業界を破壊する新興企業与し社から学ぼう

2021 Disruptor 50

ver 2021.06.01

ビジネス・ブレークスルー大学 教授 斉藤 徹

「2021 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3,880億ドル(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720億ドルに達している。なお、前回の2020年度トップ50のうち12社が昨年に上場し、4社がSPAC(空箱の状態で上場し、未上場企業を買収する特別買収目的会社)に買収されたため、過去にもましてリストが一新され、過半数超の27社がランクインすることになった。選出方法のポイントは以下の通りである。

- ・2021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1,565社となった。
- ・2021年度、対象とした候補は「未上場」で「設立15年(2006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(資金調達と推定時価総額)およびIBISWorld(業界レポートDB)を参考にした。
- ・選定は専門家47名による「The 2021 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。
- ・2021年度は、既存の「労働力の多様性」に加えて、「取締役会の多様性」を評価指標として追加した。
- ・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。

[2021 CNBC Disruptor 50]

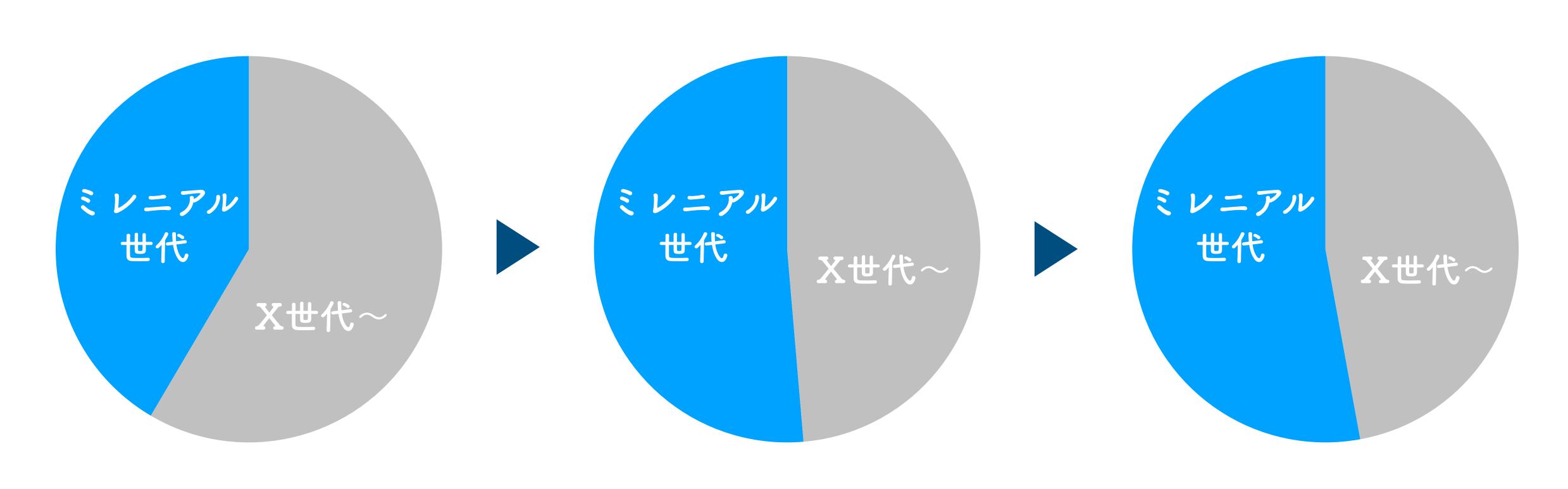
No スタートアップ	創業	本社	革新 種別	源泉 種別	予想時価 (十億ドル)	破壊する業種
l Robinhood	2013	メンローパーク	С	В	11.7	金融サービス
2 Stripe	2010	サンフランシスコ	V	В	95.0	電子決済
3 Discord	2015	サンフランシスコ	С	Р	7.0	通信・メディア
4 SentinelOne	2013	マウンテンビュー	V	Τ	3.0	セキュリティ
5 Didi Chuxing	2012	北京	С	Р	62.0	公共交通、タクシー
6 Brex	2017	サンフランシスコ	V	В	7.4	金融サービス
7 Marqeta	2010	オークランド	V	В	4.3	カード決済
8 Chime	2013	サンフランシスコ	С	В	14.5	銀行、金融サービス
9 TytoCare	2011	ネタニア(イスラエ	V	Т	N/A	医療機器
10 ElevateBio	2019	ケンブリッジ	V	Т	N/A	ヘルスケア
ll K Health	2016	ニューヨーク	V	T	1.6	ヘルスケア
12 Convoy	2015	シアトル	V	Р	2.7	物流
13 Checkout.com	2012	ロンドン	V	В	15.0	電子決済
14 Indigo Ag	2014	ボストン	V	Т	3.5	農業
15 Snyk	2015	ボストン	V	T	4.7	セキュリティ
l6 Tempus	2015	シカゴ	V	Т	8.1	ヘルスケア
17 Lineage Logistics	2012	ノバイ	V	Т	20.0	物流、倉庫
18 Gojek	2010	ジャカルタ	V	Р	10.0	タクシー、宅配、EC
19 CLEAR	2010	ニューヨーク	V	T	N/A	生体認証
20 TALA	2011	サンタモニカ	V	В	0.5	銀行、金融サービス
21 Flutterwave	2016	サンフランシスコ	V	В	1.0	電子決済
22 Thrasio	2018	ウォルポール	V	В	N/A	メーカー
23 Relativity Space	2015	ロングビーチ	V	Т	2.3	部品製造
24 Impossible Foods	2011	レッドウッドシティ	V	Т	N/A	食品
25 AMP Robotics	2014	ルイビル	V	Т	N/A	廃棄物処理、リサイクル

