

六次産業化は第一次産業だけのものではない！
六次産業化はどんな業種でも可能

◆◆◆ シリーズ『攻め』と『守り』のバランス経営 ◆◆◆

経営者の皆様と“個性的な経営”を考えるために！

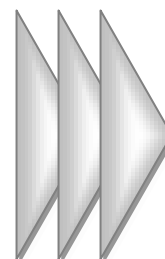
☆☆☆☆☆☆ 《 目 次 》 ☆☆☆☆☆☆

- 【1】六次産業化は第一次産業だけ？
- 【2】縫製工業のA社
- 【3】何気なく手に取ったパンフレットに…
- 【4】時代に必要以上に翻弄されていた
- 【5】すべての業種に可能



【今月のハイライト】

最近では「六次産業」という言葉をよく耳にするようになりました。これは農業や水産業などの第一次産業を発展させて、加工・流通・販売にも業務展開している経営形態を指します。六次産業の担い手というと、第一次産業と一般的に考えられています。しかし、本当にそうでしょうか。第二次産業・第三次産業が六次産業化の主体となってもいいはずですが。そこで、今月は六次産業化の可能性を考えてみます。



【公認会計士・税理士 伊藤 隆】

伊藤会計事務所

【本 部】〒102-0081

東京都千代田区四番町1-8

四番町セントラルシティ602

TEL: 03-3556-3317

e-mail: itoh@cpa-itoh.com

(株) 創コンサルティング

【会計工場】〒510-0071

三重県四日市市西浦2-4-17

(エスタービル3F)

TEL: 059-352-0855

URL: <http://www.cpa-itoh.com>

【1】六次産業化は第一次産業だけ？

1》第六次産業とは

近年、第六次産業という言葉をよく耳にするようになりました。農業経済学者の今村奈良臣氏が提唱した造語で、**農業や水産業などの第一次産業を発展させて、加工・流通販売にも業務展開している経営形態**を指します。

