

# JAFCO

投資仮説レポート 第8号

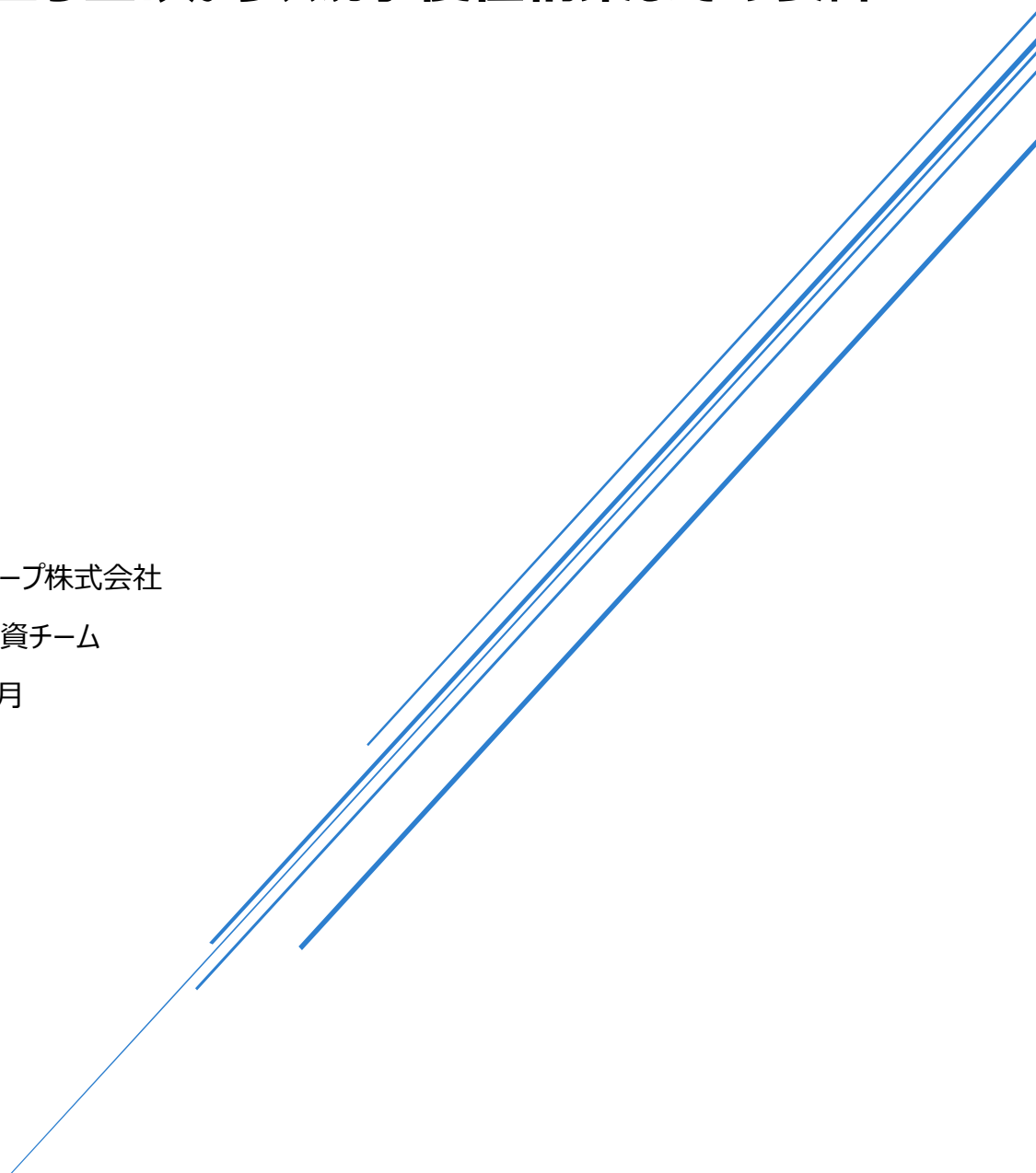
## AI ネイティブは事業構造を書き換えるか

～事業立ち上げから、競争優位構築までの要諦～

ジャフコ グループ株式会社

領域特化投資チーム

2026年6月



# 序章 — 支援する側から、業界プレイヤーへ

これまでのレポートでは生成 AI を活用した事業の立ち上げ方について、アプリケーションレイヤーにおける成長戦略（[第 4 号 AI ラッパーに価値はないのか](#)）や、BPO モデルに対する事業の捉え方（[第 6 号 AI×労働力提供のモデルについて考える](#)）（[第 7 号 AI BPO、どこで勝つか?](#)）を扱ってきた。いずれも「顧客の業務をどう支援するか」「どうやって顧客の予算を取りに行くか」という観点での整理だった。本号ではこの視点を切り替えて、自分たちが業界プレイヤーとして参入し、その内部に AI を組み込むことで競争優位を作る「AI ネイティブ事業者」に注目する。

AI ビジネスを 3 類型に整理すると、下図のようになる。例えば広告代理店に置き換えると、①広告運用効率化ツールの提供、②レポート業務の受託、③AI ネイティブな広告代理店として業界に参入、といった具合である。①②は既存事業者の業務を支援することで売上を立てるのに対し、③は自社が業界プレイヤーとしてエンド顧客から直接対価を得る。事業の捉え方として、直接対峙する顧客が異なるという構造的な違いがある。



## なぜ AI ネイティブ事業者に注目するのか

理由は 2 つある。1 つは、外部からの支援では参入が難しい領域が存在するためだ。国内には、依然として DX が進まず、業界標準 SaaS による寡占も形成されなかった分散市場が広く残っている。こうした業界では紙・FAX・属人化が残り、AI を業務に繋ぎ込むためのデジタルデータ・標準的な業務プロセス・連携可能なシステム基盤が、そもそも整っていない。一方、DX が進んでいる業界であっても、既存事業者が AI を本格的に取り込もうとすると、大量の事務スタッフを抱えた組織を作り替える痛みや、レガシーシステムへのロックインといった障壁にぶつかる。だからこそ、こうした重荷を持たない新規プレイヤーが、AI を前提に組み立てた事業で参入する余地があると考えている。

