



5/2/2019

テックデイ ニューヨーク

展示会レポート

TechDay

目次

概要

概要	2
----------	---

横浜ブース

横浜ブース	3
-------------	---

主な出展企業紹介

Allvision (オールビジョン)	5
Ally Shoes (アライ・シューズ)	7
Complete Auto Reports (コンプリート・オール・レポート)	9
Mamakoo (ママクー)	11
OneMotor (ワンモーター)	13
Oso (オソ)	15
Oval Digital Inc (オーバル・デジタル)	17
Owl Labs (オウル・ラボ)	19
Silent Beacon (サイレント・ビーコン)	21



概要

テックデイは、毎年、ニューヨーク、ロサンゼルス、ロンドンで開催されるスタートアップイベントで、今年で7回目を迎えたテックデイ・ニューヨークには約 2 万人 が来場した。

このイベントは、テック・スタートアップが、成長に必要なあらゆるリソースとつながるための機会となっている。主催者によると、出展者は、シード段階のスタートアップからテック・ジャイアントまで渡り、また、多種多様な産業・分野の企業、フォーチュン 500 企業のエグゼクティブ、アクセラレーター、熟練の投資家、メディア、アーリー・アダプター、エンドユーザー企業などの参加が見られる。

ウェブサイト:	https://techdayhq.com/new-york
名称:	テックデイ・ニューヨーク
開催日:	2019 年 5 月 2 日 (木)
会場:	ジェイコブ・ジャビッツ・コンベンションセンター 655 W 34th St, New York, NY 10001
展示者数:	約 300
来場者数:	約 20,000



横浜ブース

横浜ブースは巨大な会場のちょうど中央の多くの来場者が行き交う場所に位置取ることができ、横浜からの出展企業が自社の製品・サービスをPRした。

今回のテックデイのため、ICONの土屋社長、エムアイストーリーの坂本代表、CODE Meeeの太田CEOが横浜からニューヨークに渡り、自社製品・サービスを来場者に紹介するとともに、ジェトロの協力を得て、投資家等へのピッチ（プレゼンテーション）を行った。

横浜ブースに展示したユニークな製品・サービス（エムアイストーリーの首痛を軽減する「ハンモックピロー」、CODE MeeeのAIとSNSでパーソナライズするアロマ、ICONのプログラミングの概念を直感的に学べるロボット知育玩具「KUMIITA」、mayunowaのシルクを素材としたスキンケア用品、富士ゼロックスのパロアルト研究所の最先端の研究）に、多くの来場者が足を止め、興味を示し、出展者との多くのやり取りが生まれた。



ICONの
「KUMIITA」



エムアイストーリーの
「ハンモックピロー」



CODE Meeeのアロマ
「CODE Meee ONE」



mayunowaの
シルクのスキンケア用品



Allvision（オールビジョン）

AI, Data, Smart Cities, B2B



SUMMARY:

Allvision は、自動運転車などに搭載し、都市の地理空間や 3D のイメージング・データを収集することができる、“Parkview”を開発した。都市のストリートレベルのデータを大量に収集し、例えば、縁石や歩道のデータをマッピング、3D モデル作成・分析することで、駐車スペース、ライドシェアスペース、バイクシェアスペースなどの都市デザインの改善に役立てることができる。

CURRENT STAGE:

現在、従業員 10 名のアーリーステージで、製造業者と連携し既存のセンサー部品などを使いながら自社のソフトウェアと連動させている。同社の所在地であるピッツバーグ市と連携し、市街地での駐車パターンを分析するため、市営バスにセンサーを設置しパイロットプロジェクトを実施している。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

