

20. サグリ株式会社 (1/2)



■基本情報

企業名	サグリ株式会社
本社所在地	(兵庫本社) 兵庫県丹波市 (東京本社) 東京都港区
設立年	2018年

■取り組みの背景・課題

大学で研究してきた衛星技術を用いて、世界で貧困を生む農業の課題を解決できると考えた

先行して起業していた教育事業をきっかけに農業に着眼

- ・ 創業者の坪井氏は、大学で学んでいた宇宙工学を活用した教育事業を開始した。
- ・ カンボジアなど海外でも活動を行う中で、「農家が貧しいことが子供たちの学習機会を奪っている」「それが貧困を生んでいる」「衛星技術を用いれば、途上国の農業人口25億人の生活を変えられる」と考え、農業に着眼した。

衛星データ活用ノウハウ

- ・ 坪井氏は、大学で土壌と機械の相互作用分野で研究をしており、衛星データを活用する技術やノウハウを持っていた。

地域課題・企業課題

地域資源

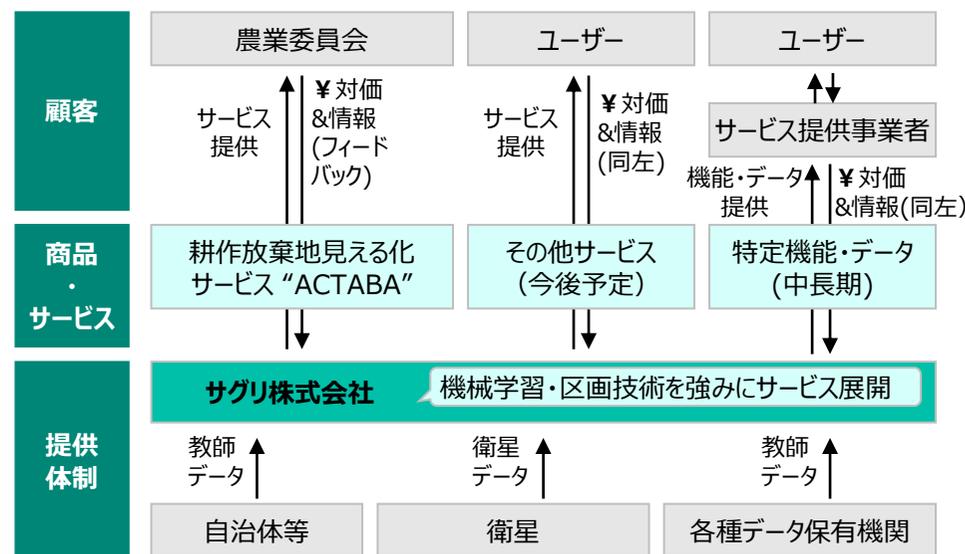
■事業概要

「衛星データ」「機械学習」「区画技術」の3つを組み合わせ、農業を起点に、幅広い分野でサービスを提供して社会課題の解決を目指す

- ・ サグリ株式会社（以下、サグリ）は、衛星データや機械学習などの技術を活用したサービスを農業分野などに提供している。
- ・ サービスの第一弾として、耕作放棄地を見る化するサービス「ACTABA」の提供を開始した。従来は、各地域の農業委員会が目視で耕作放棄地を確認する作業を行っていたが、委員会のメンバーである農家に大きな負担となっていた。ACTABAを用いると、衛星で耕作放棄地を検出でき、農家がこうした負担から解放される。
- ・ 今後は、土壌の状態や作物生育データも組み合わせることで、単に耕作がなされているか否かを判断するだけでなく、農業の収量増加や業務効率向上に向けた、様々なサービスを提供できるようになる。つくば市など各地で活用を開始している。
- ・ サグリは、「スマート農業」関連のサービス・アプリケーションを提供することで、農業の生産性を高め、日本のみならず世界の農家の暮らしを向上させることに取り組んでいる。



■事業モデル



■目指す姿

中長期的にはプラットフォームビジネス化を目指す

- ・ 多くのサービス提供事業者を束ね、プラットフォームビジネスを実現することを目指す。
- ・ BtoBビジネスでは、政府が提供するデータを活用しつつ、API連携によって様々なサービス提供事業者に対して機能・データを提供する。「Pay for use」で対価を得る。
- ・ BtoCビジネスでは、農家向けにアプリケーションを直接提供、「Revenue share」で対価を得ることを目指す。



20. サグリ株式会社 (2/2)

A. 事業化・事業拡大の経緯

① 構想・企画

- 横浜国立大学の学生であった坪井氏は、尖った人材が潰されてしまい、自分のやりたいことが実現できていない状況に対する問題意識を持っていた。そこで、宇宙をきっかけに自分のやりたいを実現できるようになる教育運営事業を行う会社、「株式会社うちゅう」を在学中に設立した。その後、途上国において、農業現場で働かなければいけず、自分のやりたいことを実現できない環境にいる子供たちをみて、衛星データを通じて彼らの課題を解決できるのではと考え、農業事業を株式会社うちゅうに設立。その後、衛星技術が研究開発利用に止まり十分に事業に結びついていない課題意識を通じて、彼「サグリ株式会社」を設立した。
- カンボジアなどでも教育事業を手掛けるうちに、前頁に記載した理由で農業に着眼した。
- 教育事業で接点のあった兵庫県丹波市から誘致を受け、2018年に同市を本社としてサグリ株式会社を起業した。

