

4 2018年
月号



そらふね通信

生産者と
消費者をつなぐ
日本漁業の
流通革命児。

今月号の顔

弁慶丸船長

鮮魚通販・株式会社弁慶丸 副代表

河西 信明 (かわにし のぶあき)さん


- ・はじめに……………2
- ・河西 信明さん×芝蘭友インタビュー ……3
- ・編集後記……………19

はじめに

こんにちは、ストーリー戦略コンサルタントの芝蘭友です。今月号の顔はBP1期生の河西信明さんです。はい、なんとBP1期生ですよ！2014年からビジネスプロフィール添削講座を始めましたからそのときに真っ先に手をあげてくれた方です。いまでこそ、絶妙なタイミングで送るBPの課題資料が準備できていますが、当初はですね、何もない（笑）。あの頃は、講座というよりも完全にコンサルティングでした。「芝蘭さんがするなら間違いない」ということで手をあげて受講してくださったことは今でも本当に胸が熱くなります。今回の河西さんのBPは、言葉ひとつひとつに人生がつまっています。読み応えがあります。河西さんのキャリアのスタートは住宅営業のトップセールスマン。そこから漁

師への転身です。いったい何があったのか！？鳥取県に移り住んで16年になるそうです。河西さんの忙しい合間をぬって突撃インタビューに行ってきました。鳥取砂丘コナン空港まで迎えに来ていただき本当に感謝しています。帰りも鳥取駅まで送っていただきました。スタッフからも「芝蘭は土地勘がないのでくれぐれもよろしくお願いします」という過保護なメールが河西さんに送られていました。土地勘もないし、つねに方向音痴です。

河西さんは漁業革命児。漁師の世界のこと、ビジネスのこと、本当に正直にたくさん話していただきました。メディアにも多数取りあげられています。これからの活躍にますます期待が高まります。



生産者と 消費者をつなぐ 日本漁業の 流通革命児。

弁慶丸船長

鮮魚通販・株式会社弁慶丸 副代表

河西 信明（かわにし のぶあき）さん

トップセールス住宅営業マンから、漁師の道に入ったきっかけ、経緯とは？

芝蘭

こんにちは、芝蘭友です。今日は弁慶丸船長の河西信明さんにご登場いただきます。よろしくお願ひ致します。

河西

よろしくお願ひ致します。

芝蘭

河西さんはビジネスプロフィール添削講座の一期生です。皆の注目を浴びる一期生ですので、今日は気合いを入れていきたいなと思います。河西さんは漁師をされているのですが、元々は大阪のお生まれですよね？

河西

はい。大阪府東大阪市の出身で、関西大学を卒業して大阪の住宅

メーカーに就職していました。

芝蘭

この道に入られてから、現在では鳥取に住まれて何年でしょうか？

河西

16年です。

芝蘭

住宅営業マンであった河西さんがこの道に入ったきっかけを教えてくださいいただけますか？

河西

住宅産業は基本的にクレーム産業で、もちろんノルマもあり、ストレスが溜まってきます。ストレス発散のために仲間同士で海によく行っていました。海でバーベキューをしたり、スキンドайビングをしたりしていました。今だから言えることですが、許可もなしにアワビやサザエを採って、皆で楽しくバーベキューをして過ごしていた

のです。この行為は密漁ですので絶対にマネはしないで下さい。その頃から、「いつかこんな感じで自然に携わる仕事が出来ればなあ」というイメージを持っていました。

芝蘭

趣味の気晴らしとしていたことが、お仕事になったということですね。今、このお仕事をされていて「正直、こっちに来て良かった」と思っていますか？

河西

人間らしい生活が出来ていると思うので後悔は一切無いです。元々住宅営業マンから漁師になる時、自分で一番考えたことはやはり「後悔するかしないか」ということでした。僕の頭の中で、将来自分の孫と話しているイメージが有りました。孫に対して「お爺ちゃん、ホンマは漁師になってたかもしれんのやで」と言っている自分のイメージが浮かんできたのです。同



時に、そう言っている自分が、漁師にならなかったことをすごく悔やんでいる映像が残りました。そういうわけで「これは一回やってみようかな」と思い、チャレンジしたという形です。それが16年前のことです。

芝蘭

ビジネスプロフィールを拝見すると、去年の時点で総セット販売数が3万5千件以上。こんなに沢山のお客さんに愛され、注文が沢山来るようになった。弁慶丸の成功の一番の理由となったのは何でしょうか？

河西

販売スタイルの変化が大きいと思います。もちろん、住宅営業マンで培った営業のベースがある事が前提ですが、営業マン時代の僕は

お客さんを追いかけるスタイルでした。今回のビジネスでは、追いかけるよりも追いかける存在になりたいという明確なビジョンを持っていたのです。こちらが「買ってください」と言うのではなく、お客さんの方から「あなたから買わせてください」と言われるような販売スタイルを取りたかった。その販売スタイルを取るためにはどうしたらいいか？という所から、サイトを始めとする全てのビジネスモデルを設計してきました。今本当に、お客様からは「魚を買う＝応援してあげる」というスタイルになっているので、そういう意味では非常にありがたい形になっています。口コミやご紹介も多く頂いています。マスコミに取り上げていただくなど色々な要因があったと思いますが、応援してもらえる仕組みを上手く作

れたという所が成功の一番の要因だと思っています。

芝蘭

追いかける存在になるための仕組みですか。例えばどういうことをされたのですか？

河西

圧倒的な情報提供をし、信頼を得るということです。具体的に言うと、素直に自社の弱点をさらけ出すということです。自社が出来ない事ややりたくないことを「こだわり」として素直に伝えることによって、信頼を得て、他社との差別化が図れたと思います。サイトでも言っているのですが、「鮮度にこだわりたいという理由から配送に2日かかる地域には送りませんし、捌くことも一切しません」とか、「こういうお客さんとは取引しません」といったことを明確にしました。徹底的に顧客の選別をしたことも要因かと思います。

