

## Contents

- 巻頭言
- まきチャレ2024開催記念インタビュー「Midwest Composites」「株式会社4kiz」
- 国内スタートアップ紹介「株式会社Happy Quality」



### 巻頭言「新年のご挨拶」

株式会社CFスタートアップパートナーズ  
代表取締役出縄 良人 (公認会計士)

あけましておめでとうございます。

さて発足して3年目を迎える本「CVC投資戦略研究会」ですが、ご担当者が参加いただいている上場会社数は270社を超えました。当社にて主催又は運営しているオープンイノベーション・イベントの累計参加スタートアップ数も延べ830社(うち海外123社)に拡大。この間、当社サポートによるCVC投資実績は6件、5億3千万円となり、海外スタートアップの日本法人設立による進出も含め、参加上場会社との協業につながって参りました。

このような実績を背景に、本年、当研究会では正式に有料会員制度を発足することといたしました。本研究会の目的とするところは、CVC担当者として必要なナレッジの提供と投資機会となる有望なスタートアップに関する情報提供にあります。従来、無料サービスとして提供してきた、CVC担当者向けセミナー、マンスリーレポート及びマンスリーピッチに加え、有料会員には、当社運営ピッチイベントの入賞(セミファイナリスト以上)スタートアップのピッチ動画アーカイブ全ての視聴と、当社監修による「CVC担当者ナレッジ研修」カリキュラムを受講いただけます。さらに、CVC投資実務におけるの困りごとについて、チャットにより専門家(ベンチャーキャピタリスト及び法務財務に関する専門家)が回答するサービスもご利用いただけます。有料会員制度は法人とのサブスク契約です。皆様のCVC投資の成果をより高めることができれば幸いです。会員制度の概要は以下の通りです。

会員種別のサービスメニュー



サービスメニュー	会員種別	特別会員	一般有料会員	無料会員	摘要
	月額料金	20万円	10万円	-	
	年額一括料金	198万円	99万円	-	
マンスリーレポートの配信		○	○	○	
マンスリーピッチの参加 (リアルタイム)		○	○	○	
CFSP主催セミナーの参加		○	○	○	
厳選スタートアップ・ピッチ動画アーカイブの視聴		○	○	-	
CVC担当者ナレッジ研修 (オンライン) の受講		○	○	-	
CVC実務に関するチャット質問回答※1		○	○	-	
CFSP企画運営イベント スポンサーチケット※2		○	-	-	

※ 当社グループにおけるスタートアップ指導に専門性を有する公認会計士又はコンサルタントが対応します。無制限です。  
 ※ 協賛金 200万円分に相当するチケットです。対象イベント：CFSPオープンイノベーションピッチ、まきチャレ、おさきオープンイノベーションピッチ、会員CVC主催イベントのCFSPへの運営委託費としても利用いただけます。

詳細は、当社のWEBサイト<https://cfsp.co.jp/>をご参照の上、以下までお問い合わせください。

<https://cfsp.co.jp/contact?q=1>

また、来月は、オンラインの「新春セミナー」(参加無料)も準備しています。テーマは「2025年CVC投資の傾向と対策」。私の基調講演に続いて3社のCVCから自社の特徴のご紹介と2025年の投資戦略等についてプレゼンをいただく予定です。詳細は改めてご案内いたします。

本年も、何卒、よろしくお願いいたします。



## まきチャレ 2024開催記念インタビュー

今回は、「まきチャレ 2024」でまきチャレ大賞を受賞した Midwest Compositesと、まきチャレ準大賞を受賞した株式会社4kizの2社にインタビューを実施しました。両社が歩んできた道のりや受賞の背景、これからの展望などについて、じっくりとお話を伺っています。ぜひご覧ください。

### 【まきチャレ2024記念インタビュー① | Midwest Composites】

マレーシアのスタートアップが開発する環境にやさしい複合素材



2024年10月、第3回となる牧之原市チャレンジビジネスコンテスト(以下、まきチャレ 2024)が開催されました。2022年に始まった本事業は、静岡県牧之原市の「産業資源」と「観光資源」を活用し、自らの事業を地域と共に発展させる画期的なアイデアを全世界のスタートアップ企業から募集し、評価するビジネスコンテストです。

今年の最優秀賞を受賞した Midwest Composites社は、マレーシアを拠点とするサステナブル複合素材のパイオニアであり、環境に優しい製造ソリューションが審査員に高く評価されました。100万円の賞金が授与される最優秀賞を同社が受賞したことは、コンテストの国際的な魅力を高めるとともに、国境を越えた協業を促進する可能性を広げています。

今回のインタビューでは、Midwest Composites社のCEO、Sethu Raaj氏に同社のバイオ複合素材を使った革新的なプロジェクト、まきチャレ 2024での発表内容、牧之原市の地域産業とのコラボレーションについてお話を伺いました。

一まず初めに、ご自身について、また Midwest Composites社の起業に至った背景についてお聞かせください。

私は高校時代に複合素材に興味を持ち、アメリカでバイオ複合素材を含む複合材料の研究で学士号と修士号を取得しました。米国大手自動車メーカーとのタイアップを経験したのち、マレーシアに戻り金属部品の複合素材への置き換えに焦点を当てた最初のスタートアップを立ち上げました。

2020年、コロナウィルスのパンデミックをきっかけに将来の計画を考え直す必要に迫られ、Midwest Composites社を設立しました。同社では、私が常に情熱を注いできたバイオ複合素材に焦点を当てることにしました。EUの規制では現在、使用済み自動車に関する指令で、各車両に対して重量比で95%の割合で再利用または回収が可能な材料を使用することを要求しており、バイオ複合素材への関心は高まっています。コロナ禍ではありましたが、この状況をチャンスと捉え、地道な努力と粘り強さが成功へとつながると信じて事業拡大に奔走しました。



ーパンデミックをきっかけに新しい事業を始められたのですね。 Midwest Compositesの製品やこだわり、モチベーションについても教えていただけますか？

私たちは、ケナフ、ジュート、パイナップル、バナナ、竹などの天然資源から作られた代替複合素材を提供しています。過去4年間、バスや電車などの公共交通機関をはじめ、航空宇宙、軍事、自動車などのセクターに注力してきました。また、大学向けのレーシングカー部品や農業用ドローンの部品も開発しています。後者については、地元のクライアントと協力し、農家が収穫するバイオマスや廃棄物を活用することで循環型経済を生み出しています。

