

逆転の セオリーゼ

15歳で肉の世界に飛び込んだ少年は、独自の肉のカット法を身につける。『沼本カット』と呼ばれるその技法はヨーロッパで評価され、世界に広まっている。しかし、それ以前、彼は後に引くことのできない大きな試練に直面していた。精神的にも追い込まれたそのとき、彼はどのようにして逆境に立ち向かったのか。

取材・文 大竹聰 写真 鈴木伸

ミコー食品 代表取締役
沼本憲明

いちばん得意な武器で
攻めるしかないということ

PROFILE ぬまもと・のりあき 1978年山口県生まれ。ミートスペシャリスト。15歳から食肉の知識や捌きなどの修業を積み、竹岸食肉専門学校を卒業後、家業であるミコー食品に入社。精肉専門店の店長兼バイヤーを務めた後、仕入れバイヤーとして大阪市中央卸売市場南港市場で目利き修業。2014年から世界各地で和牛のカットデモンストレーションなどを行う。肉のうまみを引き出す“沼本カット”が賞賛を集め、その包丁捌きで、国内外で和牛の普及に努めている。

お肉のご注文はこちらまで
株式会社沼本カット研究所 <http://www.n-cut.co.jp/>



くなるか追求してきました。いろいろな角度から肉を見て、切って、食べてみて、この部位ならこの角度、この厚さで切ればおいしくなるということがわかつています」

そして、通常ならミンチにしてしまう部位をも丁寧に切り分け、筋の周囲のうまみの濃い部分をぎりぎりまで残すので、切り分けられた肉はおいしく、その市場価値は20倍にもなるという。処理の後に無駄が出ないのでサステイナブルでもある。

人呼んで“沼本カット”。沼本氏は、この技術を国内外のイベントで披露し、高級牛肉をよく知る食通たちをも唸らせている。

しかし、ここまで道のりは、決して平坦なものではなかった。肉の世界へ飛び込んだとき、沼本氏はまだ15歳だった。

「うちの祖父の代からの肉屋です。私は小さいころから肉が好きで、15歳で姫路の食肉卸会社に修業に入りました。仕事は、朝早くから夜遅くまで肉を切ること。体力的にきつかったのですが、包子使いがうまいと褒められるところしかった。その会社の社長への憧れも生まれ、16歳のときには

山口県岩国市で精肉加工、直販、卸を行うミコー食品を率いる沼本憲明氏は、経営者であると同時に、肉の職人でもある。またの名を、ミートスペシャリスト。牛を食肉に加工するとき、通常は1頭をおよそ40の部位に切り分ける。しかし、スペシャリストたる沼本氏が考案した切り方では、部位の数は120におよぶ。

手には包丁1本のみ。肉の表面に近い脂身をきれいに取り除いた後は、筋膜に沿って切り分ける。その手さばきは流麗そのもの。筋や関節を無理に叩き切ることをしないため、切った後に出来るたんぱく質を含んだ体液、いわゆるドリップも、沼本氏の手にかかるほとんど出ない。

「切り方によつて肉はおいしくできるんです。肉には質のいいものも悪いものも、もちろんあります。ですが、私はこれまでの経験のなかで肉をどのように切ればおいしくなるか追求してきました。いろ

諦めなければ失敗ではない。勝つまでやればいい

この道で行くと決めていました」
卒業後ミコー食品に入社。父親で
ある先代社長のもとで、スレーパー

です。そこで、肉に集中できないかと考えました。覚悟を決めて、取引している銀行に集まつてもらひ、徹底的に検討した試算表とともに説得しました。肉に絞るという業態変更を、1年後、2年後、3年後と細かく年限を区切つて説明し、協力を取りつけました」

