

OPRT ニュースレター No. 116

2022年10月

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-4-3(シエルブルー麹町4階)
電話: 03-6256-9138 FAX: 03-6256-9139
URL: <http://www.oprt.or.jp> E-mail: maguro@oprt.or.jp

— 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
	3面…CCSBT年次会合、FAO水産委員会、人超えた電動カツオ自動釣り機
	4面…天然・刺身キャンペーン、冷凍刺身・寿司定着の兆し

日曜日はマグロ解体ショー

(株)池田屋 石川 宏 社長

東京世田谷・三軒茶屋の「お魚の店 池田屋」では毎週日曜日の午後2時半から、店頭で恒例のマグロ解体ショーが開催されます。軽快な口上とテンポの良い包丁さばきが楽しく、切りたての刺身をお買い得価格で提供していることから、毎週のように通う常連の親子も少なくありません。豊洲市場で直接競りに参加できる買参権を持っており、毎朝マグロを目利きして、新鮮なマグロを丸ごと1本買いしています。そのため、店頭では様々な部位が提供できます。マグロが看板のお店を経営する石川宏社長にお話を聞きました。

(インタビュー・黒岩裕樹)



おいしいと思いますが、これは私だけでしょうか？でも、そのくらい好きなんです。

— お店の成り立ちを教えてください

石川 私の祖父が昭和26年(1951年)に創業してから、70年が過ぎました。これまで3回の引っ越しを経て、この地に現在の店舗を構えてから8年になります。

創業当時からマグロを中心に販売してきましたが、これはマグロが今よりも安く、祖父が大好きな魚だったからです。3代目の私になっても、看板商品がマグロであることに変わ

りありません。

こうした家に生まれたので、私は子供の頃から「家にはマグロがゴロゴロしている」という印象があり、いつもマグロが身近にある環境で育ちました。

— どのようなマグロを選んで販売していますか

石川 種類は特に決めていません。生鮮を基本に一部冷凍も扱いますが、メバチマグロ、クロマグロ、ミナミマグロなどです。買参権を持っているので豊洲市場へ行って、その日に私が気に入ったものを買って帰ります。もちろん、価格や味の点で「うまく買えたな」と思う日もありますし、そうでない日もあります。

ただ、私自身がマグロなら何でも好きで、醤油もワサビもつけず、そのまま食べても

— 1本買いくするメリットは

石川 いろいろな部位を新鮮で安く提供できることでしょう。赤身、中トロ、大トロといった定番だけでなく、中落ちやカマ、目玉、脳天(頭肉)なども販売しています。

こうした希少部位を、店に来るたびに買う常連さんもいます。ただし、数が少ないため人気商品です。脳天など切って出したらすぐに売れてしまうので、狙って来る人は注意が必要です。

何よりも毎日さばきたて、切りたてを味わってもらえることがうれしいし、解体ショーができることで切るところから見てもらえることもメリットです。

(2面につづく)



歩行者天国の時間を利用した店先が会場になります

(1面からつづく)

——解体ショーはいつ頃から始まったのですか

石川 30年ほど前だったと記憶しています。当時の店舗の隣に花屋さんが開店したので、お祝いに父がマグロを丸ごと1尾、店先でさばいたのがきっかけです。

あまりにも賑やかだったため、父も調子に乗ったのでしょうか。それから毎週やるようになりました。父は既に他界しましたが、最後までこの解体ショーの役を私に譲りませんでした。生き甲斐だったのだと思います。

——代替わりして、実際に大勢の人の前でさばいた感想は

石川 毎週自分が競ったマグロを自分でさばいて、直接売れる。これは本当に楽しいですよ。

包丁が骨に当たる音が聞こえる距離で、マグロにも鱗(うろこ)があることや、速く泳ぐ時は抵抗を減らすため背鰭を畳めるなど、実際に子供たちに見て、知ってもらっています。

魚の大きさは日によって異なります。天気によって集まる人の数も違うので。大きい時は80kgくらい。100kgを超えると、まな板に乗せることが難しくなります。

中止をしたのは、コロナ禍で緊急事態宣言が発令された時だけです。店舗の中で切った物の販売に留めました。コロナ禍以前は中落ちを味見してもらいながら解体していましたが、現在は試食を自粛しています。

