

■ 戦略経営研究会 135th ミーティング 議事録

日 時：2020年8月1日(土) 14:00-16:30

場 所：オンライン

テーマ：三重県熊野市二木島の新規就漁と女性の職業に漁師という選択肢をつくる

発表者：五月女圭一さん（株式会社ゲイト 代表）

田中りみさん（漁師／ゲイト二木島ラボ）

参加者：8人（財務コンサルタント、大学教員、会社員、税理士、NPO法人理事長、  
行政書士、司法書士等）

発表①／田中りみさん：

二木島の隣の遊木町の出身です。おじいさんもお父さんも漁師でした。高校卒業後、コンビニエンスストアに勤め、店長にもなりました。その後、東京に出て営業職。熊野に戻って、土木会社で現場仕事をした後、水産加工会社で干物の加工などをしつつ、デパートの催事場にて販売を行ないました。その頃に、ゲイトのスタッフとお会いして、お誘いを受けました。1年ほど後、二木島ラボの水産加工スタッフとなりました。二木島ラボは元々水産加工会社が使っていた建物・設備を譲り受けたものです。4名の女性スタッフで運営しています。須賀利と二木島の定置網で獲れた魚の水産加工を行っています。女性スタッフはずっとお話ししていますが、その間も手を止めることなく、とても早く魚をさばいています。二木島ラボは漁村の中にあります。近所のおじさんたちが加工の仕方やその魚の美味しい調理の仕方を教えてくれます。また、漁の仕掛けを作ってくれたり、船の修理を手伝ってくれます。

子どもの頃から、「漁師になりたい」と思っていました。しかし、家族からは「女の子はダメ」と言われてしまいました。また、地元の人々の雰囲気も同じでした。ゲイトが須賀利・二木島の定置網の共同漁業権を得たので、漁師となることができました。現在、私は須賀利の定置網に通って、男性スタッフと共に漁業を行っています。最近、二木島の小型定置網は他の女性スタッフたちも担当するようになりました。定置網ですので、漁獲量は日々差が生じます。アオリイカー一杯の時もありますし、カジキマグロがかかることもあります。カジキマグロがかかった時は、地元の漁師さんたちもびっくりしていました。

定置網で獲れた魚のうち、流通に乗る物は近隣の市場に卸しています。流通に乗らない物（未利用魚）は加工して、ゲイト経営の居酒屋に卸しています。以前は、流通に乗らない物は捨てられるか、養殖飼料になっていました。しかし、加工をするようになってから、他の定置網の漁師さんも水揚げするようになりました。購入するので、未利用魚の価値を認めるようになりました。

現在、二木島の定置網では、サバの子、小アジ (8-10 センチ)、シマアジ、カンパチなどがかかっています。周辺では、新型コロナウイルスの社会的影響から、たとえば、イセエビなど的高级魚の漁獲が減っています。都会の飲食店の仕入れがなくなっているからです。また、尾鷲や熊野は冬のサンマの丸干しが名産ですが、ここ数年はサンマの漁獲がなくなってしまうました。海流の変化などが原因のようです。

漁師になりたかったのは、漁師がカッコ良いと思っていたからです。漁師になることはできましたが、他の漁師さんのところに勉強に行きたくても、今でも行くことができません。漁師は女性になるものではないという考えのままだからです。三重県で漁業に関わる女性というと、海女さんか、旦那さんの漁業を手伝う奥さんぐらいです。水産庁の水産女子でも漁師なのは私だけです。

女性の職業に漁師という選択肢にしたいです。そもそも漁師は女性の職業の選択肢になっていません。なぜ改善したいと考えたのかといえば、地元には子どもがおらず、活気がありません。活気を復活させるためには、子どもを増やす必要があります、そのためには、若い女性が地元において、職業を持たなくてはなりません。その一つが漁師で良いはずですが。その漁師としてのモデルを見せたいと考えて、実行しています。おかげさまで、お問合せや見学を多くいただいています(とはいえ、現在は新型コロナウイルスの影響でお待ちいただいているところですが)。見学した方々からは、楽しそう、キラキラしているという感想をいただいています。私たちスタッフにとりとても嬉しいことです。ぜひ、二木島に来て欲しいです。そして、景色、漁業体験、獲れたての魚の味を楽しんでほしいです。

