

布巾洗いから始まり
仕事場が店外から店内へ
麻緒、包丁握ってみようか
そろそろ競りに出ようか
鐘の音に競りが始まる



なかじま
麻緒
さん

東京都江東区
株式会社榎長

2018年、東京都中央卸売市場築地市場が豊洲に移転。他に類を見ない市場が生まれた。一心太助の江戸の時代から続く長い歴史に、女性の競り人の登場で、また一つ大きく変わろうとしている。





P19:メバチマグロの担当になって約半年。競りから戻れば、手鉤を包丁に持ちかえ次の作業にとりかかる
 P20:店内でマグロの解体作業。右は社長の飯田統一郎さん(右上) それぞれの持ち場で黙々と仕事をこなす(右下) 布巾を洗いながら、いつかは眞の子が敷かれた店内で仕事をしたいと思っていた(左上) 同じマグロは二つとない。毎日が真剣勝負だ(左下)

マグロ仲卸に転職

「失敗の仕方にセンスが見える」

創業は江戸時代の文久元年(1861年)までさかのぼるといいうマグロ仲卸の株式会社ひちやう 樋長代表取締役社長、飯田統一郎さんによる中嶋麻緒さん評である。中嶋麻緒さん(32歳)は樋長の社員で、豊洲市場のマグロの競りに参加する唯一の女性だ。

豊洲市場の8区画にある樋長の店舗は店としては大きい方だが、扱うマグロも大きい。マグロを入れる大きな平台の冷蔵・冷凍ケースが3台、店の中央に並んでいる。社長が扱う本マグロ、従業員が扱う冷凍マグロ、生のメバチマグロなどが魚種ごとにケースに納められている。その横にはマグロを解体したり、ブロックを包んだり、帳場に渡す伝票を書く作業台がある。客との商談も店で立ったまま、マグロを挟んでおこなわれる。

麻緒さんは仕事に意欲を燃やしており「緊張感をもって起きられるから」と、目覚ましのアラームに社用携帯の着信音を使い、深夜1時半に起床、3時半には出社し、競りの準備をして、5時には競り場に出る。

実は幼い時から魚市場にも樋長にも縁があった。母方の祖父が創業した仲卸は、かつて築地市場で樋長の隣に店を構えていたことがある。麻緒さんも、子どものころ、何度か築地市場に遊びに行った記憶がある。樋長には、28歳の時に紹介で入社が決まった。魚市場に親しみはあったものの、当初から競り



競り落とされたマグロが店に到着。ここから8時半までが仕事のピーク。昼を過ぎると、この喧噪が嘘だったかのように市場の中は静まりかえる(右上) 飯田社長の一言一言、一挙手一投足に全神経を集中する(右下) ペットのフェレット「お海苔」と。思わず柔らかい笑みがこぼれる(左)

をめざしていたというわけでもない。

一方、彼女を迎え入れた先輩社員は帳場を除き全員男性。少し緊張気味だったようだ。麻緒さんが働き始めて間もないころ、ゴミ捨てに行こうとしたら「女性にそんな汚い仕事はさせられない」と止められたというエピソードがそれを物語っている。

入社した麻緒さんの最初の担当は布巾洗い。マグロを拭いたさらしの布巾を店裏の洗い場で冷水を使って洗う。新入社員が必ず通る道だ。社長曰く「布巾のすすぎ方一つ見ても要領の良し悪しがわかる」

手を貸して、麻緒

「麻緒、中に入ってみるか」

社長の一言で、彼女の仕事場が店の裏から店内に移った。入社して数カ月経ったころだ。まずは先輩たちの補佐。大学中退後経験した旅行会社や会員制施設の受付の仕事で、さりげないサポートが現場の仕事のスムーズに回す潤滑油になることを知っていた。例えば、お客さまと話がはずんでいるがなかなか商談にまで進めないでいる先輩の視線がちらちらとショーケースに向いていることを察知すれば、ケースの中からマグロのプロックを取り出し先輩の手の届くところにそつと用意する。決して割っては入らない。その結果、商談がはかどりマグロが売れる。

