

## Contents

- 巻頭言
- まきチャレ2024開催記念インタビュー「モルゲンロット株式会社」
- 資金調達実施記念インタビュー「株式会社Happy Quality」
- 国内スタートアップ紹介「株式会社NOKIOO」

### 巻頭言

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）

第2次トランプ政権が発足して1ヵ月になります。

旧政権からの大幅な政策の変更が世界を震撼させる中、スタートアップにとっても経営環境の変化に注視が必要な状況となってきました。CVC及びVCのスタートアップへの投資戦略においても、中長期的な視点で投資方針を検討する必要もありそうです。

政権発足以降、トランプ大統領が署名した大統領令等は100を超えます。2月26日の当社セミナー「2025年CVC投資の潮流と対策」でも解説したとおり、日本のスタートアップにとって影響が考えられる重要な政策は、以下の4つに集約されます。

#### 1. AI強化政策

1月23日の大統領令「REMOVING BARRIERS TO AMERICAN LEADERSHIP IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE」(人工知能(AI)に対する規制を緩和し米国がリーダーシップをとる)で、バイデン政権下のAI規制を撤廃し、AIを米国主導で戦略的に推進する方針に転換。

#### 2. 環境エネルギー政策

1月20日発表の「UNLEASHING AMERICAN ENERGY」(米国のエネルギーの有効活用)など5つの環境エネルギー関連の大統領令。バイデン政権下のグリーンエネルギー重視の方針を転換。米国の石油ガス資源の開発と全面活用。パリ協定離脱など、脱炭素の国際的な取り組みからも距離を置く。

#### 3. 関税政策

カナダ・メキシコ・中国を対象とする関税に加え、2月13日に全世界の国々に対して「FAIR AND RECIPROCAL PLAN」(相互関税)を導入する大統領覚書に署名。米国の輸出品に高い関税率をかける相手国の製品に同率の関税率を課すことを表明。さらに14日には自動車に対して関税を課すことも発表。

#### 4. 移民政策

不法移民の強制送還等の措置に加え、1月20日の大統領令「PROTECTING THE UNITED STATES FROM FOREIGN TERRORISTS AND OTHER NATIONAL SECURITY AND PUBLIC SAFETY THREATS」では、VISAの審査厳格化に加え、国内に居住している外国人に対する追加審査などを指示。

2月11日までパリで開催されていたAIアクションサミットでは、AIの利用促進のためにはさらなるルール化が必要とするフランスを中心とする意見と、過度な規制がAIの発展の妨げになるとの米国の主張が対立。結局、「AI技術の開発に対してオープンで包括的かつ倫理的なアプローチを約束する」とした共同声明に米国は署名しませんでした。奇しくも中国のディープ・シーク社が高性能な生成AIをローコストで開発したと発表。AI開発は新たな局面に入ってきました。もはやあらゆるテック系スタートアップにとってAI活用は当然。トランプ政権下では、マイクロソフト、アルファベット、アマゾン、メタなどIT大手を含む米国ファーストのAI開発が強力に推進される一方、より安く効率的にAIを活用してサービスの付加価値を高めるスタートアップが注目されそうです。

環境エネルギー政策の転換は、第一次トランプ政権時にも見られましたが、今回はより顕著です。2月14日には「ENDING PROCUREMENT AND FORCED USE OF PAPER STRAWS」（プラスチック製ストローを紙製ストローに置き換える政府の取り組みを終了させる）大統領令にも署名。米国内では化石燃料への回帰が進み、風力発電等のグリーンエネルギー関連ほか、環境系スタートアップには逆風となりましょう。ただこれは米国内の話です。世界的には、気候変動による風水害や山火事被害などが耳目を集める中、環境への意識はますます高まっています。欧州を中心に米国外の環境系スタートアップには、米国企業を代替することでグローバルな成長の機会があると思われます。

自らをタリフマンと称するほど、関税に力を入れるトランプ大統領。国家間の駆け引きの材料に関税をちらかせる戦略とも感じられますが、本気で導入が進んだ場合には、世界経済に大きな影響が及ぶことは間違いありません。米国を中心に世界中でインフレが進行し、消費は停滞、経済成長がマイナスに転じることもありましょう。米国内に投資を呼び込みたいトランプ政権の思惑とは裏腹に、スタートアップを含む米国企業の競争力は低下します。ただそこには、日本を含む米国外のスタートアップには、成長マーケットであるインド、東南アジア、アフリカなどを対象とするグローバル戦略で、やはり米国企業を代替するチャンスもありそうです。

厳格な移民政策を掲げるトランプ政権ですが、米国内の外国人労働者にも不安が広がります。米国のIT産業を支えてきたのはH1-Bビザにより就労している優秀な技術者です。演説でトランプ大統領は、これらの人材の重性には言及しているものの、インド人などを中心とする優秀な技術者が他国に流出する可能性があります。これは日本を含む他国のスタートアップにとっては、優秀な人材を獲得するチャンスと言えます。人材獲得によって米国企業に対抗して相対的な優位を勝ち取ることができる可能性があると言えます。

国内マーケットのみに関心をもつ傾向が強い日本のスタートアップ。今こそグローバルな視点で、世界にマーケットを求めるチャンスです。オープンイノベーションでスタートアップとの協業を模索する上場会社にとっても、自らの経営戦略においてトランプ政権の動向は看過できません。いかなる政策が飛び出すか不透明な米国トランプ政権。注視しつつも振り回されることなく、世界のマーケットを視野に、自らの強みを生かして果敢に事業を成長させるスタートアップ

