- *Company 1 – SATTVIKO*
- *Company 2 – PeerRobotics*
- *Company 3 – CollegeSearch*
- *Company 4 – Deeptek Inc*
- *Company 5 - SupplyNote*

ピッチ登壇企業情報（ジェトロ仮訳）

Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021

SATTVIKO

創業年	2013	ブランド名	Sattviko
創業者名	Prasoon Gupta, Ankush Sharma	所在地	ニューデリー
資金調達	Yes	ウェブサイト	www.Sattviko.com

【会社・技術・サービス概要】
食品（スーパーフード）およびフードヨガ（#Foodyoga）のコーチングサービスを提供。
“Sattviko”は、食物の最も純粋な形態を意味する“Sattvik”という言葉に由来。
デジタルメディア、コンテンポラリーな食品カテゴリーを通じ健康的な食習慣を教え込むことで、グローバルなスーパーフード革命をもたらしています。”Sattviko Jigsow”、コンテンツとコミュニティを有し、#Foodyoga revolutionを身に付けるための関連オーディエンス向けセッションを実施しています。







【技術の応用が想定される業界・領域】
技術自体は社内での使用となりますが、世界中のFMCG製品(※)が流通するあらゆるセクターでベネフィットをもたらすことが可能です。　※*FMCG：Fast Moving Consumer Goods*

【業績・海外企業との連携実績】
・純収益650,000米ドル（前期比2倍）、EBITDA(※)20,000米ドル（前期：25万米ドルの損失）
　※*EBITDA：Earnings Before Interest Taxes Depreciation*
・6か国（米国、カナダ、オーストラリア、シンガポール、UAE、ドイツ）に12社のディストリビューターあり。
　その他Amazon、ルフトハンザ、Patel Bros.などの企業との連携実績あり。

【こんな日本企業を探しています】
・日本での小売パートナー、ディストリビューター／グローバルに成長するための日本の投資家

Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021

PeerRobotics

創業年	2019	ブランド名	Peer Robotics
創業者名	Rishabh Agarwal	所在地	ハリヤナ州グルガオン（グルグラム）
資金調達	Yes	ウェブサイト	https://www.peerrobotics.ai

【会社・技術・サービス概要】
既存の自動化ソリューションでは、統合と導入に莫大な先行費用がかかり（自動化コストの約70%）、ソリューションの変更に伴う追加コストやダウンタイムが発生しています。
「Peer Robotics」では、人間からリアルタイムで学習できる協調的なモバイルロボットを開発しています。これにより、既存のインフラ基盤への導入や再プログラムが非常に容易になり、熟練した人手を必要とせず、数時間以内に導入することができます。

【技術の応用が想定される業界・領域】
製造業/ディスクリート製造（自動車メーカー、OEM、工具、FMCG ）、倉庫業

【業績・海外企業との連携実績】
・マルチ・スズキインディアとのマルチロボット有償パイロット（2マイルストーン達成、現在最終段階）
・シーメンスインドでの有償パイロット（RAASモデル、1年間）
・ボッシュインドとの間で物流・製造部門への数件の展開について最終段階で協議中（MoU締結）
・米Techstarsとの協働（スタンレー・ブラック＆デッカープログラム）

【こんな日本企業を探しています】
・オペレーションのための柔軟なソリューションを探しているエンドユーザー
・システムインテグレーターパートナー





Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021

CollegeSearch

創業年	2010	ブランド名	CollegeSearch
創業者名	Anirudh	所在地	ニューデリー
資金調達	Yes	ウェブサイト	https://www.collegesearch.in/

【会社・技術・サービス概要】
学生の志望校と大学をつなぐプラットフォームを提供。
（技術）ユーザーに最も関連性の高い大学を見つけるための独自の検索アルゴリズム
（サービス）大学のための広告+オンラインフォーム販売モジュール

【技術の応用が想定される業界・領域】
エドテック関連（カレッジやオンラインコースプロバイダーを集約するエドテック業界）

【業績・海外企業との連携実績】
・ 資金調達後、4年間で50倍に成長（年間成長率100%以上）。
・7000校のカレッジがプラットフォームを利用、3500万人以上のユニークユーザーにサービスを提供し、カレッジの1億5,000万ルピー以上の売上に貢献。
・MicrosoftとのBing検索エンジンでのカレッジ向け独占グローバル提携（MicrosoftとTripadvisorとのホテル向けの連携と同様）。

