



<飯田 統一郎 氏 略歴>

- ・1968年12月：東京生まれ
- * 玉川学園高等部卒業後、オーストラリアの大学で
(ビクトリア州立Box Hill Institute of TAFE)

ホスピタリティ・マネジメントを学ぶ

⇒卒業後、他の仲卸会社に2年在籍した後、樋長(父の会社)入社

- ・**2009年4月**：(株)樋長の**代表取締役社長**に就任(**八代目当主**)
- ・現在、大物業界(大物＝マグロを扱う業界団体)常任理事



飯田 統一郎

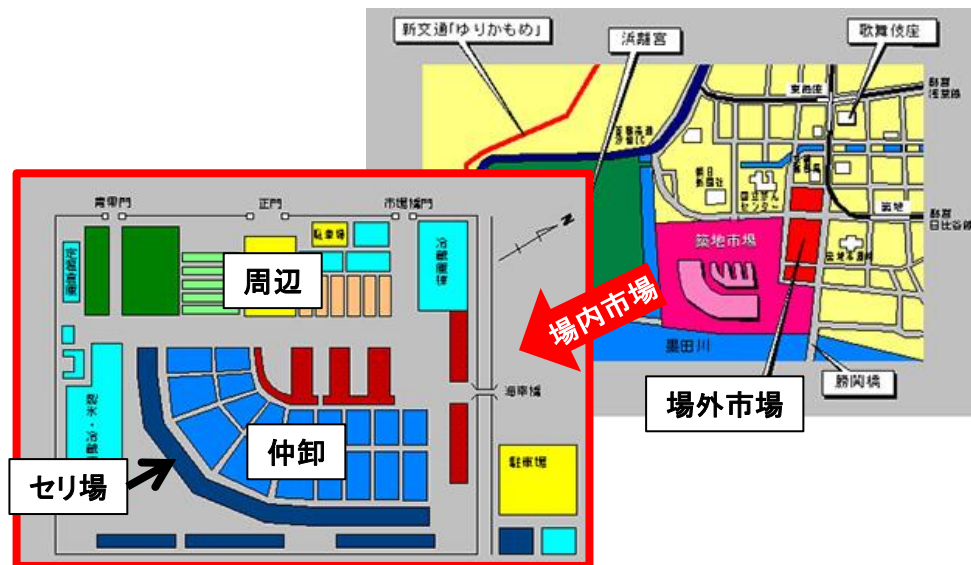
<「樋長」の沿革>

- ・**1861年**：**日本橋**に「神崎屋」を名乗り次郎吉を祖とし魚商を創業
- * 後に名字帯刀を許された嫡子**樋口長吉**が、問屋兼仲買商「**樋長**」を名乗り、御用商人として営業
- * その後、**長吉の孫の飯田徳太郎**が承継
- ・1950年：戦時下の経済統制による休眠状態から築地市場復活、「樋長分店」として**築地市場内**で営業開始
- ・**1989年**：**株式会社「樋長」**設立、長吉から数えて7代目の飯田統規(父)が代表取締役に就任(現在会長)
- ・2009年：飯田統一郎が代表取締役社長に就任

<築地市場とは>

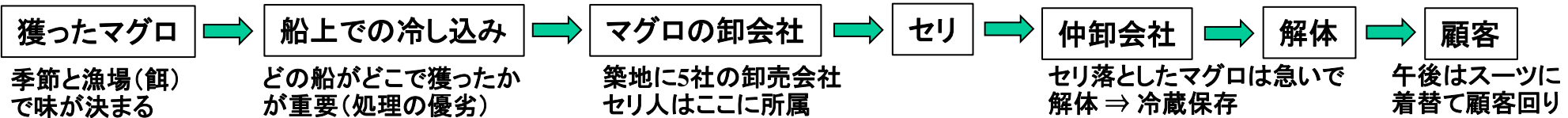
■ 築地市場＝場内＋場外

- ・場外：プロ向けの食材を売る商店街(≒アメ横)
- ・場内＝セリ場＋仲卸エリア＋周辺エリア





■ 築地市場におけるマグロの流れ



<セリ場での流れ>



<仲卸での仕事の流れ>



- ・卸会社は農水省の管轄(許認可)だが、仲卸は東京都の許認可
- ・マグロは90%以上がセリで売買されるが、加工された食品は相対取引
- ・築地全体の売上16億円/日のうち、マグロだけでその20%強を占める(⇒**マグロを大物と呼ぶ**)
- ・場内の豊洲移転(場外は築地に残る)に伴って、約700社の仲卸(赤字零細経営が多い)の大半は廃業する恐れ
 - * 仲卸はほとんど儲けが出ないので、後継者問題もあって、移転はむしろ整理する良い機会とも言える