ポイント 縁ある地域に本社を構えて地域から支援獲得

⇒ 創業者の坪井氏は丹波市に縁は無かったが、教育事業の接点をきっかけに同市を本社としてサグリを起業、市・県・地域金融機関と連携して事業化に繋げてきた。

② 事業化

- 坪井氏は耕作放棄地問題に着眼、衛星技術を活用することで、各地域の農業委員会に生じている負荷を大きく削減できると世の中に発信した。それを見た農林水産省がサグリにコンタクトし、坪井氏は農業分野のAI技術活用に関する研究会委員に就任した。坪井氏は、規制改革についての助言と、技術・サービス開発を平行して進めるができるようになり、そうした活動を経て耕作放棄地管理向けサービスACTABAを完成させた。
- 茨城県つくば市と連携し、耕地・放棄地を教師データとして、解析・モデル構築を実施、サービスの精度を高めている。2022年度からは法改正が行われ、目視を伴わず当サービスのみによる耕作放棄地の管理も認められるようになる見込みだ。

ポイント 半歩先ゆく事例を示すことで規制当局と接点構築

⇒ 半歩世の中の先を行く事例を提示することで、政府に先進事例として取り上げられた。その接点をきっかけに、農水省の委員にも選定された。これが、規制改革に先駆けたサービスリリースに繋がった。

③ 地域循環共生圏の醸成

- 耕作放棄地管理以外のアプリケーション・サービスの開発を目指し、静岡県裾野市、兵庫県神戸市、石川県加賀市などと連携して様々な実証実験を行っている。
- また、海外展開にも取り組んでいる。東南アジア・インドにおけるデジタル関連ビジネス拡大を目指し、2019年9月には、日印スタートアップハブ第一号案件として、インド・バンガロールに「Sagri Bengalure Private Limited.」を設立した。農家向けの「Revenue share」ビジネスモデルの構築などに取り組んでいる。

ポイント 民間企業にはPULL、自治体にはPUSHしてパートナー獲得

⇒ 民間企業からのパートナー打診は多々あるものの、玉石混合であるため相手の本気度を見極めながら是々非々で判断している。一方で、自治体には手弁当でもPUSH型でアプローチする。自治体は様々な課題を抱えており、新しいアプリケーション開発のタネを掴むことができるからである。

B. 資金調達

ステージに応じた訴求ポイントの使い分け

- 「株式会社うちゅう」はアルバイトで溜めた資金30万円で起業。祖父から100万円の融資を受ける。日本政策金融公庫に1,000万円の融資を依頼、200万円を得た。その後順調に事業は成長。
- 本格的な事業化に向けて、地域にも貢献するビジョンを掲げ、本社所在地の兵庫県に接点ある金融機関等から総額3500万円の融資を得ることに成功した。この時には銀行融資担当者が上司に説得しやすいような資料を提供するなどの工夫を施した。
- 事業拡大に向けて、5,100万円の第三者割当増資を実施した。この段階では、投資家は上場への期待を持つようになる。上場ストーリーとして成立していることに注意し、投資家説得を行った。

C. 人材獲得・パートナー連携

採用時は、能力でなく熱量・ビジョン共感で判断

- 坪井氏は、「能力は後から伸ばせるうえ、今後はAIで多くのことを代替できるようになる」と考える。本気で頑張ることができるかどうか、能力を伸ばすことができるかどうかは、想いを持っているかどうか左右されると考え、坪井氏自身が面談して、熱量・ビジョンに共感できるかどうかで採用する人材を決める。

応募者に合わせた柔軟な勤務体系で試用期間を設定

- 面接だけでは見極められないので、一緒に業務を実施して採否を判断する。その期間中の賃金や活動時間は応募者の都合に合わせて柔軟に対応する。例えば、平日に別の仕事がある人とは土日だけ活動を共にし、給与をとって受け取れない組織に属する人には外注費という扱いで対価を支払う。

D. その他工夫

創業期でもCEOとCOOで役割分担

- 坪井氏は、1人が管理できる組織の人数は約6名が限界だと考えている。また、CEOはマネジメントに力を割くより、ビジョンを発信してゆく活動などに集中すべきと考える。そこで、社員と詳細なコミュニケーションを取るのにはCOOに任せ、自らはキーマン数名とのコミュニケーションに注力している。
- 2019年6月頃までは、こうした役割分担は設けずCEOの坪井氏がマネジメントも手掛けていた。しかし、事業の状況にあわせて方向転換を図ろうとした時に、その意図を十分共有できずに、結果として社員の半数が離職する事態を招いてしまった。そこで坪井氏は「COOが必要」と判断、12月に現COOの益田氏を迎え入れることを決断した。