

20180919\_戦略経営研究会\_水産ビジネス研究会\_議事録

日 時：2018年9月19日（水）19:00-21:00

場 所：東京／神田「神田 T-space 多目的スペース」

テーマ：三重県尾鷲市の新鮮な地魚を直送でいただく

～企業による漁業への参入と自社で漁獲、加工、流通、販売～

発表者：五月女圭一さん（株式会社ゲイト 代表取締役 CEO）

参加者：19人（会社経営、会社員、新聞記者、NPO 法人理事長、行政書士、司法書士など）

目次：

1. 3次産業から1次産業へ
2. 1次産業／漁業をスタート
3. 漁業部門の状況
4. 水産加工部門の活用
5. 居酒屋部門のスタッフを変え、消費者を変える

発表：

1. 3次産業から1次産業へ

居酒屋事業は2010年から始めました。ですので、この事業への固定概念はありません。現在、10店舗を経営しており、仕入額は年1億3000万円ほどになります。東日本大震災以降の仕入額は、毎年10～15%増加しています。いろいろ工夫して、原価をコントロールしているので、原価率は変わりません。増加は、まずエネルギー価格が上がりました。ついで、中間費（問屋への支払い）、人件費も上がっています。問屋さんは、値上げは良いけど、品質は下げないでと交渉しています。品質管理はしっかりする必要があります。神田、新橋で営業をしていますので、変な食材は出せません。しかし、問屋さんには良い食材を持っていなくなっています。それよりも、随時配送に力を入れていたりします。ですので、希少品の仕入れはしてくれませんが、また、海外の食材の場合、トレーサビリティのために、仕様書の提出を要求しています。問屋さんの中には提出できないところがありました。そういう問屋さんとはお付き合いをやめています。この整理に3年かかりました。仕様書を提出してもらっても、「肉」と書いてあるだけのことがあります。こういう場合、いつの間にか鶏肉になってしまいます。東日本大震災以降は、牛を扱っていたのが豚になり、豚から鶏になり、現在は鶏から鶏の整形肉へということになっています。また、居酒屋での取扱いもコントロールの効くものになっています。肉や加工品です。そこでどうしたら良いか考えました。考えるだけでは答えが出ず、日本中を回りました。それでも手がかりがありませんでした。そんな中で、山梨県である農場にたどり着きました。そこで、お話を伺い、問屋さんの取り扱う食材に頼っているのは、どの居酒屋でも同じメニューになってしまうことに気付かされました。それでは、居酒屋を営んでいる意味がありません。東京と1次産業には距離感があります。山梨県の食材を取り扱おうと考えましたが、1次産業にたずさわる方々からはどうせ食材が欲しいだけだろと思われていました。ひんぱんに通ってもお取引はできません。そこで、山梨県に一軒家を借りて、その周辺をてくてく歩きました。そこで会った方々に話しかけていきました。そのうちに、畑を借りることができ、農作業を始めることができました。それから半年ぐらい経ったころに、地元の方々に認めてもらうことができました。そこでのご縁から、三重県に行くことになり、漁師を始めるきっかけになりました。初めは三重県から美味しい食材が届かないというご相談があり、実際に見に行きました。それが一昨年のことです。その港には、船が8隻しかなく、お年寄りばかりでした。若い人は仲買人ぐらいで、仲買の都合により、東京に流通するものだけに値が付く状況でした。

私としては、「毎日、魚が獲れるって。良いなあ」というのが感想でした。農業との違いを感じました。そうしたところ、定置網漁をやりましょうというお話しが進みました。1次産業のことをわかっていないからできたことです。そして、実際に入らないと1次産業はわかりません。

