

元気な東京の
社長さんを
応援する情報誌

T.G. Press

Tokyo Guarantee Press

巻頭

Special
Feature

評価される未来へ
日本の生産者が正当に

株式会社ビビットガーデン「食べチョク」



「AIくん、キミ、うちで何できる？」

ビジネスカラーコーディネート

職場で食べたい

おやつ&ごはん

アーリーステージの羅針盤

株式会社ポリグロツ

T.G.Info.

「事業承継WEBセミナー」オンデマンド配信中!!

「生産者ファースト」の理念を貫き 一次産業の未来を照らす



秋元 里奈
Rina Akimoto

1991年生まれ。慶應義塾大学工学部卒。大手インターネット関連企業に入社し、新規事業立ち上げやマーケティングなどを多数担当。2016年に起業し、翌年8月「食ベチヨク」をリリース。

Company Profile

株式会社ビッドガーデン
創業：2016年 資本金：8億4202万円
代表者：秋元里奈 事業内容：こだわり食材のオンライン直売所「食ベチヨク」、飲食店むけ直送食材仕入れサービス「食ベチヨクPro」の開発・運営
所在地：東京都港区浜松町1-7-3 第一ビル4階
URL：https://vivid-garden.co.jp/

ヒットの最大の障壁は？

資金調達に70回失敗し、経営の危機に直面

コロナ禍において、40倍以上に流通額を伸ばした注目のサービス「食ベチヨク」。その躍進の礎となっているのが、運営企業であるビッドガーデンの創業者、秋元さんの「一次産業に貢献したい」という強い思いだ。ITの力で生産者を支える経営の舞台裏に迫った。

取材：文／國天俊治 写真／清水亮一

実家の畑から見えてきた日本の一次産業の課題

真っ赤に熟したトマト、深い緑のピーマン。強い日差しの下、豊かに実った野菜たちが輝き、ビッドな色彩で溢れていた、夏の畑――。

農家であった実家で毎年見ていたその景色が、後に自分を起業へと導くことになるなど、想像もしなかったと秋元さんはいう。

「もともと私は、安定志向。就職して新規事業の立ち上げを手掛けるようになっても、自ら起業しようとは考えませんでした」

社会人3年目で、そんな価値観がひっくり返る経験をした。友人とイベントを開催するため実家の土地を借りようと帰省したときのこと。久しぶりに畑に足を運び、目を疑った。昔はあれほど色彩豊かだった畑が、色を失い、荒れ果てていた。

実家はついふん前に農業を辞めており、畑だった場所が耕作放棄地となっていたのだ。そのショックからリサーチしてみる

と、農業をはじめ、日本の一次産業が深刻な状況にあることを痛感した。「後継者不足など、課題はたくさんありましたが、すべては一次産業が儲からないという点に端を発しているように私には思えました」

あの畑の風景を蘇らせるため、自分にもなにかできるはず。生産者のこだわりが正当に評価され、一次産業できちんと儲かる世界を作りたい。そんな思いが、株式会社ビッドガーデンの起業へとつながった。

創業の思いが事業差別化の武器となる

創業後「生産者の課題を解決する」というテーマのもと、複数のビジネスプランを検討した。その中の一つが、こだわりの食材をオンラインで販売する「食ベチヨク」だった。

「ヒントとなったのが、生産者が作物を直接販売するマルシェです。近所にスーパーがあるのにわざわざマルシェに向き、スーパーより値段の高い野菜を買って帰るのはなぜか。それは、生産者の顔が見える安心感

や、掘り出し物を探す楽しさがあるからです。それをオンラインで実現できれば面白いと考えました」

ネット上で個人から新鮮食品を買うという新しい消費行動の予兆も、秋元さんはいち早く捉えていた。

「フリーマーケットアプリでは野菜などが多数出品されていて、軒並み売り切れていました。でも、このことを当時、多くの人は知らなかったのです。みんなが気づいていないけれど、モノが動き始めているというのは、新規事業開始にベストなタイミング。ここしかないと思いました」

こうして走り出した、「食ベチヨク」。しかし、まず出店してくれる生産者探しが難関となった。産地直送の販売サービス自体は10年以上前から存在し、現れては消えてきた。「出

