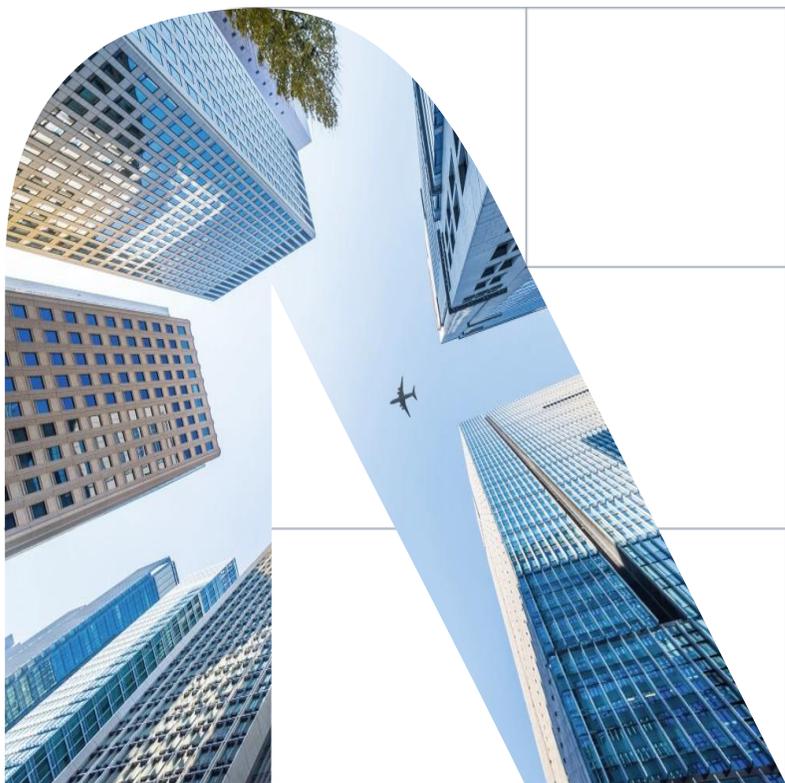


# 3

## 諸外国のスタートアップに関する詳細調査



# 1) 調査の進め方

- 大企業がどのような観点で、Corporate Venture Capital (CVC) 等の手法によりスタートアップに投資しているのかヒアリングを実施。
- 農薬メーカー、農機メーカーから出資を集めているスタートアップに注目してリスト化し、累計資金調達額の大きいスタートアップがどのような成長を遂げているのか年表形式で整理。

## 大企業へのヒアリング

### <調査対象>

- Syngenta (スイス)
- Bayer (ドイツ)
- BASF Venture Capital (ドイツ)
- 農林中央金庫 (日本)

## 調査対象とするスタートアップの選定

企業名	国	設立年	累計資金調達額 (万ドル)	推定売上	成長ステージ		
1 その他	Solugen	アメリカ (テキサス州)	2016	64,220	100万ドル~1000万ドル	シリーズD	
2 その他	NotCo	チリ	2015	43,300	100万ドル~1000万ドル	シリーズD	
11 シンジエンタ	バイエル	Sound Agriculture	アメリカ (カリフォルニア州)	2013	17,040	100万ドル~1000万ドル	シリーズD
12 その他	INOLOGIES	アメリカ	2018	16,900	1000万ドル~5000万ドル	テックファイナンス	
13 シンジエンタ	SyngentaとBayerの2社 (農薬メーカー) から出資を集めているスタートアップ		2016	13,920	1000万ドル~5000万ドル	シリーズC	
14 バイエル			1999	13,260	100万ドル~1000万ドル	シリーズD	
15 シンジエンタ			2017	11,830	100万ドル~1000万ドル	シリーズB	
16 バイエル	Pairwise		アメリカ (ノースカロライナ州)	2017	11,500	100万ドル~1000万ドル	シリーズB
17 シンジエンタ	Stable		アメリカ (ニューヨーク州)	2016	11,250	100万ドル~1000万ドル	シリーズB
18 シンジエンタ	Jai Kisan		インド	2017	9,880	1000万ドル~5000万ドル	ベンチャーラウンド
19 BASF	CNH (農機メーカー) から出資を集めているスタートアップ		2014	8,310	1000万ドル~5000万ドル	シリーズB	
20 シンジエンタ			シン (サンタフェ)	2015	8,200	1000万ドル~5000万ドル	シリーズC
21 CNH Industrial NV	Monarch Tractor		アメリカ (カリフォルニア州)	2017	8,100	100万ドル~1000万ドル	シリーズB

