

最新版

業界を破壊する新興企業 50社から学ぼう

# 2019 Disruptor 50

hint framework  
2019年版 準拠

ver 2019.10.01

学習院大学 経済学部経営学科 特別客員教授 齊藤 徹

# 「2019 CNBC Disruptor 50」について

ニュース専用放送局CNBCは、業界を破壊する新興企業のトップ50社を選出し、2013年から毎年発表している。業界秩序や商習慣にとらわれずに、斬新なビジネスモデルやテクノロジーを市場に持ち込み、驚くべきスピードで顧客を獲得している企業である。50社の予想時価合計は2,660億ドル（うち36社は10億ドル超のユニコーン）で、VCからの資金調達も460億ドルに達している。このスタディは「2019 CNBC Disruptor 50」情報をベースとして、各ディスラプター（業界の破壊者）の特性を調べて「着眼点」や「強み」を簡潔にまとめたものである。なお、ディスラプターの選出方法はCNBCサイトに概要が示されているので、ポイントのみ記載しておく。

- ・ 2019年度、ディスラプターとしてノミネートされた候補企業は過去最高の1,200社となった。
- ・ 2019年度、対象とした候補は「未上場」で「設立15年（2004年1月以降の創業）以内」の企業とした。
- ・ 候補となった企業には「定量情報および定性情報を含む詳細な経営データ」を提出するように求めた。
- ・ 外部ソースとしてPitchBook(資金調達と予想時価総額)およびIBISWorld(業界レポートDB)を参考にした。
- ・ 選定は専門家66名による「The 2019 CNBC Disruptor 50 Advisory Council」（メンバーは公開）が行った。
- ・ 定量的な評価は「スケーラビリティ」と「顧客の成長」を最も重視し、その上でバランスを考慮した。
- ・ 定性的な評価は、企業から提出された「会社動向や主要技術」などをベースに総合的に判断した。
- ・ 以上にもとづき、厳正な審査を重ねて最終的に50社を選出、それに対してランキングもつけた。

# 「2019 CNBC Disruptor 50」

No	スタートアップ	創業	本社	革新種別	源泉種別	予想時価 (十億ドル)	破壊する業種
1	Indigo Ag	2014	ボストン	V	T	3.5	農業
2	Didi Chuxing	2012	北京	C	P	57.6	公共交通、タクシー
3	The We Company	2010	ニューヨーク	V	B	47.0	賃貸オフィス
4	Grab	2012	シンガポール	C	P	14.0	公共交通、タクシー
5	Rent the Runway	2009	ニューヨーク	C	B	1.0	ファッション、小売、EC
6	GoodRx	2011	カリフォルニア	C	P	2.8	ヘルスケア、保険
7	Airbnb	2008	カリフォルニア	V	P	31.0	ホテル、旅行
8	Casper	2014	ニューヨーク	V	B	1.1	寝具
9	Peloton	2012	ニューヨーク	V	B	4.2	フィットネス
10	Xiaohongshu	2013	北京	V	P	3.0	SNS、EC
11	Convoy	2015	シアトル	V	P	1.1	物流
12	InMobi	2007	シンガポール	V	P	N/A	広告
13	Stripe	2010	カリフォルニア	V	B	22.5	電子決済、ソフト、クレカ
14	Kabbage	2009	アトランタ	V	B	1.2	銀行、金融サービス
15	LanzaTech	2005	シカゴ	V	T	0.4	CO2リサイクル
16	Textio	2014	シアトル	V	T	0.1	ソフトウェア
17	Phononic	2009	ノースカロライナ	V	T	0.3	冷却装置
18	DoorDash	2013	カリフォルニア	V	P	7.1	食料配達
19	Ginkgo Bioworks	2009	ボストン	V	T	1.4	香料、調味料、食品原料
20	YITU Technology	2012	上海	V	T	N/A	生体認証
21	Coursera	2012	カリフォルニア	C	B	1.7	教育
22	CLEAR	2010	ニューヨーク	V	T	N/A	生体認証
23	TransferWise	2011	ロンドン	C	B	1.6	銀行、送金、外貨両替
24	Flexport	2013	カリフォルニア	V	B	N/A	物流、輸送仲介
25	Fanatics	2011	フロリダ	V	B	4.5	EC、スポーツアパレル

No	スタートアップ	創業	本社	革新種別	源泉種別	予想時価 (十億ドル)	破壊する業種
26	SoFi	2011	カリフォルニア	V	P	4.4	銀行、金融サービス
27	Impossible Foods	2011	カリフォルニア	V	T	N/A	食品
28	Duolingo	2011	ピッツバーグ	C	B	0.7	教育
29	Virva Health	2014	カリフォルニア	V	B	0.3	ヘルスケア
30	Progyny	2008	ニューヨーク	V	B	0.1	ヘルスケア、不妊治療
31	Skillz	2012	カリフォルニア	V	P	0.1	eスポーツ、ゲーム
32	Cohesity	2013	カリフォルニア	V	T	1.1	クラウドコンピューティング
33	Affirm	2012	カリフォルニア	V	B	3.0	EC、金融サービス
34	Palantir	2003	カリフォルニア	V	T	20.5	データマイニング
35	Opendoor	2013	カリフォルニア	V	P	3.8	不動産
36	Airtable	2012	カリフォルニア	V	B	1.1	データベース管理
37	Lemonade	2015	ニューヨーク	V	B	2.0	保険、金融サービス
38	Niantic	2010	カリフォルニア	V	T	4.0	ゲーム
39	Zipline International	2014	カリフォルニア	V	T	1.2	ドローン、物流、ロボット
40	Nauto	2015	カリフォルニア	V	T	N/A	自動運転
41	LISNR	2012	シンシナチ	V	T	0.1	オーディオ、モバイル機器
42	Synack	2013	カリフォルニア	V	T	0.2	セキュリティ
43	Houzz	2008	カリフォルニア	V	P	4.0	DIY、内装デザイン
44	Veritas Genetics	2014	マサチューセッツ	V	T	N/A	遺伝子検査
45	Ellevest	2014	ニューヨーク	V	B	0.1	金融サービス
46	23andMe	2006	カリフォルニア	V	T	2.5	遺伝子検査
47	Robinhood	2013	カリフォルニア	C	B	5.6	金融サービス
48	Apeel Sciences	2012	カリフォルニア	V	T	0.4	農業、農産物
49	Uptake	2014	シカゴ	V	T	2.3	ソフトウェア
50	C3.ai	2009	カリフォルニア	V	T	2.1	クラウドコンピューティング

