

Scenes of Solution

「女性新ビジネスプランコンペティション」で女性の起業活動を総合的に支援する

— 農業ビジネス支援で期待高まるベジプロバイダー事業

正確な生産・購買情報の共有を目指して

「明後日までにキャベツを1トン欲しい、人参100キロ、明日までに売りたい——青果流通の現場では、生産者（農家）と購買者（小売業者、食品加工業者など）を結ぶ情報の不足から、日々こうしたりスキーな取引が行われています。通信手段も電話とファックスだけで、産地も曖昧になったりする。これでは農家が倒れるのは当たり前。青果流通関係者が皆ハッピーになる方法はないかと考えてたどり着いたのがベジプロバイダー事業でした」

起業の理由をそう語る加藤氏が目指すのは、生産者と購買者間の情報共有を進めることで農産物需給のミスマッチをなくすことだ。農家はいつ・何を・どれだけ・どこに売りたいのか。購買者はいつ・何を・どれだけ・どこから欲しいのか。その正確な情報を事前に共有でき



れば取引価格や量も安定し、需給もスムーズに進むのではないかと。ベジプロバイダー事業とは、専門スタッフ（ベジプロバイダー）が生産者と購買者の間に立って、現場に密着した営業代行、品質管理保証、生産者の育成、マーケットインの商品開発などを行うものである。すなわち生産者向けには、要望に沿った売り先を探すと同時にリスク分散のために最適化を行う。生産現場に通い、種から出荷までの

トレーサビリティを営業ツールとして用意、生産者の思いや商品に秘められたストーリー等も織り交ぜて営業活動を行う。また、購買者向けでは、購買者に代わって生産現場管理を代行し、種から出荷までのトレーサビリティを行い、収穫予測など成長分析結果を踏まえて購買者に知らせることで急な出荷量不足、大量の不良品を出すリスクを抑制する。

フィールドサーバーを使って独自開発したITシステムも活用している。フィールドサーバーは、カメラや温度、湿度、日射などの各種センサーを搭載した環境計測機器で、インターネット上で農産物の生育状況の閲覧、データ分析ができる。エムスクエアラボでは、取得データの蓄積・閲覧機能、グラフ分析等のアプリケーションを提供している。畑の農作物の生育状況を24時間チェックすることができると、最新の

情報を生産者・購買者双方に届けることも容易だ。

子供の生活や将来に直結した仕事で起業する

加藤氏が農業ビジネス支援を志して起業したのは2007年5月。それまでは工業の世界で生きていた。大学は東大農学部へ進んだが、そこで取り組んだのは農業用ロボットの研究だった。卒業後は英国留学、米国NASA（米航空宇宙局）でのプロジェクト参画を経て2000年に帰国し、東京の大手メーカーで半導体関連の仕事を経験。その後、結婚を機に2002年、夫の勤務先がある静岡県に移り、機械メーカーで産業用ロボットの研究開発に携わった。7年間勤めリーダー役を任せられるまでになったが、その間に生まれた2人の子供の成長と向き合う中で、もっと子供たちの生活や将来に直結した仕事がしたいという

「女性新ビジネスプランコンペティション」で女性の起業活動を総合的に支援する

— 農業ビジネス支援で期待高まるベジプロバイダー事業



Scenes of Solution

日本政策投資銀行（DBJ）では、女性による新しい視点でのビジネスを社会や経済に変革をもたらす成長事業として育成することを目的に、一昨年から「DBJ女性新ビジネスプランコンペティション」を開催している。募集対象となるのは、創業期にある女性経営者による事業で、技術、サービス、ビジネスモデルにおいて新規性あるいは高い付加価値が期待でき（革新性が高く）かつ事業として大きな成長が期待できる（事業性が高い）ビジネスプランだ。昨年6月、その第1回コンペティションで「DBJ女性起業大賞」を受賞したのが、株式会社エムスクエアラボ（本社・静岡県菊川市）代表取締役社長の加藤百合子氏だ。受賞対象となったのは、ITを活用して既存の青果流通システムが抱えるリスクを低減し、生産者と購買者を直接つないで農産物を安定的に供給する「ベジプロバイダー事業」である。

「女性新ビジネスプランコンペティション」で
女性の起業活動を総合的に支援する
— 農業ビジネス支援で期待高まるベジプロバイダー事業



「何も変革されないから（産業として）遅れるばかりと感じました。とにかく情報がとれないことが最大の問題で、他の産業が入り口くらいは見つけられるように農業界の情報をオープンにしたいと考えて、2009年10月、農業情報シェアサイトを立ち上げたのです」