お客さんから応援してもらえ るビジネスモデルを設計し、 仕組みを作った。

芝蘭

ビジネスプロフィールの時を思い出します。「魚を捌いて送らない」という所で、「若いお母さん達はみんな魚を捌けるのかしら？」と思いました。でも、魚の捌き方やレシピが同封されているので安心、と。これはすごいホスピタリティだなと感じました。そういう視点があったから成功されたのですね。私も去年、松葉ガニを注文させていただきました。届いてみると、生きていてビックリ。白い発泡スチロールの箱を開けると、カニが動いていて、一瞬「動いているカニだ！」と考えてしまいました。

これはやはり、流通という部分の革命でもあります。今までの既存の流通とは全然違うのですね？

河西

まったく違います。通常は産地側の競りがあり、都会に運ばれて、都会でもまた二重に競りが行われるという形になります。複数の仲買人さんを経由しますので価格も上がり、さらに時間がかかって鮮度が落ちてしまいます。スーパーの店頭には、早くても2日や3日かかってしまう。うちが行っているのは、「今日獲ったものを明日にはあなたのご家庭に届ける」という流通です。その部分で鮮度の違いはやはり出て来ると思います。

芝蘭

通常の流通には、いわゆる中抜きという問題があるわけですね。河西さんの方法は消費者にとってはすごく嬉しいサービスであるわけですが、流通の間のやりとりを飛ばすことによって色々なトラブルが生じなかったのでしょうか？

河西

正直、嫌がらせはあります。小さな漁村なので、色々な妬みもあります。でも、それに屈していたら何も始まりません。農業と違って、水産流通には色々なしがらみもあってやはり難しいのです。農業では「六次化産業」と言って、生産業者が生産だけでなく直販や加工も行おうという取り組みが定着しつつあります。漁業の世界ではそれがまだ一切ないのです。10年以上継続出来ているのは、僕ぐらいではないのでしょうか？ こういう取り組みは水産業界にとっても前例がないことだし、他の人達もまさか自分の港からこういったビ

ジネスを行なう人が出るとは思っていなかったわけですから、そういう意味では戸惑いはあったと思いますし、弾かれるのも仕方ないかもしれません。中には、「一緒に魚を売ろうや。漁師も大変だから色々なことやればいいわ」と言う人もいます。本当に反応はバラバラで、何が起るかわからないです。誰も足を踏み入れていない未開拓な領域なので、何が起ってどんな反応が出てくるかはわからない。僕も手探りでずっとやってきましたから、これから先も多分、応援してくれる人もいれば反対意見もあるでしょう。色々な意見があって良いと思っていますし、そういった意見に対する対策というのも、今後の方向性として用意していかなければいけないと思っています。

芝蘭

河西さんは流通革命児というわけですね。農業と違うところは、そういう部分にあるのですね。

河西

やはり、水産業界は閉鎖的な業界

なのです。

芝蘭

なるほど。漁師は今高齢化が進んでいて、このままでは将来的に漁師さんがいなくなるという社会問題にもなっています。実際のところはどうかのでしょうか？

河西

この5年、10年で漁業組合も潰れていくだろうし、港も小さい港は閉鎖・合併していかないと運営が出来なくなっていくと思います。日本の今の漁師の数と水揚げ量を考えれば、恐らく日本の漁師が獲った天然の魚は店頭には並ばなくなり、普通の人の口に入るようなものではなくなるのではないのでしょうか。すでにそのくらい危機が迫っています。救える・救えないではなく、もう行く所まで行ってしまっているような現状なので、今更対策を取っても間に合わないと思います。

芝蘭

獲る人がもう居なくなってしまうということでしょうか？



河西

居ないです。うちの港でも僕が入った時は船が100隻近くありましたが、今はもう20数隻になっています。必然的に漁師の数も減り、イコール魚の水揚げ量も減り、魚が水産物として循環していないという現状が迫ってきていますから、なかなか難しいのではないのでしょうか。

芝蘭

漁師が減っているのは、高齢化という理由もあると思うのですが、実際漁業が儲からないから、といった理由もあるのでしょうか？実際、漁業は漁獲量に収入が左右されますよね？魚が獲れなければ、船のエンジン代などで赤字になってしまうでしょう。

河西

率直に言うと、漁業生産だけをしているとほとんど儲かりません。僕も最初は販売をしておらず、漁業生産だけで食べていこうと思って一生懸命漁に出ていました。海に出る回数を増やし、漁獲量も増やしました。結局それで800万円ぐらい水揚げをしたのですが、船の借金や燃料代や組合手数料など色々な支払いが終わってみると、手元に残った手取りが300万円を

切りました。今後、船を維持するメンテナンス費用などを考えたら「これでは食べていけないな」と思い、販売に踏み切りました。今、漁業だけで食べていくというのは本当に難しい。特に僕らのやっている沿岸漁業というのはそれだけ難しくなっていると思います。

芝蘭

沿岸漁業の特徴は何なのでしょう？

河西

基本的には5トンクラスの船に1人乗りで日帰りという形です。確実に毎日、家に帰ってきます。沖合漁業は100トンクラスの船に10人乗りぐらいで、3～6日程航海します。よくあるマグロ漁船などは、遠洋漁業で数か月、世界中の海に航海に出ます。日本の漁師の約8割が沿岸漁業を営んでいます。

芝蘭

なるほど。漁業は本当に、社会問題でもあるし、社会の縮図でもあるといった感じですね。河西さんはお若いので、県や市町村から「この町をなんとかしてくれ」と期待されている部分もあるのではないのでしょうか？

