

藪田 洋平さん

静岡県御前崎市
日光水産株式会社 代表取締役社長

非効率のカット一本釣りにこだわる
伝統漁法で高い品質と持続性を実現



次々と人工知能（AI）やロボットに仕事置き換わるなかで、テレビに登場するカットの一本釣りは対極にあるように見える。船腹にずらりと並ぶ漁師が竿を上下させて次々に釣り上げる姿は爽快でもある。江戸時代から続くこの漁法にこだわる静岡県の会社を訪ねた。

日本の魚食文化を支える漁法

——会社はカットの一本釣り専業ですね。なぜこだわるのでしょうか。

藪田 国内のカット漁業は近海と遠洋のそれぞれに一本釣り漁とまき網漁がありますが、当社は4隻の船「日光丸」で遠洋の一本釣りに特化しています。会社が設立された70年前には近海カットや遠洋のマグロやイカを獲っていましたが、だんだんと今

のスタイルに絞って進んできました。

一本釣りは、文字どおり漁師が竿一本でカットを一匹ずつ釣り上げる伝統的な漁法です。極めてシンプルで、船の上からなぶら（カットの群れ）を探し、生きたイワシを投げ、食いついてきたカットを釣る。江戸時代から続いていたといわれています。

一匹ずつ釣り上げ冷凍するため、品質がとてつもないのが特徴です。一方のまき網漁は大きな網で群れごと捕獲する漁法で、一度に大量の魚が獲れますが、網の中で魚同士がこすれたり、船に上げたときに重さで傷ついたりすることがあります。

単純に魚を獲る効率だけを考えたらまき網のほうが優れています。しかし、私たちはあえて非効率の一本釣り専業を貫いています。

鮮度に価値をおく日本の食文化に

あって、私たちが遠洋一本釣りカットの高い品質にこだわっていること、資源の持続的な利用においても一本釣り漁法が優れていることなど、さまざまな理由がありますが、単純に、漁師が一本釣りで魚を釣ることが楽しいということも大きな理由です。竿一本で自然と対峙する感覚は、他の漁法ではなかなか味わえないのかなと思っています。

——遠洋漁業の場合、どちらも船上で冷凍しますね。

藪田 はい。高濃度の塩水の温度を約マイナス20℃まで下げた「ブライン液」を準備して、船に上げた魚を次々に放り込みます。魚の体温でブライン液の温度は上がりますが、冷凍機をフル稼働させて低温を保つよ

うにするのはどちらも同じです。

ただ一本釣りの場合、効率が悪い分、魚を一気に投入できません。そのためブライン液の温度が上がりにくい。結果的にまき網漁と比べ、高鮮度の冷凍カットを製造できます。

まき網でも一部のカットを丁寧に低温のまま冷凍し、刺身用として売っています。生食向けは単価が高いので、各社とも冷凍の品質を上げるための努力をされています。ただ、外国のまき網船を含めて、国際的なカット需要はほとんどが缶詰向けです。その場合、コストが安いほうが有利ですから、鮮度にこだわらず一度に大量処理するのが主流です。

資源に優しい漁法を続ける

——漁業資源の枯渇が問題となり、



日光水産株式会社代表の藪田洋平さん＝静岡県御前崎市の本社で

Profile

やぶた ようへい

1980年、静岡県御前崎市出身。静岡
大学大学院で、人の認知過程を再現性の
あるかたちで検証する認知科学を研究。
その後、福島県内にあるカーナビ・カー
オーディオメーカーで音声認識技術などの
開発に携わった。日光水産には2006
年に入社、20年に代表取締役社長。日本
かつお・まぐろ漁業協同組合の役員を務
める。

Data

日光水産株式会社

1946年に藪田国平氏が木造船を購
入して操業を開始。59年に日光水産株式
会社を設立。47年に第1日光丸を建造
し、その後事業を拡大して現在は4隻の
船で遠洋カツオ一本釣り漁業を営む。近
年は飲食・直販・加工事業に進出してい
る。代表取締役会長の藪田晃彰氏は従
兄弟。資本金は3000万円、売上高は
29億1700万円（2024年7月期）。

資源管理が課題になっています。

藪田 カツオ漁業においても資源管
理は重要な課題と認識しています。
外国のまき網船の急増と効率的な漁
獲方法の開発によって、カツオの漁
獲は急増しているためです。

一方、私たちの一本釣り漁法では、
海中のカツオのごくごく一部しか釣
り上げることができません。乱獲は
ありませんし、釣る対象を選択で
きますので混獲もほぼありません。
非効率な分、資源に優しい漁法です。
日本の一本釣りが、実は江戸時代か

らずと資源にやさしい漁業を続け
てきていて、それがこれまでと違う
視点で改めて評価されているという
のは、感慨深いものがあります。

ベテランの船員いわく、カツオは
最近どんどん見つけづらくなってい
きました。最新の漁労機器を整備して
も、なぶらを探すことが難しい。私
たち一本釣りの漁師からすれば、カ
ツオの資源は減っている、釣りづら
くなっているという実感があります。
——一方で資源が枯渇していると断
言しにくい状況もあるようですね。

藪田 今年は近海東沖漁場の戻りカ
ツオが豊漁です。もしかしたら、魚
の動きが変化して、私たちがうまく
探せていないだけという可能性もな
いわけではありません。

水産庁や水産研究・教育機構など
は、カツオの資源調査をし続けてく
れています。捕まえたカツオに観測
装置のタグを付けて放流し、回収し
た際にその情報を分析する。私たち
も今後もこの調査に協力が続けたい
と考えています。カツオの漁
法ごと、あるいは国や会社ごとに立

