広告

座談会の趣旨

新型コロナウイルス感染症で、県内の外食産業も大きな影響を受けました。発生から一年半以上が経過する現在、飲食店はさまざまな取り組みを行い、売上回復を目指しています。今回、山形の食にまつわる3名の事業主をむかえ、飲食店シーンの現状と未来像を話す座談会を開催しました。

1 コロナ禍となり、1年以上が経ちました。皆さんそれぞれのお立場で、現状をお話しください。

小林：私は山形市内で居酒屋などの飲食店を経営していますが、新型コロナウイルス感染症の発生以来、深刻な状態が続いています。お食事だけのお店には、例年の5割程度まで客足が戻ったとも耳にしますが、私たちのように食事とお酒を両輪で提供しているお店には、なかなかお客様は戻ってきていません。まだ、新型コロナウイルスの情報が少なかった頃は、感染症対策として報じられたことを、これでもかとすぐに実践し万全な体制を作って、お客様のご来店をお待ちしました。しかし、少しずつ現状の厳しさが分かってきてからは、コロナ禍であっても食を楽しめる事業を立ち上げ、こちらからお客様の元へ出向くなど、できる範囲で事業の転換を図っています。それは、総菜やスイーツの販売なのですが、売り切れが出てしまうくらい順調で、消費者の皆さんの本当は外食したい、みんなで食事を楽しみたいという気持ちを肌で感じています。本業での赤字からの回復はなかなかできていませんが、間違いなく食は求められているのだと思います。

阿部：取引先は主にスーパーマーケットなど小売店なので、飲食店さんとの直接的な関わりが少ないのですが、私も養豚業を通じ食に関わる者ですから、外食での消費活動が落ち込むことで、飲食店さんがダメージを受けている状況を、とても深刻なものとして受け止めています。しかし人間は、食事を摂らないと生きてはいけません。家庭内の食事など、内食での消費活動はコロナ前とそれほど変わっていないようで、会社の経営としても、思いの外、影響は少なく済んでいます。小林さんの話にあったように、食に対しての潜在的な需要が多いということは、私も思うところであり、そこに活路を感じています。ここで、私たち生産者がコロナ禍でできることを考えると、できる限りの感染症対策を講じながら、安全で美味しいものを作り続けることだとしみじみ感じています。肉であっても野菜であってもそれは同じで、作り続けることこそが、生産者として唯一できることなので、消費者の皆さんには食べて応援して欲しいと期待します。

井上：私は青果の卸業者として、生産者の皆さんから商品を受け取り、スーパーマーケットをはじめとする小売店、また飲食店さんに卸す仕事をしていますが、コロナが飲食業界に与えた影響は大きいと感じています。コロナ禍では飲食店はもちろん、ホテルをはじめとする観光宿泊施設で食材の需要が落ち込んでいます。ただ、阿部さんが話されたように、巣篭もり需要という言葉も生まれましたが、内食向けの食材の需要は非常に高まりました。そのため経営への影響も少ないのですが、私がコロナ禍で一番心配するのは、野菜の価格を根本的に下支えする力が弱まってしまうことにあります。

と言うのも、野菜のなかにはキャベツや白菜、長ネギのように、外食産業への安定供給が必要な、契約によって動く業務用野菜があります。通常はそれが野菜の市場価格を下支えする役割をしているのですが、これだけ外食産業へのダメージが大きいと、業務用野菜の需要は低迷し、結果として相場も崩れてしまいます。野菜の価格は天候などによっても大きく左右されるものですが、コロナ禍で相対的に相場が下がれば、確実に生産者の皆さんにも影響が出てしまうでしょう。

阿部：確かに、業務用野菜の栽培に特化しているならば、厳しいものがありますね。

井上：その通りです。現在、県内外で約6000軒の生産者さんとお仕事をさせていただいておりますが、コロナ禍になってからは、これまで外食専門で野菜を卸していた生産者さんとも、新たに取引をはじめさせていただいています。このようなことです。例えば「パーティションはこの位置でお願いします」と指示をいただき、実際に認証制度の職員が椅子に座り、適当な距離が取られているかをメジャーでしっかり確認してくれました。自分たちの知識だけではできないことだと感心し、すぐに経営する全店舗で導入させていただきました。