——出張マグロ解体ショーにも応じていると聞きました

石川 以前は2か月に1度くらいのペースで、声を掛けていただいていた。会社のパーティーや年度末の打ち上げ、結婚式などが多いです。ホームページで参加人数あたりの魚の大きさや、予算の目安、そのほかオプションを提示しているので頼みやすいのかと思います。コロナ禍で今は遠慮していますが、そろそろ再開させたいですね。

——お店に来るお客さんの層は

石川 昔からいるご近所さんが主で、常連の子供たちも沢山います。

最近は若い人が増えてきました。三軒茶屋という街に若い人が多くなってきたためだと思います。人だかりに興味を持って立ち寄ったら、マグロをさばいている所に遭遇したという感じでしょうか。

これがきっかけで、夕方家に帰る前に再度立ち寄って買い物をする、あるいは翌週にエコバックを持参して再訪する人もいます。

今は解体したマグロをブロックで売っていますが、若い人にとってサクの方が家庭で扱いやすいと言うのなら、今後は売り方を変えていくかもしれません。時代に合わせて変えていくことは悪くない事だと思っています。

——マグロのほかにはどのような商品が人気でしょうか

石川 刺身は1パック1人前程度で、全品540円(税込み)。切り身は「大きくてスーパーと同じ値段」を謳い文句にしていたのですが、ほかの魚も高くなってきて辛い所です。

マグロに関しても、スーパーで販売できる値段でなくなってきてお



1本買いをしているため、店内ショーケース内には様々な部位や形態のマグロが並びます

り、だからこそ専門店であるウチに価値があるのだと自負しています。

——今後の展望は

石川 地域密着型でありたい。そのためにも、ご近所の方からの「こういうのが欲しい」「こうできないか」という要望に答えられる、小回りや融通の利く店にしていきたいです。

お店情報 お魚の店池田屋

住所：東京都世田谷区太子堂2-25-6

最寄駅：三軒茶屋駅

電話：03-3421-6536

営業時間：10:30~19:00

定休日：水曜日



マグロ解体ショーの日の池田屋



「カランカラン〜♪」と鐘を鳴らして、ショーの始まりをお知らせします。冒頭の魚体重当てクイズで場を和ませてからスタート(この日は50kgの銚子産天然生メバチでした)。次から次へと人が集まり、子供たちは前に寄って、あるいは肩車の上から包丁さばきを見守ります。「今日は脂があっておいしいよ」「でっかく切りすぎちゃったな」など、お客さんとの会話も楽しみながら、見る見るうちに刺身用のブロックが出来上がり。切りたてマグロの即売会が始まります。

CCSBT

年次会合 2024~2026年の
TACと国別配分は継続審議

みなみまぐろ保存員会(CCSBT)第29回年次会合が10月10~14日までウェブ会議方式で開催され、2024年からの3年間のTACについて、現行の年間17,647トから3,000ト増枠し、20,647トとすることについて議論が

FAO

水産委員会開催

国連食糧農業機関(FAO)水産委員会(COFI)の第35回会合が、9月5~9日にローマのFAO本部で開催された。

2021年2月に開催された前回の会合は、コロナのためリモート開催であったが、今回は会場に入れる人数を絞った実会合とリモート会合のいわゆるハイブリッド形式で開催された。全体では約800人、そのうち半数が実会合に参加した。

会議は、恒例である世界の漁業養殖業の状況に関するFAOの説明から始まり、違法・無報告・無規制(IUU)漁業、生物多様性と漁業、漁業のSDGsに対する貢献、気候変動が漁業・養殖業に与える影響、小規模漁業といった様々な議題について各国から活発な発言が行われた。小規模漁業については、今年が、国連が定めた「小規模漁業・養殖業に関する国際年」であることから、1

なされたが、一部のメンバー国が、豪州蓄養へのステレオビデオカメラ導入及び日本での市場調査に十分な進展が見られない状況ではTACを増やすべきでないと反対したため、引き続き来年の年次会合に向けて議論していくこととなった。