発表②／五月女圭一さん：

尾鷲市の須賀利で定置網漁に参入することができました(共同漁業権)。30年、地域に漁業に関わらないとできないとも言われています。画期的なことです。漁業、漁業法は変わりつつあります。

飲食店は成り行きで始めました。前の仕事の時、飲食店の手伝いをお願いされ、その後、自分で経営するようになり、店舗を増やしていきました。一時は25店舗ほどになりました。東日本大震災も経験しました。食材の間屋まで仕入れにいきました。何もなかったですので、自社で物流を行いました。飲食店はきらびやかにみえますが、潰れるのが前提です。食材の仕入れ値段は上がる一方です。飲食店の経費の基本は仕入れと人件費です。なるだけ、仕入れ値段を安くしようとします。このため、飲食店の取扱う肉も、牛から豚、鶏、成形肉となってきました。今はほとんど鶏肉です。仕入れ値段の安いものになっていくのは、飲食店の構造です。しかし、改善をしようとしていません。さらに、間屋も限定されています。どのような飲食店も同じようなメニューになります。企業の接待向けの飲食店ですので、これではダメだろうと考えました。また、間屋には食材のトレーサビリティがありません。どこの食材かわかりませ

ん。輸入物かどうかともわかりません。そこで、問屋とのお付き合いをやめていくとともに、食材を探しに全国を回りました。山梨県で農業を始めました。飲食店のスタッフは東京に住んでいます。1次産業に触れていないので、無農薬のキャベツに青虫がいる、異物混入だと騒ぎます。学習のためにも、畑を耕してもらっています。また、体験農園化しました。お客さんを連れて行っています。しかし、飲食店の取扱い食材は500アイテムになります。とても自社農場だけでは賄えません。

漁業のきっかけは、定置網の漁師さんからご連絡をいただいたところからです。2017年、須賀利に行ってみてびっくりしました。お年寄りしかいません。漁港には若い人もいますが、腰の曲がっているお年寄りも働いています。須賀利は人口200人です。平均年齢70歳です。飲食店として魚を買うだけではなく、自分で漁業やるしかないと考えました。しかし、調べれば調べるほどに絶望しかありません。三重県だけでも漁師が毎年およそ500人減少しています。魚を売っても儲からないです。魚を売らなくても回るモデルを考える必要があります。二木島の超小型定置網は儲かりません。しかし、考え方を換えれば、漁業体験には使えます。

漁業は課題が多過ぎます。解決できるのならば、とっくの昔にやっているということです。限界集落は国内に400から500あるとされています。課題先進地です。日本の未来のためには、農村、漁村がテーマとなります。市でも県でも国でも困っていますが、実行しているところは少ないです。そういう経緯でゲイトの取組みを水産白書に載せていただくことができました。実行しなければ仕方がないということです。

ゲイトの飲食店では、尾鷲・二木島などの三重県の魚しか使っていません。野菜は農場のある山梨県のもので、これで、原価の問題、トレーサビリティの問題を解決しました。物流も自社で行っています。生産・加工・物流・飲食店のチェーンの仕組みができました。

新型コロナウイルスの影響は、大企業の飲食店チェーンこそ深刻です。宴会するな、多人数で会食するなということになっていますので、新型コロナへのこういう認識が当初からあったので、年初8店舗あったところを1店舗残り閉店しました。一時、25店舗になっていましたが、仕入れ・問屋の問題にて5年前から減らしてしまっていたので、準備はしてありました。なので、とっとと転換ができました。大企業の飲食店チェーンはそう簡単に撤退できないでしょう。しかし、大企業の飲食店チェーンの売上げは戻らないでしょう。宴会、出張がなくなり、お客である企業のお金の使い方が変わりました。店舗型営業はなくなるかもしれません。東京の飲食店の半分は助からないだろうとの予測もあります。

以上