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 Neteera	2015	エルサレム	V	Τ	0.5	医療機器
27 Cockroach Labs	2015	ニューヨーク	V	Τ	2	クラウド、DBソフト
28 Cityblock Health	2017	ニューヨーク	V	Р	N/A	ヘルスケア
29 Udacity	2011	マウンテンビュー	С	В	1	教育
30 Apeel	2012	ゴリータ	V	Т	1.1	農業、農産物
31 Sight Diagnostics	2011	テルアビブ	V	Τ	6	医療検査
32 Cybereason	2012	ボストン	V	Т	1	セキュリティ
33 Clubhouse	2020	サンフランシスコ	V	Р	4	通信・メディア
34 Sila	2011	アラメダ	V	Т	3.3	バッテリー製造
35 Bestow	2016	ダラス	V	В	0.5	生命保険
36 Gopuff	2013	フィラデルフィア	V	В	8.9	小売、物流
37 Databricks	2013	サンフランシスコ	V	Τ	28	データ分析
38 Ripple	2012	サンフランシスコ	V	Τ	10	銀行、金融サービス
39 Plaid	2013	サンフランシスコ	V	В	13.4	電子決済
40 Nubank	2013	サンパウロ	С	В	25	銀行、金融サービス
41 Flexport	2013	サンフランシスコ	С	В	3.2	輸送仲介業者
42 Flock Freight	2015	ソラナビーチ	V	Р	0.5	物流
43 Eat Just	2011	サンフランシスコ	V	Τ	1.2	農業
44 Movandi	2016	アーバイン	V	Т	0.3	通信
45 Footprint	2014	ギルバート	V	Т	N/A	プラスチック産業
46 Airtable	2012	サンフランシスコ	V	В	5.7	ソフトウェア
47 BlocPower	2014	ニューヨーク	С	В	N/A	不動産
48 Patreon	2013	サンフランシスコ	V	Р	4	アーティスト支援
49 Guild Education	2015	デンバー	V	В	1	教育
50 Heal	2014	ロサンジェルス	V	Р	N/A	ヘルスケア

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)

$2019 \rightarrow 2020 \rightarrow 2021$

創業者~ここの三年で、ミレニアル世代の台頭が一気に進む



2019 Disruptor50

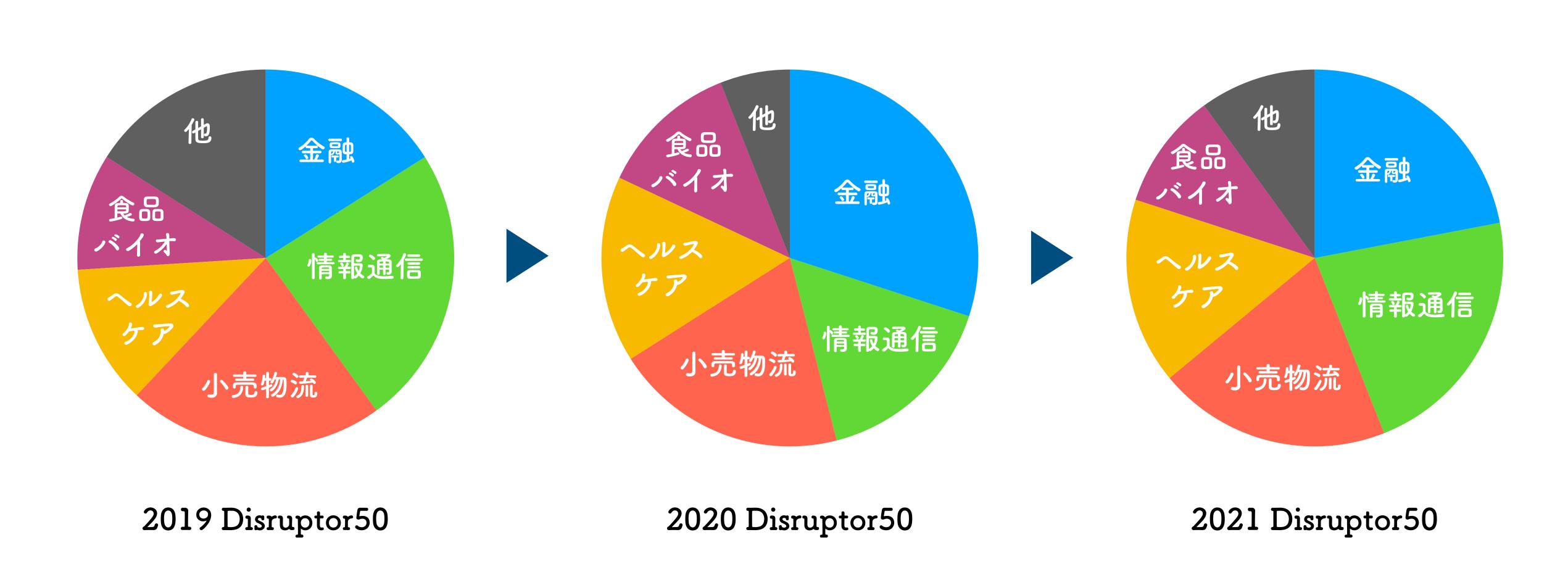
(共同創業者118人の比率)

2020 Disruptor50 (共同創業者111人の比率) **2021 Disruptor50** (共同創業者104人の比率)

©2021 Toru Saito

$2019 \rightarrow 2020 \rightarrow 2021$

業種~金融・情報・小売物流・ヘルスケアの四強が確立



©2021 Toru Saito

$2019 \rightarrow 2020 \rightarrow 2021$

企業価値~時価総額総計が急増。未上場で1兆円超が11社

50社予想時価総額 2,660 (億ドル)

1	Didi Chuxing 57						
2	The We Company	47.0					
3	Airbnb 31						
4	Stripe 22.						
5	Palantir 20.						
6	Grab 14.						
7	DoorDash						
8	Robinhood	5.6					
9	Fanatics 4.						
10	SoFi	4.4					

50社予想時価総額 2,770 (億ドル)

1	Didi Chuxing	57.6
2	Stripe	36.0
3	Airbnb	18.0
4	Grab	14.9
5	Doordash	12.7
6	Gojek	12.5
7	Snowflake	12.4
8	Ripple	10.0
9	Coupang	9.0
10	Robinhood	8.3

2020 Disruptor50

50社予想時価総額 3,880 (億ドル)

1	Stripe	95.0
2	Didi Chuxing	62.0
3	Databricks	28.0
4	Nubank	25.0
5	Lineage Logistics	20.0
6	Checkout.com	15.0
7	Chime	14.5
8	Plaid	13.4
9	Robinhood	11.7
10	Gojek	10.0