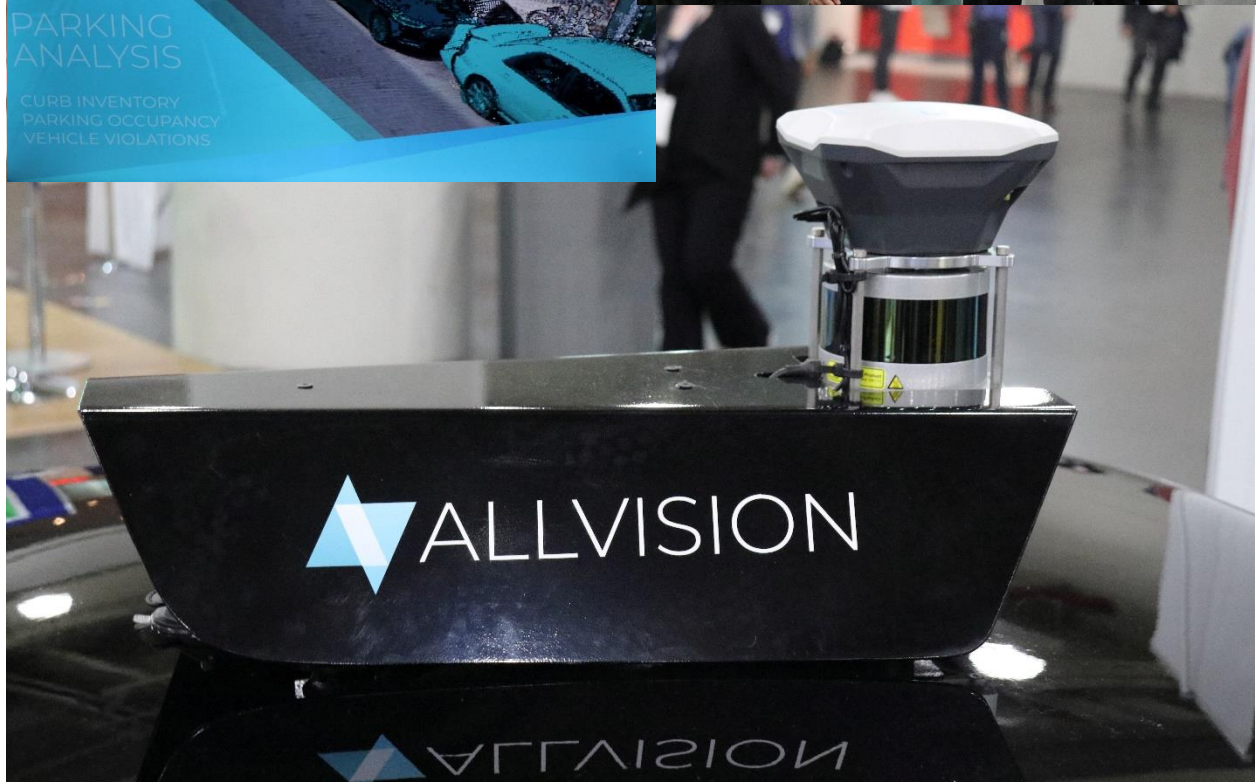
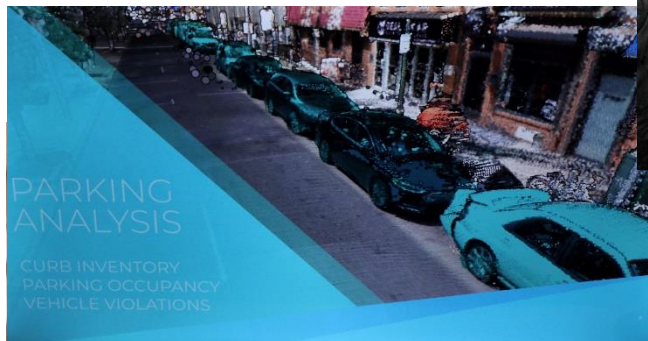
テックデイには、行政、自動運転事業関係者、その他潜在的な顧客とのミーティングやブランド認知度の向上を目的に参加し、プロトタイプセンサーを搭載した車を展示した。

PROSPECTS:

今年、ピッツバーグをはじめ、5 から 10 都市でパイロット事業を行い、さらなる拡大を計画している。例えばピッツバーグは、スクーターのための駐車スペースの増設という課題を持っている。Allvision は、行政とつながることでこういった都市の課題を把握し、必要なストリートデータとデータの分析を提供していきたいと考えている。

INTERNATIONAL:

将来的には、ドバイやシンガポールなどの国際都市との連携も目指しており、現地の製造業者と連携できれば、製品の国際的な供給ができると期待を持っている。



Ally Shoes (アライ・シューズ)

Fashion, Footwear, B2C



SUMMARY:

Ally Shoes は、ハンドメイドのハイヒールを提供するオンライン・ブティックだ。デザイナー、足病学の専門家を含めた女性のチームがファッションを通じた女性のエンパワーメントを目指している。チームは、既存のヒールの痛みを研究し、軽減するデザインを開発し、現在、特許を出願しているところ。無料／ディスカウントの1週間のお試しも提供している。

CURRENT STAGE:

1 年前に事業を立ち上げ、型は1種類。9つのカラーバリエーションと16サイズを展開し、複数の素材から選べる。資金は、友人や家族からの出資で、現在、シードステージ。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

テックデイに参加したのは3つの理由がある。1つ目は、ニューヨークの働く女性に商品を知ってもらうこと。2つ目は、ブースの来訪者に靴を試着してもらい、テストマーケティングを行うこと。

3つ目は、パートナー候補との出会いとコネクションづくりだ。

PROSPECTS:

現在、Ally Shoes はウェブサイトでの E コマース販売を行っているが、将来的には、テックデイのようなイベントで商品をさらに PR し、百貨店でポップアップストアをオープンしたいと考えている。実店舗を持つことが Ally Shoes の当面の目標で、Ally Shoes がライフスタイル・ブランドとなり、常連客を増やしていくことを目指している。今後も靴がメインアイテムであることを変えるつもりないが、他のアイテムやアクセサリを手掛けることも検討している。

INTERNATIONAL:

海外からの顧客獲得を目指しており、自社ウェブサイトから注文可能だ。送料は国・地域問わず一律 US\$10。



Complete Auto Reports (コンプリート・オート・レポート)

Automotive, App, Maintenance, B2B / B2C



SUMMARY:

Complete Auto Reports (CAR)は、自動車の所有者が、修理・メンテナンス等の自動車関連サービス業者の情報を得られ注文等ができるアプリによるプラットフォームビジネスを目指している。自動車関連サービス業者にサブスクリプション制で登録してもらい、CAR のアプリ／プラットフォームで、予約の受付、サービスリスト、写真等を表示でき、顧客は、最寄りのサービス業者を簡単に検索でき、直接やり取りすることができる。

CURRENT STAGE:

現在スタートアップ資金を獲得するシード段階。ビジネスオーナーは、ウェブサイトから CAR のサービスを申し込むことができ、無料利用枠もある。アプリは App Store と Google Play ストアでダウンロードできるようになっている。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