同時に、需要の高まりに応じて土産品にも生産の幅を広げています。また、自動車産業や航空宇宙産業では厳しい要件に加えて認定まで長い時間がかかるため、私たちは持続可能な素材を使った家具や消費財にも関心を向けています。多くの企業は、サステナビリティへの貢献をアピールしたいと考えていますが、その施策の実現に苦勞しています。Midwest Compositesは、クライアント企業が環境に配慮した取り組みを実証し、消費者に直接的なインパクトを与えるサポートをしています。また、未だに一般的な理解が得られていない持続可能な素材やその仕組みについて、市場に理解を広めることにも貢献しています。

私たちは、サステナビリティにおいてリスクを負うことを厭わない地元の中小企業との協力を大きな期待を寄せています。当社の戦略は、地域特有の自然素材を使用することに重点を置いており、持続可能なソリューションは環境責任を重視する企業にとってより魅力的なものとなっています。

### ケナフ、ジュート、パイナップル、バナナ、竹を複合素材の原料として採用した理由はなんですか？

欧米の市場は亜麻繊維や麻繊維に重点を置けていますが、実はこれらの素材はサプライチェーンの制限や規制上の課題に直面しています。そこで私たちは、ケナフ、ジュート、パイナップル、バナナ、竹など、アジアに豊富にありながらほとんど見過ごされている代替繊維に目を向けました。パイナップルやバナナのような食用作物から出る廃棄物を利用して持続可能な製品を作れば、ケナフやジュートのような専用の繊維作物を栽培する必要性を減らすこともできます。このようなアプローチによって、アジアの農業の多様性は、世界的なサステナブル・ソリューションのための貴重な資源としての可能性を見出すことができます。



## ーバイオ複合素材をより持続可能なソリューションにするために、どのようなことが必要になってくるのでしょうか？

バイオ複合素材を作る過程では、先程挙げたような自然繊維をバインダーと混ぜ合わせる必要があります。現在、当社の複合素材がバインダーにポリエステル樹脂を使用しているのは、それが最も費用対効果の高い選択肢だからです。生分解性樹脂や再利用可能な樹脂は存在しますが、高価であることに変わりはなく、まだ商業的に実現可能でないものもあります。この問題に対処するためには、持続可能な素材に対する消費者の意識を高め、樹脂メーカーにバイオベースの選択肢を革新するよう促す必要があると思います。私たちの役割は、このような製品への関心を喚起し、メーカーによる迅速な解決策を後押しすることです。

## ーバイオ複合素材の製造や使用量を増やす上で、どのような課題に直面しましたか？

課題のひとつは、人々の関心は常にコストに向いており、サステナビリティに十分な関心を寄せていなかったことです。そのため、最初の3年間は、東南アジアにおいて早期から持続可能な素材を推進してきた私たちにとって非常に困難な時期でした。しかし、ドイツ商工会議所のスタートアップ・ドイツ・プログラムに選ばれたことで、私たちの事業の可能性が認められるようになりました。その後、ASEAN経済研究所賞を受賞し、今年は他のバイオマテリアル企業とともにアメリカで開催されたスタートアップ・ワールドカップに参加しました。こうした努力によって私たちの持続可能なソリューションへの関心は高まり、ついに多くの顧客やビジネスチャンスをもたらすことになりました。



**一やはり知名度や認知が低迷していた時期は経済的な支援を得るのは難しかったのでしょうか？**

実際、昨年までは資金を確保するのが難しかったのですが、現在は東南アジアにおけるサステナビリティに関する助成金の状況に変化が生じており、資金調達の活路を見出しています。2020年から4年間サステナビリティに貢献してきたことで、当社は他のスタートアップに対して優位に立つことができるようになりました。現在は、より多くの助成金を獲得し、さらなる機会を追求する前に、まずは資金を得たプロジェクトの完了を優先しています。このアプローチは、単に財政的な支援を集めるのではなく、真のインパクトを生み出すことへの私たちのコミットメントを示しています。最近、地元マレーシアのパートナーとともに漁網のリサイクルを始めることで海洋廃棄物の課題に取り組むための国連の助成金を獲得しました。廃棄された網は、テーブルやバス停の部品、再利用可能な樹脂ペレットなどの製品に再利用されています。

**一Midwest Compositesのクライアントは非常に多岐に渡り、様々な注文に合わせて多くのプロジェクトを行っていますが、それはどうしてでしょうか？**

顧客からの注文は多種多様なのは、マレーシアにおけるサステナビリティの注目度の低さや、大手企業の関心の無さに対応するため、可能な限りのあらゆる機会を捉えているからです。いま私は、当社の複合素材を採用するよう顧客を説得しています。自動車の部品から土産品まで、多様な製品を提供することで、ひとつの分野に限定することなく、業界を超えた当社の多用途性をアピールしています。このアプローチは一見、焦点が定まっていなように見えるかもしれませんが、当社の幅広い能力を示し、潜在的な顧客や投資家にアピールすることを可能にしています。当初は困難が伴うかもしれませんが、このような複雑な問題を早期に解決することが、将来の大きな成功につながると信じています。

**一会社にとって重要なブレークスルーとなったケーススタディやプロジェクトはありますか？**

私たちはパートナーシップを通じて大きな進歩を遂げました。たとえば現在、マレーシアの空港で地元の運送会社KR Travels & Toursのために40台のバスをバイオ複合素材を使用して改装しています。使用した 外装材には当社のQRコードを記載して、乗客に持続可能な素材を紹介しています。また、マレーシアの大手石油・ガス会社であるPETRONASと協力し、同社の50周年記念トーチを持続可能な素材を使って製作したことは、この分野におけるリーダーとしての当社の役割を確固たるものにしました。さらに、竹とネピアのプランテーションを対象とした農業用ドローン・プロジェクトも国際的な関心を集めており、スマート農業と循環経済を推進しています。