に、より光があたることとなりましょう。

なお、2月26日には、トランプ政権でどう変わる『2025年CVC投資の潮流と対策』と題した新春セミナーを開催しました。詳細はこちらから動画録画アーカイブをご覧ください。ご関心のある方はお申込みください。無料で視聴いただけます。

<https://form.run/@cfsp-cvcseminar20250226>

## 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」で市長特別賞を受賞した「 Morgenrot株式会社」にインタビューを実施しました。同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 | Morgenrot株式会社】

サーバー運用の効率化がもたらす持続可能なソリューションとは



2024年11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）の表彰式が開催されました。

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画しました。

本記事では、まきチャレ2024で市長特別賞を受賞されたMorgenrot株式会社の代表 森本竜英さんに、提供しているサーバー管理の効率化サービスや、まきチャレでの発表内容、今後の展望についてお聞きしました。

一本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。よろしくお願いします。

よろしくお願いします。

—まずはじめに、森本さんのご経歴と、 Morgenrot 株式会社の設立に至った背景についてお聞かせください。

30歳までは海外の企業でエンジニアを務めていました。半導体メーカーであるDellやAMDに13年間勤務し、仕事を続ける傍ら2019年に Morgenrot 株式会社を起業しました。起業後数年間は、二足のわらじでエンジニアとしての仕事と Morgenrot の経営を続けておりましたが、2023年にエンジニアをやめ、それからは Morgenrot の経営に集中しています。

Morgenrot を設立した背景には、当時コンピューターの計算力を利用して仮想通貨を得る「マイニング」が流行していたことがあります。このマイニングにはコンピューターの処理能力を向上させるGPUを大量に必要としますが、その需要の拡大を最初に見越していたのが最近急成長を遂げたNVIDIA（エヌビディア）です。私が当時勤めていたAMDでもGPUを作っており、その中で日本ではGPUがどこでどれだけ運用されており、そしてどれだけ活用されていないかという現状を目の当たりにしました。

この課題を解決するために、GPUサーバーの運用を効率化できるプラットフォームを作れないかというアイデアを得ました。このアイデアの実現に協力してくれるエンジニアの方々とも出会い、 Morgenrot 株式会社の設立に至りました。それから現在まで、当社はコンピューターの計算力を管理するプラットフォームの整備・提供に取り組んでいます。

—エンジニアとして働く中で気づかれた課題から着想を得られたのですね！御社が掲げている「あらゆる理想を計算力で実現し、人々の生活をより良いものにする」というビジョンにはどのような想いが込められているのでしょうか？

計算力というのは、皆さんが気づかないだけで日々の生活の中でも多くの場面で使われています。例えば、2,3年前から生成AIが一般に認知されてきましたが、生成AIがますます導入されることによって必要になる計算力というのは膨大なものになっていきます。このような変化に対応し、計算力を滞りなく提供していくのが我々のミッションだと思っています。それによって人々の生活を充実させ、社会に対して貢献していくというのが当社のビジョンです。



ーこれからの社会を形作る素晴らしいビジョンですね。技術革新に対応していくために、計算力を提供することで社会貢献を目指す強い使命感が感じられます。実際に計算力を必要としているサーバー管理の現場には、どのような課題があるのでしょうか？

現在、サーバーの管理をされている方、またそれに伴ってサーバー数というのはすごく増えてきています。従来のCPUサーバーの運用を主とする時代では、10台や20台、多くても100台程度のサーバーを管理するのが一般的で、サーバー管理は人力でもなんとかできていました。ところが、GPUサーバーが導入されることによって、管理するサーバーの数は膨大に増えてきています。大きいところで言うと、政府系のデータセンターでは4,000~6,000台のサーバーを管理しており、海外だと1万台に達するところもあります。

サーバーの従来の管理方法は、文字のコマンドを打ち込むことによって管理するCUIベースがメインでした。今でもほとんどの現場ではこの管理方式が利用されており、非効率な管理が行われているのが現状です。

また、世界中でサーバー需要が増えている中で、特にAI用途で利用されている電力はこの先減ることはありません。増え続ける電力・計算力の需要に对应していくことは、どんどん難しくなっていきます。需要の拡大に対応するため、また電力消費を抑えるためにも、これからは効率的に計算力を使っていくということを推し進めていく必要があります。

ーそのような課題を解決するために、どのようなソリューションを提供していますか？

サーバー管理の課題を解決するために、当社ではサーバーの稼働状況を可視化することで運用を最適化する「M: Arthur」という管理ツールサービスを提供しています。この管理ツールサービスによってサーバーがどこでどれだけ稼働しているかが一目瞭然になり、稼働が集中している日としていない日を特定してタスクの平均化を行うことができます。

また、GPUサーバーのクラウドサービスとしてはAWSやGCPが有名ですが、これら大手のサービスは利用コストが高く、誰でも使いやすいような環境を提供したいと考えて「Cloud Bouquet」というサービスも始めました。Cloud Bouquetは、簡単に言えばGPUサーバーの計算力が余っている側と計算力を欲している側をマッチングし、クラウド上での計算力の需要と供給を結び付けるプラットフォームサービスです。

Cloud Bouquetには2つの側面があり、その1つがパブリック向けのサービスです。こちらでは、計算力を必要としているお客様に対して、企業や研究機関、データセンターなどで余っている計算力をお貸出しすることで、GPUサーバーの導入を割安で行えるようになっていきます。一方で、Cloud Bouquetのシステムを社内で実装していただく法人向けのサービスも行っています。サーバーを運用する企業がこのシステムを導入することによって、社内でGPUサーバーの計算力を融通し、効率的に計算リソースを活用することができます。