革新種別 … Cタイプ: 価値破壊 / Vタイプ: 新価値創造

源泉種別 … Pタイプ: プラットフォーム / Bタイプ: ビジネスモデル / Tタイプ: 技術(テクノロジー)

# ディスラプター、3つのタイプ

---

## 1. Pタイプ (プラットフォーム)

プラットフォームで需要と供給をつなぐ業界破壊者

## 2. Bタイプ (ビジネスモデル)

ビジネスモデルで常識を超えた顧客体験を生む業界破壊者

## 3. Tタイプ (技術)

模倣しにくい「独自の技術」を強みにする業界破壊者

# ディスラプター分類と典型事例

	Vタイプ (新価値創造)	Cタイプ (価格破壊)
<b>Pタイプ</b> (プラットフォーム)	<p><b>C2C:</b> Opendoor (不動産のオンライン買取販売)</p> <p><b>B2B:</b> Convoy (トラック輸送のマッチング)</p>	<p><b>C2C:</b> Grab (配車プラットフォーム)</p> <p><b>B2C:</b> GoodRx (薬局比較とクーポン発行)</p>
<b>Bタイプ</b> (ビジネスモデル)	<p><b>新たな特化価値:</b> Peloton (在宅フィットネス)</p> <p><b>顧客体験のシンプル化:</b> Casper (製販一貫のオンライン寝具販売)</p>	<p><b>コストのフリー化:</b> Duolingo (アプリによる語学の無償学習)</p> <p><b>コストのサブスク化:</b> Rent the Runway (デザイナー品のサブスク)</p>
<b>Tタイプ</b> (技術)	<p>LanzaTech (微生物のガス発酵技術)</p> <p>Phononic (半導体による冷却機器製造)</p> <p>Niantic (AR開発のフレームワーク提供)</p> <p>Synack (ハッカー1000人による脆弱性検査)</p>	—

# 「2019 Disruptor 50」 タイプ別ランキング



(タイプ分類はオリジナル)

# Pタイプ: プラットフォーム

「プラットフォーム」で需要と供給をつなぐ  
業界破壊者

1. C2Cプラットフォーム ～ 個人と個人のマッチング
2. B2Cプラットフォーム ～ 個人と事業者のマッチング
3. B2Bプラットフォーム ～ 事業者と事業者のマッチング

# Pタイプ：プラットフォームで需要と供給をつなぐ業界破壊者

	革新 タイプ	源泉 タイプ	破壊する業種	時価総額 (10億ドル)	保有する技術分野											
					AI	ロボット	自動運転	IoT	Blockchain	AR	セキュリティ	生体認証	バイオ工学	ドローン		
2	Didi Chuxing	Cost	C2C	公共交通、タクシー	57.6	○		○	○							
4	Grab	Cost	C2C	公共交通、タクシー	14.0	○		○								
6	GoodRx	Cost	B2C	ヘルスケア、保険	2.8	○										
7	Airbnb	Value	C2C	ホテル、旅行	31.0	○										
10	Xiaohongshu	Value	C2C	SNS、EC	3.0	○										
11	Convoy	Value	B2B	物流	1.1											
12	InMobi	Value	B2B	モバイル広告ネットワーク	N/A	○					○					
18	DoorDash	Value	B2C	オンライン宅配	7.1											
26	SoFi	Value	C2C	銀行、金融サービス	4.4	○										
31	Skillz	Value	C2C	eスポーツ、ゲーム	0.1											
35	Opendoor	Value	C2C	不動産	3.8	○				○						
43	Houzz	Value	B2C	DIY、内装デザイン	4.0	○						○				

革新タイプ … Vタイプ: 新価値創造 | Cタイプ: 価値破壊

源泉タイプ … C2C: 消費者 to 消費者 | B2C: ビジネス to 消費者 | B2B: ビジネス to ビジネス

## 2. Didi Chuxing



本社 : 北京  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 57.6 (10億ドル)  
 サービス : 配車プラットフォーム  
 破壊する産業 : 公共交通、タクシー  
 キー技術 : AI、自動運転

需要サイド	顧客	都市部にいるスマホを使ってる人
	課題	早く、安く、安全に移動したい
供給サイド	顧客	都市部にいて車を持っている人
	課題	あいた時間で手軽に稼ぎたい
事業の着眼点	簡単にライドシェアできる仕組みをつくる	

## 4. Grab



本社 : シンガポール  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 14.0 (10億ドル)  
 サービス : 配車プラットフォーム  
 破壊する産業 : 公共交通、タクシー  
 キー技術 : AI、自動運転

需要サイド	顧客	都市部にいるスマホを使ってる人
	課題	早く、安く、安全に移動したい
供給サイド	顧客	都市部にいて車を持っている人
	課題	あいた時間で手軽に稼ぎたい
事業の着眼点	簡単にライドシェアできる仕組みをつくる	

## 6. GoodRx



本社 : サンタモニカ  
 創業年 : 2011  
 予想時価総額 : 2.8 (10億ドル)  
 サービス : 薬価格比較およびクーポン発行  
 破壊する産業 : ヘルスケア、保険  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	処方箋で薬を買いたい人
	課題	近場で薬を買いたい、店によって価格が違う
供給サイド	顧客	処方箋で薬を出す薬局
	課題	顧客を増やしたい。クーポン出すから送客してほしい
事業の着眼点	薬を入力すると近場の薬局の販売価格とクーポンが表示される	

## 7. Airbnb



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2008  
 予想時価総額 : 31.0 (10億ドル)  
 サービス : 民泊プラットフォーム  
 破壊する産業 : ホテル、旅行  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	気軽に旅行に行きたい人
	課題	安くて、しかもユニークな旅行体験をしたい
供給サイド	顧客	空きスペースを有効活用したい人
	課題	あいた空間で手軽に稼ぎたい
事業の着眼点	簡単にホームシェアできる仕組みをつくる	

# 10. Xiaohongshu



本社 : 北京  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 3.0 (10億ドル)  
 サービス : SNS型EC  
 破壊する産業 : SNS、EC  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	ソーシャルメディアが好きな若者
	課題	写真や動画で日常生活やお勧め品を友人と共有したい
供給サイド	顧客	商品を提供する企業
	課題	信頼できるクチコミで商品の評判を広め、販売したい
事業の着眼点	SNSとECをつなげて、ソーシャルコマースの場をつくる	

