

# DISCOVERY

SHIKOKU ZAIMU KYOKU

シコク発見@坂出市

2023, Nov.

作る人も、食べる人も、  
幸せな流通を創る

株式会社 Japan Fruits

代表取締役社長

TAKAO AKARI

高尾 明香里

企業紹介

■address

香川県坂出市久米町2丁目824番地1

■Website

<https://japanfruits.co.jp/>



日本のフルーツは世界一。ご自身の経験からそう感じながらも、そのフルーツの生産者が公正な報酬を得ていないことに疑問を持ち、独自の農園直送受発注システムを開発した(株)Japan Fruits 社長の 高尾明香里さん。フルーツを通じた関係者の幸せの最大化を目指す高尾さんの情熱は“青年版国民栄誉賞”を受賞するなど、とどまるところを知りません！



## 農園直送の流通システム

### ■事業の概要を教えてください。

全国300以上の提携農園（JF認定農園）と事業者（ケーキ店やコンビニなど約1000社）を結び、新鮮なフルーツを農園直送でお届けするBtoB受発注システムにより、季節を問わず安定した供給を実現しています。



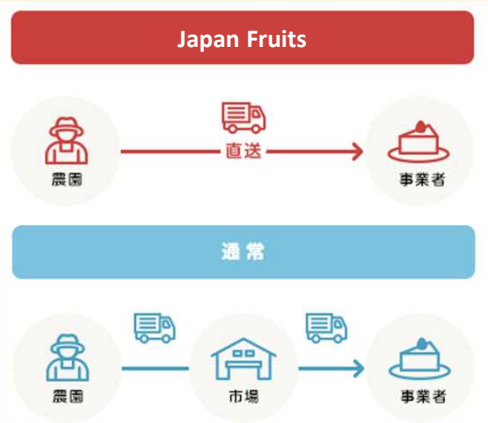
事業者は、

- ・注文はLINE/パソコンからで簡単
- ・農園直送のため市場仕入れよりも納期が早い
- ・季節を問わず一年中安定した仕入れが可能



農園は、

- ・豊富な卸先（約1000社）とマッチングが可能
- ・システム利用により受注の業務負担が軽減
- ・市場で価格がつかない規格外フルーツも供給可能（大ロットで必要としている事業者へ、複数農園が連携して安定供給を実現！）



### 《JF認定農園》

- 高尾さんが現地に何度も足を運び、徹底したヒアリングと試食を経て契約を結ぶ。
- 品質（甘さ、酸味、果汁量など）だけでなく、収穫量やクレーム対応も確認。なにより、生産者の人柄に触れ信頼関係が築けた農園と契約。
- 契約締結後も定期的に訪問し、生産者と対話。信頼関係の継続に余念がない！



## 元・さぬき讚フルーツ大使

### ■フルーツの流通システムを確立しようと思ったきっかけは？

大学生の時、先生からの紹介をきっかけに香川県のフルーツをPRする「さぬき讚フルーツ大使」として活動していました。活動の一環として訪問した農家のおじいさんが「わしのみかんは日本一じゃ〜」と誇りを持って笑顔で話されている姿が印象的でした。一方で、東京の高級店では2万円で販売されている果物なのに、生産者である香川県の農家の手取りは2千円という現実を知りました。「なんて変な世の中だ。農家が報われないのが悔しい。」そう思ったことが根底にあります。



▲大使として県産フルーツをPR♪

### ■その思いのまま卒業後に起業を？



▲留学中、日本産フルーツの美味しさを再確認！

いいえ（笑）。その経験が根底にあります。実は私、元々は公務員を目指していたんです。教育学部で学んでいましたが、このまま教師でいいのか...悩んでいるなか、東京の民間企業のインターンシップに1週間参加したことで、世界観が一変しました。自分には意思がない、変わらないと...と感じたんです。民間企業から複数内定をもらっていたのですが、当時の私には、自分がどうなりたいかの答えがなかった。そこで、自分が得意なこと、5年後どうなりたいかなどをノートに書き込みながら自問自答しました。4冊くらい費やしましたね。

妥協して就職するのも嫌だと思い、思い切って大学を1年休学したんです。その間、文部科学省の「トビタテ！留学JAPAN」に参加し、マレーシアとシンガポールで日本の果物を輸入する企業のコンサル業務などを経験しました。自分を売り込んで仕事を取ってくる、という状況に身を置いたこの留学は、これまでの自分を変えてくれたものでした。



