

— 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…マグロ4団体が水産庁に要望
	3面…RFMO年次会合日程
	3面…小型マグロ漁獲状況公表
	4面…クロマグロ産卵制御を解説

生産者の思いを語るマグロ専売店

「ととぶつや」をオープン 宇和島水産 井上博登社長

気仙沼のマグロ船主・八幡水産、サントリー、及び宇和島水産の3社が昨年10月10日の「まぐろの日」に、東京・吉祥寺にマグロぶつ専売店「まぐろ漁船 八幡丸直卸 ととぶつや」(以下「ととぶつや」)をオープンした。水産庁の「がんばる漁業復興支援事業」に取り組む高品質マグロの「ぶつ」や彩りのよいマグロ惣菜が揃い、ディスプレイや接客にもこだわりがみえる。「生産者の熱い思いを伝えたい」と語る宇和島水産の井上博登社長に話を聞いた。

(インタビュー・戸潤史帆里)

——「ととぶつや」オープンのきっかけは。

井上 当初は八幡水産とサントリーの2社で話が進んでいたのですが、水産会社とアルコールメーカーでお互い分からない部分があるということで、サントリー出身で水産流通に携わっている私が推進役として関わることになりました。3社で付加価値を高めてマグロを提供する方法を練った結果、小さなスタートでもよいので、自分たちで直接販売できる店を始めることにしました。

この事業は、八幡水産の村上純一社長の熱い思いを正しく伝えることが極めて重要なポイントです。八幡丸のマグロが普通に売られているマグロとどう違うのかを語るには、消費者に直接販売することが一番だと思いました。

——村上社長の熱い思いとは。

井上 日本船としてのプライドを

すごく持たれていますし、漁獲枠の中で資源を守りながら操業されている。そして自分たちが努力して獲ったマグロを市場に卸すだけでなく、もう一歩前に出て提供したいという意志が強く伝わってきました。生産者の意志がこもったマグロは必ずおいしいはずだと確信し、タッグを組んでそのおいしさを広めたいと思いました。

——「ととぶつや」のマグロの特徴は。

井上 日本船・八幡丸が市場でも評価が高いハワイ沖で獲った上質の大型メバチの赤身が特徴です。「船上ロイン加工」という手法でより短い時間で凍結するため、非常に鮮度がよい。きめの細かさ、程よい脂乗り、深い色合い、臭みのなさ。それに生産者の思いが詰まった高品質のマグロです。

——なぜ「ぶつ」をメインに。



井上 メバチの赤身を生かし、その食感や色合いを伝えるには「ぶつ」が最適だと思いました。「赤ぶつ」(メバチ)と「白ぶつ」(ピンナガ)の発想は、気仙沼で「紅白のマグロ」としてよく売れたという話からヒントを得ました。紅白はめでたいイメージがありますし、店頭映えもすると思いました。

——彩りのよいマグロ惣菜も揃えています。

井上 「ぶつ」だけだと他店と差別化できないので、一手間加えた串揚げやその他の惣菜も置いています。

(2面につづく)

(1面からつづく)

当初は男性客を想定していましたが、意外にも客層の8割は40代から60代の主婦層でした。主婦の方々が買いたくなるように、味が濃すぎず、今夜のおかずの一品になるような惣菜のレパートリーを増やしました。今は女性目線の商品開発に変えています。

——よく売れる商品は。

井上 「赤ぶつとオクラのねばねば和え」がすごく売れています。健康志向なのか、ご飯と合うからなのか、よく買っていていただいています。もちろん定番の「赤ぶつ」も人気です。最近「ぶつ」の大きさにこだわっていて、女性が食べたくなくなる大きさを追求しています。大きすぎると雑な印象を与えますし、小さすぎると端の部分を使っている感じがしてしまふ。当初の3センチ角より少し小さくし、女性に好まれる大きさに変更しました。マーケットに合わせるため、日々修正の連続です。

——オープンから半年が経ち、うまくいったことは。

井上 マグロのおいしさや他のマグロとの違いは伝わっているようです。よい状態で漁獲したマグロをよい状態で提供することが私たちの使命ですから、「このマグロはおいしいね」という品質の評価は非常にうれしいです。あとは接客がすごくよいとの評価もいただいています。

