者の情報を伝えるために、もっと努力が必要です。そうしないと単純な価格勝負になってしまいますし、流通業者としての存在価値もなくなってしまいます。

——対面販売を強化する一方で、ネットスーパーの試みも進んでいます。

平山 マグロはサクからお造り、たたき、切り落としまで、一通り扱っています。マグロの漬け丼など調理品を購入する人が大半ですね。立地条件によって注文数に倍以上の差があり、特に坂が多い場所にある店舗の注文が多いです。ネットスーパーはチャンスや需要がまだまだあると思うので、機会ロスがないように対応していきます。

——資源管理についてはどう思いますか。

平山 今はトレーサビリティが当たり前で、これからは資源管理にどれだけ参画していくかが重要なポイントの一つになると思います。こちらの意見が反映されるかは分かりませんが、小売の意見は伝えないといけないし、管理が決まればそれを守る調達の仕方をしなくてはなりません。太平洋のメバチにしてもルール

が決まれば、きちんとしたルールに基づいたものを調達したいと思います。

また、資源管理をきちんと行っている魚というのはアピールポイントになると思いますし、エコラベルもPR材料になると思います。それに見合う対価を支払ってもらえるかどうかは分かりませんが、水産物のサステナビリティ（持続可能性）への意識は、消費者にも徐々に生まれてくると思います。

——鮮魚売場にとってマグロとは。

平山 マグロは近海魚と並んで、魚屋の顔です。それは昔も今も変わらず、不変です。消費者にとっても、ちょっとした贅沢、ごちそうというイメージがあると思います。曜日別、時間帯別の売場・商品づくりを工夫すれば、もっとチャンスは広がります。10月10日の「まぐろの日」の取り組みも、今年は本腰を入れてやろうと思います。

お客様もネットで色々な情報を持っているので、お客様以上の情報を提供して喜んでいただきたい。もっと産地や漁業者に近づいた提案、色々な部位を食べてもらう提案をしたいと思います。

——OPRTの活動に一言。

平山 広報やメニュー提案など、よい活動を行っていると思います。たとえば、国内で流通しているはえ縄で漁獲されたマグロに関して、OPRTの管理の下にあるという認知が進むことは素晴らしいと思います。

気仙沼北かつ漁業者、台湾大地震に義捐金

気仙沼の遠洋マグロ漁業者（9社）は、去る2月6日発生した高雄市を震源とする台湾南部地震の被災者に義捐金50万円を(株)オノデラコーポレーション小野寺紀子常務を通じて、4月7日に台湾仏教慈濟基金会日本支部に寄託した。



義捐金を手渡す小野寺常務（左から2人目）

最近アメリカの研究チームが、これまで西大西洋では唯一とされていたメキシコ湾以外に新たなクロマグロの産卵場を発見した。新たな産卵場はメキシコ湾流が米国北東部及びカナダ南部沖を北上する Slope Sea という海域で、6~7月にかけての産卵である。今後の調査研究で、この新産卵場が定常的に存在することが確認されれば、現在想定されている大西洋のクロマグロの資源構造や資源評価・資源管理に大きな見直しを迫るものとなる。この発見のインパクトについては様々な意見が出されているようだが、どのような意義を持つのか私見を述べたい。

従来からメキシコ湾以外での産卵の可能性は指摘されていた

新産卵場の発見は、これまで予測されていた産卵場の存在を確認したということである。メキシコ湾がクロマグロの産卵場であることは古くから知られていたが、メキシコ湾に産卵しにくるクロマグロは8

歳程度以上のいわゆるジャイアントマグロばかりで、産卵盛期は5月である。一方地中海でもクロマグロは産卵するが、メキシコ湾と異なり3~4歳から産卵し始め、産卵盛期は6月である。この2つの海域以外での産卵はこれまでのところ確認されていなかった。このよ

