

仕事楽しい人File. 23 : 平木泰弘さん (鮮魚仲買人)



◆商いの基本は、点ではなく線の発想

日本は魚の消費大国と言われていますが、一人あたりの魚介類の摂取量は、年々減っています。厚生労働省の「国民栄養調査」によると、平成19年の国民一人1日あたりの魚介類摂取量が80.2gとなり、肉類の摂取量82.6gを下回ったそうです。平成9年は、魚介類が98.2g、肉類が80.3gだったので、総じて魚介類の摂取量が低下したことになります。

この原因として、食生活の簡素化や欧米化、または、主食の多様化が上げられています。ちなみに、みなさんのお子様は、魚を綺麗に食べられるでしょうか。私の家内は大の魚好きで、焼き魚や煮魚が、ちよくちよく食卓に並びますが、この環境で育った二人の子どもは、お恥ずかしながら、魚の食べ方は決して綺麗とは言えないですし、中学生になっても、アジとイワシの区別ができませんでした。

このような環境変化の中で、日本の食文化の象徴ともいえる魚の流通を仲立ちしている、鮮魚仲買人の平木さんを、今回は、取材しました。

平木さんの勤務地は、日本の鮮魚の台所の聖地、築地です。築地の場内では、所狭しとターレット(荷物を運搬する独特の車)や人が行き交い、もたもたしていると、「どけどけ、この野郎!」とどやされそうな活気に満ちあふれた場所です。

平木さんの仲買人としてのキャリアは25年。19歳の時には大学生でありながら、セ

り台に立っていたそうです。

平木さんは、毎朝2時に起床して築地に入り、午後の4時頃に仕事を終えて、寝るのは夜8時から9時という生活スタイル。

毎日、取引先であるスーパーや料亭、お寿司屋さん、そして居酒屋に最良な魚を提供するという気迫を持って、セリ場で魚を買い付けています。

平木さんは「勝っていく（お客様に支持される力のある）お店を、しっかりとサポートするのが私の使命なんです。それは、取引先のお店の売上が拡大しなければ、我々仲買人の発展はないからです」と、謙虚ですが、自信にみなぎった口調で話を始めました。

取引先のために、いい魚を安く買う。これが、仲買人の仕事なのですが、いい魚を安く買うのは、簡単ではありません。魚を見分ける目利きの力。魚の見た目だけではなく、身の弾力やエラの状態を見極める。例えば白身の魚の場合、選定を誤ると身が“テロテロ”でしまりのない食感になり、美味しくないのだそうです。

安く買うのも単純ではありません。時には、セリ人に協力して少々高くても買い上げて、次回には、狙った魚をお手頃な値段で売ってもらう。これは、駆け引きというよりも、人間関係を築く工夫を重ねると表現した方が適切でしょう。1回1回のセリで安く買うことを考えるのではなく、一定期間を通じて、安く魚を買う。点ではなく、線の発想が、結果として安い魚を仕入れる仲介に結びつくのです。ここで、私がコンサルタントになりたての頃に、地域でダントツの繁盛店のスーパーの社長に教えていただいた教訓を思い出しました。「お客様にだけ得していただくことを考えていては、商売は成り立たない。卸してくれている業者の得も頭に入れなければだめなんだ」「だから、業者がある商品をさばききれないで困っていたら、うちに任せておけとその商品を買取り、必死に、お客さんに売り込んであげるんだよ」「この持ちつ持たれつのある関係があるから、1年を通じてみると、お得な商品をお客様に販売できるんだ」

平木さんの商い精神もまさに同じで、持ちつ持たれつのある関係。

平木さんの点ではなく線の発想は、人間関係を深めていく基本であり、線での付き合いから人情も生まれるのだと教えていただいた気がしました。

魚介の消費量が減っている事実から日本の食文化が崩れつつあるのではとの危惧を抱き平木さんとお会いしたのですが、取材を終えると、人情の薄い社会になっている原因の一つに点の発想があるのだと、新たな発見がありました。