——接客ではどのような点を重視なさっているのですか。

井上 若い女性店員が多いのですが、私は女性が元気ハツラツと一所懸命マグロを売るといふ世界が、新鮮でいいなと思っていました。「いらっしゃい！安いよ！」と、男性が大きな声で勢いよく売る接客もよいですが、新しいコンセプトの店なので、女性をキーワードにした今までにない接客を試したかったのです。「ととぶつや」は周りの店舗より若干価格が高いので、販売員がマグロのストーリーをきちんと語れないと、納得して買ってもらえません。

女性は主婦の方々に合わせて柔らかく話せるので、今回のモデルに合うと思いました。

——接客の指導もされるのですか。

井上 接客は毎日、本当に細かい所まで指導しています。たとえば「ありがとうございました」と言ったあとは、1秒でも2秒でもお客さんの方を向いてから次の接客に移るとか、お客さんがお金を財布に入れる時に多少手間取っていらしても、せかす素振りをみせないとか。小さな店なので、そういうきめ細かな対応をしていくことが重要だと思っています。

——店舗に行くと、店員さんが明るく試食をすすめる姿も印象的です。

井上 試食はオープンからずっと続けています。手が空いたら試食を提供するよう心掛けていて、試食皿がびっくりする勢いでなくなります。マグロと野菜を和えたポキ(ハワイの代表的な料理)などはイメージが湧きづらいので、とにかく食べていただくのが一番です。試食はスタッフとお客さんの会話の接点にもなります。試食品を渡すと必ず立ち止まってもらえるので、そこから会話をスタートして、どこで獲ったのか、どのような漁法で獲られたのかなど、マグロの違いを説明しています。

——マグロの説明といえば、はえ縄のディスプレイも目を引きまふ。

井上 マグロ船といっしょに取り組んでいる店だと分かるアイテムがあればいいなと思い、いちばんリアリティがある漁具(はえ縄)を飾りました。子供も大人も注目してくれるので、ここから会話が生まれます。「この縄は150キロも続いて、針が3,000本もついている。1本1本引き揚げるだけでも丸1日かかり、船員さんは大変な思いでマグロを獲ってきます」と説明すると、お客様の99%ははえ縄漁業について知らないのだから「えーっ！」と驚かれますね。

マグロがどのように獲られるのかを伝えることも、店の役割だと思います。

——課題はありますか。

井上 接客のクオリティをもっと上げて、全員がマグロの知識を深めることが重要です。「ボタンを押さないと止まりませんよ、というぐらい話し続けてほしい」とスタッフによく言うのですが、それくらい頭の中に商品知識をインプットしないと、八幡水産の村上社長の思いが伝わらないと感じています。

商品開発もどんどん進めます。刺身だけではなく、新たな食べ方を提供していく必要があります。こだわりのメバチだからできる加工があるはずなんです。

——今後の展開は。

井上 まずは生産者の思いを伝えられる店になることが第一です。

(3面につづく)



(2面からつづく)

そして「ととぶつや」のマグロのおいしさを認知していただき、「うちの店でも扱いたい」と、皆が欲しくなるブランドにしていきたいです。ロゴマークがあちこちに飛んでいくようなイメージですね。そのためには品質の確かさ、マグロが獲られたストーリー、食べたくなるような提供の仕方、新しい食べ方を伝え続けることが大切だと思います。

——井上さんにとって、マグロの魅力とは。

井上 刺身といえばマグロだと思う

いますし、中でもメバチは最も供給量が多く、多く売られているマグロです。しかし、マグロは日本人の食卓に馴染み深い存在であるにもかかわらず、実はとても遠い海で1年もかけて大変な思いで獲られている。私も、マグロ漁業のストーリーを知ったときはすごく感動しました。まだ知られていないマグロのよさやストーリーを伝えることは、とても楽しくて魅力的だと感じています。