2019 Disruptor50

2021 Disruptor50

6

「2021 Disruptor 50」 タイプ別ランキング

(タイプ分類はオリジナル)

©2021 Toru Saito

「イノベーションのジレンマ」クレイトン・クリステンセン

新市場型 破壊的イノベーション [バリュータイプ]

新しい価値基準に基づき、全く新しい市場に投入する。価値視点のイノベーション。有名な事例として「部屋から飛び出し、音楽を持ち歩く」という新しい価値を生み出したウォークマンが挙げられる。

ローエンド型 破壊的イノベーション [コストタイプ]

低価格でシンプルな商品により、ローエンド層のユーザーに浸透し、 改良を重ね、ハイエンド層のニーズを満たしていく、コスト視点の イノベーション。有名な事例として回転寿司や格安航空会社がある。



ディスラプター、変革の源泉による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 (テクノロジー) 模倣しにくい「独自の技術」を強みにする業界破壊者

©2021 Toru Saito

ディスラプター分類と典型事例

	Vタイプ(バリュー:新市場型)	Cタイプ(コスト:ローエンド型)
Pタイプ (プラットフォーム)	C2C: Clubhouse (音声ソーシャルメディア) B2C: Heal (オンデマンド訪問医サービス) B2B: Convoy (トラック輸送のマッチング)	C2C: Didi Chuxing (ライドシェア) -
Bタイプ (ビジネスモデル)	新たな特化価値: Brex (スタートアップ向け融資) 顧客体験のシンプル化: Gopuff (在宅コンビニエンス)	コストのフリー化: Robinhood (手数料なしの株式売買サービス) コストの定額化: -
Tタイプ (技術)	Lineage Logistics (冷温の流通経路の確立) Ripple (ブロックチェーンベースの資金移動) AMP Robotics (リサイクルを分別するロボット)	

©2021 Toru Saito

Pタイプ: プラットフォーム

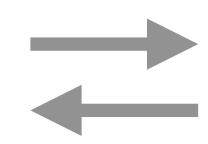
「プラットフォーム」で需要と供給をつなぐ 業界破壊者

- 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

基盤型と媒介型、2つのプラットフォーム

補完 補完 補完 補完 プレイヤー プレイヤー プレイヤー プレイヤー

基盤型プラットフォーム (例. Windows)



最終ユーザー

補完

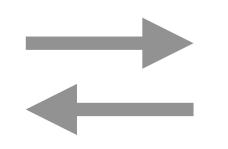
補完 プレイヤー プレイヤー プレイヤー プレイヤー

補完

補完

今、このタイプが 続々登場している

媒介型プラットフォーム (例. Amazon)



最終ユーザー

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	源泉	破壊する業種	時価総額						保有する技術分野					
	タイプ	タイプ	ツタッの木性	(10億ドル)	AI	ロボット	自動運転	IoT	5G	Blockchain	AR	Security	生体認証	バイオ工学	ドローン
3 Discord	С	C2C	通信・メディア	7.0											
5 Didi Chuxing	С	C2C	公共交通、タクシー	62.0	\bigcirc		\bigcirc	\bigcirc							
12 Convoy	V	B2B	物流	2.7	\bigcirc			\bigcirc							
18 Gojek	V	B2C	タクシー、宅配、EC	10.0	\bigcirc							\circ			
28 Cityblock Health	V	B2C	ヘルスケア	N/A	\bigcirc										
33 Clubhouse	V	C2C	通信・メディア	4.0	\bigcirc										
42 Flock Freight	v	B2C	物流	0.5	\bigcirc										
48 Patreon	V	C2C	アーティスト支援	4.0				\circ							
50 Heal	v	B2C	ヘルスケア	N/A											

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

3. Discord



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2015

推定時価総額:7.0 (10億ドル)

サービス : グループ・ボイスチャット

破壊する産業:通信・メディア

十一技術:

電番サイド	顧客	グループ単位で、シンプルにリモート交流したい人				
需要サイド	課題	ツールが複雑 (ZoomとSlackの組み合わせなど)				
	顧客					
	課題					
事業の着眼点	音声交流を核に、ビデオや文字も可能なシンプル交流ツール					

5. Didi Chuxing



本社:北京

創業年 : 2012

推定時価総額: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る人				
分がして	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					

12. Convoy



本社:シアトル

創業年 : 2015

推定時価総額:2.7 (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	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	物流二	ーズをマッチングする仕組みをつくる (運輸業版Uber)

18. Gojek



本社:ジャカルタ

創業年 : 2010

推定時価総額:10 (10億ドル)

サービス : 配車、宅配サービス

破壊する産業:タクシー、宅配、EC

キー技術 : AI、セキュリティ

需要サイド	顧客	家や職場から外に出たくない人
	課題	アプリでなんでも依頼したい
供給サイド	顧客	飲食店、小売店、マッサージ師など / バイクタクシー
	課題	宅配で売上を伸ばしたい / 効率よく稼ぎたい
事業の着眼点	店舗、	在宅顧客、配送者の三者マッチングの仕組みをつくる

28. Cityblock Health



本社: ニューヨーク

創業年 : 2017

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス : プライマリケア・サービス

破壊する産業:ヘルスケア

キー技術 : AI

電番サイド	顧客	所得が低く、かかりつけの医者がいない人				
需要サイド	課題	困った時、すぐに医療や介護の相談をしたい				
供給サイド	顧客	地域の臨床医、医療パートナー、介護パートナー				
	課題	地域で困っている人の力になりたい				
事業の着眼点	低所得層向けに、対面/オンラインで相談窓口を提供する					

33. Clubhouse



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2020

推定時価総額:4.0 (10億ドル)

サービス : 招待制ボイスSNS

破壊する産業:通信・メディア

丰一技術:

需要サイド	顧客	テキストではなく、声でオープンに交流したい人
	課題	オープンなボイスチャットがない
	顧客	
供給サイド	課題	
事業の着眼点	原点回	帰して、シンプルに音声交流に特化した招待制SNS

42. Flock Freight



本社: ソラナビーチ (カリフォルニア)