# 11. Convoy



本社 : シアトル  
 創業年 : 2015  
 予想時価総額 : 1.1 (10億ドル)  
 サービス : トラック輸送マッチング  
 破壊する産業 : 物流  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	EC小売事業者、メーカー
	課題	安く確実に荷物を届けたい
供給サイド	顧客	個人経営、家族経営のトラック輸送事業者
	課題	帰り道など、空で走ってる40%の時間にも稼ぎたい
事業の着眼点	物流ニーズをマッチングする仕組みをつくる (運輸業版Uber)	

## 12. InMobi



本社 : シンガポール  
 創業年 : 2007  
 予想時価総額 : - (10億ドル)  
 サービス : モバイル広告ネットワーク  
 破壊する産業 : デジタルマーケティング  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	広告代理店や広告スポンサー
	課題	簡単にモバイル広告を出して効果を測定したい
供給サイド	顧客	アクセスの多いウェブの管理者
	課題	サイトに広告を出してお金を稼ぎたい
事業の着眼点	モバイル広告ネットワークを構築する(新規性はない)	

## 18. DoorDash



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 7.1 (10億ドル)  
 サービス : オンライン宅配  
 破壊する産業 : レストラン、配送  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	家で食事したい人
	課題	すぐにごちそうを食べたい
供給サイド	顧客	都市にある飲食店 / 空いた時間を有効活用したい人
	課題	宅配で売上を伸ばしたい / 手軽に効率よく稼ぎたい
事業の着眼点	飲食店、在宅顧客、配送者の三者マッチングの仕組みをつくる	

## 26. SoFi



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2011  
 予想時価総額 : 4.4 (10億ドル)  
 サービス : 学生ローン借り換え  
 破壊する産業 : 銀行、金融サービス  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	学資ローンを借りている学生
	課題	金利が高い
供給サイド	顧客	学校の後輩を応援したい社会人
	課題	応援する手段がない
事業の着眼点	先輩が後輩にピア・トゥ・ピアでお金を貸す仕組みをつくる	

## 31. Skillz



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 0.1 (10億ドル)  
 サービス : eスポーツプラットフォーム  
 破壊する産業 : ゲーム  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	ゲーマー
	課題	ゲーム大好き。ゲームしてお金を稼ぎたい
供給サイド	顧客	ゲームメーカー
	課題	ゲーマーの集まる場でゲームを広めたい
事業の着眼点	ゲーマーとゲームメーカーが集まる競技場をつくる	

# 35. Opendoor



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 3.8 (10億ドル)  
 サービス : 不動産のオンライン買取再販  
 破壊する産業 : 不動産  
 キー技術 : AI、IoT

需要サイド	顧客	家を買いたい人
	課題	家を買いたい。でも住んで不具合があったら困る
供給サイド	顧客	家を売りたい人
	課題	さくっと家を売って、すぐにお金を手にしたい
事業の着眼点	30日間以内なら返金、二年間の修繕保証で家を買取販売する	

# 43. Houzz



本社 : パロアルト  
 創業年 : 2008  
 予想時価総額 : 4.0 (10億ドル)  
 サービス : リフォーム・プラットフォーム  
 破壊する産業 : DIY、内装デザイン  
 キー技術 : AI、AR

需要サイド	顧客	家をもっとステキにしたい人
	課題	自由の理想を家づくりをしたい
供給サイド	顧客	家づくり(内外装)の専門家
	課題	理想の家づくりのお手伝いをしたい
事業の着眼点	家造りしたい人と住まいの専門家をつなぐ場をつくる	

# Bタイプ: ビジネスモデル

「ビジネスモデル」で常識を超えた顧客体験を生む  
業界破壊者

1. 新たな特化価値 ~ 特定顧客に特化し、新たな顧客価値をリデザイン
2. 顧客体験のシンプル化 ~ 複雑化する顧客体験を、シンプルにリデザイン
3. コストのフリー化 ~ 無料化を基本として、顧客コストをリデザイン
4. コストのサブスク化 ~ 買取から定額利用に、顧客コストをリデザイン

# 「新しい顧客体験」の源泉となるビジネスモデル

1. 新たな特化価値 ~ 特定顧客に特化し、新たな顧客価値をリデザイン
  - ① スペシャライズ (Ellevest) … 特定の顧客層に特化し、商品サービスの質を向上させる
  - ② ロングテール (Amazon) … インターネットの強みを利用し、ニッチな顧客に、ニッチな商品を提供する
  - ③ オンライン (ミネルバ大学) … インターネットやスマホを利用して、時間場所を問わずサービスを提供する
  - ④ コミュニティ (We Work) … 顧客のコミュニティを形成し、新たな付加価値とする
2. 顧客体験のシンプル化 ~ 複雑化する顧客体験を、シンプルにリデザイン
  - ① ノンフリル (IKEA) … 余剰なプロセスやサービスを省き、シンプルな顧客体験を実現する
  - ② アンバンドル (Paypal) … バリューチェーンから単機能を切り出し、プロダクトの質を向上させる
3. コストのフリー化 ~ 無料化を基本として、顧客コストをリデザイン
  - ① フリーミアム (Dropbox) … 無料サービスで利用者を広げ、プレミアムサービスで利益をあげる
  - ② 広告 (YouTube) … 広告スポンサーをつけて価格を下げる
  - ③ データ販売 (Robinhood) … サービスを格安で提供し、その取引データを販売する
  - ④ 相互扶助 (未来食堂) … サービスの対価として人手や物品の提供を受ける
4. コストのサブスク化 ~ 買取から定額利用に、顧客コストをリデザイン
  - ① サブスクリプション (Spotify) … 月額方式により、契約期間においてプロダクトを使用する権利を提供する



# 3. The We Company



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2010  
 予想時価総額 : 47.0 (10億ドル)  
 サービス : シェアワークスペース  
 破壊する産業 : 賃貸オフィス  
 キー技術 : IoT

需要サイド	顧客	個人で仕事をしている人
	課題	創造的で刺激的なスペースで働きたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	人がつながるクリエイティブなシェアオフィスをつくる	