## まきチャレ2024におけるMidwest Composites

### —まきチャレに参加を決めたきっかけについて教えてください。

ベトナムで開催されたグローバルスタートアップイベントでプレゼンをしていた際に、まきチャレの運営委員の方々とお会いしたことが最初のきっかけです。まきチャレは日本進出の足がかりになると言って、私たちをまきチャレに招待してくれました。Midwest Compositesという社名は、私が勤勉な中流階級の地域に親しみを感じていることを反映しており、まきチャレの理念にも共感を抱いています。また、マレーシアでお茶の廃棄物処理に携わっていたこともあり、この地域の茶畑にも惹かれました。SuzukiやYazakiのような大手企業に加え、家具や農業関連の企業があることも魅力的でした。最終的には、のんびりとした親しみやすい環境を通じて日本市場に参入するための理想的な足がかりになると考えました。

### —過去にビジネスコンテストに参加したご経験はありますか？

日本でのビジネスコンテストは今回が初めてです。以前はマレーシア国内で当社の取り組みの認知度を高めることに専念していました。しかし、3年間当社の持続可能な素材のPRを続けた結果、私は認知度が必ずしも財務的な成長につながらないことに気づきました。2024年、私はドイツ、アメリカ、ベトナム、日本、中国、インド、インドネシアに事業拡大の機会を求め、当社の製品を高く評価してくれる海外市場を開拓する決断を固めました。



—まきチャレでの発表内容についてお聞かせください。

私たちは、お茶の生産過程で廃棄されたバイオマスを変換するオープンエンドな提案に取り組んでいます。初期段階として、消費財や土産品、さらにはテーブルのような家具へのバイオ素材の使用を考えています。長期的には、この材料を農業用トラクター、特に茶園で使用することを検討しています。廃棄物から作られた屋根やボンネットを持つトラクターは、循環型のソリューションを示すことで、茶農家に歓迎されるでしょう。また、自動車メーカーやオートバイメーカーにも、フェンダーなどの重要度の低い部品に同様の素材を使用することを打診する予定です。各企業との話し合いを通して関心度を評価し、生じる課題に対処するための態勢をとっています。

—今回の受賞を受けて、国内外での Midwest Compositesのこれからの成長をどのように描いていますか？

日本でのビジネスコンテストで優勝したことは、私たちにとって非常に大きな影響を与えました。マレーシアの人々は、日本の品質へのこだわりに強い信頼を寄せています。日本のコンテストで最優秀賞を受賞したことは、マレーシア政府や市場から高い評価を得るものであり、東南アジア全体でも同様の評価が得られると確信しています。マレーシアの人々が抱く日本へのポジティブなイメージの恩恵を受け、私たちの技術革新がより大きな舞台で認められることとなり、大きなやりがいを感じています。

—日本では興味深い潜在的なパートナーやクライアントを見つけることはできましたか？

まだクライアントは決まっていますが、改めて来日を予定しています。東京と牧之原市を訪れ、まきチャレの主催者と一緒に将来的なクライアントや地元のパートナーに会う予定です。





—今後の抱負をお聞かせください。また、まきチャレで獲得された賞金はどのように活用されるのでしょうか？

来年はインド、日本、中国への進出を進めていく予定です。現在、私たちはすでに拡大戦略の重要な一環として、研究開発の拡充を行っています。潜在的な顧客やパートナーと商談を行う際には、保有するテクノロジーの実物サンプルを披露することで、実際に製品に触れていただけるようにすることを目標にしています。

いただいた賞金の大部分は、当社の技術を実証するための材料の購入やプロトタイプの開発に使う予定です。残りは、日本において様々なステークホルダーとの関係を構築するための出張の資金に充てられます。将来を見据えて、私たちはすでに来年、今度はより大規模なチームでの再来日を計画しています。

Midwest Compositesが日本の企業や牧之原市の人々と協力し、サステナビリティを推進することに、私たちは大きな期待を寄せています。このパートナーシップは、日本におけるバイオ複合素材技術の拡大を可能にし、日本が重点を置くサステナビリティの推進という目標と合致しています。当社と茶農家や自動車メーカーなどの地元産業が協力することで、世界的にインパクトを与え、地元に着した環境に優しいソリューションを生み出す可能性を示していきます。

—Midwest Compositesがサステナブルな複合素材の普及に向けて、多種多様な産業と協業を進め、さらに牧之原市や地元企業との連携を通して持続可能な社会の実現を推進していることが分かりました。改めて、今回はインタビューの機会をいただきありがとうございました。

#### <企業概要>

【会社名】Midwest Composites Sdn. Bhd.

【URL】<https://midwestcomposites.com.my/>

【設立年月】2020年

【代表者】Sethu Raaj

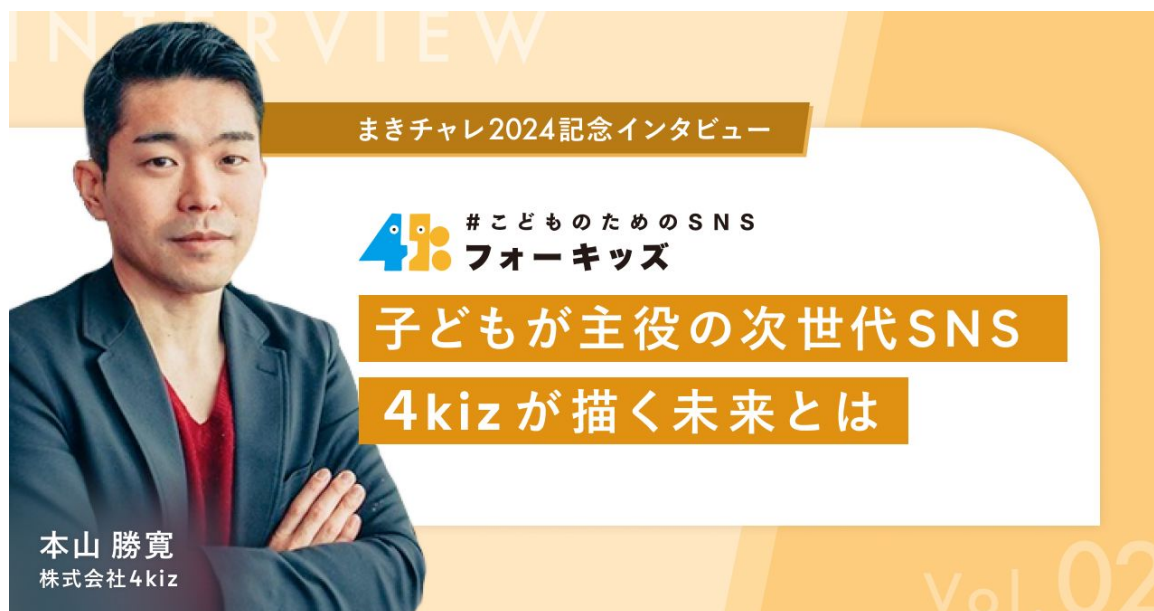
【所在地】スレンバン(マレーシア)

