「起業家 丸山寛子」様による講演＆ワークショップ



令和８年９月 30 日（水）、課題研究「ソーシャルビジネスと起業」の授業にて、東京都主催 TOKYO STARTUP GATEWAY 2026 にエントリーした生徒を対象に、起業家の丸山寛子氏をお招きした講演会＆ワークショップを開催しました！

丸山様は、社員食堂運営会社でのマネジメント経験を経て、料理研究家として独立された方です。コロナ禍をきっかけに、全国の果物農家さんとのネットワークを活かした商品開発や輸出ビジネスをスタートされました。“フルーツハンター”として日本全国の果物の魅力を探求しながら、海外市場へ挑み続けています。現在は、茨城県大洗町にあるこれから創業 200 年を向かせる吉田屋さんの商品開発や、海外販路の開拓支援を行うなど多方面でご活躍中です。

今回のイベントでは、丸山様のこれまでの歩みや生徒たちへの熱いメッセージとともに、起業に必要なマインドを育む魅力的なワークショップを実施していただきました。

講演会レポート：挑戦から見えた「架け橋」としての役割

講演の中で、丸山様は料理研究家や“フルーツハンター”として、自ら全国の果物農家さんに足を運び、PR 支援や商品開発、輸出支援を行っているリアルな現場のお話をしてくださいました。

もともと農家さんたちとは、料理イベントや農作業のお手伝い（援農）を通じて繋がりがあったそうです。しかし、コロナ禍によってリアルなイベントの開催が難しくなってしまいました。そんな大ピンチをきっかけに、海外展開支援や商品開発の分野へと活動の舵を切られます。

大きな転機となったのは、クラフトビール事業を手がけたときのこと。国内市場だけでの販売に限界を感じ、シンガポールで可能性を探っていた際、現地の方々から「日本の果物は本当に美味しい！」「もっと輸入したい」と大絶賛を受けました。この経験から、『自分が応援している大好きな農家さんの魅力を、もっと海外に伝えたい！』という強い想いが芽生え、本格的に海外展開支援に乗り出すことになりました。

ビジネスを進める上での「最大の壁」と「やりがい」



丸山様は、一番の課題は「事業者の方々の意識改革」だと語ります。たとえば、海外の一流ホテルへの販売チャンスがあっても、現地でのリサーチ費用やプロモーションへの投資に一歩踏み出せない農家さんも多いのが現状です。海外展開を成功させるためには、商品の魅力だけでなく、農家さん自身に「海外に挑戦する本当の価値」を理解してもらうことが欠かせません。

そのためには、展示会に出展して現地のホテルやレストラン、スーパーなどの未来の取引先と繋がることがとても大切になります。忙しくて現地に行けない農家さんの代わりに、丸山様自らがサンプルを持って海外へ飛び、テスト販売や試食会を行うこともあるそうです。

「そうした農家さんと海外を繋ぐ『架け橋（ブリッジ）』になることが、私の大切な仕事です」

優しくも力強い丸山様のお言葉に、生徒たちは真剣な眼差しで耳を傾け、起業やビジネスを通して社会に貢献する楽しさを肌で感じる貴重な時間となりました。