

スタートアップ深層～世界が注目する理由に迫る～



CIRCULAR.MARKETS
bridging referrals, rewards & loyalty

先進的な Web3 パフォーマンス
プラットフォーム



カメラと AI で農薬使用を
最適化するプラットフォーム

毎年多くのスタートアップ企業が誕生するイスラエル。革新的な技術やプロダクトを生み出し、世界から注目を集めているスタートアップの中から、今回、Circular Markets 社と Agrobotic 社に創業過程や事業戦略、今後の展望、さらには日本市場への思いや本音を聞いた。

1.

Circular Markets

Mr. Ezra Regev

CEO

先進的な Web3 パフォーマンスプラットフォーム

Circular Markets 社（以下：同社）は、トークン化、分散化、オンチェーンデータを活用してブランドのコミュニティ構築を支援し、エンゲージメントの向上とニーズに応じたマーケティング戦略を実現する企業である。同社のアプローチは、ブランドと顧客の関係を強化するとともに、クリエイターや消費者にも力を与え、より包括的で効率的なマーケティングエコシステムを提供する。



今回は、CEO の Ezra Regev 氏に取材を行った。

デジタルマーケティングの課題に対応

Circular Markets 社は、デジタルマーケティングにおけるさまざまな課題に対応するために設立された。プライバシー規制の変化やインフルエンサーとの提携の複雑化、小規模クリエイターの収益

Jakore はイスラエルと日本をつなぐプラットフォームです。データ、AI、ブロックチェーンなど幅広い分野で革新的なソリューション・イネイブラーを探す日本企業や投資家のサポート、日本市場への進出を目指すイスラエルのスタートアップ企業の支援（UI/UX、ML のローカライズ、事業開発やカスタマーサポートの準備・強化など）を行っています。

Jakore Inc.

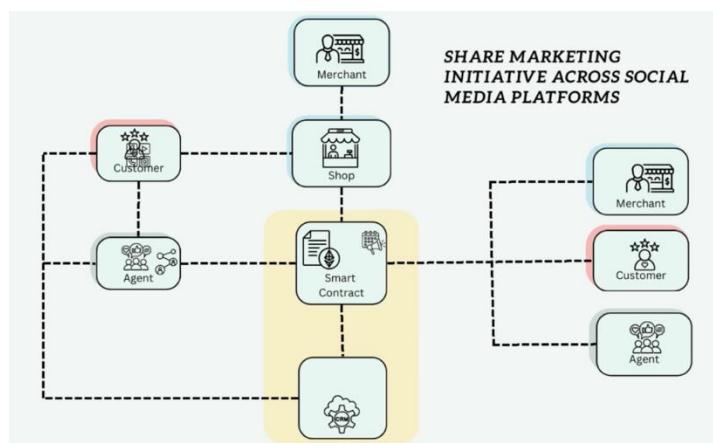
化の難しさといった問題に直面する中、Ezra Regev 氏は、ゲーム業界での経験を活かして解決策を模索した。そして、マーケティング、テクノロジー、ゲーム業界で豊富な経験を持つ Isaac Goldenberg 氏と Tal Grynbaum 氏と共に、E コマース分野にも応用できるソリューションを開発するため同社を設立した。

全ての関係者に利益をもたらす

同社のプラットフォームは、広告主とクリエイターの双方に向けた革新的な Web3 ソリューションを提供している。広告主は、パフォーマンスベースのスマートコントラクトを活用することで、透明性のあるトラッキングと成果の測定が可能となり、マーケティング投資のリターンを最大化できる。統合された報酬システムにより、顧客との長期的な関係を築き、リピートビジネスやブランドロイヤルティの向上が期待できる。また、プライバシーに配慮したデータ収集機能を通じて、信頼性を保ちながら貴重な顧客データを収集することが可能である。

一方、クリエイターはプラットフォーム上で、複数の広告主の製品やサービスをまとめたバンドルをシームレスに作成し、共有することができる。これにより、収益化の課題を克服し、安定した収入を得ることが可能になる。スマートコントラクトによって、公平でタイムリーな報酬も確保される。また、消費者の行動や嗜好に合わせたキャッシュバックインセンティブを提供することで、フォロワーの満足度を向上させる。

同社は、全ての関係者に利益をもたらすプラットフォームを提供し、デジタルマーケティングの未来を切り開いている。



CEO から日本企業に向けたメッセージ

私たちは、デジタルマーケティング、e コマース、インフルエンサー・マネジメントを専門とする日本のパートナー企業を探しています。テクノロジーに精通し、革新的なソリューションにオープンな日本の Z 世代にアピールすることができると確信しております。

Ezra Regev 氏

<https://circular.markets/>

2.

Agrobotic Ltd.

Mr. Omer Alon

CEO

カメラとAIで農薬使用を最適化するプラットフォーム

Agrobotic社（以下：同社）は、農業ロボティクスの分野で革新的なソリューションを提供する企業である。同社の主要製品には、土壤センサーやモバイルアプリ、AIアルゴリズムを活用したプラットフォームがあり、農業プロセスの最適化とコスト削減を支援する。同社の目指すのは、農業従事者がよりスマートで持続可能な農業を実現することである。

今回は、CEOのOmer Alon氏に取材を行った。



温室農業の課題に挑む革新技術

同社の創業は、イスラエル最大級の温室所有者からの依頼がきっかけだった。この所有者は完全自動化された温室を運営していたが、農薬使用の監視と管理に適したツールがないという課題に直面していた。CEOのOmer Alon氏は、この問題が世界的なものであることに気づき、市場調査を実施した。イスラエルや欧州の企業と対話を重ね、ドイツの展示会では主要企業とも接触し、同様の課題が広く共有されていることを確認した。

同氏はビジネスの経験と問題解決に対する強い情熱を持ち、技術パートナーを見つけるために60人以上の候補者と面接を行い、最適なCTOを選出した。こうして、革新的なプラットフォームの開発が始まった。創業チームは、多様なビジネスと技術の専門知識を持つメンバーで構成されており、農業ロボティクス分野での技術革新を推進し、農業の未来に変革を起こすという共通の目標に向かって邁進している。

AI技術による農業効率の向上

同社の主力製品は、温室内での農薬使用を監視・管理するための革新的なプラットフォームである。このプラットフォームは、カメラやGPSトラッカー、土壤センサー、AIアルゴリズムを組み合わせて農業プロセスを一元管理し、効率を最大化する。土壤センサーは温室内の水分、栄養素、温度、pHレベルなどをリアルタイムで監視



し、AIがデータを分析して農作物の成長を最適化するための具体的な提案を行う。農家はモバイルアプリを通じてこれらの情報にアクセスし、効率的に温室内の環境を管理できる。同社のソリューションにより、農薬使用が少なくとも50%削減され、従業員の農薬曝露を減らし、時間とリソースの節約が可能になる。



CEOから日本企業に向けたメッセージ

日本企業との強力なパートナーシップを築き、日本の農業ニーズに対応したソリューションを提供していきたいと考えています。当社は、ESGやSDGsの目標達成に貢献し、農業の持続可能性と安全性の向上を目指しています。

Omer Alon 氏