

料理マスタースシンポジウム

2022年6月26日（日）

「海の資源の変化と日本の魚食文化の持続可能性」

パネリスト： 岩崎肇（岩崎魚店）
黒崎康滋（黒崎鮮魚）
中井一統（カネナカ水産）
前田尚毅（サスエ前田魚店）
モデレーター： 高橋喜幸（料理マスタースクラブ）

① 料理マスタースの先にいる魚屋さんたちに聞く

高橋：

今日は4名の魚屋さんに来ていただいておりますが、皆さん料理マスタースの料理人と非常に懇意にしておられる魚屋さんで、私もそれぞれの料理人の方に紹介してもらって取材にいったお話をし、長い付き合いになっています。

皆さんには自己紹介を兼ねて、どのような料理人の方とどんなお付き合いをされているかを、活躍されている地域を含め、簡単にお話いただければと思います。

それでは岩崎さんから。

岩崎：

岩崎といいます。今日はよろしくお願いします。三重県南部の尾鷲市というところで魚屋をやっています。南にいくと那智勝浦があり、その近辺の漁港で魚を仕入れて販売をしています。料理マスタースである志摩観光ホテルの樋口シェフとお付き合いがありまして、今日はここに來ています。

黒崎：

富山から來ました、黒崎鮮魚の黒崎と言います。富山には8つの漁港があるのですが、その8つの漁港から朝獲れたものを集めて、富山湾の縮図のような売り場づくりをするということをモットーにやっています。

富山県の利賀村で新しく店を開いた Levo の谷口シェフと取引があります。4～5年前にシェフが急に店に來て、水槽にあった4～50キロのクエをほしいと言われたことからお付き合いが始まりました。それからは、例えば次の夏のメニューをどうするかといったことを話しながら、一緒に料理を作っていくという感じになっています。

中井：

和歌山市中央卸売市場、カネナカ水産の中井です。本日はよろしくお願いします。マスターズのシェフでは、今日コンテストで審査委員を務めている和歌山のオテルドヨシノの手島シェフ、同じく和歌山のヴィラアイダの小林シェフと取引させていただいています。

前田：

静岡は焼津から来ました、サスエ前田魚店の前田と申します。よろしくお願いします。私は駿河湾の魚をメインとした販売をしています。主に地元の魚屋さんとしてやっています。6割が一般小売で、3割が飲食店、あと1割が病院関係とか老人ホームとか、そういったところと取引しています。料理マスターズのシェフの中で取引させていただいているのは、静岡の天ぷら成生の志村さんと24年ほどの付き合いになります。お店の立ち上げの時から全て携わっています。

高橋：

ありがとうございました。料理マスターズ自体は13回目の審査に入っているところですが、昨年までで12回、89名の料理人が全国35都道府県にいます。料理マスターズのモットーは「食と農を料理でつなげる」ということでありますので、地産地消というか、その土地の食材を使った料理を作り、生産者のところに足を運ぶという料理人がほとんどです。その生産者という枠の中では、農業やっていると、漁師さんとか、ジビエを獲っている猟師さんとかいるんですけど、魚屋さんを紹介してくれる料理人が結構多くいるんです。

魚屋さんは、魚を獲ってくる漁師と料理を作る料理人の間にいるわけですが、生産者である漁師のこともわかる、消費者としての料理人のこともわかる、その中間にいて、魚の価値をどう見極めて料理人に渡すか、一般に売るか、そういう面を見た時に、実は海のことを一番よくわかって発信できる存在が魚屋さんだと思っています。料理人からみると供給サイド、漁師から見ると需要サイドである魚屋さんが、海の資源に対して両方の目で見ることができるといことが魚屋さんの強みだと思います。

今日一つのテーマとしてお話を聞きたいのは、地球温暖化ということが声高に言われていますが、それ以前の段階での海の資源というものの捉え方が、料理人を含めて一般の人に届いていないんじゃないかという感じを受けることがありました。地球温暖化で海水温が上がってきて、獲れる魚が変わってきたという話がありますが、それ以前に、そもそもの海の状態の変化ということと合わせて、海という自然環境を相手にしている漁師さんとの関係を含めた魚屋さんの視点をお伺いしたいと思います。