# 5. Rent the Runway



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2009  
 予想時価総額 : 1.0 (10億ドル)  
 サービス : ブランド用品のレンタル  
 破壊する産業 : ファッション、小売、EC  
 キー技術 : AI、ロボット

需要サイド	顧客	ファッションに気を遣う女性
	課題	パーティや結婚式などで高級服を着たいが高すぎる
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ネットを活用し、ブランド品をレンタルする	

## 8. Casper



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 1.1 (10億ドル)  
 サービス : 製販一貫のオンライン寝具販売  
 破壊する産業 : 寝具  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	複雑なことはいや。シンプルに深い睡眠がほしい人
	課題	寝具は高額なので、買う時に自分にあうかすごく不安
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	製販一貫でコストダウン、100日間トライアルで10年保証	

## 9. Peloton



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 4.2 (10億ドル)  
 サービス : 在宅フィットネス  
 破壊する産業 : フィットネス  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	プライバシーを大切にする高収入層
	課題	自宅で本格的にしかも飽きずに運動したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	バイクと動画の連動で自宅にフィットネス空間をつくる	

# 13. Stripe



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2010  
 予想時価総額 : 22.5 (10億ドル)  
 サービス : カード決済システム  
 破壊する産業 : 電子決済、ソフト、クレカ  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	ECをしている小規模な企業や人
	課題	便利でユーザーが使いやすい決済にしたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ユーザーにも企業にも、より利便性の高い仕組みをつくる	

# 14. Kabbage



本社 : アトランタ  
 創業年 : 2009  
 予想時価総額 : 1.2 (10億ドル)  
 サービス : AI審査による小口融資  
 破壊する産業 : 銀行  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	担保はないが資金ニーズがある小規模事業者と個人
	課題	お金が借りられない。借りるのに膨大な手間がかかる
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ネット上の信用情報をAI分析し、担保なし融資を行う	

## 21. Coursera



本社 : マウンテンビュー  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 1.7 (10億ドル)  
 サービス : オンライン教育  
 破壊する産業 : 教育  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	学ぶ意欲が旺盛な人
	課題	手軽に、安く、専門分野を学びたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ネットを活用し、安価で質の高い教育を届ける	

## 23. TransferWise



本社 : ロンドン  
 創業年 : 2011  
 予想時価総額 : 1.6 (10億ドル)  
 サービス : 個人海外送金  
 破壊する産業 : 銀行、送金、外貨両替  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	海外在住者や留学生、その家族
	課題	送金にかかる手数料が高い
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	内部で別通貨に換金しない仕組みをつくり、手数料を下げる	

## 24. Flexport



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : N/A (10億ドル)  
 サービス : オンライン物流支援  
 破壊する産業 : 輸送仲介業者  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	貿易で国際輸送手続きが必要な事業者
	課題	手続きが非常に複雑。既存業者は紙ベースで非効率的
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	技術をフル活用し、手続きの簡素化、見える化、最適化を図る	

## 25. Fanatics



本社 : フロリダ  
 創業年 : 2011  
 予想時価総額 : 4.5 (10億ドル)  
 サービス : スポーツグッズ製造販売  
 破壊する産業 : EC、スポーツアパレル  
 キー技術 : AI、IoT

需要サイド	顧客	スポーツファン
	課題	応援しているチームや選手のグッズがほしい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ファン向けに特化したスポーツグッズを販売する	

コストの革新  
フリー

## 28. Duolingo



本社 : ピッツバーグ  
創業年 : 2011  
予想時価総額 : 0.7 (10億ドル)  
サービス : アプリによる語学学習  
破壊する産業 : 教育  
キー技術 : AI

需要サイド	顧客	多国語を学びたい人
	課題	無償で自宅で効率的に言語を学びたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	アプリで無償語学教育。教育と同時に翻訳してマネタイズする	

価値の革新  
特化価値

## 29. Virta Health



本社 : サンフランシスコ  
創業年 : 2014  
予想時価総額 : 0.3 (10億ドル)  
サービス : 糖尿病のオンライン診察  
破壊する産業 : 病院  
キー技術 : AI

需要サイド	顧客	生活習慣の問題で糖尿病になった患者
	課題	糖尿病を直したいが、通院や投薬がしんどい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	患者・医師・コーチによるチーム医療を、最新技術で実現する	

## 30. Progyny



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2008  
 予想時価総額 : 0.1 (10億ドル)  
 サービス : 不妊治療サービス  
 破壊する産業 : ヘルスケア、不妊治療  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	子どもがほしくてもできないカップル
	課題	不妊治療は高額だし不安なことが多い
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	体外受精を含む不妊治療の費用補助や相談を提供する	

## 33. Affirm



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 3.0 (10億ドル)  
 サービス : リアルタイム後払い決済  
 破壊する産業 : クレジットカード、決済  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	気に入った商品を見つけて、すぐになりたい顧客
	課題	クレジットカードがない。でもすぐ買いたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	信用情報をリアルタイム分析して、分割後払い決済を提供する	

## 36. Airtable



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 1.1 (10億ドル)  
 サービス : クラウド型データベース  
 破壊する産業 : ソフトウェア  
 キー技術 :

需要サイド	顧客	情報を整理したい個人や組織
	課題	手軽にな情報を整理したい。チームでシェアもしたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	表、カレンダー、写真やファイルを手軽に統合して整理したい	

## 37. Lemonade



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2015  
 予想時価総額 : 2.0 (10億ドル)  
 サービス : 家財保険 (家財に関する火災保険)  
 破壊する産業 : 損害保険  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	賃貸住宅に住んでいる人
	課題	家財が火災にあったら心配。でも保険は手続きが面倒
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	スマホで即加入。余った保険料は返却。AIによる詐欺対策	

## 45. Ellevest



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 0.1 (10億ドル)  
 サービス : 女性向け投資顧問  
 破壊する産業 : 金融サービス  
 キー技術 : AI、セキュリティ

需要サイド	顧客	働く女性
	課題	結婚や子育てなど環境変化を不安に感じる
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	女性専用、ライフステージを考慮した資産運用をする	

## 47. Robinhood



本社 : メンローパーク  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 5.6 (10億ドル)  
 サービス : 手数料なしの株式売買サービス  
 破壊する産業 : 金融サービス  
 キー技術 : AI、ブロックチェーン、セキュリティ

