

## スタートアップ深層 ～ 世界が注目する理由に迫る ～



ドリンク用  
“スマートロック”を開発



スマホ一台で  
3Dモデルが製作可能

毎年多くのスタートアップ企業が誕生するイスラエル。革新的な技術やプロダクトを生み出し、世界から注目を集めているスタートアップの中から、今回、Nina と Verto の 2 社に創業過程や事業戦略、今後の展望、さらには日本市場への思いや本音を聞いた。

1.

Nina

Mr. Yair Marom

CEO

### ドリンク用 “スマートロック”

近年、IoT デバイスの開発・普及が進んでおり、「スマートロック」と称される、スマートフォンを用いて鍵の開閉・管理を行うデバイスが広く用いられている。



こうした中、Nina 社は、注ぎ口に装着するだけで飲み物のスマートロックを行うことができるデバイスを提供している。今回は、同社の CEO である Yair Marom 氏に取材を行った。

### 飲料業界のサプライチェーンの問題意識を抱き、起業に至る

「製造された飲料がエンドユーザーに届くまでには、多くのサプライチェーンを経る必要があり、ユーザーが好むものは何か？等の情報がメーカーに届かないといった問題が生じている。もし、メーカーとユーザーが直接繋がることができる仕組みが作れたら、双方にとって素晴らしい価値が生まれるだろう。」という考えから同社が設立されたと Marom 氏は語った。

## アプリでお酒を注ぎ、飲んだ分に応じてその場で決済

同社のデバイスが装着された飲み物は、スマートフォンでロックを解除しない限り注げない仕組みになっている。ロックを外して飲み物を注ぐと、注がれた分量が計測され、その場での決済が可能になる。これにより、ホテルやパーティー会場において無人でのお酒の提供が可能になるだけでなく、「誰にどのような飲料が人気か」という情報も蓄積することができ、マーケティングや製品開発にも応用することができる。

また、同社が所有する飲料の“スマートロック”技術は、特許取得済みである。



同社の製品 (<https://www.drinknina.com/>)

## 無人バーや高度なマーケティング、新たなお酒の体験が可能に

同社の製品は、無人で運営されるバーや高度なマーケティングを可能にするだけでなく、新たな体験を生み出すこともできる。例えば、同社の製品が普及しているホテルやバーで、異国の地にいる友人にお酒を奢りオンライン飲み会を行う、といったことも可能になる。同社の製品は、NBAのアリーナとしても使用される Golden 1 Center（カリフォルニア州）をはじめとするアメリカの競技場やバーで実際に使用されており、今後は世界各国への展開を進める。



Yair Marom 氏

### CEO から日本企業に向けたメッセージ

バーやホテルのロビーに同社の製品を導入した日本酒や他の日本製の飲料を置くなど、さまざまな形での日本市場への進出を目指しています。

さらに、日本でビジネス展開をしていく上で、私たちは戦略的投資家を探しています。

<https://www.drinknina.com/>

2.

Verto

Mr. Nadav Dadon

CEO

## スマホ一台で3Dモデルが作れる“Verto”

近年、あらゆるものがオンラインで販売されている。

本や日用品など、手にとって確かめる必要性の低いものは比較的容易に問題なくオンライン販売が行える一方、ジュエリーや家具など、見た目や形が非常に重要視される商品は、商品の良さを伝えるのは非常に困難であり、オンライン販売が比較的難しいという問題がある。



こうした中、Verto社は、AIを用いてスマホ一台でジュエリーの3D画像を作成できるソフトウェアを開発している。今回、同社のCEOであるNadav Dadon氏に取材を行った。

### オンラインでのジュエリー販売に難しさを感じ、起業に至る

Dadon氏は、かつてジュエリーデザイナーとして働いており、自分で作った商品をオンラインで販売することを試みていた。その際「プロのカメラマンに依頼しても商品の良さを伝えることができない」「理想的な商品画像を作るのにとても高度な技術・費用がかかってしまう」といった問題があることに気づき、同社の設立に至った。

### 商品を撮影するだけで、独自のAIが3Dモデルを作成

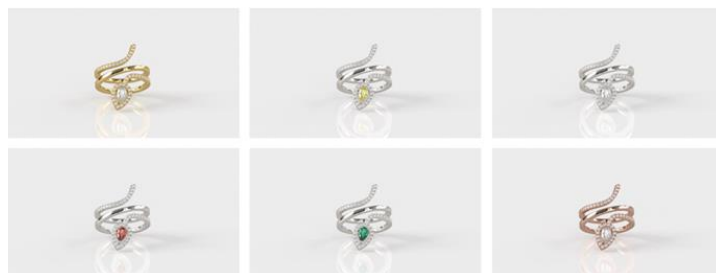
同社は現在、スマートフォン等で撮影された2D画像を用いて、独自のシステムによりジュエリーの3Dモデルを製作するサービスを提供している。従来のように、専用の機械やカメラマンを必要としないため、商品画像作成におけるコストの90%を削減することができる。



<https://www.verto.ai/>

右の画像は同社が提供する3Dモデルの一例だ。

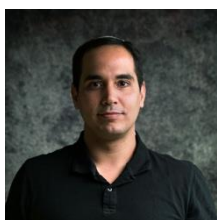
あらゆる方向に回転させることができ、360°全方位から商品を眺められる3Dモデルが低コストで容易に作れるため、従来は難しかったジュエリーのオンライン販売をサポートすることができる。また、スキャンした商品データを用いて別のサンプルデータを作成することも同社の強みだといえる。下の画像は、単一の商品データを編集して様々なデザインのサンプルデータを作成したものであり、実際に商品を作ることなく、どのデザインが人気であるかを試すことができる。



(1つの商品データから作られた複数のサンプルデータ：Verto社提供)

## ジュエリー市場から靴や家具市場への展開も目指す

同社は現在、ジュエリー販売企業に向けたサービス展開を行っていると同時に、靴を販売する企業に向けたサービス展開の準備も進めている。また、その後は家具業界をはじめとする様々な業界に向けたサービス展開も目指している。



Nadav Dadon 氏

### CEO から日本企業に向けたメッセージ

日本の市場はとて大きいと、進出を目指しています。そのために、日本の方々のことをよく知る小売業者とコラボレーションしたいと考えております。

<https://www.verto.ai/>