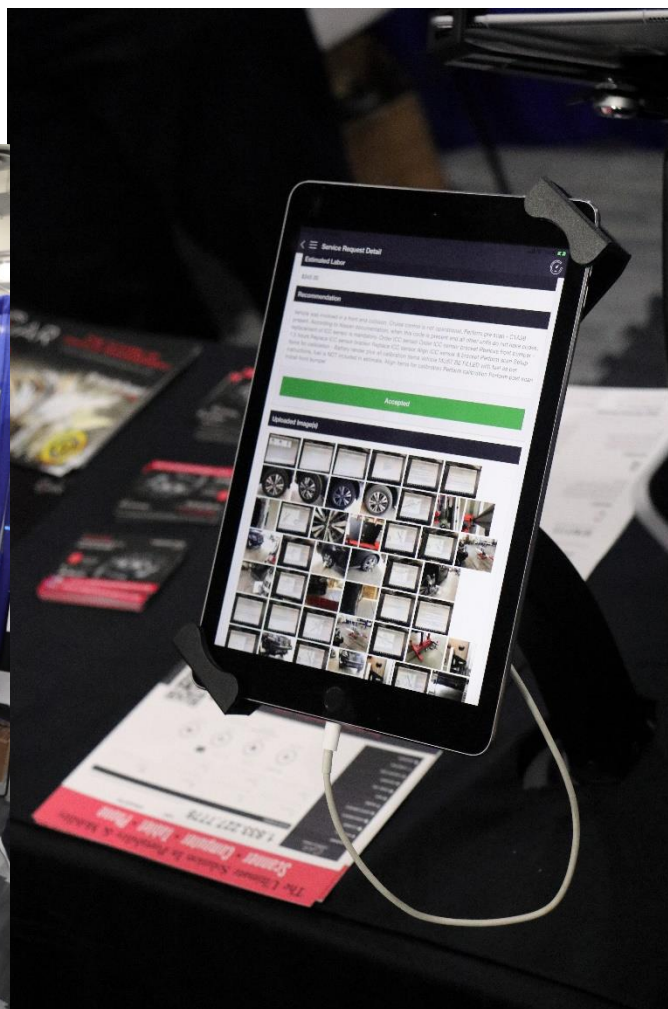
今回のテックデイには、来場者の関心を得ることと、投資家との出会いを求めて出展した。スマートフォンアプリを展示し、来場者に対してハンズオンのデモンストレーションを行った。

PROSPECTS:

CAR は、地方の自動車関連サービス事業者との契約と投資の獲得を目指すとともに、自動車メーカーとも連携したいと考えている。

INTERNATIONAL:

当面国内での拡大に注力していくが、海外でのサービスの拡大にも興味を持っており、オープンイノベーションを通してグローバル・スタートアップとの連携にも意欲を持っている。



Mamakoo (ママクー)

Food, Local Search, Business Ratings and Reviews, B2C



SUMMARY:

Mamakoo はユーザーの推薦をもとに、旅行先でのローカルフードやレストランを検索できる、グルメ・キュレーション・アプリを開発。登録ユーザーが、アプリがカバーする都市のおすすめレストランを推薦し、Mamakoo のスタッフがレストランのクオリティなど、アプリに掲載するかどうか判断する。Mamakoo は、旅先での食事情報のみを検索したいユーザーにとって、Yelp などの既存のサービスの情報量が多すぎると考えたことから、「食」に特化したアプリを開発した。

CURRENT STAGE:

現在、シードステージだが、Google Play と App Stores でアプリを入手できる。テックデイと同日の5月2日にあわせてアプリを立ち上げ、現在、ニューヨーク、東京、ソウル、パリ、香港をカバーしている。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

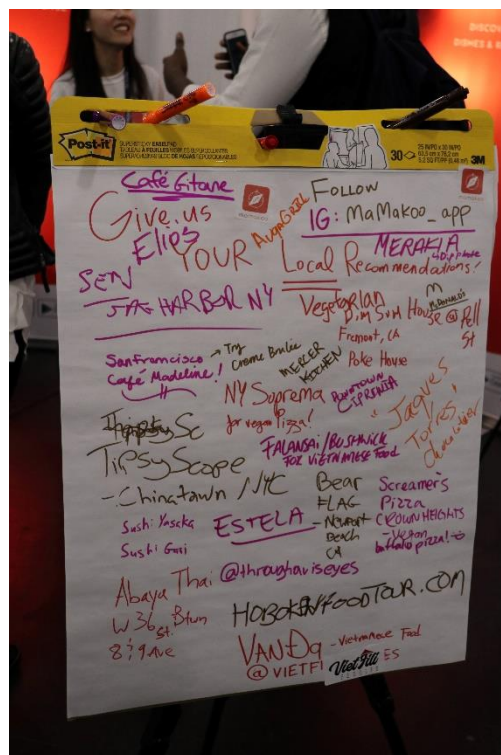
テックデイには、サービスの認知度向上のために参加した。来場者から、ニューヨークのおすすめレストランを推薦してもらうことも出展した目的の一つだ。模造紙を用意し、来場者にローカルレストランを推薦してもらうという取り組みを行った。

PROSPECTS:

キュレーションの質を保ちながら、今後、カバーする都市を拡大していきたい考えだ。まもなくロサンゼルス、ロンドン、バルセロナ、バンコクを追加する予定。将来的には、特定のレストランとのパートナーリングも視野に入れている。

