



リーダーズインタビュー

加藤 百合子氏

**Global Design Workshop
Workshoppers 2017**

■ リーダーズインタビュー 加藤 百合子氏

GCL リーダーズインタビューの「地方から世界へ」の企画として、アグリビジネスのスタートアップ株式会社エムスクエア・ラボ（静岡県菊川市、以下 m2Labo.）を立ち上げた女性経営者の加藤百合子さんにインタビューを行った。

加藤百合子さんは、東京大学農学部を卒業し英国・米国で学び、働いた後に、結婚し嫁ぎ先の菊川市でお二人のお子様を育てながら、2009年に m2Labo. を起業した経歴を持つ。国内 x 海外、農業領域 x 工業領域、家庭（子育て） x 仕事（経営）というように領域をまたぎ、一つの領域に閉じない広い視野で活動されている。



m2Labo. は、農産物の流通改革をはじめとしたアグリビジネスを他の領域のものとして“つなげる”ことで、新たな幸せを生み出すことをビジョンとしている。その精神は、コーポレートメッセージに



として掲げられている。

今回は、GCL リーダーズインタビュー初の女性へのインタビューとなっている。

日本・英国・米国、農業・ロボットとクロスボーダーな経歴

ー加藤さんの経歴を教えてください。

千葉県で生まれ、慶應義塾女子高校で学び東京大学を受験して入学しました。東京大学の学生時代の1、2年生の時には、旅行が好きでバックパッカーをしてアルバイトをしては世界中を旅していました。自然や農業現場をコントロールしてみたかったのもあって、植物工場や自動走行ロボットなど農業機械を研究していました。

東京大学を卒業した後、英国の大学院に留学し、引き続き農業ロボットの研究に携わり、「精密農法」を研究していました。（*精密農法は、“Precision Farming”の訳語、「知識集約型のばらつき管理農

法」とも）その後、先生つながりで米国へ留学することになり、米国で工業関連の日本企業に就職し、国内に戻り、ソフトウェアの開発に携わりました。SoC(System On a Chip)の検証の仕事も手がけました。“難しいけどやってみる？”と上司から聞かれて、“やってみよう”と答えたところがきっかけでしたが、面白い仕事でした。

子育て中にアグリビジネスをスタートアップ

ー起業のきっかけは何だったんですか？

結婚して静岡県菊川市で生活をはじめ、2人の娘を生み、2人目の娘が3歳の時に、起業を決めました。そもそも、農業が面白いと思っていたのですが、2人目の子育て中に考える時間があつたので、自分が本当は何をやりたいかを考えたら、農業に行きつきました。工業分野は、やっている人も多いし、自分がやらなくてもいいかと思ひ、そういえば「農業をやりたい」というのを思い出しました。

農業で何かをやりたいと考えていたときに、タイムリーに静岡大学で社会人向けの農業講座があり、第一期生に応募しました。農業に実際に接してみると、閉鎖的で、契約書すら交わさないのに啞然としました。講義中に受講生の農家さんのところに販売先から電話があり、「今日雨で売れ行き悪いから入荷要らないや。」と、突然、出荷中止になるようなことが起きても、契約書も交わさないで泣き寝入り状態でした。農業分野は、はてなマークいっぱいでしたが、いろんな気づきがありました。この分野は面白と、農業には改善できる余地っていっぱいあるかなと実感し、「じゃあやるう」ということになったわけです。

工業分野の仕事を経験してきたので、農業を外部から見ることができたのが良かったと思っています。自分のキャリアパスって良かったと思っています。

ー起業関連で“やる・やらない”の判断基準は？

やる・やらないの判断基準は、「自分じゃないとできないと思えるかどうか」にあると思っています。同じく思っている人は何百人いるかもしれないけど、周りを見渡して自分でしかできないかどうかを考えるようにしています。起業後もずっとそう、m2Labo. でしかできないこと、大手さんでも、JAでも既存の組織ではできないことをやりたいと思って行動しています。それってすごく簡単で「枠にはまらない」「ルールを守らない」ということだけなんです。既存の商流とか既存の教育業界の組み合わせの枠を超えて、既存