地球温暖化による海水温の変化ということに限らず、海の変化をどのように見ておられるか、岩崎さんから順にお話ください。

② 「カレンダーの旬」と「魚の旬」がずれてきている

岩崎：

今、魚は全体的に漁獲量が減ってきています。その中で特に何がというと、貝類なんかは私たちの地元では壊滅的な状況です。これは温暖化が原因じゃないかと言われていまして、その理由は、冬場に貝のエサになる海藻の芽が出てくるんですけれども、その芽を魚が食べてしまうんです。というのは、海水温が下がらないので魚がよく動けるからなんです。それで、芽を食べて無くなってしまうので、それをエサとしている貝が育たないということなんです。これは温暖化ということが一番の原因です。

以前、底引きでヤリイカが獲れていたのですが、たとえば一日何トンと揚がる年もあったのですが、次の年に一日に何十キロに減ってしまったことがあります。その原因は温暖化で、多分静岡の前田さんの方に移動したらしいです（笑）。そんなふうに、これからは旬の考え方を変えて、「今年の旬」として紹介していく方がいいと考えています。

高橋：

黒崎さん、いかがでしょうか。

黒崎：

旬という話が出ましたが、本来十数年前に富山で揚がっていたブリは、今の北海道のブリだよ、北海道で10月にあがっているブリこそ富山湾のブリだよ、という思いはあります。その中でも、富山はどうしてもブリが必要なので、100本のうちの何本か、いいものを競り落とそうとして頑張っていますが、難しいところはあります。

海水温の上昇については、私は仕方がないと思っていまして、「この時期の旬」「今日の旬」を伝えていくことが私たちの仕事ではないかと思っています。

中井：

皆さんが言われるように、地球の全体の環境、海の環境が変わっていく中で、今まで通りの「人のカレンダーで決めた旬」や禁漁期ではなく、海の生態と相談しながら、産卵期を外した漁に切り替えていくようにした方がいいと思います。地球の気候を私たちがどうこうすることはできないので、魚を獲る方法や時期を変えるなどする方が、水産資源の維持につながると思います。

前田：

私の場合は、15年ぐらい前からこうなることは予想していました。実は、魚がほとんど北に移動してるんですよ。例えば、富山といたらブリですが、今は噴火湾（北海道）なん

ですよね。

我々は魚を常に見ているので、どの状態の魚がどこにいるのか、良い魚がどこにいるのかというのをある程度把握しなきゃならないんです。魚が北上している理由は、南は海が温かく海面温度が急上昇しているからです。もっと言うと、魚以外の甲殻類も産卵期が確実に変わってきているんです。この産卵期の状態を、一度国と一緒に見直さないと、いま食べているこの時期に美味しいというものの、自分たちが好きな魚、甲殻類が後に絶滅してしまう可能性があるということです。産卵する前の魚や甲殻類を獲ってしまう、例えば駿河湾でいうとサクラエビが7年前に全く獲れなくなったんですが、それは産卵期の子を持ったエビを獲ってしまったんです。獲っていた時期は春漁の時期だったので漁師さんが獲るのは当たり前のことなんですが、実際は禁漁期の水温が春先の水温で、春漁の時期が産卵期になってしまっていたわけです。それで、後の7年間は量が少なくなってしまったということです。それから1年、2年手をつけずにいて、ちょっとずつ産卵して、少しずつエビは戻ってきてはいます。

それから、10年前ぐらいから料理人の方には伝えているのですが、台風が昔は沖縄を通過して北上してきていました。1号、2号という一桁台の台風はフィリピンから日本海に抜けて、その後、夏になると太平洋側に逃げるんですよね。でも、近い将来、「昔、台風は沖縄を通過していたんだよね」ということになってくるのではないかと考えています。太平洋側の海面温度が高いので、台風が発生する場所が変わってきているんです。台風は反時計回りに回ってくるのでバックスピンのようになって、太平洋側の漁場にとっては非常に厳しい状況になってくるのではと考えています。

③ 旬がずれたことで禁漁期間の設定が合わなくなってきた

高橋：

魚の産卵期が変化して、世間で言われている旬が変わってきている、そんな中で一般の人や料理人が、魚の旬をどの季節で捉えているか考えた時に、先ほど中井さんから話が出ましたが、お魚カレンダーで「旬」と言われているものが、今の時代に適切なものなのか、旬のタイミングが変わってきているんじゃないか、お魚カレンダーの見直しをしていく必要なのではないかと話をしていました。