店してもどうせすぐ辞める」と門前払いを食らう日々が続いた。

そこで、秋元さんは生産者の課題を解決したいという原点に立ち返り、生産者と一緒に野菜を植えた。お互いの話をしながら靴をすり減らし、土にまみれる中で、次第に出店してもよいという生産者が増えていき、正式リリース時には、60軒に。事業を差別化し、人々を動かしたのは、秋元さんの思いとビジョンだった。

生産者からの信頼を支えに困難を乗り越える

秋元さんが大きな壁に当たったのは、2019年。事業拡大のためVC（ベンチャーキャピタル）からの資金調達を目指すも、苦戦が続く。断られた数は70回。資金ショートも目

産直通販サイト

「食ベチヨク」とは

農家や漁師など、品質にこだわる全国の生産者から、旬の食材を直接お取り寄せできる通販サイト。野菜、果物、魚、肉、牛乳など幅広い食材を扱い、2.5万点以上の商品が出品されている。

生産者自身での販売物の値決めが可能で買手にも直接声を届けられるという「生産者のこだわり」が評価される仕組み。「生産者ファースト」の理念に基づいて、生産者への還元率も高く設定されている。(URL：https://www.tabechoku.com/)



その職人技、進化するAIが引き継ぎます。

第3のブームを迎えているAIとは何なのか、どんなことができるのか、解説します。

AI総合研究所 NABLAS 株式会社
代表取締役 所長
中山 浩太郎



最近よく聞く「AI」という言葉。漠然としたイメージはあっても、実際にAIに何ができるか、説明できる人は意外に少ないのではないのでしょうか。世界は今、AIによって大きく変化しています。未来を語るなら、まず無視できない技術です。この連載では、そんなAIについての正しい知識と、ビジネスに生かすヒントとなる情報を発信します。

AIの研究は、実は60年以上前から行われてきました。現在は「第3次AIブーム」と言われ、研究が花盛りです。このブームを作ったのが「ディープラーニング」。人間の神経の回路に着想を得て作られたネットワークで、コンピューターが自ら学習し、より精度の高い判断を行う技術です。

ディープラーニングの登場は、生物進化という「眼の登場」に匹敵するインパクトを持っています。今からおよそ5億年前、地球上の生物の種類が爆発的に増えた「カンブリア爆発」と呼ばれる現象がありました。その現象が起きた理由として、生物に外界を画像として認識できる眼が備わり、行動の幅が一気に広がったからという説があります。それと同じく、コンピューターもまた、ディープラーニングにより眼を獲得し、従来の技術では対処の難しかった課題が次々と解決されているのです。

実際に、現在のAIが得意とするものの一つが、画像認識です。人の顔を見分けたり、偽物を見抜いたりする作業は、ときに人間よりはるかに高い精度でこなします。たとえば、製造の現場では必須の

機械が「眼」を獲得! AIの得意分野とは

「外観検査」は、主に人の目で製品に異常がないかチェックします。不良品を瞬で見抜く「職人技」が求められますが、それをAIで肩代わりする技術が生まれています。しかもAIなら24時間稼働可能なので、不良品のパターンなどデータが集まるほど、それを自ら学習して精度が高まっていくのです。

また、精密作業をする工業用ロボットも、AIで進化しています。従来使っていたのはいわば眼のないロボットだったため、ミリ単位の誤差なく動作し続けられる必要がありました。製造現場では、高額の工業用ロボットと、制御用の高度なプログラムが必要だったのです。しかしAIを使えば、試行錯誤の中で動作を学び、人間のように眼で見ながら動作を微調整するので、動作の精度が多少低くても、安価なロボットで作業が代替可能です。導入コストの大幅減も期待されています。

製造業以外にも、育成状況を見ながら生産管理を行う農業や漁業など、AIの得意領域は広範囲にわたります。その進歩にぜひ注目してください。

Point!