組織とは「仁義は切るけど、一緒にはやらない」という流れでやっています。最近、自分たちを応援してくれる人たちが増えてきていると感じています。小泉新次郎の農政改革が風を起こしてくれていて、既存組織の悪習が明らかになってるので、m2Labo. と付き合いやすいと言ってくれる農家さんが増えてきている。

ー起業してどんなビジネスをはじめられたのですか？

2009年起業して丸7年になりましたが、最初は、閉じられた世界をオープンにしたいと考え農業版 SNS サイトみたいなものを立ち上げました。SNS サイトでは、農業機械を借りたい人・貸したい人や農地を貸したい人・借りたい人の情報マッチングサイトでしたが、まだスマホもない時代で、まったく流行りませんでした。今なら流行りそうですが、その当時はちょっと早かったため、売上がたらず、まずいと思っていたら、静岡県の職員の方から面白い人いるから使ってみようと思われたらしく、「何かアイデアちょうだい。」と声がかかりました。ここから、静岡県とのコラボレーション事業がはじまりました。（事業の内容は、グローバルの項へ記載）

ー起業してご苦労されたことは？

静岡県とのコラボレーション事業を通じて農家情報のデータベースができたので、流通業に参入しました。大企業、ブローカー、m2Labo. の三者で組んではじめたのですが、4か月後にブローカーに夜逃げされました。はじめは楽しいねって言っていたのですが、危ないかもと感じた時に、夜逃げされました。資本金500万の会社で、売掛金700万円ぐらいが回収不能に。色々やって400万は返ってきたのですが、300万は返ってこないことになってしまっていて、経営危機になりました。その時のブローカーの野菜工場長が、大手食品メーカーの社長になって、今は仕事をくれるようになっています。ただでは、終わらせないんです。

ー危機からチャンスへ

実は、この苦労があって、ベジプロバイダー®（注、m2Labo. 社の農業流通革新サービス）が生まれました。売掛金の未回収で同じような被害にあった人がいるのを知って、流通を改革したいと思ったんです。生産者と購買者の間がだいぶブラックボックスなので、きちっと顔が見えるかたちで、手数料も見える形で信頼関係を醸成しながらやっていく流通を作りたいと思ったのです。そこから、理想を掲げて突き進んでいくといろんな情報が入って来るようになり、事業になりました。

ーアグリビジネス領域で起業をされる際に、特徴的な

ものはありましたか。

甘い言葉がいっぱいあるんですよ。夫からは、「工業ができるんだから、工業で稼いで、いまの会社の借り入れなんて返してしまえば、」といわれ、またロボットに戻るかと悩んだりもします。実は、日経新聞の経営者ブログの連載中の出来事で、日経の記者にもいろいろ話していたぐらいです。甘い言葉に乗らなかったのは、やっぱり農業に魅力があるんですよ。子供からも「ママ諦めないって言ったでしょ。」と言われて我に返りました。

ー農業ロボットへのチャレンジ

いま、地域のメーカーさん達とのジョイントプロジェクトで農業ロボットの開発を進めています。雑草管理のロボットで現在、論文を書いている段階です。仲間内で「やってみる？」ぐらいの状態から始めて、やってみたら、3、4か月の基礎実験で、いい結果がでました。こんなにいい結果が出るとは思っていませんでした。次のm2Labo.の大きなビジネスになると思っています。

ー現在のビジネスの段階は？

今は、さらに会社を大きくしたいと考えていて、普通株発行を考えています。事業会社からの出資を期待しています。この地域の会社さんが出資してくれば、m2Labo.の会社の活動が見えるので、ふさわしいと思っています。地元の会社に出資してもらって、仕事ももらえるのが理想です。一緒に事業を作る思いで進めています。

農業 x ANY の発想で地域に貢献

ー現在のお仕事の内容について教えてください。

m2Labo. 代表取締役社長として、アグリビジネス全般にかかわり、農産物の流通改革のための「やさいバス」や、農業を通じた人材育成のための「アグリアーツ」を手がけています。

「やさいバス®」：農業 x 流通、地域をつなぐ

静岡県が m2Labo. のアイデアを買ってくれて、静岡県の事業として「やさいバス」をやっています。ゆうパックで 700 円で買っていたレストランさんが、やさいバスを使うと半額ぐらいになる予定です。宅配便だと、午前中とかの指定になっていつ来るかわからないのですが、やさいバスだと時刻表通りに物が入ります。