創業年 : 2015

予想時価総額:0.5 (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 : AI

需要サイド	顧客	小売事業者			
	課題	安く早く損傷せずに荷物を届けたい			
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	ハブ拠点に立ち寄ることなしに、搭載率を高めたい			
事業の着眼点	独自の貨物マッチングアルゴリズムで、貨物輸送を最適化する				

48. Patreon



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2013

推定時価総額:4.0 (10億ドル)

サービス : コンテンツ特化のクラファン

破壊する産業:アーティスト支援

キー技術 : IoT

需要サイド	顧客	才能はあるが、お金がないクリエイター			
	課題	作品を作って、YouTubeやウェブで発表したい			
	顧客	クリエイターのファン			
供給サイド	課題	クリエイター本人と、交流しながら支援したい			
事業の着眼点	経済的な支援と対話を通じて、クリエイターが育つ場をつくる				

50.Heal



本社: ロサンジェルス

創業年 : 2014

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス : オンデマンド訪問医

破壊する産業:ヘルスケア

十一技術 :

需要サイド	顧客	急に具合が悪くなった人、子供を持つ親
供給サイド	課題	心配なので、すぐに医者に見てほしい
	顧客	都市圏を拠点とする医者
	課題	空いた時間に、もっと多くの人たちを救いたい
事業の着眼点	すぐに	医者を呼ぶか、オンライン診察できる仕組みをつくる

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. コストの定額化 ~ 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. コストの定額化 ~ 買取から定額利用に、顧客コストをリデザイン
 - ① サプスクリプション (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

©2021 Toru Saito

Bタイプ: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

	革新	源泉	砂棒士2業種	時価総額						保有する技術分野					
	タイプ	タイプ	破壊する業種	(10億ドル)	AI	ロボット	自動運転	IoT	5G	Blockchain	AR	Security	生体認証	バイオ工学	ドローン
l Robinhood	С	Free	金融サービス	11.7	\bigcirc							\bigcirc			
2 Stripe	V	Simple	電子決済	95.0											
6 Brex	V	Special	金融サービス	7.4	\bigcirc										
7 Marqeta	V	Simple	カード決済	4.3											
8 Chime	С	Free	銀行、金融サービス	14.5	\bigcirc										
13 Checkout.com	V	Simple	電子決済	15.0											
20 TALA	V	Special	銀行、金融サービス	0.5	\bigcirc										
21 Flutterwave	V	EC	電子決済	1.0											
22 Thrasio	V	Simple	メーカー	N/A											
29 Udacity	С	Free	教育	1.0	\bigcirc										
35 Bestow	V	Simple	生命保険	0.5	\bigcirc										
36 Gopuff	V	Simple	小売、物流	8.9				\circ				\circ			
39 Plaid	V	Simple	電子決済	13.4											
40 Nubank	С	Free	銀行、金融サービス	25.0	\bigcirc										
41 Flexport	С	Simple	輸送仲介業者	3.2	\bigcirc										
46 Airtable	V	Simple	ソフトウェア	5.7											
47 BlocPower	С	Special	不動産	N/A	\bigcirc			\circ							
49 Guild Education	V	Special	教育	1.0											

革新タイプ … Vタイプ: 新価値創造 | Cタイプ: 価値破壊 源

源泉タイプ … Special: 新たな特化価値 | Simple: 顧客体験のシンブル化 | Free: コストのフリー化 | Subsc: コストの定額化

1. Robinhood



本社 : メンローパーク

創業年 : 2013

推定時価総額:11.7 (10億ドル)

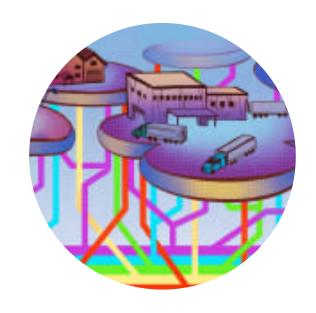
サービス: 手数料なしの株式売買サービス

破壊する産業:金融サービス

キー技術 : AI、プロックチェーン、セキュリティ

電番サイド	顧客	トレーダー			
需要サイド	課題	取引手数料を極力下げたい			
	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				

2. Stripe



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2010

推定時価総額:95.0 (10億ドル)

サービス : 決済システム

破壊する産業:電子決済

十一技術 :

電画サノド	顧客	ECをしている小規模な企業や個人			
需要サイド	課題	便利でユーザーが使いやすい決済にしたい			
	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				

6. Brex



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2017

推定時価総額:7.4 (10億ドル)

サービス : スタートアップ向けクレジットカード

破壊する産業:金融サービス

キー技術 : AI

南西サノド	顧客	信用のないスタートアップ			
需要サイド	課題	代表の連帯保証なしで、経費に関して信用取引したい			
	顧客	_			
供給サイド	課題	_			
事業の着眼点	独自分析で、連帯保証なしで法人クレジットカードを発行する				

7. Marqeta



本社: オークランド

創業年 : 2010

推定時価総額:4.3 (10億ドル)

サービス : カード決済サービス

破壊する産業:カード決済

キー技術 : 決済システム

需要サイド	顧客	金融カードを発行している会社			
	課題	レガシーなメインフレーム処理から開放されたい			
供給サイド	顧客	_			
	課題				
事業の着眼点	オープンなAPIをベースにした決済サービスを提供する				

8. Chime



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2013

推定時価総額:14.5 (10億ドル)

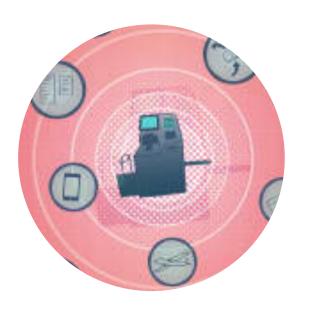
サービス : ネット銀行

破壊する産業:銀行、金融サービス

キー技術 : AI

電番サイド	顧客	生活に密着した、親切な銀行とつきあいたい			
需要サイド	課題	いちいち手数料を取られることに納得いかない			
/ 	顧客	_			
供給サイド	課題				
事業の着眼点	口座維持、引き出し、当座貸越、海外送金、すべて無料				

13. Checkout.com



本社: ロンドン

創業年 : 2012

推定時価総額:15.0 (10億ドル)