AI導入による電力消費の拡大については、現在当社が新しいソリューションを開発しているところです。現状では、AIが1つのタスクを処理する時、どのサーバーを使ってどれだけの電力を消費したかということを計測することが実はできません。しかしそれが、今我々が開発を進めているツールでできるようになります。その計測が可能になれば、M: ArthurやCloud Bouquetを用いて効率化を進められるようになり、AIの運用を最適化することができます。この技術の実現は、AIがますます利用される現代において非常に大きなブレイクスルーになると思います。





一サーバー運用の効率化について、様々なソリューションを展開しておられるんですね。これらのサービスについて、海外市場への進出のご実績や予定があれば教えていただきたいです。

非常にありがたいことに、Cloud BouquetおよびM: Arthurに関しては複数の海外企業からご引き合いをいただいております。現在具体的な話がシンガポール・インドネシア・マレーシアの3カ国で進んでいます。アメリカにおいても、テキサス州にあるデータセンターへの当社ソフトウェアの展開を進めております。

## まきチャレ2024におけるモルゲンロット株式会社

一ここからはまきチャレ2024についてお聞きしていきます。まきチャレにてご提案された「グリーンデータセンター No.1 都市 まきのはら」について教えてください。

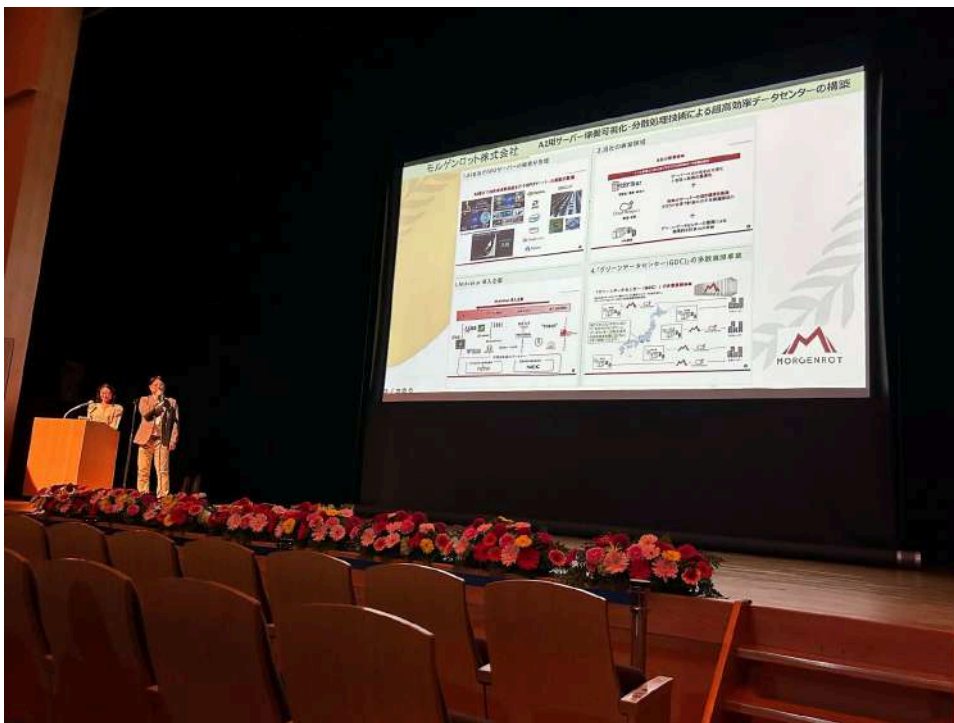
当社は先程紹介したサービスの他に、ハードウェアも販売しております。「グリーンデータセンター No.1 都市 まきのはら」は環境にやさしいエネルギーを使用するコンテナ型のデータセンターを牧之原市に設置するというソリューションです。太陽光や風力で発電したグリーンエネルギーを利用したコンパクトなデータセンターを耕作放棄地に複数配置し、牧之原市を日本一の計算力提供拠点にするというご提案をさせていただきました。

当社にはまきチャレの発起人である出縄さんに社外取締役として入っていただいております。出縄さんから静岡には茶農業の耕作放棄地がたくさんあるということをお聞きしていました。そのような放棄地はかなりの面積があるということで、その有効活用という面でも当社のソリューションは非常に有効だと考えています。

一耕作放棄地を有効活用するアイデアとして、とても面白いと思いました。牧之原市でこの事業を行うことで、他にどのようなメリットがあるのでしょうか？

日照時間が日本一長いと言われている牧之原市は、太陽光発電の利用に最適な立地となっています。また、牧之原市には富士山静岡空港があるということも大きな強みです。サーバーの管理においても現地でサービス復旧などの作業を行うことができますので、空港があるのとないのではアクセスのしやすさという点でだいぶ違ってくるというのがあります。

加えて、当社はリモートワークを推奨しており、東京一極集中ではない地方分散型の社会も推進しています。特にデータセンターは、電力と通信の環境が整ってさえいればどこでも構築することができます。牧之原をスタート地点として、全国各地に小規模なデータセンターを多数配置し、M: ArthurやCloud Bouquetのシステムを用いた分散処理を普及させていきたいと考えています。また、地方を元気付けるという意味でも、こういったテクノロジーを地方で最大限に活用していくことには意義があると思っています。