河西

期待はあると思います。僕がいつも講演などでもお話ししているのは、「ピンチはチャンスだ」ということです。今いろいろな意味でこれまでの価値観が崩れかかっていますが、逆にそういう時こそ、今までしがらみがあって動かせなかった色々なものが動かせるようになってきます。それが色々なものにチャレンジするチャンスにもなる。そういう意味では、これからの漁業は色々な方向性を試して面白くしていくチャンスでもあります。

「漁師＝カッコイイ、儲かる」のイメージがあるが、現実我真逆。

芝蘭

河西さんはテレビ等のメディア取材を沢山受けておられますが、それを見た若い方が漁師を目指したり、弟子志願者として来たりといったことはあるのでしょうか？

河西

年に20件ぐらい問い合わせがあります。

芝蘭

そんなにあるのですか！それはやはり、大都会の子たちですか？

河西

関東や関西の方が多いますが、もしくは僕と同じように「新規でIターンで漁師になったけれども、食べていけない。どうしたらいい？」という相談もあります。色々な相談やお問い合わせは頂きます。

芝蘭

見込みのある人は育てるのですか？





河西

メールでの問い合わせが多いのですが、メールでのやりとりで誤解があると嫌なので、「とりあえず電話でお話しましょう」と返事しますが、電話がかかってくるのが半数くらいです。電話で話しながら色々なことを伝えて、最終的には「本気でやる気があるなら、鳥取に来て1日～2日、船に乗ってみたら？」と誘いますが、やはり現場の話をする与实际に来るといところまでいく人はなかなかいません。皆さん、「漁師＝カッコイイ、儲かる」みたいなイメージがあるようですが、現実はそのとは真逆だということをお伝えすると、一歩踏み出せずに引き下がってしまう人が多いです。

芝蘭

そんな人が多い中、河西さんは踏み出してしまったわけですね。とても綺麗な奥様がいらっしゃるようですが、奥様とは大阪で出会われたのですか？

河西

大阪で出会いました。

芝蘭

そうすると、結婚と同時にこちらに来られたわけですね。奥様からしてみたら、「トップセールス営業マンの彼と結婚すると思いきや、漁師と結婚することに」ということですよ？

河西

そうですね。イメージしていた新婚生活とはかなりかけ離れてしまったと思います。妻の両親には反対されたわけではないですが、やはり思うところはあったようです。会社を辞める前年の8月に鳥取県で漁業体験をさせていただきました。僕は元々漁業をやるつもりはなかったのですが、ひと夏の思い出づくりという軽い気持ちで8月の漁業体験を受けたのです。そうしたら、「こんなエキサイティングな世界が世の中にあるのだ」と感じたわけです。その時には僕も一般の方々と同じように「漁師ってカッコイイな、儲かるんだろ

な」という憧れがありました。体験で船に乗せてもらい、魚が網いっぱい膨れて水揚げする瞬間の光景を目にしたら、「自分の営業の仕事に比べたら、自然を相手に生きている漁師ってカッコイイな」と感じました。その当時、妻とはすでに付き合っていて、「漁師になりたい」というアピールは少しずつしていました。彼女からしてみたら、「はあ？何のこと？」という感じで、全然相手にしてはくれませんでした。しかし僕としては、大阪に帰って仕事をすればするほど、漁師になりたいという気持ちが日に日に高まってきました。「後悔したくない」という気持ちがあったので、2年間の漁師の研修に行くことを決意しました。僕としては極端な話、遠距離恋愛になっても構わないという覚悟でしたが、彼女の方から突然「じゃあ私もついて行こうかな」という話が出ました。「ついて行くということは、結婚するということ？」となり、ご両親にご挨拶に行ったのが12月の末です。そこからご両親には色々説明をして、3月には結婚、4月1日には鳥取に移住というスケジュールです。





芝蘭

色々と動きましたね。

河西

3～4ヶ月ぐらいの短期間で急に結婚と転職が決まったので、急展開するテレビドラマのようでした。ご両親に一番言われたのは、「娘から聞いている条件とは変わっている」と。

芝蘭

そうですね。勤務地から職業から、全部変わっている。

河西

「結構良い条件の婚約者だと聞いていたのに、漁師になるとは。漁師になって収入はどうするんだ？」といった話は聞かれました。そこも、基本的には「漁師になれるかどうかはまだわからないけれど、どうしても後悔したくないので研修を受けたい。研修を受けた上で結局漁師になれば、また住宅業界に戻って馬車馬のように働き、同じだけの収入を稼ぐだけの自信があります。とりあえず研修のため2年間の時間をください」と説得しました。

自然に立ち向かう仕事、海の世界では「女々しくないと生きていけない」

芝蘭

なんともドラマチックですね。それでも、船酔いがあって大変だったと聞きますが？

河西

自分でも予想外でしたが、研修が始まると同時に船酔いという壁にぶち当たりました。2ヶ月で13kgほど痩せてしまいました。

芝蘭

すごいですね。

河西

船酔いする人でも、だいたい1ヶ月ぐらいすると慣れてきて治るそうなのですが。僕みたいに長くかかるのは親方も初めて見っていました。船酔いを治すためにあらゆることを試したのですがまったく治らなくて、そこに一番苦しみました。

芝蘭

今ではもう大丈夫なのですよね？

河西

皆さん驚くのですけれど、今でも船酔いします。船酔いする人は一生するし、しない人は一生しません。漁師の皆さんは、恥ずかしいので自分では言いませんが、3割ぐらいの漁師は船酔いしながら漁をしています。

芝蘭

本当ですか？

河西

一生船酔いすると言っても、僕が研修を始めた時のような動けなくなるレベルの船酔いではなく、「今日はちょっと動きが鈍くなってきたかな？」というレベルの軽い船酔いです。その度合いの違いはありますが、船酔いをしながらでも漁は出来るということです。冬場の時化や、盆休み・正月休みで漁の間が空いてしまうと三半規管が元に戻ってしまうのか、荒れた海に出ると酔います。続けて漁に出ていると慣れのおかげで大丈夫なのですが。