サービス:企業向け決済システム

破壊する産業:電子決済

十一技術 :

電番サイド	顧客	海外展開をしている大規模な企業		
無要サイド	課題	国境をまたぐ決済処理を、簡潔で安心に行いたい		
	顧客	_		
	課題	_		
事業の着眼点	法人向けに、ワンストップの海外決済サービスを提供する			

20. Tala



本社: サンタモニカ

創業年 : 2011

推定時価総額:0.5 (10億ドル)

サービス : マイクロ・ファイナンス

破壊する産業:銀行、金融サービス

キー技術 : AI

電電サイド	顧客	新興国の消費者や零細事業者		
無要サイド	課題	お金を借りたいが、信用(クレジットスコア)がない		
	顧客	_		
	課題	_		
事業の着眼点	スマホの使用履歴や支払履歴から審査、少額ローンを提供する			

21. Flatterwave



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2016

推定時価総額:1.0 (10億ドル)

サービス : 決済システム

破壊する産業:電子決済

十一技術 :

需要サイド	顧客	アフリカでECをしている企業や個人					
	課題	アフリカ全土でビジネスをしたい					
	顧客	_					
供給サイド	課題						
事業の着眼点	国毎に決済事情が違うアフリカを繋ぐ決済インフラを提						

22. Thrasio



本社: ウォルポール

創業年 : 2018

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス : Amazonバイヤーの買収

破壊する産業:メーカー

キー技術:

需要サイド	顧客	Amazonベストセラーを持つ小規模メーカー
	課題	事業拡大にともなう業務の複雑化 (マーケ/管理)
供給サイド	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	Amazo	onベストセラー小企業を買収し、売上を成長させる

29. Udacity



本社:マウンテンビュー

創業年 : 2011

推定時価総額: 1.0 (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							

35. Bestow



本社 : ダラス

創業年 : 2016

推定時価総額:0.5 (10億ドル)

サービス:生命保険オンライン販売

破壊する産業:生命保険

キー技術 : AI

需要サイド	顧客	はじめて生命保険に申し込みたい人
	課題	電話検診や血液検査など、申し込みの手続きが面倒
供給サイド	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	AI分析	で、多くの顧客を検査なし、5分で保険加入を実現する

36. Gopuff



本社: フィラデルフィア

創業年 : 2013

推定時価総額:8.9 (10億ドル)

サービス: 酒、スナック、日用品の宅配

破壊する産業:小売、物流

十一技術 :

電番サイド	顧客	コンビニに行くのも面倒くさい人							
需要サイド	課題	酒やスナック、日用品をすぐに家まで届けてほしい							
/#*\$\	顧客	_							
供給サイド	課題	_							
事業の着眼点	思いつ	思いついたら即スマホで注文。200円で30分以内に届く							

39. Plaid



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2013

推定時価総額:13.4 (10億ドル)

サービス:金融向け送金インフラ

破壊する産業:電子決済

キー技術 :

電亜サイド	顧客	金融サービスを提供する企業					
需要サイド	課題	銀行と接続する送金サービスを自社で開発したくない					
供給サイド	顧客	_					
	課題	_					
事業の着眼点	金融企業向けに、送金・認証・与信引当サービスを提供する						

40. Nubank



本社: サンパウロ

創業年 : 2013

推定時価総額:25.0 (10億ドル)

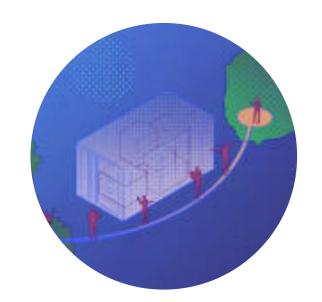
サービス : オンライン金融サービス

破壊する産業:銀行、金融サービス

十一技術 :

電番サイド	顧客	銀行に口座をつくれない、ブラジルの低所得層
需要サイド	課題	クレジットカードや銀行口座がほしい
/#*\\\	顧客	_
供給サイド	課題	
事業の着眼点	店舗な	し。少額スタート。広告なし。口コミで顧客800万人に

41. Flexport



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2013

予想時価総額:3.2 (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

電番サイド	顧客	貿易で国際輸送手続きが必要な事業者
需要サイド	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

46. Airtable



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2012

予想時価総額:5.7 (10億ドル)

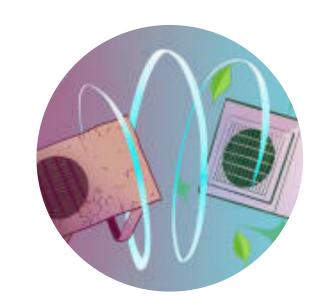
サービス : クラウド型データベース

破壊する産業:ソフトウェア

十一技術:

需要サイド	顧客	情報を整理したい個人や組織
而安リイト	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
/#·«△++ / Ľ	顧客	_
供給サイド	課題	_
事業の着眼点	表、力	レンダー、写真やファイルを手軽に統合して整理したい

47. BlocPower



本社: ニューヨーク

創業年 : 2014

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス:エネルギー効率視点のリノベーション

破壊する産業:不動産

キー技術 : AI, IoT

電番サイド	顧客	低所得コミュニティに集合住宅を持つ企業
需要サイド	課題	冷暖房システムを改善し、建物の価値を高めたい
	顧客	_
供給サイド	課題	_
事業の着眼点	エネル	ギー効率の高いリノベで、価値を高めてコストを下げる

49. Guild Education



本社:デンバー

創業年 : 2015

推定時価総額:1.0 (10億ドル)

サービス: 福利厚生としての教育サービス

破壊する産業:教育

キー技術 : AI

電番サイド	顧客	平時は社員教育、リストラ時は転職を支援したい企業						
需要サイド	課題	社員の社内外でのキャリアアップを支援したい						
	顧客	_						
供給サイド	課題							
事業の着眼点	企業の福利厚生として、教育と転職支援サービスを提供する							

