

特集

人と人が ダイレクトに つながる時代へ

夢に挑戦するのに場所は関係ない時代になりつつある。ネット環境とそれを活かしたサービスの増加とともに「東京」は特権的な場所ではなくなっている。大都市からの一方的な発信は少なくなり、相対的に地方の情報が増えていく。一極集中だった飲食の世界でも、素材を求めて地方に店を構える意欲的で元気な料理人たちが増えている。本当にそこできか体験できないものがあるなら、お客さんは少々の不便は関係ないのだ。ネット文化の恩恵をダイレクトに受ける分野であれば、さらに場所は関係なくなる。今回の特集では、世界的に活躍する Restaurant Sola の吉武広樹さんとライブコマースで人気のミヤハラ農園・宮原龍磨さん、eスポーツ国体代表のakeeyさんに取材した。人と人がダイレクトにつながる時代。むしろ佐賀にこそ可能性がある。

新店舗でもミシュラン ★

Restaurant Sola 吉武広樹さん



ライブコマース全国 NO.1

ミヤハラ農園 宮原龍磨さん



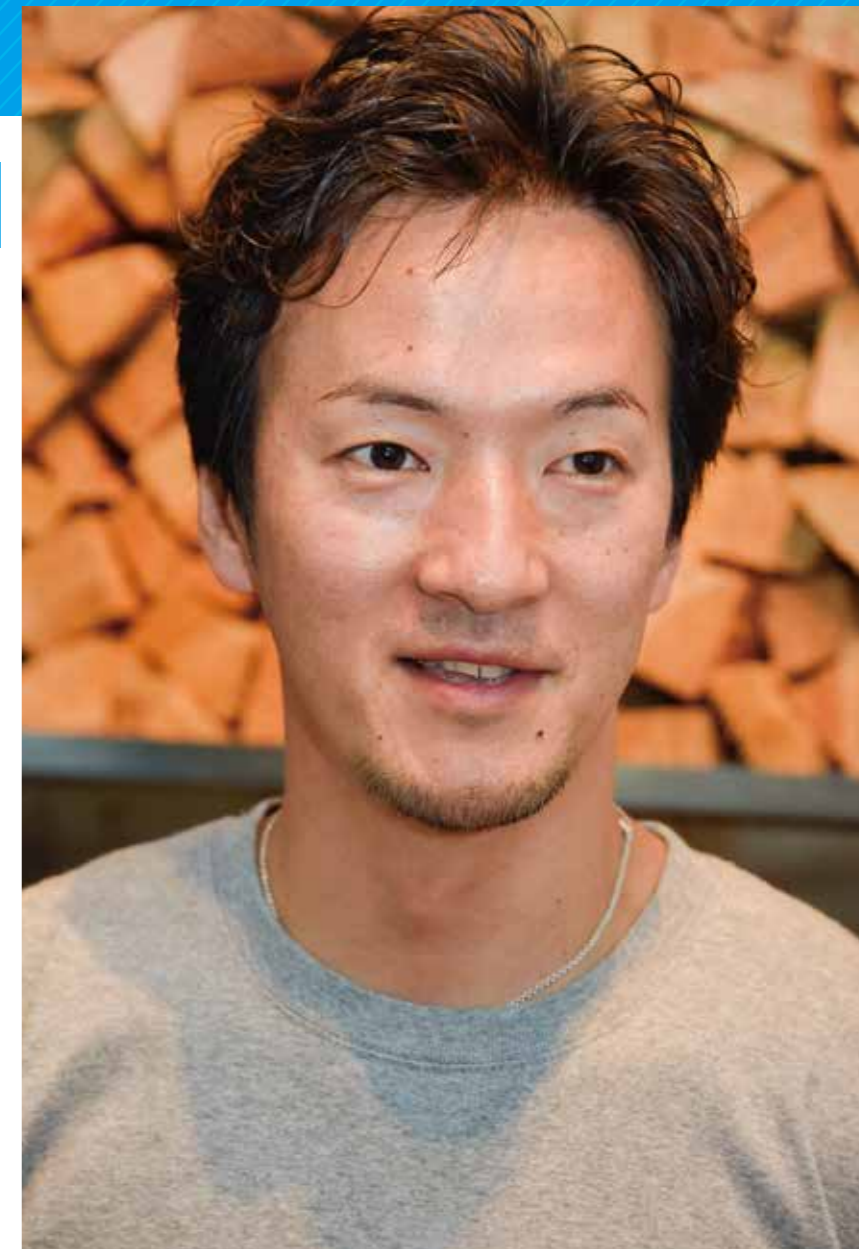
国体で初開催 eスポーツ県代表

akeeyさん



新店舗でもミシュラン ★ Restaurant Sola

吉武広樹さん



今の時代、どこでやるかは関係ありません。何をやるかが大事だとおもいます」とフレンチレストラン「Restaurant Sola」のシェフ・吉武広樹さんは語る。吉武さんは1980年8月、伊万里市生まれ。東京のフレンチの名店で6年間基礎を学び、26歳のときに1年間で世界40カ国近くを巡る放浪の旅に出る。その後、フランスで半年間修業し、シンガポールに「HIROKI38@Infusion」をオープン。2011年3月、パリの中心部5区に44席のレストラン「Sola」を開店。オープン1年3カ月で「ミシュランガイド フランス2012」で1つ星を獲得。2014年11月、日本国内の35歳以下の料理人だけが参加できる「RED R 35」第2回グランプリを受賞した。