## 2) CVC関連ヒアリングまとめ

	出資企業の例	出資企業のステージ	出資目的	出資基準	出資する企業の調査方法	出資を後押しする国の支援
① Syngenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produce Pay</li> <li>Ninjacart</li> <li>Vestaron</li> <li>Marrone Bio</li> <li>Sound Agriculture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シリーズB以降のスタートアップ（北米約50%、ヨーロッパ約20%、アジア（シンガポール、インドネシア、中国、インド）約10%）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発の効率化・高速化のため</li> <li>特に外部に知見を求めたいのはAI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>該当技術がSyngentaの目標に沿っているか</li> <li>収益を上げ始める時期、規模等のビジネスモデル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「Shoots by Syngenta」というオープンプラットフォームにて、技術アイデア等を募集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学にシード段階のスタートアップが資金調達できる仕組み</li> <li>大学や中小企業向けの助成金（SBIR等）</li> </ul>
② Bayer	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sound Agriculture</li> <li>Atomwise</li> <li>AgBiome</li> <li>Joyn Blo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ステージは多様だが、通常はシリーズA（10万ドルから5000万ドル等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bayerにイノベーションをもたらす可能性があるか</li> <li>半分以上から3分の2の失敗は許容</li> <li>合成生物学分野や垂直農法分野、デジタルテクノロジー分野の企業に注目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業の環境影響低減に係る4つのターゲットに該当するか</li> <li>ビジネス経験、スタートアップ経験、テクノロジー専門知識、ビジネス専門知識に精通したメンバーの有無</li> <li>1億エーカー規模に適用できる技術</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IP分析を実施し、その会社の技術のR&amp;D分析を行う</li> <li>世界中の大学の教授陣と協力し企業の投資価値を評価する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府からの資金援助は、製品を市場に出すまでに多くの時間と資金を要する農業の世界において非常に重要</li> </ul>
③ BASF Venture Capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>Provivi</li> <li>Ecorobotix</li> <li>Equinom</li> <li>Traive</li> <li>Eavision</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アーリーステージのスタートアップ（探索に要する労力と投資コストを抑えることで、投資に伴うリスクを低減することが可能）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BASFとの連携よりも、投資回収が主目的。</li> <li>サステナビリティやエネルギー分野が主な投資分野</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>破壊的イノベーションがあるか</li> <li>市場ニーズの大きさ</li> <li>市場に出るまでに長い年月がかかり、膨大な資金が必要なビジネスモデルは、対象外</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BASFの事業部門と連携することで、最新技術の情報を収集し、スカウトへ活かす</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シード段階のスタートアップを支援するEUや政府の補助金</li> <li>国研究所と民間の連携</li> </ul>
④ 農林中央金庫	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gulf Japan Food Fund</li> <li>AgFunder Fund IV</li> <li>Paine Schwartz Food Chain Fund VI</li> <li>Seviora T3F Feeder Fund LP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記各ファンドを通じてアーリーからレイトーステージまで（DDスキル不足のためLP出資にて情報収集）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>融資している大企業にSUの紹介を行う</li> <li>JA（経済事業、信用事業）との連携まではできていない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AgFunder、Seviora等食農分野に投資しているファンドを選定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LP出資のみを行って、左記各ファンドを通じて出資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>USDAによる大企業とスタートアップの連携支援のような取組</li> </ul>

## 2) CVC関連ヒアリングまとめ

- スタートアップの資金調達とCVCの投資の傾向は以下の通り。

資金調達ラウンド	シード	アーリー (シリーズA)	ミドル (シリーズB)	レイター (シリーズC以降・IPO)
概要	プロダクトリリース前後。開発や市場評価のための初期投資が必要。	プロダクトの改良、初期ユーザー獲得。事業規模拡大のための資金調達が必要。	市場獲得、事業拡大の傾向が見られ、成長を加速させるための資金調達が必要。	複数事業の展開、黒字化が見えており、組織体制強化等に向けた資金調達が必要。
各ファンドにおけるチケットサイズ	(米国) 1億円 (日本) 6千万円	(米国) 13億円 (日本) 1億円		
調達額	~1億	1億~5億	5億~10億	10億~20億
バーンレート (経営コスト)	(シリコンバレー) 5000万円/月 (日本) 500万円/月			
CVCによる投資の傾向と課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本のSUや大学と連携をしたCVCは一部見られるが、事業化の意欲、スピード等の課題があり成立せず。</li> <li>日本のSUは、まず日本市場で成功させて、その後海外に進出を検討するケースが多いが、海外のSUは最初から世界がターゲットとなっており、スピード感、市場規模等が全く異なる。</li> <li>海外CVCはリスクをとってシード・アーリーでの投資を行うケースが多いが、自社の事業との連携を想定したミドル以降の投資戦略を持つ企業もある。</li> <li>経営参画意識も高く、自社事業とのシナジーを期待しており、農業への適応規模へのスケールが大きい。</li> <li>SUの発掘の仕方としては、オープンイノベーションに関するWebサイトでのコミュニティ形成、事業部門と連携した事業会社調査等。</li> <li>日本への投資リスクとしては、①シード、アーリー期においても解雇規制が厳しく、SU企業の成長の妨げになる、②小規模でのIPOが求められるケースが多く、リターンが少ない、③IPOの上場に伴う課税が大きく、リターンが少ない。</li> </ul>			

