

# 産地と連携 模索して

一般に外食産業市場は24兆円といわれ、このうち7兆円程度を食材の仕入れ原価とみることが多い。この仕入れにかかる費用の多くは、輸入品に支払われている。これを国産に回すことはできないだろうか。

居酒屋10店舗を経営する株式会社長の五月女圭一さん(47)は、三重県で漁協准組合員となり定置網漁に取り組んでいる。定置網で取れた魚の2割は市場に買ってもらえる

## 地方創生

### 宝を磨こう

が、残りの8割は値段が付かない。五月女さんはこれを現地で加工冷凍し、1週間に1回、社用車で経営する居酒屋に送っている。

五月女社長は東京都出身。コンサルタント会社に入ったが、激務が重なり29歳の時に入院。社会復帰したのは31歳だった。このとき、先輩が経営する居酒屋1号店が赤字で事業再生を手伝うことになった。その後この会社のフランチャイジー(加盟

## 「外食」持続可能な発展◆地域再生マネージャー 斉藤俊幸

店)として10店舗に拡大した。

居酒屋は1店舗での経営が最も厳しい。2店舗目への拡大もリスクが高い。5店舗程度になると経営が安定し、10店舗程度になると事業が継続しやすい。大きくなると問屋への依存が高まる。20店舗を超えた頃には仕入れ全般の取引は年間1億2000万円にまでなり、翌年は1億4000万円となった。問屋は食材と人件費の高騰というが、「生産者の賃金は上がらず、中間が上がっているだけではないか」と疑問を持った。そこで、店舗数拡大をやめ、流通を改善しようと思いついた。

仕事関係者から三重県熊野市二木



「漁村は最下流の居酒屋とウインウインの関係が築ける」と訴える五月女社長(東京都港区で)

島町を紹介された。人口は260人。漁業する人がいなくなるというずれは消滅する。魚を買うだけではなく、漁師もセツトのモデルを作りたといと考えはじめた。漁協組合員になり、居酒屋経営で培った居抜きの方法を駆使して中古の船や網を格安で入手。干物の加工場も譲り受け、干物作りをスタートさせた。

2017年には尾鷲市須賀利町を知り、この町の漁業管理委員会で漁業に参入したいと話した。委員からは「やるからにはいい加減なことをやっては駄目だ」と言われた。現在はIターンでスタッフ3人を採用し、地元の人に手伝ってもらいながら定置網漁を進める。「漁村は最下流の居酒屋とウインウインの関係が築けるのではないか」と五月女社長は話す。

日本フードサービス協会の推計によると、17年の国内の外食産業市場規模は、訪日外国人(インバウンド)の増加などもあり、25兆6561億円と推計されている。海外から農林水産物を大量輸入して提供するのは、持続可能な産業と言えるだろうか。地域の飲食店は農林水産業再生に向け、農山漁村と手を組むことも考えてはどうか。