昨年12月には福岡港のベイサイドプレイス博多に「Restaurant Sola」を開店。なぜ福岡だったのか。「シンガポールでもパリでも自分が肌で感じて必要とされている場所を選んできました。次を探す中で出てきたのが福岡でした。スタッフの半分はパリで一緒に働いていた人ですし、価格帯も同じ。席数は40と少し減らしましたが、場所が変わっても、ひたすら忙しく働いています」。フランスと日本で大きく異なる部分もある。「食材はこちらのものが中心です。日本人に合わせて、サイズ感を小さくしたり、炭水化物の量を減らしたり、味付けもバターを控えてできるだけ素材の味を活かすようにしています。フランスのお客さまは料理の感想を良い面も悪い面も率直に伝えてくださいます。それがシェフを育てると分かっています。日本のお客さまから問題点を指摘されることは少ないです。文化の違いなので、どちらが良いという訳ではありません。良くなかったらお客さまの足が遠のくでしょうから、今のところは問題ないのかな、と捉えています」。7月に発表された「ミシュランガイド福岡・佐賀・長崎2019特別版」では1つ星を獲得した。

吉武さんの活動は料理だけに留まらない。例えばメニューのひとつとして提供される「エミュー」。オーストラリアに生息している大型鳥類を基山の農業法人が耕作放棄地で育てている。「エミューは人の手がかからず餌もほかの畜産に比べて少なく済むサステイナブル（持続可能）な食材です。赤身でクセはありませんが、和牛ほど脂が入っていないので火を入れると固くなってしまいます。試行錯誤していますがなかなか難しいですね」。また肉を焼くための薪は、昨年7月の九州北部豪雨の被害にあった福岡県朝倉市の倒流木を



約100年前の焼き物窯の煙突を再利用した薪窯。鉄の部分は南部鉄器。南北の伝統工芸が融合している

どこでやるかではなく何をやるか

■超高級時計地元巻き込む
地元と世界をつなぐ接点にもなっている。今年5月、超高級時計メーカー「ロジェ・デュブイ」のイベントで料理監修を担当。「ブラックライト」というテーマの元、料理を盛る皿もプロデュースした。「伊万里のデザイナーさんと陶磁器メーカーさんと一緒に作り出した。時計のデザインを器に落とし込みました。一見、白い皿なんですけど、ブラックライトを当てると模様浮かび上がります。大阪でのイベントで好評だったので上海での開催が決定しています。地元も含めて、一緒に巻き込みながらやっています」。