芝蘭

今日はいくつかのキーワードを頂

いています。「漁師は女々しい」と書いてありますが、これはどういう意味ですか？テレビで見る漁師のイメージはすごくたくましく魚を釣り上げているように見えますが。

河西

漁師は女々しいです。雄々しい漁師は本当にわずかです。理由は、海の世界では「女々しくないと生きていけないから」です。皆さん、荒れた海に向かってたった1人でも船を出していくというイメージがあると思います。でも、出港する人数も時間も道具の数さえも決まっていますし、抜け駆けは基本的にできません。そこは規則で決まっています、漁は皆で出ていくものなのです。海は何が起こるかわからないし、何かあったら本当に簡単に死んでしまいます。そういう辛さ・厳しさを分かっているのに、逆に女々しくないと生きていけないのです。僕みたいなあまりビビらないタイプの無鉄砲な人間が無理な漁をして死んでしまうの



です。やはり自然に立ち向かう仕事なので、いくら魚が獲れるとわかっていても危険があれば引かなくてはならない。皆が帰ると言ったら、右にならえで自分も帰ってこなくてはならない。そういう意味では女々しいです。

芝蘭

なるほど。一般人にはわからない、漁師だけの暗黙のルールは何かありますか？「えっ？そんなルールがあるなんて」というような面白いルールとは？厳しいルールでも良いですが。

河西

基本、ルールを守らないのが漁師です。さっきの話と矛盾するのですが、「早く行って早く獲ったもの勝ち」なのです。農家は自分の土地が決まっています、そこで栽培した野菜が自分のものという決まりですが、漁師は海という共有のエリアから漁をするわけです。目の前にある魚を捕まえて船に揚げた人が勝ちなのです。だから、競争になってしまう。競争になるから嘘や騙し合い・化かし合いが当たり前に行われている世界です。皆、お腹の中を探り合いながら、本当

のことを何も言わない。そういう意味でも、雄々しい一匹狼というイメージとはかけ離れています。「この漁師は無線でこういうキーワードを使ったときは、魚を獲っているぞ」という漁師特有のクセというのがあるのです。

売れるサイトを作るために、マーケティングの勉強は徹底的に行なった。

芝蘭

暗号のようなものでしょうか？

河西

暗号とはまた違います。本人は気付いていないのですが、口ぶりから「これはちょっと怪しいな」とわかったり、逆に無線で饒舌になっているのを聞いたら「さてはたくさん獲っているな」とわかったりします。そういうパターンがわかってくると、自分もそういう船の近くに行って漁をします。「魚が獲れているよ」と正直に言う漁師はおらず、皆「今日は不漁だ」と言うわけです。そんなことを言っている船に限って、港に帰ってきてみると沢山魚が獲って来ている。「不漁だと言っていたのに、いつどこ

で獲ったんだ?」と聞くと、みんな「最後に行った場所で獲れた」と言うのです。最初は僕もそれがわからなかったから、真に受けていました。よその船から無線で「〇〇の瀬にいる」と言われれば、そこに行ってみるけれど、誰もいないということがよくありました。後から聞いた話では、「そんな所にいるわけじゃないか。あいつは別の所でずっと漁をしていたわ」と言われました。そういう化かし合いばかりです。情報の共有が出来ないので、産業として衰退していくのだと思います。

芝蘭

面白いですね。良く人間観察をしているとそういうことも分かってきますね。

河西

これも営業マン時代の経験が役に立っています。

芝蘭

危険な海のお仕事ですが、今は海には何日ぐらい行っていらっしゃるのですか?

河西

今は販売に比重をおいています。組合の決まりによって、90日は絶対海に出なければいけません。正組合員の資格を維持するために必要日数の90日間漁に出ながら、二足のわらじで販売の方もやっているという現状です。

芝蘭

販売の方は、ホームページを作るだけではなくて、色々な勉強もされたのではないのでしょうか? 売れるサイト作りというのは勉強されたのでしょうか?

河西

マーケティングの勉強は徹底的にやりました。朝、漁から帰ってきてそのままバスに乗って大阪や東京のセミナー、交流会、勉強会などに参加しました。その時はほとんど寝る時間も無く勉強していました。海に出るより過酷だったのではないのでしょうか。人生で初めて尿に血が混じりました。この時期が一番しんどかったです。当時はネットに出せば何でも売れるという幻想があったから、僕も「ネッ

トに出せば魚はいくらでも売れるんだ」と思っていたのですが、「水産物はなかなか売れないよ」と言われました。何もわからないゼロからのスタートで、リスティング広告やSEOなど色々なことを勉強しました。やはり、一番大きかったのはコピーライティングです。どうしたらお客様に魅力を感じてもらえて、購買につながるかという所を一番勉強しました。

自分で客観的に自分のビジネスを見られなくなった時、BP講座を受講した。

芝蘭

漁業とネットマーケティングの勉強の両立は、普通の感覚だと切り替えが効かないと思います。これが出来たのはなぜでしょうか? 河西さんの不屈の根性でしょうか?

