

## 地方の可能性を世界経済とつなぐ

■日時：2024年11月7日(木) 13:00～14:30

■会場：ホテルグランヴィア和歌山 6F ル・グラン

■講師：株式会社SHONAI 代表取締役 山中 大介氏



皆さん、こんにちは。株式会社SHONAIの山中と申します。

我々は、山形県の庄内という典型的な人口減少が進む地方都市を拠点とし2014年8月に資本金10万円で立ち上げ、「地方の希望であれ」をビジョンとして掲げ、新しい経済を創っていくことに取り組んできました。我々が次の10年に挑んでいく、伸ばしていく3つの領域が、観光と農業と人材。そして目指す先は、ずばり世界です。

まず、観光。地方の資源を世界の観光市場と繋ぐということをミッションにしています。地方でのインバウンドの観光業は外貨獲得の明確な道筋を示しています。市場は急成長を続けており、山形庄内のような観光地として知名度が低い場所でも外国人観光客が訪れています。このことからわかるように、どの地域でも観光業や宿泊業は事業のポテンシ

アが高いです。特に地方は観光ビジネスに乗り出すべきと考えます。私たちは、2018年に、田んぼのホテルとして、SUIDEN TERRASSEというホテルを開業しました。当初、地元の人たちからは、「こんな場所に田んぼをコンセプトにホテルを造って誰が来るのだ」と疑問の声が上がりました。しかし、私たちは特に「食」にこだわり、庄内でしか味わえない料理を提供することで、他にはない唯一無二のサービスを創造しました。その結果、年間約7万人のお客様にご来訪いただいています。地方の日常が都会や世界の非日常になりうる。つまり、その地方の日常をエンターテインメント化するというものはものすごい勝ち筋になるのです。食の「地産地消」というソフトコンテンツを一番大事にしながら、現在、日本エスコンさんとこのホテルを全国に10施設を造ろうということで、候補地を続々と求めている、そんな真っ最中です。

旅館・ホテルの再生にも取り組んでいます。地方の旅館やホテルが経営に苦しむ要因の一つとして、個人経営で運営されていることが挙げられます。若い世代が個人経営の旅館やホテルで一生働き続けるという職場環境は、なかなか受け入れられない現状があります。一方で、星野リゾートやカトープレジャーが注目を集める理由の一つに、ホテル業を志す人々が北海道から沖縄まで、さまざまな地域



でキャリアを積む機会が提供されている点が挙げられます。私たちも、複数の運営物件を持ちながら採用力やシステムの効率化を図ることで、こうした仕組みを構築する取り組みを進めています。

続いて、農業。日本の農業を世界のグリーン市場と繋ぐことをテーマにおいています。

まず、皆さん、世界の人口は爆増していますよね。アジアもアフリカも米文化で、海外需要が爆増し米が足りなくなる。日本ではこれまで減反政策が進められてきましたが、今こそその生産力を活かして海外市場に目を向けることで、大きな可能性が広がると考えています。適切な形で米を生産し、海外に輸出することで、日本が世界有数の米輸出国となるチャンスが訪れているのではないのでしょうか。

一方、農業の担い手がないという声を耳にすることもありますが、現状をよく見ると、違った側面が見えてきます。たとえば、上位3.8%の農家が全体の売上の約60%を占めており、売上が3,000万円以上の農家が増え続けているというデータがあります。これは、農業経営が安定している例と言えるでしょう。また、担い手が減少することで土地が集約され、これまでの個人経営では対応が難しくなり、企業的な農業経営への移行が進む時代に差し掛かっているのかもしれない。このような変化を前向きに捉え、次のステージへ進む機会とすることが大切だと感じています。

我々は、そういった背景をもとに、高単価

販売、低コスト栽培という2つの戦略を軸に置いています。高単価販売のほうで言うと有機食品です。有機食品市場は、需要に対して供給が全く追いついていなくて、ニーズだけが伸び続けているという状況です。これから有機食品は単価が高く利益率が高い農業にできる可能性があるということです。でも、今の農家は「そんな単価で米を卸して、買う人いるのですか」という方もいる、そこで我々は、全量買い取りのサービスを提供しています。

また、有機農業における手間を軽減するため、全自動除草ロボットを開発しました。このロボットは太陽光で動き、田植え後、田んぼの中にぽんと置くだけで、初期除草を無人で効率的に行います。さらに、コストパフォーマンスにも優れており、多くの農家に導入しやすい価格設定となっています。この技術革新により、日本の農業における除草プロセスに大きな変革をもたらす可能性があります。既にベトナムでは我々のロボットで大規模な有機化事業の実証実験も始まっている、そんな状況です。

現在、日本は三大栄養素の窒素、リン酸、カリの99.9%を海外から買っていて、相場の上昇や円安の影響で非常に高騰しており、農家が苦しんでいる状況です。海外から買わずに国内の循環だけで農業をやる、それが一番生産コストも安い。その為の循環型の資材の開発・販売も行っています。さらに、水を張らない米づくりや水田からのメタン発生削減などにも取り組んでいるところです。