取材: EXPACT 近藤・石山

執筆: EXPACT 石山

## 【まきチャレ2024記念インタビュー② | 株式会社4kiz】

子どもが主役の次世代SNS — 4kizが描く未来とは



牧之原市が主催するビジネスコンテスト第3回牧之原市チャレンジビジネスコンテストの表彰式が11月に開催されました。

まきチャレ2024は、牧之原市の「産業資源」と「観光資源」を活用して、自らの事業を地域と共に発展させるビジネスプランを全世界のスタートアップ企業から募集し、評価するビジネスコンテストです。昨年に引き続き、第3回開催である今回もEXPACT代表の高地が審査員として参加しました。



本記事では、まきチャレ 2024でまきチャレ準大賞を受賞された株式会社 4kizの代表 本山勝寛さんに、提供している子ども用 SNSアプリ「4kiz」について、アプリ開発の経緯やサービスの概要、今後の展望についてお聞きしました。

まきチャレ 2024について詳しくはこちら！

▶<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/soshiki/39/53616.html>

こどもの、こどもによる、こどものためのSNS-「4kiz」とは

—この度はまきチャレ準大賞受賞おめでとうございます。まず最初に、貴社で展開されているサービスの概要について教えてください。

15歳以下の子ども達に限定した、SNSアプリのプラットフォームを提供しております。親の管理アカウントと紐づけて利用することで子ども達が安全に SNSに投稿をすることができます。公開前のコンテンツのチェックやコメント等細かい機能の設定は親ができるので、安全面は管理しつつそれ以外の機能は子ども達自身が自由に使える仕様になっています。子供の成長に合わせて親が見守ることでネットリテラシーが徐々に身についていくようになっています。



提供元: 4kiz

—子ども用 SNSというサービスのアイデアが斬新だと思いました！起業された背景についてぜひお聞かせください。

このサービス開発に至った背景は私自身の子育て経験から来ております。自分の子供にタブレットを与えて使わせていたところ、元々お絵描きが好きな長女の絵がすごく上達していきました。そこで、SNSに投稿したらコメント等がモチベーションになってもっと伸びるのではないかと思ったんです。ですが、既存のSNSはどれもアカウントの利用が13歳以上からとなっていて、当時11歳だった長女はアカウントを作ることができなかったんですね。実際には12歳以下の小学生もみんなスマホやタブレットのデバイスを持ってネットを使っているのにも関わらず、SNSという世界中の誰もが使ってるものを子供だけが使えないという状態がおかしいと感じました。

それなら子供たちのために安全で、安心してつながり合えるような SNSのプラットフォームを自分でつくろうと決意したのが起業したきっかけの一つです。

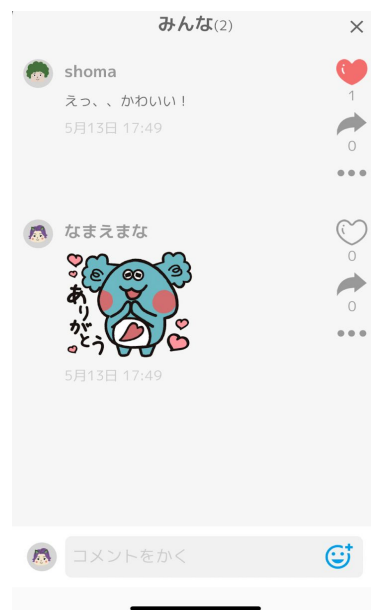
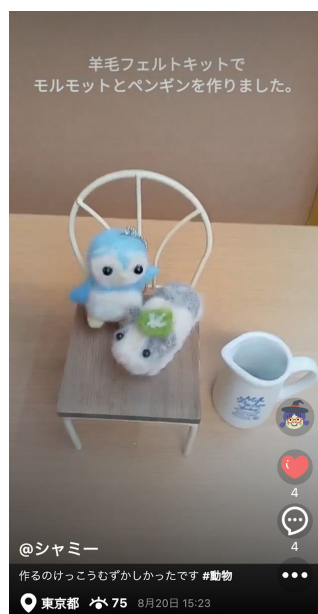


一ご自身の経験から生まれたサービスなのですね。自分の作品を親の元に管理されることに少し抵抗があったりする子もいると思いますが、実際に利用されているお子さん達の声はいかがですか？

ほとんどの方が気にせず利用してくださっています。個人差はありますが小学生くらいだと親に見てもらいたいとか、褒めてもらいたいという気持ち強い子が多いです。

また今では人気の職業ランキングに入っているユーチューバーをはじめとしたインフルエンサーのように、自分も何か投稿してみたいという欲が子ども達にもあるように感じます。そういったニーズにうまく答えられているのかなど。現在ユーザー数が5万人ほどで、国内だけで一学年100万人ぐらいいると言われているので、主流と言うにはまだまだこれからですが、それでも既に少しずつ広がってきています。

加えて、子ども達が同世代で繋がるプラットフォームを提供できる、というのもこのサービスの強みです。小中学生達が同世代と繋がって新しい友達ができ、お互いに褒めあったり交流ができるというのが4kizでしかできない体験だと思っています。



提供元: 4kiz

一同世代と繋がりたいという欲を満たせるという点にとっても納得しました。今の時代は子どもにも主体性が求められていると思いますが、弊社のミッションやビジョンに通じるものを感じました。込められた思いなどをお聞かせください。

