

— 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:全水商連岩沼新会長  
2面…昭福丸国際交流  
3面…FAO マグロ資源悪化/上質なメバチを将来も  
4面…給料よりスマホ環境/三崎・西松で現場研修  
欣栄丸ブランドで通販

## 待っていても魚は売れない

### 全水商連 新会長 岩沼徳衛氏

町の魚屋さんで構成する全国水産物商業協同組合連合会(全水商連)の新会長に、岩沼徳衛氏(仙台水産物商業協同組合理事長)が就任しました。仙台で創業150年を誇る老舗の魚屋「岩沼屋」(仙台市青葉区)で5代目店主も務める岩沼氏に、水産物消費の現状やこれからの魚屋のあり方、OPRTと取組んでいる「10月10日 まぐろの日」キャンペーンの活動などについて聞きました。(インタビュー・戸潤史帆里)



#### —魚屋の現場から見て、水産物の消費の変化をどう感じますか。

**岩沼** 昔に比べ、魚より肉を食べる消費者が多くなっているのは感じます。たとえば4人家族で1,000円で何が食べられるかという、マグロは1サクかもしれないが、肉はたくさん食べられます。魚の臭いや生ゴミが出ることを嫌う人も多く、生ゴミを出す前日でなければ魚を買わない人もいます。魚を捌ける人が少なくなっていますし、共働き世帯が増えて調理時間も短くなっている。単身の高齢者も増えています。私の店でも、年配のお客さんが中心で、マンション住まいの方が多いです。煮付けにしたり焼いたりして、お客さんに合わせて調理して届けています。

#### —売れ筋は。

**岩沼** 水産物全体の消費は減っていますが、惣菜はある程度高くても売れています。夏場は刺身や焼き魚も結構売れます。焼き魚はマンションで焼くと臭いがこもるので、調理済みのものを買う人が多いのかもしれない。マグロは、仕入れでキロ

6,000円するメバチの中トロだと、100グラム1,200円位で売らないと採算が合いませんが、うちのお客さんは所得の高い方が多いので、平気で買っていきます。こだわりのある人は、わざわざ車で遠くから来てくれます。

#### —魚の消費が減る中、町の魚屋さんができることは。

**岩沼** 私の店では週に2回、「御用聞き」をしています。それも一つの方法だと思います。魚だけでなく、野菜や肉、日用品の頼み事も聞いて、届けています。いわば何でも屋です。近頃は暑いので、一人暮らしの高齢者の方を訪ねて「体調はどうですか？」と声を掛けたりもしています。特に、遠くに住むご家族に喜ばれています。そうして日頃からこのような信頼関係を築いておけば、またあの店で魚を買おうと思っ

て貰えます。魚だけを売ってやっていける店が、今後どれだけあるか。周りにスーパーができて、うちの組合でも郊外の魚屋はどんどん閉店しています。スーパーと同じように安値で売ろうとしても、かないません。あの店に行けば煮魚や焼き魚があって、

共働きでもパッと買って帰れると思われる店、移動販売や御用聞きで便利で役立つ店になることが魚屋が生き残る一つの方法だと思います。

#### —岩沼さんが魚屋として大切にしていることは。

**岩沼** お客さんに嘘をつかないことです。よい魚がないときは正直に言います。旬の旨い魚を、適正な価格で正直に売る。さらに食べ方をアドバイスすれば、お客さんは納得して買ってくれます。

#### —魚屋さんから見た、マグロという商材は。

**岩沼** 魚屋は必ずマグロを扱っています。刺身の中ではメーンの商材で、盛り合わせでも、他の魚は代わ

(2面につづく)

### (1面からつづく)

りがきくけれど、マグロだけは欠かせません。マグロは日本人みんなが好きな魚で、刺身で食べる風習がいちばん根付いていると思います。

#### ——マグロのおいしさはどこにありますか。

**岩沼** クロマグロは独特の酸味があり、脂が乗っておいしいです。メバチは酸味がない分、食べやすい味で、鮮やかな赤色もきれいです。

私の地元・仙台では、生鮮メバチがマグロ消費の中心で、鮮度や色つや、脂乗り、うま味が優れ、塩釜の目利きの目になつたものは「三陸塩釜ひがしもの」として流通し、ブランド化されています。メバチは地元でもなじみ深い魚です。