もう 1 つは、そうした業界こそ、AI を導入できれば大幅に生産性を引き上げ得る領域だからである。AI ネイティブ事業者の本質は、1 人あたりの生産性を大きく引き上げる点にある。これまで外注やソフトウェアで効率化する発想は存在したが、定型業務の一部を置き換えるにとどまり、専門人材が担う中核業務まで踏み込むことは難しかった。生成 AI の進化によって、これまで人にしかできなかった調査・ドラフト作成・分析・対話の支援まで AI が担えるようになり、1 人あたりの生産性を抜本的に引き上げることが現実的となった。労働集約的とされてきた専門サービス業の経済構造を、根本から変える変化である。これが、いまこの事業形態に注目する理由である。

# 第1章 — グローバルでの先行事例

この事業形態は、すでに海外で具体的な形を取り始めている。特に、業務の成果が個別人材の能力・経験・関係性に強く依存する業界では、AI ネイティブ事業者の立ち上げが相次いでいる。

## Harper

**商業保険ブローカー**：保育所・製造業・自動車ディーラー・地元の飲食店といった中小事業者向けに、労災・一般賠償・職業賠償といった保険を、160 社超の保険会社とのマッチングを通じて提供している。<sup>1</sup> 提出書類のルーティング・引受担当者へのフォローアップ・書類収集といった事務作業を本部の AI が処理することで、ブローカーは顧客対応と専門助言に集中できる。従来 5-7 日かかる手続きを 1-2 日に短縮し、従来の人手主体のブローカーチームが月 20-30 件しか処理できない案件量を、Harper は月 1,000 件超のペースで処理していると公表している。<sup>2</sup> 2024 年創業。2026 年 2 月に \$47M を調達。この時点で顧客数は約 5,000 社。<sup>3</sup> この領域では他にも Gyde、Hedge、Panta といった企業が現れている。

## OffDeal

**M&A アドバイザー**：大手が手を出さない中小案件こそ AI によって初めて採算が合う領域だと位置づけ、売上 \$10M~\$100M の中小企業の Sell-side M&A に特化し、リテイナーなしの成功報酬 5% という料金体系を取っている。AI がピッチ資料の作成・NDA 管理・買い手リスト生成を担うことで、1 人のバンカーが 7-10 件もの案件を同時並行で扱う。<sup>4</sup> 2024 年設立、2025 年 7 月時点で 30 件超の M&A を手がけ、累計 \$17M 調達、評価額約 \$100M。<sup>5</sup> 同社は 2027 年末までに年間 100 件・ARR \$100M を目指すと公表している。創業者は元 RBC バンカー。この領域では他にも Eilla AI、Stella Legal といった企業が現れている。