全部失うかもしれない。
その危機感で開き直れた

「20代は、スーパーの仕事をしていました。肉はもちろんのこと、魚介の捌き方なども覚えましたが、面白かったのは肉ですね。しかし30歳を過ぎると、大手のスーパーが山口の地元にも進出してきて、お客様さんがそちらへ流れた。厳しかったです。ここで潰せないといふ想いだけで、朝5時から夜10時まで、やれば成果が出ると思い込んで頑張った。でも、結果は出なかつた。その当時は、精神的にも追い込まれて、うつ状態になつていました」

どん底で沼本氏は、何を頼りにしたのか。

「会社全体としては厳しかったのですが、肉だけは売れていたん

手広く展開していた事業を、肉に絞り込む。その決断だけでも相当なプレッシャーになる。まだ30代になつて間もない沼本氏に、この大きな決断を実行させたものは何だつたのか。当時の気持ちを沼本氏はこう振り返る。

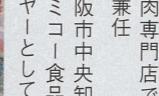
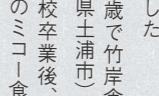
「どれだけやつても結果が出ないなかでは、いまのよう明るく仕事ができなかつた。社内の雰囲気も悪かつたと思います。当時私は専務という立場にありましたが、仕事を感じていた。うつ状態ですよ、正直なところ。でも、ああ、これで全部失うかもしれない、本当にそう思つたときに、開き直

きました。その経験値については、少しばかりの自信をもつていた。自分のいちばん得意な武器で攻めるしかないということ。それだけだったと思います」

沼本氏が頼みとした少しばかりの自信は、2014年、大いなる自信に変貌する。

この年、EU（欧州連合）が和牛の輸入を解禁。モナコの食肉卸グループが開催した和牛のPRイベントで、沼本氏は牛肉の切り分けを披露するチャンスを得た。無駄を出さず、筋の際きわのうまみの濃い部分をも、ぎりぎりまで残す絶妙のカットパフォーマンス。独学で日々鍛錬してきた妙技は、会場の注目を集めめた。

「このとき、ヨーロッパの人々が、『沼本カット』といつて賞賛して

<p>18歳で竹岸食肉専門学校（茨城県土浦市）へ進学</p> <p>同校卒業後、19歳で帰省、家業のミコー食品に入社</p> <p>精肉専門店で店長とバイヤーを兼任</p>	<p>18歳で竹岸食肉専門学校（茨城県土浦市）へ進学</p> <p>同校卒業後、19歳で帰省、家業のミコー食品に入社</p> <p>精肉専門店で店長とバイヤーを兼任</p>	<p>300頭以上の肉を瞬時に見定めて特徴を把握し、価値を評価する。</p>
		



300頭以上の枝肉を瞬時に見定めて特徴を把握し、価値を評価する。



7歳の沼本氏。精肉店を主体とする、小さなスーパーマーケットを営む家に生まれ育った。

A professional chef, wearing a white chef's coat with a red emblem on the shoulder and a name tag that reads "MAEKO TOUSS", is shown from the waist up. He is wearing white gloves and is focused on slicing a large, round, reddish-brown piece of meat, likely a roast or ham, with a long, sharp knife. The background is dark, making the chef and the meat stand out.

「日本一有名な肉職人になり、食肉文化への見方を変えたい」という沼本氏。肉の曲線に合わせ、沼本氏の包丁もつねに曲線を描く。

くれたんですね。私は、自分の技術が世界に通用することを、ここで初めて知りました」

駄馬を出さないだけでなく、どんな牛肉でもよりおいしく食べられることが、世界の注目を集めた。沼本氏は、モナコ以後、オランダ、ギリシャ、アラブ首長国連邦、ロシア、メキシコなど、世界中で沼本カットを披露し、広めている。もちろん日本国内においても、沼本カットは各種メディアで紹介され、注目を集めている。

世の中には独学で自分流の技を身につける人は少なくないが、世界が注目するレベルにまで技を高められたのは、なぜなのか。

「私は、好きになつたら、こだ

肉屋ですから、肉を売るのが商売です。その仕事の過程にカットがある。だから、カットのコンサルティングで稼ぐのではなく、肉屋としてしっかりと肉を売ること。そこは『ブレていません』