- ディープラーニングにより新技術が続々誕生
- 職人の経験頼みの技術を、AIが自動化

Profile: なかやま・こうたろう
AI総合研究所 NABLAS 株式会社代表。AIやディープラーニングについて、東京大学などで最先端の研究を行うとともに、企業のAI導入推進・人材の育成にも力を入れている。

出資不可の理由を深掘りし、事業改善の機会に



365日、「食ベチョク」のTシャツで過ごす秋元さん。多忙の中でも生産者のもとを訪れて直接話を聞く機会を作り、サービスの理念「生産者ファースト」を徹底している。



「食ベチョク」を利用する漁業関係者を社員が訪問した際の様子。コロナ禍で廃業の危機にあった足の早い海鮮物には、「食ベチョク」で無事売り切られたものも多い。

前に迫った。「出資を断った理由を聞いても、VC側からは当初、当たり障りのない答えしか返ってきませんでした」。しかし秋元さんはあきらめなかった。自分を信じてくれた生産者の人々や社員たちを、絶対に失望させたくなかった。断られた相手に「今回はだめでも、次回出資してもらうためにはどうすればいいか」と食い下がり、本音を聞き出していった。

「不採用の理由の7割は、相手へのプレゼンや、渡す資料の問題。そして残りの3割は、事業として改善すべき本質的な課題でした。もらった指摘はすべて資料と、自分の事業計画に反映していきましました。断られるたびに、自分のビジョンや経営計画

の伝え方と事業のあり方をブラッシュアップできたからこそ、今があるのは間違いありません」。結果的に資金調達に成功し、以来ここまで順調に成長してきたが、その要因は「ホームランを狙わなかったから」だと分析する。

「二次産業を支えるには、長く価値を提供していかねばなりません。中長期的な視野で、地道に数字を積み上げ、サービスを磨いてきたのがよかったのだと思います」

一方、経営でもっとも意識してきたのはスピード感だという。コロナ禍に際しても、事態が拡大を見せ始めた2020年2月末にはいち早く生産者支援を打ち出した。生産者にとっての緊急事態だと、進んでいた

「食ベチョク」のこれからの展開



現在、「食ベチョク」を利用する生産者の方々は40代、50代が中心ですが、農家全体の平均年齢は67歳。ネットになじみのない高齢の方々にいかにサービスを届けるかが課題となっています。

より使いやすいサービスの開発に力を入れている。自治体や宅配業者との連携なども行って、誰もが参画できる形になるよう、サービスを磨いていきたいと考えています。

他の事業展開の計画はすべて一時ストップ。自社利益を削ってでも、最優先で施策を打っていった。「この一瞬にも、廃業してしまう生

産者がいる。廃業してしまったり、私たちが力になれなくなってしまおう。そう考えると、1秒でも早く行動したいのです」

この考えが危機に瀕した生産者、そして生産者支援を望む消費者からの厚い信頼につながった。2021年5月時点で、「食ベチョク」に登録している生産者数は4400軒超、ユーザー数は50万人超まで伸びた。それでも、秋元さんの目指すものはまだまだ先にある。「生産者のこだわりが正當に評価される世界」を実現するための課題は山積みで、立ち止まってなどいられない。

「自分の中では、まだ目標の1%も達成できていません。先は長いですが、歩みを止めなければいつかたどり着けると信じています」

アーリーステージの 羅針盤

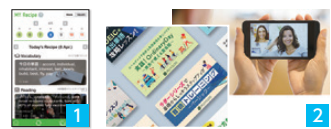
様々な分野で活躍中の社長さんたちに、
アーリーステージでの学びや
大事にしていたことをうかがいました。

着実な成長のカギは 学習者目線でのサービス磨き

も集まるようになった。
「アプリの認知度を上げつつ、サービスを磨いていくため、最初は無料で使ってもらいました。リリースから半年ほど経ち、ユーザー数が10万人を超えた段階で、VC（ベンチャーキャピタル）からの資金調達に成功して、ようやく一息つけました」
そこから満を持してマネタイズ（有料化）にかじを切るが、そこには思わぬ誤算があった。
「抱えているユーザーが課金に興味を示さず、まったく売上が伸びませんでした。無料と有料では、これほど層が違うのかと、あ然としました」
有料コンテンツリリースの1か月後の売上は、1万円。そこから半年ほど経っても、10万円前後

気を取られず、地道に目標をクリアし続けることで、継続的な資金調達にもつながりました」
結果は徐々に表れ、B to B市場での売上が次第に増加。並行してB to C市場での課金も増え、経営の両輪が回り始めた。
山口氏が常に持ち続けてきた羅針盤は、「学習者目線」。技術者として、ユーザーの立場で絶え間なくサービスを磨き続けた結果、徐々に評価が高まり、足元から経営が固まってきた。
「プロモーション力や営業力だけでは、いつか企業の存続が難しくなるでしょう。経営が不安定な時期だからこそ、自社のサービスを徹底して磨き込み、足元を固めることが大切だと思います」