第一次産業が第二次産業（製造業・建設業など）と第三次産業（サービス業・小売業など）にまで経営の幅を広げることで、

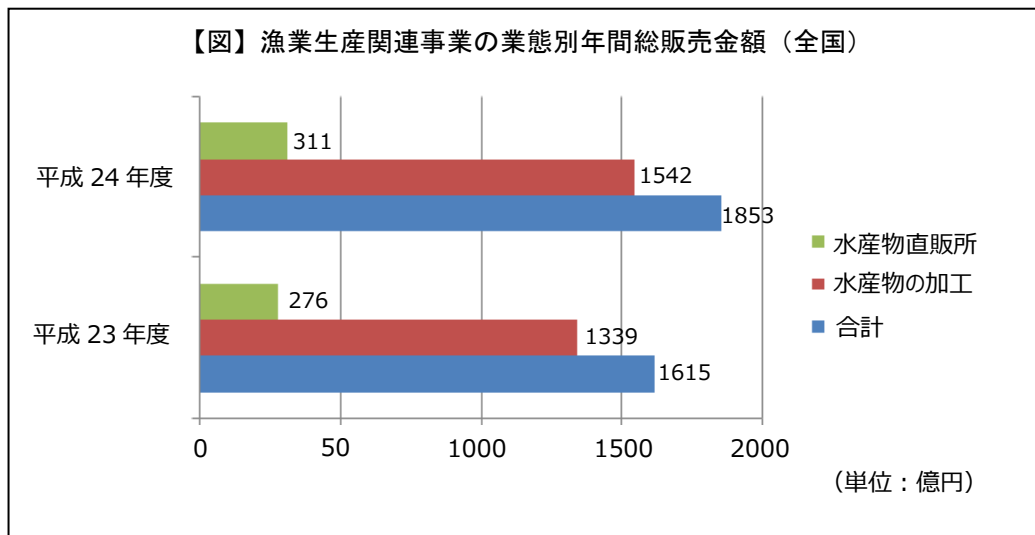
一次+二次+三次=第六次産業

というわけです。

農林水産省もバックアップしており、六次産業化のためのネットワーク活動のために交付金を支出しています。

2》六次産業化を進めた結果

下図は農水省が公表している「六次産業化総合調査の結果」からの一部抜粋です。23年度から24年度の漁業生産関連事業の年間総販売金額の推移です。



3》六次産業化の担い手

上図によると、漁業従事者が加工や販売を手がけた結果、23年度から24年度にかけて、売上が伸びていることが分かります。

ここで考えてみたいのが、**この成果は果たして第一次産業だけのものなのか？**ということです。

製造業や、小売業に従事していても、六次産業化の果実を手に入れることができるのかどうかを今月は考えます。



【2】縫製工業のA社

1》地場産業の街で

A社はある地方都市で縫製工場ほうせいを営む会社です。この地域は「繊維の街」として全国的に知られていて、古くから絹織物、綿織物の生産が盛んでした。

地場産業としての繊維生産が確立しているなかで、A社は今から50年ほど前に設立されました。周りにはたくさんの縫製工場がすでにありましたが、それでも

経営は十分に成り立つほど需要は多かった

のです。

ただ、そうした環境だからこそ競争は厳しかったようで、A社は絹や綿だけでなく、毛織物にも対応できる技術を積み重ね、設備投資も惜しまなかったといえます。

2》成長そして代替わり

その甲斐あって、A社は地域でも抜きんで成長しました。人も増え、いつしか工場も手狭になり、三つにまで工場を増やしていったそうです。

A社が代替わりしたのは創業約20年頃です。創業者はすでにいい歳になっていましたし、景気も良かったこともあって、

息子に譲るには頃合いだろうとの判断

がありました。

ところがこの判断が、二代目A社長に思わぬ試練を味わわせることになりました。

代替わりほどなくして、バブルが崩壊したのです。

3》バブル崩壊

バブル崩壊後も、しばらくは数こそ減ったものの受注は続いていたそうです。しかし、景気の低迷が本格化、長期化してくると様相は一変しました。

これまで縫製をA社に依頼していたアパレルメーカーの多くが、生産拠点を

中国をはじめとする海外へ移していった

のです。言うまでもなく生産コストを少しでも抑えるためです。

その動きが活発化するに従って、繊維の街も徐々に賑わいが失われていったそうです。



【3】何気なく手に取ったパンフレットに・・・

1》町が縮んでいった

周囲の工場が一つまた一つと閉鎖されていきました。A社も縮小を余儀なくされました。聞き慣れた機械織りの音が途絶えがちになり、見知った顔が街から次々と消えていくと、A社長は

寂しさよりもはるかに大きな危機感に襲われた

といいます。

A社長は以前にも増して営業に飛び回るようになりました。弁舌を尽くし自社の技術の高さを売り込んだのです。しかしながら、「労多くして功少なし」という言葉だけで、当時のA社の状況は言い表すことができます。

新規の顧客を獲得することはとても叶わず、既存のお客さんもじわじわと離れていくばかりだったのです。

2》三世代でお出かけ

A社の転機は思わぬ機会にやってきました。

その日はビジネスの修羅場から離れたのんびりとした一日となるはずでした。A社長夫妻にその子供、そして先代社長の夫婦が加わってのお出かけです。

たまには孫の顔を親に見せてやろうとのA社長の心遣いだったようです。おいしいと評判の近所の焼肉店での食事です。タン塩、カルビにロースと一通り注文を終えました。

肉を待つ間に、**A社長はテーブルにあったパンフレットを何気なく手に取った**そうです。その

1ページ目には焼肉店の来歴

がありました。

3》焼肉屋さんの歴史

パンフレットによると、その焼肉店はもともと牛の肥育農家を営んでいたそうです。それがやがて**自分のところで繁殖までするようになり、品種改良を施し、牛肉の加工・販売、そして焼肉屋をオープンするようになった**と綴られてありました。

それは年代ごとに

箇条書きされた素っ気ない記述

ではありましたが、行間にお店のピンチとそれを乗り越える決断が詰まっているようにA社長には感じられたのです。



【4】時代に必要以上に翻弄されていた

1》かすかに見えた光

たまたま訪れた焼肉屋の過去に触れて、A社長が目指したのは、「自分たち独自の製品を作る」ということでした。

これまでA社は、アパレルメーカーから、「こういう製品を作ってほしい」との依頼を受けて、その注文に忠実に応えるのが仕事のすべてでした。

サシが入った牛肉が望まればそのように牛を育て、今度は赤身と言われれば新たな苦勞を引き受けてきたのが肥育農家でした。それは

時代に「必要以上に」翻弄されてきたA社の姿

に重なります。

外部要因に影響される幅をできるだけ少なくする経営をA社長は志向し始めたのです。

2》注文する側に回る

具体的に何をしたかというと、

自分たち発信の製品を作ることにした

のです。絹でも綿でもいけるシャツをアイテムに選びました。

とって、これまで注文を受けるばかりでしたからデザインのノウハウなどありません。そこで外部のデザイナーに発注することにしたといいます。

何でもないことのように見えますが、これはA社にとって画期的なことでした。

なぜなら、**製品作りに関して、これまで注文を受けるばかりだったのが、創業以降初めて逆に注文する側に回るようになったから**です。

3》繊維の街のシャツ

ただ、それは思った以上に大変な作業でした。打ち合わせや試作品づくりを何度も繰り返す必要がありました。そうしてようやく満足するものができ上がったそうです。

シンプルな作りのシャツでありながらも、それは

「繊維の街」の技術が詰まったもの

でした。

シャツの裏側までも縫い目が目立たない逸品でした。



【5】すべての業種に可能

1》自社ブランドの評判

A社が発信する初めての商品は、「anonymous（アノニマス）」と名付けられました。無名の、匿名の、という意味です。技術勝負というA社長の覚悟のほどが窺われます。

おもしろいことに、その意図とは裏腹に、時を経ずして業界はシャツの製造元探しに躍起になったそうです。

一流ブランドに負けない品質のシャツが手頃な値段

で売られていたからです。

最初はデザイナーの伝手をたどっての販売だったようですが、大手デパートからの引き合いが決定的でした。**ネット販売も始めた今では、アパレルメーカーとの「共同開発」という形で、新たなビジネスが広がりつつある**といいます。

2》六次産業は誰のもの？

冒頭で、「六次産業化」という言葉をよく聞くようになったと申しあげました。現在、六次産業化は第一次産業を中心に進められています。

そして、最初に「果たしてこの展開は第一次産業だけのものか？」という疑問を提示しました。

ご紹介したA社は、製造業ですので、第二次産業に分類されますが、流通・販売にまで展開して成功を収めました。すぐには無理ですが、ゆくゆくは自分たちが

必要とする素材作りにまで携わるようになりたい

とA社長は考えているようです。

こうなると限りなく六次産業に近づいていきます。

3》すべての業種に可能性

今の仕事の上流までさかのぼり、あるいは下流まで下ってみて、ビジネスの幅を広げることは、

どんな産業のどんな業種であろうと可能

なのではないでしょうか。

なぜなら、**これまで専門として特化してきたから揺るぎない核があるから**です。一気に広げる必要はありません。徐々に手数を増やしていけばいいのだと思います。外部リスクを低減する方法を検討してみてください。