——マグロ資源についてはどう思いますか。

井上 持続可能な範囲でマグロ資

源を利用することはよいと思います。そのためには一定のルールをつくり、資源を守りながら漁獲することが大事だと思います。

——最後にOPRTに期待することは。

井上 もっと消費者に近い所で取り組みを発信する必要があると思います。たとえばマグロ売場でアピールするなど、消費者向けに分かりやすく伝えることが大切だと思います。

マグロ4団体が水産庁に要望

メバチ資源回復に向けて

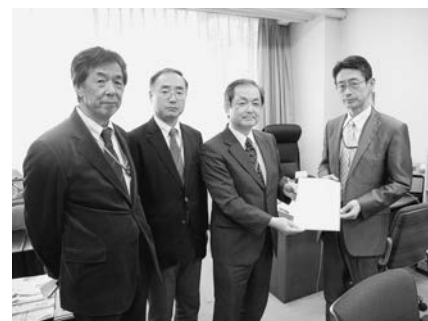
日かつ漁協（山下潤組合長）、遠かつ協（池田博会長）、近かつ協（三鬼則行会長）、責任あるまぐろ漁業推進機構（OPRT、堤芳夫会長）の4団体は3月5日、中西部太平洋のメバチ資源回復等に向けた日本政府への特段の尽力を求め、水産庁の遠藤久審議官に要望した。

4団体は中西部太平洋のメバチ資源について、2013年12月の中西部太平洋まぐろ類委員会(WCPFC)年次会合で複数年管理計画が採択されたにもかかわらず、同計画に含まれる15年以降のまき網漁船の集魚装置(FADs)操業規制強化の前提となる合意が昨年12月の年次会合で達成できず、従来通りの操業が本年も継

続されることに危機感を強めている。

今回の要望では、今年のWCPFC会合でまき網漁船のFADs規制の前提となる、小島嶼(しょ)開発途上国(SIDS)に不釣り合いな負担が転嫁されないことを確保するための取決めについて合意を達成し、実効的なメバチ資源回復への取り組みがなされるよう求めた。具体的にはFADs規制強化や、大型まき網漁船隻数を12年末水準まで共同で削減する枠組みの樹立、過剰漁獲能力削減についての枠組みの樹立などについて要望した。

また、他海域のメバチ資源の回復・維持に向けての努力等もあわせて



求めた。さらに昨年、大西洋まぐろ類保存国際委員会(ICCAT)とWCPFCでそれぞれ設立され、今年から作業が開始されるFADs管理に関する作業部会への的確な対応も求めた。

長島大四郎OPRT専務は「日本とは異なりまき網漁船隻数を拡大させている外国や太平洋の小島嶼(しょ)国を相手とする協議は容易ではないが、メバチ資源の回復・持続可能な利用に向け、水産庁をはじめ日本政府に引き続き主導的に対応していただきたい」としている。

【2015年まぐろ類地域漁業管理機関 年次会合日程(4月20日現在)】

機 関 名	名称・時期	開催場所
IOTC (インド洋マグロ類委員会)	第19回会合 4月27日(月)～5月1日(金)	韓国・釜山
IATTC (全米熱帯まぐろ類委員会)	第89回会合 6月29日(月)～7月3日(金)	エクアドル・グアヤキル
CCSBT (みなみまぐろ保存委員会)	第22回年次会合 (拡大委員会を含む) 10月12日(月)～15日(木)	韓国・麗水
ICCAT (大西洋まぐろ類保存国際委員会)	第24回通常会合 11月10日(火)～17日(火)	マルタ
WCPFC (中西部太平洋まぐろ類委員会)	第11回会合 12月3日(木)～8日(火)	インドネシア・バリ

小型マグロ漁獲状況公表

毎月、県別・漁業種類別に

水産庁は太平洋クロマグロの資源回復に向け、小型魚（30_キ未満）の漁獲状況を毎月、県別・漁業種類別に公表する。3月6日には1月の漁獲状況を、4月7日には2月の漁獲状況を、水産庁ホームページに公開。よりリアルタイムに近づけたタイミングで細かな漁獲状況をオープンにすることにより、漁業者の資源管理意識を高め、管理の改善点を把握する。

漁獲状況の公表は今年からスタートした小型魚の漁獲半減措置の一環。半減措置はすべての漁業種類が対象であり、沿岸においては全国を6ブロックに分けて漁獲上限が設けられている。水産庁は漁協や都道府県の協力の下、管理の基礎となる漁獲状況をしっかり把握し、地域や漁業種類の実情に対応した管理システム構築を目指す。

