



トークセッション「食のバトンをつなぎ、新たな価値を生み出す」

株式会社サスエ前田魚店店主 前田尚毅氏

株式会社サカエヤ代表取締役 新保吉伸氏

モデレーター：株式会社ジオード代表取締役 門上武司氏

PROFILE

株式会社サスエ前田魚店店主 前田尚毅氏

1974年、静岡県焼津市生まれ。60年以上続くサスエ前田魚店の5代目店主。地元客向けの小売だけではなく、その仕込み技術は、国内外の名だたる飲食店からも納品オファーが殺到するほど。2021年にはミシュランと並ぶ強い影響力を持つフランスのグルメガイド「ゴ・エ・ミヨ」より生産者に贈られるテロワール賞を国内鮮魚店として初めて受賞。

株式会社サカエヤ代表取締役 新保吉伸氏

1961年、京都府生まれ。精肉店サカエヤの店主で、名もなきノーブランドの牛肉を最高ランクに匹敵する味へと生まれ変わらせる、その仕事の幅とオリジナリティに注目が集まっている。

モデレーター：株式会社ジオード代表取締役 門上武司氏

1952年、大阪府生まれ。フードコラムニストとして活躍。関西の食雑誌「あまから手帖」の編集顧問を務める傍ら、食関係の執筆編集業務を中心に、プロデューサーとして活動。「関西の食なら、この男に聞け」と評判が高くテレビ、雑誌、新聞などのメディアでも活躍。



**前田氏と門上氏は、魚屋と肉屋でありながら技術者。
お二人は魚と肉に新たな価値付けをした方。**

門上氏：

関西の「あまから手帖」の編集顧問として、日本全国にいる生産者や料理人などを取材することが多く、この6、7年、静岡に足を運ぶ機会が多くなりました。

前田さんは、「名だたる料理人」に魚を卸しているとのことですが、具体的にはどんな方に卸しているのですか？

前田氏：

静岡の「てんぷら成生」をはじめ、東京や海外のミシュランガイドに掲載されているシェフたちですね。

門上氏：

オーストラリアに、ミシュランガイドやアジアのベストレストラン50にランクインされる「Tetsuya's」というお店がありますが、その方が「日本一の天ぷら屋がある」というのを聞いて知ったのが静岡の「てんぷら成生」。行ってみたら本当に日本で、毎月通うようになりました。

そこには前田さんの存在があり、料理人の背景にはこういう方がいるんだなと思いました。

新保氏は、ノーブランドの牛肉を最高のレベルに持ち上げると言われています。それはどういうことでしょうか。

新保氏：

肉の評価基準は数字で表されます。僕はそこではない部分に価値観を見出しました。

A5ランクが最高格付けですが、農家さん（牛飼い）はそこを目指して牛を「育てる」のではなく「つくる」ります。農家さんも生活がありますし、そこに関わる人もたくさんいるわけです。

今、食の世界の価値観が少しおかしくなっていると感じています。一般的な価値とは別の価値観、つまりA5とは真逆にいるお肉をなんとかおいしくできないかと、そこに価値を見出せば競争や比較がない、まったく別の世界観でやれるのではないかと。

結果として、僕の場合は、A5ランクもC1ランクの肉も同じ価格で取引しています。

門上氏：

取材をする上で、まず料理人に目がいき、そしてテクニック、経歴に目がいくわけですが、その次に気になるの

が、仕入れ先や産地が気になります。料理人と生産者にスポットが当たるわけです。料理人は調理をするために技術を学んでいますが、生産者も土地を改良したり、豊かにしたりしています。

魚屋さんやお肉屋さんといったら一般的に商いの人ですが、お二人に出会って、技術者だと思いました。料理人が納得するお肉に仕立てる。漁師と組んでお店にどういう状態で運ぶのかを考える。

極端な話になりますが、魚も肉も死骸になったものです。それを料理して食するわけです。前田さんは、その死んだ物をどのように届けるのかという部分がすごいと感じる方です。