### 3) ヒアリング結果 (Syngenta, スイス)

- Syngentaは、スタートアップの新技术との連携によって生まれる長期的なリターンを見据えたR&D投資を実施。

#### 投資戦略概要

- スタートアップは、Syngentaにない新しい技術や知識を持っており、市場への新製品の販売を加速したり、製品を安く提供することに貢献している。
- 投資判断する時の基準は、**その技術がSyngentaの目標に沿っているか、技術を導入する余裕があるか。**
- **いつ収益を上げ始めるか、どれくらい規模化できるか**といったビジネスモデルも重要な要素。
- 投資対象となったスタートアップは、Syngentaが持つ一部データへの自由なアクセス、共同での技術開発が可能。

#### 農業部門への投資

- **CVCによるR&D投資では主に育種等の研究開発に注力。**
- **製品開発のサイクルは10~15年**であり、すぐに金銭的なリターンに繋がらないが、重要な投資。
- R&D投資を通じ、**スタートアップの技術を活用した製品により利益を得た際にはスタートアップに還元し、次の商品開発にも活用されるという流れ**が生まれている。
- R&D投資においてスタートアップと連携したい分野は、急速に開発が進んでいる技術で、例えば**人工知能や計算科学**である。
- 新しい遺伝子技術を開発するための人工知能テスト技術を6カ月程度で開発することができた。
- **技術的なマイルストーンを短期に設定して、できる限り短期間で利益を得る**ようにしており、マイルストーンを達成した場合は収益の一部をボーナスのような形で分配している。スタートアップが他の企業とのコラボを妨げることはしないが、Syngentaが投資した資金が他の競合の利益にもたらさないような関係構築をしている。
- CVCとVCでは重視する点が異なる。VCによるスタートアップ投資は短期的なリターンを重視しデジタル技術へ注力。

### 3) ヒアリング結果 (Syngenta, スイス)

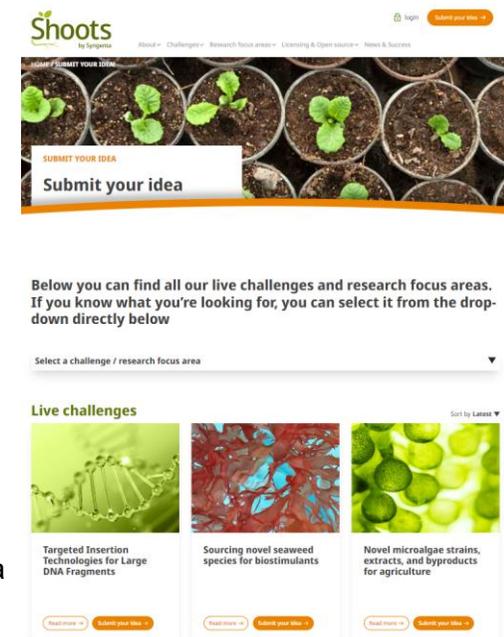
- 新しい市場にリーチするために、「Shoots by Syngenta」というオープンプラットフォームにて外部との連携の機会を取得。

#### 国別動向

- アメリカでは、①**大学にシード段階のスタートアップが資金調達できる仕組み**、②**大学や中小企業向けの助成金 (SBIR)** 等豊富な制度があり、スタートアップを立ち上げるチャンスが多くある。
- 例えばノースカロライナ州立大学には、科学者に対する**農業起業家プログラム**があり、**政府や大学がスタートアップに資金提供**している。さらに、そこで芽が出てきたスタートアップにはVCが投資するという流れがある。
- Syngentaは、**シリーズB以降のスタートアップに出資**している。国別では、北米約50%、ヨーロッパ約20%、APEC (シンガポール、インドネシア、中国、インド) で約10%となっており、**日本には投資していない**。
- 日本とは、2019年に京都大学からスピノフした「Bio palette」と共同研究したことがある。また、2023年に北海道大学と共同研究をしていた。
- 中国は、農業分野の基礎調査は長けているが、製品化することは上手ではないと考える。
- オーストラリアは、基礎研究は盛んだが、製品化は進んでおらず、その理由は不明である。

#### その他

- **意思決定は本社スイス**で行われ、最終決定者はSyngenta・グループの最高財務責任者 (CFO) である。
- Syngentaが開発したいものと、現状のギャップを埋めるために、**外部の技術に目を向ける必要**があり、特にAI技術は、大学やスタートアップに存在。
- 新しい市場にリーチするために、「**Shoots by Syngenta**」というオープンプラットフォームにてイノベーションのアイデア等を載せてもらうことで、外部との連携の機会を取得。



(参考) Shoots by Syngenta

### 3) ヒアリング結果 (Bayer, ドイツ)

- 投資する際には投資先の取締役への就任等を通じて、企業の目標達成を支援。
- ステージ初期の企業の取引を主導することで、企業成長に直接的に関与。

#### 投資戦略概要

- 投資先には、新しい技術プラットフォームとビジネスモデルにアクセスでき、バイエルのヘルスケアと農業の市場に取り組む方法に変革を起こすことを期待。そのため、長期的な視野で、イノベーションをもたらす可能性があると考えられる、リスクの高いテクノロジーやビジネスモデルを追求。
- 投資をする際には積極的に取締役に就任すること等により企業の成長を支援。
- 取締役やディレクターとして参画するBayerの役割は、CEOを支援し、障壁を取り除き、途中でガイダンスを提供することで、企業が目標を達成できるように支援。
- イノベーションの実現を目指す上では高いリスクが伴い、半分以上から3分の2以上は失敗するが、それは許容範囲。
- 投資先企業はビジネス経験があるか、スタートアップのエコシステムで働いたことがあるか、またはテクノロジーに関する技術的な専門知識に加えて、市場に出すためのビジネス専門知識に精通したメンバーがいるかどうか重要。