◆平木さんが大切にしているキーワード

感謝

数々の失敗や困難を経てたどり着いた大切な言葉は、“感謝”だそうです。

仕事の仲間やお客様あつての自分であると、この数年前にやっとわかったとのこと。経験を重ねた上での大切な言葉なので、伺っていて、重みがありました。

◆平木さんのコツコツ（継続していること）

波除（なみよけ）稲荷神社へのお参り

築地市場にある波除神社に毎朝かかさずお参りし、「今日もありがとうございます」と感謝の気持ちをあらわしています。

◆平木さんのパワー〇〇

セリ場に立つこと

朝が弱いため寝起きは良くないのですが、セリ場に立つとピリッと気合が入ります。

◆平堀が学んだ平木さんの凜とした姿勢

平木さんを取材した場所は築地ではなく、丸の内の居酒屋でした。取材の前に自宅に戻り、仕事着（写真の服装）からバリッとしたスーツに着替え、私よりも前に待ち合わせのお店に到着していました。

取材を終えて、この居酒屋で食事を始めると、平木さんからの気持ちということで、高級魚のカワハギの刺身が姿造りで出てきました。遠慮なく、鮮度のいいカワハギを肝醬油につけていただき、平木さんを見てみると箸を置いたままで、料理に手をつけていません。理由を尋ねると、食事を自宅ですませてきたからとのことでしたが、よくよく確認すると、自分の気持ちとして差し出したものに手をつけるのは、礼節を外していると言うのです。決して堅苦しくなく、自然体で、私に気を遣いながらの説明の仕方でした。

本来であれば、取材をさせていただいた私が、礼を尽くさなければならないのですが、平木さんの凜とした姿勢を目の当たりにして、日本人が本来兼ね備えていなければならない、礼を重んじる心の基本が呼び起こされました。

平木さんの話の説得力があるのは、「大切にするキーワード」の“感謝”や「平木さんのコツコツ」の“波除稲荷神社へのお参り”も、これまでの波乱万丈の人生の歩みから導き出されたものだからです。平木さんの感謝は、若かりし頃、イケイケどんで俺様気取りをしていた苦い体験から得た貴重な思いであり、だからこそ、この気持ちを“波除の神様”に、毎朝、あらわしているのです。感謝の気持ちが大切だと、他者から教わり、頭だけで理解してこの言葉を使っている人とは、重みが違います。

実体験からの学びほど、大きなものではありません。

そして、人間は、失敗や過ちから大いなる気づきを得るものです。

平木さんは、この類の話をも具体的にはされませんでした。平木さんのこれまでの生き様を聞き、私は「一度きりの人生なのだから、考えて行動しないのではなく、行動した実体験から物事を発想した方が、気持ちがいいし、後悔しないよ」と教えていただいているような気がしました。

失敗した惨めな姿や間違えた時の気恥ずかしさ、そして、できないカッコ悪さをさらしたくないから行動しない。そんな人には決して真似できない、凜とした姿。

まさに、漁業や農業に汗をかいて来た老人の顔や手のシワが醸し出す人生の深みが、平木さんの表情やしぐさから伝わってきました。

言葉ではなく、姿からにじみ出る魅力。

こんな味わいのある人間になりたいなど、素直に思いました。

◆平木さんのプロフィール

職業：鮮魚仲買人

所属：株式会社岩田 代表取締役社長

◆鮮魚仲買人ってどんな仕事？

(NHKEテレ「あしたをつかめ平成若者仕事図鑑」より抜粋しました)

「鮮魚仲買人」は、市場の競りで魚を競り落とし、鮮魚店やスーパーなどの小売店に販売する仕事です。競り落とす魚は、事前に小売店から注文を受けた場合が多いようですが、そのほかにも、市場によい魚があれば競り落とし、合わせて小売店に販売します。どんな魚がどれだけ揚がっているのかは、当日市場に行ってみないとわかりません。小売店の要望に応えられるかどうかは、仲買人の腕次第です。

◆鮮魚仲買人に求められる能力

目利き力：取引先に合致した商品を見極める力

線での発想力：今の得ではなく、総合的な得を生み出す力（持ちつ持たれつの調整力）

気っ風：小さいことにセコセコせず、大胆に物事を決める力

計算力：瞬時に、適切な買取価格、販売価格を計算する力

礼儀作法：親しき仲にも礼儀ありのごとく、慣例、礼節、しきたりを守る姿勢