外食産業が発達した現在でもフランス料理専門店はまだ少なく、口にするのは結婚式だけという人も多い。「フランス料理は白いテーブルクロスで静かな空間で上品に頂くとイメージが日本では強い。でもフランスではビストロやカフェなどいろんな場所で提供されています。うちのお店は白いテーブルクロスで静かな店内というイメージではなく、料理はそれなりに洗練されているけど、もう少しカジュアルでいろんな人が楽しめる空間を目指しています。その中で、子ども連れの方も楽しめるようにするというのが今後の課題です。食育ではないですが、フランスでは子どもたちにレストランでマナーなどを肌で覚えさせます。現在、当店は夜のみの営業ですが、ディナーは接待のお客さまが中心です。子ども連れのお客さまと一緒にするのはなかなか難しい。でも週末土日の昼間であれば家族連れでも楽しんでもらえるのでは。お子さんにも喜んでもらえるメニューの提案や空間づくりをやっていきたいです」。



高級時計メーカーのイベントで使用した「メイドイン伊万里」の皿。ブラックライトに照らされ模様が浮かぶ



Restaurant Solaの入口はベイサイドプレイス博多2階のデッキ側にある。写真左、福岡での新しい挑戦となるカウンター席。眼の前でシェフの技を堪能できる。写真右



ライブコマース全国NO.1 ミヤハラ農園 宮原龍磨さん



「普」 普通のネット販売はメールや手紙でお客さんと交流しますが、ライブコマースは生中継しながら、画面に出てくるコメントに直接反応するのでライブ感がありません。ネット上の「会いに行ける農家」。それが商品への信頼感につながっていると思います」と今話題の「ライブコマース」メルカリチャンネルでフォロワー数全国1位であるミヤハラ農園代表の宮原龍磨さんは語る。



■佐賀でやるなら農業
ライブコマースとはいわばネットを使ったテレビショッピング。売り手はスマホなど簡単な機材で商品情報を動画配信し、買い手は動画を見ながら質問やコメントを出す。その言葉は動画画面に表示されるのでリアルタイムで売り手側も反応することができるとともに、買い手もその画面から商品を購入することができ、商店街の店先に買い物に来たような臨場感だ。
宮原さんは1988年、武雄市生まれ。学生時代はバレーボールに打ち込み、高校卒業後、大手コンビニに就職。その後、転職してウェブサイトを関連の会社に務めた。勤務先は東京、名古屋、福岡だったが、2014年地元に戻ることを決意し、福岡で農業研修を始めた。実は宮原さんの実家は農家ではない。「都会での生活は楽しかったんですが、いつかは地元の佐賀に戻りたいと思っていました。どうせやるなら自分が決定権を持てる仕事がいい。佐賀なら農業だろう、と思ってこの仕事を選びました。福岡で旬の有機栽培野菜を飲食店や個人に販売している農業団体に1年勤めて、地元の武雄で独立しました。」
当初、多品種栽培の有機農業に取り組んでいた宮原さんだったが土壌が合わずに方向転換。現在の主力となった発芽ニンニクの水耕

栽培に切り替える。「居酒屋で発芽にんにくを食べたところ、普通と違ってすっきりしている。調べたら栄養価も高く、水耕栽培なら土を選ばない。初期投資もそれほどかからないことが分かり、コレだ！となりました。」
発芽ニンニクを育てている農家を見学するなど情報収集し栽培開始。1年半後に「スプラウトにんにく鉄子」という商品名をつけた。スタイリッシュな女性のイラストとロゴが印象的だ。「スプラウトとは発芽という意味です。一般的なニンニクに比べて匂いが少なかったり、鉄分が豊富など、女性におすすめの商品だったので女性名をつけました。最初は地元飲食店でSNSをやっているところにダイレクトメッセージを送り、返信があったらサンプルを持っていったり、イベント販売や商談会に出たりしました。」
ライブコマースである「メルカリチャンネル」を始めたのは同サービスがスタートしたばかりの2018年。当初はほぼ毎日、配信していた。「たくさん露出しなくちゃ、と思っ

