

報告書

下記の通り講演会を開催しましたので、ご報告申し上げます。

記

1. 名 称 第7回「未来へのことだま」
2. 日 時 令和7年11月18日 16時30分～18時
3. 場 所 オンライン (zoom)

講 師 株式会社ビビットガーデン 代表取締役社長 秋元里奈様

4. 内 容

<起業までの道のり>

大学時代の学園祭実行委員会での経験から、自身のリーダーシップ力に気づき、企業での新しいことにチャレンジしたいという思いを抱くようになった。安定志向だった秋本さんは、DNA ベイスターズ(当時はモバゲー事業)に就職し、新規事業の立ち上げなど、大企業の中でも自由度の高い環境で成長できた。しかし、DNAにおいて自身が推進していた新規事業がクローズされる経験から、自分の思いを実現するには自身に決定権がある環境が重要だと気づいた。実家の農地が荒れ果てていたことがきっかけとなり、自身で起業を決意。後輩に背中を押されたことが大きなターニングポイントとなった。企業内と自身の起業を比較して、自由度の高さや決定権の有無など、それぞれのメリットやデメリットを理解するに至った。

<起業後の取り組み>

起業当初は仲間を集めるのが大変だった。農家さんの協力も得られず苦戦したが、熱意を伝えることで徐々に関係を気づくことができた。また、薄利のビジネスモデルのため、初期は赤字が続き、資金繰りに苦労した。毎日同じTシャツを着続けるなど、自分らしい姿勢を貫いたり、投資家との面談では、自身の熱意を伝えることに注力したりと様々な工夫をした。投資家から受けた否定的な意見を真摯に受け止め、サービスの改善に活かし、柔軟に対応していくことで、最終的に2億円の資金調達に成功した。2020年にはコロナで危機に瀕した生産者を支援するため、会社の方針を転換した。迅速な対応で事業が急拡大し、大きな成長につながった。

<経営者としての意識>

自身の努力や熱意だけでなく、組織の力や信頼関係が重要。また、想定外の出来事に柔軟に対応し、それをチャンスに変える力も重要。コーチングなどでメタ認知力を高めることで自身のコンフォートゾーンから抜け出すことを意識している。自己理解を深め、意識的に夢中な状態を継続していくことが大切。やりたいことがある場合は早めに行動することが重要であり、経験は後から付いてくるので、やる気さえあれば十分。

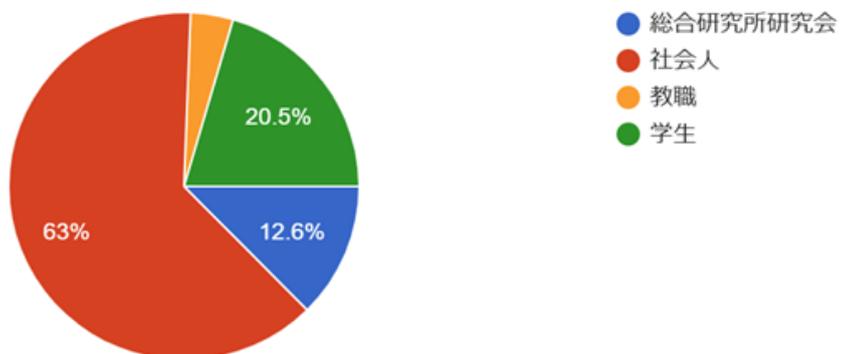
5. 所 感

起業のリアルを学びました。秋元様の一から事業を始めて現在の大きさになっていることがわかりました。また、自分自身も起業を考えていますが、何となく漠然とした不安がありました。しかし、今回の講演を伺い、秋元様のように大きい企業をやられておられる方でも同じような不安を抱えられていたというところは私にとっても励みになりました。また、創業の当時から地道にここまでやられてきた努力を笑い話のように語られておりましたが、その背景には相当量の行動があったのだらうと感じました。個人的に秋元様の会社がこれほどにまで大きくなったのは秋元様のお人柄によるものも大きいと推測します。就職先を決める際にも、ご両親の勧めをまずは聞いておられたり、起業を考えた際にもすでに起業をされた友人にお話を伺ったり、コーチングを行われていたりと周りの方の話を素直に聞くこうした姿勢というのが現在の社長業をうまくやられているポイントなのではないかと感じました。

6. 参加者について

今回は総勢 127 名のエントリー。エントリーの内訳は社会人が最も多く、全体の 63% を占めた。今回ご講演いただいた株式会社ビビッドガーデンでは、「生産者のこだわりが正当に評価される世界」の実現を目指し、事業や組織の拡大に取り組まれている。生産者から直接食材や花卉などを購入できる日本最大の産直通サイト「食べチョク」を運営されてきた。

そのため、多数の農業関係企業からの参加がみられ、農業だけではなく幅広い業種の参加者も多くみられた。今回から、大学内に講演会のポスターを掲載させていただいた。在学生はもちろん、11 月に行われた収穫祭へ来た際に、そのポスターを見かけて、参加してくださった方もいた。引き続き、ポスターを使った周知活動を徹底していきたい。そして本セミナーがより有意義なものとなるように第 8 回も引き続き準備を進めていきたい。



最後に、本講演会開催に漕ぎつけることが出来たのは経営者会議様のご厚意、ご支援のおかげであります。改めまして心より感謝申し上げます。

以上