岩崎さんは尾鷲のあたりをみていて、どう感じられますか。

岩崎：

そうですね、旬が全くなくなったと思います。例えばカツオですが、今年は4月から漁が始まりました。その時にけっこう脂があったんですよ。初カツオという、和歌山の辺りでたくさん獲れて、脂が少ないというイメージを皆さんお持ちだと思うんですけど、恐らく水温の関係とか、黒潮の蛇行とかが原因だと思いますが、脂のある戻りカツオのようなものが最

初から食べられました。反対に 10 月の戻りガツオの時期に獲れなくなってきたり、脂があったりなかったりということがあります。旬というよりも、その時その時の変化がすごくあると思っています。

高橋：

日本海の方はいかがですか？

黒崎：

ブリの話もありますが、香箱ガニ（ズワイガニ）のメスをすぐにでも禁漁にするべきだと考えています。そもそもオスの個体数が余っているのに、メスを獲り続けて 5 年後、10 年後にカニがいなくなるよりは、メスを食べるのを 1、2 年我慢するべきだと思います。メスが獲れた時に放したが方がいいです。お客さんは「〇〇漁解禁」となると食べたくになりますよね。富山の場合はホタルイカ漁解禁、白エビ漁解禁、ズワイガニ漁解禁となると、皆さんそれを求められて高値もつきますが、将来を見据えて早めに規制する方がいいと思っています。それが旬を継続的に味わえる方法だと思います。

中井：

旬という言葉は私にとってはもはや整理するための言葉、ものを売りやすくするためのキーワードとしか思っていません。スーパーでも旬と掲出しているだけでお客さんは手に取ってくれるので、物売りにとってはイージーな重宝するアイテムです。つい最近も、春先 4 月～5 月にかけてサワラを使いたいという料理人さんから多くの注文を受けました。そもそもどうしてその時期にサワラを使いたいのかというと、サワラって「魚へんに春」と書きますよね。それで皆さんその時期にサワラを使われるんですけど、ちょうど子を持っている時期なので、資源保護という意味では非常に危険なんです。脂もそんなにのってないですし、不味くはないんですけど、冬場のサワラを知っている私たちからしたら、どうして今なんですかと思ってしまいます。魚へんに春でサワラというのが成立したのは、今から 200 年前の旧暦の話なので、今でいうと 1 月～2 月というのが正解だと思います。

前田：

旬というのは、昔から「この時期はこの魚だね」と言い伝えられてきたものですが、私はだいたい 10 日間、上旬、中旬、下旬という刻みで魚の旬を読んでいます。その時点の 1 週間ちょっとの海のコンディションで、料理人さんや一般のお客さんにこの魚がいいですよと薦めています。なぜかという、うちは魚屋なので、原魚で揚げた魚を最後の食べる状態まで手をかけています。首尾一貫通すということです。そうすることでお客さんに、正確に今この時期にこの魚がいいんだと説明できる、それが一般にいわれる旬とは違うことが多いので、そういうことを伝えていければと思っています。

④ 食べ手の持つ「旬の固定観念」を変える必要がある

高橋：

江戸時代も今の時代もそうですが、大都市が中心のものの考え方で、つまり東京を起点に旬が考えられています。山菜なども含め地方各々でおいしい時期は違ってくるはずですし、またそれ以上に海は日々変化しているので、旬というのは中井さんが言われたように、あればものが売やすいというような使われ方をしているんだろうなと思います。

本当はおいしさということの基準であればいいんでしょうが、海は陸でみているのとは違う世界なので、陸で晴れていても海は荒れている、あるいは風が出そうだというように、陸の感覚で海を測れないということで、旬の売りものは難しいということだと思います。

海の世界の話を陸の食べ手にうまく伝えていって、食べ手が海を理解できるようになってくると、今のような旬だからおいしいというのとは違う薦め方もできるかと思います。そういう中であって、漁師さんと料理人、あるいは消費者の間に立つ魚屋さんの語り部としての機能は非常に大きいと思います。岩崎さんそういうあたりどのようなことを心掛けていらっしゃるでしょうか。

岩崎：

私は漁師の方と話をする機会が多くて、漁師さんから今日の海の状況とか聞くことが多いんです。それで、魚を売る時に今日の魚はこういう風に獲った魚だよとか、そういったことを料理をする方に伝えることはあります。