バスの運転手はプロの物流会社にチャーター便を頼んでいます。やさいを購入して物流させているので、自分の物を運んでいるだけになっています。なので、

運送料にはなりません。

今、静岡県西部でバス 2 台で始めています。バスストップが浜松から清水まであって、バスが回っています。1 駅だけ使う人もいれば、浜松から清水まで使う人もいますが、一律 350 円の料金になっています。距離よりも乗せたり降ろしたりする手間が大きいので、一律料金にしています。

JA がいま、やさいバスに乗ってきています。JA の直売所が高いマージンを取れるのでドル箱になっているのですが、出荷している農家さんが兼業農家で高齢化が進み荷が集まらなくなっています。栽培している野菜の品目が偏っているため、少量の荷物を色々な売り場に送る必要があるので、やさいバスを使っています。新聞屋さんもバスストップに入っているので、さらにちょっと工夫すれば、Uber みたいな食材流通の個配の可能性もあると思っています。地域をつなげている実感があります。「みんなつなげちゃう」発想です。

「アグリアーツ®」：農業 x 教育、地域の人材育成

今は、親の過干渉があって、親が転ばぬ先の杖をいっぱい出してきてしまっていると思います。そこで、「大人に依存しない子供」を作ろうと思っています。農業は、それにピッタリだと考えています。

“中学生の本気のハーブティ”の生産から販売までを子供たちがやっていて、年間 60 万ぐらい売り上げています。「親はほっとけ。自分たちで食べ物つくればいい。稼ぎたければ稼ごうよ。」と子供たちと話しています。地元の中学生在が部費を出して参加して、年度末に株主総会をして配当をもらっています。

「アグリアーツ」は、菊川市と提携して実施しています。お茶ビジネスの先を見越して教育に投資しようとしている菊川市と一緒にはじめました。“農業は、教育にぴったり”だとずっと思っていました。生きるそのものとしてのリベラルアーツと農業を組み合わせる「アグリアーツ」を作りました。教育ではなく、人材育成のプログラムとなっています。

グローバル：菊川の農産品を世界へ発信

ー世界へ向けた活動をされていると伺ったことがありますが、どのようなものでしょうか。

そもそも、静岡の農業は面白いけど、だけどクローズドだから世界に発信するプロジェクトを提案したところ、静岡県の試験事業費をつけてくれることになり活動をしました。

静岡県の農家の 400-500 戸にインタビューをして、

5 か国語に翻訳して、ブログに掲載して、ばら撒く活動をしました。その活動の中で、イベントを乱れ打ちのように開催しました。例えば、農家さんが集まって喋る場がなかったので喋る場所を作り、マイクを持たせて喋らせてしまうようなこともやりました。TV でも取り上げられましたので、m2Labo. の信頼を得ることができました。

海外からは、ポルトガル文化圏の方からメロンが欲しいと言われてたり、ラスベガスからわさびが欲しいとの反応がありました。実際に、ビジネスとしてラスベガスにわさびを 2 年ぐらい出荷していました。

理念を掲げて、みんなを幸せにするリーダーに

ーこれから 10 年後の社会とそこで求められる人材・リーダー像は？

日本を出る

東京を出る、日本を出ることが大事だと思っています。チャンスがあれば、1 年や 2 年は日本を出るべきです。同じような年代の海外の人たちが、どんなふうになっているのかを見に行っただ方がいいと思います。海外の人たちの考え方のプロセスや生き方が面白いと思います。思考プロセスが違うと言語が違うので、海外の人たちとコミュニケーションするのは大事です。みんなが気を使わない、人のことをそんなに考えなくてもいい事を実感することができます。



主張する

海外の大学院時代に、「言ってみちゃう」ことの大切さを感じました。英語が上手くなくとも伝えようとする姿勢が大事です。それほど気を使わずに、お互いに主張しあうことの大切さを感じました。

大企業の役員や政治家のお歴々と話すときでも、「人対人じゃん」と思っているの、緊張することなく言いたいことを言っています。これは、海外での経験が生きていると思っています。