次第に「手を貸して」と先輩から声がかかるようになった。「麻緒がいることで、店全体の仕事がいかに流れるようになってきた」

と社長は感じた。目立とうとしないが、いつものまにか仕事を引き寄せている。ものおじしないが、かといってがむしやらではない。「やらせてみるか」と皆が思える人は、職場に自分のポジションを築いていく。

「麻緒、包丁をにぎってみようか」

いよいよ次のステップだ。片刃のマグロ包丁はまっすぐおろすと切り口が曲がってし



競り人の鳴らす鐘の音マグロ競り

まう。包丁をスッと入れるコツがわからない。力を入れすぎてもダメだ。そんな時、指導役の先輩が隣でボソッとつぶやく。「2点」。うまくできないとすくんでしまおうととにかく頑張ろうとする人がいるという。「失敗の仕方にセンスが見える」は、同じようなシーンを長年見守ってきた社長ゆえの一言だ。

「麻緒、そろそろ競りに行こうか」

マグロの競り場に女性仲卸はいなかった。「本当に行つていいんですか」と思わず聞き返した。「行こう」と社長。

任されたメバチマグロ

まずは競りにでる先輩の補佐役だ。競り場での必需品はメモ帳、手鉤、懐中電灯。競りの前には、「下付け」というマグロの品定めをし、メモをとる。腹を切り開かれ横たわっている生のメバチマグロの腹の切り口を手鉤で持ちあげ、懐中電灯で中を照らし、のぞき込んで腹の中の状態をチェック。競り場のマグロは尾の部分を切り取られている。切り口を親指の腹でなで、その感触で鮮度や脂ののり具合、水分の加減など赤身の身質を確かめる。

朝5時30分に、競り人が振る鐘の合図で競りが始まる。補佐役の5年間、5時過ぎに下付けを始める先輩より早い時間に競り場に出て、自分なりの下付けを済ませ、先輩のそれと比較してマグロの品定めを学んだ。

そして、昨年9月から生のメバチマグロの仕入れ販売を担当している。

豊洲市場の競りでは、仲卸は「手やり」と呼ばれる指で数字を示すサインを使って競り人にキ口値を伝える。身体の一部を使う手やりでの競りは超アナログだが超高速だ。マグロ一本の競りは早ければ5秒で終わる。機械を使った電子競りではその100倍時間がかかるといわれている。頭でいちいち考える時間などはない。瞬間的に、指が勝手に動

くようでなければ競りの流れには加われない。しかし流れに乗って競り勝つことも競りなら、流れを見ておられることも重要な競りである。数秒で終わる競りで、一瞬の迷い、余分な呼吸一つが結果を左右する。

また仲卸の仕事という競りが注目されるが、競りは仕入れである。仕入れは入口にすぎない。店に戻り、お客さまの注文に応じてこのブロックはあのお客さまというようにマグロとお客さまからのオーダーを結び付けてはじめて出口にたどり着く。仲卸の直接のお客さまは料理人や鮮魚店のバイヤーたちだ。でもその向こうにはそれを食する、「お客さま」ととしての「お客さま」、つまり消費者が控えている。海を泳ぐマグロは、こうしていくつもの想いを経て、消費者の口に運ばれる。

お客さまに満足していただけるおいしいマグロを届けたいというのは仲卸の基本だ。しかし近年、おいしい天然マグロを揃えることが難しくなってきた。

麻緒さんはいま、食物連鎖に興味を持っている。マグロがどんなところを回遊し、どんな生き物を食べて命をつないでいるのかというストーリーを知らなければ、おいしいマグロはどうすれば増えるのかという問題解決に届かない。

競り場に立つようになり、その向こうにマグロが泳ぐ大きくて深い海の世界の広がりが見えるようになってきた。

(秋岡栄子／文 河野千年／撮影)