一環境だけでなく地方創生という面でも魅力的なソリューションですね。コストや電力供給が不安定であるという太陽光発電の課題に対してはどのように対策されていますか？

まず前提として、今回ご提案したグリーンデータセンターでは通常の電力も併用する予定です。それを踏まえて、太陽光発電のコスト問題については、幸い日本にはFITという再生可能エネルギーで発電した電力を電力会社に買い取ってもらえる制度がありますので、多少穴埋めをすることができます。

しかし、電力供給が不安定であるという点は太陽光発電の避けられない課題です。再エネと言われている電力の中で、水力を除けばほぼ全てが不安定な電源であると思います。そのような課題に対して、当社の提案する小規模なデータセンターの分散配置は非常に重要なソリューションになってくると考えています。現在の技術では電力を輸出することはできませんが、それを計算力に変えればクラウド上で世界中に輸出することができます。当社が提供するCloud Bouquetのよう

なクラウドサービスを利用すれば、計算力が足りないサーバーに世界のどこかで余っている計算力を提供することができるからです。

太陽光発電を利用すると昼夜や気候の影響を受けてしまいますが、クラウド上でつながったグリーンデータセンターを様々な場所に分散配置すれば、どこかが夜であれば昼であるところの、どこかが雨であれば晴れであるところのデータセンターの計算力を融通することができます。結果的に、電力供給が不安定でも計算力の供給を安定化することができます。

当社のM: ArthurやCloud Bouquetは、そのような分散処理による計算力の運用安定化に特化しています。これらのテクノロジーを利用することで、グリーンエネルギーとデータセンターは産業として非常に相性がいいものになると考えています。

**一電力が不安定でも計算力の供給を安定化させられる工夫に驚きました。今回のまきチャレにエントリーされたきっかけは何だったのでしょうか？**

当社の社外取締役である出縄さんのご紹介がきっかけです。耕作放棄地のお話をお聞きした時、その土地を利用してグリーンデータセンターを建設してはどうかという話をしたところ、まきチャレで提案してみないかと参加を勧められました。放棄地の問題や、地方創生についてのお話を伺い、当社の取り組みがお役に立てるのではないかという思いもあってエントリーさせていただいた次第です。

**一まきチャレに参加されたご感想と、来年の参加を検討している方へのメッセージをぜひいただきたいです。**

まずびっくりしたのが、参加されている企業さんのレベルがかなり高かったということです。私も色々なビジコンには参加してきましたのですが、まきチャレに参加されている方々は筋の良い方ばかりだなという印象でした。我々から見ても一緒にコラボできないかなと感じた企業さんもおられましたし、そういった協業に関して具体的な話に進むのが早そうな方々が参加されていました。コンテストとは別に、スタートアップ向けのファイナンスのスキームをご紹介いただけるなど、何かしらネットワークができるという点で非常に珍しいピッチコンテストだったなと思います。参加を検討されている方は、できるのであればぜひした方が良いと思います。

**一最後に、まきチャレでの市長特別賞の受賞を踏まえて今後の展望をお聞かせください。**

現在は、色々な企業さんと継続してお話をさせていただいています。もしこの事業を進めていくことになれば、耕作放棄地にグリーンデータセンターの第一号を建設していきたいと考えております。年も明けましたので、今年からこの計画を前に進めていければと思います。

**これからの時代を見据えたサーバー管理の効率化というソリューションが大変魅力的でした！環境問題の解決や地方創生、さらにはAI時代の発展にも貢献しうるプロジェクトに期待が高まりますね。本日は貴重なお時間をいただきありがとうございました！**

〈企業概要〉

【会社名】 モルゲンロット株式会社

【URL】 <https://jp.morgenrot.net/>



【設立日】 2019年4月9日

【所在地】 〒102-0083 東京都千代田区麹町4-4-3 ピネックス麹町6階

【代表者】 代表取締役 森本 竜英

取材：EXPACT 坂井・石山・益子

執筆：EXPACT 石山

## 資金調達実施記念インタビュー 「株式会社Happy Quality」

アグリテック開発を加速させる株式会社Happy Qualityが目指す「生産から流通までの世界のスタンダードを作る」とは？



2023年3月、アグリテックで農業を支援する株式会社Happy Qualityが、研究開発の加速と更なる事業拡大に向けて4億5,000万円の資金調達を実施しました。

そこで、資金調達を実現した株式会社Happy Qualityの代表取締役 宮地 誠さんに事業立ち上げのきっかけや事業にかける想い・今後の展望についてインタビューをさせていただきました。

株式会社Happy Qualityについて、事業内容はこちら！

[https://expact.jp/happy\\_quality/](https://expact.jp/happy_quality/)

—今回は、事業にかける想いや現在の事業内容について、より深くお聞きしていきたいと思いません。宮地さんは、元々青果市場で競り人をされていたんですね？そこで農業の課題を感じて起業されたとのことですが、「いつか起業したい」という想いは最初からあったのでしょうか？

実は元々、私は起業家的な性格なんです。起業ありきで子供時代から過ごしてきました。言い換えると、「お金持ちになりたかった」というところですね(笑)  
子供ながらに、お金持ち＝社長のようなイメージがありました。だから、サラリーマンではあり続けたくないと勝手に思っていて。15歳の頃など少しやんちゃな時期もあったのですが、そんな時代から毎日経済新聞を見ている、ちょっと変わった学生時代でした。



—経営には元々興味があったんですね。では、経営者や社長になりたいと思われた時に、市場で働き始めたきっかけは何だったのでしょうか。

学生時代に陸上をやっており、大学もスポーツ推薦で入学が決まっていたのですが、入学直前の2月に大けがをしてしまい、そこで選手生活が終わったんです。当時の監督からは、「マネージャーをやってくれ」と言われましたが、辞退して結局私は入学した大学に一度も足を踏み入れることはありませんでした。