それと、私はよく漁についていくことがあるんですよ。定置網の船に乗ったりすると、こんなに苦労して魚獲るのかとか、急にワースとたくさん魚が揚がると、一瞬で船の上が戦場みたいになるんですよ。揚がった魚をすくって、種類によって分けて入れたりする、その自分が体験したことを人に伝えるということを心掛けています。コロナ禍の前は、知り合いの漁師さんに頼んで、お客さんを船に乗せてもらったりもしていました。そうすると多くの方は感動して帰られます。そういう仲の良い漁師さんがいるということは、すごくいいことだと思っています。

黒崎：

私の場合は、その日富山湾で揚がったいいものを集めるということ、売り場づくりの目標にしていますので、その日あったものはその日の旬ということでやっています。それにつけ足すなら、漁師の方たちの努力、神経締めと何かそういった仕事に対して、それを消費者にどう伝えるかというのは、旬+付加価値の部分だと思います。なかなか難しいですが、そういうことを心掛けていきたいと思っています。

中井：

私は料理人さんとの会話を毎日していますが、料理人さんの中には魚の旬に対する固定観念を持っている方がいて、その日水揚げの中から状態のいいものをお薦めするんですけれども、「この時期にこの魚ですか」と言われることがあります。そういった料理人さんの持っている固定観念を変えられるような食材の薦め方を探求しています。

前田：

私は半歩を漁師さんに、もう半歩を料理人さんに足を踏み入れています。そこで感じるのは、最終的には食材を動かすには人のバトンリレーだなということです。人の思いが動かない限りはいいものはできないですね。魚の良し悪しは自然がつくるものなので、我々がどうのこうのできません。例えば、脂がのっている魚、のっていない魚、我々ではどうにもできません。それができるのは、人間が何かをする畜養か養殖なんです。他でもそうなんですけれど、人間が土を耕して、苗を植えて、水をやって育てる、畜養もそうですよね。唯一天然魚だけは人間の手が一切携わっていないんですよ。そういうことが非常に大事なことで、いかにそれをらしく食べ手の人に伝えることは大事なことだと思います。

⑤ 天然ものには、やはりこだわりがある

高橋：

SDGs という観点からいうと、資源の枯渇の話から、養殖を比較的推奨するようなニュアンスがありますが、プロの魚屋さんからみて、天然ものと養殖ものを良い悪いではなくどのように評価されていますか。

岩崎：

養殖魚には養殖魚の良さがあります。味の安定、例えば鯛は与えるエサによって全然味が変わってきますので、エサにこだわっていますね。それで、天然魚の鯛が養殖のものよりも悪くなってしまう時期もあるんですね。そういう時に養殖魚というのはとても大事な存在です。どうしても天然魚が手に入らない時に養殖を使うということはよくあります。バランスよく、天然魚も養殖魚も扱うということにしています。ただ今後、養殖魚を使わなければならない場面が多くなってくるのかと思います。

黒崎：

マグロとかサーモンとか富山で獲れない魚については、お客さんも養殖を受け入れてはくれますが、それ以外の魚で養殖のものを売っても、私の店のお客さんはそれを望んでいないので、マグロとサーモン以外は養殖魚は扱っていません。富山湾のもので勝負したいと思っています。

中井：

私は中央市場という世界中から魚が集まってくる場所で仕事しています。当然、和歌山県産のものを一番のウリにはしたいんですが、やはり海の状況によってままたない時があります。全く魚が獲れない時期、これから梅雨明けて台風の時などは魚がない日もあります。そういった時に、カッコいい魚屋という面と、ビジネス面ですね、会社を経営していて営利目的なので、そこは両面で、手当した天然魚を売る一方で入荷の状況によって養殖魚も当然販売しています。養殖魚が今後増えていけば、天然魚の価値が上がるのではないかと、そういう両面あると思います。ラグジュアリーな面とリーズナブルな面、両方ともニーズがあるわけです。養殖魚が売れたら売れたで、天然魚を食べたいという層も増えて、価値の上昇につながるかなと思います。