需要サイド	顧客	トレーダー
	課題	取引手数料を極力下げたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	株式や仮想通貨の売買手数料をなくし、取引データを販売する	

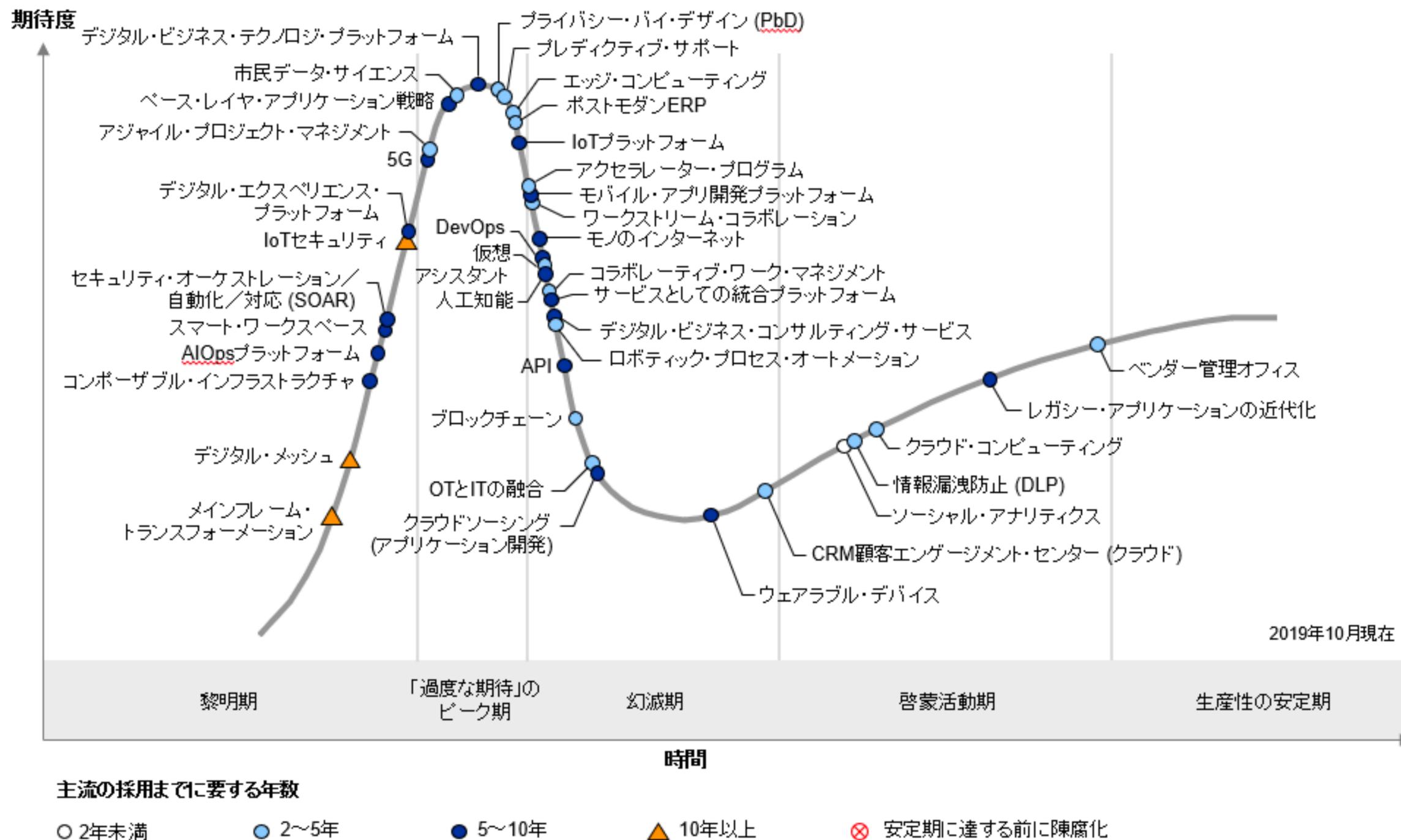
# Tタイプ: 技術

模倣しにくい「独自の技術」を強みとする  
業界破壊者

## 技術トレンド ~ Gartner Technology Hype Cycle 2019

1. センシングとモビリティ ~ センサー技術とAIの融合
2. オーグメンテッド・ヒューマン ~ AIと人体科学の融合
3. ポストクラシカルなICT ~ 次世代ICTアーキテクチャーの登場
4. デジタル・エコシステム ~ プラットフォームによるエコシステムの登場
5. 高度なAI ~ 自律的で高度なAIアナリティクスの登場

# ガートナー「2019年日本におけるテクノロジー・ハイプサイクル」



# ガートナー「5つの先進技術トレンド」2019

ガートナーは「テクノロジー・ハイプサイクル 2019」に伴い、取り上げた29技術が「5つの先進技術トレンド」を形成すると発表した。人工知能などの先進技術によって、企業は新しい「デジタル・エコシステム」を活用できるようになる。そのビジネス機会を捉えられるかが、今後5-10年における競争優位をもたらすだろうと予測した。

## 1. センシングとモビリティ

センサー技術とAIの融合で、機械が周辺環境を認識し、モノの移動と操作を可能にした。またセンサーが収集する膨大なデータを機械学習することで新しい知見が生まれている。今後10年間で、世界の3Dマップも生成されるだろう。

## 2. オーグメンテッド・ヒューマン

AIと人体科学の融合による人機一体技術の進化は、人間の認識能力／身体能力を向上させ、人間の身体に不可欠な要素となるだろう。一例が超人的な能力の提供であり、人間本来の能力を上回る特性を備えた人工装具が製造されている。

## 3. ポストクラシカルなコンピューティングとコミュニケーション

次世代ICTアーキテクチャーが登場し、劇的な影響をもたらす可能性がある。低軌道衛星システムは、例えば、低遅延のネット接続を全世界に提供し、現在インターネットに接続されていないエリアに新たな機会をもたらすだろう。

## 4. デジタル・エコシステム、

デジタル・プラットフォームを共有する要素である「企業・人・モノ」から形成されるエコシステムが、従来のバリューチェーンを破壊し、より強力かつ柔軟な価値提供ネットワークを生み出す。そして、それは常に進化していくだろう。

