



1 さまざまな用途に利用が広がっているドローン。ビジネスの鍵は画像解析技術にある 2 本社でのミーティングは和気あいあいに 3 決して広いオフィスではないが、コミュニケーションも活発で風通しはいい 4 プレゼンするときは真剣勝負だ

## 三菱商事の子会社からMBOして “テック天国”のベンチャーに

**ド**ローンで撮影した画像データを解析して、さまざまな産業分野の生産性向上に役立つリモートセンシングのデータプラットフォームサービスを展開しているスカイマティクス。技術特化型の会社として2016年に三菱商事の子会社として設立され19年10月、創業経営陣の2人がMBOして経営権を取得。同時に第3者割当増資で10億円の増資を実施して新たなスタートを切った。創業者で、今は50%弱の株式を保有するオーナーになった渡邊善太郎社長は次のように語る。

「ドローン関連のビジネスは間違いなく成長すると思いますが、テクノロジーの発展の速度は読み切れないし、その技術がサービスとして実装できるかも不透明です。こう考えると三菱商事の子会社であるよりトップが機敏に状況を判断してジャッジを下せるオーナーシップの会社に生まれ変わるべきだと考えました」

大学生時代から起業に関心があった渡邊社長はテクノロジ分野での創業を考えていたが、ビジネスに関する勉強はしていない。そこで起業に役立つ業種の中から就職先として

Frace  
経営者の肖像

スカイマティクス社長

# 渡邊善太郎

SkymatiX  
Remote Sensing as a Service



わたなべ・ぜんたろう——1979年1月生まれ。岐阜県出身。2002年早稲田大学理工学部機械工学科卒業。同年三菱商事入社。16年10月にスカイマティクスを設立して社長に就任。

Photo = 西畑孝則



*Face*  
経営者の肖像

海外からの引き合いも多く、この時はカンボジアでドローンを飛ばし、さまざまなデータを取得した(2019年12月)



この日、在席していたスタッフ全員で記念撮影。渡邊社長を中心に、向かって左端の長身の人物は、日立製作所の出身で経営陣の一人である倉本泰隆・取締役CTO

会社概要：株式会社スカイマティクス

資本金：1億円  
2016年に設立され、19年10月に渡邊善太郎氏ら経営陣がMBOで議決権の過半数を保有。創業株主の三菱商事は、友好的な株主として支援を継続。ドローンなどリモートセンシングの技術を使ってデータプラットフォームのサービスを提供する。



5 大学生時代にバックパッカーとしてヨーロッパへ  
6 屋久島でのトレイルランニングに参加(2018年)

選択したのが三菱商事だった。

「運よく宇宙航空機部に配属され、衛星画像の販売やシステム開発する会社にも出向してビジネスを幅広く勉強させてもらいました」

大きな転機は位置情報サービスの子会社へ出向したことだ。「50人ほどの会社で出向は社長と私だけ。構造改革もやったし、M&Aでその会社の売却などにも携わりました」

そのディールを完了させて本社に戻ると次に待っていたミッションは新規事業の起ち上げだった。

「シリコンバレーに行つて小型衛星ビジネスの開発に取り組みました。日本では展開できませんでしたが、パートナーだった会社はその後、大手IT会社に5億ドルで買収され創業者や投資家は大成成功だったと思います」

その後、衛星画像と地理空間情報システムを融合したリモートセンシングサービス事業の開発に取り組みむも、衛星画像は撮りたい時に撮れないし、料金も高いので皆が気軽に使えるものではない。一方でドローンは簡単に飛ばすことができ、粒度の高い画像も撮れるので、早く社会に



7 「新しいことに挑戦したい意欲的なエンジニアがたくさん集まって、彼らは『ここはテック天国だ』と言っています。お金儲けではなく、社会の問題解決に貢献したいと思っています」



8 会社設立3周年を記念して屋形船パーティを開いた(2019年10月) 9 三菱商事時代にSkySat-1衛星の打ち上げイベントでパートナー会社の創業者と談笑(2013年)

浸透する可能性があるかと判断した。

「ドローンのビジネスで勝つには情報を処理するプラットフォームづくりが重要です。イメージしたのはグルメアプリで、行きたい店の場所を確認しようとするは必ず 구글マップが立ち上がる。ドローンもこれからのいろいろなアプリが出てくるでしょうが、その時に裏側で解析されているプラットフォームこそ価値がありビジネスになると考えました」

例えば同社が販売する農業向け葉色解析クラウドサービス「いろは」は上空から圃場を撮影して野菜の葉色を解析、育成管理や収量予測に使える。国は農業の大規模経営を提唱しているが、その時に最大の障害となるのは農地が飛び地で、移動が大変なこと。「いろは」を使えば農家の人は自宅に居ながらPCやタブレットで野菜などの生育状況、雑草の具合を 구글マップ上の地図と突き合わせて見られる。しかも価格はサブスクリプションで年間1万2千円からとリーズナブルだ。三菱商事の子会社から、今では社員20人のベンチャー企業に。渡邊社長の挑戦はこれからが本番だ。