前田：

私のところでは、一般小売に関しては天然のものが時化でなかったり、単価が小売りの値段ではあわなくなったりした場合は、代用として養殖魚を扱う場合もあります。しかし、飲食店さんに対しては、地元の飲食店さんから国内外のレストランまで取引があるのですが、静岡の魚だけで勝負します。例えば、富山のいいブリが入りましたよと言ったところで、黒崎さんには絶対に敵いっこないですよ。その場所の立地の強さがあるので、私が富山のブリを勧めるのはおかしい。なのでレストランには地のものの天然魚だけを薦めます。仮に時化で魚がなかった時のことを考えて、前もっての報告はするんですよ。これから台風の時期になりますが、「台風の卵がこのあたりにあるから、何日後には台風になるよ」といった情報を流して、準備をしてもらって、その上でどうしてもない時はないんだとはっきり言います。いつでも売っていく商売だと、使っている側がないことを理解してくれないんですよ。そういうことは気をつけています。

⑥ 魚屋は料理人と切磋琢磨していく場になればいい

高橋：

前田さんのところに伺った時に、料理屋の若い衆が仕入れにきて、前田さんのところで魚の捌き方を練習していましたね。ある意味、魚屋さんが料理人の卵を育てていると。魚の味を覚えてもらう、絞め方とか処理の仕方で魚の価値を上げるということについてはどのように取り組まれているんでしょうか。

前田：

私はそれが当たり前と思っていたんですが、取材の方にはよく驚かれますね。飲食店さんが初めてうちの店にいらした時には、まず魚の目利きを教えます。その次に魚の水洗いの仕方を教えますね。実は料理人さんは正しい水洗いができていないんですよ。スタ

ーシェフでも一から全部やり直ししてもらいます。鮮度を落とす原因になるので、マンツーマンで教えます。その後の魚の処理は、レストランに持って帰ってからしてもらってもいいのですが、うちの店でやっていかれる方が多いですね。とにかく、水洗いの仕方を教えるというは、自分の中では当たり前のこととしていつも取り組んでいます。

高橋：

中井さんのところに行った時も、仕入れに来た若い料理人さんに指導しているのを見た覚えがあるのですが、魚屋さんが料理人さんを育てるような取組みをされているのでしょうか。

中井：

若い、特に手島シェフのお店の若手の料理人や和歌山市内の料理人さんに、私ができる範囲で教え伝えることはやっています。西洋料理の料理人さんもよく来てくれるのですが、この魚をどういった料理に仕立てるとか、そういう話はよくしています。

高橋：

そういえば中井さんは元フランス料理の料理人ですね。フランスまでフランス料理の修業に行って、お父様が急に亡くなられて魚屋を継ぐことになって帰国して、最初は「フランスまで修業いったのに魚屋になるのか」と思たけれども、今となってはそれが人生の糧になったと話されていましたね。

中井：

代々鮮魚仲卸の家に生まれて、家業が嫌いとか好きとかいうわけではなかったのですが、父親の方が、しんどい商売だから絶対にお前には継がせないと言っていたんですね。いい時もあったんでしょうけれども、歳を重ねる間には状況がよくない時もあったので。それで、フランス料理の道を志して、「魚屋になるわけないやん」と言っていたのですが、両親が相次いで亡くなってしまって、先代の顧客がたくさんいたので急に商売を畳むわけにはいかず後継ぎました。今となっては料理人としての経験があったから、若い料理人の方も私の話を聞いてくれるのかなと思います。

高橋：

料理人の経験がない人に比べて、自分の強みはどんなところだと感じていますか。

中井：

料理人さんが実際に見たことがない魚もたくさんありますよね。「これどうやって食べるんですか」と尋ねられることがあった時に、特にうちの先代の場合は「焼くか、炊くかやな」

としか答えられなかったんです。でも料理人さんはもっと深い知識の提供を求めているので、私の場合は別のシェフの話であったり、過去の事例であったり、あそこの有名シェフはこんな料理を提供していたとか、そういうことを比較的的確に伝えることができるかなと思います。

高橋：

コミュニケーションの手段としては強みにあたりますね。

黒崎さんはいかがですか。

黒崎：

ある料亭の方が市場に仕入れにきていたんですが、それをある時から全て任されることになりました。その時に自分がしたのは、競り落とした後の水洗いや手当など、その料理屋さんが市場でしていた処理を、代わりに極力自分がするようにしました。

前田さんのように店で料理屋さんが魚の処理をしてくれるというのは、面白くて非常にいいなと思います。コミュニケーションの場ができますよね。「昨日の魚どうだった」から始まって、「この魚はどう使う」とかいろんな話が聞けるんじゃないかと思います。うちの店の前にもけっこう料理屋さんが来て、魚の話をしたり、若い衆にダメ出しをしたりしています。そんな中で、魚屋も成長すればいいし、料理人さんも切磋琢磨してくれればいいなと、そういう場所を提供する魚屋であればいいなと思っています。