### ■自身とトコトン向き合っていたんですね。

留学を経験しても、起業することはやっぱり怖かった。そこで、新規事業の経験が積める企業に就職しました。果物とは無関係の業界でしたが、新人ながら大手企業にプレゼンを行ったり、何百人規模のイベントを担当したりしました。とても忙しく、4徹したこともありました（笑）。

このような経験を経ても、やはり学生時代に感じた「果物生産者が報われてほしい」という気持ちが消えませんでした。そこで、退社を決意し個人事業主として働き始めました。



## 個人事業主から起業へ



▲YouTube  
Japan Fruits Channel



▲Instagram  
@JAPANFRUITS\_AKARI

### ■個人事業主として始めたことは？

「農家の収益を良くしたい」との思いから、まずは目の前にあるスマホ（SNS）に注目し、ライブ販売を始めました。InstagramやYouTubeを活用して類似分野で成功しているアカウントを探し、どの時間にどんなハッシュタグをつけて、どんな背景で何をしているか、徹底的に分析し真似ていました。しかし、この方法では根本的な解決にはならないことに気づきました。生産者のコンサルとしてホームページ制作も行っていましたが、かかる時間に対して成果が少なく、輸出にも取り組みましたが、中国や韓国の栽培技術が上がってくるなかで価格面での対抗が厳しくなってきました。

1年程経った頃、農園から頂く規格外の果物に注目しました。ちょうどその頃フルーツ大福が流行っていて、「規格外であっても皮を剥いたら使える！これだ！」と、卸売に軸足を置いたビジネスを始めました。



### ■起業して感じることは？

2021年「株式会社Japan Fruits」を立ち上げました。全国の農家とのネットワークを活かし、国産フルーツの通年安定供給や規格外フルーツの産地直送卸売が特徴です。果物はみかんやブドウなども扱っていますが、イチゴが一番安定しています。ケーキ屋でもショートケーキが一番売れているようですし。

当社の最大の特徴は「安定供給」にあります。そのためには、農家との信頼関係が大切です。毎年これだけ買い続けますよ、というビジネス上の信頼も必要ですが、定期的に顔を合わせてコミュニケーションを取り、人としての信頼関係を構築することを心がけています。電話やメールでも済むけど、やっぱり顔を合わせて、言いにくいことも話せる間柄を築くことが大切だと思います。



Japan Fruits独自の  
全国認定農園ネットワーク





## 更なる成長へ

### ■今後の展望は？

今はビジネスが軌道に乗り売上が倍増している時期。この時期のスタートアップ企業は、経理などバックオフィスがパンクすることが多いのですが、当社は経理に強い信頼できる職員がいるため、私は安心して得意分野である営業に集中することができています。全国各地の農家を駆け回り、ネットワークを広げていきたいです！

今はBtoBがメインですが、BtoC（小売り）も戦略的に取り組んでいきたいと思っています。将来的には生産者同士で情報を共有できるプラットフォームを構築したいです。



## 青年版国民栄誉賞を受賞

高尾さんは、JCI JAPAN TOYP 2024(第38回青年版国民栄誉賞)にて衆議院議長奨励賞を受賞されました！！

本賞は、あらゆる分野で社会に持続的なインパクトを与えることできる可能性を秘めた傑出した若者を発掘し支援することを目的に、公益社団法人日本青年会議所(JCI JAPAN)が開催。全国各地の青年会議所の推薦等を受けた20~40歳までの若者がエントリー対象者です。

“傑出した若者”高尾さんの詳細はこちらから>>



## 取材を終えて…



もっといい社会に変えたいをエネルギーにフルーツ、民泊、そして教育など幅広い分野で、関係者の幸せを最大化する起業家の高尾さん。話を聞きながら、高尾さんの軸となっている「どんな人生を歩みたいか」について私自身改めて考えさせられました。  
(理財課 伊藤晴子)

現場主義で、直接顔を合わせて会話することを大切にしたいとおっしゃっていた高尾さん、「関係者の幸せを最大化したい！」という発言がとても心に残っています。フルーツ事業のみならず、様々なことに積極的にチャレンジする姿勢にとっても刺激をうけました。  
(国有財産調整官 川田歌穂)

成功体験や失敗経験も含め、全ての経験が高尾さんの今の事業につながっていると気付きました。行動力や探求心、壁にぶつかっても諦めずに試行錯誤をされている点はもちろんですが、なによりも自分自身と深く向き合っている点が高尾さんの一番の魅力だなと感じました。  
(経済調査課 池田千華)