

2026 全国芽生会連合会 関東甲信ブロック会議 パネルディスカッション記録

テーマ

江戸前鮓の歴史と、 鮓をとりまく海外事情について



1 自己紹介・共通点

福田会長…3人とも実は「4代目」なんですよ。うちが87年でまだ若いですが、杉山さんが141年、手塚さんが110年。1000年超えのお店と並んでいる（笑）。今日は江戸前寿司の歴史・海外展開、時間があれば経営の話も聞いてみたいと思います。

杉山さん…関東大震災、戦争、東日本大震災、バブル崩壊…いろいろなありながら140年、銀座でやってきました。皆さんの心に残るお話ができればと思います。

手塚さん…うちは屋台から始まり今は大森海岸（品川・羽田エリア）で営業しています。出張握りや海外インバウンドにも対応していて、実はついさっきまで外国のお客様に握っていました。芸者さんが入ることもあります。お昼の通常営業はしてなくて、インバウンドのお客様と築地へ一緒に買い出しにいったら、お客様が好きなものを買って、お店でお客様自身に握ってもらったり、当方で握ってお出ししたりしています。

2 江戸前寿司の歴史

福田会長…杉山さん・手塚さんのお店はともに「芝神明」（現・浜松町エリア）で屋台を出していたんですね。江戸前寿司の起源を聞かせてください。

杉山さん…1790年頃、「握り」という技法が生まれ、たった20年ほどで江戸中に広がりました。皆さんもご存じかと思いますが、華屋与兵衛が日本橋で始め、全国に広がっていった。

杉山 衛氏

銀座寿司幸本店 4代目（141年）

当初は超高級品で、一人前が今のお金で1万円以上。当時、高級すぎると60軒もの寿司屋が取り締まりで捕まったこともあります（笑）。それをきっかけに価格を3〜4分の1に下げ、店前販売↓屋台↓カウンターへと形を変えていきました。寿司屋の湯飲みが大きいんですね？なぜかという、保温性が高くて量が入る。握り手が忙しくて、何度もお茶を汲めないうから一度に入れてポンと置く。お客様の方も心得ていて、お茶を少しだけ残しておいて、食べ終わった後、それで軽く手を洗って暖簾で拭いて帰る。だから忙しい店の暖簾はすごく汚れていたって言います。

その頃のお寿司は、一人前6個。お米1合で6個を握る。大きいですがね。

杉山さん…冷蔵庫も氷もない時代だから魚にはすべてひと手間加えていました。塩・酢・醤油・砂糖で締める、湯がく、昆布締めなど。カウンターで食べる文化は関東大震災以降に始まったものです。

手塚さん…うちの祖父は神楽坂で修行後に大森海岸に出店。当時は400人もの芸者さんがいる料亭街で、仕出し（出前）で成長しました。「江戸前」とは本来、東京湾で取れた魚のことですが、昔は目の前の海で赤貝もコハダもアナゴも全部取れたんですよ。

杉山さん…今は東京湾の魚がほとんどいなくなっています。アナゴやコハダも。太刀魚が少し入ってくるくらい。なので、今の「江戸前」は日本中の最良の魚が東京に集まるという広い意味合いになっています。大間のマグロも北海道の魚も、結局は東京や大阪に集まってくる。

手塚 良則氏

大森海岸松乃鮓 4代目（110年）

3 シヤリ・仕事へのこだわり

福田会長…シヤリの違いについて聞かせてください。

杉山さん…うちの店は創業以来、砂糖は入れていません。赤酢と塩のみ。伝統的なお寿司屋さんは戦前まで砂糖を使っていなかった。ただ、昭和に入ってから出前寿司が流行りだして、お寿司を持って行くときに、砂糖が入っている方がシヤリが安定して柔らかく保てる。回転寿司屋さんは、シヤリに他の味を入れる。昆布出汁等。一方、高級店は、シヤリに余分な味を入れると寿司とのバランスが崩れる。シヤリの大きさも昔の1/2程度に小さくなり、今は1カン12、15g程度です。

手塚さん…うちは甘を入れています。1升到赤酢200ml・砂糖30g・塩40gが基準。仕出しで育ったお店なので甘が入った。海外出張時はさらに甘を増やします。時間が経ってもシヤリが乾かないよう保湿のためです。シヤリも日本で炊いて持って行きます。シヤリはお店によってかなり違いますね。コハダの締め方ひとつとっても各店拘りがある。うちは浅めで、塩で10分から15分、酢で1〜2分ですが、塩で2時間締めるお店もある。本当にお店によって千差万別です。