半年間寝たきりだった時に、お見舞いに来た友達が車のレースの漫画をくれました。それに感化されて、レーサーになりたくなっちゃったんです。まず、レーサーになるにはお金を稼がないといけない。お金を稼げる職種ってなんだろう？と考えていたところで、父親に「だったら地元に戻ってこい」と言われたんです。

地元に戻って市場で働けば、朝は早いけれど、昼に仕事が終わります。その後、アルバイトをすることも自分で勉強することもできる。そこで、市場に入ったというすごく単純な話なんです。また、ゆくゆくは「数字が動く世界」を作りたかったので、証券マンになりたいと思っていました。とにかく数字が動く世界という点では、市場も同じだなという感覚でしたね。そんな経緯で19歳の途中から市場に入って、そこで農業の課題を目の当たりにしました。農業の在り方や本質を変えたいと考え、起業するために40歳の4月30日に退職しました。

**一原点には、「数字が動く世界」があったんですね。次に、市場で感じて起業するに至った農業の課題とそこに対してどう取り組んでいるかを教えて頂けますか？**

大きく二つの課題があると感じています。「匠の技術がうまく伝承されないこと」、「農業で安定した稼ぎを得るのが難しいこと」です。

まず、匠の技術。いわゆる経験や勘というものです。これってすごいものなんですけど技術を伝えるのが難しいので、再現性が低いんですね。「何となく見た目で分かるでしょ」とか「何となく植物がしおれているでしょ」という肌感覚なんです。伝えることが難しいからこそ、農家の匠の技術がどんどん失われていってしまいます。

もう一つが、中々お金にならないので農業の担い手が減ってきている点です。天候に左右されながら、大変な思いをして作ってもじゃがいも一つで10円の利益にしかならないことが多いです。さらに、価格決定権が農家さんにはありません。市場や卸売業者が価格を決めてしまうので、当たるか当たらないか分からない宝くじを買ってるようなものなんです。

このような課題を解決するために、Happy Qualityではデータドリブン農業を実践しています。具体的には、気温や湿度、日射などのデータを全部取って、ロジカルに判断できる栽培方法を確立しています。そのおかげで、栽培や水やりの再現性や植物の仕組みが分かってきました。まさに、「誰でもできる農業」を目指しています。

だからこそ、次の世代に伝えたり、AIを活用して再現性の高い栽培ができるようになることで、安定的な稼ぎが得られるようになります。

**一若い方だったり新しく学び始めた方が農業を気軽に始められるようになるんですね。これまで高い技術を経験やノウハウとして身につけてきた農家さんの反発などはありませんでしたか？**

結論、全くないわけではないと思います。ただ、私は全部の農家さんを救えるとは考えていなくて。ここが本質で、私はどこまでいっても卸業者や八百屋など「商人」の目線なんです。農家さんの立場で事業をやっているのではなく、商人からの目線で、農家さんが減ると何が困るかということを考えています。

農家さんが減ったときに、八百屋さんは何で困ると思いますか？

売るのがなくなる、つまり仕入れ先がなくなります。だから、私たちは農家さんが減ると困るんです。例えどんなに優れたサービスやデバイスを開発しても、農家さんがクライアントなので、農家さんがいなくなるとうちの会社の存在自体がなくなるのと同じです。だからこそ、今どんどん減ってしまっている農家さんを増やしたいと考えています。

若手の皆さんや企業の農業事業部さんなど、勢いのある全く違う世界の人たちが農業界に参入すると、どんどん活性化していきます。そのために、伝える技術や安定した稼ぎを産み出すための技術開発をして、広めていこうというのがHappy Qualityの事業です。

**一農業に興味を持った人が気軽に始められるということを目指しているんですね。では、具体的に現在注力している事業について教えて頂けますか？**

「Happy Qualityが農業の新しい基準を作り、それをグローバルスタンダードにする」ことを目指しています。その基準作りのために、今「植物の顔色を伺う」というキーワードがあります。今後、お医者さんの問診のようなものが植物でできたらいいんじゃないかと考えています。

そこでドラえもん「ほんやくコンニャク」のようなプロダクトを作ろうと思っています。「ほんやくコンニャク」って、理解できない言語でも日本語で分かるようになるというものなんですね。普通、植物に「おはよう」って言っても返してくれませんが、それが返ってきたらめっちゃいいですよ(笑)

「植物の今の機嫌や体調、欲しいものを直接聞いたら」って考えるとワクワクしませんか？ 一見馬鹿げた話かもしれませんが、「世界の農業界のドラえもんになれたらいいよね」というところで、今いろんなデバイスの開発を行っているという感じです。



### —どんなデバイスを開発しているんでしょうか？

近赤外のセンサー選果機を共同開発して、私たちが作るトマトの糖度とリコピンの量を全量測っています。糖度だけではなく、リコピンの数値まで測ってエビデンスを残しているのは現状Happy Qualityだけなんです。

私たちは、Happy Quality独自の基準として「トマトの年間平均糖度8度以上で一年中出荷できる」ということを定めています。その基準を満たすために開発を行っていて、それに加えてリコピンとギャバ（GABA）という二つの成分で機能性表示を取得しています。

背景には、先ほどの「技能伝承が難しい」という話があります。例えば、匠の農家さんが長年の経験と勘で美味しいトマトを作ったとします。それ、食べたら美味しいんですけど、消費者が買う時にパッケージからは、明確に品質の違いが分からないんですね。「本当に美味しいものを買ってもらおう」という基準にするために、私たちは糖度やリコピンの数値を見える化しました。