#### ——マグロ資源についてはどうお考えですか。

**岩沼** 私も色々な会議に出席し、メバチや太平洋クロマグロの資源が悪いことを聞いています。ただ、資源管理は日本だけが守っていてもダメで、外国の乱獲を防ぎ、国際的なルールを他国といっしょに守ることが重要です。世界のマグロ消費が増えれば、絶対に資源は足りなくなります。天然も養殖も安定的に供給できるように、資源管理をしながら計画的に生産することが大切だと思います。

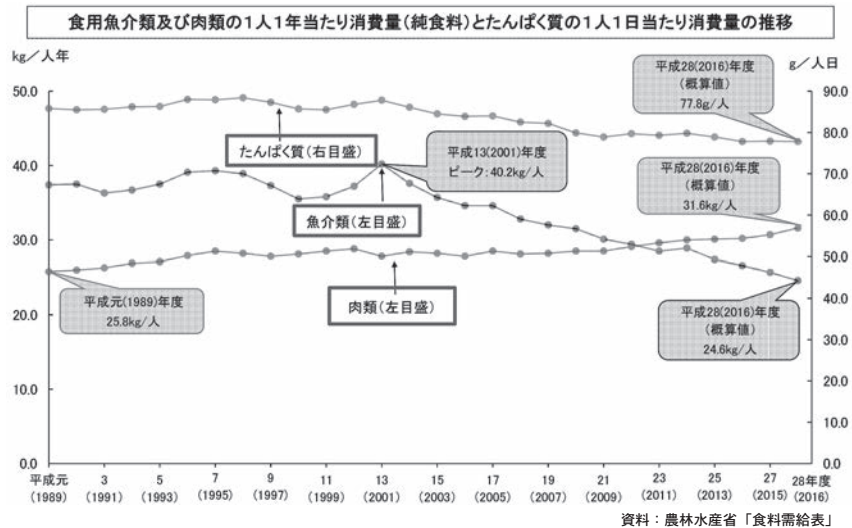
#### ——全水商連とOPRTは「10月10日 まぐろの日」に天然・刺身マグロキャンペーンを展開しています。

**岩沼** 昨年で14回を数え、全水商連傘下の全国の鮮魚小売店約230店

## マグロ船で国際交流 インドネシアの水産高校生と 臼福本店

臼福本店（宮城県気仙沼市、臼井壯太郎社長）は水産庁の「もうかる漁業創設支援事業」の取組の一環として、7月11日、インドネシア共和国バリ島・ベノア港で5回目（2014年から毎年実施）となる国際交流事業を開催した。同国の水産高校生を同社の第18昭福丸（14年建造）に招待し、日本の遠洋マグロはえ縄漁業を身近に感じてもらうとともに、さらなる良好な関係を築いた。

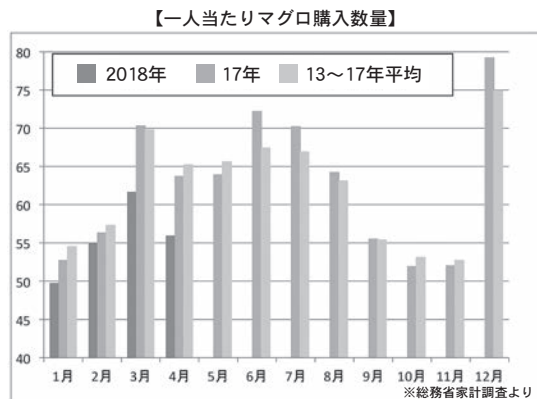
第18昭福丸は6月26日に気仙沼港



で、マグロ漁業やマグロ資源の大切さをPRしています。「10月10日 まぐろの日」の全国的な浸透を目指すとともに、高い鮮度と品質が保たれた天然冷凍マグロのおいしさを伝えています。ポスターやパンフレットを配布し、冷凍メバチのサクが当たるプレゼント企画も好評です。町の魚屋の盛り上がりにもなるので、今年も積極的に取り組みます。

