

金魚を通じての 社会貢献のために

愛知県名古屋市 きんとと

今回は、子供の頃から金魚をはじめとする観賞魚を飼育し続け、20代の時に金魚愛好家の知人の金魚を見たことから本格的に金魚好きになり、それが高じてオープンした専門店、きんととをご紹介します。



店内では、お客様に視覚的に分かるような、青水による体色の実験などを行っている

●最高の水でオープンを

お話を伺ったのは金魚専門店きんととの代表、岡部裕之さん。前職までは観賞魚とは関係のない職種についていましたが、10歳ごろから金魚すくいの金魚を自分で飼い始め、観賞魚歴としては35年の経験をお持ちです。

岡部さんは、金魚はその頃から現在までずっと通して飼育していたそうで、中学生くらいからは、自分で金魚を選んで買っていました。また熱帯魚も好きで、最初はネオンテトラやグッピーのような小型の色鮮やかなものを飼っていましたが、やがてアロワナやナマズのような大型の熱帯魚、ひいては海水魚に興味は移っていました。しかし約20年前の24歳の頃、金魚を飼っている先輩の舟を見て、そこに泳いでいた隼人錦に、とても衝撃を受けたそうで、それからは、細く長く続いていた金魚熱が再燃しました。

店舗はご自宅のガレージを改装した場所で、ご自宅は4年前に購入しました。本業を続けながら、岡部さんは店舗の中央に排水溝を造ったり、お一人でも管理しやすいよう、各

水槽に手作りの配管を施したりして、着々と準備を進めました。知り合いの大工さんに頼んで板を切ってもらったり材料を入手したりして、水の重さにも耐えられる設置台も手作りしました。

本当は、目標としていたオープン日は7月だったそうです。しかし水の調子が納得いくものではなく、水が最高の状態で開店したいというこだわりがあったため、水の調子が完全に上がるのを待って、ついに平成27年9月1日、きんととをオープンさせたのです。

●店内で実験、提案

いろいろな専門店で管理の方法は違うと思いますが、岡部さんの場合、水の調子は、バクテリアに頼るのではなく、水換えで状態を維持することにしています。水換えは、スペース的に溜め水ができるので、浄水器を通して水で3日に1回行っているため、半透明の屋根から光が差し込んでいても、店内の水槽はほとんどが透明度を保っていました。



きんととの店主 岡部裕之さん



ガレージを改装した「きんとと」外観



店舗の裏のストック場

店内には舟が10本、水槽は25本ほどで、店舗裏にあるご自宅の庭にも、ストック場として使っている180cmの舟が3本、110cmの舟が3本あります。岡部さんご自身が好きなのは出目金だそうですが、おすすめの金魚は一般的に人気の高い琉金やランチュウで、弥富の卸売店のミワから仕入れています。

ランチュウに関しては、ご自身も卵を探つたりして、ランチュウを育て始めて4年経つこともあり、愛好家の方から仕入れています。ただ、今年もランチュウや隼人錦、出目金の卵を採りましたが、残念ながら今年の天候の移り変わりが激しかったことでほとんどを死なせてしまったそうです。

店内の水槽や舟には、約25種の金魚が泳いでいますが、透明な水の水槽が並ぶ中、一つだけ、青水になっている水槽が目を引きます。これはお客様から、外の光の入らない水槽で飼っているとどうも色が褪せるけれど、やはり光を当てた方が鮮やかな色が保てるのだろうか?青水の方が鮮やかな



色鮮やかな東錦



吻端のかわいいランチュウたら



初出品で部門3位と健闘した親出目金



色になるのだろうか?という疑問が出たため、それを証明するための色揚げ実験の水槽なのだそうです。他にも、海水魚用のライトを金魚に使用して見え方を検証したり、肉食魚用の餌を金魚にあげて成長の様子を見るなど、お客さまが視覚的に分かりやすい状態で店で実験して情報を提供、提案できることを、店としての強みにしています。

ライトにしても肉食魚用の餌にしても、岡部さんは、自分で使って良いと思ったものを厳選して置いています。健康で、とにかく大きくなり太る、ということで岡部さんがすすめてくれたのは、「ミシロ彩金魚」という餌で、ミシロさんとブリーダーの方との共同開発でできた、岡部さんのランチュウの先輩もおすすめの品です。

●金魚を通じた社会貢献

金魚に関しては、専門店として知識があるのは当然大事ですが、お客さまに教えら

れることも多々あり、岡部さんは、日々勉強だと感じています。自分の知識や経験だけに固執するのではなく、頭を柔軟にして、良いところをお客さまとお互いに高めあっていきたい、そして、もっと金魚への門戸を、裾野を広げていきたいと、岡部さんは願っています。

もちろん今後、オープンしたばかりのこの店を中心にやっていきたい、宇野系ランチュウも扱っていきたいという希望がありますが、今は、病院やサロンや企業の受付を飾る、熱帯魚ならぬ金魚のレンタルリースも行っていて、両立が難しく、なかなか思うように店を開けられないのが目前の悩みだそうです。けれども岡部さんは、リースを通じて金魚が多くの人々の目に触れることで、皆

さんに金魚の魅力に気付いてほしい、また、金魚を見た人が癒されることなどを通じて社会貢献がしたい、と、リースの仕事も大事にこなし、11月からは、ネットショップも始める予定です。また、岡部さんは取材の翌日、日本一大会に参加して、今年の天候の中で生き残った貴重な当歳の出目金とその親魚を出品しましたが、初出品ながら親魚は部門別の出目金の部で3位、と健闘しました。

金魚は、よく見ていると品種の中でも生き方や個性がそれぞれ異なり、人間に通じる部分が多くて親しみが湧く、と岡部さんはおっしゃいます。その温かい眼差しと、新しいことに挑戦する柔軟な気持ちで、愛好家の方と金魚の魅力を伝え合い広げていくことを、これからも期待しています。