弊社では「子どもたちの可能性を無限に引き出す世界中のつながりをつくる」というミッションを掲げております。今の子供達はデジタルネイティブ世代と呼ばれているのにも関わらず、ネットは危険だから SNSは危険だからやらせないという風潮がここまで来ていて矛盾があったんですね。私自身、インターネットのポジティブな側面が必ずあると思っています。国境、言語、地域を越えて繋がりがあって、好きなものと好きなもので交流し刺激し合うことによって、どんどん子供たちの可能性って引き出されるというふう信じています。

刺激し合うことによって、子供たちの繋がりが世界中に広がったり。例えば、昆虫が好きな子は日本だけじゃなくて、他の国にもいて、その昆虫が好きな子達とも繋がることができる。お絵かきが好きな子は、自分の描いたイラストが日本を飛び越えて、他の国の同世代と繋がったりとか。世界中の子どもたちが言語、国境を越えて繋がりが合うことで、どんどん個性や創造性が伸びていくと思うんです。

安全性を確保しつつ、そういった世界を作っていきたいと考えております。



提供元: 4kiz

一既存の SNSに年齢制限がついている背景に、子どもが SNSを利用する上でのリスクがあると思います。本山さんが考える SNSの利用環境の危険や課題にはどのようなものがあるでしょうか？

そうですね。既存 SNSで実際に急増しているのが性犯罪といじめです。SNS上の発言などから傷つく子や、傷つけて加害者になってしまう子、SNS上での経験から現実世界でも不登校になったり、深刻化すると自殺してしまう場合もあります。決して日本だけではない世界中の問題になっていると思います。これが世界的なトップ企業がやっている大手 SNS上で起きていることなのに、今の時点で放置されている。大企業も学校も誰も止められてないんですね。これだけ子どもたちを傷つけているのに、誰もそれを解決できていない状況は絶対におかしいですね。

ー サービス内で 誹謗中傷のコメント等を事前に排除するようなシステムを組まれていらっしゃると思うのですが、こうしたいじめなどに対する具体的な対策をどのようにされているかについて教えてください。

NGワードを強めに設定しております。各言語で NGワードの設定をして書き込めないようにしているのと、言葉だけではなく投稿の画像動画も AIで検知し、他人を傷つけるものや性的な表現、暴力的な表現に関しては投稿できないようになっております。

ーありがとうございます。時代的に新しい単語やスラング的なものがどんどん出てくると思うのですが、常にAIが最新の単語を引っ張ってきているような状況なのですか？

AIの単語検知は常にアップデートし続けております。また、その一方でもう一つ重視しているのが「(アプリ内の)カルチャー」です。相手を傷つけるような言葉を使わないというルールが前提になっていますし、それを実際に使うとアカウント停止の措置がされるようになっていきます。

みんなで安心して使えるようにという「カルチャー」が浸透していると思ってます。 NGワードをすり抜けて使われてしまった言葉も本人や第三者が気づいて、報告してくれます。報告があるとすぐに運営側も気がつくので、審査をして削除する場合もありますし、それがひどい場合や継続されている場合はアカウント停止をします。また、アプリの利用開始前に「親子で利用規約を守ります。」という旨を実際にその場で動画で撮って提出してもらう、親子認証機能というものを設けています。 これにより、子供が誤った使い方をしていった場合に親が改めて確認をして、改めてルールを守ろうという風に話をするきっかけにもなります。仮に悪意ある大人がなりすましで入ってきてしまった場合も、親子認証機能によって、子供と一緒にいないということが不正の証明になります。



提供元: 4kiz

一いじめや誹謗中傷とは別に、ネットの問題点としてよく挙げられる長時間のスクリーンタイムなどの対処として、過度な時間の利用を制限する機能などはあつたりするのですか？

親が制限時間の設定ができるようになっていました。親子でそこは話し合っ、各家庭でルールを作っていました。

一有料のサービスがあるとサイトで拝見しました。有料にすることでどんな機能が使えるのでしょうか？

まず、広告を非表示にできます。スタンプのやり取りができるようになります。LINEスタンプのような使い方でやり取りができるようになったりとか、アイコンのアバターをより充実させることができます。今年の下半期に始まった機能なので、まだまだこれからですが使ってくださいの方も少しずつ出てきていますね。

一アプリ内の広告について気になりました。無料バージョンに表示される広告というのは子供向けにフィルタリングされているのですか？

子供が見て不適切になる広告が出ないようにはなっております。ただ広告に関しては、まだ最適化を進めているのが現状で、フェーズとしてはもう少しユーザー数が増えてからだと考えています。構想としては親御さん向け、祖父母向け、子供向けに分けて出したいと考えています。子供向けの広告には、すぐにクリックして商品購入するような広告は出づらいため、テレビCMに近いようなブランディングやイメージ広告が多くなっていくと思います。一方で大人向けには商業広告をそれぞれ分けて出すという形ですね。

一広告主になる方々の開拓もこれから進めていかれるということですね。

はい。子ども向けに商品・サービスを提供している玩具やゲーム、菓子、飲料水、文房具、学習、アニメなど企業に加え、SDGsの取り組みや子ども向けのコンテストを告知したい企業なども対象となってくるかと想定しています。

こどもたちの可能性を無限に引き出す一まきチャレ準大賞受賞を受けて

一まきチャレ準大賞の受賞を踏まえ、お気持ちと今後の展望をお聞かせください。

ありがとうございます。大賞を目指していたので悔しさは残りますが、それでも選んでいただいたのはありがたいですね。

今後について今の時点で事前企画書はないのですが、実際にローカルな方に参加していただいてサービスの展開を始められたり、市内の小学校に試験的に導入させていただきました。実際にいま提案させてもらっているのは、牧之原市内のすべての小中学校で、一人1台配布されている端末に、弊社のアプリを導入していただき学校で使っていただくという取り組みです。子どもたちにITリテラシーを高めてもらうためのツールとして、使っていただけたらいいなと思います。図工の作品や総合での調べ学習の発表のようなアウトプットをシェアするツールを取り入れることで、学校内だけで留まらず、地域を越えて、繋がりを作っていきたいですね。子どもの教育効果も高めることが出来る、という様な提案をさせていただいています。更にその先は、静岡県内や日本全国、世界の学校にも使ってもらえることを目指しています！