そのため、Happy Qualityは商品パッケージに糖度値を表示しています。他の業者さんは糖度を測ってはいても、表示することは少ないんですね。農家さんが頑張って作ったものを「これはいいものですよ」って全量検査して、一目で分かるようにしています。

まとめると、これがHappyQualityのスタンダードであり、その基準を1人でも多くの農家さんが満たせたら安定して農作物が売れるようになりますよね。そのために、データを用いて植物の状態が分かる、ドラえもん「ほんやくコンニャク」のようなものを開発しています。



一研究開発に資金を使いたいとお聞きしましたが具体的にどんな研究に力を入れていくのでしょうか？

研究開発で「デジタルファーム」というデジタル上での農園を作って、シミュレーションを行えるようにしたいと考えています。そのために、外部にアウトソーシングするより社内で完結できるようにしたい、というのも先ほどの人材強化の目的の一つです。



一デジタルファームについてもう少し詳しくお伺いしてもよろしいですか？

農業版デジタルツインと呼ばれるもので、農業をリアルとデジタルの融合で行うことができます。一つの画面上に世界中の農場の環境値を作ります。現実には一ヶ所にしか足を運ぶことができませんが、デジタル上では各地の天気や土のデータを一度に配置します。そこで同時に同じ種をまいてみて、どのように植物が成長するのかをシミュレーションすることができます。さらに「農薬を使用した時にそれが本当に有効なのか」であったり、肥料の濃度や水のタイミング、日射データなどを一目で確認することもできます。

例えば、トマトを現実で育てると種をまいて実になるのに100日もかかるんですよ。さらにみかんだと10年以上かかると言われています。これをデジタル空間で再現することで、データを集めるための時間を節約することができます。もちろん、ただの仮想空間のゲームに終わって正確なシミュレーションができないと意味がありません。

そこで、より現実に近いシミュレーションを行うために、実際のデータを「生きた教師データ」として使っています。そのデータを取るためのデバイスを開発しているのですが、実際にデジタルファームに投入すると、「大体これくらいだろう」ではなくて本物のシミュレーションに近づくと考えています。

一成果が出るまでの時間を節約することで、限られた時間で正確なシミュレーションが行えるんですね。具体的に、どのように活用できるかのイメージを教えてくださいませんか？

具体例をお話しすると、今UAE（アラブ首長国連邦）とプロジェクトを進めています。UAEの環境は極端で、国土の88%が砂漠である上に、気温が60度からマイナス20度に下がるんですよ。そのような環境で農業を行うために、UAEの環境値をシミュレーションに入れてみて、ハピトマ（※Happy Qualityの製品であるトマト）が作れるのか？といった検証を行っています。



また、逆に現地でよく栽培されるキャッサバという大きな芋のような農作物を日本で作るためには、といった検証も行っています。実は、キャッサバはUAEだと50日、日本だと3か月くらい栽培にかかります。リアルでやると、日本だと年間に4回転しかできませんし、季節ごとに環境も変わるので、同じ環境を再現できないという課題があります。

それをデジタル環境でシミュレーションすることで、私たちが「生きた教師データ」と呼んでいる光合成や点群データなどの細かいデータを取ることができます。

**一たしかに、日本と全く違う環境でもデジタル上で再現できれば、進出の幅も広がりますね。では、宮地さんは海外展開についてはどう考えていらっしゃいますか？**

少し変わった回答にはなりますが、私自身は海外に出ていくよりも「世界がHappy Qualityに来てくれるようになりたい」と思っています。つまり、どこにいても私たちが中心でありたい、という感覚を持っています。私たちのビジョンは「生産から流通までの世界のスタンダードを作る」ことです。そしてその理由は「あったらいいな」ではなくて「なくてはならない」存在を目指すというのが私の意義だからなんです。

事業を始めた当初は、大企業や国の人たちに呼んでもらうことが大きなチャンスだと考えていた時期もありました。ただ、その経験を経て来てもらう会社になると決意したんですよ。明確なビジネスモデルを描き、実績を積み、そのための研究開発をしてサービスや商品まで落とし込むことができれば「頼られる存在」になれると思っています。それこそが信頼です。

話は逸れましたが、海外展開に関しては「日本だから」「海外だから」と線を引くのではなく、どこにいても誰もが信頼する実績をつけることで来てもらう存在になりたいと考えています。だから、私は「商売敵は誰ですか？」と聞かれたときは「宇宙人です。」と答えるようにしているんですよ（笑）



「海外に展開していくだけではなくて「世界のスタンダードになる」という考え方は新鮮ですね！では最後になりますが、今後の展望を踏まえて今回の資金調達における出資先である明石吉田屋産業様とどのようなことに取り組んでいかれるのでしょうか？

明石吉田屋産業さんは、1900年創業の歴史のあるエネルギー会社さんです。その歴史のある企業がスタートアップと組んだことで、大きな相乗効果が狙えると考えています。エネルギー業界は農業には絶対に必要不可欠な業界です。農業ってとにかくエネルギーを使うので、農家さんにも私たちにも、ここが協働することでコスト面でのメリットが生まれます。

また、現在の5代目社長が「とにかく地元に戻元したい」という強い思いを持っていらっしゃるんですよ。そこで、明石吉田屋産業さんが農業法人を作り、農業を始める。そこを当社が支援しながら、商品を仕入れて売ることによって共に成長していきたいと考えています。