いずれも AI で 1 人あたりの生産性を引き上げ、これまで労働集約的とされてきた業界の経済構造を、内側から塗り替えようとしている。

## Crosby

**法務・契約レビュー**：自社が法律事務所のライセンスを取得し、弁護士とエンジニアを一体運営する点が特徴。顧客から Slack 等で送られてきた契約書を、複数の AI エージェントが分担して分析・赤入れし、最後に弁護士が確認する。これにより従来は数日~数週間かかった作業が数時間で完了する。<sup>6</sup> 法務部門を持たない新興企業を中心に 100 社以上の顧客を抱える。Cursor を運営する Anysphere では、累計 2,000 件の契約レビューで審査時間を約 50% 削減したという。<sup>7</sup> また、タイムチャージを廃し、契約 1 件あたりの定額制を導入することで、「契約を早く成立させる」点で事務所と顧客の利益が一致する設計としている。2024 年創業。2026 年 3 月にシリーズ B で \$60M を調達。Norm Law LLP、Lawhive、Stella Legal などが類似モデルの企業。

## Pilot

**会計・記帳・税務**：MIT 出身の連続起業家 3 名が 2017 年に創業。ソフトウェアで武装した自社チームが、スタートアップ・中小企業を中心に記帳・税務申告・CFO サービスを提供するモデルで成長してきた。<sup>8</sup> 2023 年には OpenAI を活用した「Pilot GPT」を、<sup>9</sup> 2026 年 2 月にはオンボーディングから月次決算までを人間の介入なしに完結させる「AI Accountant」を発表した。<sup>10</sup> これにより記帳・証憑類の照合、財務諸表の作成、異常値や重要な変化の検知などを自動化し、会計士は業務の拡大や顧客の目標達成支援に集中できるようになる。2021 年 3 月時点で評価額 \$1.2B。<sup>11</sup> この領域では Multiplier、Modus といった新興企業も現れている。

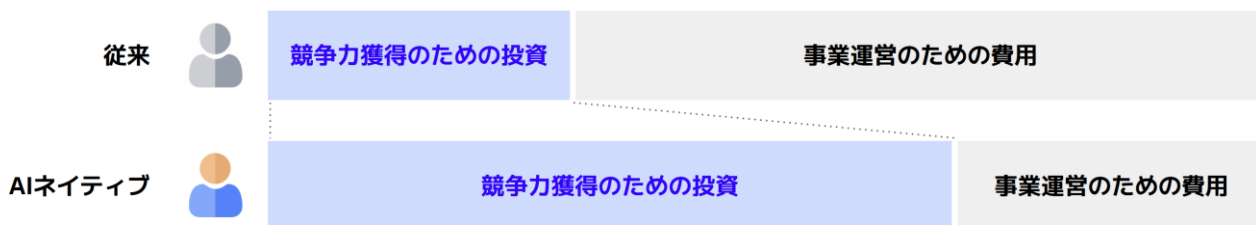
## 第2章 — AI ネイティブ事業者をどう捉えるか

AI ネイティブ事業者について、AI 活用が収益構造に具体的にどう影響するのかを見ていく。ここで重要なのは、AI による業務効率化はあくまで手段にすぎないという点である。コスト構造の変化だけでは収益性は劇的には変わりづらい。1 人あたりの生産性が高まることで全体としてのトップラインが拡大する点にこそ、AI ネイティブ事業者型の魅力がある。

### 1. コスト構造の変化 — 運営費から投資へ

AI ネイティブ事業者では、事務・サポートスタッフ人件費などの事務コストが縮小する一方で、AI 関連コスト（エンジニア人件費・トークン費）が新たに生まれる。さらに、これまでソフトウェアが使われていなかった業界であれば、ソフトウェア利用料も新規に発生する。つまり「業務運営のための費用」が圧縮される一方で、「競争力獲得のための投資」が拡大する。投資を加速するほど、専門人材 1 人あたりのコストは絶対値で見るとむしろ増える可能性すらある。

