

鮮度を維持するための時間との戦い  
張りつめた空気と人の熱気が市場を支配する

# 太物師達の時

ドキュメント 大阪中央卸売市場

AM 4:15

街がまだ眠りから覚めやらぬ午前4時15分。張りつめた空気を割って、せり人の一声が響き渡った。太物の売場を覗くと、いつの間にか大勢の仲卸人達が集まっている。太物とは読んで名のごとく、マグロを専門に扱う分野である。世界中から集まってきたマグロが生、冷凍と区分けされ、ズラリと並んで、せりの時を待っている。マグロのせりは「本ずつ行われる。関東では「せり上げ」と言われる方式で、順番に値をつり上げていくのだが、大阪では手札サイズの黒板に価格を記入し、二斉に提示する。当然のことながら、同一値の場合もあり、この時は「ヨイヨイヨイ」のかけ声で、ジャンケン勝負となるのだ。緊張の一瞬ながら、この時ばかりは大阪人らしさを垣間見るようでおもしろい。

せりの時間は約40分ほど。せり落としたマグロは、すかさず台車に乗せ、各仲卸店に運ばれ解体、加工



50kg以上のマグロとなると台車に乗せるのも一苦労する。体力も太物師には必須。品の良し悪しを判断するのが尻尾の切り口。これを見ただけでは100%判断できない、後は経験とカン!





# せり人の声

される。鮮度を命とする魚屋にとつて、時間との戦いが商売を左右することになる。

一種、花形的な存在の太物のせり人だが、その裏では深夜12時に出勤し、搬入、洗ひ、検品とハードスケジュールをこなす。仲卸人もまた、深夜から冷凍マグロの仕分けや、せり前のマグロの下見を行う。尻尾の切り口から良し悪しを判断し、適正な価格を付けるのは困難を極め、豊



富な経験と、高度な目利きが必要とされる。高額な商品のやりとりも瞬時に行う。事前情報と、熟練された目が適正な魚の評価を下し、安定的なマグロ相場を作り出している。せり人は、せり終了後も、デスクの電話に向かい、休む間もなく情報収集に努めている。

職人達の眼力と、巨大市場が持つ情報収集力こそ、中央卸売市場の最大の武器と言えるだろう。

太物のせりが終了すると、時を同じくして、鮮魚、塩干のせりが始まる。広い売場にはありとあらゆる魚が並べられ、さまざまな調子のせり声飛び交う。響き渡るタミ声のせり人から、リズムカルに体全身で調子をとるせり人。それぞれの個性が魚への情熱を表現している。

せりは全ての魚で行うわけではない。「相対(あいたい)」と呼ばれる取り引きもあり、せりの中心は旬の天然魚や活け物で、全体の3割程度だ。

中央卸売市場の産直販売との違いは、高い集荷能力と商品の安定供

給能力にある。全国、世界中の生産者との連携を持つことにより、商品不足による高騰を緩和し、適正価格の販売を行うことができるというメリットを持つている。

市場の中にはさまざまなタイプの仲卸店がある。昔ながらの魚屋さんのイメージ通り、はちまきにエプロン、威勢のよい声で、こだわりの魚を扱う店主、デザインングされた統一色のスタッフジャケットに身を包み、軽快に動き回る多数の社員を配す企業体の店。多数の店が集まる中央市場は競争力が高まり、それぞれの個性が戦略の術となる。このため、皆プロ意識が強く、こだわ

りを持つているため、いい品物が増えにくる構図を作り出している。

市場では近年、設備の近代化が推進されてきた。中央卸売市場は生産者と消費者との橋渡し役として、単に流通の一部を担うのではなく、「食」の全てを包括する企業体へと進化してきたようだ。