もっと知りたい！
ポリグロツ



- 英語学習アプリ「POLYGLOTS」は英語ニュースを使って楽しみながら英語を学べる独自の手法で注目を集める。
- アプリ上で受けられるオンライン授業は内容も多彩。



Profile やまぐち・じゅんや

1976年生まれ。九州大学原子力工学科卒。外資系IT企業にエンジニアとして勤務。言語の壁にぶつかり、英語の習得に苦労した経験から、「興味を持って楽しく英語を学べる仕組みがあれば、日本人はもっと世界で活躍できる」と考え、起業に至る。

**人気アプリ開発者が乗り越えた
資金調達とマネタイズの難関**
今やユーザー数が180万人を超える人気英語学習アプリ「POLYGLOTS」の生みの親である山口氏。2014年5月に起業し、「当初は4年後の上場を目標にしていた」という。
日本と世界の架け橋を目指し、起業後3か月でアプリを開発、リリースすると、その評判は上々。英語学習のインフルエンサーに取り上げられ、アプリストアでも1位を獲得し、メディアからの注目

しかなかった。
B to C市場での成長は、一筋縄ではいかない……。そう危機感を持った山口氏は、すぐにB to B市場に向けたサービスの開発に乗り出し、企業の研修などにも活用できるプラットフォームとするべく、サービスを拡充していった。
「無料から有料へという構造改革は、試行錯誤の連続。見せ方、導線、使い方など、あらゆる面で改善を続け、サービスをひたすら磨いてきました。スタートアップでは、数字が少しでも落ちれば投資家にそっぽをむかれてしまいます。拡大ばかりに

色の力を味方につける！ vol.1 ビジネスカラーコーディネート

仕事をもっと円滑にする ビジネスウェアの色遣いとは？

私たちが日々囲まれている様々な色。実は、人の意識に働きかける力を持っています。ビジネスシーンでも、色の力を借りるのは非常に効果的です。たとえば、重要な謝罪の場面。無難だと思って黒いスーツを選びがちですが、実は黒は非常に強く、相手に威圧感を与える色です。そこで、黒に気持ちを落ち着かせる青を混ぜた紺で身の回りをそろえると、誠意を伝えやすくなります。また、部下との距離を縮めたいときも黒・赤等の強い色はNG。淡い色がおすすです。

逆に、威厳を出したい場面で黒を身につけるのはとても有効。このとき艶のある黒い革小物を使うなど、質感にもこだわると「一枚上手なプロ志向」をアピールできるでしょう。

七江 亜紀 (ななえ・あき)

株式会社ナナラボ代表。カラーキュレーター®として、企業、ビジネスパーソンのコンサルティングや、製品のアートディレクションなどを多数手がける。『色はビジネスの武器になる』(祥伝社)など著書多数。

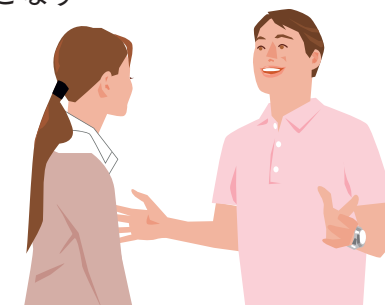


誠意を見せたいときは 紺のスーツで

紺は見る人に信頼感を与える色。好感度が高まるほか、誠意を伝えるべき場面にも最適。謝罪の際には、相手の感情を逆なでしかねない黄色や赤は、小物であっても徹底的に避ける。

部下を萎縮させないためには 淡い色を使いこなす

淡いピンクやベージュ、薄い黄色のビジネスウェアは、威圧感をなくすのに効果的。特に、部下を呼び出して注意するような場合などには、必要以上に萎縮させることがなくなり、要旨を伝えやすい。



抹茶の風味が生きた / 大人のスイーツ /

職場で食べたい

おやつ&ごはん

リフレッシュ・会話のきっかけに最適な
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します！



抹茶ババロア
691円(税込、テイクアウト)

