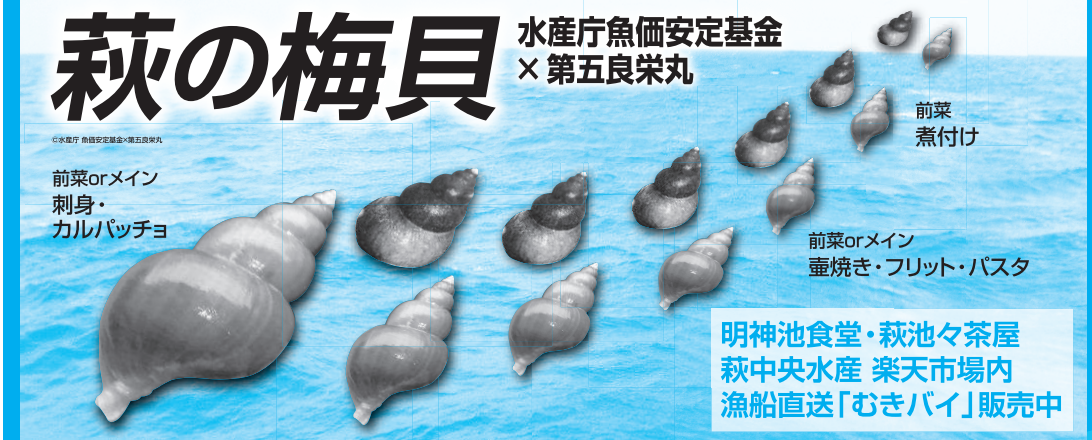
今日の経済対談 第1回

関伸久×伊澤英孝

北浦経済.comでは対談を通して、お互いの言葉や価値観を共有し、地域、企業の代表者を結びます。

萩の梅貝

水産庁魚価安定基金×第五良栄丸



明神池食堂・萩池々茶屋
萩中央水産 楽天市場内
漁船直送「むきバイ」販売中

萩市は梅貝の年間ライセンスを保有している漁船が3隻あります。各主要都市への梅貝の供給を支えております。梅貝にはたんぱく質・脂質・カリウム・亜鉛・ビタミンB12、他にタウリン、ベタインが含まれており、肝機能の働きを良くして、脂質をエネルギーとして代謝を活発にしてコレステロールの低下を促します。

温故知新から価値創造

萩中央水産株式会社
CEO
伊澤 英孝さん（29歳）

萩高卒、早稲田大学卒、ライブドア入社、USEN宇野氏が株売却後に東京電力グループに転職。脱サラし、昨年家業である第五良栄丸のCEOとなり、自ら萩中央水産株式会社を起業。
http://www.chuosuisan.com/

■お二人は既に数回顔を合わせておられるそうですが、お互いどのような印象を受けておられますか？

伊澤●銀行マンは保守的な人が多いイメージがありますが、関さんはそんなイメージがなく、外資系金融マンのように挑戦者のようなイメージをもっています。同時に、私とは逆にスマートさやエリートのオーラが出ていますね（笑）

関●私もお会いさせて頂く前から、各方面でアグレッシブな噂を聞いていましたので、その経歴からも自信家なのかなあという先入観がありました。が、実際お会いして見て思ったのは、若いのに気配りができる人だという点と色々苦労されているなあという印象です。

伊澤●実は、体育会系です。（笑）

■お二人とも帰郷して1年以上たちますが、この1年で地元に何を感じましたか？

関●都会に比べて時間的な余裕があるはずなのに、生活に余裕がないように感じました。経済的な問題もあるかもしれませんが、一番は気持ちの余裕の部分です。驚いたことは、カフェ文化が浸透していないこと。東京で働いていたときは1日2、3回はカフェに行っていました。出勤前にカフェ、仕事のおさぼりタイムにカフェ、仕事帰りの帰宅前にカフェと…。そうやって職場と家庭だけでなく、自分の時間を確保し、上手く気持ちの切替をしていました。言わばカフェはサードプレイスとしての役割ですね。萩の人は1日の中で気分転換を何処でしているのだろうか？と不思議でした。

伊澤●確かに僕も東京にいた頃は今より、頻繁にカフェに行ってました。仕事の合間にはコーヒーを、帰る際にもビールを飲んだりと、それだけ私の生活に定着していましたね。意味も無く彼女の待ち合わせにも利用していました。（笑）

カフェとは別に、僕は帰ってきてから特に感じたのはビジネススピードです。関さんのお金を使うことが経済活性化の一歩ですからね。

僕は一案として萩商港を拡大し国際港として、萩市へ集客を高めれば面白いかなと思います。勢いのある中国、またアジア圏からも萩市に外貨を支払う魅力や機会は多くあると思うのですが…。アジア圏には、東京よりも地図上近いですしね。

関●港湾工事は莫大なコストがかかるから現実的に難しいでしょう。でも、その発想は有りだと思います。既存のものを上手く使って時代にあったものへと変化させる。であれば、萩・石見空港に国際線を誘致するという方が現実的ですね。ありがたいことに島根県の空港に萩の名前を付けてくれている。島根県に話を持ちかけ、人的交流、物流の拠点として、両県で活用すればかかるコストも半分です。幸い萩には蔚山（韓国）という姉妹都市もあります。直交便があれば、観光客の流入も期待できますね。

