

# 大原センター長の企業探訪

昨年、岐阜市において一般社団法人岐阜みらいポータル協会が設立し、岐阜商工会議所や金融機関等と連携したオール岐阜市の体制で、起業意識の醸成、起業、起業後の経営相談にいたるまで、伴走型で支援を行っています。  
岐阜市の魅力あふれる企業を知ってもらうとともに、どのように経営の困難を乗り越えてきたのか、実際の経験から学びを得ることを目的に、同協会 大原基秀センター長による対話形式での連載が始まります。会社経営や新規事業の挑戦にあたり、役立つヒントを見つけてみましょう。



(一社)岐阜みらいポータル協会

おおはら もとひで  
センター長 **大原 基秀**  
1978年、岐阜市生まれ。慶応義塾大学卒業後、飲食店、町工場、コンサルティング会社、ITベンチャーを経て、2021年10月、ぎふしスタートアップ支援事業・センター長に就任(岐阜市からの委託事業)。個人の起業創業、市内企業の新規事業・第二創業等の相談支援業務を行っている。

## CASE 1 未経験業界への挑戦 WONDERWALL株式会社

ウナギの養殖事業を行っている WONDERWALL株式会社。最初に話しておくが、岐阜県外の企業ではない。なんと岐阜市内でウナギを養殖しているのだ。



ピカールウナギ。ニホンウナギに比べると頭が大きく体長が短い。味は引けを取らない。

WONDERWALLの設立は2019年6月。フィリピンから「ピカール種」というウナギの稚魚を輸入し、養殖したものを「信長鰻」というブランドで出荷している。

日本人が主に食しているのは「ジャポニカ種」というウナギであるが、「ピカール種」である「信長鰻」は肉厚、淡泊で脂が乗っており、筆者も試食したがジャポニカ種と何ら遜色がない。取り扱うお店でも「天然ウナギに近い」と評判だ。内陸水面養殖という、岐阜市では類を見ない事業になぜチャレンジしたのか、市原勇紀社長に話を聞いた。

「なぜ、「ウナギ」にチャレンジしようと思いましたが。私がかつて地方銀行や保険会社に勤務していましたが、これからは決められた時間で働くのではなくなると思いました。」

の試食会や、有名ワイナリーのイベントに出るようになりました。そこでも評価してもらったのですが、多くの方から「このフィリピンのウナギを、このクオリティで国産化できないか」と言われました。

「それから、「養殖」に転向されたんですね。」

はい。ただ、調べてみると、日本のウナギ養殖は許認可制で、新規参入ができないため、既に許可を受けている事業者から譲ってもらうしかないことが分かりました。そのため、全国の養殖業者に片っ端から連絡して、ある事業者を何とか探し出してお願いに行きましたが、最初は全く相手にされませんでした。その後、十数回にわたって足を運んで、ようやく譲ってもらいました。

「これで軌道に乗るかと思いきや、今度はコロナが。」

その通りです。2019年冬に養殖の体制が整い、さあこれからという時にコロナで輸入規制がかかり、稚魚が輸入できなくなりました。正直焦りましたが、前職の知見を活かした仕事で何とか乗り

切りました。その後、輸入規制が緩和され、フィリピンから輸入した稚魚を養殖して出荷できたのが2022年4月。初めて出荷した時は嬉しかったです。



WONDERWALL手づくりの養魚場

「そして、現在に至ると。」

実は、昨年稚魚が大量に死んでしまうことがありました。精神的には最も辛い状況でした。ただ、このまま全滅させるわけにはいかないので、可能性がある原因を一つひとつ検証していきました。同時に、ウナギだけでなく魚全般の生態をメディアアコスモス(岐阜市立中央図書館)に行つて調べまくりました。その経験もあり、今では歩留まりも高く、安定して養殖できています。

く、もつと時間を有効に使って、捻出した時間でさらなる仕事の深掘りや新しいことに取り組みたい。そう考えたことが起業のきっかけです。とはいえ、最初から何をするか決めていたわけではありません。何の事業をするか考えた結果、携わりたかった「製造業」とご縁があった「フィリピン」がキーワードになり、ウナギに辿り着きました。養殖業は食の「製造業」ですから。

「前職を退職してから3ヶ月で起業。すごいスピードですね。」

起業する前の約1年間は、働きながら何の事業をするかリサーチと準備をしていました。当初はフィリピンから成育された「ピカール種」を輸入するビジネスモデルでしたので、安心安全な養殖を行って池元の確保から始まり、輸送手段の選定、通関の手続きの流れ

「最後に、今後の展望についてお聞かせください。」

日本人が食べている「ジャポニカ種」の稚魚の国内採捕量は年々減少しており、食べられなくなるのは時間の問題かもしれません。私たちは、ウナギという日本伝統の食文化を子供たちに残したい。そのロールモデルとなれるよう、今後も「ピカール種」の市場拡大を目指します。また、養殖業に取り組んで実感しましたが、圧倒的な自然の豊かさから育まれている日本の水源は素晴らしい。今後、世界が直面する食糧危機や海洋汚染を鑑みると、日本の内陸水面養殖は大きなビジネスチャンスと捉えています。

将来的には、完全養殖研究やウナギ以外の養殖にも展開したいですね。昨年、魚全般の生態を徹底的に調べたので(笑)



市原勇紀社長



(一社)岐阜みらいポータル協会  
岐阜イーストライジング24 2階 Neo work-Gifur

の確認など、手探りで準備しました。ただ、現地で試食した「ピカール種」が本当に美味しかったので、売れる自信があります。

「起業後は、順風満帆でしたか。」  
それがまったく売れなくて。副社長と2人、岐阜市内・近郊の鰻屋さんに営業しましたが、見事全滅でした。ほとんどが酷評か門前払い。どうしようか途方に暮れている時、前職時代からお世話になった人の紹介で、大阪の老舗鰻屋「ごかせ川」さんに行くことになりました。これでダメならウナギは諦めよう。

「ところが、大阪の老舗鰻屋さんが評価してくれた。」  
大將が触るや否や「このウナギは絶対商品になる」と言われ、大將の紹介で百貨店のバイヤー向け

### センター長の視点

市原社長の話を聞きながら、「品質には自信があるのに売れない」とお困りの相談者のことを思い出した。ぎふしスタートアップ相談窓口には、この種の相談が後を絶たない。そのことを市原社長に話すと、「確かに私は知っているところがある。ただ、営業には行きまくったし、成約率を上げるための改善は毎回行っていました」。圧倒的な打席数と打率を上げるための創意工夫、一見すると当たり前のことを愚直に行うことが大事であると痛感した。