## 5. 高度なAI／アナリティクス

従来のビジネス・インテリジェンス (BI) よりも優れた、自律ないし半自律機能を備えた高度なAIアナリティクスが登場するだろう。例えばエッジAIは遅延や障害が起きやすい環境、ないしデータ集約型アプリにおいて採用が進んでいる。

# (参考) ガートナー「5つの先進技術トレンド」2018

ガートナーは「テクノロジー・ハイプサイクル 2018」に伴い、取り上げた35技術が「5つの先進技術トレンド」を形成すると発表した。近い将来、企業は「ユビキタス」「常時利用性」「ビジネスエコシステムとの連携」に対応すると推測し、その上で、人工知能（AI）などの先進テクノロジーは極めて重要な役割を果たすとした。

## 1. AI ~ AIの普及と民主化

今後10年で、AI技術は当たり前前の技術になるだろう。同時に、AIを高精度にするためのビッグデータは極めて重要な経営資源となってゆく。また「AIの民主化」が起こり、最終的にAIは誰もが使えるものになるだろう。

## 2. ブロックチェーン/IoT ~ エコシステムのデジタル化

人とテクノロジーを橋渡しするような、まったく新しいビジネスモデルの基盤「信頼不要の取引プラットフォーム」が形成されるだろう。このトレンドの核となるのは、ブロックチェーンとモノのインターネット(IoT)の融合である。

## 3. バイオハッキング ~ テクノロジーによる自己最適化

あと10年もすれば、人類は「トランスヒューマン」時代に突入する。自分の遺伝子を知り、身体をモニタリングしながら、食生活、日々の運動、睡眠を最適化し、その潜在能力を最大限に発揮できるようになるだろう。

## 4. スマートスペース ~ リアル空間のスマート化

技術はますます「人中心」になり、私たちの活動する生活空間やワークスペースがスマート化されてゆくだろう。このトレンドの核となるのは、4Dプリンティングやコネクテッドホーム、スマートシティなどの技術である。

## 5. 5G ~ いつでもどこでも3D通信できるインフラ

いつでもどこでも利用できる「利用制限のない通信インフラ」が登場するだろう。この技術の核となるのは、今後2020-2025年までに緩やかに普及する見通しの第5世代移動通信システム(5G)である。

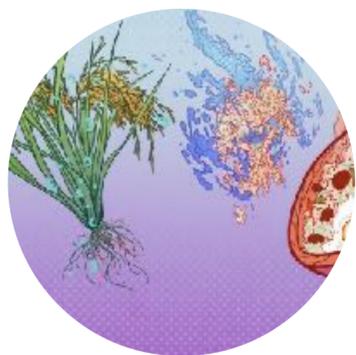
# Tタイプ：模倣しにくい独自の技術を強みにする業界破壊者

	革新 タイプ	革新の源泉 タイプ	破壊する業種	時価総額 (10億ドル)	保有する技術分野										
					AI	ロボット	自動運転	IoT	Blockchain	AR	セキュリティ	生体認証	バイオ工学	ドローン	
1	Indigo Ag	Value	BIO	農業	3.5	○									○
15	LanzaTech	Value	BIO	CO2リサイクル	0.4	○	○								○
16	Textio	Value	AI	ソフトウェア	0.1	○									
17	Phononic	Value	SEMI.	冷却装置	0.3										
19	Ginkgo Bioworks	Value	BIO	香料、調味料、食品原料	1.4		○								○
20	YITU Technology	Value	AI	顔認証	N/A	○									
22	CLEAR	Value	Security	生体認証	N/A								○		
27	Impossible Foods	Value	BIO	食品	N/A										○
32	Cohesity	Value	BigData	クラウドコンピューティング	1.1	○									
34	Palantir	Value	BigData	データマイニング	20.5	○							○		
38	Niantic	Value	AR	ゲーム	4.0								○		
39	Zipline International	Value	Drone	ドローン、物流、ロボット	1.2	○	○								○
40	Nauto	Value	AI	自動運転	N/A	○		○							
41	LISNR	Value	IoT	オーディオ、モバイル機器	0.1				○						
42	Synack	Value	Security	セキュリティ	0.2	○							○		
44	Veritas Genetics	Value	Gene	遺伝子検査	N/A	○									○
46	23andMe	Value	Gene	遺伝子検査	2.5	○									○
48	Apeel Sciences	Value	Bio	農業、農産物	0.4										○
49	Uptake	Value	IoT	ソフトウェア	2.3	○				○					
50	C3.ai	Value	AI/IoT	クラウドコンピューティング	2.1	○				○					

革新タイプ … Vタイプ: 新価値創造 | Cタイプ: 価値破壊

源泉タイプ … 保有する技術分野を参考に

# 1. Indigo Ag



本社 : ボストン  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 3.5 (10億ドル)  
 サービス : 微生物による農業効率化  
 破壊する産業 : 農業  
 キー技術 : バイオ工学、AI

需要サイド	顧客	穀物や綿花などの農家
	課題	もっと農業の生産性を高めたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	植物の共生微生物を増やして農業効率を高める	

# 15. LanzaTech



本社 : シカゴ  
 創業年 : 2005  
 予想時価総額 : 0.4 (10億ドル)  
 サービス : 微生物のガス発酵技術  
 破壊する産業 : CO2リサイクル  
 キー技術 : バイオ工学、ロボット

需要サイド	顧客	化学企業
	課題	ゴミを有効活用して社会に役立てたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	微生物のパワーでゴミから資源を生み出す	

## 16. Textio



本社 : シアトル  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 0.1 (10億ドル)  
 サービス : AIによる求人英文校正  
 破壊する産業 : 人材募集  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	人材獲得のための広告やメールを書く人や組織
	課題	人材募集の効果を高めるために、文章の質を高めたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	AIを活用して、トレンドに基づく口説き文章をアドバイスする	

## 17. Phononic



本社 : ノースカロライナ  
 創業年 : 2009  
 予想時価総額 : 0.3 (10億ドル)  
 サービス : 半導体による冷却機器製造  
 破壊する産業 : 冷蔵庫、冷凍装置、空調装置  
 キー技術 : 半導体工学

需要サイド	顧客	小売店、病院、研究所、データセンター
	課題	省エネ、メンテナンスフリーで冷蔵、冷凍したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	半導体の吸熱効果を利用して可動部品なしの冷却装置をつくる	