河西

実際は追い込まれたというのが一番大きな理由です。漁業生産だけでは生活が出来ず貯金を切り崩して生活していたので、3年目で貯金が底を尽き、追い込まれた状況になりました。娘の幼稚園の月謝が払えないという所まで行きました。来月どうしよう、という所まで追い込まれ、夫婦喧嘩も絶え間なく起こりました。船も買ってしまっているし、借金もあるし、なんとかして食べていかなくてはならない。そんなどん底な状況の中でスタートしていました。不屈の精神というよりも、「明日のご飯が食べられない」という現実的な状況が原動力の一番の理由だと思います。明日のご飯が食べられない状況でセミナー代や交通費になけなしのお金をつぎ込む訳ですから、もう必死でした。





芝蘭

軌道に乗ったと感じたのは何年目ぐらいでしょうか？

河西

3年目ぐらいです。

芝蘭

一度見たら忘れられない、人間味を感じられるサイトです。ご家族の写真もあったりして、普通のサイトとは違いますね。

河西

まずは目を引く様に、大漁旗をデザインに盛り込み、応援してもらえるように自己開示を徹底しました。魚という商品よりも僕自身をよく知ってもらおうと、漁師になるまでのストーリーを組み立て、最終的には注文をもらえるような仕組みを作りました。売り込みを3割程度に抑えたサイト構成にしたのが良かったのかなと思います。5月にはこのサイトをフルリニューアルする予定です。

芝蘭

ビジネスプロフィールの依頼をなさったのは3年ぐらい前だったで

しょうか？その時はサイトも上手くいっていましたよね。何が目的でビジネスプロフィールが必要だったのでしょうか？

河西

僕が色々な勉強会に参加していた時、芝蘭先生が出ている教材をたまたま見たのが芝蘭先生と僕の出会いです。その当時の僕にはまだ芝蘭先生と対峙する自信が無く、「もっと自分のレベルを上げないと相手にしてもらえないだろうな」と思っていました。もっと自分のステージが上がった段階で芝蘭先生にプロフィールをお願いしようと計画していたのです。ようやく販売が軌道に乗り実績も上がってきた、次はどこを目指すかとなった時、芝蘭先生にお声掛けしました。その時、すでに自分でも客観的に自分のビジネスを見られなくなっていましたので、芝蘭先生を通してビジネスを見てもらいたいという狙いもありました。

芝蘭

そうだったのですね。皆にプロフィールを見てもらうのが楽しみです。もちろん本編も楽しみなの

ですが、このプロフィールを見るのが楽しみと言う人が毎号います。皆さん、これで苦勞した人ばかりなので、「今回はどんな人なのか」と楽しみにしていますよ。今日はいくつかお写真も持ってきて頂いています。これは食育の風景でしょうか？

お客さんとコミュニケーションを取るため、「弁慶丸を囲う会」を開催している。

河西

これは、魚捌き教室の風景です。やはり、魚を食べる人が減っていますし、うちの場合は丸ごとの魚を捌かないで届けますから、家庭で捌いて頂かないといけない。捌き方から魚の目利きの仕方など、魚食文化の再生の基礎的な部分を伝えようということで、元水産庁の上田勝彦さんと一緒に料理教室などの活動をしています。

芝蘭

たくさんのお子さんも来られましたか？



河西

お子さん連れも来れますが主婦の方が中心です。これは蔦屋書店さんが主催されている湘南料理教室でやったイベントです。湘南T-SITEという湘南らしいライフスタイルを提案する文化複合施設があり、本を売るだけでなく料理教室やヨガなどのイベントをされています。

芝蘭

そこに応募されて、お客さんが来たわけですね。

河西

そうです。あとはうちの定期注文のお客様を招待しています。このイベントとは別で、東京と大阪で「弁慶丸を囲う会」を行っています。ネット通販なので中々、お客様の顔が見えません。僕は元営業マンですので、お客さんともっと会いたいです。お客さんと会って実際に話をし、魚の話をしたり皆でご飯を食べたりしてコミュニケーションを取っています。

芝蘭

東京でもやっているのですね。私もいつか呼んで下さい。そのイベントでは、まず河西さんがお話を

して、実演会の後に皆で食べるというような流れですか？

河西

実演会をやっているのは、上田さんとやっている料理教室だけです。弁慶丸を囲う会では僕が最初と最後の挨拶だけして、後はテーブルを回りながら雑談するという簡単な顔見せ会のようなものです。お客さん同士をつなげていたりもして、色々な化学反応が起こって面白いです。

各地で鳥取県の漁業をテーマに対談や講演をさせていた
いている。

芝蘭

漁は季節によって獲れるものが違いますよね。私は以前松葉ガニをお願いしましたが、1月は何があるのでしょうか？

河西

1月、2月は基本的にはカニが中心になります。僕ら沿岸の漁師は海に殆ど出られず、魚はまだ揚がってきません。3月ぐらいからまた鮮魚セットが作れるようになり、色々なものをお届け出来るようになります。

芝蘭

春はどんなお魚がありますか？

河西

桜鯛、ホタルイカや、鳥取名産のモサエビという幻のエビもあります。モサエビは最近ではメディアで取り上げられたお陰で知られるようになりましたが、美味しいけれど鮮度の落ちが早いので今までは流通に乗らないものだったので。そういう希少なものもお届けしています。5月、6月になると青魚のアジやトビウオです。季節ごとに巡ってくる魚があるので、旬の魚にこだわったものを詰めています。

芝蘭

夏の魚はどうですか？

河西

夏はスズキ、イサキ、剣先イカ、岩ガキ等が多いです。

芝蘭

秋ぐらいになると？

河西

秋の魚はハマチやノドグロが揚がってきます。

芝蘭

そうしてまた冬になりカニが巡ってくるというわけですね。こちらの写真は鳥取県の平井知事ですか？お二人で写っていらっしゃいますね。

河西

はい。青年農林水産業者として平井知事から表彰を受けたことがきっかけで、鳥取県の漁業をどうしようかといったテーマで対談や提言をさせて頂いています。

芝蘭

今は講演であちこち行かれることも多いのでしょうか？

河西

そうですね。この前も一次産業の講演に行かせて頂きました。

芝蘭

来てくださいと呼ぶ団体はどういったところでしょうか？

河西

今回の場合は、僕の母校の関西大学でした。「一次産業ってどうなの？」といったコンセプトで、農業・林業・漁業の関係者が集まって、ぶっちゃけトークをするというイベントでした。儲かるのか？どうやったらその仕事に就けるのか？といった話をしました。