うに産卵場が地理的に離れた2つの海域にあること、産卵盛期が異なること、産卵開始年齢に大きな差があること等から大西洋のクロマグロには2つの異なる系群が存在すると考えられてきた。しかしながら、フロリダ半島からずっと北の米国沿岸からボストン沖にかけての海域で漁獲された3~4歳のクロマグロの卵巣の発達具合から、この海域でも産卵が行われている可能性が従来から示唆されていた。今回の米国の研究結果は、この海域でクロマグロの孵化後間もない仔魚が発見されたという直接的な証拠を示したのである。実は、我々日本の研究者も太平洋のクロマグロの産卵生態から、西大西洋のこの海域で中型のクロマグロが産卵している可能性が高いことを示唆してきた。つまり、大西洋と太平洋のクロマグロは類似する生物特性を持っていると思われ

短時間で資源が回復するということになる。

東西資源の回遊や混合についても見直しの可能性

新たな産卵場の発見は資源構造に関するこれまでの仮説にも疑問を投げかけるものになる。現在は、大西洋のクロマグロにはメキシコ湾起源の西大西洋群と地中海に起源をもつ東大西洋群があり、これらは回遊を通じて大西洋で混合しているが、交雑はしない、つまり別の系群であろうと想定されている。東西系群の混合割合を推定するのに耳石に刻まれた安定同位体を使うのであるが、どちらの起源か判別不明の個体が少なからず存在することが知られており、混合割合は海域や年によって大きく変化することが知られている。さらに、これまでに系群判別に用いられたサンプル数は十分というには

程遠い。また、東西2系群説を支持しているアーカイバル・タグ（記録型標識）による調査もサンプル数が少ないし、高齢魚に

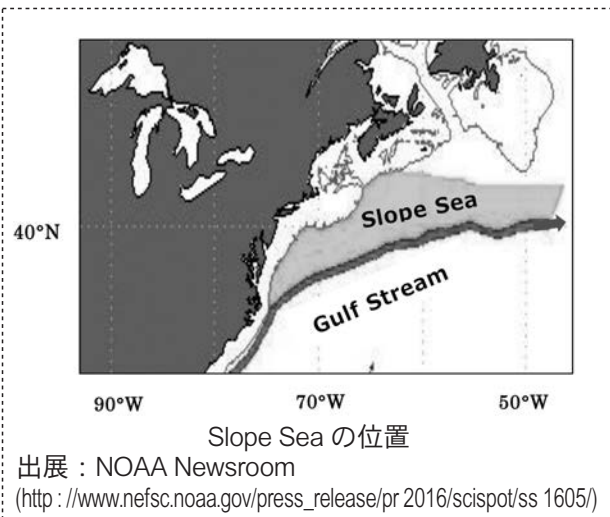
偏っているのでは決定的とは言えない。今回報告された産卵海域では、東西の両方の系群に属するとみられるより若い成魚がかなりの割合で混合しているとされており、さらに、この海域にはメキシコ湾で産卵する高齢の個体も産卵期に来遊する例が記録型標識から知られている。したがって、これまで確認されていなかった海域での産卵を通じて東西系群の交雑が行われている可能性は否定しえないということになる。

歴史的にみると、大西洋のクロマグロの資源構造に関する仮説は、単一個体群説から出発して、ほとんど混合のない東西2系群説を経て、現在はかなりの混合がある東西2系群説へと変化してきた。今回の新産卵場の発見がこの歴史の変遷に続いて、新たな展開につながるのか否かが注目されているのである。

鈴木 治郎 **マグロあれこれ** 科学者の目 **第35回**

西大西洋におけるクロマグロの新しい産卵場の発見

ることから、メキシコ湾流を黒潮に、メキシコ湾を南西諸島域（8歳以上の大型魚しかここで産卵しない）に、米国北東部沖を日本海（3歳魚から産卵を開始する）を含む日本周辺に置き換えて考えると、3~4歳の若齢のクロマグロは米国北東部沖で産卵する可能性が高い、と類推される。これまで西大西洋のクロマグロは、地中海起源とされる東大西洋のクロマグロより、高齢にならないと産卵しないとされてきたが、より若い成魚も産卵に関与しているならば、その資源は漁獲圧に対してこれまでより強く、乱獲された場合でも、より



OPRTセミナー

地域漁業管理機関での技術開発を講演
電子化の議論本格化

責任あるまぐろ漁業推進機構（OPRT）は3月31日、東京・港区の三会堂ビルで平成27年度第4回OPRTセミナーを開いた。

日本のオブザーバープログラムの運営に携わる日本エヌ・ユー・エス（株）環境管理ユニットの北村徹サブリーダーが講演し、マグロ類の地域漁業管理機関（RFMOs）における電子報告や電子モニタリングの技術開発について説明した。