■ マグロの適正価格とは

- ・2~3年前、正月のセリで1本1億円超の値段がついて話題になったが、あれは異常事態(すし三味の宣伝費?)
- ・通常は高くてもキロ2万円前後なので、1本数百万円レベル
- ・価格はセリで決まるが、その前の「**下付け**」の段階で、カットされた尻尾と腹の中を懐中電灯でよく見て、品質を判断(ex. 脂の乗り、身の締り、色)⇒顧客の希望に合うモノであれば、(多少無理しても)セリ落とす
 - * 200kgの中から特別の5kgをお客様に渡すために、同業と競る時もある⇒赤字の場合も
 - * 量がそれほど要らない場合は、セリで同業と分ける場合も
- ・相場は、このクラスのマグロなら末端でこの程度の価格⇒**船~末端までの途中で適正な利益が出るレベル**
- ・**仲卸**はコストだと言われることもあるが、船の側の努力を評価し、マーケットニーズとお客様にとっての適正価格を判断する「**目利き**」の役割を果たしており、**健全な流通に欠かせない存在**

■ 「樋長」(飯田さん)のマグロへのこだわり

- ・「樋長」では**一切養殖ものは扱わない**(∵マズイから)、また年間何本かは生マグロの最高値(上物)を扱う
 - * 近大マグロも勉強させてもらったが・・・、養殖モノの餌を知ると、どうもイメージが湧かない⇒扱わない
 - * 冷凍のマグロも扱っているが、これも別の世界観
- ・**マグロの味=何を食べているか**
 - ex. 甲殻類の多い漁場は赤みの発色が良い、青魚が多いところでは脂の乗りが良い
- ・「目利き」といっても全員が同じポイントで見て評価しているわけではない
 - * 食って旨いもの、売ってウマイもの、etc.
- ・私は「**マグロは魚の王様**」だと思っているが、関西では「マグロは添え物、色」として扱うところも
 - * そもそもマグロには味があまりなく、時期によっては“味を探す”(醤油とわさびに頼る)時も
 - * 個人的にはマグロが大好きで毎日食べる、特に寿司のようにシャリと合わせると最高
- ・小さい頃からセリ場にも通っていたので、いまだに同業者からチャン付けで呼ばれるが、初めの頃はセリ人から「バカヤロウ！」呼ばわりされたことも
- ・「**築地ブランド**」とは、築地に出せば「**目利き**」にキチンと評価してもらえる事⇒どこに移転しても同じ



■ Q & A / 感想

Q: 後継者問題とは？

A: 最近ネットによる産地直送(船⇒消費者)など流通形態が変わって来たこともあり、仲卸の立場が微妙、かつ**儲けが出ない**ので後継者(目利き)が育たず、廃業が増える結果に

- * 事実マグロの特上ものの場合、粗利は1割もいかず(通常は17%程度)、セリに参加するのも2~3人に減った
- * 実は年商10億円程度のウチにも後継者いない(父は8人兄弟の次男だったが、繰り上がり長男で後を継いだ)
- * 「**目利き**」は魚を見るのがウマイだけではダメで、商売も上手くないと、しかも何年も経験必要⇒**育つのが難しい**

Q: 「樋長」ブランドはどうやって生まれた？

A: 一時経営がうまく行かない時期もあったが、父に社長交代を迫り、オーストラリア留学の経験も生かして、外資系ホテルの総料理長とコネを作りながら、顧客の幅を広げた結果(勿論品質に対する信頼が前提)

- * ホテル側は従来、色んな食材を一括で仕入れる事が多かった(∵経理が楽)が、最近やっと一品一品プロの思いを伝えるなどして、食い込みつつある

Q: 豊洲移転については？

A: 赤身商材(冷凍もの)の場合、下付けのために尻尾を温めてカットするし、セリ場に空調設備もないので、「築地でコールドチェーンが切れる」状態だったが、豊洲は冷凍倉庫が近いので、切らさず済むメリットがある

Q: 移転計画がゴタゴタしたり、周辺施設からの撤退を表明する会社や、移転先の店舗が狭い等の話もあったが、今の築地の「空気感」は変わらないか？

A: 僕は変らないと信じている。これからも「**マグロの目利き**」だけで生きていく

- * 移転に関しては、過去には都側にも「熱い人」がいたが、オリンピックが決まってからは人材が取られて・・・

Q: 今後マグロー一本だけでなく、ホンダのように(ジェットやロボット)手を広げるつもりは？

A: 考えた時期もあった(食材を一括で納められるよう商社的にやっている会社もある)が、ウチはやらない

<感想>

- * 「築地ブランド」は「仲卸(=目利き)」によって支えられていることを初めて知り、感動しました
- * それにしても飯田さんのマグロに対する「愛」に近いこだわりには圧倒されました