【レポート】第 23 回あきた Get-one ビジネスチャンス交流セミナー（寺田耕也氏）

2020 年 11 月 30 日

毎回多彩なゲストスピーカーをお招きし、秋田の起業家や活力的なビジネスパーソンに役立つ「ビジネスの卵を発見する」、あきた Get-one ビジネスチャンス交流セミナー。

23 回目を迎える今回は、iPOSH や Pharmal の製造など多岐に渡る事業を手掛ける株式会社 Local Power 代表取締役、寺田耕也氏にお越しいただきました！

７年前、秋田で起業するか、東京で起業するかの選択で迷わず秋田を選んだという寺田さん。地方でのビジネスと偶然の出来事をきっかけに、強い魅力を感じたからだと言います。地方だからこそ出来ることがあるという仮説も今では確信に変わってきているとか。

人気商品を全国に販売するだけでなくシェア体育館なども手掛ける情熱は、一体どのようにして生まれたのでしょうか？　実際の寺田さんの経験も交えながら、地方ビジネスの魅力について迫っていきます！

寺田耕也（てらだ・こうや）／株式会社 Local Power　代表取締役

東京都出身。中央大学商学部を卒業後、ジョンソン・エンド・ジョンソンに入社し営業職に就くものの、仕事の理想と現実のギャップを感じわずか１年弱で退職。その後、大学時代の先輩の衆議院議員選挙当選

をきっかけに秋田市で事務所秘書を勤めた後、2013 年に株式会社 Local Power を設立し、「iPOSH」をはじめとした人気商品を全国で販売する。

「ローカルを、パワーに」。Local Power が生まれた経緯とは？

スローガンは「ローカルを、パワーに」。株式会社 Local Power では、地方で製品やサービスを作り、県外や海外のマーケットに展開しています。

今でこそ iPOSH や iWASH、Pharmal といった人気商品に加え、シェア体育館などのサービスも手掛けていますが、最初は非常に苦労したそうです。

きっかけは、もともと父親が取った特許に関するデータが送られてきたことでした。しかし内容の理解が困難だったため友人の医者にみてもらい、その有効性を評価してもらったと言います。

さらに偶然なことに、iPOSH の製造でも必要な次亜塩素酸のパイオニアが秋田にあるということを知り、秋田で事業化することに決めたのです。

父親がとった特許と秋田の技術により、現在では湯沢市とにかほ市に工場を構え製造しています。また、製造を海外に移転して精度の高い工場に作る他、新たに倉庫を作って物流会社に委託して全国に発送される流れが出来ていきました。

販売は秋田に拠点がある製薬会社が多いため、まず秋田の本社に広め、全国の支店に販路を拡大していきました。また、iPOSH を設置していただいた店舗に同社の製品、iWASH や Pharmal を置いてもらうことで、更なる事業拡大を図ったのです。

さらに、現在では製品に限らずシェア体育館やシェアレストラン、シェアキャンピングカーなどといったサービスなども手掛けているのだとか。なぜ今までの製品とは関係のない分野でも事業を始めたかについても、後程ご紹介いたします。

一方で地方ならではの弱点があるのも事実。今後は人材が少ない、IT に弱いなどといった“地域課題”解決事業を中心とした事業拡大も視野に入れているそうです。

また、今でこそ年間 11 億円の売り上げを誇る大企業にまで発展しましたが、創業当初は経営自体も大きな赤字を抱え、非常に頭を抱えたと振り返ります。苦しい時期を乗り越えながら、4 年目頃から徐々に軌道に乗るようになり今に至ったのです。

起業時の困難な時の話もリアルに語られ、参加者も固唾を呑んで聴き入ります

新たな事業展開と、地方起業のメリット

そして「1 時間から使える時間菓子プライベート体育館」をコンセプトに、「息子とサッカーをしたい」、また秋田にある体育館の床材メーカーとして国内トップクラスを誇る企業の認知度を高めたいという想いのもと、リノベーションを通してシェア体育館の設立を果たしました。

自社だけで完結するのではなく、高度な技術を持つ他の起業と連携することにより、事業スピードは格段に上がると話す寺田さん。

さらに、プランを立てていく過程で、ある一つの課題を発見しました。それが「子供にスポーツを教えるスポーツビジネスを行っている人が、安定的に使える場所がない」ということだったのです。

そして、体育館の運営も非常に資金を要するため事業化するか慎重に計画を進めたと言います。そのため、事業化前にスポーツ指導者やオーナーと交渉を重ね、事業化する時点では黒字化の見通しを立てるなどの工夫を行っていたそうです。

これからも秋田でブラッシュアップし、それを県外に展開していくということをやっていきたいと話す寺田さんですが、秋田で起業することの強み・メリットについて以下のよう

に説明します。

【地方の強み・メリット】

1. 資源　　…人・もの・ハコ・技術など、活用しきれていないものが多数ある
2. 人との距離　…専門家など、足りないリソースとすぐ繋がれる
3. コスト　　…都会と比べ、土地や家賃が安い、マーケティング費用も安い
4. メディア　　…地元紙・TV・ラジオ・ネットメディアに取り上げられやすい

例えば、秋田ではワンクッション置くことで、様々な方と会えやすいといったことが挙げられます。人との距離が近いことは都心では得難いメリットなのです。

さらに具体的な例として、マーケティング調査で衝撃を受けたと言います。東京におけるアンケート調査は2か月かかったうえに 2000 万円かかったのに対し、秋田では同内容でわずか2日しかかからなかっただけでなく、費用も 20 万円しかかからなかったこともあるんだとか。このように、ビジネスをたくさん試せるチャンスにも繋がるのです。

