

# 東北 VALUE SIGHT 宮城



株式会社いざなみ 代表取締役  
**堀 光良 (ほり・みつよし)**

三重県四日市市出身。  
1993年3月名古屋大学大学院工学研究科修了。93年4月に富士通株式会社に入社し、スーパーコンピュータ部門に配属。2003年10月に同社システムLSI部門へ異動し、技術職と兼務しながらマーケティング業務に従事。06年7月に事業企画部門へ異動し、在宅医療分野向けITの事業立ち上げに従事。08年9月～12年6月に農業分野向けクラウドサービスの立ち上げからサービス化に従事。同社を退職後、12年6月に株式会社いざなみを設立し、代表取締役に就任。

株式会社いざなみ  
宮城県仙台市青葉区北目町4-7 HSGビル1階  
<http://iza-nami.com/>

農業・農村の活性化のために6次産業化が必要と言われているが、その実現は容易ではない。大手メーカーに勤務していた頃から6次産業の必要性を強く感じていた、(株)いざなみの堀社長は、東日本大震災を機に一念発起。前職を辞して仙台に移り住み、自身の構想実現のために奔走している。

## 東北発の本格的な 6次産業設立構想 ～6次産業始動 元年に際して～

### IT企業からのスピンアウト

昨年度農林漁業成長産業化ファンド（以下、6次産業化ファンド）が設立され、今年度からファンドによりインキュベート（設立して間もない企業に国などが経営指導等を行い、先導的企業として育成すること）された企業が本格始動する。

私は富士通株式会社に19年余り勤め、最後の約4年間は農業分野へのクラウドサービス導入事業に携わった。この頃から、わが国の農業の活性化には6次産業が必須であると見定めていた。ただ、IT企業ではツールの提供が限界で、事業主体として重責を担うのは困難であると痛感していた。

超えられない壁に悶々としていた頃、東日本大震災が起きた。2011年秋に被災地を回り、自身が今できることは何かを自問自答する中で、「答えは現場に飛び込むことでしか得られない」と感じた。そのため、長年お世話になった富士通を退社し、東北における6次産業の実現を目指して、2012年6月に仲間と共に株式会社いざなみを設立した。

### 宮城での1年間の活動で実感したこと

設立から1年間、東北農業研究センターと全国農業協同組合が開発した新品種クッキングトマト「すずこま」の商品化とプロモーションを行ってきた。宮城県中の農家や顧客の方々と接し、前職時代の予感確信に変わりつつある。

何を作るか、もちろんそれは1つの重要なファクターであるがすべてではない。どのマーケットセグメントにどういった特徴（競合力）を持つ商品を開発し、いかなるビジネスモデルで展開するか。前述の「すずこま」で言えば、都市部の美容や健康に感度の高いF2層（35歳から49歳までの女性の層）を中心に、高機能（高リコピン）・無添加なドライ食品を提供し、「肌がつるつるになった」「代謝が変わった」などのユーザエクスペリエンスを与えることに成功している。この中に“作って売るだけ”という

発想は微塵もなかった。みやぎ野菜ソムリエの会等の支援を得られたことは大きいですが、既存の「6次化」ビジネスではないブランド作りを常に心がけた結果と考えている。

### 6次産業とは一体どんな産業か ～6次化ではうまくいかない

6次化とは、端的に言えば農産物の生産（1次）・加工（2次）・販売（3次）という業務を一貫して行うことを指すが、私は6次産業とは「農家が米粉ロールケーキを作って道の駅に置くことではない」と考えている。

6次産業とは「産業」であるだけに、単純な「6次化」とは一線を画するものであると考える。商品企画・マーケティング・プロモーション・ブランドマネジメント等のビジネス的要素に加え、人材育成・研究・財務・法務等のマネジメント的要素が必須である。さまざまな部門がある中で、例えば農業生産部門がコストセンターとなっても会社全体で利益を

出せていけば問題なく、コストダウンには努力しても原料調達という非常に重要なこの部門を無くすことにはならないだろう。農業単独で赤字産業であることを脱却するという非常に難しい命題を解くよりも、こちらの方が克服は容易であると考えている。

