

「農業」×「IT」で  
食材の流通に革命を



代表取締役社長

秋元 里奈 Rina Akimoto

慶應義塾大学 理工学部で金融工学を専攻、新卒で『DeNA』に入社。マーケティングや新規事業を経験後、2016年11月に起業。全国の農家へのヒアリングなどを行い準備期間を経て『食ベチヨク』を開設。

株式会社ビビッドガーデン

東京都港区白金台2-16-8  
代表取締役社長 秋元 里奈

こだわり食材のオンライン直売所『食ベチヨク』、飲食店向け直送食材仕入れサービス『食ベチヨクPro』の開発・運営を手掛けている。2016年11月設立。  
vivid-garden.co.jp

Facebook



HP



COMPANY INFORMATION

な野菜や果物も確かにあるのです。私はそういった物が適正に評価されるべきだと思います。

準備  
助成金で優秀なエンジニアの  
獲得に成功

青山スタートアップアクセラレーションセンター（ASAC）で行われている「アクセラレーションプログラム」に参加しているときにTOKEYO創業ステーションの創業助成金を教えてもらい、人材の採用や広告宣伝などを用途にエンターしました。

社員採用に関しては、「1人目目にレベルの高い人を探らなければ2人目以降も良い人材が採れない」と、先輩経営者からアドバイスをいただいていたので、創業してから1年くらいは能力的に納得できる人と出会うまで募集を続けました。強い組織を作るためにそこは決して妥協したくなかったのです。そして助成金を活用して、優秀なエンジニアを採用する

展望  
「農業×IT」の市場規模は  
まだまだ大きくなる！

ことが叶い、その後3人が加わったことで作業を内製化することができ、開発スピードが格段に上がりました。広告宣伝については、「どういった訴求軸が刺さるのか」というテストを重ねることができたので、すごく助かりました。その甲斐あって、「野菜は買いたいけれど、どの生産者から買えばいいかわからない」という消費者の課題に気がつくことができました。そして、この経験が、消費者の好みを事前に登録するとおすすめの生産者をセレクトする『食ベチヨク・コンシェルジュ』という独自サービスの開発につながりました。

弊社が運営しているオンラインマーケット『食ベチヨク』は、生産者の方が設定した価格で販売するWeb版のファーマーズマーケットとお考えください。事業を始めたとき生産者の知り合いはほとんどなく、実際に生産地へ足を運びました。私の思いを伝えていくなかで、多くの生産者の方がこのサービスに賛同してくださいました。今では、こだわり野菜や果物、牧草づくりからこだわる牧場のお肉や乳製品、港に水揚げされたばかりの魚介類など、さまざまな生産者の方に『食ベチヨク』をご利用いただいています。そして、全国のこだわり生産者が650

創業時に掲げた目標を思い起こせば到達率はまだ1%です。今後も事業内容をアップデートしていきます！



創業を目指す方へ  
～応援メッセージ～

成功事例は参考にしなかった

起業した当時、たくさんの経営者の方に意見を聞き、特に多くの失敗事例を教えてくださいました。私は、成功事例より失敗事例のほうが参考になると考えたのです。成功事例は自分の事業に当てはめても再現性が低いですが、失敗事例は同じことをしないように心がければ、失敗を回避できるかもしれません。

『食ベチヨク』には650軒の生産者が登録。



農家と直接つながれば料理はもっと、美味しくなる  
こだわりの生産者が集うオンラインマーケット

私は農業を営む家で育ち、四季折々の色鮮やかな野菜が育つ畑は双子の弟との遊び場であり、楽しい思い出が数多く残っています。しかし、物心がついた頃に両親からは「農業を継がなくていい」と言われました。なぜなのか。それは、農業が儲からないから。特に、販売価格が決められている通常の流通ルートでは、丹精を込めるほど生産コストが高くなり利益が上げづらいという厳しい現実があるのです。

きっかけ  
こだわり食材を作る  
生産者の役に立ちたい



『食ベチヨク』では生産者の情報やお勧めレシピも紹介。

そこで、こだわり食材をつくる生産者の皆さんが自由に正当な価格を決めて、全国の消費者やレストランオーナーなどに直接販売する仕組みを作りたいと考えたのが創業の原点になります。例えば通常の販売価格は、作物ごとに決められている形や大きさの規格に大きく左右されます。でも、形はあまり良くないけれど、すごく味がいい。そのような