そんな地方ならではのメリットを最大限生かす寺田さんですが、今後は一体どのような事業を展開していくのでしょうか？

今回は、寺田さんの取り組んでいきたい事業についても2つお話しいただきました。

まず1つ目は、会社同士で連携し事業を行っていくということ。『地方発のビジネス工場』をコンセプトに、寺田さんの会社内で完結せず、足りない部分を様々な会社で補い合うようにして完成させていくスタイルを目指していると言います。そして、それを実現するために足りないピースを補う役割を務める組織こそが、寺田さんの会社「Local Power」なのです。

そして2つ目が、秋田を県外会社の試作品の実験場として広めていくことです。秋田では低コストで市場投入・マーケティングが可能なことから、「新製品を投入するなら地方」を根付かせることで、秋田からトレンドが広まり、その結果秋田自体が成長することに期待していると言います。

そのため、新製品を試したいという会社に対しコストの低い秋田で試せるお手伝いをする事業も、そう遠くないうちに実現するかもしれません。

創業して半年で3つも事業を失敗したという経験も持つ寺田さん。ただし、そういった失敗はする必要はないと言います。

ここにいる仲間たちが支え合うことによって、そういった失敗をせずに、やりたいと思ったことを実現できるシステムを作っていきたいと考えているそうです。

今回の新型コロナウイルスによりオンライン化が進みましたが、それが秋田にとっては追い風となる側面も持つと言います。実際に、寺田さんは北海道の会社と商談した 30 分後に沖縄の会社と商談するなど、今まででは成し得なかったことが可能になりつつあるのだ

とか。

　このように、地方はどんどんビジネスを出来る時代に突入していく。それに乗り遅れないように、やりたいと思っていることをやっていく、実現するなら地方で、ということを全国に伝えていきたい。その想いを胸に、本セミナーをはじめ様々なところで積極的に情報発信を行っているのです。

自らの事業も殆ど秋田の会社で成り立っているんだとか。まさに“ローカルパワー”です！

今日知ったことを、明日の行動へ

　あっという間に寺田さんの講演は終わりの時間を迎え、セミナーは後半へ。ここでは寺田さんへの質問と、参加者同士のアウトプットを行える時間に入っていきます。ここではまず、実際に出てきた質問をいくつかご紹介いたします！

Q１　シェア体育館の事例で、黒字化の見通しを立てるために事業を始める前にあらかじめ貸し切りの契約者を決めていくというお話がありました。その際、様々な契約希望者がいらっしゃると思いますが、どのような基準で選んでいるのでしょうか？

A１　事業の場合スタートが非常に大切なため、最初は信頼度の高い人と契約するようにしていました。人の周りには、その人に似た性格の人が集まると考えているため、自分が信頼できる人から紹介された人であれば積極的に検討することが多いですし、一方で初対面の

方だとどうしても警戒してしまうときもあります。

Q２　どのようにして秋田に詳しくなったのですか？

A２　何よりも、人に聞くことを大切にしています。そこから派生して、また別の人に聞いていくことを繰り返していくと、自然に詳しくなっていくと思います。また、ただ話を聞くだけでなく、自分の持つ話や技術を提供するなど、”Give & Take”を通してより深い関係を築いていくことも大事です。

Q３　いつ頃起業しましたか？

A３　７年前です。17 年前、大学時代の先輩が衆議院議員選挙への立候補がきっかけで、当選し 10 年間秘書として勤めていました。また、人脈を広げるという点では、好奇心があったため様々な方にお話を聞きに行っていたことが役に立ったと思います。

Q４　地方の問題で解決するにあたって、現在目をつけている課題はありますか？

A４　小学生に聞いても起業家に聞いても「都会にあって地方にない」など、地方に対してネガティブな反応が返ってくることがよくあります。しかし実際そのような場所は頻繁に行く場所でもなく、また EC サイトの普及などにより行く必要性自体薄れてきています。それでもないエンターテイメントは秋田で作っていけば解決する、その事例がまさに体育館やキャンピングカーだと思っています。

常に笑顔を絶やさない寺田さん。地方を元気にしようという熱い気持ちが伝わってきます！

さらに、質問タイムに続くアウトプットの時間では「学んだことを明日からの行動に移す」べく、１グループ４人に分かれてセミナーでインプットしたことを話し合いアウトプットしていきます。

１人２回ずつ発表するため、ただ自分の意見を発信するだけでなく、他の人の話を聞いてもう一度アウトプットし内容を深めていけることも、この時間の特徴です。

大学生である私（中林）自身も参加させていただき、地方起業の魅力を中心に話を深堀していきました。

中には既に秋田で IT 系で起業したという方から、具体的な経験も交えながら実際に成功談や今までの経緯などを共有し、今後の事業展開について今日の話をもとに話し合える時間も。

私自身、将来秋田での起業も検討しているため、今日新たに知れたことを踏まえて改めてその考えをまとめ、フィードバックをもらうことまでできるなど、普段机上で考えているだけでは中々感じられない体験を多く得られました。

地方ならではのメリットを活かして「体育館を作りたい」というように想いを形にしていくことで、いつかここでしか実現できない、夢のあふれる世界が出来るかもしれませんね！

今回も最後までご覧いただき、ありがとうございました！

中林遼太朗