日本の漁業を残したい。そのために「漁師の世界でも色々な新しい試みができる」ことを示していく。

芝蘭

そういった中で出会いもあるのでしょ

河西

農業の方は水産に比べれば進んでいて、色々な意味で改革が出来ていると感じます。農業のリーダーの方とお会いすると僕にとっては刺激になります。

芝蘭

農業は進んでいるのですね。今はアグリカルチャーというか、ITで管理されていますものね。

河西

農業は参入障壁が低いので、色々な異業種から人が入ってきます。異業種から入ってきた人が農業法人を作ったり、販売をしたり、民泊のような宿泊事業を行ったり、色々なところと合併したり新たに始めたりします。漁業の場合そういった取り組みが全く進んでいない。色々な意味で参考になりますし、刺激にもなります。

芝蘭

漁業には免許が要るのですか？

河西

漁業権があります。



芝蘭

そういった意味では、少し特殊な世界なのでしょうか？

河西

そうですね。

芝蘭

世界に神様がいたら、河西さんに何を託したのでしょうか？

河西

「漁師の世界でも色々な新しい試みができることを示さない」ということではないでしょうか？魚を獲ってくるだけでは立ち行かないのなら、色々なことをすればいい。直販するのもいいですし、講演をするのもいいでしょう。色々な可能性がありますから、僕の行動によって「漁師でもこんなことも、





あんなことも出来るんだ」と皆に知ってほしいし、後に続く人にも出てきて欲しい。後継者が出てくれば、日本の漁業が未来に産業として続いていけるわけです。今の状態で行くと、やる人がなくなっていくから。日本の漁業を残したいという思いが強いです。

芝蘭

他の港でも同じなのでしょうね。

河西

日本全国、同じことで皆さん苦しんでいると思います。

芝蘭

そういう横の繋がりはあるのですか？

河西

「自分も魚を売りたい、こんなことをやりたい」といった相談は寄せられるのでアドバイスしています。ですが残念なことに、彼らが自分の港でそれを実現しようと思うと、漁協組合や仲買との摩擦、漁師の古い派閥社会の問題等が出てきて、

足を引っ張られて断念してしまうという例がほとんどです。

芝蘭

今や、派閥という時代ではないのに、残念ですね。

河西

本当にそうです。そんなこと言っている間に、あっという間に水産業界が終わってしまいます。皆「このままだといけない」と気付いているけど、目先の生活でのことで精いっぱい改革までは出来ないというのが今の日本の漁業の現状です。そこになんとか風穴を開けることが僕の使命です。

これからは自分達で見せ方・見え方を意識してメディア露出していきたい。

芝蘭

風穴を開けるために、出版やメディア戦略があるわけですか？今までどれぐらいの取材を受けて来られたのでしょうか？

河西

40社くらいです。メディア戦略に関しては今までは受け身で、うちの方からプレスリリースを出したり、積極的に取材にお呼びしたりということは一度もやってきませんでした。皆さん、サイトや何かで情報を見られて来るのだと思います。今後は出版も含め、自分からどんどん発信して行きたいなと思っています。今までは「依頼があったから受けます」というスタンスでしたが、これからは自分達で見せ方・見え方を意識して、メディア露出をしていきたいです。

芝蘭

なるほど。例えば、イメージして

いる媒体はありますか？

河西

ゴールではないですが、芝蘭先生がいつもおっしゃるように、いずれはNHKの「プロフェッショナル 仕事の流儀」や「情熱大陸」に出てみたいという思いはあります。

芝蘭

雑誌や新聞はどうですか？

河西

新聞関係では、お堅い社会面のような所で「現代の水産を考える」といったテーマで意見を述べてみたいです。今は、漁師が漁業組合や仲買を意識してしまって声を上げられない現状があります。「俺達の魚を高く買ってくれ」とも言えず、泣き寝入りしているのが現状です。そういった漁師の声なき声を拾って表に出していき、色々な人に漁師の現状を知ってもらいたいというのが今の大きな願いです。漁師は見た目はいかついし、雄々





しいイメージですが、仲買さんを目の前にすると一気に萎縮して借りてきた猫のようになってしまう。そこにはやはり女々しい日本の漁師の姿があります。「自分の魚を安く買われたら困る」という事情があるので、仲買さんに対して媚びへつらっているのです。「仲買さんや組合には逆らいたくないし、自分の魚は1円でも高く買って欲しい。だから、安く買われても文句は言えない」という現状があります。漁師の報酬は命を張って漁をしている対価としてあまりにも安すぎるので、そこは何とかしたいと感じています。

芝蘭

「魚の命を頂きます」ということですが、これは購入された方に送っているものですか？

河西

芝蘭先生が購入されたカニには付けていませんが、魚の場合、発泡

スチロール開けるとこの文字がまず目に入るようにしています。「魚の命を大切に頂いてください」という僕たち漁師からのメッセージです。

芝蘭

最終エンドユーザーであるお客さんに一番伝えたいメッセージとは何でしょうか？

河西

漁師がどんな思いをして魚を獲っているのか、お客さんには見えません。農家の人達はテレビなどでも良く出てきますが、漁師の思いは目にする機会がなかなかありません。僕達の姿を目にすることで、味も変わってくると思います。命を張って海に出ている僕達の思いを知ってほしい。今、魚自体が少なくなって獲れなくなってきています。燃料代を使って海に出ても1匹も獲れないということも結構多いのです。そういう厳しい状況