#### 農業部門への投資

- 農業の環境負荷低減を目指し、4つのターゲット領域を設定。①炭素隔離の効果をより正確に測定するためのツールあるいは炭素隔離の方法を変えるビジネスモデル。②植物の健康やレジリエンスに対応した効率的な水利用。③植物ベースの代替肉、発酵ベースの代替肉、培養肉等による持続可能なタンパク質供給に関する開発。④作物や食料損失の防止。
- 投資を決定する上での判断基準は、①4つのカテゴリ領域のいずれかに適合しているか、②強力な創業者と経営陣がいるか、③技術は私たちの観点から見てユニークであるか否か。その際、世界中の大学の教授陣と協力し企業の投資価値を評価。
- 通常、シリーズA企業に投資を行う。金額は10万ドルから5000万ドル等様々。初期段階から関与することで、経営を積極的に主導し、企業成長に直接的に関与。

### 3) ヒアリング結果 (Bayer, ドイツ)

- 政府からの資金援助は、研究開発から上市までに長い時間と多くの資金を要する農業分野において非常に重要。

他国への  
投資動  
向

- Bayerは**1億エーカー規模の農地に適用できる技術に投資する方針**としているため、日本からそのようなものがあまり創出されず、日本への投資はかなり稀。
- 合成生物学分野や垂直農法分野、デジタルテクノロジー分野の企業に注目。

その他

- Syngenta Ventures に限らず同じ企業へ投資するVCを競合だとみていない。

### 3) ヒアリング結果 (BASF Venture Capital, ドイツ)

- 市場へ参入して間もないアーリーステージのスタートアップに対して投資。
- 投資評価基準として、市場のニーズがあるかどうかを重要視。

#### 投資戦略概要

- BASFの研究開発に資する投資を行うが、BASFとは独立した組織である。
- **サステナビリティやエネルギー分野**が主な投資分野である。
- **革新的な技術力、ビジネスプランや財務状況が投資評価基準**となる。
- ①数年後の事業計画、②狙っている市場、顧客、③どの顧客に対しどのような製品を投入し、なぜ顧客はそれを購入するのか、④この製品を買う人はいるのか、なぜそれを買いたいのかという点を評価。
- **破壊的イノベーション**（既存の市場で求められる価値を低下させつつ、新しい価値基準を市場にもたらすイノベーション）を**生む技術を持っていることがスタートアップの急成長に繋がり、BASFにとって有益**。
- 破壊的イノベーションの見極めは、**市場の課題を解決できるか**という点であり、技術、ソリューションにお金を払う人がいるかどうか**が重要なポイント**。
- **投資対象分野を1か所に絞らずに分散している**（専門的分野のみ扱うファンドはリスクが大きい。）。
- **スタートアップの取締役会の役員と常に対話し、課題や必要な支援を把握して、適切なリソースを配置しアドバイスを行う**。
- **株式の50%以上を保有できる企業へ投資し、経営方針も監督する必要**があると考える。

#### 農業部門への投資

- **市場に出るまでに長い年月がかかり、膨大な資金が必要なビジネスモデルは対象外**。
- BASF Venture Capitalは、**市場へ参入して間もなく、投資可能なスタートアップを対象**。
- 長期となる場合は、**大企業へ売却すること**も考えられ、大企業側もスタートアップ側も**リスクシェアリング**を求めることがある。
- **アーリーステージのスタートアップに投資**。最も安価な方法で検索ができ、**最も安価な投資となるのでリスクを負わないため**。

#### その他

- 過去の失敗例から学んだ点は、**市場のニーズが重要**であることである。規制の変更は市場ニーズを変化させ、社会を動かすことになるため、**規制の変更に注視**。
- ドイツでは、国の研究機関MaxPlank、民間のBASF、SHE等が連携して研究開発を行うことがある。
- **EUやドイツ政府から補助金が出る場合**は、政府の方向性によって左右されるが、大抵は**シードステージのスタートアップに対して資金を援助**。