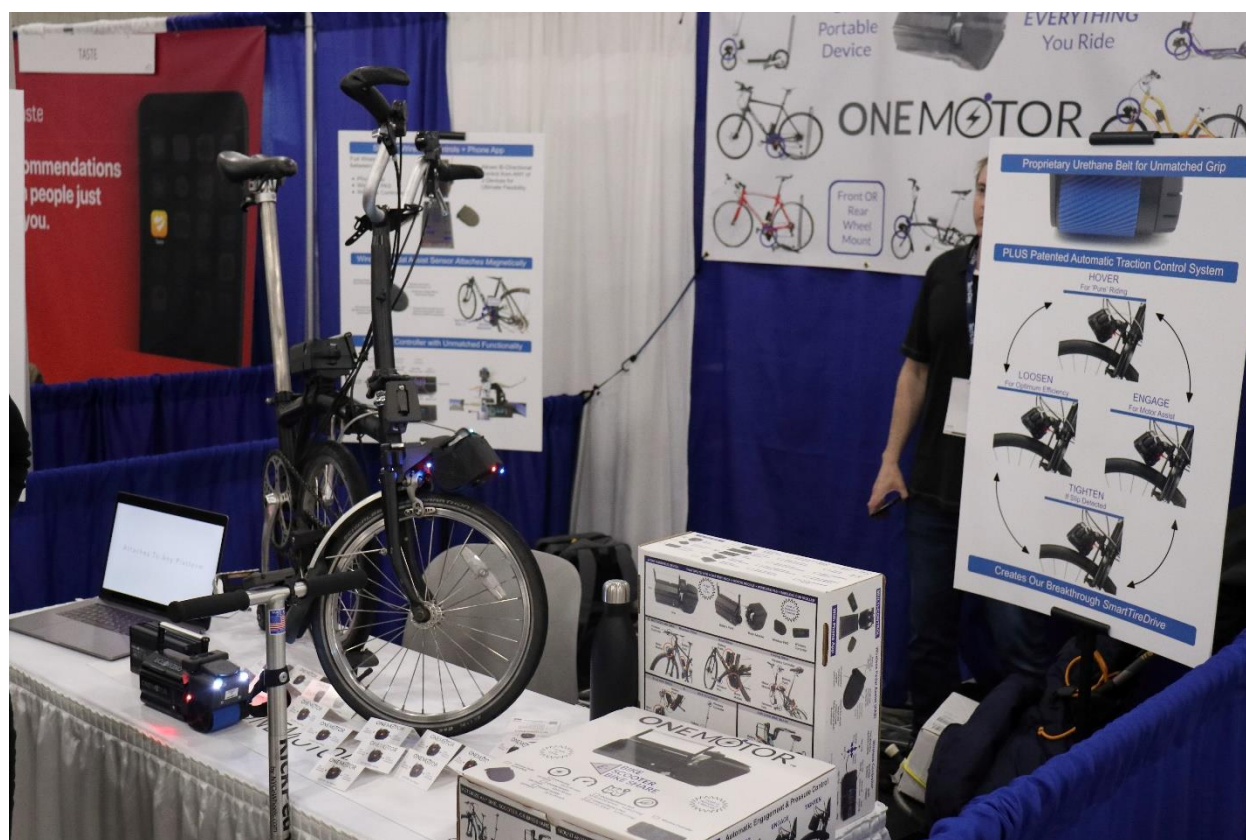
INTERNATIONAL:

すでに複数の国際都市をカバーしているが、カバーする都市を拡大し、ユーザーから世界中のローカルレストランの推薦を得ることを目標としている。



ONEMOTOR (ワンモーター)

E-Bike, Vehicle, Mobility, B2C



SUMMARY:

ONEMOTOR は、自転車等に取り付けるポータブル電動モーターを開発・製造・販売している。ポータブルモーターの重さは 2kg で、自転車、キック・スクーター、シェア自転車などの車体に簡単に、取り付け、取り外し、付け替えができるようになっている。モーターはスマートフォンのアプリ、ワイヤレス・コントローラー又はワイヤレスのペダル・アシスト・センサーで 45km/h まで調節が可能だ。ワンモーターの本体と各パーツには磁石がついており、持ち運びや収納の際は一つにまとめることができる。

CURRENT STAGE:

現在少量の先行生産を行っており、拡大を目指しているところ。自社ウェブサイトで予約注文が可能だ。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

潜在的な顧客の発掘と知名度の向上、将来的なパートナーとの出会いをねらって、テックデイに参加した。

PROSPECTS:

これまでに製造した製品は、毎回完売している。投資家、パートナー、シェア自転車サービス主体とのコネクションの強化によって、顧客のすそ野を拡大し、ウェブサイトによる注文販売を増やしていくことが目標だ。現在、新機能を搭載した「フェーズ2」となる製品の改良に取り組んでいる。