#### ——OPRTに期待することは。

**岩沼** 「まぐろの日」のキャンペーンは毎年実施していて、定着しているのだから、これからも継続していきたいです。あとは、全水商連の青年部に所属する若い魚屋から、マグロの消費や売れ行きについて話を聞いてみると、若い人だからこそ知っている情報があるかもしれません。



#### ——最後に、町の魚屋さんの役割は。

**岩沼** 今までのように、待っているだけでは魚の消費は増えません。移動販売や御用聞きなど、時代のニーズに合わせて売り方を変化させながら、旬の旨い魚を伝えることが大切です。また、若い人に、魚を見て、触って、食べてもらう機会を増やすことも、将来の魚の消費を伸ばすために必要なことだと思います。



から出港し、第5次航海をスタート。出港後、最初の寄港地であるベノア港に7月10日に入港した。翌日の11日にバリ島実業高等学校漁業科の1～3年生の生徒25人と引率の教諭5人を招き、国際交流を行った。

生徒は寄港中の第18昭福丸を乗船見学。乗組員が遠洋マグロはえ縄漁

業や日本船の資源管理の取組、最新鋭の設備について熱心に説明すると、真剣に聞き入った。見学の後は、刺身や寿司など日本食を振る舞い、友好を深めた。

質疑応答では「この船は第18昭福丸だが、1号から数えて18番目という意味か?」「小さい魚が釣れた場合はどうするのか?」などの質問があり、前川渡漁労長が丁寧に説明した。

昭福丸の母港である気仙沼市とインドネシアとの交流は長く、日本の大型はえ縄漁船でも多くのインドネシア人乗組員が漁労に従事している。ベノア港はインド洋でマグロ操業を行う上で重要な補給基地となっている。



F  
A  
O

# マグロ資源、引き続き悪化

## 漁業・養殖業の現状2018年版で報告

### カツオマグロ資源のうち43%が持続可能な水準を超える漁獲

本年7月中旬にローマで開催されたFAO水産委員会(COFI)第33回会合に先だって公表された、最新のFAOの世界の漁業・養殖業の状況(SOFIA2018)において、FAOは概要以下のとおり述べている[SOFIA2018英語版P41~42]。

「カツオマグロ資源は、経済的な価値の高さと幅広い国際貿易に供されていることから、多大な重要性を有している。それらの資源の持続可能な管理は、それらが高度回遊性であり境界を跨いで分布することから、非常に難しい取組となっている。主要な、市場性の高いカツオマグロ魚種(tuna species)ービンナカ、メバチ、大西洋クロマグロ、太平洋クロマグロ、ミナミマグロ、カツオ及びキハダの総水揚量は2015年においては480万トンを、1950年から

継続して増加傾向を示している。

2015年には、(これら)7つの主要魚種のうち43%は生物学的に持続可能な水準で漁獲されている\*と推定され、57%は生物学的に持続可能な水準(持続可能な形で最大限漁獲されている\*2か又は過少漁獲)での漁獲とされている。

カツオマグロ資源は、一般的に良く評価がなされており、主要カツオマグロ資源で、その状況が不明又は極めて乏しい知見しかないと言われるものは非常に僅かである。カツオマグロに対する市場の需要は依然として高く、カツオマグロ漁業は引き続きかなりの過剰能力となっている。漁獲コントロール規則(HCRs)を含む、効果的な管理が、乱獲状態となっている資源を回復させるために必要である。」

これに関して、FAOが2年前に公表した前回のSOFIA2016においては、「カツオマグロの主要な7魚種について、41%のストックが生物学的に持続可能な形で漁獲されており、59%は持続可能性から見て限度いっぱい又

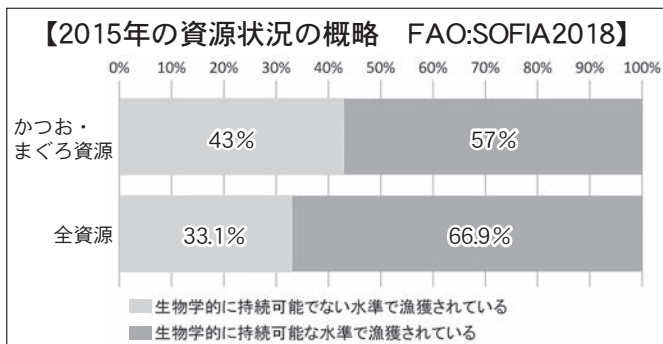
は漁獲に余裕がある状況とされている(2013年)」すなわち、この2年間で持続可能でない水準で漁獲されている資源の割合が、41%から43%と若干ながら悪化し、全体的な改善は見られない。