### 3) ヒアリング結果（農林中央金庫, 日本）

- 国外のスタートアップに関する情報収集やネットワークの構築に向け、現在はファンドへの出資を通じたベンチャー投資活動（LP出資）を実施。

投資戦略概要	<ul style="list-style-type: none"><li>• 財務状況や国外スタートアップへの知見等状況を踏まえ、現在はLP投資を実施。Gulf Japan Food Fund、AgFunder Fund IV、Paine Schwartz Food Chain Fund VI、INSPIRE Mutualistic Symbiosis Fund I等、幅広いステージを扱うファンドに出資。2024年2月には<b>テマセク（シンガポール）傘下のSeviora T3F Feeder Fund LPに出資</b>。</li><li>• LP出資等、ファンド投資のメリットは、各ファンドによる評価が済んだスタートアップのみに出資できる点。国内の取引先にスタートアップを紹介することも多く、信用性を重視。</li><li>• ミドルステージの取り扱いが多いSevioraを通じたスタートアップは、事業が頓挫する可能性も高い。</li><li>• 投資対象の選定にあたっては、特にJAを念頭に置いた<b>日本の農業との親和性を考慮し判断</b>。JAの幅広い部門（経済、信用事業、生活事業等）を視野に入れて検討。</li></ul>
農業部門への投資	<ul style="list-style-type: none"><li>• 一般的なメガバンク同様に日本の農業部門以外の企業にも投資を行っているが、国内外のフードテック・アグリテック分野のスタートアップを紹介することで、農業分野が抱える課題の解決に繋がるコラボレーションを促進。</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>• 米国では、USDAが支援することで、大企業とスタートアップの連携を促進。</li></ul>

## 4) スタートアップの成長過程 (Solugen, 米国)

- 気候テック企業。ゲノム編集をした細菌由来の酵素と金属触媒を使ってコーンシロップから工業用化学原料（排水処理、作物の肥料吸収率の向上、セメント効果制御等に活用）を生成。

### サービス概要

設立年：2016年

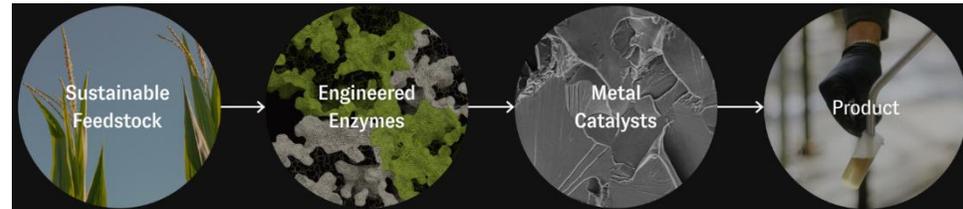
成長ステージ：シリーズD

累計資金調達額：6億4220万ドル

主なCVC： Lowercarbon Capital, Kinnevik, Refactor Capital

- 農業分野では独自の酵素により、高性能、環境負荷の低減、高コスト効率を実現した、生物由来成分を原料とした生分解性錯化剤を製造。
- スケール（カルシウムが不純物と共に析出して発生する物質）の形成、銅管でのピンホールの発生、微量金属イオンの影響に対処することで、コスト効率が高く、毒素や発がん物質を含まない低リン水処理が可能。
- 従来の化学物質と比較して、GHG排出量の少ない油田用化学薬品を提供。殺生物剤や腐食防止等幅広い用途にも使用。

### サービスイメージ



## 4) スタートアップの成長過程 (Solugen, 米国)

- Solugenの技術はコスト、炭素排出量、プラント規模、安全性の面で他社と比較して優れていることから多くの投資を集めていると思料。

### 技術の優位性

コスト	Solugenの工場は従来の工場よりもエネルギー消費量・廃棄物が少なく、高い収率を達成し、原料1 tあたり約1 tの製品を生産。
炭素排出量	Solugenの製品生産プロセスによる炭素排出量はその他の方法と比較して3分の1。
プラント規模	Solugenのプラントは小型でモジュール式。大規模プラントとは異なり移動が可能で比較的廉価。
安全性	リアクターにおいて化石燃料を使用しないため、大規模爆発等のリスクがない。 マイクロ製造ユニットを施設近傍に設置できるため、危険な化学物質の長距離輸送に伴うリスクがない。