魚を仕立てる上で大事なものは水分量と温度。

12種類の氷を使い、氷水をつくる。

門上氏：

前田さんにとって、魚を仕立てる上で一番重要と考えている部分はどこですか？

前田氏：

生き物は水分だと思っています。地球上で一番多いのは海水です。人間も水分が多いですね。魚が持つ水分の保水と脱水部分が重要だと考えています。また、やはり生き物なので、温度も大事にしています。

たとえば、料理屋では生で食べるものなのか、火入れするものなのかで水分量は異なります。生で食べる時は、腐敗要素になる水分を抜いて脱水させる。

逆に、加熱する場合は保水させます。細胞膜の中の酵素を活性化させないために、温度が非常に重要です。魚を冷やすわけですが、魚をシメるにあたり、12種類の氷をブレンドして使います。真水で凍らせた氷、深層水で凍らせた氷など、自分でつくっています。

岐阜にかき氷屋さんがあるんですが、その方のかき氷を食べたときに感動したんです。年に1回、氷と機械を持って、お店に削りにきてくれるんですが、削ってもらったときにその方がどんなふうにも氷と向き合っているかわかるんです。そこに良いヒントがありました。

12種類の氷は、氷の硬さを変えています。硬い氷は溶けにくく、逆に冷やしにくい。柔らかい氷の方が早く溶けやすい。海水と一緒に氷水をつくりませんが、海水温と魚のコンディションによってブレンドしていきます。

毎日魚の具合を見ているからこそわかるのですが、魚の筋肉がピクピクと動くんです。その動きを見て、どの氷で、どの温度で、どの塩分濃度が適切かを調整していきます。



**赤身の多い肉の水分量を調整して仕立てることで
新しい価値観のお肉を生み出す。**

門上氏：

新保さんにとって、お肉を仕立てる上で一番重要と考えている部分はどこですか？

新保氏：

私も前田さんと同様、水分に重要性を感じています。

肉の場合、牛と豚では水分量が異なります。季節によっても違います。牛も豚も夏は水をたくさん飲みます。たとえば、放牧牛の場合は好きなときに好きなだけ水を飲みますからコントロールできませんが、舎飼いの場合はある程度のコントロールが可能です。だから、個体差を見極めて、水分量を調整しながら手当を変えています。

豚肉は熟成ではなく脱水作業です。牛肉は移動する「自由水」と、たんぱく質と合わせる「結合水」があるのですが、この自由水を調整しながら微生物の力を借ります。水分調整を失敗すると、焼いたときに肉汁が出ないカスカスのお肉になってしまいます。焼き上げたとき、ドリップが出ていないのに、口の中に入れて噛んだときに、肉汁が弾ける感じを目指しています。

放牧で育てた牛の場合、個体差はありますが、グラスフェッドなので赤身が多いですね。舎飼いで A5 ランクになると、60~75%は脂、いわゆる霜降り比率が高くなります。僕が修行していた 40 年前は 45~50%くらいだったのですが、それだけ脂があると、「年をとったらから肉が食べられない。胸焼けがする」と言いますが、脂を食べるわけですからそれは当たり前です。

僕の場合は、そういう肉ではなく、赤身の多い肉を水分調整して熟成させますので、まったく新しい価値観を生み出せているのではないかと考えています。

水分調整のやり方はいろいろな方法がありますが、基本は骨付きのままやります。微生物の力を借りたり、乾燥させたり。同業者や料理人が見様見真似でやると、中途半端な知識でも、なんとなくそれなりの見た目、それなりの味にはなります。なかには食中毒を引き起こした事例もあります。

僕の場合は一応、プロなので、専門的やり方でやっています。豚肉の場合は、屠畜してから7~14日間かけて脱水し、水分が30~40%抜けたあと、商品化しています。と言うと誰でもできそうですが、そんなに簡単なことではありません。

