

③ 岩手県大槌町／六串商店 六串正悦さん

# あきらめずに続ければ チャンスになる! 移動販売で自立をめざす



六串正悦さんと23歳になる次女の夕子さん親子は、軽トラで自慢の「三陸の味」を岩手県内外に届け続ける

生ウニは、大槌の磯で清らかな水を汲み、滅菌処理して瓶詰めされる。また、1年を通じてウニを楽しめる商品として人気なのが「雲丹醤油」。「ネット販売以外で、県内で扱っているのはウチだけです!」と六串さん。

ウニやノリ、ワカメなど、三陸の海の幸を扱う卸問屋、六串商店は震災で自宅や加工場、倉庫が半壊するなか、軽トラを使った移動販売を事業の柱に成長させ、卸売の販路拡大にも成功している。県外にも飛び出して自社製品を販売しながら、他業者を巻き込んで軽トラ市を開催するなど、地域の復興をけん引している。

「地元でウニを卸している問屋はほとんどが震災で廃業した。あきらめずに続けることでチャンスになるかもしれない。そう考えることに決めました」

六串商店の六串正悦さん（55）はいう。数十年間三陸の海産物を卸売りにしてきた六串商店は、旬と鮮度にこだわって地元の小

## 取引先の多くが被災するなか 販路の拡大に軽トラが役立つ

被災後も仕事を続けると決意したが、まずは商品が必要だ。津波で自宅と隣接する倉庫、加工場は半壊した。三陸産のウニはしばらく採れないだろう。

「利尻の業者や盛岡の間屋が協力してくれたので、4月にはある程度商品のためは立ってきました。問題は販路です」

売店や飲食店から絶大な支持を得ていた。主力商品であるウニは、特に人気が高かった。その約9割が三陸産。三陸でウニが採れない時期だけは北海道・利尻の業者から調達していた。卸売りだけでなく、大槌町から車で30分ほどのサン・フィッシュ釜石では小売りもしている。

震災で廃業や休業に追い込まれたのは同業者だけでなく、得意先も同じ。卸先がないのだ。

4月から営業を再開していたサン・フィッシュ釜石だけでは多くのの人に商品を届けることができない。六串さんが相談したのが大槌商工会だった。話を聞いた伊藤真一経営指導員は、軽ト



鮮魚、乾物など、品数は決して多くないが、生鮮品の鮮度と加工品の品質には定評がある

ラ貸出事業を紹介した。

「軽トラと聞いてピンときました」という六串さん。県内各地で復興イベントが開かれていたので、軽トラの移動販売で参加すれば売れるのではないかと

らに「イベントに出店している食品販売店や飲食店に自社製品を営業することもできるんじゃないかと思っただけです」

それから六串さんのイベント巡りが始まった。昨年は盛岡だ

けでも30回以上行き、6月に保冷車を借りてからは、移動販売が六串商店の中心事業となった。これまで直接取り引きするこ

## 多くの人に商品を届ける使命で

## 自力で「軽トラ市」も開催

そんななか、六串さんは地元のことも考えていた。収穫した野菜の卸先がない農家、商品を仕入れても売り場がない商店が大槌にはたくさんあった。

「私たちは移動販売で活路を開きました。農家や商店はそれも難しい」と、六串さんは懸念していた。一方、町の人たちは商店街がなくなり、どこで何を

とがなかった人たちとも接することができるようになり、出店する先々に来てくれる熱烈なファンも少なくないそうだ。

売っているかがわからない。買

い物のために1日中歩き回る人もいると聞いた。両者のニーズを満たすために六串さんが尽力して一昨年夏に開催したのが「大槌復興軽トラ市」だ。

会場は友人が営む休業中のパチンコ店の駐車場を月に2回無料です。出店料は無料。商売仲間などを通じて出店者を募

ると、毎回10〜20店が出店してくれた。告知は岩手県商工会連合会のバックアップのもと、大槌商工会がチラシ作りからポスティングまで手伝った。1カ所です。いろいろなものが買えると、お客さんにも好評で、午前中で売り切れてしまう商品も多い。

「各地のイベントに参加して、軽トラ市は単に商品を売り買

する場ではないということになりました」と六串さんはいふ。「人が集まり、会話をすること

で町の連帯感が生まれ、復興の機運が高まっていく。そんな軽トラ市にしたいと思ったんです」



軽トラは商品の搬入、配達などにもフル活用されている

ん同士が話しやすいようにした。

「こんな商品はないの」

「次には持ってきてますよ」

店とお客さんの間でもこんな会話が交わされるようになった。

「軽トラを借りることができ、各地のイベントに参加したことで、この発想が生まれた」と感謝する六串さん。

会場となったパチンコ店が営業を始めたため、いま、軽トラ市は一時中断中だ。しかし地域主導のこのイベントが復興に果たした役割は大きく、住民の自立を促す一助になったことは間違いない。





サン・フィッシュ釜石内の六串商店では対面販売でお客さんとのコミュニケーションを大切にしている

## アットホームな雰囲気 地域に根付く商店街の強み

サン・フィッシュ釜石のお客さんは仮設住宅住まいのお年寄りも多く、重い荷物は持って帰れない。だから六串商店では、商品の配達サービスも行う。配達担当は次女の夕子さん(23)。「夕子が店頭立つようになって売上が倍増しました」と、相好を崩す六串さんだが、不満もある。夕子さんが配達に出るとなかなか帰つてこないからだ。「先々で『お茶飲んでいきなさい』とか『みかん食べてって』とか声をかけられ、遅くなってしまふんです」と笑う夕子さん。顔の見える商売を心がけてきた六串商店にはこのようなりピーターも多い。市場の出店仲間とも家族のように付き合っている。小さな商店街ならではのアットホームな雰囲気、このよさ。移動販売を通じてこの雰囲気をもっとの人に味わってもらいたい。その思いが、六串さんの原動力となっている。



夕子さんが店頭に立つようになってからサン・フィッシュ釜石での売り上げが急増したという

## 応援は十分이었다 あとは自分たちで歩く

いまは前を向く六串さんだが、津波では九死に一生を得た。

「地震があったとき、自宅に併設した倉庫の外で作業中でした」と、六串さんは振り返る。「津波は知っていましたが、ニュースでは3メートルの波というのでそのまま作業を続けました」

海岸には高さ8メートルの堤防がある。地面に水が流れ始めても「長ぐつに履き替えようかな」とのんきに考えていた。

津波の第2波が六串さんを襲ったのはその直後。まわりの家が流され始めた。六串さんは倉庫に入り、必死に柱につかまってじっとしているしかなかった。

上がり続けた水位は、首のあたりで止まった。隣の自宅に行くと、1階の鴨居まで浸水したが、流出は免れていた。

自宅にいた妻の恵子さん（55）は、飼い犬だけを連れてすぐに高台に避難し、難を逃れた。娘の夕子さんは、その日もサン・

フィッシュ釜石にいたが、津波は15センチほどだったという。

それから2年。事業は軌道に乗り、復興にはほど遠いが、町の人々にも笑顔が戻ってきた。

「何かをしてもらうというもう時期は過ぎました。これからは自分たちが働き、工夫をして、稼ぐとき」と恵子さんはいう。

「支援はもう十分。あとは自分たちで歩いて行けばいい。もう後ろは振り向かないと決めたんです」と六串さん。その前向きさが軽トラとの出会いを生み、その出会いが復興への大きなステップとなっているようだ。



サン・フィッシュ釜石の市場内には海産物店が立ち並ぶ