この時、加藤氏は自ら興した事業を収益性と持続性のあるものにするべく組織を法人化した。そして、ここからの2年間でベジプロバイダー事業を立ち上げるうえで大きな宝物になったという。

「静岡県から事業委託を受け、2010年から『アグリグラフ・ジャパン（農業情報を国内外へ伝えるためのプロジェクト）』の運営管理に携わりました。その過程で農家の生の情報をきめ細かく集めたり、農家さん同士の交流イベントをやったり、実際の青果取

引も経験しました。そうした中で、ベジプロバイダー事業の発想に不可欠なマーケティングについて学ぶことができたからです」

中でも決定的だったのが、ある事件に遭遇したことだ。青果取引の一環として、大手食品業者向けの農作物を卸役の農産物加工農家に納入していたが、その卸役の農家が突然倒産。受注が伸びて体力を超える取引をしていたのが原因だった。そして、加藤氏も数百万円の売掛金が回収できないという事態に追い込まれたのだ。

ベジプロバイダー事業の契約農家は、静岡県内で80軒近くを数えるまでになった。そして、九州、大阪、長野など県外へも広がっている。購買者とのネットワークもすでに45社を超えた。

農業と青果流通に
イノベーションを起こす

「この夏、大手食品グループの惣菜会社から地元の食材を使った夏メシを売り出したいというご相談がありました。そこで、特産のわさびの茎の部分を刻んでご飯の真ん中部分に乗せたお弁当を開発し、地元スーパーマーケットで売り出したところ大ヒット。結果的に夏メシの総販売数の60%がわさび付き

Scenes
of
Solution

でした。生産者、食品加工業者、小売業者が私たちのマッチングでつながり、最後は地元テレビ局も取り上げてくれたほどです」

加藤氏の次の目標は、フランチャイズ方式で47都道府県それぞれに1つのベジプロバイダー組織を設けて、ITでネットワーク化することだ。さらに、東南アジアを皮切りに世界中へ広めることも狙っている。「ベジプロバイダーは役割機能なので、どの国でも使えます。手始めに輸出から始めようと、香港、台湾、タイなどを候補地として具体的な準備を進めています」

女性起業大賞受賞後、業務量は確実に増加している。社員も5人から11人に増えた。DBJからは、新しい購買者の紹介や業界のプロによるメンタリングなど、さまざまなフォローが行われた。

ベジプロバイダー事業は今後、助走期から加速期に差しかかる。超えなければならない壁も確実に増える。当面の課題を見据えて加藤氏は言う。「この事業はずっと



進化し続けると思いますが、実はそのペースはまだ十分に確立されていません。その間も仲間が増え続けているので早めに固めなくてはいいけない。プラットフォームビジネスなので多くの人に使ってもらわないと意味がないんです」

農業と青果流通にイノベーションを起こす。そしてこのビジネスモデルで世界制覇することが野望とも公言する加藤氏。その高い志を、そして加藤氏に続く第2、第3の志を、DBJはこれからも長く後押ししていきたいと考えている。

解説

DBJ女性新ビジネスプラン
コンペティションとは

日本では経済の低迷、少子高齢化に伴う労働人口の減少、東日本大震災からの復興などの諸課題のもと、意欲ある女性の起業活動に期待が高まっている。一方、女性の起業環境は、就業経験の少なさや家庭と育児の両立の問題などから、情報、ネットワーク、資金面などで多くの課題を有しており、こうした女性の起業に対する支援も、起業資金から起業後のノウハウ提供等まで包括的な仕組みがないのが実情だ。

そこでDBJは、新たなビジネスを志し、その成長を探る女性に対し、資金・ネットワーク・起業ノウハウ等の総合的な支援を実施することとし、こうした活動を行うためのプラットフォームとして、2011年11月に「女性起業サポートセンター」を設置、女性経営者を対象とする新ビジネスプランコンペティションを実施している。革新性や事業性に優れた新ビジネスに対して、最大1000万円の奨励金を支給するとともに、コンペティション終了後も外部の起業経験者や各種知見を有する方々と連携し、起業ノウハウのアドバイスやネットワーク紹介等、計画実現へ向けた支援を行っていく。

第1回目の応募は643件。今年も第2回目のコンペティションを開催し、176件の応募の中から6月に受賞者を発表した。このうち「女性起業大賞」には、ロイヤルブルーティージャパン株式会社の代表取締役社長・吉本桂子氏を決定。同社の事業は、自社での一貫した開発・製造による高級ホトリング日本茶を世界に発信するものだ。