



(ないとう・だいすけ)1975年札幌生まれ、長野県育ち。北海道大学工学部卒業後の98年に大手商社へ入社するが、農家を志し2000年に退職。北海道へ戻り、各地で農業研修を受ける。そのかわり、生計を立てるために働いていた勤務先でバイオベンチャーの立ち上げに携わり、07年に独立して「北国生活社」を設立。道内で製造される健康食品や創薬の原料を国内外へ卸すほか、商品企画などを幅広く手がける。



内藤大輔

北国生活社長

北川久仁子 あの起業家に 会いたい

第15回



(きたがわくこ)1972年4月2日札幌市生まれ。93年からラジオパーソナリティーを中心に活動を開始。現在はAIR-G「brilliant days×F」(毎週金曜7時30分～17時30分)を担当。一方、1児の母として育児をしながら、イベントMC、テレビ講演会などに出演。ナレーターなど幅広い活動をおこなっている。Eco検定、アロマセラピー1級を所持。

北川 大学卒業後は商社に入社されました。

商社マンから未知の植物栽培に挑戦

内藤 自然に囲まれて育つたこともあり、もともとは農家を志していました。ただ学生時代、バックパッカーとして旅をした時に出会った商社の駐在員に影響を受けて、商社で働くのもいいかなど。就職活動では商社しか受けませんでした。

北川 ただ、2年で退職されています。

内藤 農業への憧れはずっとありましたから。ただ2年の間に経理や法律、英語や企業診断までさまざまなことを学びました。今にして思えば後に起業をする際の基本を、商社で身につけさせてもらっただと思います。

北川 退職後はアルバイトをしていたそうですね。

内藤 道内に戻って農家になるための研修を受けていましたが、それだけでは生活できないので、土木系のコンサルタントでアルバイトをしていたんです。その会社は環境アセスメントの調査などを手がけていましたが、公共事業頼みのところが、新規事業を模索していました。その1つが「亜麻」という植物の茎から繊維を採って活用できないか、というものです。それで、バイト先の社長から事業の企画書を書いてみないかと。私自身、企画書を書くために調べているうちに面白くな

ってきたこともあり、計画にメドがついたところで、社長が会社を設立して、私が事業を進めることになりました。北川 自ら亜麻の栽培を試みられたそうですね。

内藤 知人が札幌市内の畑を貸してくれたので、自分で育ててみよう。でも日本では40年以上も亜麻は栽培されていないなかったので、種を手に入れるところから苦労しました。後に欧米では割と普通に栽培していて、種も手に入ることがわかりました。

北川 栽培といっても、方法は？

内藤 日本語の文献は、かつて北海道で栽培されていたころの漢字とカタカナ交じりの古い資料しかないような状況。普段から栽培されているカナダの文献は英語の上に大規模栽培なのでその方法がまるで違いました。麻」という言葉から大麻の栽培をしていると勘違いされて「通報

内藤 あの当時はまだ、チームになるようなきざしはありませんでした。ただそのころ、道庁ではバイオ産業の振興に力を入れていました。1次産品はあっても、製造業や加工業が弱いというのが北海道の現状です。だから1次産品自体に高い付加価値をつけようと。たとえば創薬原料や機能性原料といったものを道内で生産することで、道内経済にプラスの効果があるので、という考えです。

北川 薬効成分のある原料を生産するというのですか。

内藤 創業自体は時間やコストがかかるので、その手前の健康食品や化粧品原料、というのが当時の戦略だったと思います。そういった関係のセミナーや勉強会がたくさん開かれていて私も参加するうちに、同業のみなさんと横

道内の原料製造者とメーカーをつなぐ

北川 亜麻仁油は今でこそ効用が認知されていますよね。

れる「亜麻仁油」に、美容や健康にいいという「オメガ3脂肪酸」がたくさん含まれているので、それを採取したらいいのでは、ということになりました。

するぞ」と言われたこともありました(笑)
北川 試験栽培の結果はどうだったんですか？
内藤 そもそも繊維を採るには大がかりなプラントが必要で、ベンチャーとしてやるのは難しいとわかりました。繊維以外の部分を腐らせる工程があるんですが、その臭いが公害になる可能性もあって、試行錯誤した結果、種から採

社長の サイフ



スタッフから以前に使っていた二つ折りの財布を「子どもがお祭りで小遣いを入れるようなナイロン製はやめて」と指摘されて買った、という内藤さんの長財布。皮製だと「出張で東南アジアに行くとかビが生える」と、ステンレス製のもの。「少額決済用に1000円札は必ず入れる」と、実用性を第一にしています。



っている自信はあるのだけど、営業マンを雇う余裕がなくて、売り先を見つげるのに困っているということでした。

北川 それを内藤さんが買って出たわけですね。



内藤 原料の販売先は東京をはじめ本州で、バラバラに営業してもしかたがないから「商社にいたんだからやってくれないか」と頼まれました。

北川 それが起業のきっかけに。

内藤 2007年3月に今の会社を設立しました。現在は亜麻関連はほぼ手がけておらず、道内バイオ関連企業から原料を仕入れて販売するというのが主です。最初は6社くらいの人が集まった飲み会の席での話が、今は100社くらいの仕入元を抱えるまでに増えています。

北川 道内産原料を使った商品開発も手がけているそうですね。

内藤 取引先のブランドの商品を開発する、ODMの依頼もあります。あるアジア圏のメーカーが、自分たちのブランドで北海道的な要素を入れた商品を設計してくれ、という案件もありました。未利用資源から、何か有効な成分がないかをわれわれが専門家と連携して調査することもあります。原料もそれを加工、製造してくれる工場も、研究機関もつながりがあるので、依頼が受けられるわけです。

北川 海外からの引き合いも多いんですか？

内藤 アジア圏は引き合いも多く実績もありますけど、アメリカ市場も興味を持っています。北海道産のものをはじめ、メイドインジャパンの安心感は海外でこそ根強いので。北海道などの地方は、素材としての1次産品が手に入

りやすく、機能性原料の「開発がしやすい。土地や水の心配がなく高い価値を付加できるバイオ産業は、地方こそ有利と考えています。

その中で私たちは、特定の成分を見つけて生産を確立してきた優秀な研究者たちにスポットをあてて、その中で人同士、モノ同士をつないでいる黒子としてやってきました。

北川 今後の展望は。

内藤 海外向けに自社ブランドを立ち上げて、サブプライム商品シリーズを展開する計画があります。サブプライムの原料は道内が中心になります。市場で求められる機能性を網羅するという意味で国内の他地域の原料も使わせてもらう考えです。素晴らしい機能性原料を開発しても、なかなか売り先がないという研究者は日本中にいます。そんな原料を積極的に採用し、少しでも彼らの力になればと考えています。(構成・清水)