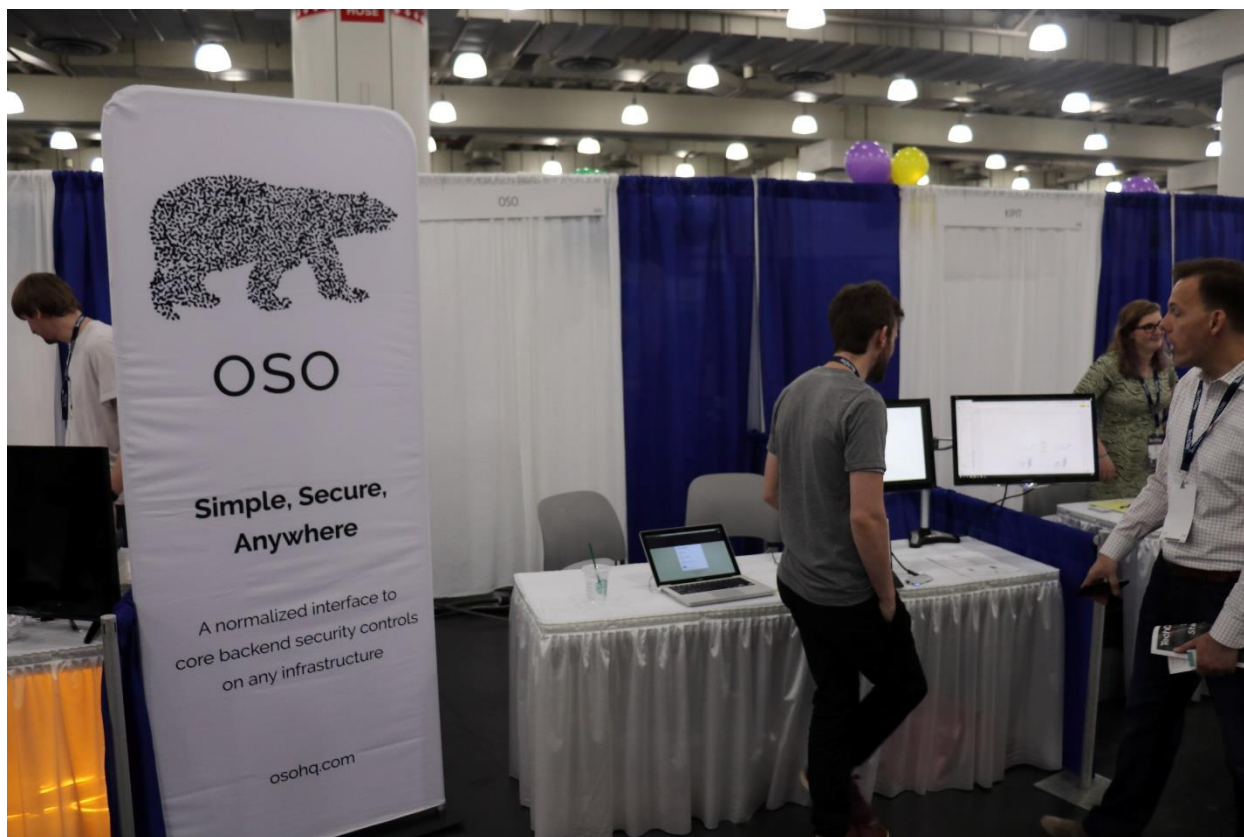
INTERNATIONAL:

これまで、32 か国から注文があった。バッテリーに関する輸送規制による輸送上の困難に直面しているが、シンガポールや韓国などアジアへの輸送を拡大していく計画を立てている。



Oso (オソ)

Cyber-Security, Web Development, B2B



SUMMARY:

Oso は、ウェブサイト・デベロッパーが、いかなるインフラ環境でも、認可、認証、エンドツーエンド暗号化などのバックエンドのセキュリティ・コントロールにがしやすくなるインターフェースを開発している。どんな IT インフラストラクチャサービスやデータベースにも使えるような、高いセキュリティと安定したサービスを提供していくことを目標としている。

CURRENT STAGE:

現在、開発のシードステージで、核となる開発チームの形成と拡大に注力している。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

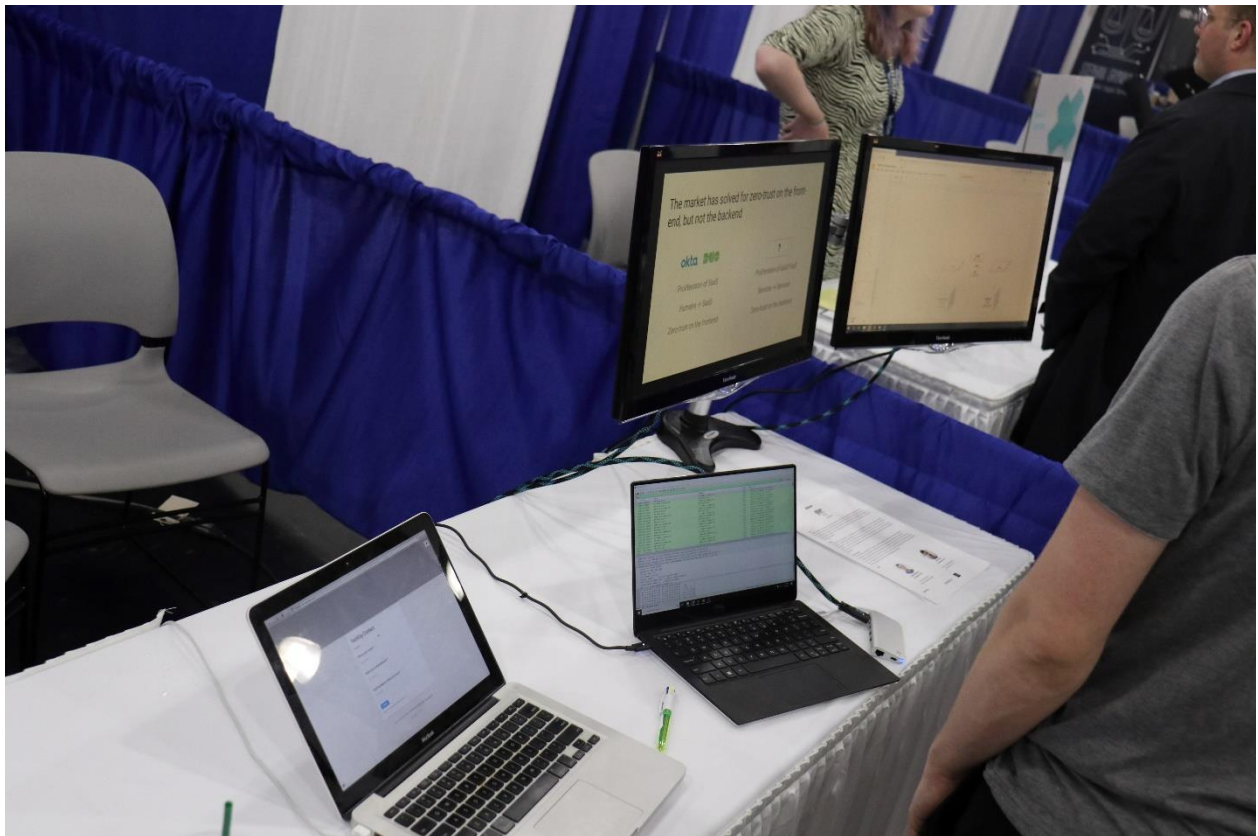
6 から 8 人程度、チームを拡大する計画で、今回のテックデイは、新たなチームメンバーのリクルートを目的に参加した。