講演する北村氏

漁船の操業情報の多くは大量の紙を用いて伝達されている。データの電子化で作業の煩雑さを軽減することが大きな課題とされており、RFMOsでも議論が本格化している。

「E-reporting」（電子報告、以下ER）では、情報の処理・伝達の簡便化・迅速化を図る。EMでの自動的に収集した位置情報や漁船側が入力する漁獲情報に加え、乗船オブザーバーが収集する情報も記録する。情報は、帰港後又は、衛星通信で漁船からリアルタイムで入手できる。

加えて「E-monitoring」（電子モニタリング、以下EM）では、正確な情報収集や遵守状況の監視を図るため、ビデオカメラや各種センサーを用いて、航跡や漁船に引き揚げられたまぐろをはじめとする生物の映像などの情報を自動的に収集記録する。情報を手動で入力することはなく、外部からの操作はできない。

中西部太平洋まぐろ類委員会（W

CPFC）では、2013年からER・EMの議論が本格化している。14年にはソロモンでER・EMに関するワークショップが開催。EMは開発初期段階で解決すべき課題が多いが、ERは既に複数国で普及しており具体的な議論となった。15年にはフィジーでERの具体的な仕様書の草案が検討され始めた。

北村氏はEMについて「乗船オブザーバーにとって代わるものではない。乗船オブザーバーを補完するシステムとしての位置付けされているが、費用負担の増加が懸念される。特に生物学的サンプリングは難しい」と課題の多さを指摘した。

一方、ERは具体的な事例が出ており、「近い将来に具体的な導入の議論が始まる」との見方を示した。ただしコストが課題で、運営に関する条件等も考えると、国内でのシステム開発が望まれるとした。

まぐろと日本酒と落語の夕べ

日かつ漁協が開催 最高の組み合わせ！

日かつ漁協は2月10日、東京・築地本願寺で、大人のためのマグロ教室「まぐろと日本酒と落語の夕べ」を開いた。マグロ資源についての講演と立川志の春氏による落語を聞いた後、マグロの刺身やマグロに合う日本酒をたっぷり堪能。約70人の参加者からは「最高の組み合わせ！」など好評の声が相次いだ。

同漁協の魚住雄二顧問ドクターは、世界のマグロ資源の現状について分かりやすく解説。続いて、立川志の春氏はマグロが登場する落語など2席を披露し、会場を笑いで和ませた。

懇親会では、クロマグロやミナミマグロなどマグロ5種類の食べ比べ、メバチの漬け丼やつみれ汁などが並

び、酒文化研究所の協力のもと、マグロ基地・気仙沼の蔵元（株）男山本店と（株）角星から、マグロに合うとして選定された日本酒が提供された。

参加者からは「贅沢な組み合わせ。マグロと日本酒の相性がバッチリ」（20代女性）。「マグロもお酒もすごくおいしい。落語も楽しかった。マグロの漁獲規制の問題にも興味を持った」（50代女性）。「マグロに色々な種類があることを知った。落語で笑って食欲も増した。お酒もマグロもおいしくて最高」（50代男性）。「赤身がすごくおいしいことを知った。資源の現状の話も響いた。次の世代のために、規制を守ったマグロを買うことが大切だと思った。よい企画だと思う」（40代女性）などと好評で、



マグロと日本酒の相性はバッチリ

満足度の高さが窺われた。

日かつ漁協は10月10日の「まぐろの日」にちなみ、小学校で出前授業を行うなど、マグロの消費拡大活動を積極的に展開している。今回のイベントも「小学校で『マグロは嫌いだったけれど、おいしかった』という声があったので、大人にも本当においしいマグロを知ってもらいたい」（同漁協担当者）との思いで企画された。

編集後記

（株）イトーヨーカ堂の平山氏は、長年の経験を基に、天然刺身マグロの販売促進を図る上で、漁業者側が量販店などの売り場に立って、直接消費者にアピールすることが重要と強調されています。漁業者側が有している、刺身マグロの楽しみ方を含むさまざまな情報を整理し、消費者に直接伝える試みに期待します。

（長畠）