ネットで“会いにいける農家”

■最後の日売上350万円
その後も細かい工夫を重ねる。ミヤハラ農園のロゴが入った背景パネルを置いてみたり、照明機材を使ったり。「背景パネルは商談会用に作っていたのを流用しました。照明は自分がきれいに映るといふより、商品を美しく見たいから使っています。畑からの配信や料理方法の実演、抽選会などのイベントもやりました」。配信時間も工夫した。通常は夜9時から3時間くらい。「メルカリチャンネルのお客さんは30~40代の女性を中心。そういう人が家にいるタイミングを考えました。たまに昼間に配信することもあります。まったくお客さんの層が違うので、新しいフォローを増やすことができました」。固定客の増加と同時に商品も増やしていく。ミヤハラ農園以外の地元農産物を販売した。「地元で顔見知りの生産者や年代の近い人たちが作った農産物も売っています。これまでオクラやお米、マンゴーなどを扱いました。それぞれの背景にあるストーリーをきちんとライブで紹介し「売らただけで終わりではない。商品を送るときは食べ方を解説したチラシをつける」とともにコメントも書き足す。「商品への信頼が積み重なり、ミヤハラ農園への信頼になりました」。

した。値段ではなく信頼で売れていると感じています。ライブで紹介している最中におすすめコメントが入り、それが口コミ効果になり、さらに大きな反応につながっていききました」。エンターテインメント性で捉えて、信頼性でリーダーにする。1回の売上が100万円を超えることもあったという。
ミヤハラ農園のライブコマースが今年7月、大きな曲がり角を迎えた。メルカリチャンネルのサービスが終了したのだ。「サービス最後の日には10時間配信して350万円を売上げました。とりあえずこれまでのお客さんのリストがあるので、それを活かして営業していきます。ライブコマースのサービスはいろいろあるので、ライブ配信は続けていきたいと思っています。生産者としての立ち位置は崩さずに、地域の生産品を売りながら、この田舎で自分の好きな農業を仲間たちと一緒に続けていきたい。ミヤハラ農園があつて、消費者とつながっているような新しいコミュニティが作れたら面白いと考えています」。

メルカリフォロワー数で全国1位の「ミヤハラ農園」が講師を務める!!

第2回 生活を資産に!
9/1日「メルカリ講座」

6月に大好評で定員オーバーした「メルカリ」講座第2弾!フリーマーケットアプリ「メルカリ」のチャンネルで圧倒的人気の佐賀県武雄市「ミヤハラ農園」が、メルカリの使い方から、上手な取引が出来るようになるまで、実践を元にお伝えします。メルカリで農産物を売り、3~4時間の配信中に100万円近くも売上げたことがあるという経営者の宮原さん。今回は「講演編」「登録編」「出品編」の3講座に分けて開講いたします。

メルカリチャンネルライブ配信の様子

講師: ミヤハラ農園 代表 宮原 龍磨

講座: ※ご希望の回をお選びください
WEBからの申し込みはコチラ▶

① 10:00~12:00 『登録編』
② 13:00~15:00 『講演編』私がメルカリを始めるまで!』
③ 15:30~17:30 『出品編』

受講料: 各2,160円 定員: 各30名程度

準備物: スマートフォン(Wi-Fi環境予定)

会場: 佐賀市交流センター ギャラリー
佐賀市白山2丁目7-1 エスプラッツ3階

問: 佐賀新聞文化センター
TEL 0952-25-2160 info@saga-sbc.jp

国体で初開催 eスポーツ県代表

akeeyさん



「オンラインゲームでは住んでいる場所
は関係ありません。佐賀にいながら
腕を磨き世界へ挑戦することができま
す。年齢や性別は関係なく、また障が
いのある人も参加できるので、もっ
ともっと幅広く普及させたいと思
います」と語るのは、今年初めて国
体競技となったeスポーツの佐賀県
代表メンバーであるakeeyさんだ。