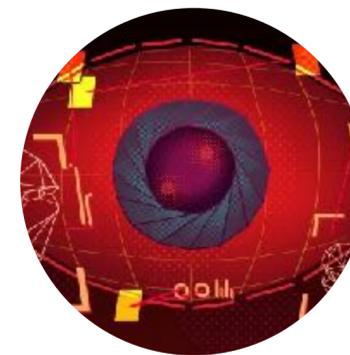
## 19. Ginkgo Bioworks



本社 : ボストン  
 創業年 : 2009  
 予想時価総額 : 1.4 (10億ドル)  
 サービス : 微生物遺伝子の操作  
 破壊する産業 : 香料、調味料、食品原料  
 キー技術 : AI、バイオ工学

需要サイド	顧客	食品材料、香料の製造メーカー
	課題	特殊な化学物質を安価につくりたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	微生物の遺伝子を操作することで新しい物資をつくる	

## 20. YITU Technology



本社 : 上海  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : N/A (10億ドル)  
 サービス : AIによる顔認証  
 破壊する産業 : セキュリティサービス  
 キー技術 : AI

需要サイド	顧客	政府、空港、金融、医療
	課題	非接触で、瞬時に人間の顔を認証したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	AIによる画像認識で顔認証を実現する	

## 22. CLEAR



本社 : ニューヨーク  
 創業年 : 2010  
 予想時価総額 : N/A (10億ドル)  
 サービス : 指紋認証・虹彩認証・顔認証  
 破壊する産業 : セキュリティサービス  
 キー技術 : 生体認証

需要サイド	顧客	空港、イベント会場
	課題	瞬時に人を認証して、業務効率と顧客体験を高めたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	多様な生体認証を組み合わせることで生体認証を実現する	

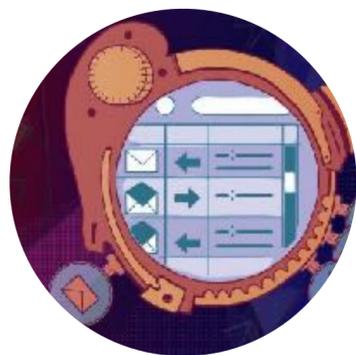
## 27. Impossible Foods



本社 : レッドウッドシティ  
 創業年 : 2011  
 予想時価総額 : N/A (10億ドル)  
 サービス : 植物を使った人工肉製造  
 破壊する産業 : 畜産・食肉産業  
 キー技術 : バイオ工学

需要サイド	顧客	レストラン、バーガーチェーン
	課題	健康志向の人たちに、環境に優しい食事を提供したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	バイオ技術を用いて、本物に近い次世代人工肉を製造する	

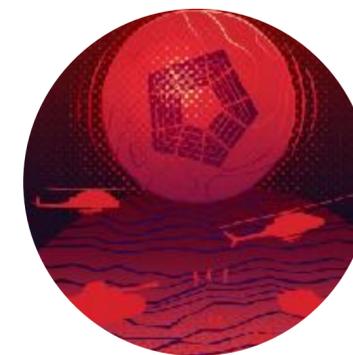
## 32. Cohesity



本社 : サンノゼ  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 1.1 (10億ドル)  
 サービス : 企業データプラットフォーム  
 破壊する産業 : ソフトウェア  
 キー技術 : AI、ビッグデータ

需要サイド	顧客	大企業
	課題	社員や組織が持つデータがバラバラで再活用できない
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	社員保有のデータを、全社で活用できるよう統合的に管理する	

## 34. Palantir



本社 : パロアルト  
 創業年 : 2003  
 予想時価総額 : 20.5 (10億ドル)  
 サービス : ビッグデータ解析 (秘密主義)  
 破壊する産業 : データマイニング  
 キー技術 : AI、ビッグデータ

需要サイド	顧客	政府機関や大企業
	課題	未整理のデータを分析して活用したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	非構造化データを解析、要素の相関図を見える化する	

## 38. Niantic



本社 : サンフランシスコ  
 創業年 : 2010  
 予想時価総額 : 4.0 (10億ドル)  
 サービス : AR開発フレームワーク  
 破壊する産業 : ゲーム  
 キー技術 : AR

需要サイド	顧客	ゲーム会社 (ポケモンGOのAR開発フレームワーク)
	課題	現実の世界と連動した、リアルなゲームをつくりたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	世界規模のAR開発フレームワークを開発する	

## 39. Zipline International



本社 : ハーフムーンベイ  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 1.2 (10億ドル)  
 サービス : ドローンによる配送  
 破壊する産業 : 物流、ロボット  
 キー技術 : AI、ロボット、ドローン

需要サイド	顧客	僻地にある診療所や病院
	課題	車も通りづらく医療品の仕入れが難しい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	ドローンを利用して医療品を配達する	

## 40. Nauto



本社 : パロアルト  
 創業年 : 2015  
 予想時価総額 : N/A (10億ドル)  
 サービス : AI搭載ドライブレコーダー  
 破壊する産業 : 自動運転関連産業  
 キー技術 : AI、センサー

需要サイド	顧客	旅客業、運輸業、保険
	課題	自動車事故をなくし、位置情報なども管理したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	運転手の行動、車外の状況をAIで監視し、警告や通報をする	

## 41. LISNR



本社 : シンシナチ  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 0.1 (10億ドル)  
 サービス : 音声データ通信技術  
 破壊する産業 : オーディオ、モバイル機器  
 キー技術 : IoT

需要サイド	顧客	近接通信する装置の製造メーカー
	課題	BluetoothやWifiより安い近接通信装置がほしい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	音声を使ってスピーカーとマイクで通信する	

## 42. Synack



本社 : レッドウッドシティ  
 創業年 : 2013  
 予想時価総額 : 0.2 (10億ドル)  
 サービス : セキュリティ検査  
 破壊する産業 : セキュリティ  
 キー技術 : ホワイトハッカー1000名

需要サイド	顧客	政府。軍隊、大企業
	課題	ハッカーによるサイバー攻撃を未然に防ぎたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	認定ホワイトハッカー1000名によって脆弱性を診断する	

## 44. Veritas Genetics



本社 : マサチューセッツ  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : - (10億ドル)  
 サービス : 遺伝子検査  
 破壊する産業 : 遺伝子検査  
 キー技術 : バイオ工学

需要サイド	顧客	自分自身に強い関心がある人
	課題	私の生まれ持った特性やルーツを知りたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	個人の全ゲノム配列を1000ドル以下でスマホに届ける	