長年愛される名店の看板メニュー。抹茶のさっぱりとした苦みが効いたババロアと、やさしい甘みの粒あん、まるやかな生クリームが絶妙にマッチする。リピートしたくなる一品。



フレッシュゼリー オレンジ540円(税込)

老舗青果店自慢のフルーツとゼリーに仕立てた一品。つるんとした喉ごしと、オレンジの甘みが相性抜群。

仕事の合間に気分涼やか！
夏のさっぱりおやつ



抹茶ババロア
691円(税込、テイクアウト)



**フレッシュゼリー
グレープフルーツ**
540円(税込)

グレープフルーツの酸味がバランスよく効いた、さわやかな風味の人気商品。切り分ければ複数人でも楽しめる。

神楽坂 紀の善
かぐらざか きのぜん
神楽坂
☎03-3269-2920 ☎東京都新宿区神楽坂1-12 紀の善ビル
🕒11:00～19:00(日曜・祝日は11:30～17:00) 🕒月曜
📍東京メトロ有楽町線・南北線・東西線・都営地下鉄大江戸線 飯田橋駅 B3出口すぐ、JR中央線・総武線 飯田橋駅 西口から徒歩3分

サン・フルーツ 東京ミッドタウン店
サンフルーツ とうきょうミッドタウンてん
六本木
☎03-5647-8388 ☎東京都港区赤坂9-7-4 東京ミッドタウン ガレリアB1階 🕒11:00～21:00 📍1/1(東京ミッドタウンに準じる) 📍都営大江戸線・東京メトロ日比谷線 六本木駅 8番出口直結、東京メトロ千代田線 乃木坂駅 3番出口から徒歩3分

※上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

「事業承継WEBセミナー」 オンデマンド配信中!!

本セミナーでは、東京信用保証協会の「事業承継支援」や「事業承継関連の保証制度」などをわかりやすくご紹介しています。登録は不要で、いつでも、どなたでもご視聴いただけます。
当協会のホームページにて配信していますので、ぜひご覧ください。

セミナーの概要

登録
不要

視聴
無料

第1部 事業承継サポートデスクに相談しよう

第1部は主に中小企業の皆さまを対象に、事業承継の支援メニューや、当協会の経営支援部内に設置した、事業承継支援を専門とする「事業承継サポートデスク」についてご紹介しています。

第2部 保証制度を利用しよう

第2部は事業承継に関する資金調達を検討されている中小企業の皆さまや、金融機関のご担当者さまを対象に、保証制度について詳しくご紹介しています。

それぞれの事業承継に合った保証制度の選定にご活用ください。

- **事業承継サポート保証制度** …………… 持株会社を設立して事業承継をしたい方
- **特定経営承継関連保証制度** …………… 代表者就任後に、会社の株を個人で買い取りたい方
- **特定経営承継準備関連保証制度** …… 代表者就任前に、会社の株を個人で買い取りたい方
- **経営承継準備関連保証制度** …………… M & Aを行いたい方
- **事業承継特別保証制度** …………… 従来からの借入を含めて経営者の連帯保証を解除したい方



東京信用保証協会 事業承継WEBセミナー

検索



◀ 事業承継WEBセミナーはこちらから

<https://www.cgc-tokyo.or.jp/inquiry/moviearchives/moviearchives.html>



お問い合わせ

東京信用保証協会 事業承継サポートデスクまでお気軽にご相談ください

TEL:03-3272-3004 (専用ダイヤル) FAX:03-3272-1970

● Editor's Note

いつもT.G.Pressをご愛読いただき誠にありがとうございます。このたび、東京で頑張る中小企業の社長さまを応援する情報誌として、より一層充実した内容をお届けすべく、表紙デザインや各種コラムなどを全面リニューアルしました。

巻頭特集をはじめ、今後も東京で活躍されている中小企業の社長さまにご登場いただき、経営のヒントとなる情報を皆さまへお伝えしてまいりますので、どうぞお楽しみに。(T)

＼まるガモ応援隊／



ビッドガーデン運営の「食ベチョク」で購入できる、彩り豊かなこだわり野菜と。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。

東京信用保証協会 企画部広報課
〒104-0028 東京都中央区八重洲
2-6-15 JOTOビル 3F
TEL: 03-3272-3089
HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

