

Point of note

■ 米どころ秋田

秋田県といえばやはりお米。本田さんの事業も最初はお米のインターネット販売から始まった。しかし、本田さんはただお米を売るだけではなく、体重米やノベルティ米など、これまでにないプレゼンテーション方法を提案することで、お米という昔ながらの商品に新たな付加価値を加えた。



秋田産のお米「あきたこまち」は日本を代表する品種のひとつ。事業の中心であり、社名の由来ともなった。



「体重米」は結婚シーズンのヒット商品に。



さまざまなイベントや用途に使われているノベルティ米。



インターネットビジネスの経験を活かしたウェブセミナー。



合同会社 あきたこまち ネット

<http://akitakomachi.net/>

お米の販売とインターネット関連業務。この一見意外な組み合わせは、代表社員の本田さんの経験から生まれた業態だった。これまでに培ってきた経験を活かしながらさらなる事業へ挑戦を続ける。

会社概要

所在地：秋田県秋田市土崎港相染町字沼端 71-11 ポートプラザ秋田 1-5
業種：小売業/情報サービス業
資本金：100万円
設立：2014年4月
従業員数：1名



「楽しいこと、わくわくすること、 誰かの役に立つことをカタチにしていきたい」

STEP 1 創業のきっかけ
父親から突如言い渡された、「独立するように」という宣言

お米の販売からインターネット関連事業、さらにはさまざまなサポート業務やイクメン活動など、幅広くユニークな活動を行う会社、「合同会社あきたこまちネット」。そのすべての業務をほとんどひとりでこなす代表社員の本田正博さんの実家は、秋田で70年前から続くお米屋さんだった。ゆくゆくは実家を継ぐことを前提にしながらも、本田さんは神奈川の大学を卒業後、いったんはJR系の通信会社へと就職する。折しも時代はインターネットビジネスの黎明期。その後しばらくの間、本田さんはウェブ事業の立ち上げなどにかかわることになる。そしていよいよ家業を継ぐべく秋田県へと戻った本田さんを待っていたのは、予想外の現実だった。「その頃には実家が実質的にお米をほとんど扱わなくなっていたんです。実態としては不動産関連の業務がメインとなっていました。ともかく自分は今まではインターネットの仕事をやってきたので、まずはお米をウェブ販売してみようと思いました」

こうして、家業の米穀店のインターネット部門として、秋田での事業を始めることになった。をやってみないかという声が掛かるようになり、仕事の幅も広がっていた。「ウェブ関連ではただ単に技術を教えるだけじゃなく、かなり早い段階からこの仕事をやってきた経験もありますし、東京にも出掛けて最新の情報も得るようになっていますので、そういったものを踏まえて役に立つものを伝えていくつもりではいます」

STEP 3 今後の展望
自分だからできる仕事、
直接人の役に立つ仕事を大事に

さらに最近では「あきたイクメン ネットワーク」も組織し、イクメン（子育てする男性）関係の講演なども増えているという。本田さんに今後のことを聞くと、「直接人の役に立てる仕事を大切にしていきたい」という答えが返ってきた。「やっていると少し広がりすぎたというのを感じていて、いずれは自分が直接やることは選択しないといけないと思っています。言葉は悪いですが、売るのがあればネットショップは誰にでもできる。でも、セミナーや研修というのは自分しかできないことだと思っので、先々はそちらのほうをメインにしていきたいという思いはあります」

ウェブサイトを立ち上げてお米を販売していた本田さんだったが、意外なことにHPをつくってくれという依頼も舞い込むようになる。ウェブ販売などがそれほど一般的ではなかった当時、同店の販売サイトを見て、これと同じものをつくってほしいというお客さんが多かったのだ。そうして本田さんは自然とインターネット関連の業務も手掛けるようになる。そうして10年ほど経った2014年、本田さんに起業へのさらなる転機が訪れる。父親から突然、「今月からは好きなことをひとりでやれ」と言い渡されたのだ。つまりは「独立せよ」との宣告。父の真意も測れないまま、本田さんは起業準備に奔走することになった。

STEP 2 事業スタート
既存の事業をベースとし、
新たなサービスの展開に力を入れた

「急な起業ではありませんでしたが、まずはそれまでにやってきたお米のネット販売とHP関連事業の既存のお客様を大切にしながら、新しいサービスの展開にも力を入れました」

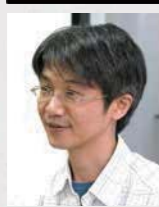
結婚式で利用される体重米や、用途の広い小口のノベルティ米などのヒット商品も出ていて、この頃にはHP作成関連でもセミナーや専門校の先生

また、先に挙げたイクメン活動に加え、イクボス（育児に積極的な上司）の啓蒙活動も行い、ワークライフバランスの意識改革や、職場の育児環境の改善にも努めている。さらにはアンガーマネジメントという怒りをコントロールする技術を広めたいとも。日本の職場の意識改革の必要性は高まる一方であり、さまざまな話が寄せられているという。

「こう考えると、ずっとお米屋さんを続けていたらできなかったことも多いので、父のあの発言というのは正しかったように思います。遠回しに当時のままのことをずっとやっていてもダメだということを伝えたかったのかもしれない」と起業のきっかけとなったひと言を振り返った。

起業後ここ1年で、本当に大きな変化が起こっているという本田さん。彼の次の一手はどのようなものになるのか、目が離せない。

Profile



合同会社
あきたこまち
ネット
代表社員
本田正博さん

通信会社でインターネットビジネスの立ち上げに携わった後、秋田に戻り家業の米穀店に勤務。お米のインターネット販売やHP制作事業などに携わり、2014年に独立。