

第44回よろなか塾 2016年10月6日(木)

私が今からの佐伯に思うこと

講師 柳井商店 社長 柳井 公二 氏

・プロフィール:

昭和25年(1950年)本匠生まれ。豊南高校卒。18歳で凸版印刷に入社、営業4年。22歳、本匠に戻る。軽4で魚の行商。24歳、国の後継者育成事業で、アメリカへ1カ月の視察旅行。27歳、住吉ショッピングの鮮魚部に。



36歳、トラフグ専門店柳井商店を設立。

40歳、皮すきの世界的な特許取得、3人。

以来、26年を経て、平成23年(2011年)トラフグの卸業(全国)、フグ料理店、宅配(全国の家庭向け)、現在に至る。

会議所常議員、保護司、佐伯豊南高校評議員、西日本B-1グランプリ副実行委員長、他で、活動中。

・人のせんことをしなさい:

本匠村の小半のちょっと先で生まれました。引揚者であった親父の教育は、「人のせんことをしなさい」この一点でした。その親父が、高校2年の1学期に病気をしましてね、1年間魚売りをしながら、1750円の授業料を自分で払うという、苦労というほどの話じゃない、いい試練を受けました。

凸版印刷という大企業に入って、コンピューターの記憶装置を印刷しました。今では当たり前のことですが、40何年か前、コンピューターの記憶装置が印刷でできるなんて考える人がなかった時代です。

高校しか出とらんと、大企業は出世できない。それも学閥があって、早稲田とかいういい所の大学でないと出世しないと言うので、これは凸版におってもしれとるなと悟って、4年でやめて帰りました。

公二なんし一帰ったんか一って言われて、明日から行商すんのじゃって言って、翌る日から本当に軽で魚を売り始めました。

田舎で青年団をしながら、記憶に残ってるのは、同級生で本匠村で村長もしとった男と、脚本を書いて1回、劇を作りました。お前どうまあ、いいことやったのうと言われたりした本匠村の生活でした。

住吉ショッピングの店長が高校の同級で、入らないかと誘われて佐伯に出ます。それは2回目のチャンスでしたが、他店との競争に負けて母体の店が倒産。苦労と言うよりも、試練でした。

その頃、国策のアメリカ1ヶ月研修に応募して全国123人に入り、衝撃的な国を見て帰りました。店が潰れた時に、アメリカのロサンゼルスで豆腐屋をしようやと女房に言うたら、丁度その時に女房が結婚4年で妊娠してですね、倒産とぶつかって、私はアメリカに行ったって子育てできらんと言うので、これは困ったなということで、また一つのチャンスが訪れて、鶴見に通うことになりました。

・第1回つるみ豊魚祭:

36年前に、最初の豊魚祭で、今の天皇陛下が来られた。皇太子が来るちゃこれはえらいことになったなというまあそれ位のことでした。鶴見に通い続けていたら、あの頃、豊後水道にイワシがものすごく突っかけてですね。夏は7、8、9月、この3カ月にトラフグがものすごく混じってたんです。

それを、今どき暑いーに食いてがあるかと言うて、長靴でサッカーみたいに、蹴込むんです。なんか気になる。気になってしょうがないから、トラフグっしておいちゃん冬になったらどげな相場がすんのかって聞いたら、2千円しかないものが12月には1万円位に数倍に跳ね上がるというんです。何や、そりゃ大変なことじゃって、私は、注目したんです。

誰かトラフグをやってるしがおらんのか、調べたらですね、誰もやってないんですよ。下関や大阪に氷で詰めて送ってて、調べてみると下関が牛耳ってたんです。ここで物が揚がるのに俺がなぜ直接売ることができないかっていうことに気がついてですね。

下関に行ったら加工する業者がいっぱいいましたけど、玄関払いなんです。お前、どっから来たんか。佐伯の鶴見。お前達見せたら大変じゃ、帰れ、帰れ。

・世界初の「皮すき機」開発:

あれだけ嫌がるんじゃけ、絶対儲かるな。そう思いました。ところが崩すには非常に難しい壁でした。周りに聞く人が一切いない。聞く人がないってことで、挑戦には、いろんな戦いがありました。

一番ネックになる技術が、皮すきの作業。包丁で皮すきっていう工程があります。この皮すきの職人が下関に集中していて下関が牛耳っていたんです。

よーし、俺が皮すきができりゃあいいんじあな、これで食べるしかないちゅうんで、一生懸命。いつ見ても皮に向かっている。夜、ふくらはぎがつる。怖くて眠れないようにまでなりました。実情を聞いた奇抜なアイデアマンのお寿司屋さんが、同情して、技術者を紹介してくれました。その技術者が、ラワン材を薄くはぐ技術を応用して、模索に模索を重ねて、機械化の特許申請を出してもらうまでになりました。世界初の「皮すき機」が完成、商品化にまで漕ぎつけたんです。

1台で5千万円に、ふぐの売り上げが跳ねて、2台で、1億に売り上げをシーズン中に伸ばした実績があります。下関に持って行って、デモンストレーションをしたら、一番大手の仲買の人達も、困った機械ができたのう、これは柳井さんなんぼすんのな、職人が文句言わんでボタンを押しゃーできるけーいなーと、いろんな意見が出ました。それじゃあ、一括で40台、250万で1億買ってくださいと。

ところが、やっぱり職人の戦いがあって、話がかんでダメになりました。よけい売れるもんじゃない。60台で、もう日本では行きつき、そういうことで大手は開発しないまま、それを真似た製品が出ました。ではなぜこれが佐伯でできたか。私の窮状を見て、手助けしてくれる人が現れたんです。私に運があったと思います。これは皆さんのお陰です。