続いて、人材。地場の企業へ経営人材を繋ぐサービスです。近年、地方移住に興味を持つ人々が増加しています。しかし、多くの場合、最終的に移住には至りません。その最大の理由として挙げられるのが、「魅力的な仕事がない」という点です。単なるパートやアルバイトではなく、人生を懸けて取り組む価値のある仕事不足している、と言われていきます。果たして本当にそうでしょうか？私は地

方での10年間の生活を通じて、「魅力的な仕事は存在する」という結論に至りました。ただし、それを実現するには、地方企業の経営者が意識と戦略を転換し、海外マーケットを見据え、世界と競争していく必要があります。興味深いのは、都市部で華やかに見えるITベンチャーの多くが、世界市場で勝つための独自資源を持ち合わせていないという現実です。一方、地方には、世界で競争可能な独自資源——たとえば、地域特有の食や農業、技術、工芸、歴史、文化——が豊富に存在しています。地方企業の経営者が「依存心」や「敗北感」を克服し、自立した姿勢で世界市場に挑むマインドを持つことができれば、地方から新しい付加価値の高い仕事を次々と生み出せるはずです。私たちが提案する「チイキズカン」は、こうした挑戦を後押しするためのサービスです。地方の可能性を解き放ち、魅力的な仕事の創出を支援することで、地域社会に新たな価値を生み出していきます。

「チイキズカン」は、地方×複業×年収1,000万円以上相当の仕事のみを掲載した、かなりエッジが効いたサービスです。地方で年収1,000万円以上相当の仕事をつくる。その為の戦略を考える経営人材を採用するための最初のステップとして複業を利用するということ。現在、登録者が約7,800名あり、ものすごいキャリアの人たちと地方企業との間でマッチングが出来てきています。

そして、我々は最終的には、これらの事業で得た資金を使って、教育に向き合い、返還



不要の奨学金制度で誰でも海外留学ができ、地方の子供たちが世界との接点を作っていくようにもしたいと思っています。

最後になりますが、我々は社会を面白くしたい。その為には自分自身が意識を変え戦略を変え、自分自身で新たな価値をワクワクしながら生み出していく、そんなことが求められています。人生の可能性は無限大です。でも、時間には限りがある。今日一日を充実させて生きていくことが必要だろうと私は思っています。

どんな環境からでもチャレンジはできる、ということ、メッセージとしてお伝えし、終わりとさせていただきます。ありがとうございました。

質疑①：農家への発信はどのようにされているのでしょうか。

我々のLINEには、いわゆる豪農というか、企業として農業をされている約1,000人の方々に登録いただいています。その中で、農家を儲けさせる為に色々なサービスを提供している会社だ、ということを理解してもらうことが重要で、有機農業の話は嫌でも、マイコシメには興味があったり、農業の値段が高いからアイガモロボに興味があるとか、米を売ってくれるのだったら助かるとか、サービスを提供することで信用を得、その積み重ねが農業界における我々の発信力に繋がっていると思います。

質疑②：事業資金の調達について、どのようにしてクリアーして来られましたか。

現在、資金の出し手は投資先を積極的に探しているため、適切な準備と姿勢があれば資金調達の可能性は十分にあります。投資家が注目するポイントは、企業がその理念をしっかりと維持し、社会や市場の変化に柔軟に適応して成長を続けられるかどうかです。また、事業計画を合理的かつ説得力を持って説明できる力や、事業に取り組む覚悟が問われます。

融資と投資には大きな違いがあります。融資は返済がゴールであるのに対し、投資は企業の成長がゴールです。この点を理解し、自社の成長ビジョンを明確に示すことが重要だと考えています。

質疑③：今後自治体はどのような役割を担っていけばいいと思われていますか。

これからの自治体には、経営マインドを持った首長や議員、職員が必要だと考えます。地域の可能性を最大限に引き出し、自ら収益を生み出す仕組みを作れる自治体は、これからさらに発展していくでしょう。

また、地域の中で将来性のある企業やプロジェクトに対して、積極的に支援する姿勢が重要です。特定の企業や分野を重点的に応援し、地域の強みとして伸ばしていくことで、全体の活性化につながると考えます。公平性に捉われず、戦略的な選択と支援が自治体の価値をさらに高める鍵になると思います。

質疑④：若者が少なくなる地方で、女性と高齢者の活用についてどうお考えでしょうか。

まず、高い生産性を生むような若い世代をどう呼び込むか、その若い世代がその地域の会社や地域を、人がいなくても仕組みとして経営していける戦略をどう描けるかという、この考え方こそが一番大事だと思います。高度人材として高齢者の知見を活用していくことも必要だと思いますね。