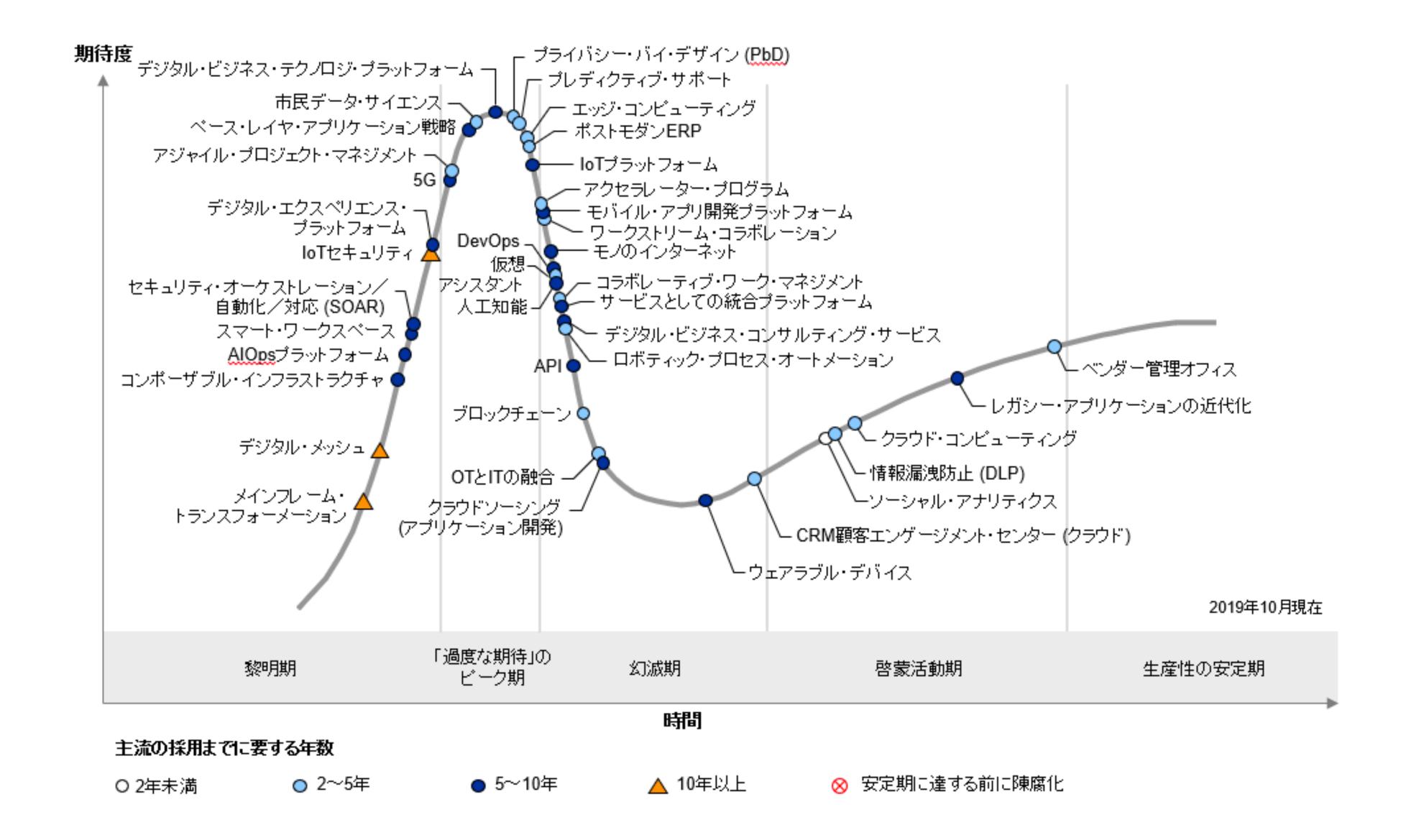
Tタイプ: 技術

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 2020

- 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「2020年 日本におげるテクノロジー・ハイプサイクル」



ガートナー「5つの先進技術トレンド」2020

ガートナーは「テクノロジー・ハイプサイクル 2020」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だす。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: ガートナージャパン「テクノロジー・ハイプ・サイクル 2020」(筆者が加筆・修正)

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	源泉 タイプ	破壊する業種	時価総額 (10億ドル)	AI	 4" L	ᄼᇷᆂ	IoT		呆有する技術分野 Blockchain		Comunitary	ᠰ ᠘ ₹╗╤┰	ぶノナエヴ	الا به الا
4 SentinelOne	V		セキュリティ	3.0		ロボット	自動運転		5G	blockenam	AR	Security	生冲舔証	バイオ工学	ドローン
9 TytoCare	V	AI	医療機器	N/A	0			0							
10 ElevateBio	v	Bio	ヘルスケア	N/A										\circ	
ll K Health	V	AI	ヘルスケア	1.6	\bigcirc										
14 Indigo Ag	V	Bio	農業	3.5	\bigcirc									0	
15 Snyk	V	System	セキュリティ	4.7								\circ			
16 Tempus	V	AI	ヘルスケア	8.1	\bigcirc									\circ	
17 Lineage Logistics	V	Coldchain	物流、倉庫	20.0	\bigcirc	\circ	\bigcirc	\circ		0					
19 CLEAR	V	Bio	生体認証	N/A									\bigcirc		
23 Relativity Space	V	3D Print	部品製造	2.3											
24 Impossible Foods	V	BIO	食品	N/A										\bigcirc	
25 AMP Robotics	V	AI	廃棄物処理、リサイクル	N/A	\bigcirc	\circ									
26 Neteera	V	Sensor	医療機器	0.5	\bigcirc			\bigcirc						\bigcirc	
27 Cockroach Labs	V	Cloud	クラウド、DBソフト	2.0											
30 Apeel	V	NanoTech	農業、農産物	1.1										\bigcirc	
31 Sight Diagnostics	V	AI	医療検査	6.0	\bigcirc										
32 Cybereason	V	Security	セキュリティ	1.0	\bigcirc										
34 Sila Nanotechnologies	V	Nao Tech	バッテリー製造	3.3											
37 Databricks	V	Cloud	データ分析	28.0	\bigcirc										
38 Ripple	V	Blockchain	銀行、金融サービス	10.0						\bigcirc					
43 Eat Just	V	BIO	農業	1.2											
44 Movandi	V	5G	通信	0.3					\bigcirc						
45 Footprint	V	Material	プラスチック産業	N/A										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 … 保有する技術分野を参考に

