

# つなぐ 畑と食のプロ

自らの知恵と熱意でビジネスを起こし、社会に新風を吹き込もうとする女性起業家たち。どんな思いで、人生の旋律を変えるタクトを振ったのか。

## 彼女のタクト 起業家たち

産業機械の開発のプロが、農業に舞台を移した。同じ「ものづくり」でも、暮らしの糧を生む農業をより良くして、次の世代に残したい。母の思いがビジネスになった。



山あいに広がる茶畑に、雨が落ちていた。8月半ばの朝、加藤百合子さん(40)は静岡県内のお茶農家を訪ねた。

「規模を広げて、直販も増やしたいけど、販路がね……」。売り上げを増やしたいが、売り先を探しあぐねている農家に、加藤さんが応じた。「農業を使わず手間をかけたお茶だから、高級路線で売らないといけないですね」。輸出の可能性も含め、話し合いは1時



かとう ゆりこ  
加藤百合子さん 生まれ 1974年、千葉県

**主歩** 東大農学部卒。英国の大学院留学を経て、米国で米航空宇宙局(NASA)の植物工場プロジェクトにも参加  
**社名** エムスクエア・ラボ **起業** 2009年  
**業容** 従業員:3人 売上高:約7千万円  
社名の「エム」は「ママ(Mama)」の「M」

間半ほど続いた。加藤さんが、社長を務める「エムスクエア・ラボ」を静岡県菊川市で立ち上げたのは5年前。自らを「ベジプロバイダー(野菜の供給者)」と呼ぶ。良質な野菜をつくる農家と、レストランや百貨店など買い手を息長く結びつけるのが仕事だ。買い手の要望を聞き、応えられる野菜をつくる農家を探し、支援している。農家にとっては「営業代行」、買い手には「目利き役」となる。

インターネットなどを使って農家と一般消費者を結び、農産物を売る商売は結構ある。加藤さんは買い手を「プロ」に絞り、作り手とより直接結ばうとするのが特徴だ。厳しい要望に 대응することが農家を育て、良質な農産物が結果的に消費者に届き、ビジネスが拡大して、農家の努力も報われる。そうしたサイクルをつくる取り組みが評価され、日本政策投資銀行の第1回女性起業大賞に選ばれ

## 「より良い農業を次世代に」娘2人の母の思い

た。

農家をまわり、畑の状況や品質を確認、ITを駆使して分析する。経営相談にも応じる。買い手に生産現場を見てもらい、プロ同士の息の長い関係をめざす。

販売に応じた手数料とコンサルタント料が主な収入になる。取引農家は90ほど、買い手も50ほどに増えた。「ルッコラをほしい」だけでなく、「〇〇さんのルッコラがほしい」という注文がレストランのシェフなどから届く。ようやく黒字化のめどがついてきた。



東大農学部で学び、農業機械の研究に取り組んだ。ただ、就職したのは電機メーカー。ものづくりの面白さを感じて、半導体関連のエンジニアになった。結婚を機に26歳で静岡に移り住

た。夫の親族が営む産業機械メーカーで工作機械に使う減速機などの開発を担った。2人の娘も産んだ。転職は、そんな日々の中でやってきた。



茶畑を訪れ、農家とどう販売を増やすかなどを話し合う加藤百合子さん＝静岡県内

む。夫の親族が営む産業機械メーカーで工作機械に使う減速機などの開発を担った。2人の娘も産んだ。転職は、そんな日々の中でやってきた。

「母親として自分がやりたいことは何か」育児にも慣れて少し余裕が生まれ、じっくり考えた。機械開発で一定の成果を得られたという達成感もあり、改めて目が向いたのが農業だった。

「同じ『ものづくり』で、子どもたちにとって一番身近な食べ物をつくる産業だからだ。本人いわく「おっちょこちょい」だが行動は早い。地元大学の農業講座に通い、作り手とも話を深めた。感じたことは「農家は買い手や異業種などと交流が乏しく、情報が伝わらず、それが元気を失っている」というのが、経済面に随時掲載します。

「彼女のタクト 起業家たち」は、経済面に随時掲載します。