今後は、さらに多くのパートナー企業様との取り組みにより農業の発展に貢献していきたいです。

アグリテック領域で新たな挑戦を続け、「生産から流通までの世界のスタンダード」を目指すHappy Quality。品質保証により農業参入のハードルを下げ、資金調達で「デジタルファーム」開発を強化する取り組みや求める人材について伺いました。本日はありがとうございました！

#### <会社概要>

【会社名】株式会社 Happy Quality

【URL】<https://happy-quality.jp/>

【設立年月】2015年

【代表者】代表取締役社長 宮地 誠

【所在地】〒437-0061 静岡県袋井市久能1887

## 国内スタートアップ紹介

今回は「株式会社 NOKIOO」の1社を取り上げます。



**NOKIOO™**

人材育成・組織開発のノキオ

### 一チームマネジメントで組織の成果を最大化する

#### 【事業概要】

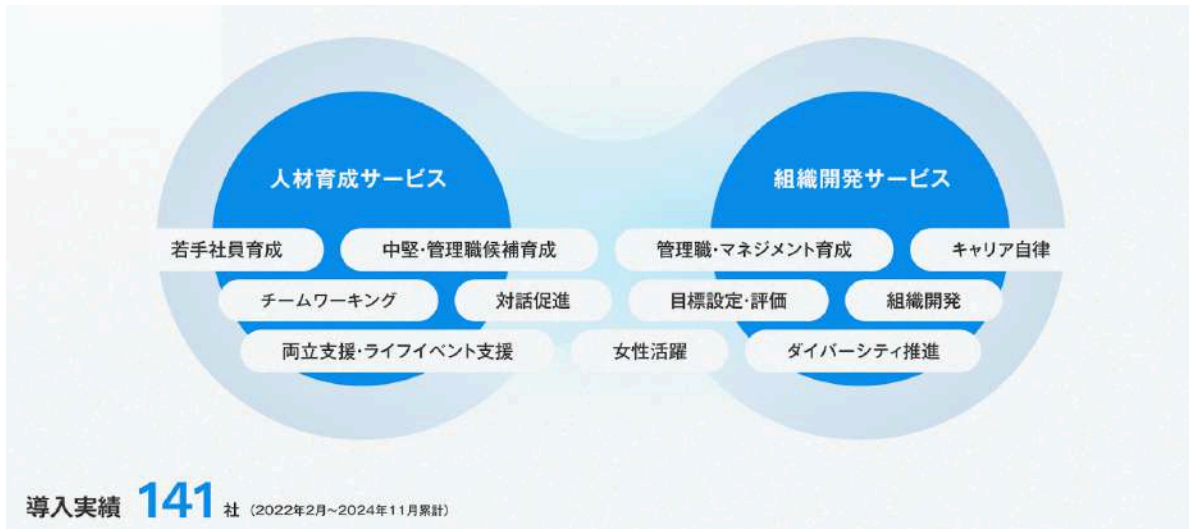
株式会社NOKIOOは、人材育成、組織開発支援を主軸とする日本のスタートアップ企業です。「人と組織の掛け算で共創があふれる社会へ」をブランドビジョンとし、これまでのような「気合・根性・長時間労働」をベースとしたチームワークの在り方を根本から変革する、独自のチーム運営のスキル体系を人材育成・組織開発事業としてサービス化しています。企業のチームの生産性向上や組織の成長を支援するプログラムとしてオンラインサービスなどを主に提供し、企業と社会の持続的な成長を目指します。



(HPより引用)

## 【主要サービス】

「人と組織の営みをアップデートし日本のチームの景色を変える」のバリューのもと、株式会社NOKIOOでは、人材育成と組織開発それぞれのアプローチで企業の事業育成を支えています。



(HPより引用)

### 1. Mirai共創Work [組織開発サービス] — プロセス設計と言語化を支援

- 人事・組織課題に基づく企画立案と実行支援

「マネジメントを強化したい」「共創を促進したい」「女性管理職を増やしたい」など、企業ごとの目的や課題に基づく企画立案と実行を支援します。

- エンゲージメント向上のための現場支援

エンゲージメント調査結果を対象に、分析を実施。傾向と仮説をもとに自社（自部門）に合った具体的な計画立案と実行を支援します。

### 2. Performance Work [人材育成サービス] — 社内・社外での人材育成を支援

企業のマネージャー層を対象とした完全実践型4か月間の伴走型トレーニング。視野を広く持ち、上位組織の戦略を理解しながら、メンバーや部門をリードして組織全体のパフォーマンスを向上できる「進化マネージャー」の育成を目指します。またチームマネジメントに必要な4つのスキル；課題設定力、成果の合意形成力、連携創出力、多様性受容力を体系的に習得、チームマネジメントの基盤を築く学習を提供します。

- 研修型トレーニング

強化したいスキルに対応する科目を選択し、研修を進めます。基礎編と発展編の2回の研修を通して、研修と職場をつなぎ、チームマネジメントの実践力を高めます。

- 実践伴走型トレーニング

核となるスキルを体系的に学びます。伴走型のサポートと定期的な学習機会が、チームマネジメントの実践力を着実に高めます。



(HPより引用)

自社で育成企画が難しい企業に向けて、社外での育成プログラムも展開しています。

## 【社外での学習プログラム】

- スクラ

今までライフイベントによってキャリアを左右されやすかった女性の昇進意欲とスキルの向上を目指すオンラインスクール。ライフステージや役割の変化を迎える女性が集まり、チームで連携して成果を上げる仕事のやり方を習得する管理職候補育成プログラムです。

