

東北 VALUE SIGHT 秋田



株式会社秋田ことづくり 代表取締役
矢野 智美 (やの・ともみ)

東京都出身。
お茶の水女子大学卒業後、野村総合研究所勤務。
2015年 秋田県が主催するビジネスプランコンテスト「ドチャベン」に出場し、金賞を受賞。
2016年 野村総合研究所を退職し、秋田県横手市で起業。

株式会社秋田ことづくり
秋田県横手市中央町3番地8号
URL: <http://www.akitakotodukuri.com/>

株式会社秋田ことづくりの矢野代表は、秋田の旬の果物と日本酒によって、ビジネスパーソンの「自分と向き合う時間」を演出する通販事業を展開している。
東京で生まれ育ち、一部上場企業で働いていた矢野代表を秋田での起業へと向わせたのは、矢野代表ははぐくんだ、両親の故郷 秋田の人々の優しさとおいしい食材の記憶だった。

東京から秋田に移住し、 地域資源を活用したサービスで起業

亡くなった秋田の祖母への想いから起業へ

「消滅可能性都市」。東京で生まれ、東京の大学を卒業し、一部上場企業に勤めて、激務ながらも都会生活を満喫する私に聞こえてくる秋田に関する言葉は、決して明るいものではなかった。

しかし、秋田生まれの両親のもとに生まれ、羽後町に住む祖母や人の良い親せきたちに囲まれ、おいしい水、米、野菜を食べて育った私の記憶には、秋田はとても魅力のある場所だということが刻まれていた。とりわけ、祖母が送ってくれていた秋田産の果物のおいしさは格別で、色あせることなく私の中に息づいていた。聞こえてくる現実とのギャップに「もったいない」という想いがあり、何か地域課題を解決する方法があるのではないかと、漠然と考えるようになっていた。

一方で、仕事に生かせるのではないかと通い始めたビジネススクールでの学びが深まるにつれ、起業への想いが芽生え始めていた。

ビジネススクール卒業も近くなった一昨年、秋田県が主催する「ドチャベン」(土着ベンチャー)という起業支援プログラムの存在を知った。ビジネスを創ることで地域課題を解決したいという志がマッチしエントリーしたところ、金賞を受賞することができた。そして、勤務先を退職し、起業することとなった。

地域資源から新たな価値を生み出したい

起業するにあたりターゲットとしたのは、都会に暮らす多忙なビジネスパーソン。言ってみれば、まさに過去の私だ。

彼らはお金を消費することで相応の衣食住への欲求は満たされている。また、日々の忙しさの中で感じるストレスも「モノ」を手に入れることで解消できている。しかし、これまでの「消費的購買」では精神的に満たされなくなってきており、特別な商品

やサービスに対し、それらの持つ背景やストーリーに共感し、ともに育てる「投資的購買」を求めるようになってきている。彼らはその背景まで含めた世界観に価値を求め、納得すれば相応の金額を支払う。

秋田県には豊かな土壌があり、米や野菜や果物等の優れた農産物に加え、麹文化から生まれる日本酒や発酵食品がある。また、多くの伝統行事が伝承され、古来の日本らしさを保っている。

本物に触れてもらうことで、都会の多忙なビジネスパーソンにふとわれに返ってもらうひと時を提供することができるのでは?このような経験価値「コト」を創り出すことができれば、都会に住むターゲット層に響くのではと考え、会社名は「秋田ことづくり」と名づけた。

自分を深める 「Fruitreat (フルーツリート)」

祖母から届くおいしい秋田の果物が、何でもあるはずの東京では売られていないことを疑問に思っていた。起業を意識してから現地に赴き調べを進める



Fruitreat 一例

うちに、秋田には生産者が情熱を注ぎ育てた生産物がたくさんあることがわかってきた。

こうした生産物は、高品質であるが少量であるがために、県外向けの流通には乗らず地元で消費されていた。「おいしいものは身内で消費する」県民性もあるのだと現地の人々は言う。その一方、若手後継ぎ世代の農家の中には、この現状を打破しようと自ら商品開発を行い、販路を開拓し、自分達の顧客を掴んでいきたいという想いを強く持つグループがあった。彼らと想いを共にし協業することで、「共感を呼ぶストーリー」を紡ぎ出せるのではないかとこの考えが浮かんだ。

しかしそれだけでは足りない。銀座の高級デパートに行けば、おいしい果物はお金を出しさえすれば買える。「コト」を起こすにはさらなる工夫が必要だった。

忙しいビジネスパーソンに自分を振り返る時を提供するにはどうすれば良いか、顧客目線で考え抜いてたどりついたのが、果物とお酒という嗜好品同士の組み合わせ、それも今まで味わったことの無い経験をしてもらう、「日本酒とのマリアージュ」だった。

Webサイトで写真や動画を駆使して生産ストーリーを発信するなどし、顧客の手元に果物と日本酒が届いた際には、産地に思いをはせながら自身と向き合う上質な時間を感じられる仕掛けを目指した。果物「Fruits」と癒やし「Treat」を組み合わせ、「Fruitreat (フルーツリート)」というサービス名とした。

小さく始めて大きく育てる

果物のことも日本酒のこともそれほど詳しくない中での起業は驚きと発見の連続だったが、先輩経営

者や地域の理解者に支えられ、徐々に顧客は増えてきている。

今は、果樹畑や蔵元のもとに通い、自分でぶどうを育てたり、そこで感じた情報を発信している。果物に併せる日本酒の選定の際には、生産者や酒蔵のメンバーとワーキングを実施し、無数の組み合わせの中からベストなマッチングを探り当てている。

また、来期のサービスに生かすため、顧客を直接訪問し、良かった点や悪かった点のヒアリングを行っている。意外にも、秋田県内の方からは、ギフトで使いたいという声を多くいただいている。

今後は、果物や日本酒だけでなく、秋田にあまたある地域資源を磨いて発信していきたい。秋田には、海も山も川も湖もあり、四季が深く、都会で過ごす人々にとっての「圧倒的な非日常」が其処彼処に存在している。これらを活用した「ことづくり」事業を次々展開していきたいと考えている。



生産者との意見交換