また社員に関しても、〝うつらない、うつさない〟を原則に、手指消毒とマスクを徹底し、体温についても業務日報に書き込んでもらっています。店内を清潔に保つため、整理整頓もこれまで以上に意識するようになり、社員全員で感染症対策のアイデアを共有するようにしています。みんな自分ごととして考えてくれるようになったので、とても助かっています。対策のなかには大金がかかるものもありましたが、悩んでいたときに補助金の存在を知り、無事に導入したものもあります。小さな会社が自力でできることには限界がありますが、多くの飲食店が何かしら補助金を利用して、いつもお客様にきていただいても大丈夫なように、安心な環境を整えられたのではないでしょうか。

阿部：豚熱とか鳥インフルエンザとかの病名を聞いたことがあると思いますが、実は畜産業では、昔から病気と戦ってきた歴史があります。そのため、当社でも数十年前から養豚場に出入りする際は、シャワーを浴び衣服も全部着替える〝シャワーイン・シャワーアウト〟という仕組みができています。農業も同じく、菌や病気、ウイルスとの戦いをずっと続けていますから、新型コロナウイルスだって今までやってきたことを実践すればコントロールできるのではないかと考えています。ただ、社員に苦労をかけていると感じる点は、例えばお昼ご飯は各自の車で食べてもらっていること。まだまだ環境の整備が、追いついていないと反省しています。

井上：場内はほぼ屋外のような状態なので、換気対策は万全です。しかし、私たちの仕事は、野菜や果物など直接お客様の口に入るものを扱うことであり、市場には多くの人が出入りするので、手指消毒や手洗いを徹底し、自動検温システムを導入するなどして対応しています。もちろんマスクについても、完全着用をお願いしている次第です。仲卸業も菌や病気、ウイルスと戦う業種です。私たちの手元に届く時点で、すでに青果はパッケージされているので、運搬や検品などの作業で直接手が触れることはありませんが、消費者の皆さんを守るためにも、いつも最善な対策を選んでいます。その甲斐あってか、今のところ関係者から感染者が出ていないことをとても嬉しく感じています。

2 感染症対策として、どのような取り組みを行っていますか？

小林：感染症対策は、県が飲食店や食事を伴う宿泊施設向けに行っている施策「山形県新型コロナ対策認証制度」に則り、できる限りのことをしています。やって良かったと感じているのが、申請から認証まで、具体的な指示やアドバイスをいただけたことです。例えば「パーティションはこの位置でお願いします」と指示をいただき、実際に認証制度の職員が椅子に座り、適当な距離が取られているかをメジャーでしっかり確認してくれました。自分たちの知識だけではできないことだと感心し、すぐに経営する全店舗で導入させていただきました。

また社員に関しても、〝うつらない、うつさない〟を原則に、手指消毒とマスクを徹底し、体温についても業務日報に書き込んでもらっています。店内を清潔に保つため、整理整頓もこれまで以上に意識するようになり、社員全員で感染症対策のアイデアを共有するようにしています。みんな自分ごととして考えてくれるようになったので、とても助かっています。対策のなかには大金がかかるものもありましたが、悩んでいたときに補助金の存在を知り、無事に導入したものもあります。小さな会社が自力でできることには限界がありますが、多くの飲食店が何かしら補助金を利用して、いつもお客様にきていただいても大丈夫なように、安心な環境を整えられたのではないでしょうか。

阿部：豚熱とか鳥インフルエンザとかの病名を聞いたことがあると思いますが、実は畜産業では、昔から病気と戦ってきた歴史があります。そのため、当社でも数十年前から養豚場に出入りする際は、シャワーを浴び衣服も全部着替える〝シャワーイン・シャワーアウト〟という仕組みができています。農業も同じく、菌や病気、ウイルスとの戦いをずっと続けていますから、新型コロナウイルスだって今までやってきたことを実践すればコントロールできるのではないかと考えています。ただ、社員に苦労をかけていると感じる点は、例えばお昼ご飯は各自の車で食べてもらっていること。まだまだ環境の整備が、追いついていないと反省しています。