場が異なり、意見をまとめるのは大
変だと思います。それでも「今だけ
釣ればよい」ではなく、持続可能
な漁業を続けたい。カツオは海の恵
みです。将来の世代がおいしいカツ
オを食べ続けられるよう、科学的な
知見も利用し、お互いが立場の違い
を超えて資源を保護する方向を探る
ことが必要と考えます。

人材の確保は重要な課題

——農林水産業では高齢化や人手不
足が課題です。

藪田 私たちの漁場は西太平洋の全
域。30人ほどの船員が1回の航海で
40日～60日を船の上で過ごします。
カツオを釣るときには全員が一斉に
竿を握ります。忙しいときには寝る
時間も少ない。なかなか過酷な仕事
で、日本全体で労働人口が減ってい
るなか、引き続き人材を確保するこ
とは重要な課題です。

——最近若い人たちが漁師の職に
興味を持っているようです。

藪田 会社としてもいろいろな就業
フェアに出展したり、水産高校を訪
ねたりと手を尽くしています。当社
も所属する日本かつお・まぐろ漁業
協同組合が運営する動画サイトなど
の効果もあり、幅広い若い人たちの
関心が高まっていることは感じます。

これからも情報発信を続けて採用を増やしたいと思っています。また、漁業会社同士で乗組員が乗船中に感じる悩みを共有する取り組みも始めており、若手漁師の定着に向けての取り組みも進めています。

—— 藪田さんも船に乗ったことはあるのですか。

藪田 はい。一度、研修で航海に出て、みんなと一緒に作業しました。一本釣りの針には返しと呼ばれる引っかかる部分がなくて、釣り上げたカツオを頭上で簡単に針から外せるようになっていきます。ただ、あまり早いタイミングで釣り上げようとすると船に載せる前に外れるし、タイミングが遅れるとしっかりと奥まで針が入っていて、うまく外れない。

私は当時体力には自信があったのですが、7^{キログラム}ぐらいのカツオがなかなか上げられない。隣で自分より高齢の漁師がばんばん釣っているんです。聞くと「腕だけの力任せではなく全身で釣れ。竿のしなりと、波で揺れる船のローリングもうまく使え」と教わりました。が、当然すぐにはできるものでもありません。やはり習得するには経験が必要ですね。

川下進出で難しさ知る

—— 直販やレストラン事業など、川

下に進出してきました。

藪田 私たちは釣ったカツオをすべて競り売りしてきました。それが小売店などどのように売られているかわかりませんでした。漁業者からすると「あんなに安く売ったカツオが、なぜこんなに高いのか」みたいな感覚があったわけです。消費者販売に進出すれば、収益を安定化できるのではと考えました。

また、これは野菜を作っている農家の皆さんも同じだと思うのですが、自分たちの商品が消費者にどのような評価されているかを知りたかったというのがあります。

20年ほど前から試行錯誤して、2008年に茨城県内の商業施設でフードコートに、日光水産として初めて、海鮮和食の店を出しました。

しかし「カツオを売る」ことは、想像以上に大変でした。まず、注文の段階でカツオはマグロやサーモンと比べると、なかなか選んでもらえない。そして、カツオはめちゃくちゃ扱いづらい商材であるということを実感しました。時間経過ですぐに退色する。一方、鮮度がよすぎて流水解凍できず、解凍に時間がかかる。すぐには用意できず、売れ行きを予想して事前に解凍しなくてはならない。ロスがでるか、欠品するか、の繰

り返してました。

結局、お客さまのニーズに沿った商品ラインにするため、カツオを常時扱えなくなり、「何のために出店したのか」みたいな話にまで一度立ち戻りました。

転機は13年に本社のある御前崎市でレストランを始めたことです。私たち以上に、遠洋一本釣りの冷凍カツオにこだわることでできる人はいない。その思いから、今度は海鮮和食ではなくカツオに特化しました。最高の状態でカツオを提供するため、仕込んだ分だけ売り切ったらおしまい、無理に量を追わない方式とすることで、多くのお客さまから「こんなにおいしいカツオは初めて食べた」と言っていただけのお店になりました。日光丸の漁師もおいしいと言って、入港時によく利用してくれています。

—— 川下進出の効果はありましたか。

藪田 鮮度維持にこだわって提供すれば冷凍カツオでも最高の評価が得られるとわかり、自信になりました。お客さまの生の声を漁師にも伝え、モチベーションとさらなる品質の向上に役立てたい。また、漁師は長く家を空けるので、ご家族と過ごす時間が少なくなってしまう。お客さまの評価をご家族にしっかりと

と伝えて、「お父さんの仕事って人に喜ばれるんだ」などと実感していただきたいと思っています。

—— 量販店にも販売されていますね。
藪田 私たちの漁獲量は年間に6000〜8000トあります。まだまだ一部ですが、「日光丸のカツオ」として販売してくださる量販店も増えてきました。

定期的な日光丸フェアの実施や船の視察など、量販店との交流も深化しています。これも自社が飲食や直販の事業を持ち、販売を量販店や仲卸と「共に取り組む」体制になりつつあることが要因であると考えます。

今後より多くの方に、遠洋一本釣り冷凍カツオの良さを知っていただく活動に力を入れていきます。百貨店などでの催事、スポーツクラブと共催する食育イベントなどを通じて、みずから消費者にPRしていく。また、新商品「シーステーキ」のような、より簡単でおいしい、鮮度の良い冷凍カツオの新しい食べ方を提案していきたい。

遠洋一本釣りの最高鮮度のカツオ。その価値やおいしさを届ける努力を重ね、伝統の遠洋一本釣り漁法の発展に寄与できればと考えています。

(ジャーナリスト 山田 優)

