



東京からシエフが長崎県五島市を訪れ、自らの目で魚の品質を確かめた(写真上)。1階に立ち飲みカウンターを設け、2階はレストランとする(同下、イメージ)



東京に出店、調達柔軟に

五島・志岐の食材 専門レストラン

飲食店や食品加工・流通関連の投資会社、オクトフォースマネジメント(東京・港)は長崎県の離島の食材を生かした飲食店を12月に東京・新橋に新規出店する。五島市と志岐市で調達した水産物や農産物を使った料理だけを提供することだが、魚種にこだわらずに調理することで対応。競合他店にはない独自性を打ち出す。

新規店の店舗名は「離島のテーブル」で、新橋にある4階建てビルの上2階に1号店を開業する。延べ床面積は45平方メートル、1階に立ち飲みカウンターを設け、2階はレストランとし、計40席から仕入れて提供する。安定供給が難しい食材

も多いが、確保できた食材に合わせたメニューを開発して対応する。客単価は平均4500円を想定する。初年度は売上高6000万円を目指し、2年目以降に7000万円に引き上げる。都内など都市部中心に多店舗展開も検討する。

1号店の経営が軌道に乗った時点で、フランチャイズチェーン(FCC)展開する。店舗ブランドを共通化するのはなく、五島や志岐の食材の活用を目的としている。田中社長は「店のオーナーの希望や状況に配慮できるように柔軟な仕組みにしたい」としている。

志岐や五島列島など、長崎県の離島の海産物はまだまだ量を安定的に供給するのが難しい。中小漁業者が多く後継者不足も抱えており、大手スーパーと取引するなどして事業を拡大するのは厳しい状況だ。オクトフォースは少量でも高品質な産品群に目を付けた。

少量でも高品質 販路開拓に期待

田中社長は「魚種を特定せず、その日取れれを活用することで息の取りがでるようになる」と強調する。

離島や少子高齢化に地域の業者が特定魚種を供給できなくても、販路の開拓につながる可能性がある。(古宇田光)

田中彰社長は「離島の1次産業は潜在力が高いが、販路がなかった。当社は外食店など消費者に近い事業を手掛けており、離島経済の活性化につなげたい」と話している。

離島からの輸送は距離や時間がかかるため、鮮度管理が難しい。同社は海水と水が交じった「低酸素シャーベットアイス」を鮮度管理に活用する。氷を使用する場合よ

りも、魚が傷ついたり酸臭を放つ国境離島法に化したりしにくく、長距離に基づく補助事業に採択された。オクトフォースは「離島のテーブル」事業は2017年に施行された国境近くの離島の振

興を図る有人国境離島法に基づき、福岡市の老舗焼き鳥店「かわ屋」から技術支援

などを受け、都内などで店舗を展開する。五島や志岐産関係者とは国のイサーを紹介してつ