ポーツ競技として捉える際の名称だ。世界的
に人気が高まっており、競技人口は数億人規
模といわれている。また各大会で賞金を稼ぐ
「プロゲーマー」も存在していて、中には賞金
総額数十億円という大会もある。現在日本に
はeスポーツチームが8チーム、プロライセ
ンス保持者が138人いる。また今年10月に
行われる「いきいき茨城ゆめ国体」の文化プ
ログラムとして「全国道府県対抗eスポー
ツ選手権」が初開催されることが決定した。

akeeyさんは唐津在住の39歳。ゲーム
選手というイメージを想像してしまうが
本人曰く体育会系だという。「中高はソフト
テニスに熱中していたので、ゲームにがっつ

佐賀こそメツカに普及にも意欲

りハマることはなかったですね。海外サッ
カーが好きだったのもあり、社会人チームで
プレーしていました。体力的にきつくなって
選手を引退した後、数年前からサッカーゲー
ム・ウイニングイレブンをするようになりま
した」。

普段は地元の宮島醤油株式会社に勤務し、
マイホームに帰ると3児の父でもある。「毎日
夜9時からリビングで2時間くらいプレーし
ています。ネット回線を使ったオンライン対
戦なので全国の人たちとゲームすることがで
きます。コンピューターや知人相手だと刺激
が足りません。オンラインならいろんなサッ
カースタイルを経験できるので、プレーをし
ていてアドレナリンが出ます。負けると悔し
くて、どんどんハマっていきました」。

オンラインで鍛えた腕前を試そうと、今年
佐賀市内であった大会に出場したところ準優
勝。そしてeスポーツが国体の特別種目と
して開催されるという情報を知った。「元々
スポーツをしていたので、国体に出ることに
憧れがありました。競技は3人1組での出場
だったので、県内出身、在住のトッププレ
ヤーに声をかけました。最初は断られたりし
ましたが了解してもらいました」。

そこから国体出場に向けて特訓が始まっ
た。「県大会本選の2カ月前から週3回2時
間、オンラインで合同練習をしました。ツイ
ッターで他県の強豪選手に呼びかけて対戦
相手になってもらいました」。チーム戦は連
携の良さが勝負だ。「ランク1位から3位ま
でが組んでも強くなるには限りません。実
際のサッカーと一緒にゲームにもスタイルが
あります。それをまとめていくところにチ
ームプレーの面白さがあります。このチーム
では他の2人に攻撃と守備に集中してもらい、

自分はスムーズにいくようにフォローする役
割。マイクでお互いの声を掛け合いながら、強
豪チーム相手にコンビネーションを磨きまし
た」。

■全国強豪との“再会”楽しみ

そして県大会本選。決勝戦を4対1で制し
て見事に県代表の座を手に入れた。「県内トッ
プ選手2人と組んでいたんで勝って当然とい
うプレッシャーがありました。本来はもっと
圧勝しなくてはいけないのですが、自分が一
番緊張してしまっただけで、でも初めての国体選
手になることができて本当に嬉しいです。茨城
で特訓に協力してくれた全国の強豪プレ
ヤーと実際に会えることが今から楽しみです。
奥さんも国体出場が決まって応援してく
れています」。

県内ではまだまだeスポーツは普及してい
ない。しかし「場所」が障害にならないオン
ラインゲームは地方である佐賀であってもハ
ンデがない。むしろ佐賀こそ取り組むべき新
しい分野だとも言える。「まずはゲーム環境を
オンライン用にきちんと整えることが大切で
す。無線LANは回線が不安定になるケース
が多いので有線です。できればゲーム用の
モニターを用意した方が良いでしょう。それさ
えできれば、あとは腕を磨くのみ。オンライ
ンや大会に出てきていない未知の強豪が県内
にはまだまだいると思います。今後はプレ
ヤーとしての腕を磨きつつ、いろんな場所で
eスポーツの普及のお手伝いをしていきたく
と考えています」。