の中で獲った希少な魚が今あなたの食卓に届いています、ということを理解して欲しいです。

芝蘭

スーパーで売られている魚しか見たことがない子供が、魚は切り身で泳いでいると思っている、というのは本当の話なのでしょうか？

河西

本当です。アジが開きの姿のまま泳いでいると思っている子供は、なんと港町にもいるのです。悲しいかな、港町ですら魚が捌けない親も多く、魚を見たこともない子供が増えています。昔は漁師町の子供と言ったら夏休みにはどんどん海に泳ぎに行っていました。今では「危ないから海に近づいちゃいけません」と言われるご時世です。だから漁師とも接点がないし、目の前に海があっても魚のことを知らない。それが今の漁師町の現状です。漁師町の子供達が魚の味も知らないのに、都会の子供達が知るわけありません。そのあたりも含め、消費者の方には伝えていきたいです。

芝蘭

日本は魚を食べる国ですものね。

河西

本当にその通りです。こんなに恵まれた島国は他にありません。

逆境の時に思い出す言葉は「人生に近道はない、失望はない、待ったなしだ」

芝蘭

2年前に亡くなった父が魚が大好きな人で、私は魚の食べ方の英才教育を受けました。英才教育と言うと大げさですが、「鮎だったらこ



チェックシートでしょうか？

河西

はい。うちのスタッフは全ての作業に対して、時間と行動のチェックをしながら作業を進めています。今の自分を表す小物と言うと、やはりタイマーとこのチェックシートのセットです。海の上でもタイマーを多用します。

芝蘭

どういう時に使うのですか？

河西

網を上げる時間など、全てタイマーで管理しています。時間は意識しないと流れていくものなので、これによって常に皆で意識しているわけです。

芝蘭

つまり、社内の仕組みというわけですね。もう一つは？

河西

もう一つは、「あんばり」と言うもの。ここに糸を通して、網を編んでいくものです。竹で出来ていますが、漁師が冬場の時化の時期に竹を切ってきて、彫刻刀で刻



のように箸を入れて…カニだったらこのように…」といった指導を受けたのです。「一つのカニの甲羅の中に全部食べたものが入らないと下手な食べ方だ」「お父さんは解剖学を学んだから、教えてあげます」などと言って、うるさかったのです。私は「ややこしいなあ」と思いながら、緊張しながら食べていました。でも、そのおかげで魚が当たり前の暮らしでしたし、今でも魚が大好きです。そういう食育を受ける機会が今の子供達には無いわけですね。

河西

スーパーへ行っても、外国産や養殖のマグロやサーモンの切り身ばかり。海が時化ると近海の魚が並ばなくなるので、スーパーでもやはりそういう品揃えになってしまいます。その事情はわかるのですが、やはり国内産の丸の魚を買って食べるという魚食文化を再生させたいというのが一番大きな思いです。

芝蘭

魚食文化の再生、是非お願いします。多分、色々な辛いことが日々あると思います。逆境の時に思い出す一言はありますか？自分を鼓舞する一言は？

河西

中学校の時の校長先生から頂いた言葉で、「人生に近道はない、人生に失望はない、人生は待たなした」という言葉があります。

芝蘭

素敵ですね。これはどういう時に思い浮かんでくる言葉なのですか？

河西

常日頃から感じています。「待たなした」と言われると焦りますから、自分を鼓舞する意味も込めてその言葉が頭を中心に常にあります。「時間が無い、待たなした」と常に思っています。最初の話でもありましたが、「後悔したくない」というのが僕の基本の生き方なので、そういう意味でも「待たなし」で一瞬一瞬を勝負していきたいなと思っています。

プロフェッショナルとは「いざというときに絶対外さない人」、「ここぞという勝負で絶対勝てる人」

芝蘭

今日は、河西さんご自身の仕事を表す小物を持ってきて頂きました。一つは、注文を受付するときの

み、火で炙って1本1本作っています。

芝蘭

カタカナで「アンバリ」なのでしょうか？

河西

地域によって呼び名が違います。「あばり」と言う所もありますが、鳥取では「あんばり」と言います。「編み針」がなまった言葉だと思います。

芝蘭

手作りで、手間をかけて作っているものなのですね。確かに、漁師は網がないと話になりませんものね。こういうもの、年を取ったら作りたくなるようなものですね。

河西

本来はやるべきなのですが、今は本当に忙しくてこういうことは一切出来ていません。上手く流通の仕組みが作れて、「海に出るだけで自分の魚が高く売れる」という漁師の仕組みが出来たら、こういうものを作る時間も取れるだろうと思っています。海が時化たら漁は休みで、こういう小物を作る、というのが漁師の本来の生活ですから。いつかはそんな生活をしたいな、という思いも込めて今日はこれを持ってきました。本来の漁師の生活に戻り、冬場になったらこんなものを作る時間のゆとりが出来たら良いですね。今使っているこれは、お年寄りの漁師に毎年作ってもらったものです。

芝蘭

河西さんのお話では、「後悔したくない」というのがキーワードのようです。その思いはどこから来るのでしょうか？「人生1回きりだ」

という思いでしょうか？

河西

そうです。常に死と直面した仕事をしていますので、明日、海で死んでも後悔しないように毎日を積み重ねるように生きています。

芝蘭

これは毎回そらふね通信ではお聞きしている質問ですが、河西さんが考えるプロフェッショナルとはどういう人でしょうか？

河西

2つあります。まず1つは、誰もが嫌がる泥臭い作業を地道に継続出来る人。2つめに、ひらめきや直感の精度や確率が高い人。これがプロフェッショナルだと思っています。

芝蘭

ひらめきや直感の精度を高めるにはどうすればいいのでしょうか？皆それが欲しいと思っているはずですが。

河西

圧倒的な経験や努力がないと成り立たないでしょう。最初に言ったように、誰もが嫌がる泥臭い作業を地道にやった人でないとその精度は上がってきません。それがベースにあって、ひらめきや直感が活きてくる。だから、僕の考えるプロフェッショナルとは「いざという時に絶対に外さない人」、「ここぞという勝負で絶対勝てる人」です。そのレベルにたどり着くには、地道な作業で圧倒的な努力をした人だけです。それを目標に今頑張っている所です。