### 他社比較

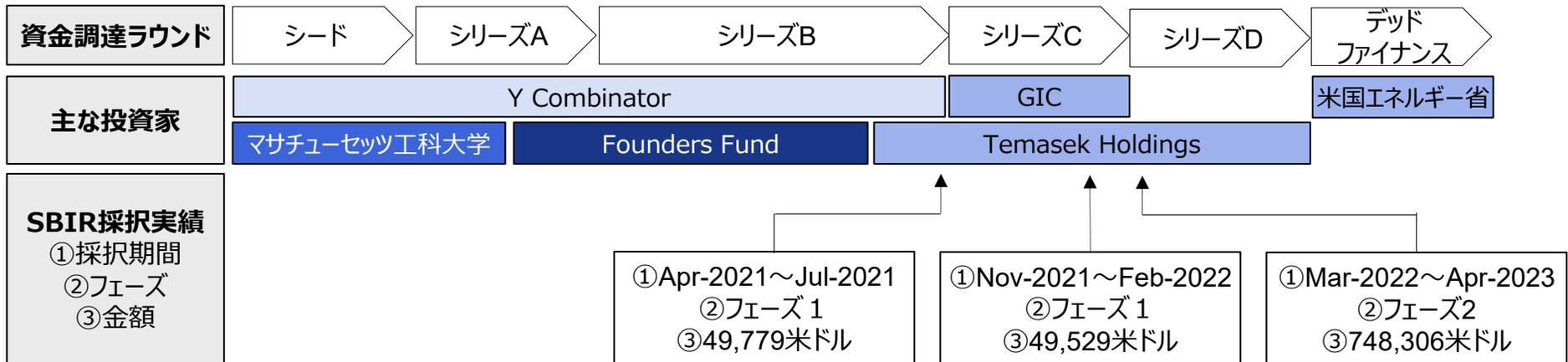
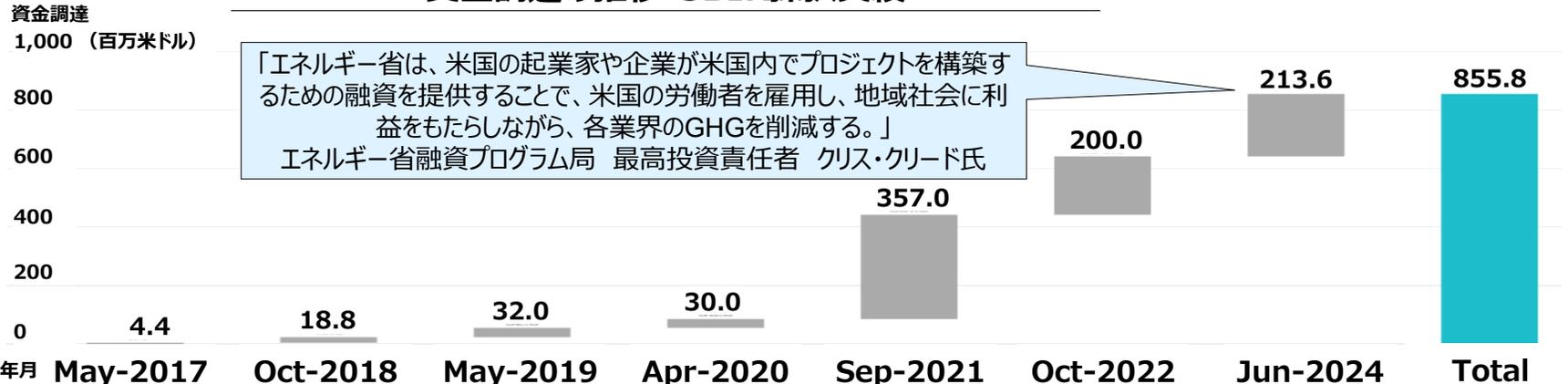
	Solugen	他社
収益性を達成する製品生産量 (/ 年)	1万t未満	10万t程度
酵素の生産コスト (/ kg)	1~10ドル	1000ドル
炭素排出量 (/ t -製品生産量)	3 t	9 t

出典：CONTRARY RESEARCH  
<https://research.contrary.com/company/solugen>

# 4) スタートアップの成長過程 (Solugen, 米国)

- 2021年に政府系機関からの投資やSBIRの採択を受け、資金調達が急増。  
米国エネルギー省は、国内の雇用確保等も視野に入れながらGHG削減を達成する為に融資を実施。

資金調達の推移・SBIR採択実績



(凡例) : アクセラレータ : 大学機関 : VC : CVC : 政府系機関

参考 : CNBC, <https://www.cnbc.com/2024/06/13/solugen-locks-in-214-million-energy-department-loan-to-build-a-bioforge-for-sustainable-chemicals-production.html>

※SPEEDA Edgeを基にNTTデータ経営研究所作成

## 4) スタートアップの成長過程 (Sound Agriculture, 米国)

- 気候に悪影響を与える化学肥料の最大30%を代替する土壌改良剤を開発。主力製品である「SOURCE」は、微生物を活性化することで、土壌中に存在する窒素とリンを作物がより多く活用できるようにし、収量を向上。