PROSPECTS:

現在、プログラミング言語の「ラスト」を使い、ソフトウェアの開発を行っている。バックエンド・インターフェースは、アマゾン・ウェブ・サービスなどの主要なウェブ・サーバーやデータベースと互換性がある。Oso のチームは、ニューヨークには、サイバーセキュリティ、つまり、Oso のサービスへのニーズが存在しアピールできると信じている。

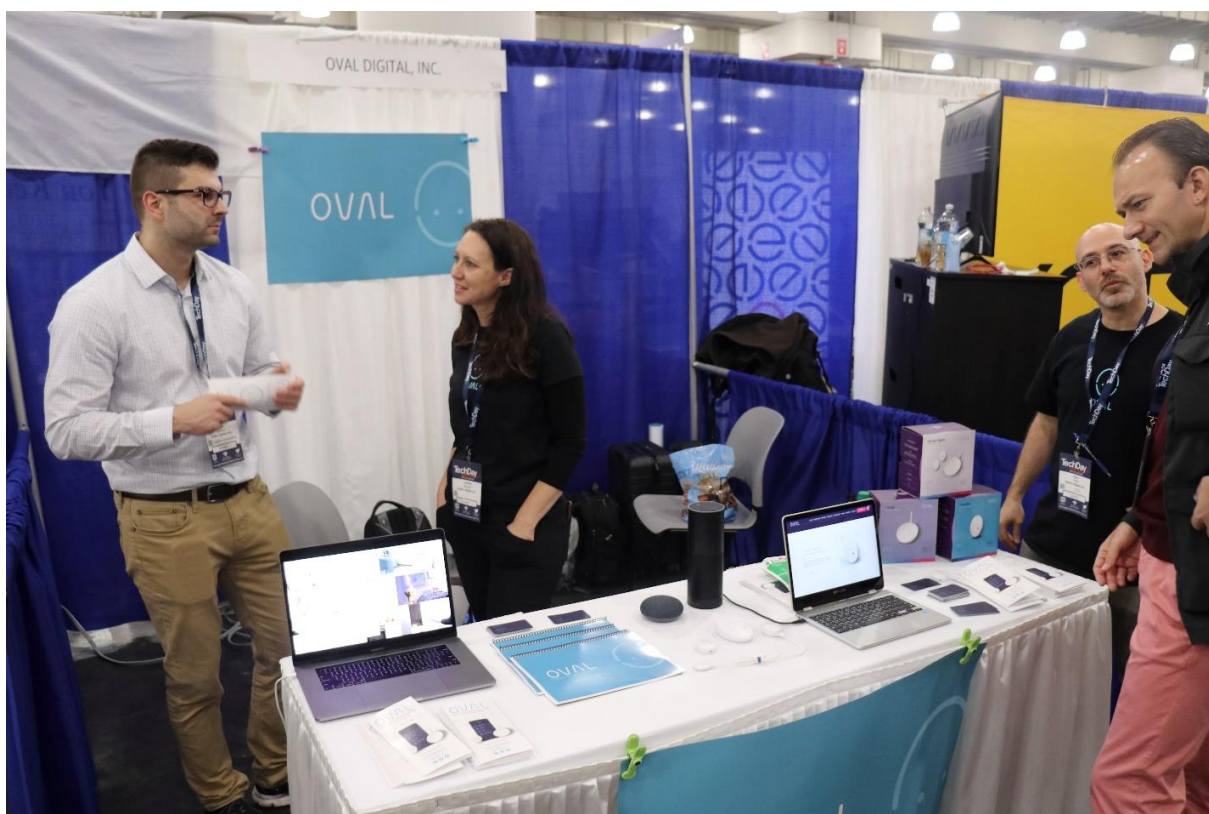
INTERNATIONAL:

現時点では、ニューヨーク市内を対象にビジネスを行っているが、世界中の多くのウェブ・デベロッパーはアマゾン・ウェブ・サービスのような類似の IT インフラストラクチャサービスをすでに使っているため、Oso は、将来的には、世界中のウェブ・デベロッパーを対象にサービスを提供していくことも視野に入れている。



OVAL Digital Inc. (オーバル・デジタル)

Multi-Sensor, Security, Smart Home, B2B / B2C



SUMMARY:

OVAL Digital は、設置対象物の動き、光、温度、湿度、水などを感知し計測するポータブル・センサー“Oval”を開発している。スマートフォン、タブレット、アマゾン・エコー、グーグル・ホーム、IFTTT など様々なスマート機器、スマート・ホーム関連サービスと接続が可能だ。センサーは、スタンドアローンのデバイスとしても、スマート・ホームのデバイスとのセットどちらでも使える。

CURRENT STAGE:

最初の製造・販売時に、すぐに 32 か国からの注文を得て完売し、現在、改良版の“OVAL”を開発中だ。ウェブサイトで先行予約を受け付けており、2019 年の夏の発送を見込んでいる。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

OVAL Digital は、ニューヨーク発のスタートアップで、ローカル・スタートアップ・コミュニティへの参加とニューヨークの最先端のテックシーンとのコネクションを作るためにテックデイに参加した。