OPRT セミナー クロマグロ産卵制御を解説

西海区水研の虫明氏が講演

責任あるまぐろ漁業推進機構（OPRT）は3月19日、平成26年度第4回OPRTセミナーを東京・虎ノ門の共同通信会館で開いた。水産総合研究センター西海区水産研究所まぐろ増養殖研究センターの虫明敬一センター長が大型陸上水槽でのクロマグロ産卵制御の成功について講演。天然資源保護のため、人工種苗による完全養殖技術の実用化を目指すと話した。

太平洋クロマグロ資源が減少する中、ヨコワサイズの養殖用種苗（推定約40～50万尾）の多くは天然資源に依存している。人工種苗の安定確

保には、親魚に確実に成熟・産卵させることができる安定した環境条件が必要になる。また、得られた受精卵を無駄なく採集することも重要である。

そこで水研センターは2011年から水温と日長をコントロールできる「まぐろ飼育研究施設」の建設に着手。直径20_{センチ}×深さ6_{センチ}の水槽2つでクロマグロ産卵制御の研究を開始。

▽2歳魚を移送し、採卵に成功

まずはクロマグロを海面イケスから陸上水槽へ輸送しなければならぬ。2013年5～6月、順に小さくなる3つのイケス（直径20_{センチ}、直径10_{センチ}、取揚げ用）を連結して魚を移し、担架を用いて当時2歳の親魚候補を活魚運搬船に移動。1回あたり60～70尾の2歳魚を収容し、奄美大島から長崎まで46時間かけ、3回に分けて輸送した。「民間の養殖会社でも2歳魚の輸送はリスクが高いとされ

水産庁の神谷崇参事官は「(マグロ漁業に関わる)すべての人が同じ情報を共有し、管理に取り組む共通認識をもってほしい。皆で協力して上限値をきちんと守るためのシステムだ」と話す。

県別・漁業種類別の情報を公表した理由についても「自分の漁業種類がどれだけ獲っているかを把握できれば、漁業者自ら具体的な努力をしやすい。全体の漁獲量では見えなかった改善点も見えてくる」としている。

なお、漁獲状況は水産庁のホームページの「くろまぐろの部屋」に毎月アップされる。

る。ノウハウがない中ではあったが、成功した」(虫明氏)。

陸上水槽では週に3回の給餌を行い、水温を18℃から28℃で制御。日長は自然条件に同調させた。

水槽収容から330日後の2014年5月16日、水温20.2℃で最初の産卵を確認。同年8月28日までに2つの水槽合計で1,000万粒以上の受精卵を採集（ほぼ全数）し、平均ふ化率は87.9%となった。ふ化率で見た受精卵の卵質は上記産卵期間の中期以降に向上したという。ヨコワサイズまでの飼育も従来の人工種苗と比較して成長・生残の点で問題はなかった。

▽衝突死対策が急務

親魚の生残率は産卵前の収容後329日まで57.9%だったが、産卵後に大きく減耗し、収容後560日に15.9%となった。収容された126尾のうち、昨年12月31日時点で生き残っていたのは20尾となった。死亡原因の多くは衝突死や外傷とみられ、特に「衝突死の防除対策が急務」(虫明氏)という。

今後は卵のDNA解析による親子判別や、再度、親魚候補魚を搬入した上での陸上水槽における産卵の再現性の確認、育種研究の素材確保等を課題とし、「環境制御によって早期産卵化も目指す」(虫明氏)と語った。



編集後記

巻頭インタビューの「ととぶつや」さんには、私自身、今年1月末の夕方に一般の購入客としてお邪魔しました。JR吉祥寺駅「アトレ」の1階。細長いスペースに100軒を超える大小の食料品小売店が所狭しと並ぶ中で、三鷹寄りの位置にあります。お店の雰囲気は記事にあるとおりでした。このような品質の違いを活かして販売を進めていこうとの流通のプロの取組みは、生産側にも消費者側にも大いにメリットがあるものと思われま。購入した品はどれもおいしくいただき、価格に見合ったものと感じられました。「主婦の方々の支持が高い」とのコメントも納得できます。

(長島)