井上：場内はほぼ屋外のような状態なので、換気対策は万全です。しかし、私たちの仕事は、野菜や果物など直接お客様の口に入るものを扱うことであり、市場には多くの人が出入りするので、手指消毒や手洗いを徹底し、自動検温システムを導入するなどして対応しています。もちろんマスクについても、完全着用をお願いしている次第です。仲卸業も菌や病気、ウイルスと戦う業種です。私たちの手元に届く時点で、すでに青果はパッケージされているので、運搬や検品などの作業で直接手が触れることはありませんが、消費者の皆さんを守るためにも、いつも最善な対策を選んでいます。その甲斐あってか、今のところ関係者から感染者が出ていないことをとても嬉しく感じています。

※撮影時のみマスクをはずしております。

飲食店 ジョウセン株式会社
代表取締役 **小林亮太**様
「きがるに大衆酒場」他、山形市内で4店舗の飲食店を経営。

生産者 株式会社山形ビッグファーム
代表取締役 **阿部秀顕**様
ブランド豚「舞米豚」で知られる、山辺町の養豚場を経営。

卸業者 株式会社丸勘山形青果市場
代表取締役社長 **井上周士**様
独自の物流システムで生産者と消費者を結ぶ青果市場を経営。

司会 **伊藤こず恵**様
（フリーアナウンサー）
山形を中心に、ラジオパーソナリティやイベントMC業に従事。

3 これから期待するもの、新たな取り組みなど、ご紹介ください。

小林：現在、焼売をメイン商品にした飲食店も経営しているので、その焼売をスーパーマーケットで販売しているほか、山形の酒蔵の酒粕を使った魚の粕漬けを開発し、自社ECサイトでの販売を手がけています。また最近では、フルーツを使ったサンドイッチや大福の販売にも着手して、移動販売を行っていますが、やはり消費者の美味しいものを食べたいという需要のおかげで好評をいただいています。会社の経営として考えると、今後アフターコロナになっても、事業の一環として続けていこうと考えています。

阿部：自分たちが作った豚を消費者の皆さんに食べてもらって、楽しんでもらいたいと毎年開催していた「舞米豚まつり」を、残念ながら昨年から中止しています。このイベントには自分たちがどれくらい美味しい豚を作っているのかを知り、仕事への誇りにつなげて欲しいという思いがありましたので、代わりに社内独自の「GoTo舞米豚」という企画を打ちました。それは社員に対し、飲食代を支払いするので、家族で舞米豚を食べてきてくださいという趣旨で、福利厚生の一環として実施しました。生産者として、生産した食品の美味しさを知ることは、仕事への誇りにつながりますから、コロナ禍の福利厚生として今年も実施を予定していますし、今後も継続していきたいですね。

井上：個人的には、福利厚生を利用して外食してもらう阿部さんの考えは、とても良いアイデアだと思います。もしかしたらGoToイートのチケットを、福利厚生で購入するのも良いかも知れないですね。

私たちの新しい取り組みという点では、感染症対策から少しずれるのですが、生産者の皆さんとSNSを使った新たなネットワークを築こうとしています。今年は温暖化の影響で、特にさくらんぼが凶作でしたが、それにより生産者や運送会社、資材会社からパートさんにまで影響が出ていて、経済成長を低下させる要因となっています。なので、県や全国の機関といち早く情報を共有できるような仕組みを作り、凍霜害や補助金など、生産者の皆さんが知りたい情報を流していこうと思っています。コロナ禍になり、生産者さん同士のつながりも少し希薄になっているので、欲しい情報をすぐに受け取れる環境づくりは有意義なものだと考えます。もちろんこれは、コロナ禍など有事の際の情報共有の手段としても有効だと思います。

4 食の大切さを通じて、県民の皆様にメッセージをお願いします。

小林：私たち飲食店は、徹底した感染症対策に努めていますので、安心してご来店いただけると嬉しいです。それにこの一年を振り返ると、山形の方は他県の方と比べると、隣県や首都圏の感染者数にも敏感に反応し、外出を自粛するほど意識が高い方が多いと感じています。そのように、我々とお客様、双方で対策を行っているならば、とても安心して楽しい時間が過ごしてもらえるのではないでしょうか。従業員一同、お客様の美味しそうに食事をする笑顔が見られることを楽しみにしています。