なお、上記の如く英語の“tuna species”にはカツオも含まれるが、同資源を管理するいずれの地域漁業管理機関においても、「カツオ資源が生物学的に持続可能な水準で漁獲されている」としているものはないため、カツオを除いたマグロ資源のうち、生物学的に持続可能な水準での利用となっているものは、上記の割合(2016年版では41%、最新の2018年版では43%)より高くなる。

ちなみに、FAOがモニターしている、資源評価がなされている全資源(カツオマグロ資源も含んでいる)については、2015年において、生物学的に持続可能な水準で漁獲されている\*と推定されるものが33.1%、生物学的に持続可能な水準で漁獲されているものは66.9%(持続可能な形で最大限漁獲されている\*2(59.9%)か又は過少漁獲(7.0%))での漁獲とされている。

このように、全資源平均に比較してカツオマグロ資源の状況が悪いことが示されている。

注\*: 持続可能最大漁獲量(MSY)を生産するのに必要な資源量を下回っている。  
注\*2: 当該資源量がMSYを達成する水準又はそれを超える水準にある



## 上質なメバチを将来も

### 築地仲卸・濱翔

昨年の今頃、異例の高値が続いた冷凍メバチ。1年経ち、供給量や相場はどう変化したのか。築地仲卸「濱翔」の先崎智之専務に聞いた(2018



年7月30日)。

上場本数は右肩下がり、相場も高値圏で変わっていない。昨年より少し安くなっているのは、セリ残りが若干増えているからだ。ネギトロなど加工品になる下物の魚が高過ぎて、加工業者が買わなくなり、全体的に相場が若干下がっている。

一方、きれいな赤色で脂乗りもよい上物のメバチは依然不足している。1日500~600本の上場本数のうち、上物は5本程度。身質のよい魚が減っているのは、水温など海の変化が影響しているのかもしれない。上物のメバチは下がる気配がなく、昨年以上に高くなる可能性がある。ごく一部だが、メバチの代わりに冷凍クロマグロにシフトしている仲買もいる。メバチの上物がキロ3,000

~4,000円とすると、冷凍クロマグロの方が安くてよい魚があると考えられる人もいる。

高値で消費も鈍っている。取引先の飲食チェーン店は、マグロの扱いを2~3割減らしている。スーパーに並ぶマグロをみても、1サク1,200~1,300円では一般消費者はついてこられない。安価なものは色が悪く、これを消費者が買うと思うと悲しい気持ちになる。これではマグロが売れない。将来にわたり、きれいな赤身マグロが店頭に並ぶのか不安だ。

生産者から消費者まで、マグロ業界全体がよくなる絵を描きたいが、なかなか上手くいかない。漁師さんが大海原で苦勞して獲ってくるマグロ、日本の奥深いマグロ文化を守りたい。

## 給料よりスマホ環境

### 船舶就業の希望は高い 漁業・教育機関が懇談会

水産教育を受けた生徒を送り出す学校と、受け入れる側の会社が一堂に会する第3回「東北地区船員教育機関、海運・水産会社等関係者との懇談会」(全日本海員組合東北地方支部主催)が6月18日、宮城県のハーネル仙台で開催された。出席した学校の担当教諭は「船員を希望する生徒は確実にいる」と話す一方、求人票提出の改善を求める意見や、生徒が船内のスマートフォン(スマホ)の使用可能環境に高い関心をもって

いる点なども報告した。福島県立いわき海星高校(旧:小名浜水産高校)で、海洋系学科の生徒157人を対象にした意識調査によると、73%が職業として「船に乗り

たい」「条件によっては乗ってもいい」と答えた。船内に求める環境は54%の「給料が高い」を上回る71%が、「Wi-Fi」と回答。乗りたくない人の理由の37%が「スマホが使えない」だった(回答は選択式で3つまで)。