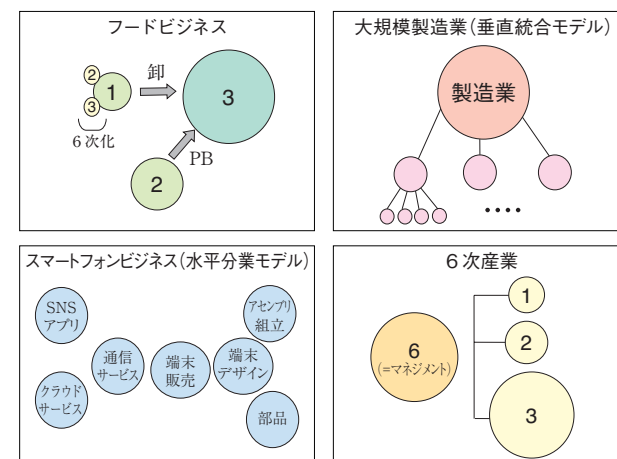
現時点でこの産業は垂直統合型が理想だろうと考えるが、水平分業スタイルも取り入れていくか、自動車産業のように下請け部品会社を多数持つようなすそ野の広いものとなるか、はたまたスマートフォンのような完全な水平分業ビジネスとなるかは、これから何年もかけて明らかになっていくと考える（図を参照）。

### 6次産業設立構想

現在、宮城県内の6次産業誘致に積極的な市町村（約10カ所）に提案し、私が考える6次産業事業の設立のために具体的な話を始めている。訪問して感じたのは、大半の行政が単純に6次産業とは6次化だと考えていることである。農業者ではない私が訪問した理由が最後まで分からなかった農政担当者もいた。

構想中の事業では、6次産業化ファンドなどさまざまな助成制度を活用する予定である。また、前項で述べた産業としての成否は産業形態よりも人材の確保と育成が鍵を握ると考えており、「6次産業人材」育成のために既に座学、OJTによる人材育成カリキュラムの作成等にも着手している。

事業について、ここでは詳しく言及できないが、宮城を始めとする東北の高品質な農産物・水産物と美しい自然等の地域資源を活用した事業となる見込みである。6次産業のサステナブルな経営のためにはグリーンツーリズムやブルーツーリズムとの連携が必須であり、東京のアンテナショップで商品を



6次産業がどのようなビジネス形態となるかはこれから

買ってもらっただけでは持続的な事業とはならない。地域を好きになってもらうことが事業のベースラインとなる。そのため、食材だけでなく、ハコモノに頼らない地域資源の発掘は重要だ。「うちには何も無いから」と、案外地元ほど良さを認識していないのが現状で、外部から来た私から見るとまだまだ資源があるように見える。

NHK朝の連ドラ「あまちゃん」の中で蓋し名言と思われる発言があった。「私に会いたいなら北三陸に来なさい。」地域に根ざした個人も重要な地域資源となるだろう。

この事業は、当初より首都圏からグローバル市場への事業展開を考えている。東京オリンピックに向けた首都圏経済の興隆と、TPP協定交渉の妥結が追い風となる戦略を組み込む予定である。

### 今後の展望

現在私はデータに基づく農業経営コンサルティングを行っている。経営や生育に関し、例えば“A農地は利益率が低い、特に人件費が掛かり過ぎている”ということや積算温度による収穫予測等、多岐にわたる。もちろん、どんなデータを取るか、さらにはどう活用するかが重要である。

このようなコンサルティングサービスに加え、6次産業分野では起業や補助金の獲得・マーケティング（販路開拓）等の支援が現段階で可能であり、徐々に始めていくつもりである。さらに経験を積んだ暁には、上記に加えて人材育成やツーリズム連携支援ができるものと考えている。

こういった活動により一事業での成否を問いつけるだけでなく、他の6次産業のビジネスフェイジビリティ（事業の実行・実現の可能性）を高めることも行っていきたい。