岩崎：

魚によって、その魚が生きる調理の仕方があります。例えば、味噌汁に入れるのが定番だったある魚を洋食屋さんを買ってもらったことがありました。その洋食屋さんでは、それを揚げ物にされたんです。それを食べる機会があって、おもしろいなと思ったので、そのことを和食屋さんに伝えてみました。そうしたら和食屋さんで唐揚げにされたのですが、それがその店の名物みたいになったことがありました。いろんな調理法、食べ方を話して、ジャンルの異なる料理人さんに「こんな食べ方もあるよ」ということを伝えると、広がりができるんじゃないかと思って、そういうことはよくやっています。

⑦ 食べに行くことでシェフの好みも知ることができる

高橋：

確かに、岩崎さんや前田さんと話した時に、自分が卸しているお店に料理を食べに行くと、卸した魚がどんなふうにお客さんに食べられているか、どう評価されているかを知ることが一つと、自分も食べてみて、あるいは調理法を見て料理人の好みも知ることができるということで、食べに行くということの意味合いを強調されていたように思って、なるほ

どなと感じました。最初からそんな形で進めていたんですか。

岩崎：

もともと食べることが好きでしたが、いろんな料理屋さんを買ってもらうようになってからよく食べに行くようになったんですね。本当に偶然なんですけど、先日も東京で食べに行った時に、隣のテーブルの人が、「この間尾鷲の魚を食べたけど、おいしかったよ」という話をされてたんですね。話を聞いてみると、うちから卸した魚だったんですよ。けっこう狭い世界だなと思いましたが、そういう話を聞くと嬉しくなって、食べに行く機会が増えました。

高橋：

黒崎さんのところも、和から洋まで幅広く、富山のいいお店はほとんど黒崎さんのところから魚を卸していらっしゃるようですが。

黒崎：

私も食べに行くんですけど、食べた時に「この魚だったらこっちの魚に替えられる」というのが想像できるので、それを紹介することはあります。それぞれ料理人さんは個性があって、やりたいことがいろいろあられるので、食べてみてこの味だったら違う魚でもと提案することができれば、私の方としてはある魚が獲れなくても別の魚が用意できるということで安心できます。

中井：

食材の行方が気になるというのは私もそうで、納品したお店にそのシェフがその魚を使って、どういう表現をされているのか確認に行きます。

高橋：

確認してみてもがっかりされることはありますか。

中井：

いいえ、上手にされていますよ。食べに行って確認したことが私の中に情報として蓄積されて、「あそこのシェフはこの魚をこんなふうに調理してたよ」と伝えることで「じゃあ、この魚を買ってみようかな」となることもあります。料理人さん同士だとレシピを聞くのは恥ずかしいというか、よくないという意識をお持ちなので、私たちみたいな立場の人間を通してそれを知るというんでしょうか。全部が全部言えるわけではないですが、支障のない範囲でそういった情報をほしいと言われる料理人さんもいらっしゃると思います。

前田：

私の場合は生まれた時から魚を食べてきて、ちょっと変わった人種で魚以外ほぼ口にしないという感じです。乳製品全滅、野菜3分の2は食べられません。毎日魚食べたいです。毎日食べないと体が狂ってきます。若い頃には週に5回、借金してでも食べにいました。その理由は、朝自分が港で魚をセリで買う時は、シェフの目にならなきゃいけないんですよ。その時間シェフは起きていないですし、一々連絡して確認してたらキリがありません。シェフが求めているものをいかに手に入れるか、例えばこのシェフならこういう加熱の方法が得意だなというのがあれば、その魚がなければこれだったらいけるかなという判断をシェフの目でできることが大事だと思います。それに加えて調理場の火力の強さをチェックしたり、使う器も料理人さんと見に行きますし、野菜や別の生産者のところについていったりもします。知らないことだらけなので勉強になりますし、そういうことも含め、魚とのマリアージュがどう上手くいっているのか確認します。あとは、自分の絞め方、冷やし方、処理の仕方、自分の今日の仕事が正しかったのかどうかは、自己満足で終わるのではなく、食べに行ったらしっかりと確かめる。そして自分のマイナス点を見出して、明日の浜でまた勝負するということを日々のルーティンにしています。

