



COMPANY'S
CHALLENGE

NO.69



新たなプラットフォームとサブスク サービスで未利用魚に新たな価値を

株式会社ベンナーズ 代表取締役 井口 剛志氏

水産物の流通に革命を起こす プラットフォーム事業で創業

現状の流通構造だと漁業者側の情報と買い手側のニーズがうまくマッチングしていないので、この需要と供給のマッチングを図るため、海産物の売り手と買い手をクラウド上でマッチングさせるプラットフォームサービスを手がけるのが、福岡市中央区大名の株式会社ベンナーズ。2018年4月に大学を卒業したばかりの井口剛志さんが設立したベンチャー企業で、海産物の流通の課題解決を目的に開発したサービスです。

井口さんは「大学でアントレプレナーシップを学び、その中でプラットフォーム戦略に触れたことで、この

マッチングビジネスの原型となるアイデアが生まれました。祖父母や父が水産業に従事していたので馴染みのある業界ではありましたが、何十年と変わってこなかった流通の仕組みは、売り手にも買い手にも負担を強いていることに気づき、その課題をシステムを活用することで改善できないかと考えました」と振り返ります。

このプラットフォームサービスはセラー（漁業者）が魚種や量、価格などの水揚げ情報を提供し、バイヤー（外食産業など）が購入する仕組みです。一方、バイヤー側からも欲しい魚種や価格などの条件を提示し、セラー側が対応することもできるなど、相互のコミュニケーションが可能。「従来だと競りが行われ、漁業者にはその価格から手数

料が引かれた金額だけが戻ってくる形でしたが、それを根本的に変えるものです。生産者側の利益もアップしますし、消費側のコストも下げられる。なおかつ競りにかけることなく直送するので、より鮮度の高い海産物をお届けできます」と井口さんは自信をのぞかせます。

漁業者や外食産業など、ユーザー候補に意見をもらいながら開発を進めていき、サービスインしたのは創業から1年半後のこと。実際に海産物の卸売りを通してバイヤーと接点を持つなど、地道な活動によってユーザーを獲得していきました。しかし順調に進んでいるかと思った矢先、新型コロナウイルス感染症の拡大によって外食産業がストップ。2020年3月には一時的に売上ゼロの状態にまで落ち込んだそうです。

【プロフィール】

長崎県長崎市出身。小学校入学と同時に福岡へ。高校2年から大学卒業までをアメリカで過ごし、日本に帰国後、2018年4月に株式会社ベンナーズを創業した。趣味は温泉めぐりと、美味しいものを食べること。



1 獲れた魚はその日のうちに自社工場で加工。手作業で加工を行っているため、さまざまな魚種にも対応できる

3 井口さん(左)自身も産地を訪れ、実際に漁業者とコミュニケーションをとりながら魚種などの情報を収集している

2 ベンナーズのプラットフォームサービスにはパソコンやスマートフォンから簡単にログイン可能。簡単な操作で魚の売買ができる

4 『Fishlle!』で提供されている商品はすべて自社工場での加工品。味付けもプロの料理人の監修のもと自社で考案している

コロナ禍によるピンチも サブスクサービスに活路

そこで井口さんは、魚のミールキットを家庭に届ける『Fishlle! (フィッシュル)』という新たなサービスを展開しました。定額制のサブスクリプションサービスで、魚を食べやすい形に処理して下味までつけ、アレンジレシピを添えたボックスが毎月届きます。

「もちろん流通構造も問題ではありますが、業界が抱える大きな課題として魚離れがあります。流通の仕組みを改善したとしても、消費者が魚を食べなくては意味がありませんから。サブスクリプションにすることで、様々な魚を味わってもらえることができますし、また事業者側としても売上が見込みやすいというメリットがあります」と井口さん。

サブスクリプションに加え、もうひとつサービスを語る上で外せないキーワードが、サスティナブル。『Fishlle!』では一般的に流通していない未利用魚を積極的に活用しています。例えばオジサンやイラ、24cmに満たない小さなローソクサバなど、市場では価値がつきにくい魚種を取り扱っています。

『Fishlle!』の目的は、消費者にもっと魚を食べてもらうことにありますが、他方で漁業者が獲っている魚をすべて価値化することをめざしています。せっかく獲った魚は利益にしてもらいたいですし、命に対しても申し訳ないですからね。実際に食卓に上がる魚は数種類に限られていて、その数種類ばかりを獲っているのは当然資源のバランスは崩れていきます。バランスよく様々な魚を食べていかなければ、生態系も変化していく。その均衡を元に戻すという点においても、色々な魚食を提案していきたいと思っています」

『Fishlle!』は2021年3月からサービスを開始し、3月末現在の契約者は約160人。現在は福岡市内を中心に利用されていますが、今後は東京や大阪など、大都市圏にもユーザーを広げていく予定です。

魚にあふれた社会 フィッシュフルをめざしていく

コロナ禍においても新たなアイデアによって事業を創造した井口さん。今後の展望はもちろん『Fishlle!』を拡大し

ていくことではありますが、現在停止中のプラットフォームサービスとも互恵的な関係をつくっていきたいと言います。「サービスが相互に働くことで、生産者と消費者が直接やり取りできるようになったり、外食産業が盛り上がりれば多くの魚種の価値が高められたりするのではないのでしょうか。『Fishlle!』でも取り扱えないような小さな魚であっても、ペットフードに活用するなど、すべての魚に価値を創造することができると思っています」と井口さん。

国産の天然物にこだわる『Fishlle!』に関しては、ユーザーの意見を取り入れながら商品開発をしていきたいという井口さん。全国がフィッシュフル、魚にあふれた社会をめざして邁進していきます。

取材日：3月31日



株式会社ベンナーズ

〒810-0041 福岡市中央区大名2-6-11-203

TEL 092-985-8804

<https://www.benners.co.jp/>