PROSPECTS:

OVAL Digital Inc.は、現在、デバイスを販売してくれるディストリビューターを探している。彼らのマーケティング戦略は、OVAL の用途を広げていくこと、つまり、様々な産業（市場）をターゲットとしていくことにある。例えば、OVAL が患者の体温変化を感知し、看護師に知らせるという活用ケースもあり得る。また、ノートパソコンなど高価な物品に OVAL を乗せておき、センサー自体やセンサーを設置した対象物が動かされるとユーザーに知らせ、盗難を防ぐという活用シーンも想定できる。OVAL Digital は、このようなマルチで使い勝手の良い OVAL を複数の市場に投入していきたい考えだ。

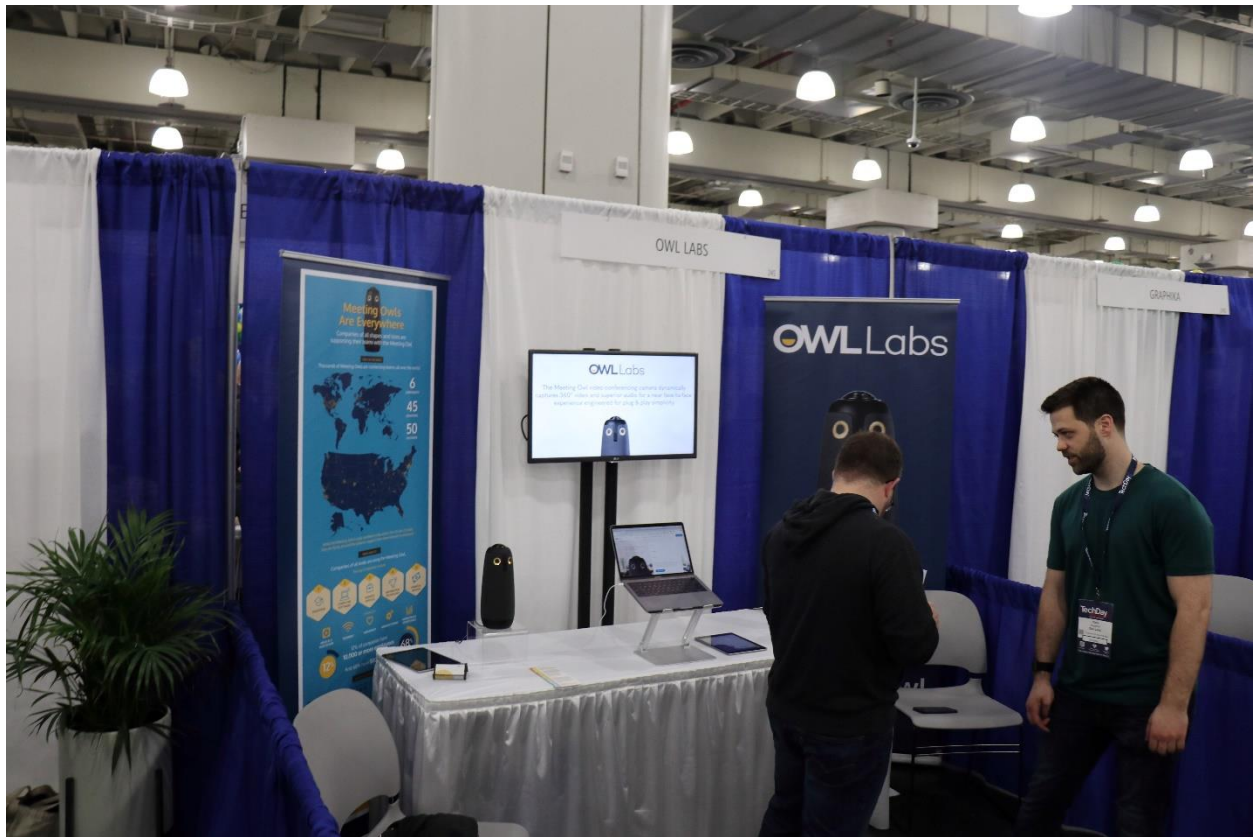
INTERNATIONAL:

現在、米国とカナダをメインに販売しているが、OVAL Digital Inc.のチームは、特に日本市場（スマートホームやヘルスケア）に関心を持っている。日本の超高齢化社会に対応するサービスとして、ヘルスケア・モニタリング・IoT デバイスとして日本市場に参入できることを期待している。



Owl Labs (オウル・ラボ)

Camera, Webcamera, B2B



SUMMARY:

Owl Labs は電話会議で使用するための 360° カメラ、マイク、スピーカーを搭載した製品”Meeting Owl”を開発している。自動焦点技術による 8 つのカメラを全方位に設置することで、誰が話していてもスムーズに話し手を表示することを可能にした。Meeting Owl は既存のウェブ・ビデオ会議ソフトウェアとも互換性を有する。

CURRENT STAGE:

Owl Labs は現在 30 人以上のスタッフがおり、シリーズ B の資金調達を目指しているところだ。2017 年から 2018 年の一年間で収益は 7 倍に増加した。Owl Labs のウェブ・ストアで付属品の購入も可能だ。Meeting Owl を導入している産業（企業）のトップ 5 は、教育、ソフトウェア、ビジネス・サービス、IT、金融となっている。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

