

より身近に感じてもらえる、
そんな牡蠣屋を目指しています。

山岡水産

山岡大悟さん・智美さん



GoON!

光源寺
海谷 真貴子さん

「SNSを始めたきっかけのひとつに、二人のお子さんの意見もあるとたらしいですね」

より身近に感じてもらえる、そんな牡蠣屋を目指しています。

「SNSを始めたきっかけのひとつに、二人のお子さんの意見もあるとたらしいですね」

山岡水産
山岡大悟さん・智美さん

「看板は新しくリニューアルしたばかりなんです。先代が少しでもお客様に入りやすいように、つて看板を作成したんですけど、代が替わったばかりなので、新たな門出という気持ちで新しくしたんですよ。代替わりされたばかりだという山岡水産は、面白い取り組みをたくさん行っている。特に人気なのが、収穫したばかりの新鮮な牡蠣をその場で焼いて食べられる、小さな焼き牡蠣小屋。「シーズン中はサイクリストの方がよく利用されます。飲食店に出荷するだけじゃなくて、新鮮なものをその場で提供したい」という思いもあって始めました」その他にも、特徴的な取り組みがある。それが、【SNSの活用】だ。ツイッター・インスタグラムで牡蠣に関する情報発信を行ったり、プレゼント企画を実施している。「コロナ禍で牡蠣が中々出なかつたというのもあるのですが、実は年を越した2月～3月頃の牡蠣が少ないので、試食みたいな形で牡蠣の美味しさを広めたいと思ってプレゼント企画を実施してみました。特に若い人は、牡蠣屋さんに入りづらいという声も聞いたことがあるので、SNSを通してイメージを払拭できればという思いもあります。少しでも親近感を持つてもらえたらしいですね」



リニューアルされたばかりの壁看板。ポップな色使いと愛らしい牡蠣のキャラクターがお出迎えてくれる。

勇気もいるし、苦労もある。それでも家族みんなで意見を出し合ながり、少しづつ軌道に乗せ、ネット注文もSNSでの発信も反応が増えてきた。「顔の見えないお客様に牡蠣を売るときに、最初は少し不安もありました。正直、私たちはインターネットやSNSの知識も全く無かつたですし(笑)。時には周りの人に協力してもらいたいながら、わからないなりに自分たちでやってみる。一歩踏み出そう!という気持ちを大事にしました。特に若い人は、牡蠣屋さんに入りづらいといふ声も聞いたことがあります。少しでも親近感を持つてもらえたらしいですね」

牡蠣屋さんになるために

美味しい牡蠣を食べてもらうためには、試行錯誤し続けた50年。「江田島市の海域は『清浄海域』と呼ばれる質の良い海域なので、もっとたくさんの人에게食べてほしい!質問していただければ、より美味しく食べていただけます。私たちと一緒に、みなさんが安心して食べていただける新鮮な牡蠣を提供し続ける。生産過程で一番大切にしていることですね」お客様の声がダイレクトに聞こえることから、焼き牡蠣やカキ打ち体験などの取り組みも小規模ながら行ってきた。壁看板やパンフレットも今シーズンからリニューアルして、山岡水産は「身近な牡蠣屋さん」になれるよう、更に努力を重ねている。壁看板の作成もその一環ですが、私たちは地域で活躍されている異業種の方々との繋がりも大切にしています。SNSの活用も、生産者として江田島市と江田島産牡蠣の魅力をもつて発信したいと思っているから続け



牡蠣棚の補修作業を行う様子。実習生のみなさんと一緒に奮闘中。

ETAJIMA GoON!

Vol.7

親近感あふれる、牡蠣屋さんのおはなし。

家族とともに。
牡蠣とともに。

『家族一丸』の強みを活かして



中町から三高方面に向かう道沿いにある「山岡水産はこちら」の看板。能美町高田にある山岡水産は、先代であるお父様が創業し50年、家族一丸となって頑張っている牡蠣屋さんだ。現在は息子の大悟さんが跡を継ぎ、従業員3名・実習生4名と、いう小規模な牡蠣屋さんであります。ポップで可愛い牡蠣のキャラクターが描かれた壁看板が出迎えてくれた。牡蠣屋の対応からお金の確認、出荷作業…どこもそうだと思いますけど、おもむろに話を伺ったのは妻の智美さん。事務所の中にはたくさんの家族写真が飾られていて、家族の仲の良さが伝わり、おもむろに笑みがこぼれた。



江田島市自慢の特産品「牡蠣」。市内には60以上の牡蠣業を営む経営体があり、生産量は全国トップクラスということは市民のみなさんもよく知っています。今回、その牡蠣養殖業を支える牡蠣屋さんのひとつ「山岡水産」の2代目・山岡大悟さん、智美さんご夫婦に話を伺った。



山岡水産

能美町高田 3827-1
0823(45)2344
info@yamaokasuisan.com