本業に腰を据え、世界を代表するミートスペシャリストとして沼本カットを世界に広める。沼本氏はいま、以前にも増して多忙な毎日を送っている。

となるが、錫は重

わるんですよ。気に入ったら徹底的に追求する性分です。肉は仕事でもあるから付き合う時間が長い。趣味と仕事が相まって、気が付いたら、『沼本カット』になつていた。そんな感じですね。若いころから世界を目指そうなどと大層なことを考えていたわけではない。失敗したって、諦めなければ失敗ではない。勝つまでやればいい、くらいに考えてきました」

国内外のさまざまなものへ出向いて、『沼本カット』を広めることを通じて、ミコー食品の本業にも、よい影響が出ているという。



アメリカのワイナリー「オーパスワン」とのコラボレーションイベントに招待され、カッティングを披露。

り 大手の百貨店のギフトになつたり、ありがたいことです。私は肉屋ですから、肉を売るのが商売です。その仕事の過程にカットがある。だから、カットのコンサルティングで稼ぐのではなく、肉屋としてしつかり肉を売ること。そこはブレていません」

本業に腰を据え、世界を代表するミートスペシャリストとして沼本カットを世界に広める。沼本氏はいま、以前にも増して多忙な毎日を送っている。



● 2016年
● 2015年

2017年
出開始「周防高森和牛」がドバイへ輸入を講演
国連邦（アラブ首長国連邦）で和牛のカッティングパフォーマンスを行う。ロシア、タイ、アブダビ（アラブ首長国連邦）で和牛のカッティングパフォーマンスを行った。周防高森和牛を中心に販売する精肉店。店内では沼本氏によるカットの実演が行われることも。

MIKO FOODS

逆転のセオリー

HISTORY

- | | |
|---------|---|
| ● 1997年 | 山口県玖珂郡周東町（現・岩国市）の高森に生まれる |
| ● 1997年 | 中学卒業後、15歳で兵庫県姫路市にある食肉卸会社の工場の屠場と捌き場で働き、食肉の知識や捌き方を修業。牛がかわいそうでならず、牛の頭蓋骨を持ち帰り、帰宅後も牛を苦しめさせずに済む方法を研究した |
| ● 1997年 | 18歳で竹岸食肉専門学校（茨城県土浦市）へ進学 |
| ● 1998年 | 同校卒業後、19歳で帰省、家業のミコー食品に入社 |
| ● 1999年 | 精肉専門店で店長とバイヤーを兼任 |
| ● 2000年 | 大阪市中央卸売市場南港市場でミコー食品の枝肉仕入れバイヤーとして目利き修業 |
| ● 2002年 | 中国の成都、上海、蘇州で日本系大手百貨店内の精肉売り場の立ちあげ、リニューアルに寄与。E.Uへの和牛輸出認可に伴い、モナコで開催された食肉関係者が集う商品説明会で牛肉のカットパフォーマンスを披露 |
| ● 2014年 | 300頭以上の枝肉を徴収して瞬時に見定めて価値を評価する。 |
| ● 2015年 | 山口県岩国市に「ミコー ミートギャラリー」を開設。モナコへ和牛の輸出が始まる。オランダで神戸牛1頭分のカッティング披露。ギリシャでのイベントで和牛のカットデモンストレーションを担当 |
| ● 2016年 | ドバイ（アラブ首長国連邦）の食品展示会で和牛のカットパフォーマンスを行う。ロシア、タイ、アブダビ（アラブ首長国連邦）で和牛のカットディモンストレーションを講演 |
| ● 2017年 | 「周防高森和牛」がドバイへ輸出開始 |
| ● 2020年 | コロナ禍により海外イベントがすべて中止。ミコー食品の外食産業への売上は80パーセント減 |
| ● 2021年 | 農林水産省の「地域の創意による販売促進事業」により、和牛食べ比べキャンペーンを開催 |