コスト構造の変化：事業運営のための費用 → 競争力獲得のための投資に内訳が変化する



### 2. 時間配分の変化 — ノンコアからコアへの集中

旧態依然とした業界の現場で価値を生む専門人材は、契約獲得や顧客との対話・専門助言といったコア業務に多くの時間を使えていない。書類作成・データ入力・サポート業務・社内調整といったノンコア業務に追われ、コア業務に向き合う時間が圧迫されているのが実情である。AI ネイティブ事業者では、AI がこうしたノンコア業務を一括して巻き取ることで、専門人材がコア業務に十分な時間を使える状態を作り出す。

時間配分の変化：AIが業務を巻き取ることで、コア業務に集中できる時間が生まれる



具体的な海外事例で見ると、保険ブローカーの Harper では提出書類のルーティング・引受担当者へのフォローアップ・書類収集を本部の AI が処理し、ブローカーは顧客対応と専門助言に集中する。M&A アドバイザーの OffDeal ではバイヤーソーシング・アウトリーチ・ドキュメント作成を AI が担い、シニアバンカーは取引執行と最終判断に集中する。法務の Crosby でも、契約書の一次レビューや赤入れを複数の AI エージェントが分担し、弁護士は最終確認と難所の判断に専念する。従来こうした業界では、優秀な専門人材ほど事務作業や社内調整に時間を奪われる傾向にあった。AI がノンコア業務を引き受けることで、その制約が外れ、専門人材は顧客と向き合う時間を最大化できる。

### 3. トップラインの変化 — 1人あたり生産性の引き上げ

ノンコア業務をAIが巻き取ることで、専門人材1人あたりの生産性が業界平均を大きく上回る水準に到達する。利益の改善は、コスト削減ではなくこのトップラインの拡大の結果として生まれる。「労働集約的でスケラビリティに欠ける」と評されてきた業界であっても、同じ人数で業界平均の2-3倍の売上を作れる構造に転換し、収益構造そのものが変わってくる。こうしたスケラビリティと利益の変化にこそ、大きな可能性があると考えている。

#### 一人当たりの生産性が向上→トップラインが拡大→収益構造が変化する



## 中長期の競争優位は「2つのループ」から生まれる

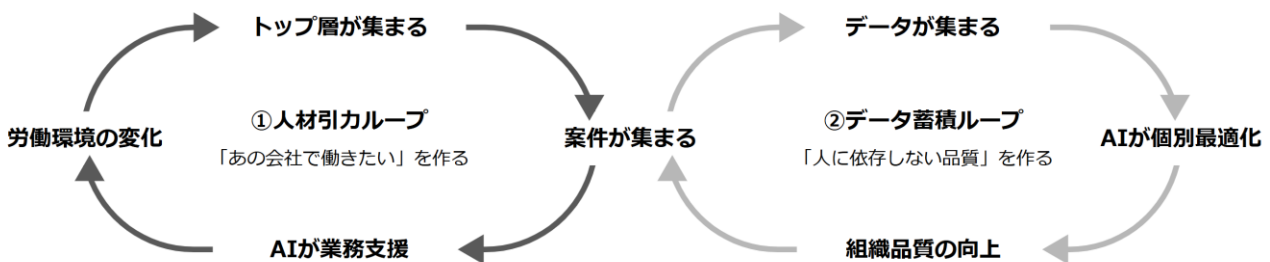
AI活用の方向性を、もともと業界で強い人材がAIによってさらに突き抜ける「高度化」の方向と、誰でも一定水準の仕事を行なわせるようにする「民主化」の方向の2つに大きく分けてみる。成長戦略の仮説の一つとしては、この2つを時系列的に組み合わせ、2段階のループを回すことが重要ではないかと考えている。まず高度化の方向で業界トップ層を引き寄せてトップラインを伸ばし、その業務から生まれるデータを用いて業務の民主化を進めていく構造である。