また同3年間の国別配分についても、一部の途上国が現行の配分比率を見直したいと求めたため、引き続

日目の昼休みにサイドイベントも行われた。

会議の主たる結果としては、まずIUU漁業対策の一環としての漁獲物転載ガイドラインの採択が挙げられる。これは2021年10月に開催された専門家会合の結果を基に、今年6月に開催された政府間会合で議論され合意されたものが最終的に承認されたもので、運搬船は地域漁業機関(RFMO)の加盟メンバーや協力的非加盟メンバーに所属するものに限るべき等、洋上・港内転載に関する規範が書かれている。すでに一部のRFMOではこれをベースに転載管理を強化すべきとの議論が出ているが、今後とも同様の議論が続くと予想される。

また、今回の会議では、新たに漁業管理小委員会の設立が合意された。現在水産委員会には養殖小委員会と水産物貿易小委員会の2つが存在するが、漁業管理に関する小委員会はなく、2年に1回開催され多くの議題を扱う水産委員会では漁業管理につ

き検討していくこととなった。

TACの増枠案については、使用する釣鉤数が増大することとなり、それに伴って海鳥混獲数も一層増える事態を招くとして環境団体が懸念を表明しており、この問題も含めて、来年の年次会合で議論されることとなる。なお、2023年のTACと国別配分については、一昨年の合意を維持することが確認された。

いて十分に議論する時間がないとの指摘が従来からあった。この問題を解決するため、前回の水産委員会後に設立された作業部会で本件が議論された結果、途上国の会議対応支援とセットで漁業管理小委員会の設立提案が今回の会合に提出され、これが合意されたものである。第1回会合は2023年中にリモートで開催される予定であり、すでにノルウェーがこれに必要な資金提供を申し出ている。

更に、今回、FAO、国際海事機関(IMO)及び国際労働機関(ILO)の合同作業部会の付託事項改定案が了承された。この合同作業部会は、IUU漁業問題及びその関連事項を扱うために、FAOとIMOが2000年に設立し、2019年にILOが参加しており、次の合同作業部会は2023年に予定されている。今回の改正はILOの参加を反映し、漁業労働問題も議論の対象に含まれることが明記された。

次回の水産委員会会合は2024年の第3四半期に開催される予定。

人を超えた電動自動カツオ釣り機

ビンナガ釣獲率、人の1.16倍

水産研究・教育機構の開発調査センターはこのほど、実用化を目指す電動カツオ自動釣り機のビンナガ釣獲尾数が人に比べ116.1%で、人を上回ったと報告した。カツオも93.3%で近接している。2021年度に用船した遠洋カツオ一本釣り船に設置し、真横で釣獲する乗組員と比較した結果だ。複数台運用にも成功しており、商品化が間近に迫っている。

重いビンナガで対人釣獲尾数が好成績を取めた理由の一つは、モーター出力が向上したため、15kg以上のビンナガも難なく釣り上げる。人ならば周囲の乗組員の力を借り、たも網を使って揚げるという人手と時間のロスが自動釣り機にはない。疲弊もせず釣り続けられる機械の特性

から、大型魚ほど釣獲能力が高いという結果を得られた。

さらに、魚体重に合わせ釣り上げ速度など動作制御を変える設定が功を奏している。これにより、確実に針外しをおこない、すぐ次の動作へ移行でき、遠心力を加えて疑似餌を散水の範囲外に投入し、投入深度帯を調整し、疑似餌を細かく動かす誘いなどの改善により、人の技術により近づけたことが数量増に寄与していると、同センター漁業第二グループの貞安一廣リーダーは解説する。

今年度は製品化に向け、この動作制御プログラムの簡素化を検証する。複数台運転では強風でまれに釣り糸同士が交差したが、竿を振るタイミングをずらすことや、糸が絡んだ時に負荷検知で停止する設定の効果なども現場で確認していく。

なお、自動釣り機は移動できない

ため魚影の位置によっては成績が落ちるが、貞安リーダーは「使い次第で効果が変わる」と言う。

現状の人数に釣り機の導入で漁獲量を増やす、複数台に1人のサポートを付け、最適制御をしながら成績を上げる、さらに余剰人員を脱血などの高鮮度製品生産に従事させるなど、釣り機導入による直接的な省人・省力化だけでなく、付加価値向上も視野に入れて開発・普及を目指す。

(補足)カツオの自動釣り機は1960年代中頃から研究・試作が始まり、80年代には油圧式釣り機の導入が盛んとなったが、90年代になると外国人船員の雇用により、普及が止まった。しかし、近年は人手不足から、新たな自動釣り機の開発が求められるようになり、産業用ロボットに用いられているサーボモーターを採用したこの電動釣り機が開発された。