忙しい時間帯、殺気だっているよーうに見える魚屋さんも、一声かければ笑顔を見せてくれる。大阪人らしい気さくな人が多いのだ。

「大阪の魚はせうんぶ、わしらにまかせといてや」。そんな言葉が返ってきた。きそうだ。





AM 6:00



# 仲卸人の技

中央卸売市場に入ると、数え切れないほどの魚屋さんが並んでいる。この、それぞれのお店が「仲卸店」だ。仲卸の仕事は荷受(せり)をする側から魚を買い、それを得意先に販売する。純然たる魚屋さんなのだが、昔からある街の魚屋さんとは、似て異なる形態をなす。魚屋さんもこの仲卸店から魚を購入するわけで、プロを相手にするプロ、つまり真の魚職人である。

せりが終了する時間になると、瞬く間に店の中はトコ箱で埋め尽くされる。時代が変わり、さまざまな種類の販売店のニーズに応えるため、ウロコ落としや、ワタ抜きという仕事が増えた。限られた時間の中で加工、販売、仕分け、積み込み等をしなければならず、まさに目の回る忙しさで、仲卸人は一秒の時間も惜しんで、動きまわる。

仲卸店を覗くと20代の若者が多数働いている。活気のある仕事に魅せられてこの道へ入った人も少なくない。

近年、小売店が少なくなり、量

AM 6:30



養殖技術の進歩はめざましく、高級魚を庶民の味にした。

全ての魚の名前を覚えるのが困難なほど、魚種豊富に取り揃え、顧客の要望に応える店が増えてきた。魚屋というよりも、水産物卸の「企業」と呼んだ方が相応しいだろう。





# 巨大市場の力



せりが始まって終わるまで1時間弱。この間売場は人の潮となり、最も活気があふれる。普段、広く見せる通路も、すれ違うのも困難なほどになるのだが、ここで働く人はストレスもなく軽快なテンポで動きまわる。

種での販売は季節性が求められていたが、輸入や養殖物の増加により、一年中、良質の魚を手でできるようになったこともシェア拡大の要因のひとつである。今では、市場内には日本中、世界中の旬が一年中溢れかえっているのだ。

ちょっと話が変わるが、市場に入り、一番最初に目に止まるのが「ターレット」と呼ばれる搬送車。大きな丸いハンドルの内側に、押し下げると動き出すアクセルにあたる輪がある。混雑する市場内を縦横無尽に走り回り、回転半径を小さくするために、車輪も自在に動くように設計されている。以前はガソリンを燃料としていたが、近年環境問題の観点から電気駆動に変わった。このターレットの運転技術には、誰もが一様に驚かされるだろう。すれ違いやUターンは神業に近いものがあり、熟練を要する。

現在、消費者が買う魚は、切り身加工され、パックしたものがほとんどだ。輸入、流通、養殖と魚を取り巻く環境は激変した。一年中、あ

販店への販売が増えたため、多種の品揃えて対応する店が増えてきた。「顧客の求める品を何でも提供する。」中央卸売市場だからこそできる販売戦略である。

逆に、専門魚種の販売を、より洗練させていった店もある。タコ、アナゴ、マグロ、エビなどの単体魚種を扱う店だ。長年培われてきた専門技術と目利きでシェアを伸ばしている。従来、魚には「旬」が付きもの。一魚



らゆる魚が集荷され、お店に並ぶ。しかし、季節ごとの魚も健在。大都会の中に居ながらにして、全国の「旬」を感じる事ができるのも中央卸売市場の魅力だ。

現在、大阪市中央卸売市場(本場)、大阪市東部中央卸売市場(東部市場)、大阪府中央卸売市場(北部市場)の3市場があり、それぞれの市場特性を保ちながら、大阪における魚の安定供給に努めている。

中央卸売市場のプロの魚職人達は皆、口を揃えて「魚は奥が深い」と言う。半世紀近く魚と対峙してきた仲卸人がつぶやいた。「何年やつてもまだまだ分からんこともある」「せやから、魚の仕事はおもしろいやんや。」