前田さんのようにいろいろな氷で調整できれば良いのですが、肉の場合は個体が大きいのので難しく、代わりに温度や湿度の異なる4台の冷蔵庫を使います。冷蔵庫も特殊な改造をして、個体による特性が出るようにしています。

今、店を改装中ですが、牛や豚個体差に合わせて、もっと精度の高い仕事ができるように、冷蔵庫業者の方と設計しているところです。

良い素材に仕立てるだけでは意味がない。

その素材を、探究心を持って扱える料理人の存在が不可欠。

門上氏：

前田さんが温度が大事と気づいたきっかけは何ですか？

前田氏：

地元で新しいことをやっていこうと思って始めたのが「てんぷら成生」でした。天ぷらというのは、本来であれば油の中に入れて、芯まで熱が入ってしまう脱水の調理法です。水と油は相性が悪く、天ぷらを揚げる際にパチパチとなる音の変わり方と軽さでどのくらい熱が入ったかを確認します。

私は料理人が困る食材をつくりたいんです。油の中に食材を入れても音がしないので、料理人は料理しにくい。そのくらいの状態の魚をつくり上げるんです。その魚は魚本来の旨みになる水分をキープできるような、加熱に耐えられる魚をつくるんです。そうすることで、今までになかった料理になるんです。

門上氏：

前田さんの魚に伝えてくれる料理人がいないとできない話ですね。

前田氏：

魚をおいしい状態に仕上げることを、私は「仕立て」と呼んでいます。着物屋が染め物屋に染めてもらった反物を着物に仕立てるように、魚屋には料理人が必要です。ただ普通に天ぷらを揚げればいいわけではなく、自分の仕事に対して常に探究心を持っている方でないと良いものはできあがりません。

門上氏：

新保さんも、前田さん同様、この人だったら伝えてくれると期待を込めて仕立てているんですか。

新保氏：

ちょっと意地悪なんですけど、試している部分もありますね。この肉を送れば、このシェフはどうするかな、どんな反応をするのかなど。期待と困らせるのと2つありますね。100投げたら100打ち返してくれると楽しいですよ。その中身が重要です。ヒットなのかホームランなのか、はたまた空振りなのか。その繰り返しで、僕も料理人も成長していきます。



**魚や肉は完成形では渡せない。
料理人に合わせてコントロールしていく。**

門上氏：

前田さんは港で仕事をしていると聞いたのですが。

前田氏：

港から店まで車で3分ほどですが、その3分の間に死んでしまう魚があるので、私は港で仕事をします。

港にも温度を変えてもらってブレンドした水槽が3種類おいてあります。

一般的には四角く水色の水槽を使用するんですが、私は魚が回遊できるように円形の水槽を使っています。魚にストレスを与えないために真っ黒にし、酸素の量も変えています。もちろん、海にいるよりは鮮度は落ちやすいですが、落ちる状態をできるだけ早い段階で止め、いい状態で魚を冷やすようにしています。

そして、料理人に魚を渡すときは、完成しない魚を渡します。私のところで完成させては意味がないので、7割の状態を渡せればベストですね。

新保氏：

私も同じく完成形では肉を渡せないですね。このシェフには6割、このシェフには4割という感じで、オーダーメイドしています。前田さんもそうですが、東京であれどこであれ、自分の肉がどうなっているのか食べに行かないと不安ですし、次に進めないんです。行かないと分からないのともありますね。

例えば、何席あるのか、何で焼いているのか、炭なのかフライパンなのかオープンなのか。実際に見て食べて感じて、それによって手当ても変わってきます。

使う頻度によって僕の方でコントロールしていく必要もあると思うんです。10kgの塊を2、3日で使う店なら90%の完成形のを渡しますし、1カ月かけてゆっくり使う店に90%の仕上がりのを渡すと、すぐにおいしさのピークが過ぎてしまいます。だからそういう店には、30~50%仕上げた未完成品を送ります。