・バブルがはじけて:

バブルがはじけて、デパートの時代が終わったとあきらめて、次ぎに狙ったのは料理屋さんでした。ところが、官官接待、会社の交際費がなくなり、料理屋さんも流行らんごとなって。じゃあ、何が残されているか、考えました。家庭のテーブルにふぐをあげたら喜ぶだろうな、売れるんだろうなと可能性を秘めての転換でした。12年位前から家庭を狙い始めました。ビジネスの展開を、変えていきました。

・こきー出らんな:

私の周りには本当に色んな人材、同輩、後輩、地元の人が居てですね。柳井さん、こきー出らんなど、言われたのが、ショップチャンネルでした。

いろんなことに壁があって気づくと、下関の仲買人も、「豊後水道」の天然のふぐは一番上にランキングをもってきます。佐伯の海がすごいなということに気がついてですね、絶対俺のバックヤードはちゃんとしてるんじゃという思いになっていました。

簡単に売れるかなあと心配し、実際に出たら、1年目、1時間ですよ。末端価格で5600万。テレビの媒体ってすごいです。リアルタイムで数字が横に出て、ソールドアウトも、本当のことなんです。困ったことになったなっていうのがこの金額でした。

対応に、俺が手伝うって協力してくれる人が出ました。それでも、3年でやめました。なぜ捨てたか、市場には絶対売れるなという自信がありました。ゼロからのスタートで、これまでの経験がありました。

あんたがショッピングに出ちゃった人じゃろって、電話がくるんですね。それが9年位前のことです。

だんだんそれから数字が変わってきてですね。家庭用というのが非常に今伸びてきています。

・「若い力」、「ネット」、「宅配」:

大学出て8年間ロックをしようとした息子が帰って来て、お父さんお願いしますちゅうんで、いいチャンスでした。若さの力ですね。コマーシャルを、テレビで始めました。1年目は、効果はゼロでした。2年目、よいまたしよんのか。3年目位から認知度が上がるんですね。テレビで宣伝して、新聞で、インターネットでもする。全部息子がやってくれました。去年、実際、家庭用として、6千戸に送りました。全国津々浦々です。そのかわり簡単にはいきません。お歳暮送るのに宅配ちゅうのは作られんのな。先輩方のお陰なんですね。宅配を始めました。

最初86セット、11年位前です。それがだんだん増えて、ふぐは、専門店にっていう文化が、定着したように思います。現在、全国向けに5アイテムの商品を発送しています。いくらかふるさと納税もあるんですけど、送り状書くのが追いつかない。

お父さんソフトやりかえろう。1台のプリンターで、6人で打ったのが出てくる。180万もすんのか。若い力で、パッケージを変えたりもしています。シェア労働、アイデア提案手当も採用しています。私は、ふぐのビジネスは、技術を持てば、独立してできると思います。今は「ネットの時代」ですね。

・スペシャリストの養成:

私がここまで来るのに、みんなの力を借りましたけど、信用を取るのには、20年かかりました。5年や10年では本当には見えてこない業界です。

今年、「地方創生」を学ぶ新学部が相次いで開設され、宮崎大学にも地域資源創成学部ができました。中央の官僚が来て、教授になって、専門的に教える。

佐伯市でも、地方創生に一生を掛けるんだという専門に取り組む、そういう人材育成が必要ではないでしょうか。水産なら水産に、一生を掛ける、常に関わるその道のプロが必要というのが、実感です。

・独り勝ちは難しい:

湯布院に泊まって日本の独特のふぐの文化を昼食で1万5千円で食べませんかと言って提案すると、A級の人 comes。外国人でも、シンガポールとか、タイの富裕層の人とか。お昼メシ、日本の独特のふぐを食べて、温泉に入って湯布院に泊まってもらえばいいんです。佐伯だけで独り勝ちしようというのでなくて。そのためのインフラです。インフラを利用しながら、本当に情熱を燃やして、湯布院と別府と手を組む。そういうことが、今からの課題です。

・隙間を狙え:

昔あった商売、薬屋さん、靴屋さん、仕立屋さん、酒屋さん、米屋さん、規制がくずれると全部なくなりました。どこが吸収しているかという、コンビニ、スーパーです。大手にみんな持っていかれる。

私は息子に「隙間を狙え」と言ってます。手仕事です。大企業がしないことって何か、地域の資源の力あるもので勝負する。自然は地方にいっぱいあります。魚の養殖、これも自然の力を借りています。自然をどう活用するか、人間の知恵だと思えます。

・B-1グランプリ:

今一番迫っている地方創生は、B-1グランプリ。全然ごまだしで儲けてないボランティアが活躍しています。そういうボランティア精神の人が23団体 comes、青森からも。西日本の大会はまず10年内に九州で行われることはないです。無償のボランティアが、食べ物で表現して、佐伯ってすごいところなんて、俺達も行って人を集めてやると。2日で10万人来ると言われています。宮明さんが実行委員長で私が、副です。えらいことです。あぶれた人が、寿司屋さんに、洋食屋さんに、焼き鳥屋さんにも行って、泊まる方もある。佐伯って結構すげーど、また来ようじゃないか、と是非なってほしい。

B-1グランプリは、グランプリが終わってからの相乗効果を狙っています。春祭り、花火大会とは、全然規模が違います。応援よろしくお願い致します。

・最後に、三つの差:

私は、才能の差は小さいなと思ってます。所が私がやって来たことの行動の差はものすごく大きかったです。もう一つ、私がふぐで食べられているのは継続の差、これは、まだ大きい、と実感しています。