—日本の学校は新しい取り組みに対して保守的な印象がありますが、現状はどのようになっているのでしょうか？

政府は学校で一人1台端末を配布して、どんどん使っていこうと推進していますが、SNSの安全な利用やリテラシー教育という点ではうまくいっていないのが現状です。子どもたちのSNS利用に伴ったいじめが起きていることが学校でも大きな問題の一つになっている反面、対策は学校端末でのSNS利用の禁止に留まっていて、事実上は見て見ぬふりの状況です。実際は各家庭で既にほとんどの子どもが端末を持っているので禁止するよりも、SNSの使い方を練習し、正しい使い方を身につけることが子供にとって必須条件だと思いますね。学校がそのような練習の場を提供できるのが理想的です。

—今の時代、ネットを禁止するより練習するというほうが良いというのはもっともだと感じます。学校側が追いつけていない背景にはどのような理由があるとお考えですか？

問題が起きた際の責任追求が怖いというのが大きいと思います。過去に、学校で配布された端末がきっかけでいじめが起き、いじめにあった子が自殺してしまう、ということがありました。端末の使い方に対して、学校側が責任を負いきれない側面があるのではないのでしょうか。責任逃れの状況は学校だけの問題ではなく、企業でも同じことが言えると思います。

これまででは子どもにとって安全なSNSがなかったため仕方なかったかもしれません。今は、弊社のサービスのように、子どもの安全面を最優先にしたSNSアプリがあるので、ぜひ活用いただきたいです。車を運転したかったら免許を取るために練習をするのと同じで、リスクの高いSNSを使い始める前に、SNSリテラシーを身につけるのが必須なんですよね。

—先ほど牧之原市との取り組みのお話をいただきましたが、さらに貴社全体としてのこれからのビジョンや解決していきたい問題などはありますか？

新しく招待機能を作りました。学校の友達などに紹介した後、ワンクリックで招待できます。口コミで広がっていきけるような仕掛けをしていきたいなと思っています。

このような広がり方を作っていくことで日本全国の子どもたちに広がっていったら良いなと。今、日本語を含めて6言語でグローバルにリリースしており、世界中の子ども達にも使ってもらえるようにしています。今後は自動翻訳機能を早めに取り入れたいと考えています。自動翻訳機能を設けることで、国境と言語を超えた世界中の子どもたちの繋がりを実現するプラットフォームを作っていきたいと思っています。

また、子どもとその道のプロフェッショナルな方とのつながりも作っていきたいなと思っています。コミュニティ機能を利用し、例えば鉄道オタクのお子さんと鉄道会社さんが繋がれるような環境ですね。コミュニティを通じて鉄道会社に意見やアイデアを出したりとか、鉄道会社の駅員さん達が知りたいことを子どもたちに聞くなど、直接のコミュニケーションが取れるので、子どもにとって特別な経験になるだけでなく、企業にとっても子供たちの生の声を聞くことが出来る場所になります。幼い頃からファンになってもらい、ファンコミュニティを醸成することで、将来の社員さんになる、なんてこともあるかもしれないですね。

鉄道だけではなく、プログラミングが好きな子、サッカーが好きな子、それぞれのその道のプロと子供が繋がる場になるようなプラットフォームを提供していきたいです。



—自分のやりたいことをうまく見つけられない子ども達の手助けにもなりそうな気がしますね！

そうですね。学校の先生は決められた教科を教えることが仕事であり、その道のプロではないので、学校で全てを行うのは難しいですね。それぞれの好きなこととか、やりたいことに直接は答えられないし、その道のプロを学校に呼ぶことも簡単ではないですね。インターネットではそれができるので、このようなポジティブな機会を子どもたちに提供していきたいと考えています。

—ありがとうございます。実際に今までサービスの認知度をどのように上げてきたのか、お聞きしてもいいですか？

アプリのストア内での認知度が上がってきており、関連ワードを検索すると弊社のアプリが上位に出てきて、そこで見つけてくださる方が増えています。

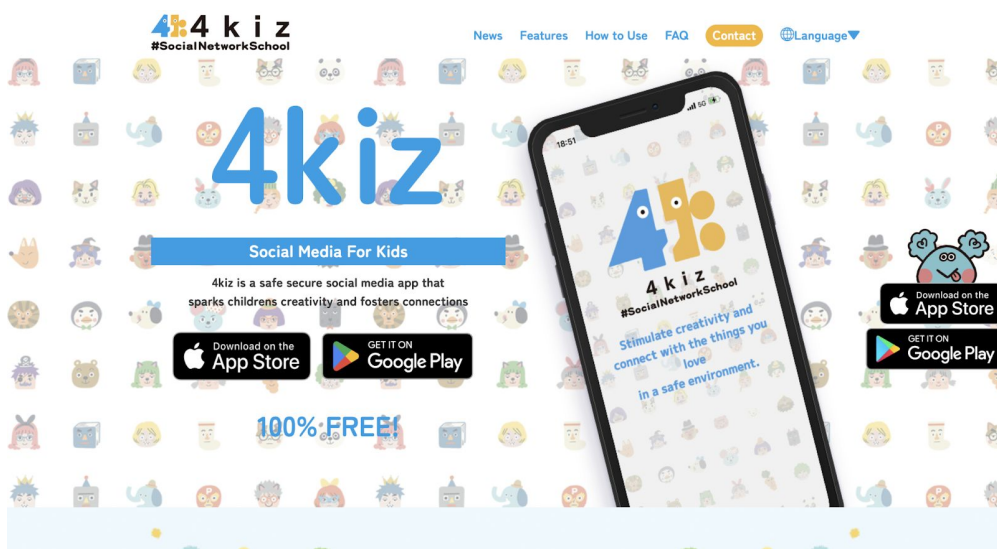
広告も少しずつ出していまして、徐々に広告からのユーザーの獲得に向けて頑張っているところです。

—先ほど6ヶ国語でサービスを展開されているとおっしゃっていましたが、海外に似たようなサービスはあるのでしょうか？

アメリカのスタートアップで12歳以下の子が動画のみを上げるサービスがあります。コミュニティとコメント機能はなく、ショート動画の投稿のみの仕様ですね。

アメリカで既に数百万ダウンロードを達成しており、教育アプリの上位に常にあるという状況です。

今の子どもたちはあまりテキストを読みたがらず、動画が一番需要がありますね。YouTubeやTikTokでの短めの動画が、今の子どもたちの主流になっていると感じます。