### サービス概要

設立年：2013年

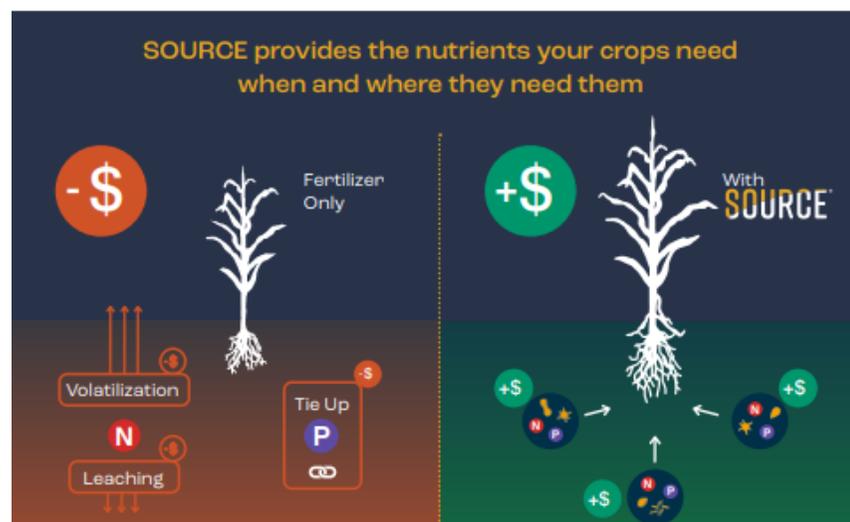
成長ステージ：シリーズD

累計資金調達額：1億7040万ドル

主なCVC：シンジエンタ、バイエル

- 「SOURCE」は、窒素固定とリン可溶化を促進することで、収量を維持又は増加しながら、トウモロコシの化学肥料を1エーカーあたり最大50ポンド削減。
- 2020年の発売以来、急速に普及。2022年には2020年度比で4.3倍の売上げ高を記録し、100万エーカー以上で使用。
- 2023年には、トウモロコシと大豆に加えて、小麦、綿花、アルファルファ、干し草、キャノーラにも使用可能な「SOURCE」が発売され、今後様々な国々での販売を予定。
- その他、エピジェネティクスを応用した「オンデマンド育種事業」も実施。従来法の10倍の速さ且つ低コストでの育種が可能。

### サービスイメージ



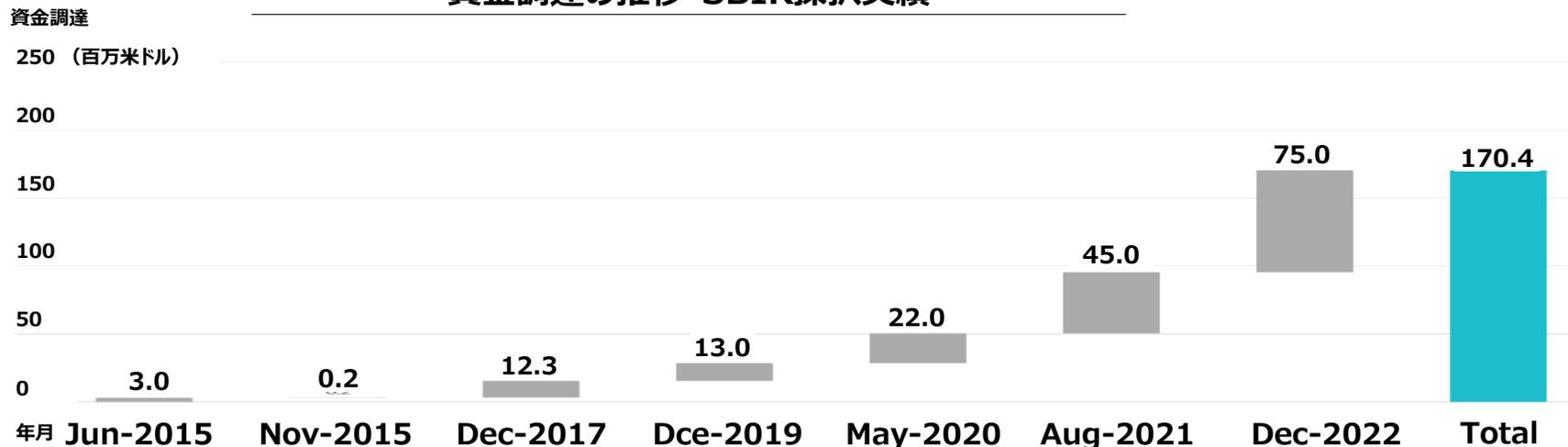
企業HP：<https://www.sound.ag/>

# 4) スタートアップの成長過程 (Sound Agriculture, 米国)



- ・ シリーズA段階で少額の政府系資金があり、シンジエンタやバイエルの関連のCVC投資が後続。

資金調達の推移・SBIR採択実績



資金調達ラウンド	シリーズA		シリーズB		シリーズC		シリーズD
主な投資家	Fall Line Capital						
	Cultivian Sandbox Ventures	アメリカ国立科学財団	Syngenta Ventures			Leaps by Bayer	
SBIR採択実績	(実績無し)						
①採択期間							
②フェーズ							
③金額							