4. SentinelOne



本社:マウンテンビュー

創業年 : 2013

推定時価総額:3.0 (10億ドル)

サービス:エンドポイント・セキュリティ

破壊する産業:セキュリティ

キー技術 : セキュリティ、AI

需要サイド	顧客	多数のPCやタブレットをネットワークしている企業
供給サイド	課題	在宅シフトのために、サイバー攻撃に万全で望みたい
	顧客	_
分がロソイト	課題	_
事業の着眼点	機械学習により、既知・未知のサイバー攻撃に対応する	

9. TytoCare



本社: ネタニア (イスラエル)

創業年 : 2011

推定時価総額: N/A (10億ドル) サービス: 遠隔医療用装置

破壊する産業:医療機器

丰一技術 : AI, IoT

需要サイド	顧客	遠隔で診察を受けたい人。提供したい病院、保険会社
而女ソイト	課題	簡単に遠隔医療を受けたい
/#*\ <u>\</u>	顧客	_
供給サイド	課題	_
事業の着眼点	聴診器・舌圧子などのパッケージと支援サービスを提供する	

10. ElevateBio



本社: ケンブリッジ

創業年 : 2019

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス:細胞・遺伝子治療の研究開発

破壊する産業:ヘルスケア

キー技術 : バイオ工学

需要サイド	顧客	遺伝子治療を自社製品サービスに取り入れたい企業
供給サイド	課題	研究は高度で巨額の予算も必要となる
	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	細胞・遺伝子研究を推進し、パートナー企業に提供する	

11. K Health



本社 : ニューヨーク

創業年 : 2016

推定時価総額:1.6 (10億ドル)

サービス: 主治医のようなサービス

破壊する産業:ヘルスケア

キー技術 : AI

需要サイド	顧客	体調が悪い時にすぐに相談したい人
	課題	優れたプライマリケアができる万能型主治医がいない
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	数十億人データを元にAIアプリがアドバイス。医師連動もあり	

14. Indigo Ag



本社:ボストン

創業年 : 2014

推定時価総額: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. Snyk



本社:ボストン

創業年 : 2015

推定時価総額:4.7 (10億ドル)

サービス: ソフト開発におけるセキュリティ強化

破壊する産業:セキュリティ

キー技術 : セキュリティ

需要サイド	顧客	ソフト開発者、ソフトを開発するすべての企業
	課題	効率的な手段で、セキュリティの脆弱性をなくしたい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	開発プロセスにおける脆弱性を効率的に発見し、修復する	

16. Tempus



本社:シカゴ

創業年 : 2015

推定時価総額:8.1 (10億ドル)

サービス : がん患者の個別治療支援

破壊する産業:CO2リサイクル

キー技術: AI、バイオ工学

需要サイド	顧客	がん患者の治療をする医師
	課題	患者ごとに最適な治療法を提供したい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	患者のゲノム・臨床データから、個別の治療方法を提案する	

17. Lineage Logistics



本社: ノバイ(ミシガン)

創業年 : 2012

推定時価総額:20 (10億ドル)

サービス : コールドチェーン物流

破壊する産業:物流、倉庫

キー技術 : AI, ロボット, 自動運転, IoT, Blockchain

需要サイド	顧客	食料廃棄を最小限に押さえたい食品サプライチェーン
(供給サイド)	課題	輸送や消費の過程で、食料廃棄物が生まれてしまう
	顧客	_
がつりつト	課題	_
事業の着眼点	生産から消費まで途切れない、冷温の流通経路を提供する	

19. CLEAR



本社 : ニューヨーク

創業年 : 2010

推定時価総額:N/A (10億ドル)

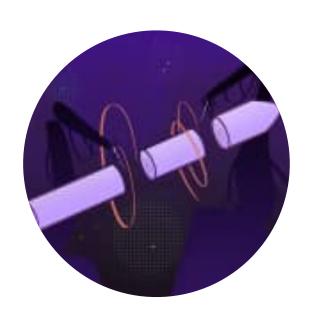
サービス:指紋認証・虹彩認証・顔認証

破壊する産業:セキュリティサービス

十一技術 : 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
	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	多様な生体認証を組み合わせて生体認証を実現する	

23. Relativity Space



本社: ロングビーチ(カリフォルニア)

創業年 : 2015

推定時価総額:2.3 (10億ドル)

サービス: ロケット部品製造

破壊する産業:部品製造

キー技術 : 3D印刷

需要サイド	顧客	宇宙ロケットを製造する企業
	課題	複雑なロケット部品をもっと安く早く供給してほしい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	3Dプリ	リンタと金属製造を組み合わせ、部品の95%を提供する

24. Impossible Foods



本社:レッドウッドシティ(カリフォルニア)

創業年 : 2011

推定時価総額: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
	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	

25. AMP Robotics



本社:ルイビル(ケンタッキー)

創業年 : 2014

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス : リサイクル分別ロボット

破壊する産業:廃棄物処理、リサイクル

キー技術 : AI, ロボット

需要サイド	顧客	廃棄物を処理する施設を持つ企業
	課題	分別の効率を高めて、循環経済を機能させたい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	AIロボ	ぶトが廃棄物を自動認識、再利用可能なゴミを分別する

26. Neteera



本社: エルサレム

創業年 : 2015

推定時価総額:0.5 (10億ドル)

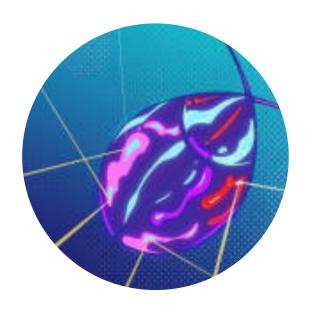
サービス: バイタルサイン検出センサー

破壊する産業:医療機器

キー技術 : IoT, バイオ工学

需要サイド	顧客	病院、介護、空港、モールなど、人々が集まる場所
	課題	衣服の上から非接触で、人々の健康状態を検出したい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	生命兆候(心拍や呼吸など)をモニターするセンサーを提供する	

27. Cockroach Labs



本社: ニューヨーク

創業年 : 2015

推定時価総額:0.5 (10億ドル)