10 年後の社会像

そんなに変わってない気もしますが、危惧しているのは、外国人の方が優秀じゃないかと感じることがあります。日本人は、知識レベルは高いけど、社会に対してアウトプットすると言った途端に、外国人のほうがアウトプットできると思います。外国人の優秀な人に VISA の門戸が開かれてくれば、外国人の働く機会が増えていくと思います。雇いやすさでグローバル競争が始まっていることを身近に感じています。農業分野は人材不足ですが、中小には日本の人材が来ないので、企業ごと海外シフトすることもはじまっています。10 年後はさらに日本の人材が不足しているはずなので、競争が激化すると思います。

ー加藤様の考えるリーダー像は、どのようなものですか。

がんがん引っ張るリーダーというよりは、リーダーが多様化していると思います。まずは、きちっと自分

が大好になって、幸せでというのが前提で、その幸せをみんなが分かち合えるチームづくりができるのが、これからのリーダーかな。社長にも固執しないけど、こんな面倒くさいことやるのは自分しかないと思ってやっています。

女性のリーダーとして

楽しいとか、玉の輿に乗りたいと思う女性が増えていると思っていますが、「苦労は買ってでも出る」が基本ですね。大学出たから終わりではなく、そこからがはじまりで、知識を活用して如何に社会に貢献することが重要だと思います。それでない、社会が回らなくなってしまいます。

女性の生産性が低いと指摘しているイギリスのアナリストによると、経営者が女性を生産性の高い仕事にアサインしてない問題や、女性の生産性向上に関する意識がないのも問題があると言っています。



40-50歳前半の経営者が増えてくれば、経営者側からみた男女は関係なくなります。女性が向上心をもって生産性、付加価値を上げるという意識をもっている人が多いか、相対的に男性よりも多いかが重要になります。女性ブランドがきちっと日本で成立するかどうかです。これは、個人個人の努力にかかっています。出産は病気じゃないし、大変でもありません。出産、結婚を含めて、どうプラスの価値にしていけるかが大切です。例えば、「子育てしながら会社経営をしている」ので、「だましそうもない」経営者のブランドを持つことができます。自分をプラスの価値にしていけるための価値の表現が大切だと思います。自分の

イメージの価値提供、価値の表現が重要。女性のイメージをうまく使えばいいと思います。リーダーを目指す大学院生へのメッセージをお願いします。

理念を持つ

理念は、きちっと持つことです。変わって行ってもいいので、その時は、きちっと理念を立てることで。私は、子育てとかがあって、人生と会社の理念がまったく一緒ですが、金をガンガン稼いで福祉に使うのもいいですし、いろいろな理念があってもいいと思います。ただ、筋が通っていないと仲間が集まりにくいので理念は必要です。若いので、変わっていっちゃってもいいと思います。

頼る

20代スタッフの若い子を見ると、頼るのが下手ですね。甘えたほうがいいです。失敗しちゃったって言えるのは、ある意味頼ることです。身をゆだねることもリーダーには大事です。そこから、イノベーションや事業が始まります。人と人なので思い切って頼ってみるのが重要です。やらないとパンクしちゃいます。一人でできることは限りなくちっちゃいので。リーダーは、信じる・頼るのを忘れずに。

運を作る

運は大事です。日立のビッグデータ研究者の研究から、運は作り出せるとのことです。社員に加速度センサーなどを付けて集めたデータを分析した結果です。運がいい人は、会っている人の数が極端に多い。その中で盛り上がる会話が多数。結局、運は確率なので、確率を上げることができます。人にたくさん会っている人は、夢の伝搬力が違います。言葉だけだと35%しか伝わっていない。フェース2フェースが大切です。人と情報があつまれば、どんなビジネスでもうまくいきます。お金は後で集まってきます。

最後に、東大同窓人脈を活用することが大切だと思います。同窓の知り合いが、今では投資や取引の意思決定ができるポジションになっていますので、実際にビジネスが進めやすくなってきています。

(文責：小川浩寿、写真：荒川清晟)

Global Design Workshop / Workshoppers 2017

第4回目開催

今年で、4回目となるGlobal Design WorkShop (GDWS)の報告会こと、「Workshoppers 2017」が2月28日(火)に行われました。これまでは土日に開催されていましたが、はじめての平日開催です。4回