## 2. 1次産業／漁業をスタート

日本の漁業従事者は15万人です。毎年5000人が減少しています。三重県の場合、漁業従事者は5800人、毎年450人が減少しています。やばいです。市場を通して魚を買ってはいは、いつか買えなくなります。自分で獲るしかありません。しかし、調べれば調べるほど、漁業は厳しい状況です。株式会社ゲイトは居酒屋を経営していますが、潰れたお店を引き継ぐというスタイルをとっています。素人なので、漁業もそれでいこうを考えました。結果としてこれが正解でした。当社は小型定置網漁を行っています。「小型」といっても、小さくありません。網は長さ350メートル×深さ27メートルあります。では「大型」はどうかというと、網の深さが27メートルを超えたもののことです。漁協の組合員になったので漁業をすることができました。漁協の漁業権を共有しています。漁業権の購入はしていません。実質的に購入はできない仕組みになっています。漁業権の管轄は県なので、県職員はこのあたりを知っています。仕組みがわからないなりに、動いてみたら、わかりました。やり方がわかると、そんなに難しくないかと思っています。とはいえ、漁協の組合員になるには、その地域に住んでいることがルールです。会社だと事務所の設置が必要です。須賀利地域は人口が236人しかいません。65歳以上が200人を超えます。建物を借りるにしても、買うにしてもハードルが高いです。不動産屋もありません。なんとか建物を借りることができて、事務所を置いて、登記することもできました。ですので、漁業への企業の参入もクリアできます。企業はこのあたりのことを知らないか、やる気がないから、漁業に参入しないだけです。

## 3. 漁業部門の状況

小型定置網漁をスタートさせました。漁場の居抜きです。お話しでは、網もあるとのことでしたが、ありませんでした。他から網を調達してこようとしたところ、新規だと1年待ちでした。網の業者も減っているということです。別のお話しですが、8月の台風にて漁船に被害がでましたが、これらの修理も一緒です。業者が少なくなっており、半年待ち、1年待ちの状況です。お話しを戻します。とはいえ、やろうと思えば、できちゃうものです。当初、この漁場は200トンの水揚げ、売上げは2400万円ぐらいと聞いていました。しかし、水温が上がったら、魚がまったく獲れなくなりました。本年の6～9月は、8月の台風被害もあり、売上げゼロです。前の方は8人で操業していたようですが、来年は2人で操業できるようにします。

## 4. 水産加工部門の活用

株式会社ゲイトは三重県で水産加工場も経営しています。スタッフは60-74歳の現地女性です。彼女たちから現地の魚の食べ方を教えてもらって、東京で美味しく提供できるようにしています。また、自社物流を行っています。ワゴン車で、1週間に1回、尾鷲から東京へ1トンの水産加工品を運んでいます。3次産業から見ると、1次産業は遠いです。なので、海外の食材の取扱いでも変わらなくなり、買い叩くことになります。そこで、1次産業から見るようにしています。サバが大漁だったりします。サバ1トンの処理方法を考えた場合、買い叩くのではなく、3次産業で美味しく食べられるように簡易な加工を行います。水産加工場のスタッフは、2人で1日500キロの対応を目指しています。加工賃も1キロ40円にできます。運賃も1キロ100円もできます。これであれば、ブラジル産の鶏肉とも競合できます。3次産業は大量流通大量消費の仕組みになっています。しかし、限界なのではないでしょうか。現在は、養殖は中国がダントツ1位になっており、値段が世界的に上がってきています。そして、2040

年食料危機が予測されています。その時には、養殖の飼料も足りなくなるでしょう。養殖ブリの原価の9割は飼料費です。

#### 5. 居酒屋部門のスタッフを変え、消費者を変える

このような取組みですが、当社のスタッフは理解できていませんでした。そこで、自社物流を活用しました。尾鷲から魚を運ぶワゴンは、帰りは空でしたので、その帰りのワゴンに東京のスタッフを乗せて、尾鷲に送り込みました。経済性を追求すると、問屋さんから購入した方が安いです。価格表を見ると、その安さにがっかりします。また、尾鷲には築地の人も見たことがない、流通にも乗っていない魚があります。スタッフが理解することで東京のお客様にも現状をわかってもらえるのではと考えています。ゆくゆくは消費者にも食への責任を持ってもらいたいからです。尾鷲で魚が獲れたらば、美味しく食べていこう、獲っちゃいけないならばルールに従おうと考えています。これからも、素人の目線で、現地の方と一緒に漁業をしていきます。

以上