4 海外展開・出張握り

福田会長…お二人とも海外でご活躍ですが、どんな形で始まったんですか？

杉山さん…40年前から政府などの公的機関に依頼されて大使館で握ったりと10カ国以上へ100〜300人のパーティーで握ることも多く、現地の日本料理屋さんと連携してシヤリを準備したりしました。

手塚さん…2015年のミラノ万博あたりから本格的に海外へ。子供の頃から「外国人にも寿司を」と思っていて、大学卒業後はプロのスキーガイドとして50〜60カ国を回り、世界の文化を体に染み込ませ

ました。それが今、当店にいらしたお客様に「ブラジルから来たんですか？ サンパウロ行きましたよ」という会話につながっています。

手塚さん…うちの特徴はベジタリアン・ハラル・コーシャ・グルテンフリーすべてに対応している点です。最近はサウジアラビアのイベント、プライベートジェット・ヨット、個人邸宅での握りが増えています。船の上での長期間のイベントの場合は、現地でご飯を炊き、現地で魚を仕入れ、場合によっては、日本から冷凍した魚を持ち込んで握ります。

5 寿司屋の強み・機動力

杉山さん…寿司屋の最大の強みは「テーブル半分のスペースと魚があれば成立する」と。バケツ3つで水を用意して劣悪な環境でも何度でも握ってきました。今は企業の会議室やゲストルームに呼ばれることが増えていきます。週刊誌にお客様の顔を見られずに重要な接待ができるという需要ですね。

手塚さん…量一量あれば何でもできます。うちはケータリングの完全セット（屏風・グラス・ドリンクまで）があり、15分でセッティングできる体制です。さらにチームビルディング型（わさびすり体験・体験握り・マグロ解体ショーなど）もあります。大学での授業もやっています。店舗の売上に前・テイクアウト・出張・インバウンドを組み合わせてることで売上を補完しています。



ファシリテーター
福田 貴之 氏

紀尾井町福田家 4代目 (87年)

6 海外の寿司事情・魚の品質

手塚さん…海外の寿司レベルは地域によって大差があります。アジア圏（韓国・台湾・香港）は日本とほぼ同水準。ニューヨーク・ドバイ・サウジアラビアの最高級店は1人1000ドル超え。ヨーロッパはまだ発展途上です。ロンドンの二つ星店では餃子の皮+赤酢ご飯+フォアグラ椎茸という寿司も。スイスでは北京ダックがネタに。海外のお客様を見ると「おまかせ」シエフズコース」という認識が定着しています。

杉山さん…海外の寿司屋に行ってもあまり生ものを食べません（笑）。衛生管理の問題で。イタリアでは10年以上前に大規模な食中毒が発生した。日本の刺身が食べられるのは漁師から店まで300年かけて培った衛生管理の賜物で、もっと世界に発信すべきことだと感じています。

手塚さん…サウジアラビアで「現地の魚を使つて」と言われ、市場の魚が怖かったので自分たちで船を出して釣りました。ただ釣った魚が生ぬるい……まず全部自分で食べてみて「大丈夫」と確認してからお客様に出しました。やればやるほど「日本の魚は素晴らしい」と実感します。今年12月にスイスにお任せ専門



の寿司店をオープンします。現地ではスペイン産本マグロの養殖しか入らず、脂が強すぎるという課題があります。

7 人材育成・これからの展望

手塚さん…週休2日（日・水曜）、シフト制、冬季休暇を導入しています。入社初日から包丁を持たせて「難しさを体験させてから技術を覚えてもらう」方針。海外のシェフがまかないでパエリアを作ってくれたり、異文化交流が若手の刺激になっています。30席規模の店でスタッフは約30人。

杉山さん…うちは3年間は包丁も魚も触らせない旧来のスタイルを守っています。毎年4〜7人採用しますが残ってこない（苦笑）。お寿司は外科手術と同じで、10年以上の修行なしにお客様に出せるものではない。接待需要が激減した現在、中小企業のオーナーや個人客が主戦場になっています。これからどこへ向かうのか正直わかりませんが、銀座の商店主・地元客に来てもらえる店づくりを考えています。変化への対応力という面では、寿司屋は他の業態より生き残りやすいと感じています。

福田会長…以上となります。本日はありがとうございました。