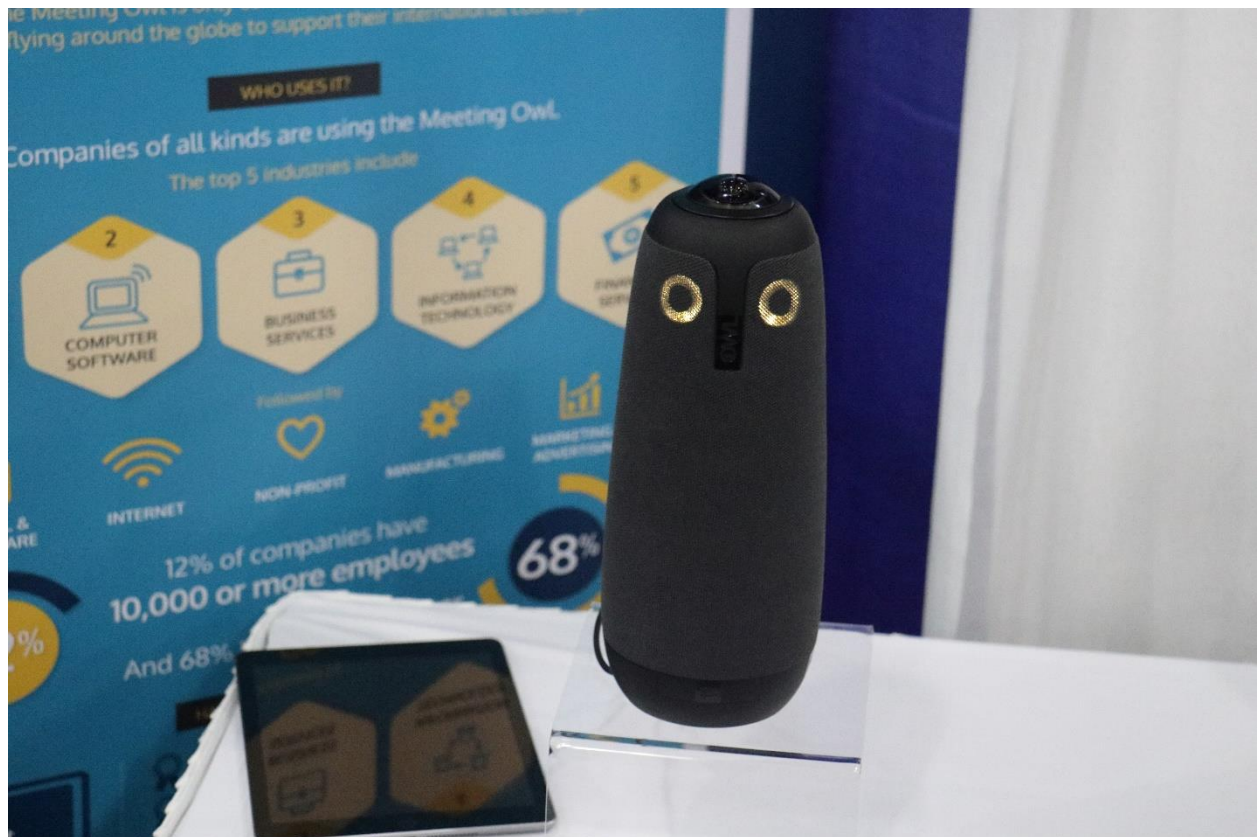
テックデイに参加した一番の目的は、ブランド認知度の向上だ。他のイベントにはあまり参加していないが、テックデイは、新しい技術、最先端のアイデア、そして、多くの来場者が集まる点に価値を感じている。

PROSPECTS:

Owl Labs は、アーリーステージを乗り越え、売り上げ目標を順調に達成し、次の成長ステージの資金調達を目指して、チームの拡大と製品の改良を続けている。

INTERNATIONAL:

現在、Meeting Owl のウェブサイトから直接注文できるのは、米国、カナダ、英国の 3 か国からのみだが、転送サービスなどを利用し、これまで世界 45 か国に商品が発送されている。Meeting Owl は既存のビデオ会議ソフトウェアと互換性があり、ユーザーの拡大を見込んでいる。



Silent Beacon (サイレント・ビーコン)

Security, Emergency Services, Wireless, B2B / B2C



SUMMARY:

Silent Beacon は、スマートフォンやタブレットにブルートゥースで接続し、緊急時などに、サイレント・ビーコンを押すことで、接続している家族のスマートフォンなどに、インスタントコール、メッセージ、位置情報を送ることができる“Panic Button Emergency Alert System”というウェアラブル・デバイス（パニックボタン）を開発している。デバイスは\$89.99 で販売し、スマートフォンのアプリは無料で提供。主に緊急時の用途を想定して設計されており、複数のプロテクト機能を組み込んでいる。

CURRENT STAGE:

シードステージを卒業し、現在シリーズ A の資金調達を目指している。製品の販売は、自社ウェブサイトですではじめており、ロットの大きな注文への対応も開始した。自社ウェブサイトでの E コマースが中心であるが、ディストリビューターを通しての販売も行っている。

REASONS FOR COMING TO TECHDAY:

ブランド認知度を高め、会場での販売とパートナー候補や大きなビジネスとの出会いが、テックデイ参加の目的だ。テックデイ会場だけでもかなりの売り上げがあったようで、今後、企業からの大口の注文を獲得していこうとしている。

PROSPECTS:

Silent Beacon は現在、PR/マーケティング専門家と契約し、「安全」と関連付けたブランド認知と収益の向上に取り組んでいる。製品の特性から、不動産仲介業者や映画館従業員などからのニーズも見込んでいる。Bluetoothを備えたスマートフォンを要さない、完全に独立した製品の開発にも取り組んでおり、今年後半には、バージョンアップした新しいモデルの製造を開始しようとしている。

INTERNATIONAL:

現時点で、欧州、南米、アジアなど世界中へ販売している



