

# 生産者と消費者の距離をもっと近く！ 三陸の未来を見据えて復興に奔走

(有) 三陸とれたて市場  
代表取締役 八木 健一郎氏

聞き手＝西村道子（本誌発行人）

縁あって岩手県・三陸町で水産物のネット通販を立ち上げ。消費者に産地を身近に感じてほしいと、ストーリーミング配信によってリアルな“浜”の活気を伝えるなど、ユニークな施策を展開。2011年3月の東日本大震災で社屋は津波にのまれたが、消費者と生産者をつなぐバリューチェーンは健在だ。三陸の未来を見据えた新たな計画も動き出しつつある。

## ホームページ制作の アルバイトがスタート

——まず、八木さんと会社の、自己紹介をお願いします。

八木：2001年に岩手県三陸町の小さな雑貨屋兼魚屋の店主が、インターネットで魚を売ろうと考え、ホームページを作成できる人材をと、北里大学にアルバイトの求人を出したのがすべての始まりです。

ぼくは静岡県富士市の出身ですが、北里大学で水産学を専攻していました。卒業した後も大学に残って研究を続けていましたが、その頃のぼくは水産学の世界の広さ、面白さに気付かず、将来にも迷いがありました。そんな時でしたので、現場を見られるし、暇つぶしにやってみようかと、軽い気持ちで飛び込んだのです。

そして2001年7月にWebサイト

を立ち上げ、通常の流通に乗らない活うになども含めて販売を開始しました。消費者視点を大切にしようと考え、当日水揚げの水産品しか扱わないことと、好きなものを好きな数だけ買える仕組みにこだわりました。

どうすれば売れるのか、どのように独自性を出していこうかと考えているうちに面白くなって、アルバイトの範疇を超えて、とにかく走れるところまで走ってみようと思えました。生産者とのネットワークもでき、お客さんもついてきて、ここで一度仕切り直して、新会社を興そうということになったのが2006年です。友人たちにも声を掛け、元の店主を含めて皆で出資して、現在の法人のかたちで再スタートを切りました。

## 浜の魅力をライブで配信

——インターネットのストーリーミン

グ配信を活用されていらっしゃるそうですが？

八木：ぼくのような外の人間から見ると、三陸には地元の人が気付いていない価値がたくさんあります。それをなんとか商品に付加して届けたいと思いました。

そこで、スタート当初から、岸壁にビデオカメラを取り付けて、船の出入りをインターネットで生中継しました。例えば漁の日は、朝5時すぎに船が一斉に出て行き、8時になると戻ってきて、浜で荷捌きをして…。そういう姿を知ってもらい、三陸という土地に興味を持ってもらうためです。

やりたいことはたくさんあったのですが、ハードやソフトを整えるにはお金が掛かります。そこで2007年に、内閣府の「地方の元気再生事業」という100%国庫補助の研究事業に応募したら、2500万円ぐらいの予算が付きまして、2年間の継続事業でしたので、1年目には船上でのライブ中継のためのインフラ整備や、コンピュータのデータ処理のエンジン開発を進めました。2年目にはライブカメラと携帯電話を組み合わせ、釣り上がった魚を船上から直売したり、オークションしたりといったことにチャレンジしました。

総務省からは「なぜライブなんだ」とさんざん言われました。漁は、夜中の1時半に出航したりと朝が早い。だからビデオに撮り貯めておい

て、多くの人に見てもらえばいいだろうと言うのです。しかし、大切なのはアクセス数ではなくて、その時間を生産者と共有してもらうことです。漁業は次の瞬間に何が起るか分からない。そういう意味で、ストーリーミング配信と漁業は非常に親和性が高いのです。

現場の迫力や、釣れるか釣れないかわからない賭けのような緊張感を共有していくこと。それはトレーサ

ビリティであり、販売促進であり、食材や産地に対する愛着を育てることであります。

——それが商品の付加価値になっていくわけですね。

八木：そうです。例えば秋には、牡蠣を剥くおばさんをひたすら映すのです。会話の内容や、今、休憩に行っているとかいうことも全部筒抜け。そしてその牡蠣が翌日、家庭に届くわけです。

ぼくたちは漁師さんにいろいろ無理難題を突きつけるのですが、お客さんが喜んでくれることがわかると、漁師さんも一生懸命に取り組んでくれます。最初の目的は自分たちのサイトを盛り上げることでしたが、これが産地を盛り上げる取り組みにもなり、外部に浜の面白さを知ってもらうことにもつながっています。魚を売ることが主眼ではなく、エンターテインメントを供給しながら合わせて魚も売ってほしいというように、発想を大きく転換していきました。

そして、これがうまく定着すればいいなと思い始めた矢先に、東日本大震災が起きて、社屋も設備も全部、津波にのまれてしまったのです。

## 大震災を機に 生産と消費をつなぐ バリューチェーンの存在を 実感

——震災直後はどのような様子だったのでしょうか。

八木：2011年3月11日を境に町から魚のにおいが消えました。それは“世界が消えた”に等しいことです。皆、気持ちが折れてしまっていたから、とにかく一歩を踏み出さないと、と思いました。飛行機で静岡に行き、コンピュータ類をかき集めて岩手に持って帰り、1週間ぐらいでプログラムを書き直しました。

——お客さまからたくさんのeメールが届いていたそうですね？

八木：すごい数のeメールだったんですよ。心配や励ましや、自分ができることがあれば知らせてほしいというものや…。それらを目の当たりにして、単にモノの売り買いの関係



Kenichiro Yagi

1977年静岡県富士市生まれ。北里大学水産学部卒。県境を超えて、生産に携わる仲間が同じ屋根の下、それぞれ元気なモノづくりと新しい物流を目指していけるよう、日々奮闘中。内閣官房「地方の元気再生事業」では船上ライブオークションを開催するなど、生産者たちとともに水産業がもたらす価値の多元化を模索中である。