



羽田市場株式会社 代表取締役社長

野本良平

「朝獲れ」鮮魚を羽田空港に直送し、高い鮮度のまま飲食店に届けている羽田市場株式会社。社長の野本良平氏は、旧態依然の鮮魚流通に風穴を開けた。創業して程なく、知人の紹介で、とある幼稚園との取引を始めた。「予算は少ないが、子どもたちに魚を食へさせたい」。そこで国内ではあまり活用されていないシイラを選び、骨を抜いた切り身を納めた。儲けは少なかったが、子どもたちの評判が良いと聞き、1年ほど続けたある日、幼稚園から段ボールが届けられた。開けると、「いつもおいしいお魚をありがとうございます」と書かれた寄せ書きや折り紙がぎっしり。これほど喜んでくれたのかと思うと感動した。たまたま九州に行く予定があり、段ボールを転送すると、今度は漁師がオイオイ泣き出した。ふだん消費者に接することのない彼らには、子どもの無垢な言葉が心に刺さった。「明日からもやるっちゃ」という声も自然と上がったという。朝獲れの魚をその日のうちに届けることで商品価値を高め、消費者の声を現地にリターンすることで漁師に働きがいをもたらす。野本氏は消費者と一次生産者を最短距離でつなぐことで、この国の漁業の未来に光をもたらしている。

撮影◎戸川寛

漁師、会社、消費者が喜ぶ 「三方よし」の着地を目指し 日本漁業の未来を拓く

消費者の魚離れ、漁師の後継者不足、加えて水産資源が目に見えて減少するなど深刻な状況にある日本の漁業。しかし、農林水産省は「まだ有効な対策を打っていない。八方ふさがりの日本漁業の現況にあって、仲買も市場も介さない鮮魚流通手法を開発して革新的な「解」を示した、羽田市場株式会社代表取締役社長の野本良平氏。日本の漁業をSDGs——持続可能な形にする構想と取り組みについて聞いた。

外食産業を渡り歩き 役員に招かれて上場も経験

伊藤 野本社長は、北海道や九州などで朝に獲れた魚を羽田に空輸し、その日のうちにスーパーや飲食店へ届ける仕組みをつくられ、日本の鮮魚流通に革命を起こされました。まずは、今日に至る道のりから伺いたいと思います。

野本 私は業務用の食品問屋を営む実家の、4人兄弟の1番下に生まれました。年の離れた兄が家業を手伝っていたのですが、私が高校を卒業して、

大学浪人していた時に父親が倒れて亡くなり、それを機に自分も手伝うことになりました。月商は200万円足らず、母親を含めて家族5人で働いていましたが、私は給料はもらえず、ひどいところに入ったな、いつ逃げようかと思いつながら、嫌々仕事をやっていました。そうした生活の中、入り浸っていたのがパチンコ屋です。隣に座っていた友人から、「カーナビって知ってる？ 車に付けると行きたいところに連れて行ってくれるんだよね」と聞き、その日はパチンコも大当たりしていたので、隣にあったカー用品店で自分のポロポロの軽トラに取り付けてもらいました。早速「自宅

に帰る」を押すと、小さな画面の中に自宅とパチンコ店と会社が映し出されたのです。それを見て、自分の生活圏はこんなに狭いんだと愕然としました。こんなことをしているのは駄目だと思った。そこで、それまでは汚いトレーナーとGパンで配達していたのですが、思い直して1万円の吊るしのスーツを買って、ネクタイを締めて本気で営業をするようにしました。すると意外にモノが売れたのです。そうなるまで仕事が楽しくなり、兄と二人で頑張っていて、売り上げがどんどん増えていきました。セブンスイレブンスさんとかが伸びていっている時期でもあり、そのお弁当を作っているとこ