天然・刺身キャンペーン

こだわりのマグロでスーパーに対抗

責任あるまぐろ漁業推進機構(OPRT)と全国水産物商業協同組合連合会(全水商連)は、全水商連傘下の全国の鮮魚小売店144店舗を中心に、各地のマグロ組合のイベントや漁業者の直販所も合わせ10月1~10日に「天然・刺身マグロキャンペーン」を実施した。

地域の鮮魚店が対面説明でマグロ資源・マグロ漁業の大切さを訴える同キャンペーンは2004年に始まり、今年で19回目。OPRTの太田慎吾専務は今年の標語「マグロの赤は元気のミナモト」を掲げた理由について「マグロには素晴らしい栄養成分が含まれていることを消費者に再認識してもらい、家庭でマグロをさまざまな食べ方で楽しんでもらいたい」と説明した。

リーフレットにはカルパッチョやユッケなど、マグロの赤色が目立つ料理のレシピが写真付きで掲載されている。抽選で150人に天然・冷凍メバチのサク約700gが当たる「マグロプレゼント企画」も実施した。

参加店訪問

神奈川県水産物商業協同組合連合



魚春・永井良和さん



千葉屋・溝口秀一さん



魚秀・岩崎京子さん

冷凍刺身・寿司定着の兆し

鮮魚専門店、大手コンビニが参入

刺身・寿司は魚調理離れが進んだ現代でも人気を集めてきたが、コロナ禍に伴う買い物頻度の低下や仕入れ値の高騰で、従来の冷蔵(チルド)販売では廃棄ロスリスクが無視できないレベルになっている。そんな中で今、定着の兆しをみせているのが冷凍販売だ。

刺身・寿司を冷凍販売する取り組みは今までもあったが、主流の一つになるほどのレベルには届いていなかった。今回、首都圏を中心に鮮魚

専門店「TOSHIN」18店舗を展開する東信水産は今年5月、自社の加工場で、アルコールを用いた液体急速凍結機により凍結した高鮮度の冷凍刺身・寿司を商品化した。

5月末の百貨店での催事販売は好評で、「生と変わらないおいしさで味わえた」などの声が寄せられた。

自店での販売は専用の店舗設備が必要であるため検討中とのこと。

一方、大手コンビニチェーンのローソンは今年1月から、冷凍食品強化の一環として養殖マダイと養殖カンパチの冷凍刺身の販売を始めた。最初は関東・近畿・北陸エリアの一

提供しており、地元の人気店となっている。

本牧通りの本郷町商栄会「魚秀」(中区本郷町)は生鮮クロマグロを中心に、常にマグロを陳列販売する。「毎日買っていく人もいるので、マグロは欠かせない」と、店主奥さんの岩崎京子さんは語る。元板前が腕を振るう惣菜や弁当も充実しており、一人暮らしの高齢者なども足しげく通う。常連さんの「こういう魚が出たら仕入れて欲しい」「これが入ったら連絡して」といった、細かなニーズにも応じているそうだ。

まぐろの日即売会(いちき串木野)

鹿児島まぐろ船主協会は、10月10日のまぐろの日に、Aコープ串木野店駐車場にて、恒例のまぐろ魚食普及イベントを開催し、併せてメバチの格安販売を実施。大勢の方が来場し、当日用意した2,200個のブロックが、2時間で完売した。



いちき串木野市でのイベント

部店舗での展開だったが、順次取扱店を増やしており、広報によると「想定通りの販売状況」という。

製造は東京・大田市場の水産仲卸・江戸旭綯が担当し、東信水産同様に液体急速凍結機で、活魚をスライス後に凍結する。

冷凍食品は女性中心に売れる商品カテゴリーだが、冷凍刺身は30~50代男性の比率が高いのが特徴だ。「買い合わせの商品をみると酒類が多く、家飲み用が中心とみられる」(同社広報)といい、新型コロナで変化しつつある生活スタイルにちょうどマッチした形となっている。

編集後記

多くの魚屋さんが仲卸から魚を仕入れているのに対し、自分で目利きして競りでマグロを丸ごと買って解体して対面販売する池田屋さんの取組に感銘を受けました。