⑧ いい漁師から買う・適切な冷やし方が魚の価値を決める

高橋：

そうした中で、魚屋さんの、魚の価値を上げる、あるいは価値を見抜く目利きのポイント、価値を落とさずに配送する方法について気をつけている点を教えてください。

岩崎：

魚は海から揚げたものを買ってもらうわけですから、いかに生きた状態のままお客さまに届けるかということを一番に考えます。店に来て買っていただいた方には「はい、ありがとうございます」で渡してそれでいいんですけど、輸送ということになると別の話になりますね。ただ、工夫というよりは、買った人の、例えば氷をたくさん入れたほうがいいとか、あまり入れないでとかいった好みがありますので、料理をする方と何度も「どうでしたか」とやり取りをして、個別の好みにあわせて出すとか、送るということを心掛けています。

高橋：

岩崎さんの目利きのポイントって、どういうところでしょうか。

岩崎：

そうですね、たくさん獲れた中で肥えてる痩せてるというものもありますけど、難しいですね。私は魚を必ず触てみます。見た目だけで判断せずに、手で押して弾力をみたりして、いい

ものを見つけ出すということを行います。ただ、(価値が) 中間の魚も中にはいるんですよ。そういう魚もどうするかというと、やはり商売なので売らなくてははいけません。その時には値段を下げるということを行います。そういう魚でも使いたいという人もいますので。そういうものを含めて、全体を見て判断するということを心掛けています。

黒崎：

私の場合は、まず漁師さんがしっかり氷を持っていて、適切な処理をしているものを買います。その後、懇意にしている漁師さんだったら市場に出る前、死後硬直する前に選んで、できるだけ血を抜いたりといった一次処理を浜で仕上げるようにしています。それで 40Kg 買ったら、そのうち 10Kg は店に並べる、残り 30Kg は刺身にするなり、焼くなりということにして、40Kg の中から手当てをしながら処理をして使うようにしています。いちばん重要なのはいい漁師から買うということです。

高橋：

いい漁師の見極めかたとは。

黒崎：

いい漁師の見極め方は、買う前に浜を 1 周まわってみて、獲っている魚の種類を見たり、触ってみて氷を持っていったるよね、持っていないよねということを確認したりします。あとは、商売なのでいくらでも出せるわけではないので、値段との兼ね合いですね。ちゃんと処理ができていて、そこまで高くなくて、一般の消費者にも売れるし料理人さんにも売れるものを、合理的に富山湾の中で仕入れしようと心掛けています。それが目利きかな。

中井：

黒崎さんが言われたように、いい漁師から買うというのは本当にそうです。市場に入ってくる魚は、和歌山市の場合、3 時半の競りにあわせて網元が神経絞めまでした魚をズラリと並べてくるので、鮮度は間違いないです。その中から触ってみたりして判断します。それと全部は検品できませんが、ピックアップして肛門のにおいをかいでみたりします。いいエサを食べているものと、そうでないもの、例えば藻をたくさん食べていたりすると、そのにおいが身まで移っていて味が良くないので、そこが一番気をつかうところです。よく言われている「目が澄んでいる」とか「エラがきれい」とかいうことは、全部の魚がクリアしているので、最終チェックは触感とエサのにおいですね。結局さばいてみないとわからないです。目利きは本当に難しいです。

前田：

私の目利きは、ほぼ 7 割顔で勝負ありですね。顔にはっきり出ているので、顔で勝負できな

いものはその後はありません。それと漁師さんですね。食材を動かすより人を動かす方が難しいので、いかに漁師さんと我々が呼吸をあわせていくのが非常に重要になります。

あとは、黒崎さんも言われましたけど、魚はやっぱり冷やしなんです。神経絞めしたらいいと皆さんおっしゃいますけど、その工程だけではだめで、一回芯まで冷やさないとイケないんです。その理由は、温度が上がってしまうと酵素が活性化して細胞膜を破ってしまってドリップが出るんです。マグロのドリップってありますよね。あれはドリップと一緒に魚の旨みも一緒に逃げてしまっているんです。だからドリップが出たものは、食べるとパサついて余韻が短いんですよ。それを押さえこむには冷やすしかないんです。絞めてから人の口に入るまでに通過させる温度を、どういうふうに通過させるかということがおいしさに大きく関係します。ですから、表面だけでなく、いかに早く芯まで冷やして保冷するかということが非常に重要になります。