阿部：食べて応援したいという気持ちは、私たち生産者も同じです。食べることは生きることですが、〝食べる〟にどんな冠をつけるかが重要です。美味しく食べる、楽しく食べる、健康的に食べる。そこに意識を置いて食べてもらいたいと思います。私たち生産者は、いつも消費者の皆さんの美味しい笑顔を想像しながら生産業に従事しています。このGoToイートキャンペーンの機会に、山形の美味しい食を満喫してもらいたいですね。

井上：GoToイートキャンペーンは、〝お得に食事ができる〟ものと認識している方も多いかと思いますが、山形のお店で、山形の食材を使った美味しい食事ができるチャンスなのですから、存分に使って楽しんでもらいたいです。青果の卸売業をしていて思うのは、山形は伝統野菜など、美味しい食材の宝庫だということ。それらの食材を、まずは料理人さんの手によって、素材本来の味を引き出された料理として食べていただきたい。お店で食材の美味しさを知り、今度は家で食べてみようと、後の消費活動につながってくれたらと思います。この機会に山形の食材がいかに美味しいかを再認識していただき、アフターコロナでは「どうせ食べるなら山形のものを！」となってくれたなら、このキャンペーンも一層有意義なものになるのではないでしょうか。

本日は飲食業、生産業、そして私の卸売業の3人で座談会に参加しましたが、県内の食に関わる業界同士で連携を取り、今後山形の食のシーンを盛り上げるようなことができたなら嬉しいです。外食するきっかけづくりに、一緒に取り組んでいきたいですね。

※座談会は感染症対策を実施した上で行いました。

期間延長決定！

YAMAGATA やまがたGoTo EAT イート キャンペーン

楽しい食事で山形を元気に!!

25% プレミアム付

やまがたGoTo イートキャンペーンとは？
国のGoTo イートキャンペーンの一環として、山形県内の飲食店や食材を提供する農林漁業者を応援するため、プレミアム付食事券（購入額の25％分を上乗せ）を発行するものです。

食事券を購入！
食事券販売期間
2021年~~8月31日(火)まで~~ 延長
2021年11月15日(月)まで

食事券を使う！
食事券有効期限
2021年~~9月30日(木)まで~~ 延長
2021年12月15日(水)まで
現在の食事券をそのまま12月15日までご利用頂けます。

食事券の購入方法
詳しくは、やまがたGoToEat キャンペーンホームページよりご確認ください。
ステッカーやミニのぼりが目印です！

食事券の利用方法
山形県内のキャンペーン加盟店でのみご利用になれます。
詳しくは、やまがたGoToEatキャンペーンホームページよりご確認ください。ステッカーやミニのぼりが目印です！

やまがたGoToEat プレゼント応募キャンペーン
GoToEatキャンペーン食事券を買って、山形県産品を当てよう! 抽選で山形のお米、フルーツ、日本酒が当たる!

応募要件 応募期間中、やまがたGoToEatキャンペーン食事券を購入いただいた方が応募できます。やまがたGoToEatキャンペーン食事券ご購入の際に、ご購入1冊につき、1枚の専用応募券を差し上げます。応募いただいた方の中から抽選で、「山形県産お米」50名、「山形県産フルーツ」50名、「山形県産日本酒」50名、合計150名様にプレゼントいたします。当選者の発表は賞品の発送をもってかえさせていただきます。くわしくはやまがたGoToEatキャンペーンホームページをご確認下さい。

応募期間 2021年10月15日（金）～2021年11月15日（月）

賞品 Aコース 山形県産お米 50名様 / Bコース 山形県産フルーツ 50名様 / Cコース 山形県産日本酒 50名様
※20歳未満の方は応募できません。

発行：やまがたGoToEatキャンペーン事務局
お問い合わせコールセンター
飲食店用 TEL.0570-094510（平日のみ）9:00～18:00
消費者用 TEL.0570-032510（平日のみ）9:00～18:00
やまがたGoToEatキャンペーン
https://yamagata-gotoeat.com

やまがたGoToEatキャンペーン加盟店では、新型コロナウイルス対策を徹底しています。
マスクを着用しています / こまめに手洗いをしています / 適切な距離を確保しています / 店舗内に消毒液を設置しています / 定期的に換気をしています / パーテーションを活用しています