ただ、シェフにそれを扱えるだけの知識と技術とセンスがあるかはまた別の問題です。そこを見誤ると残念な結果になってしまいます。

そして、保存も大切なので僕の場合は、料理人への保存方法をレクチャーすることも欠かせません。ときには肉

専用の冷蔵庫を用意してもらうこともあります。

門上氏：

送り方はどうしているのでしょうか。

新保氏：

配送する場合も、どれだけ日数がかかるかによって梱包の仕方を変えます。季節やトラックの開閉でも温度差が変化するため、できる限り肉にダメージを与えない工夫はしています。

前田氏：

運送屋に託すしかありませんが、スチロールの質で変わってきます。箱の中に何日冷蔵庫をつくれるかなんですが、私の場合はアジア圏であれば常温でも大丈夫ですね。冷やさなければならないもの、冷やしすぎてはいけないものがあるので、熱伝導が変わるよう調整しています。



魚が針にかかったときから料理がはじまる。

漁師から料理人までチームで料理をつくる。

門上氏：

お二人は、有名なテレビ番組などメディアにもたくさん出演されていますが、地元の料理人も知ってもらいたいというのがありますか。

前田氏：

20歳の頃は有名になりたいとは思っていましたが、今はオファーの2/3は断っています。自分より頑張っている地元の料理人を取り上げてほしいと思っています。やはり地元から変えていくぞという思いがあり、バトンを最初に持つ漁師からはじまり、探究心がある料理人まで、今はかなりのメンバーが揃っています。7年ほど前は漁師から門前払いされていましたが、今では自分のためだけに漁をしてくれる漁師もいます。

魚は決して高級魚ではなく、大衆魚なんです。大衆魚をおいしくできなければプロではありません。安い魚は扱いが雑になりがちですが、それをみんなで丁寧に扱っていくとおいしくなるんです。これは毎日、魚を扱っている人間でなければわからず、料理人ではわからない。

漁師にはいつも「針にかかったときから料理は始まっているからね」と伝えています。水揚げの仕方、スピード、シメ方で、料理が全部変わってしまいます。ですので、チームでつくっているんです。

門上氏：

チームをつくるのにどのくらいかかったんですか。

前田氏：

定置網など漁には 12 種類あるんですが、折りが合わない船頭もいましたね。「こんなふうにして獲ってほしい」と言って獲ってくれた魚は 2、3 割高く買うんです。高いと地元の飲食店はなかなか買ってくれませんが、地元のメンバーと国内外のレストランメンバーは、「そこは攻めてほしい」というので私も気が楽になりました。そんなふうにしていく中で、クオリティがどんどん上がっていきました。

漁師から直接買っているという料理人もいますが、私どもは毎日、漁師に会い、毎日話し、そしてときには喧嘩をします。

門上氏：

メディアの影響でたくさん料理人から連絡が来るとは思いますが、どうですか。

新保氏：

年間 300 件ほどの取引依頼があります。ありがたいのですが、内容を聞くと、うちでなくてもいいんじゃないかと思うことが結構あつたりします。だから「今、取引している業者の方と、もっと話し合っって困り事をぶつけてみたらどうですか」と言いますね。その上で、うちの肉に興味をもってくれるのなら、まずは滋賀まで来てもらいます。でも、ほとんどは何度かのやり取りで時間の無駄になります。

前田氏：

私も同じく年間 300 件ほどの連絡がきますが、人生かけてやっているので簡単な話ではないぞと言います。今、取引している魚屋と一度、話し合っってから来いと言いますね。

「てんぶら成生」は、最初、半年くらいは閑古鳥が鳴いていました。「成生」に通い続けましたね。かき揚げを 1 週間で 50 個食べたこともあります。何度も何度も失敗したし、彼が下を向いているときを見てきました。そんなとき、門上さんが「あまから手帖」で「成生はここ 5 年の中で最高のレストランだ」と書いてくれたんです。嬉しかったですね。やはりメディアが取り上げてくれると発信力が違いますね。