**一まさに新しい時代という感じがしますね。今の時点で牧之原市以外の自治体、地域での連携はあるのでしょうか？**

自治体とはこれからですね。東京の私立の小学校で、実際に学校で子どもたちが使用している端末にフォーキッズをダウンロードし、実際に授業で取り入れていただいています。「学校の魅力を投稿してみよう！」というテーマのワークショップを行うなど、積極的に利用していただいています。

実績を様々な場で作っていくことで、横並び主義な日本の学校でも、自分たちもやろう、と欲していただけのように思いますが、きっかけになる事例を作っていくことがまずは大事かなと思っています。

**一どうしても情報の格差が地域ごとに出てしまうという側面もふまえて、横の繋がりのアプローチというのは理にかなっていると思います。既に獲得したユーザーをアクティブにし続けるための工夫はありますか？**

いかに熱量を高く維持して使ってもらえるかを重視しています。実際に投稿してみて、自分の投稿にコメントやいいねといった反応があると嬉しいですね。これは大人も同じだと思いますが、反応があるということは大事で、そのエンゲージメント率が高いというのが弊社の特徴でもあります。なので、いかに最初の投稿をしやすくするか、工夫をずっとしてきているというところがあります。

初めてSNSを使う子達なので、人生初投稿なんですね。何を投稿していいかわからないながらも、ドキドキしながら投稿するんです。初投稿を助けるものとして、自己紹介カードというものを用意しています。自分の好きなことを書き、自己紹介をまず投稿してもらえそうな仕組みを作っています。

弊社もショート動画だけの投稿からスタートしたのですが、動画を作るのは少しハードルが高いんですね。見やすいのですが、動画を投稿したり、編集したりするのはハードルが高いことに気付きました。ショート動画だけでなく、Instagramのような形で画像でも投稿できるようにすることで、より投稿のハードルを下げるといったような工夫も施してきました。

投稿もだんだんネタがなくなってくるので、コミュニティという機能も途中から設けました。コミュニティだと動画を投稿しなくても、好きなテーマで集まっているので、そこでワイワイと簡単にトークして友達ができたりとか、仲良くなったユーザー同士で交流する経験が、次にもう一回継続して使いたいという気持ちに繋がるといえます。継続的に使ってもらえるような工夫は常に続けている状況です。

**一多くのSNS媒体では、自分の顔を写したり友達と動画を撮って投稿することが比較的多いと思うのですが、そのようなサービスも可能になってくるのですか？**

そうですね。禁止はしていません。ただ顔を出していいのかというのは気を付けなければいけないことの一つではあるので、子供自身と親が確認をした上で出してもらっています。顔が出てる場合はAIによって自動検知されて、「顔が出ていますが大丈夫ですか？親に確認しましょう」という通知が出る仕組みになっており、親の了承を得られた場合は公開、という形にしています。弊社の場合、特徴として顔出しするユーザーは割合としては少なめで、スタンプをつけて顔を隠したりするユーザーが比較的多い印象です。

すべてに禁止制限をかけるわけではなくて、気をつけるべきことなどを踏まえ理解した上で、やってもらうというスタンスです。

一子ども自身や親の判断にも任せつつ、サービスとして安全性を保つ工夫が整っているのは安心できますね。

子どものためのSNSという革新的な挑戦と情熱に感銘を受けました！これから子どもたちの創造力が世界規模で広がっていく場になることが期待できますね。4kizの今後の発展が大変楽しみです。本日は貴重なお話をありがとうございました！

## <企業概要>

【会社名】株式会社 4kiz <https://4kiz.jp/>

【設立年月】2021年12月1日

【所在地】東京都渋谷区恵比寿 1-5-7 昭和えびすビル スタートアップえびす 504

【代表者】本山勝寛

取材: EXPACT 金野

執筆: EXPACT 益子



## 国内スタートアップ紹介

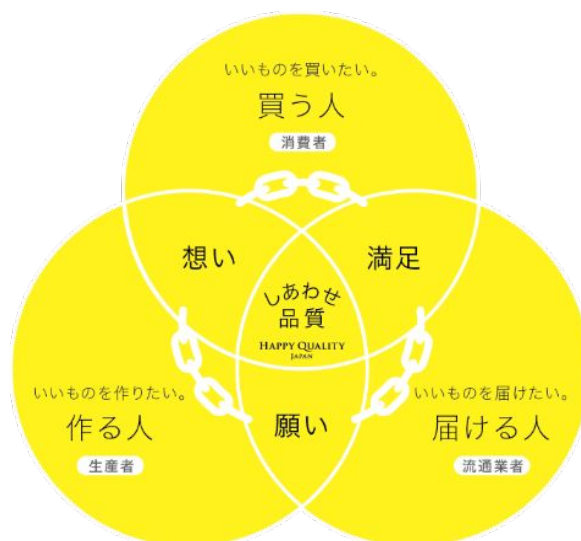
今回は「株式会社 Happy Quality」の1社を取り上げます。



### — 誰にでもできる農業経営を目指す総合農業ソリューション企業

#### 【事業概要】

Happy Quality株式会社は、農業分野に特化した技術開発とコンサルティングサービスを提供する日本のスタートアップです。“農業界の生産から流通までのインフラサービスカンパニー”=『Happy Quality:スタンダード』という、社会的価値の創造を将来像に掲げ、同社は、農業の経験や勘に頼ることなく、データドリブンなアプローチで再現性の高い栽培方法を確立し、「誰にでもできる農業経営」を目指しています。「出口（販売）から入口（生産）」まで、一気通貫した農業経営の支援サービスを展開し、農業の熟練者でなくても、誰にでも、農業経営における収益基盤の確立と、効率的かつ持続可能な安定生産を実現できる“稼げる農業経営”を可能にするサービスを提供しています。「しあわせ品質をすべての人に」をミッションに掲げ、作る人の想い、届ける人の願い、買う人の満足、すべての人の幸せを叶える品質を追求しています。