#### ①人材引カーループ — あの会社で働きたいを作る

生産性の向上で生まれた原資を専門人材の報酬に振り向けることで、業界トップ層が集まる。AI武装したトップ層が高い成果を出し、顧客評価が上がって案件が増える。「良い環境で働きたい」という動機で次のトップ層も集まり、ブランドが確立し採用効率が改善する。ループの起点は、AIを活用したオペレーション構築はもちろんだが、「[第5号 AIによる組織の在り方の地殻変動](#)」で言及した組織のアイデンティティやミッションなども、経済的メリットと並ぶ人材引力の構成要素として重要な源泉になる。

#### ②データ蓄積ループ — 人に依存しない品質を作る

トップ層が案件をこなす中で蓄積される業務データがAIの学習材料となり、AIは自社の判断基準を理解した独自システムへと最適化されていく。トップ層の暗黙知を学習したAIを介することで、経験の浅い人材でも一定水準の品質を出せるようになり、個人人材に依存していたサービス品質が、組織として担保できる品質へと変わる。この段階に入ると、競争優位の源泉は個人から組織へと移る。トップ層の力で伸ばしたトップラインを蓄積データが下支えし、後発が容易に模倣できないモートとなっていく。



## 第3章 — どんな業界で、どんなチームで戦うか

AI ネイティブ事業者を立ち上げる際には、競争の源泉の見極めの他にも押さえるべきポイントがある。各業界や事業モデルごとに検証は必要ではあるが、共通して問われる点も多い。最後にその要点を共有する。

### 業界選定の留意点

業界の構造によって取るべきアプローチが変わるため、参入を検討する際には以下の点を見極める必要がある。

- **市場の占有状況**：業界に支配的な既存大手が存在せず、中小事業者が数百～数千社単位で散らばっている市場であれば、新規プレイヤーが独立に動いて市場を取りに行く余地が広い。ただし、構造的に大きな一社が生まれにくい何らかの要因がある場合も多いため、その要因を見極め、自社が突破できるかは事前に検証する必要がある。一方、寡占的な既存大手がいる市場では、顧客基盤・ブランド・スイッチングコストの壁が厚く、新規参入の余地が限られる可能性がある。こうした場合は、既存大手を覆せるイレギュラーケース、もしくはパートナーシップやM&Aを組み合わせたアプローチなどの検討が必要になる。
- **DX 成熟度**：紙・FAX・属人化が残り、ソフトウェアを自社で導入・運用するという発想が顧客側に根付いていない領域では、AI ネイティブ事業者として参入する余地が比較的大きいと考えられる。一方、DX 成熟度が高い業界では、ソフトウェアを自社で導入・運用する行動様式が顧客側に定着しているため、新規事業者として参入するよりも、既存事業者を支援する側に回ったほうが、市場が大きくなりやすい可能性がある。
- **エンド顧客をどこに置くか**：海外の先行事例の多くは、エンド顧客をスタートアップや中小企業に置いている。これまで大手から十分なサービスを受けられてこなかったこうした層は、既存事業者との関係性に縛られていないぶん新たに取り込みやすいためである。一方、既存事業者と取引のある顧客の切り替えを狙う場合には、スイッチングコストの壁を上回る価値や、乗り換えの障壁を下げる工夫の設計が鍵になる。エンド顧客をどこに置くかは、初速を左右する重要な留意点になる。

### AI ネイティブ事業者の立ち上げに求められる経営要素

AI ネイティブ事業者型はスピード勝負であり、業界内で先に臨界点を越えた 1-2 社が業界を取る。臨界点までに人材獲得・AI 開発・営業・規制対応を同時並行で進めるため、創業期から相応の経営体制が必要になる。

- **業界への知見**：業界の暗黙知・人脈・ネットワークを持つファウンダーが圧倒的に有利になる。トップ層の人材を引き抜くにも、規制対応をスムーズに進めるにも、業界内で信頼を獲得するにも、業界出身者であることが決定的に効く。Harper の創業者 Dakotah Rice は家族が保険ブローカー業を営んでいた経験を持ち、Crosby の創業者 Ryan Daniels は元 Cooley 弁護士であり、いずれも業界出身者がファウンダーとして立ち上げている
- **ループの設計能力**：前章で示した 2 段構えのループを意図的に設計できる経営能力が問われる。第 1 段では、報酬体系・選考・ブランド・本部機能（ノンコア業務の巻き取り）をパッケージで設計し、業界の良い人材を引き寄せる環境を作る能力。第 2 段では、業務プロセス・データ取得・AI 学習基盤・継続改善体制を作り込む能力。いずれも創業期から意図的に設計する必要があり、後付けでの構築は難しい。
- **臨界点に到達するための資本投下力**：臨界点に届く前に投資の手を緩めると、後発に追いつかれて優位性を失う可能性が高まる。そのため、創業初期の調達ニーズが大きくなる傾向にあり、当初の想定を上回る資本投下が求められるケースが少なくない。さらに、契約・ライセンス・人材といった経営資本を確保するために M&A を併用する場合には、買収先の選定・交渉・統合といった一連のノウハウも要求される。