廃牛と呼ばれていた経産牛に価値をつくる。

農家を支えないと仕事ができない。

門上氏：

新保さんは、これまで飼料になったり、廃棄処分されていたような、出産経験がある雌牛・経産牛も扱っていると聞きました。

新保氏：

経産牛もセリにかけられますが、値段がつきにくく、ついたとしても安価で競り落とされます。精肉になることはほとんどなく、加工品やペットフードになることも。経産牛は、廃牛とかババ牛などひどい呼び方をされていますが、なんとか価値をつけて、食肉として華を咲かせられればと思って取り組んでいます。

僕は前田さんと違って、農家さんとの関係は築けていたけれど、料理人との関係が築けていなかったんです。前田さんの取り組みを見て、もっと地元も大事にしなければならないなと思いました。前田さんのように、地元で若い人たちと一緒にチームをつくることができたらなと思っています。

門上氏：

新保さんのおかげで、経産牛もおいしくなりました。経産牛をどうにかしようという人はこれまでいなかったんですか。

新保氏：

いなかったですね。今まで問屋さんが安価で買っていたんですが、僕のせいで経産牛の価値があがったと陰口たく人もでてきました。

今、飼料も高くなり、BSE や口蹄疫に匹敵するくらい大変だと聞きます。もしかしたら、今後、廃業していく農家さんも増えてくるかも知れません。第一次産業が衰退すると我々にも影響がでできます。だからこそ、10円でも高く買って10円でも高く売る仕組みを確立しないと、先細りになると思います。

もちろん、高く買い取るその先は「おいしさ」が要求されるので、そのための技術がますます重要になってきます。



大都市ではできない、静岡ならでのこと。

生産者から料理人までチームで料理をつくる。

門上氏：

前田さんと新保さん、お二人にとってお互いに敵わないなという部分はありますか？

新保氏：

ある料理人は「前田さんからいつ電話がかかってくるかわからない。電話をとれなかったらいい魚が手に入らな

い」とお風呂に入っているときも携帯を手放さないと聞きました。僕の場合、そこまでの関係を料理人と築けているか考えましたね。僕が一方的に料理人と信頼関係を築けていると思込んでいないとか。その話を聞いてから、しばらく考えすぎて寝られなくなったりしましたからね。

前田氏：

新保さんとは何度もお会いしてお話ししていますが、正直、この人が魚屋でなくて良かったとは思いますが。魚屋で怖いという人はいませんが、新保さんが来たら嫌だなとは思いますが。

門上氏：

静岡のチームの力はすごいと思います。大都市ではなかなかできません。

新保氏：

地産地消でおいしければそれに越したことはないですよ。たとえば「てんぷら成生」には県外からもたくさんお客さんが来ます。静岡へ来るために新幹線に乗り、タクシーを使って、お金を落としてく。静岡県に貢献していると思います。そういう部分をもっとピックアップするべきだと思います。

よく料理人の方々が何人かで生産者の牧場に行って、その光景が専門雑誌に載っていたりするんですが、なんか移動した距離で満足しているように思うこともあります。行くことを否定しているわけではないですが、誰と行くのかが重要です。

以前、熊本出身の料理人と、阿蘇へあか牛を見に行ったのです。環境保全のために草原を甦らせようとしている背景に飼育の哲学、僕の考え方など、料理人は、今まで知らなかったことを肌で感じることができます。

その一週間後、お店に行ったら、料理が全部変わっていたんです。メニューは同じなんですが、いつも以上においしかった。僕だけがそう感じたのかも知れませんが、料理人もいろんな意味でバージョンアップが必要です。そのために、誰とその場所に行くかというのは、とても大事なことだと思います。

門上氏：

地産地消がすべてではないと僕は思っていますが、地産地消があってやはり味が優れていて、チームが生まれるというのはすごいなと思います。その代表格が静岡にあると改めて認識しました。仕事の面、技術開発の面、人との付き合い方など、さまざまなあり方もお話いただきました。今日はありがとうございました。