サービス : クラウドDBサービス

破壊する産業:クラウド、DBソフト

キー技術 : クラウド

需要サイド	顧客	クラウドをベースにソフトウェア開発する企業
	課題	特定のクラウドへの依存を下げ、可用性を高めたい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	複数のクラウドをまたがるDBマネージドサービスを提供する	

30. Apeel



本社:ゴリータ

創業年 : 2012

推定時価総額:1.1 (10億ドル)

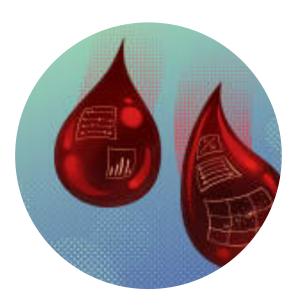
サービス : 食品コーティング

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	

31. Sight Diagnostics



本社: テルアビブ (イスラエル)

創業年 : 2016

推定時価総額:0.6 (10億ドル)

サービス: AI解析による血液検査機器

破壊する産業:医療検査

キー技術 : AI

需要サイド	顧客	血液検査を行う医療機関
	課題	血液検査を、より効率的に行いたい
供給サイド	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	2滴の血液があればAI画像解析できる小型装置を提供する	

42

32. Cybereason



本社:ボストン

創業年 : 2012

推定時価総額:1.0 (10億ドル)

サービス:サイバー攻撃を防ぐプラットフォーム

破壊する産業: セキュリティ

キー技術 : AI

需要サイド	顧客	機密性の高い情報を持つ企業
	課題	ハッカーによるサイバー攻撃をプロテクトしたい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	ハッキングを防御し、修復できるプラットフォームを提供する	

34. Sila Nanotechnologies



本社: アラメダ (カリフォルニア)

創業年 : 2011

推定時価総額:3.3 (10億ドル)

サービス: 新技術のバッテリー製造

破壊する産業:バッテリー製造

キー技術:ナノテクノロジー、材料工学

需要サイド	顧客	電気自動車メーカー
	課題	よりすぐれたバッテリーがほしい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	独自技術で、安価、高出力、高寿命、急速な充電を実現する	

44

37. Databricks



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2013

推定時価総額:28.0 (10億ドル)

サービス:データ分析とAI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、ビッグデータ

需要サイド	顧客	機械学習を開発するソフトウェア・エンジニア
	課題	もっと効率的にAIシステムを開発したい
	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	データ分析とAI開発をする単一のプラットフォームを提供する	

38. Ripple



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2012

推定時価総額:10.0 (10億ドル)

サービス: 国際送金ネットワーク

破壊する産業:銀行、金融サービス

キー技術 : ブロックチェーン

需要サイド	顧客	グローバルな送受金を頻繁に行う企業
	課題	メールを送るように簡単に送受金したい
供給サイド	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	プロックチェーン技術による国際送受金サービスを提供する	

43. Eat JUST



本社: サンフランシスコ

創業年 : 2011

推定時価総額:1.2 (10億ドル)

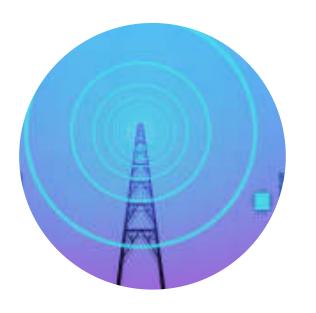
サービス: 代替卵による食品

破壊する産業:食品

キー技術 : バイオ工学

需要サイド	顧客	ヴィーガン、コレステロールを気にする人
	課題	卵から作られる料理を食べられない
	顧客	_
	課題	
事業の着眼点	緑豆を材料とした代替卵やマヨネーズを提供する	

44. Movandi



本社:アーバイン (カリフォルニア)

創業年 : 2016

推定時価総額:0.3 (10億ドル)

サービス:5Gミリ波ネットワーク

破壊する産業:通信機器

キー技術 : 5G

需要サイド	顧客	5Gを展開したい通信キャリア
	課題	直進性が強いミリ波の課題を克服したい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	5Gミリ波ネットワーク技術で、通信キャリアを支援する	

45. Footprint



本社: ギルバート (アリゾナ)

創業年 : 2014

推定時価総額:N/A (10億ドル)

サービス : プラスチック代替素材

破壊する産業:プラスチック産業

キー技術 : バイオ工学

需要サイド	顧客	プラスチックによる環境破壊を終わらせたい企業
	課題	プラスチックを代替できる材料がほしい
供給サイド	顧客	_
	課題	_
事業の着眼点	100%生分解性、リサイクル可能な繊維の代替素材を提供する	

業界破壊企業、もっと詳しく知りたい人へ



©2021 Toru Saito 47

ディスラプターの原動力「最新のイノベーション手法」を 三ヶ月集中で身につけたい方へ

hintゼミ

Q

7/9(金)から始まるhintゼミ第9期。現在、期間限定で募集中

hintゼミ「イノベーションクラス」は、イノベーションの 最新メソッドを 3ヶ月(8万円)で体得する演習講座です。

学べること

事業アイディエーションメソッド、リーンスタートアップ、 デザイン思考、ジョブ理論、バリュープロポジション、 ビジネスモデルキャンバス、プロトタイピングなど。

> 僕がクラス講師です。お待ちしてますね! ビジネス・ブレークスルー大学教授 斉藤徹



制作者プロフィール 斉藤 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 x-Servlet が日経広告賞、日経製品賞を受賞
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 looop」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
2020年 ビジネス・ブレークスルー大学 教授に就任
2020年 書籍「業界破壊企業」(光文社)を上梓

幸せ視点の経営学とイノベーションを学ぶ「hintゼミ」を開講しています

1. 経営クラス
 □ 社員の幸せが成果を生み出す組織をつくりたい
 □ 社員が働きがいを感じる組織をつくりたい
 □ 指示なしで自律的に動くチームをつくりたい
 □ 心理的に安全な場のつくりかたを知りたい
 □ 新しい事業やサービスをゼロから考えたい
 □ 最小コストで成功する事業を起ち上げたい

「hintゼミ」にご興味ある方は

hintゼミ



■ 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 キテクツ様、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、日本綜合 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