(HPから引用)

## 【主要サービス】

## 1. HQ式マーケットイン農業（HQ-Happy Quality）

「Happy式マーケットイン農業モデル」は、「誰にでもできる農業の実現」と「稼げる農業の実現」を目的とした新しい農業モデルです。このモデルでは、相場に左右される商品価格にとらわれない農業経営が可能になります。

具体例として、AI技術を活用したトマト栽培技術と栽培指導を提供する支援サービス『ハピトマ栽培』があります。この仕組みでは、人の感覚や経験に頼らない栽培方法を採用し、農業への参入ハードルを下げることで、多くの方が導入しやすい環境を整えています。さらに、熟練の農家だけが持つ高品質作物の栽培ノウハウをテクノロジーの力で形式化し、高機能・高品質・高付加価値の作物を育てる技術をマニュアル化しました。これにより、フランチャイズ農家にも低コストで提供され、栽培指導を通じて効率的で持続可能な安定生産が可能となります。

このモデルのプロセスは次の通りです。

1. 市場リサーチ: 市場で求められる商品を徹底的に調査し、「完売品コンセプト」を構築します。
2. 技術開発: データドリブンのアプローチで効率的かつ高品質な栽培技術を開発します。
3. マニュアル化: Happy式栽培手法をわかりやすくマニュアル化し、誰でも再現可能な形で提供します。
4. 栽培指導: 農家が安定して作物を栽培できるよう支援し、生産効率と品質を向上させます。
5. 全量買取: 農作物を全量買い取る仕組みを導入し、農家の収益基盤を安定化させます。

これらを通じて、効率的かつ持続可能な農業の実現に貢献しています。



(HPから引用)

## 2. Happy灌水

植物の状態をリアルタイムでモニタリングし、最適なタイミングでの灌水を可能にするシステムを開発・提供しています。

## 3. Stomata Scope

植物の気孔の状態を可視化し、健康状態や成長状況を把握するためのアプリケーションを提供しています。

## 4. Wilt Watcher

植物の萎れを早期発見・検知する栽培管理ツールで、世界初の技術として注目されています。

**【同社が解決したい課題】****農業収入の安定化**

農産物の価格決定権が農家にない現状を改善し、安定した収入を得られる仕組みを構築します。従来の農業では、作物の買取価格は相場によって変動し、農家が在庫を抱えるリスクがありました。また一般的なマーケットインは、消費者のニーズに合わせた商品を作ることを指しますが、同社は「確実に売れる商品を作る」ということに重きを置き、農家が安定的な収入を得られるよう、独自の流通システムを構築しているのです。

**農業参入のハードル低減**

新規参入者や若手農家が農業を始めやすい環境を整備し、農業人口の減少に歯止めをかけます。実際にこれまで農業とは無縁だった方が新規就農者として開業しハピトマ栽培を導入した FC農家も増えてきています。同社独自のデータと農業理論に基づいた栽培技術のおかげで、農業初心者でもスムーズに栽培技術を習得することができ、さらに、経営に関する知識も得られ、ビジネスとしての農業を総合的に学べる環境を創り出しています。

**【同社が選ばれる理由】****1. データドリブな農業**

Happy Qualityは、従来の農業が経験や勘に頼りがちであった点を刷新し、データに基づく科学的なアプローチを導入しています。センサーやIoT技術を活用して植物の状態などをリアルタイムでモニタリングし、データ解析によって最適な栽培条件や水やりのタイミングを明確化しています。これにより、農作業の効率化と高品質な農産物の安定供給を実現しています。また、農業初心者でも利用可能なシステム設計を採用しており、専門知識がなくても高い生産性を維持できる点が特徴です。

**2. 革新的な技術開発**

Happy Qualityは、農業の課題解決に向けた独自の技術開発を進めています。植物の生育状態を可視化するデバイスを開発しており、例えば、葉の色や形状から病害の兆候を検知することで、適切な対処を早期に可能にしています。さらに、AIや機械学習を活用し、収穫量の予測や栽培プロセスの改善をサポートすることで、無駄を削減し、環境にも配慮した農業を実現しています。

**3. 市場ニーズへの柔軟な対応**

現代の消費者は品質だけでなく、安全性や機能性にも高い関心を寄せています。Happy Qualityはこれらのニーズを的確に捉え、消費者が求める高栄養価や機能性食品など、特定の需要に応える農産物の開発を支援しています。また、生産から出荷までのトレーサビリティを確保し、安全で安心できる農産物を提供しています。さらに、農家だけでなく食品メーカーや流通業者とも連携し、付加価値の高い商品を市場に送り出しています。

**【今後の展望】**

Happy Quality株式会社は、農業における新たな基準を確立し、それを国内のみならず、グローバルスタンダードとして広めていくことを目指しています。その中核となるのが、AIを駆使した「植物の顔色を伺う」技術の開発、「誰にでもできる農業の実現」と「稼げる農業の実現」を目的とした新しい農業モデルである「HQ式マーケットイン農業」です。同社の掲げるビジョンは、農業の効率性と持続可能性を両立させ、農業従事者や消費者双方にとって価値のある仕組みを提供することにあります。そのための取り組みとして、最新技術を活用し、農業の形を革新する先進的なプロジェクトをこれからも推進していきます。

**【経営陣】**

宮地 誠(みやち まこと)株式会社 Happy Quality 代表取締役

1974年、静岡県浜松市生まれ。

青果市場で競り人として21年間のキャリアを積む中、農業就業人口の減少に伴う生産基盤の弱体化や市場の売上縮小に直面。その危機感から、「生産から流通の構築」に取り組むため起業を決意。長年培った経験を活かし、誰でも熟練者並みの技術で「高付加価値の農産物」を生産・販売できるシステムを開発。農業の課題を「根本から解決」することを目指し、独自のスマート農業技術を展開することで、持続可能かつ収益性の高い“儲かる農業”を実現している。

その成果は国内外で注目を集めており、大手企業だけでなく政府や海外の関係機関からも高い評価を受けている。

**【受賞歴】**

CNBベンチャー大賞 2021『最優秀賞』受賞

**【ステージ】シリーズ A**

執筆: EXPACT 難波

(以上)