- 次世代リーダー育成プログラム

次世代に求める管理職やリーダー候補の育成をサポートする半年間の長期研修プログラム。プログラム。複数の企業から若手社員が集まり、共に学ぶ形式で実施されます。異なる業種、職種、年代の参加者が集まり、新たな価値観や考え方を学ぶ機会を提供することで、普段の業務では得られない外部との交流を通じて、視野を広げることができます。実践的なスキル習得で、自律型な組織の中核となる人材の育成を目指します。



(スクラから引用)



## 【サービス導入企業例】

マツダ株式会社

株式会社アカチャン本舗

株式会社ブリヂストン

三井住友海上火災保険株式会社

株式会社学研ホールディングス

等

## 【同社が解決したい課題】

### 1. チームマネジメント課題

リーダーやマネージャーのマネジメントスキルはチームを動かすために必要不可欠です。株式会社NOKIOOでは、メンバーのエンゲージメント低下や目標設定のばらつき、裁量の偏りなど従来合った問題に寄り添い、個の力に頼るマネジメントから、チーム全体が連携して成果を出す体制に移行することが重要だと考えます。マネジメントを管理職だけの仕事にしない、「全員でマネジメントが実践できるチーム」かつ組織のより広い階層が、共通のマネジメント認識と技術を持つ状態を実現する計画的な人材育成を提供します。

### 2. 2030年問題

日本における少子高齢化と人口減少が深刻になる今、2030年頃の日本は社会的、経済的に深刻な労働力不足に直面すると言われていています。。一般的に生産年齢人口と呼ばれる、15歳から65歳までの人口の急激な減少は多くの企業にとって人材獲得競争の激化や人件費の高騰といった課題を生み出します。同社のEvolument<sup>1</sup>は貴重な人材をどのように育て、組織と個人をいかに持続的に発展させていくかという課題に向き合い、持続的なマネジメント力を提供します。

## 【同社が選ばれる理由】

### 1. 独自のコンセプトモデル

「Performance Work」と「Mirai共創Work」という独自のコンセプトモデルを展開し、従来の「気合・根性・長時間労働」に依存した働き方を変革するチーム運営スキルを提供しています。マネージャーや管理職など個人の力に頼るのではなく、「チーム全体がマネジメントをできる」に

<sup>1</sup> 2030年問題に備え、持続的な事業成長を導く。「進化マネージャー」育成 新サービス  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000009.000054755.html>

なり成果を出す体制に移行することが重要です。各企業のチームビジョンをヒアリング、軸にすることで課題解決や次世代の経営ステージへの進化を支援します。このアプローチによって、組織

のより広い階層が、共通のマネジメント認識と技術を持つ状態に育成されるだけでなく、企業が持続的に成果を上げるチームの育成に貢献します。

## 2. 共創型サービスの提供

単なるサービス提供者ではなく、企業と人との「共創」を重視したパートナーシップを築きま  
す。クライアントとの対話を重視し、課題言語化の段階から学習体験設計、研修実施後の取り組  
み分析、評価まで寄り添うことで研修効果を最大化します。この一貫した伴走型支援が、企業の  
本質的な課題解決と持続的な成長を実現し、顧客満足度向上に繋がっています。

## 3. 女性活躍推進

「地方×オンライン×女性」を掲げ、女性の人材育成サービス「育休スクラ」をはじめとした女性  
のキャリアアップ支援にも力を入れています。長時間労働などをはじめとした、女性管理職比率  
を引き上げる上での壁を細分化し、組織への貢献や活躍を希望する女性が自主的に学べる機会を  
提供します。多くの女性が直面するライフイベントや環境の変化への不安を解消し、それをチャ  
ンスとして捉える『変革マインド』の育成、キャリアアップに対するモチベーションの向上の手  
助けに力を入れています。

### 【今後の展望】

株式会社NOKIOOは、社会と人材が共創し、持続的な事業成長をできる社会を目指しています。  
次世代のチームワーキングを実践する人材育成や、ビジョンである「日本のチームの景色を変え  
る」に基づいた共創を根付かせる組織開発を通じて、日本の組織文化を変革することを目標にし  
ています。チームマネジメントで組織の成果を最大化するを特長とし、これからのマネジメント  
実践スキル「個からチームへ」を様々なサービスを通して推進していきます。「地方×オンライン  
×女性」をコンセプトに女性の社会進出応援をする「育休スクラ」や、「進化マネージャー」育成  
を促進する新サービス Evolumentなど、社内外で企業が取り入れられる人材育成・組織開発の支  
援に力を入れていきます。

### 【経営陣】

代表取締役 小川 健三（おがわ けんぞう）

1977年、静岡県生まれ。

2001年神戸大学卒業後、日本電気株式会社にて官庁向けシステムの構築・運用におけるソリューション営業に従事。2006年、静岡・浜松にUターンし、IT・WEB系企業にてERPシステム導入コンサルティングや中堅・中小企業のITマーケティング支援を担当。

2011年、「WEBを中心としたIT受託型開発ビジネス」を目指し株式会社NOKIOOを創業。2023年春から事業を一新し「人と組織の掛け算で共創があふれる社会へ」に向けて次世代のチームワーキング実践者を育成する「パフォーマンスワーク」ビジョンを軸にチームの創生活動を作り出す「未来創生ワーク」をテーマに掲げ、地方発のベンチャー企業として成長を目指している。

## 【受賞歴】

Performance Learning Award 2024 プロフェッショナルパートナー部門 優秀賞

2020グッドデザインしずおか 特別賞

## 【ステージ】

シード・アーリーステージ

(以上)