■外貨を稼ぐという点では、外から来てもらうだけではなく、萩で生産したものを都市部や他地域で売るということもありますが、その部分はどうお考えですか？

伊澤●それは現在の仕事の一つでもありますね。現在弊社では「萩のバイ貝」として第五良栄丸で水揚げするバイ貝のブランド化や認知化を目指しています。都市部などの大消費地の有名店に営業を行って販売ルートの開拓をしています。これは、現在、萩市にある魅力を外部に周知する仕事ですね。

関●先日、伊澤さんの萩池々茶屋で初めてバイ貝を食べました。サザエに比べると淡白な味わいですが、歯ごたえも良く、予想していたものよりずっと良かったです。

伊澤●そうなんです。良いものなんですけど、県内では知られてないんですよね。現在の価格では、サザエより高級食材で、かないと萩に住んでいる人達の充実感は得られないと思います。

伊澤●萩で稼いだお金を他の町のサービスに使うということは、あまり望ましくないですね。萩でお金を使うことが経済活性化の一歩ですからね。

僕は一案として萩商港を拡大し国際港として、萩市へ集客を高めれば面白いかなと思います。勢いのある中国、またアジア圏からも萩市に外貨を支払う魅力や機会は多くあると思うのですが…。アジア圏には、東京よりも地図上近いですしね。

関●港湾工事は莫大なコストがかかるから現実的に難しいでしょう。でも、その発想は有りだと思います。既存のものを上手く使って時代にあったものへと変化させる。であれば、萩・石見空港に国際線を誘致するという方が現実的ですね。ありがたいことに島根県の空港に萩の名前を付けてくれている。島根県に話を持ちかけ、人的交流、物流の拠点として、両県で活用すればかかるコストも半分です。幸い萩には蔚山（韓国）という姉妹都市もあります。直交便があれば、観光客の流入も期待できますね。

■外貨を稼ぐという点では、外から来てもらうだけではなく、萩で生産したものを都市部や他地域で売るということもありますが、その部分はどうお考えですか？

伊澤●それは現在の仕事の一つでもありますね。現在弊社では「萩のバイ貝」として第五良栄丸で水揚げするバイ貝のブランド化や認知化を目指しています。都市部などの大消費地の有名店に営業を行って販売ルートの開拓をしています。これは、現在、萩市にある魅力を外部に周知する仕事ですね。

関●先日、伊澤さんの萩池々茶屋で初めてバイ貝を食べました。サザエに比べると淡白な味わいですが、歯ごたえも良く、予想していたものよりずっと良かったです。

伊澤●そうなんです。良いものなんですけど、県内では知られてないんですよね。現在の価格では、サザエより高級食材で、都市部ではフレンチの食材などで萩のバイ貝は使われていますよ。山口県での食文化はあまりないんですけど。そう考えるといかに多くの人に食して頂き、知ってもらうかを考えています。萩で生まれ育った人でも食べたことない人が多いので、先ずは地元であったり県内の人に食べてもらう事も必要だと思っています。萩にもバイ貝という新しい食文化を築きたいですね。

関●私もそう思います。都市部のみならず長門や益田など萩近隣がむしろターゲットでも良いと思います。都市部のみならず全国的にヒットする商品のほとんどはメディアで取り扱われたものばかりです。しかしメディアで取り扱われた商品は一過性のヒットのものも多い。やはり口コミで広がっていく方がブランド品になる可能性も高い。だからこそ地元、近隣、身近な人達にまず商品の良さを知ってもらい、口づてにその商品の認知度を高めることも重要だと思います。私も萩焼にマッチするブレンド珈琲としてキモノスタイルカフェのオリジナルコーヒー「萩珈琲」を作りましたが、大きく宣伝するよりは、お店に来てくださったお客様に直接説明したり、東京へ出張に行く際、手土産として持って行ったりしています。時間はかかりますが、ブランドは1日にしてならずです。根気よく、続けていくことがビジネスには必要ですね。

魅力ある萩市に

Kimono Style Café
関 伸久さん（36歳）

萩高卒、立命館大学卒、りそな銀行に13年間勤務し、昨年着物レンタル&カフェを運営する株式会社キモノレゾンデートルを設立。萩の城下町にキモノスタイルカフェを出店。今年4月に萩市会議員選挙で立候補者中最年少で当選。

伊澤●その営業努力が商品価値を作り上げていくのでしょうね。その価値が認められたときには、その商品が生産される「萩」ってどんなところだろう？と興味をもってくれるのではないかと思います。それはまさに「魅きつける力」＝「魅力」ですね。

■今後やっていきたいことはなんでしょうか？

関●そうですね。今後もビジネス面でも萩の魅力を伝えていくとともに、多くの人の期待を受け市議にならせて頂いたわけですから、萩市が内外からも認められる魅力のあるまちになるよう精一杯努めていきたいと思います。二足のわらじでお休みがまったくなくなりましたが…。

伊澤●関さん、カッコいいですね。男は仕事ありきですよ（笑）僕のやりたいことは、年を取っても最前線に立つ萩市の企業家でいることです。その一環として最終的には、萩にスポーツのプロチームをつくり、スポンサーを目指しています。先日も金沢のJリーグチームへ「スポンサーにならせてほしい」と営業したのですが見事に撃沈しました（笑）

友人と共にスポーツを通じて地域活性化や子ども教育をしていきたいですね。