【こんな日本企業を探しています】
・グローバル展開を加速させるためのノウハウやアクセスを有する企業
・製品・サービスの取引先（ライセンス、売買、代理店取引）

（実績）

- Red Herring “アジアで最も急成長している企業”
- Economic Times “インドの新興企業トップ15”
- NASSCOM “トップテクノロジープロダクト（CLAYアプリケーション管理ソフトウェア） ”
- ルフトハンザ・ET Nowチャンネル ”27 Industry Disrupting Companies“

Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021

DeepTek INC

創業年	2017	ブランド名	DeepTek
創業者名	Ajit Patil, Amit Kharat	所在地	MH州プネ、米国
資金調達	Yes	ウェブサイト	https://www.deeptek.ai/

【会社概要・技術・サービス内容】
DeepTekのミッションは、AIを活用して放射線医学をより手頃な価格で利用できるようにすることです。
独自のAIを搭載した放射線医学ワークフロー最適化プラットフォーム「AUGMENTO」を有し、自動トリアージ、自動病理予測、スマートレポートなどの機能を搭載し、放射線科医の生産性、品質の向上、ターンアラウンドタイムの短縮を支援します。
もう一つのソリューション「GENKI」は、公衆衛生のスクリーニングに使用されるAIを搭載したソリューションで、胸部X線を解析し、結核やCOVID（肺炎）などの感染症の患者を自動的にトリアージします。

【技術の応用が想定される業界・領域】
・病院、医療用イメージングセンター、政府による公衆衛生検査プログラムのための取り組み

【業績・海外企業との連携実績】
・顧客：90以上の病院およびイメージング施設、インド政府機関（公衆衛生検査関係）
・年間経常収益100万米ドル/インド50%、APAC・日本50%/従業員50名以上、放射線医20名以上
・日本、シンガポール、インド企業からの出資あり (右記)。
・NTTデータ、GEヘルスケアなどのパートナーと市場投入のためのチャネル・パートナーシップ締結済。

【こんな日本企業を探しています】
- 戦略株式パートナー、VCによる資金調達、潜在顧客/市場投入チャネルのパートナー



Dr. Amit Kharat
- 15年以上の経験を持つ放射線医
- 博士号取得、研究経験豊富
- 世界のトップイベントでの論文



Ajit Patil
- 20年以上のテックベンチャー構築の成功実績
- IITカラグプール卒業生



Viraj Kulkarni
- バークレー大学で修士号を取得。
- 10年以上の経験を持つAIエキスパート。
- スタートアップ創業経験者

【Strategic Equity Partners】
NTTデータジャパン
株式会社NOBORI
株式会社ドクターネット
GHVアクセラレータ（インド・シンガポール）
ペンタスロン・ベンチャーズ（インド）
その他：GEヘルスケアからの支援

Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021

AdCount Technologies

創業年	2015	ブランド名	SupplyNote
創業者名	Kushang, Harshit Nitin, Abhishek	所在地	ニューデリー
資金調達	Yes	ウェブサイト	https://www.supplynote.in/

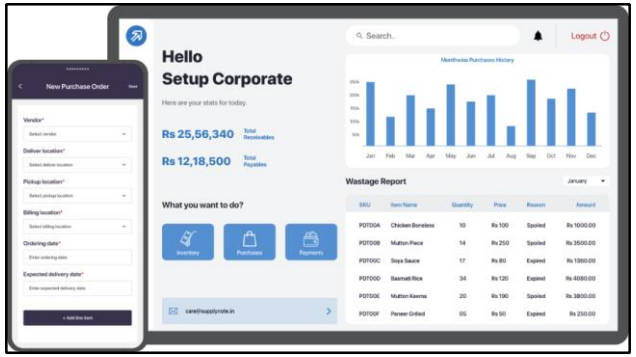
【会社概要・技術・サービス内容】
飲食業界のサプライチェーンに関する問題を解決するためのSAAS+Eコマースソリューションを構築するスタートアップ。
（製品）SAASベースのPOSソリューション、在庫管理パッケージソフトを提供。
（サービス内容）サプライチェーン管理、自動化とフルフィルメント
（技術）AWSサーバー上でホストされたMEANスタック

【技術の応用が想定される業界・領域】
食品・飲料業界（飲食店、クラウドキッチン、クイックサービス店など）

【業績・海外企業との連携実績】
・29都市に直販店1200、毎月の総取引額75万米ドル、年間経常収益150万米ドル
・海外企業とのチャネル・パートナーシップ

【こんな日本企業を探しています】
・マーケティング拡大、事業開発および協業パートナー
・地域パートナー
・製品・サービスの取引先（ライセンス、売買、代理店取引）







Thank You

Strictly Private and Confidential | GHVH PTE LTD @ 2021