目ということで今年の表紙は緑ですね(これまでは第1回から順に赤、橙、黄……ということは来年は青?)。

まず、苗村先生による開会の挨拶とGCLにおけるGDWSについての概要の説明がありました。

次に、菅沼先生と塚田先生がWS-AとWS-Bをダイジェストで紹介していきました。今年も幅広い分野で

様々なワークショップ(以下、WS)が行われていたのだなと知りました。聞いてみると、こういうのにも参加してみたかったなと思うものがたくさんありました。

さらに、今年はずいぶんGCLから博士号取得者が出ました! そのお二人から自身の行ったWS-Cについての報告がありました。情報理工学系研究科創造情報学専攻の池上さんは、「電流型電力線通信の応用先発掘・議論ワークショップ」をされました。専門分野の学生や企業研究者などと3回に渡ったWSの結果は博士論文の研究の具体的な応用先に活かされるそうです。教育学研究科臨床心理学コースの安さんは「ICTを活用して、留学生生活をより便利に楽しくしましょう! ——留学生のサポートを一緒に考える」というWSを行いました。この安さんのWSは池上さんのものとは異なり、悩みを感じている/いた留学生に当事者として参加してもらったものです。また、フォーカスグループインタビューと呼ばれる手法を用いるなど、WSが研究そのものになっている部分もあったようです。

また、修士課程2年ながら、WS-Cを開催した的場さんの発表もありました。的場さんは「Nudge Unit



において実証した学際研究プロジェクトの研究スコープ設計ワークショップ」を実施しました。このWSは異なる専門分野を持つGCL生が集まり、行動経済学Nudgeを議論されたとのことでした。

いずれのかたのWSも参加者の枠組み自体が大きく異なり、WS-Cの多様性を感じるものでした。また、WS-Cの発表後にはフロアのGCL生から質問もあり、自分自身が将来的に行うWS-Cをどうしていくか考えている姿も見られました。

その後に隣の会場で行われたポスターセッションではほぼすべての今年度行われたWSのポスターが会場一面に張り出されていました。それぞれの発表が興味深い一方で、説明する側もされる側もあまり人数が少ないのが少し寂しかったです。参加しなかった皆さんも来年度はこのポスターセッションを訪れて様々な形のWSの成果や苦労話を伺うと、将来の役に立つと思います。少なくとも、目の前に迫っているWS-Cの実施のためには……

パネルディスカッションでは、水越先生と久地楽雅



也さん（株式会社博報堂生活者アカデミー・シニアプロデューサー）と杉本達應さん（佐賀大学芸術地域デザイン学部・准教授）の3人でWSが実社会でどのように活用されているかなどの議論が行われました。議論を聞く中で研究手法とはまた違う角度でWSが行われていることを改めて知り、学内にとどまらずに社会でのWSの利用方法を知る必要性も実感しました。

今回、私自身は3回目の参加だったのですが、ようやくGCLとはなんぞやという形が見えてきました。まさに、GCLの総集合の場がこのWorkshoppersです。ぜひ、入学に悩んでいる方も含め、今年度来られなかった皆さんも来年度はWorkshoppersに参加してください！

ちなみに、GDWSのホームページ (<http://gcl-gdws.org/>) にはそれぞれのWSの実施概要が記されているので、ぜひ見てみてください！（文責 寺田悠希、写真 渋谷遊野）

編集・発行：情報理工学系研究科・GCL 広報企画

渋谷遊野（学際情報学府 D2）、赤池美紀（学際情報学府 D1）、増田理恵（公共健康医学 D1）、山田文香（情報理工 D1）、荒川清晟（学際情報学府 M2）、小川浩寿（農学国際 M2）、松本 啓吾（情報理工 M2）、河合啓太郎（総合教育科学 M1）、小寺はるか（学際情報学府 M1）

発行責任者：谷川智洋（特任准教授）

〒113-8656 東京都文京区本郷 7-3-1 東京大学工学部 8号館 621号室 GCL 事務局

E-mail：pr_plan@gcl.i.u-tokyo.ac.jp