## 46. 23andMe



本社 : マウンテンビュー  
 創業年 : 2006  
 予想時価総額 : 2.5 (10億ドル)  
 サービス : 遺伝子検査  
 破壊する産業 : 遺伝子検査  
 キー技術 : AI、バイオ工学

需要サイド	顧客	自分自身に強い関心がある人
	課題	私の生まれ持った特性やルーツを知りたい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	唾液から遺伝子を解析してWebで伝える	

## 48. Apeel Sciences



本社 : ゴリータ  
 創業年 : 2012  
 予想時価総額 : 0.4 (10億ドル)  
 サービス : 食品コーティング  
 破壊する産業 : 農業、農産物  
 キー技術 : ナノテクノロジー、材料工学

需要サイド	顧客	食品小売事業者
	課題	販売する農作物を腐らせたくない
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	農作物の鮮度が長持ちするコーティングをつくる	

## 49. Uptake



本社 : シカゴ  
 創業年 : 2014  
 予想時価総額 : 2.3 (10億ドル)  
 サービス : 産業機械IoTサービス  
 破壊する産業 : ソフト  
 キー技術 : AI、IoT

需要サイド	顧客	産業機械メーカー
	課題	自社装置や車両にIoTシステムを装備したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	IoTデータを解析するバックエンドサービスを提供する	

## 50. C3.ai



本社 : レッドウッドシティ  
 創業年 : 2009  
 予想時価総額 : 2.1 (10億ドル)  
 サービス : AIとIoTの開発環境  
 破壊する産業 : クラウドコンピューティング  
 キー技術 : AI、IoT

需要サイド	顧客	IoTとAIを活用したい企業
	課題	もっと効率的にAIシステムを開発したい
供給サイド	顧客	-
	課題	-
事業の着眼点	IoTベースのAIを開発するプラットフォームを提供する	

## 制作者プロフィール 齊藤 徹 (さいとうとおる)

1961年12月12日生まれのAB型、原宿近辺に在住

愛するもの… ストーンズ、ホール&オーツ、拓郎、サザン初期、ターニャ、今を生きる、青島刑事と湾岸署、ジョブズ、野菜、sunao、ループス、dot、hint、スライドづくり、穏やかに生きる



1985年 日本IBM株式会社に入社

1991年 株)フレックスファームを創業

2000年 インテル他から30億円超の資金調達

2001年 バブル崩壊により、創業者追放の憂き目に

2005年 株)ループス・コミュニケーションズを創業

2009年 ブログ「in the loop」を執筆開始

2011年 書籍「ソーシャルシフト」(日経出版)を上梓

2016年 学習院大学 経済学部特別客員教授に就任

2016年 書籍「再起動 リブート」(ダイヤモンド社)を上梓

2018年 ブログ「join the dots」を執筆開始

2018年 幸せ視点の経営学を学ぶ「hintゼミ」を開講

## 幸せ視点の経営学とイノベーションを学ぶ「hintゼミ」を開講しました

120時間の大学講義エッセンスを、21時間に凝縮した少人数・短期集中講座

1. 楽しく役立つ経営学
2. ずっと続く幸せを探して
3. 人のつながりの科学
4. 共感を育む対話の技術
5. リーダーシップの技術
6. ヒエラルキーのない組織
7. シェアド・ビジョン

「hintゼミ」にご興味ある方は

Join the dots



## ■ 社内向け講演実績 (掲載許可をいただいた企業のみ)

アント・キャピタル・パートナーズ様、NHKエンタープライズ様、NTTアド様、関西電力様、カスミ様、KDDI様、コナミデジタルエンタテインメント様、静岡朝日テレビ様、静鉄ストア様、資生堂様、スポーツオアシス様、大広様、D2コミュニケーションズ様、DAC様、デルフィス様、電通様、電通テック様、トッパン・フォームズ様、日清食品様、日本オラクル様、日本ユニシス様、博報堂様、博報堂DYメディアパートナーズ様、パナソニック様、BSフジ様、ビルコム様、フレッシュ・デルモンテ・ジャパン様、三菱UFJニコス様 他

## ■ 顧客むけ講演実績 (掲載許可をいただいた企業のみ)

アイエムジェイ様、IMJ様、IFIビジネススクール様、朝日インタラクティブ様、アスキー総研様、ITマネジメントサポート協同組合様、EO大阪様、ADTECH様、アライドアーキテクト様、茨城県経営者協会様、ココロザシ大学様、インフォバーン様、Web2.0様、ACフォーラム様、NTT様、OAG税理士法人様、大阪アドバタイジング協会様、大塚商会様、オプト様、カレン様、川崎商工会議所様、企業研究会様、グローバルコモンズ様、神戸ITフェスティバル様、神戸商工会議所様、コミュニティデザイン様、佐賀県高度情報化推進協議会様、佐賀商工会議所様、CIOマガジン様、ジーククラウド様、GPオンライン様、JPモルガン証券様、消費者関連専門家会議様、翔泳社様、情報通信総合研究所様、新聞広告協会様、セールスフォース・ドットコム様、ソフトバンク様、ソリューション研究会様、大日本印刷様、タスク様、調布青年会議所様、ツイートアカデミー様、ティップネス様、デジタルハリウッド大学様、TechWave様、デロイトトーマツ様、凸版印刷様、トッパンフォームズ様、ドラッグストアMD研究会様、日冠連経営者協議会様、日本経済新聞社様、日経BP様、日本アドバタイザーズ協会様、日本ATM様、日本オラクル様、日本カードビジネス様、日本経営開発協会様、日本小売業協会様、日本システム開発様、日本商工会議所様、日本生産性本部様、日本製薬工業協会様、日本総合経営協会様、日本チェーンストア協会様、日本電気様、日本マーケティング協会様、PR現代様、ビジネスバンク様、ビジネスブレイクスルー様、富士ゼロックス様、富士ゼロックス総合教育研究所様、保険サービスシステム様、毎日コミュニケーションズ様、マインドフリー様、丸の内ブランドフォーラム様、三菱UFJモルガンスタンレー証券様、宮城大学様、メンバーズ様、LineUp様、楽天様、リックテレコム様、流通科学大学様 他

企業向けセミナー承ります。お気軽にご連絡を … [saito1212@gmail.com](mailto:saito1212@gmail.com)