漁業会社も近年、乗組員から通信環境に強い関心が示されると同意する。船内通信のインフラ整備、通信料の負担等の多額の経費がかかる点が悩みだが、今後の船員確保には避けて通れない課題であることが浮き彫りになった。

学校側は、陸上産業と比べ求人票が圧倒的に少ない、あるいは提出が遅い点を指摘した。高校では7月1日から求人票を公開できる。漁業は漁期の関係もあり、翌年の船員数を勘案して12月に求人票を出す事例が多いそうだが、売り手市場の就職戦線にあって「その頃には9割以上の生

徒が就職先を決めている」と話し、学卒者の船員確保に取りこぼしがある現状を訴えた。

また漁業の場合、情報の多い地元企業や、卒業生の就業している会社を選びがちだという。特に県外の会社や新規の募集に対しては、求人票だけで生徒を預けられるか判断が難しく、生徒や家族を安心させるために「熱いアプローチをしてほしい」との要望も出ていた。

将来に向け「船内に女子の居住空間の設置を検討してほしい」という意見も出た。



## 三崎港・西松で現場研修

### 食プロ養成講座 神奈川県中小企業診断協会



神奈川県中小企業診断協会が主催する「食の6次産業化プロデューサー」養成講座の受講生8人が、7月14日三崎港を訪れ、三浦市低温卸売市場を見学したあとマグロ卸の(株)西松を訪問、冷蔵庫、加工場を見学、同社の相原宏介専務の講義を聞き、質疑応答を行った。

相原専務から廻船業、冷凍マグロ加工・流通業、冷蔵庫業、「まぐろコンシェルジュ」育成事業、売場改善コンサルティング事業など同社の業務内容の説明を受けた。

マグロ漁業を取り巻く環境を話した同専務は「漁船に対しては、獲れたマグロの船上処理技術の向上による品質アップを要請。一方、冷凍マ

グロの販売先は、『取引先』でなく『取組先』として、マグロ資源・漁場・漁獲方法・選別基準などの情報を提供している」と説明。

質疑応答では、「まぐろコンシェルジュとは」「販売先との交渉は」「サンプルの提供は」など矢継ぎ早の質問が出され、同専務は「販売先の水産売場の担当者を対象に、マグロの栄養価やメニューまで提案できるように育成している。5年前にスタート、70人のコンシェルジュを認定、現在10人を育成中」「当社に来てもらい販売契約を結び、サンプルは出さない」などと回答した。

## 「欣栄丸」の名前で売る インターネット通販サイト「まぐろの濱幸」

濱幸水産株式会社(岩手県釜石市、濱川幸雄社長)はインターネット通販サイト「まぐろの濱幸」を昨年7月に開設、自社の欣栄丸ブランドで直販業務を行っている。2015年に業務筋を対象に始めた販売事業の拡大で、その味と同時に、簡便に食べられる商品形態が人気という。

商品は刺身状にカットした冷凍・

小パケットレー包装が好まれている。パックのまま流水解凍でき、包丁やまな板は不要。濱川幸三専務が「若い人にもおいしいマグロを食べてもらいたい」との思いで商品化に至った。

カット刺身は一般的に解凍後のドロップや変色が悩みの種だが、同品はこうした変化が極めて少ない。リピート率は高く、使切り易い点も評価され、飲食店の利用も多いそうだ。通常の販売に加え、年4回程度の限定企画も実施。大トロ、中トロ、赤身を1枚で楽しめる「断面一枚刺し」も話題だ。

現在はマグロに限っているが、同専務は「棒受網のサンマや、底びきで獲れた魚など、船団の魅力を最大限生かした『欣栄丸大漁セット』の販売を考えている」と、展望を話す。



### 編集後記

「10月10日まぐろの日」天然冷凍刺身マグロキャンペーンのパートナーである、全水商連の新たな会長に岩沼徳衛氏が就任されました。巻頭インタビューでは、町の魚屋さんを取り巻く状況、マグロの資源問題の重要性などを語っておられます。美味しいマグロをいつまでも消費者に届けられるようOPRTとしても全水商連との連携を継続・強化して参ります。

(長畠)