中央卸売市場を訪れると、新鮮で美味な魚と、魚に全霊を注ぎ込む、真のプロの魚屋さんに出会えるだろう。

ターレットが混雑した市場内でもスムーズに動けるよう設計された運搬車だ。



中央卸売市場では、水揚げされた魚や水産加工品は荷受のもとへ届けられ、「せり」または「相対(あいたい)」によって仲卸業者、売買参加者が購入。これが小売店や量販店へ販売され、消費者のもとへと届けられる。





# ちりめん

中央卸売場のもう一つの顔が塩干屋と呼ばれる、干物、練り物、水産加工品を扱う仲卸店だ。塩干商品のほとんどが、せりのない相対（あいたい）取引で、ちりめんが、せりの主となっている。宮崎、鹿児島他、淡路島からの入荷が多い。

この、ちりめんの目利きは、色、艶、水分、香りを見るため、研ぎ澄まされた、目、鼻、触感を必要とする。素材の良さもさることながら、乾燥させる段階での、天気や気温に左右されるデリケートな品である。雨に濡れたり、乾燥が遅い場合、微妙に匂いの変化が現れるのだ。

せりが始まる前に、仲卸人達は一品ずつ慎重に吟味してから、せりに挑む。鮮魚と比べ「香り」という、もう一つの選定方法がプラスされるだけに、豊富な経験が必要となってくる。臭覚という個人差のある部分での目利きが必要なため、ちりめんの選定は職人芸と言えるだろう。

「最低でも3年以上はかかる」という、ちりめんへのこだわりは塩干店を営む者の誇りでもある。



見事なまでに美しい桜干  
しは、さまざまな和食を彩る。



大き過ぎず、小さ過ぎず。  
究極のこだわりを注ぐ。

色、手触り、香り…。繊細な目利きで、ひとつずつ丹念に吟味し、せりに挑む。香りを確かめる時は目をつぶり、神経を集中させる仲卸人も少なくない。





# 伝統の塩干物



店によっては1000種以上の商品を扱う所もある。「ぜんぶは憶えてへんかも」と店主が一言。この商品力が、中央卸売市場の塩干店の魅力だ。

水産加工品には竹輪や蒲鉾、はんぺんなどの練り物も含まれる。品質表示のチェックを厳重に行っているのも中央市場の特徴。



塩干の仲卸店が扱う商品は多岐に渡る。四十物(あいもの)と言われる干物や水産加工品は、数え切れないほどの産地と種類があり、これらを熟知していなければ、商売がなりたない。

太物や鮮魚のように「動」のイメージはない分、商品知識と管理に高度の技が必要とされる。とくに、賞味期限や添加物表示のチェック、保管方法に注意を払っている。

塩干物の分野には関西人が泣いて喜ぶ、カニの販売も含まれ、ズワイ、タラバ、セコガニ等、多種多様な品が揃っている。現在では、冷凍技術の発達により、輸入物のカニや加工品、魚卵製品などが、新鮮なまま出荷できるようになった。

干物や丸干し、二汐物も、近年、産地によるブランド化が進み、高級食材として分化されてきた。鳥根県恵雲(エトモ)産の丸干しや、焼津の塩鯖等、庶民の味が高級鮮魚に劣らぬ人気で食通達を唸らせる。

塩干屋さんは話し好きの大阪人タイプが多い。もちろん、忙しい時間

帯は真剣な眼差しで気迫に圧倒されてしまうが、一段落すると、店主同士で、コーヒーを飲みながら情報交換をして、しばらく談笑が続くというアットホームな雰囲気だ。

保存食として、古来より引き継がれてきた「日本の伝統」を守り続けながら、新しい食産業の流れに乗ることがこれからの課題となっている。地味なイメージの四十物屋さん、転換期を迎え、魚食産業の中核を目指し始めたのである。

「旧と新」、中央卸売市場は、この二つのテーマを癒合せることができ、唯一の存在なのかもしれない。



秋刀魚の開き、丸干し、新巻鮭…。日本古来より運綿と引き継がれてきた「伝統の味」を守り続ける塩干店。