芝蘭

なるほど。確かに、プロの人は脳内のデータベースで考えるから外さないですね。でも、その時なぜそれがうまくいくのかは本人はわからないでしょう。

経験値を積み上げるために日々、瞑想と掃除を行っている。綺麗な場所でないと良い仕事は出来ない。





フェッショナルの方がいます。またご紹介しますね。社長自ら率先して掃除をしているのですね。

河西

自宅から事務所、魚を詰める倉庫まで。やはり、綺麗な場所でないの良い仕事は出来ないと思っています。プロの人って、道具も全て綺麗なのです。やはりそこを外してはいけないなと思っていますので、スタッフにさせるのではなくて自分で全部やっています。

ビジネスにおいても、人生においても後悔しない生き方をしたい

芝蘭

素晴らしいです。「道具を見ればその人がプロかどうか分かる」と言う人もいました。やはりそういうことなのですね。まだまだ、漁業という硬い岩盤に風穴を開けるには道半ばな感じがします。

河西

道半ばにもたどり着いていない状況です。僕自身の器をどんどん大きくしていかないといけません。色々な批判もあるでしょうし、望む望まないに関わらず色々な戦いが出て来る局面もあるでしょう。その時に、乗り越えられるだけの器になっておかないといけません。器を広げる、器作りというのを自分の中でやっています。

芝蘭

これからどういう人と知り合い、どういう場所に行き、どういうことがあったら、漁業に風穴が開いていくと思われますか？

河西

今一番出会いたいのは、熱のある

河西

本人には分からないけれど、道が見えるのだと思います。「ここだ」というのが光って見える。「ゾーンに入る」という言葉がありますが、多分そういう不思議な世界が広がっているのでしょうか。

芝蘭

河西さんの中で、いざという時に外さないために日々経験値を積み上げていることはありますか？

河西

今僕がやっているのは瞑想と掃除です。

芝蘭

瞑想と掃除ですか？詳しく聞かせてください。

河西

よくビジネス書では、経営というもの、その経営者の器以上に大きくなれないと書いてあります。やはり自分も、もっと器を大きくしたいと思って色々な人の本を読んだり、寺に行ったりもしています。お坊さんは、精神を極めて悟りを開きますよね。そんなお坊さんに、器を大きくするためにはどうしたらいいですかと尋ねたら掃除が良いと教わりました。僕も最初は「掃除をして器が大きくなるのか？」と半信半疑でしたが、今もずっと続けています。あとは、心を落ち着かせるための瞑想もやっています。

芝蘭

そらふねの中にも、お掃除のプロ

編集者の方です。出版をしたいと思っているので、僕の考えや書きたい物に対して、「それ良いね、世の中の人に向けて出したいよね」と言ってくれる熱のある編集者の方に会いたいなと今一番思っています。

芝蘭

その本を読んだ人の中で、色々コンタクトがあったりして、展開していくということでしょうか？

河西

出版だけでなくテレビ等のマスメディアも通して発信力を大きくして行って、自分の力で出来ないことも、色々な人の力や知恵、仕組みを借りながら少しずつやっていきたいです。色々な人と出会って、色々な化学反応を起こし、少しづ

つ漁業の色々な面を変えていきたいです。

芝蘭

派閥社会の中、1人で戦うのはなかなか難しいでしょう。岩盤がガチガチの業界でしょうからね。まだまだ色々お話を聞きたい所ですが、何か最後に「これは伝えておきたい」ということはありますか？

河西

ビジネスにおいても人生においても後悔しない生き方をしたいと思っています。一歩を進めなくて躊躇している人がいたら、後悔しない生き方を選んで欲しいと思います。

芝蘭

迷っている人に対して一言で言う

とすると、「その生き方で後悔しないか？」ということでしょうか？

河西

「やればいいじゃん」という感じではないでしょうか？「ウダウダ考えるよりも、やればいいじゃん、一歩進んでやっちゃえばいい」という軽いノリです。

芝蘭

なるほど。全然違う業界の話にどこまでついていけるかと思っていましたけれど。魚食文化の再生という社会的なテーマに取り組み続け、風穴を開けて行って頂ければと思います。本日はありがとうございました。河西信明さんでした。

河西

ありがとうございました。

インタビューを終えて



「漁師は女々しい」というのは驚きました。そしてまた女々しくないと海の世界では生きていけないのだと。魚食文化について河西さんが講演する機会も増えてくるのではないのでしょうか。「後悔するのが嫌だ」という強い想いに突き動かされました。



ナキコラム

スタッフ大石と 蒼の成長日記


～「面倒」の中にある大切なこと～

こんにちは、最近宮崎アニメにお世話になりっぱなしの大石です。息子の蒼はジブリと納豆だけは、1日3回見ても飽きが来ないようです。宮崎さんの言葉で印象に残っている一言があります。

「ああ面倒くさい。面倒くさいけど大事なことってというのはだいたい面倒くさい中にあるんだよねあ」

CGなどのコンピューターグラフィックス全盛期の時代に、手描きにこだわり、映画「崖の上のポニョ」などの大作をつくり上げてきた宮崎さんが言うとは何か凄味が出ます。仕事をしていると、「面倒」が頭をよぎることが多々あります。そんな時には、「面倒なことこそ大切なのでは？」と自問自答し、あとひと踏ん張りしようと思います。

大石 翔子



そらふね通信

本そらふね通信は著作権法により保護されています。そらふね通信の著作権は株式会社ういずあっぷにあります。この一部または全部を著作権者の許可なく複製、無断転載、転売、流用することを禁じます。