# 最後に / 起業家の皆様へ

このレポートの起点は、DX や AI のデプロイがなかなか進まず、業務環境が改善されない業界であるならば、いっそ自分たちでやってみればよいのではないか、という発想です。専門サービス業をはじめとする領域で、AI ネイティブ事業者が立ち上がる余地は大いにあると考えており、実際に海外ではすでにその波が始まっています。

AI ネイティブ事業者の出発点は「業界の競争源泉を見極めること」だと考えています。大手の競争優位の源泉は、業界によって人材ネットワークかもしれませんし、ブランドや規模の経済かもしれません。その本質を見抜いた上で、AI ネイティブな組織設計でそこを上回れるか、そして上回って走り抜けた結果が長期的なモートに繋がる構造を作れるかを、業界ごとに丁寧に検証していく必要があります。

AI ネイティブ事業者はスピード勝負の事業形態である一方、急成長に伴う「品質低下」「人材引力の逆回転」といったリスクとも隣り合わせです。私たちは、業界の暗黙知と人材引力の設計能力を兼ね備えた起業家とともに、この事業形態を日本市場で切り拓いていきたいと考えています。該当領域で挑戦されている方、検討されている方、また事業のポイントについてお考えのある方は、ぜひお話しさせてください。

## 筆頭著者



堀ノ内 友馬 | [yuma.horinouchi@jafco.co.jp](mailto:yuma.horinouchi@jafco.co.jp)

東京大学農学部応用生命科学課程生命化学・工学専修を卒業後、2023年4月当社入社

【主な投資先】 シンプルフォーム

【X アカウント】 [@horinouchiyuma](https://twitter.com/horinouchiyuma)

## 領域特化投資プロジェクトチーム



田中 友基 | [yuki.tanaka@jafco.co.jp](mailto:yuki.tanaka@jafco.co.jp)

慶應義塾大学を卒業後、トヨタ自動車、アーサー・デイ・リトル・ジャパン勤務を経て、2022年10月当社入社

【主な投資先】 A1A、CAGUUU、newmo、Fact Base、AGRI SMILE、ゼロボード、ROUTE06、WAKAZE、アトム

【X アカウント】 [@yuki\\_tanaka1995](https://twitter.com/yuki_tanaka1995)



上赤 祥貴 | [yoshiki.kamiaka@jafco.co.jp](mailto:yoshiki.kamiaka@jafco.co.jp)

関西学院大学を卒業後、freee を経て、2023年8月当社入社。JAFCO での人事経験もある

【主な投資先】 The Chain Museum、KIS

【X アカウント】 [@kamiaka\\_1994](https://twitter.com/kamiaka_1994)



上岡 博雄 | [hiroo.kamioka@jafco.co.jp](mailto:hiroo.kamioka@jafco.co.jp)

早稲田大学基幹理工学部表現工学科を卒業後、IGNITION POINT GROUP を経て、2024年9月当社入社

【主な投資先】 アディクシ

【X アカウント】 [@hrkmok](https://twitter.com/hrkmok)



種市 栞 | [shiori.taneichi@jafco.co.jp](mailto:shiori.taneichi@jafco.co.jp)

東京外国語大学国際社会学部朝鮮語科を卒業後、2025年4月当社入社

【主な投資先】 ROUTE06

【X アカウント】 [@jafco\\_taneichi](https://twitter.com/jafco_taneichi)