(凡例) □ : アクセラレータ □ : 大学機関 □ : VC □ : CVC □ : 政府系機関

※SPEEDA Edgeを基にNTTデータ経営研究所作成

## 4) スタートアップの成長過程 (Monarch Tractor, 米国)



- 100%電動の自立型トラクターを開発。機械化、自動化、データ分析を組み合わせたトラクターにより、農作業を効率化。

### サービス概要

設立年：2017年

成長ステージ：シリーズB

累計資金調達額：8100万ドル

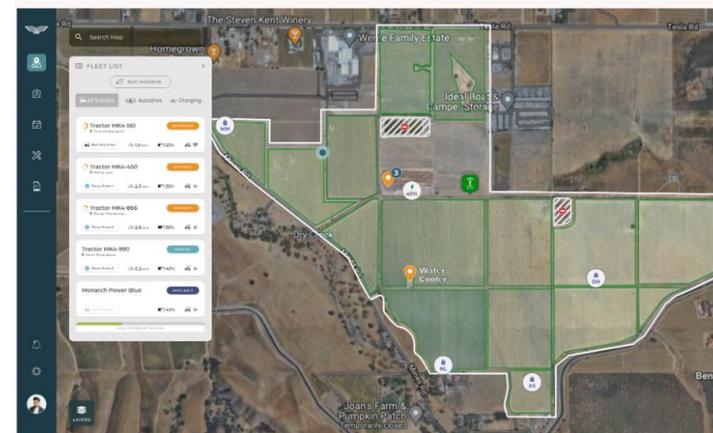
主なCVC：Astanor Ventures, CNH Industrial

- トラクターを一元管理するアプリケーションにより、農作業をリモートで管理可能。
- データに基づく意思決定のためのAIプラットフォームを提供。運用計画の立案、パフォーマンスレポートの作成、トラクターのメンテナンス診断が可能。
- 周囲の状況を360度把握し、衝突を防止する機能を搭載。
- リアルタイムでピッチ測定を行い横転を防止することで、斜面でも安定して走行可能。

### サービスイメージ



MK-V (電動トラクター)



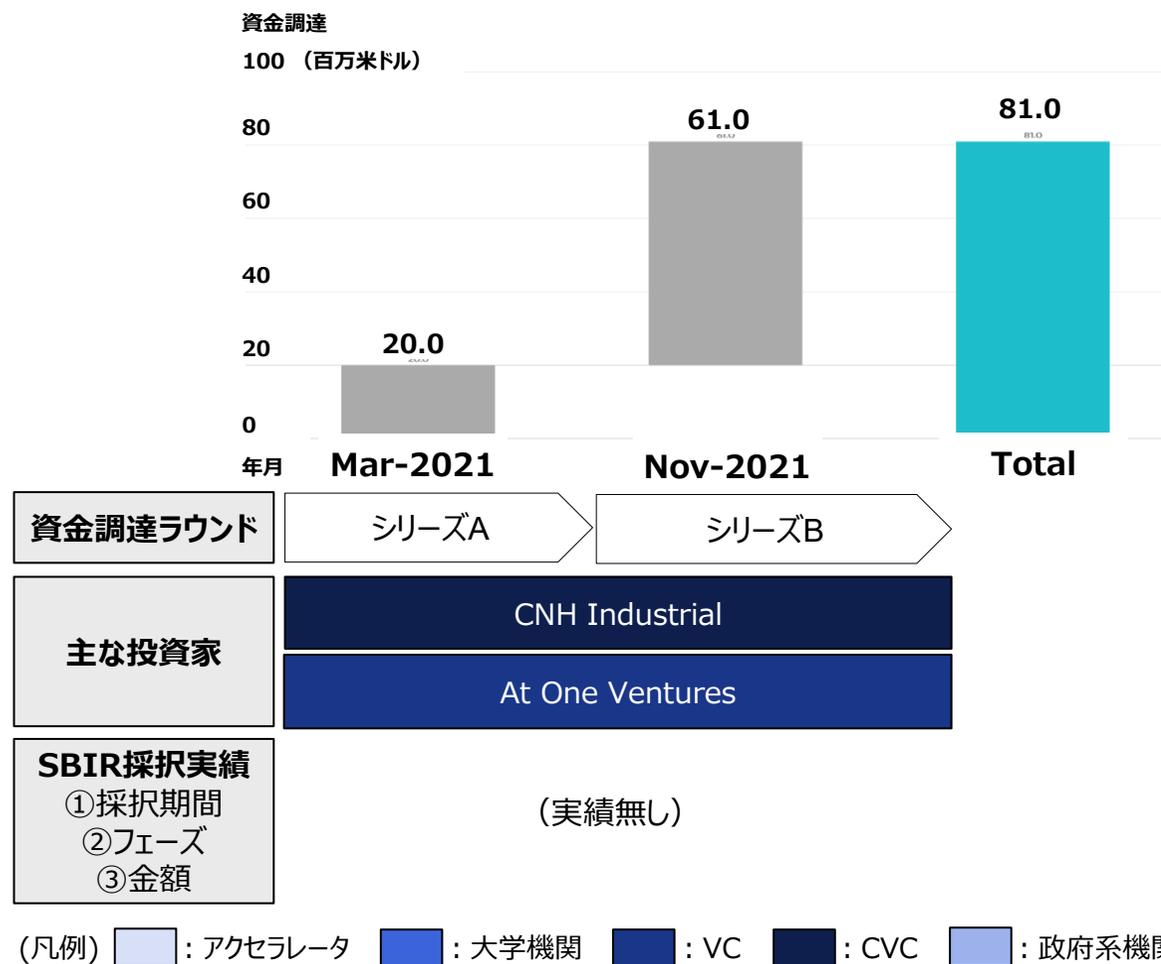
WingspanAI® (トラクター管理システム)

# 4) スタートアップの成長過程 (Monarch Tractor, 米国)



- Monarch Tractorは、政府系機関から投資を受けた実績は無い。

資金調達の推移・SBIR採択実績



※SPEEDA Edgeを基にNTTデータ経営研究所作成