今、心臓外科医の先生と組んでいろいろとやっているのですが、手術で心臓を取り出した時にまずしないといけないことは、氷を入れるということらしいんですね。いかに冷やして血液中の酸素を封じ込めるかということが重要らしいです。魚の鮮度も冷やし一貫ということで、漁師さんにもいつも言っています。それから、魚の状態、水深、特性によって冷やし方を変えないといけないので、冷やすための氷は9種類の氷を使っています。

高橋：

9種類の氷とは、気をつかわれているんですね。

前田：

買っている氷に加えて、自分のところで作っている氷もあります。

全ての魚に神経絞めをしなければいけないとは思っていません。例えば、お客さんに天ぷら屋さんがいるのですが、昼に使うものと夜に使うもので、絞め方を変えています。

⑨ 漁師さんの努力に見合った報酬を届けることが大事

高橋：

最後になりますけれども、皆さん地方で魚屋をなさっていて、商売相手の料理人さんも地元のものを使われる地産地消という形ですが、先ほどから話に出た通り温暖化の影響で旬のイメージが変わってきたり、かつて獲れていたものが獲れなくなって、出そうと思っても出せなくなってきたりと、地産地消の「地」の部分がかわってきてしまっていると思います。そんな中で、魚屋さんとして対料理人、対消費者にどういうふうに処していこうと考えられているか、聞かせていただけますか。

岩崎：

「その日のおすすめ」とするのが一番いいのかなと思います。これが欲しい言われてもない

ことも多いので、「それはないけど、こちらはどうか」と薦めると、大抵の方は薦めたものを買ってくれます。それから地方は小魚がおいしいところが多いんです。例えばイワシなど、鮮度落ちの早いものほど田舎に来て食べていただけると、その土地のおいしさや、その土地の良さがわかってもらえると思います。

黒崎：

温暖化で環境が変わってしまうのは仕方がないことですが、漁師さんが魚を獲ってくれないとどうしようもありませんので、漁師さんがしっかりと潤うように、漁師さんの努力に見合った競り値をつけてる作業を常にすることが、私の仕事だと思っています。漁師さんがやっていることを消費者に伝えることが、旬を伝えることだと思います。

中井：

水産資源の SDGs には皆さん興味を持っていますが、従事者の SDGs にはあまり気がつかれないです。漁師さんが獲ってきた魚に、ある程度値をつけてきっちりとした報酬がないと次の世代も生まれないので、そういった話を伝えていきたいです。

前田：

最近、田舎に來れば來るほど、料理人になりたいという子が少なくなっていると感じて心配しています。学生に講義をする機会があるのですが、意見を聞くと、このコロナ禍で飲食店の仕事は辛そうだと感じている子が多いようです。最終的には料理人さんが食材を一つの作品にして食べ手に届けるわけで、私はその橋渡し役に過ぎません。料理人を目指す子が減っているというのはとても気がかりだと飲食店さんとも話しています。

また、我われ水産関係の仕事も昔は3Kと言われていましたので、自分の取組みとして学校の授業に行ったり、いろいろな機会に魚屋の魅力を伝えています。そうすると興味を持ってくれる子も増えてくるんですね。

一方、漁師さんに話をうかがうと、子どもにやらせたくない仕事ナンバーワンは漁師だ、自分と同じような辛い思いをさせたくないと言われるんです。そこで今、行政と一緒に人工的に魚の産卵場所を造ろうと取り組んでいます。魚が多くなって漁獲量が多くなると、漁師さんが潤ってきます。漁師さんは一匹一匹がいくらかということには興味がなくて、獲ってきたトータルの金額がいくらかということが大事なんです。そこを底上げするには魚が多くなってはならないというのは事実です。それと魚の消費も増やすことを考えないといけません。全国という単位ではできていませんが、地元の焼津から少しずつ地産地消の地に取り組んでいるところです。

高橋：

漁業規制のあり方とか、旬の提示の仕方、これまで水産業が発信してこなかったことを、漁

師さんはなかなか発信できないので、漁師さんと料理人、消費者の中間に立っている魚屋さんが海のことを伝えていく語り部になっていかなければならないと思います。今後とも海のこと、日本の魚食文化のこと、資源の持続可能性ということについて、漁業の規制のあり方に対しての提言なども考えていきたいと思っています。

皆さん、本日はありがとうございました。

おわり