## 投資仮説 AI レポート バックナンバー

- [第1号：生成 AI の注目ポイント 日本市場で注目される5つのポイントとこれから期待される領域についての簡易アイデア](#)
- [第2号：AI×BPO ～LLM が革新するアウトソーシングの未来～](#)
- [第3号：海外事例から考察する、日本流 AI ビジネス～顧客起点で再考する Post PoC 時代の仮説～](#)
- [第4号：AI ラッパーに価値はないのか？～生成 AI 時代の持続的競争優位の構築戦略～](#)
- [第5号：AI による組織の在り方の地殻変動～スタンスの重要性の高まり～](#)
- [第6号：AI×労働力提供のモデルについて考える～供給側と需要側から見る事業設計～](#)
- [第7号：AI BPO、どこで勝つか？～ドメインの選定軸と参入における要諦～](#)

## JAFCO について

JAFCO は、1973 年の設立以来、常に時代をリードする起業家とともに歩んできました。国内外における運用ファンドの出資約束金額は累計で 1 兆円を超え、累計上場社数も 1,000 社以上にのぼります。ベンチャー投資に加えてパイアット投資も展開しており、パーパスとして「挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす」を掲げ、革新的な技術・サービスの創造にコミットしています。起業家のいちばん近くにおいて、その「志」を実現したいという想いのもと、HR、マーケティング・セールス、バックオフィスなども支援しています。

当社オウンドメディア「[JAFCOPOST](#)」で起業家インタビューや投資先支援、JAFCO に関する発信を行っています。今後、業界レポート等も継続的に発信していくので是非ご覧ください。

### ▼領域特化投資チームの発信

レポートで扱いきれない考察や関連情報を随時発信し、AI スタートアップ向けのイベント等も定期的に開催しています。

- note : <https://note.com/jafcogroup8595>
- X (スタートアップ トレンド情報発信) : [https://x.com/jafco\\_intern](https://x.com/jafco_intern)

### ▼JAFCO 公式メディア

- HP : <https://www.jafco.co.jp/>
- Facebook : <https://www.facebook.com/JAFCO.PR/>
- X (JAFCO) : [https://x.com/JAFCO\\_PR](https://x.com/JAFCO_PR)
- YouTube : [https://www.youtube.com/@JAFCO\\_PR](https://www.youtube.com/@JAFCO_PR)

### ▼メディア掲載・取材に関するお問い合わせ

<https://www.jafco.co.jp/contact/media/>

## ジャフコ投資仮説レポート 2026

Copyright © 2026 ジャフコ グループ株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長 (金商) 第 1693 号

加入協会／一般社団法人 資産運用業協会、一般社団法人 第二種金融商品取引業協会

本資料は、起業家に対する情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘や、投資家に対する情報提供を目的としたものではありません。また、本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成していますが、その正確性、確実性、情報や意見の妥当性等を保証するものではありません。また、記載した見解は、必ずしも会社の立場、戦略、意見を代表するものではありません。掲載された内容によって生じた直接的、間接的な損害に対しては、責任を負いかねますので、ご了承ください。

本資料の一部または全部を、複製、写真複製、あるいはその他如何なる手段において複製することを禁じます。

- 
- <sup>1</sup> <https://www.emcap.com/thoughts/harper-building-the-ai-native-insurance-brokerage-every-business-deserves>
  - <sup>2</sup> <https://techcrunch.com/2026/02/25/ai-insurance-brokerage-harper-raises-45m-series-a-and-seed/>
  - <sup>3</sup> <https://www.harperinsure.com/news/series-a-announcement>
  - <sup>4</sup> <https://www.founderstoday.news/offdeal-snaps-12m-series-a/>
  - <sup>5</sup> <https://offdeal.io/news/offdeal-series-a-funding-radical-ventures-2025>
  - <sup>6</sup> <https://techcrunch.com/2025/06/17/sequoia-backed-crosby-launches-a-new-kind-of-ai-powered-law-firm/>
  - <sup>7</sup> <https://forbesjapan.com/articles/detail/95704>
  - <sup>8</sup> <https://pilot.com/hq>
  - <sup>9</sup> <https://www.businesswire.com/news/home/20230627444213/en/Pilot-Taps-OpenAI-to-launch-Pilot-GPT>
  - <sup>10</sup> <https://www.cpapracticeadvisor.com/2026/02/04/pilot-rolls-out-fully-autonomous-ai-accountant/177453/>
  - <sup>11</sup> <https://www.fintechfutures.com/fintech/pilot-lands-unicorn-valuation-from-boosted-series-c-round>