

# 米国スタートアップ・エコシステムの 現状と今後の展望

500 Startups  
Japan Country Lead

大出歩美  
おろで  
あゆみ



## COVID-19がもたらした 予測不能な未来への懸念

2020年3月、グローバルベンチャーキャピタルである500 Startupsは、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)がロックダウンにつながり、ビジネスに影響を与え始めたことから、アーリーステージの企業に対する投資家139名を対象に調査を行った。この回答には、ベンチャーキャピタルのコミュニティ全体が感じているCOVID-19に伴う予測不能な未来への懸念が反映されており、大多数が「パンデミックが投資活動に悪

影響を与える」と考えていることが明らかになった。

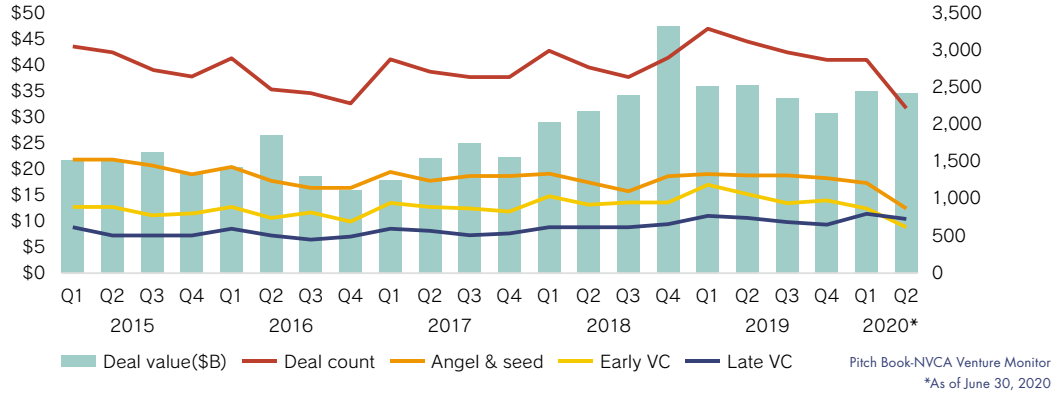
PitchBook社のデータは、この調査結果と一致している。PitchBook社によると、米国では2020年第2四半期のシード案件は前年に比べ半分以上減少し、投資家は316件の案件を完了した。これに対し、2019年は四半期ごとの案件の数が平均は650件だったのである。投資家は、自分たちのポートフォリオに目を向け、スタートアップ創業者に対しては、主にランウェイ(キャッシュ不足に陥るまでの残存期間)を維持するよう助言した。

しかし、米国のベンチャーキャピタルは、すぐにこの新しい日常(New normal)に適応することを学んだ。ネットワーキングイベントや対面でのミーティングがないため、ZoomやSlackなどのリモートツールやチャンネルを利用して、スタートアップ創業者とつながることができるようになってきた。逆説的な言い方をすれば、これまで直接会うことができなかった投資家やスタートアップ創業者へのアクセスが可能になったことで、より多くのチャンスがもたらされる可能性がある。当社でも今年3月、パンデミックによってサンフランシスコのアクセラレータープログ

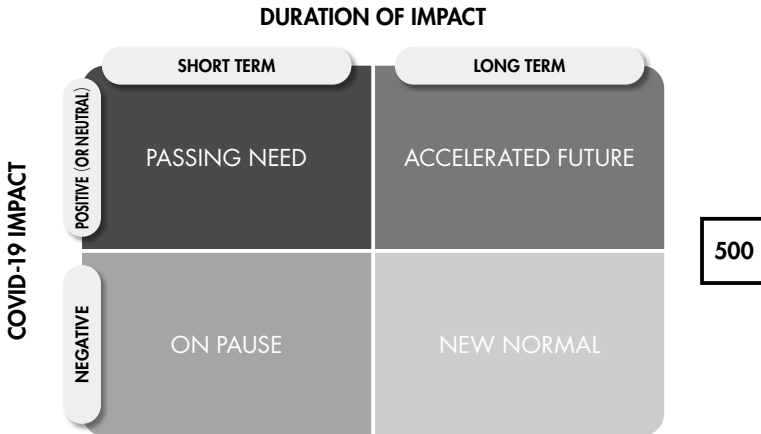
図表1 米国のベンチャーキャピタルによる投資案件の推移

COVID-19-related dip seen in Q2 deal count

US VC deal activity by quarter



図表2 COVID-19の経済的影響に関する分析



ラムのデモデイ(投資家への成果発表機会)をバーチャルに移行した時に、この新しい可能性を実感した。世界中から約1300人の投資家が当社のStackチャンネルに参加し、スタートアップ創業者とつながることができたのである。

持ち直しの兆しがみえる  
ベンチャーキャピタル投資

当社は、投資家向けのStackチャンネルを活用して、バーチャルイベントを通じてネットワーキングを促進している。投資家同士がつながり、知見を共有し、ディールフォローにアクセスできるようにすることで、投資家のコミュニティを育成している。また、PitchBook社によると、5月にはベンチャーキャピタル投資が持ち直し始めた兆しがみられる。この兆しについてはテック系の記事にも掲載されている。The Informationによると、資金調達を求めるアーリーステージのスタートアップ企業への関心が高まっており、投資家は夏の間に通常の倍の数の案件を実行している。

機会を特定する  
フレームワーク

スタートアップのエコシステムを詳しくみてみると、スタートアップや投資家にとって、COVID-19をめぐるチャンスがみえてくる。当社は、さまざまなセクターへのCOVID-19の経済的影響を、その期間と性質に

焦点を当てて分析し、その状況について図表2のように4つのタイプに分類した。

同表の「NEGATIVE(否定的)」の領域では、ライドシェアや公共交通機関、通勤アプリなどの関連事業がパンデミック状況下で停止す前にまできているなど、一部の業種ではシェルター・イン・プレース(外出自粛)によって一時停止をしている。しかし、これは一時的なもので、再開しているところでは、すでに影響が薄れている。

ほかの産業は、「新しい日常」に適応しない限り、永続的にマイナスの影響を被る可能性がある。COVID-19の前から変革が遅れている場合、産業の生存のためには、強制的な再発明が必要なのかもしれない。非接触技術でイノベーションを生み出すスタートアップ(例えば小売り、旅行、ホスピタリティの分野)にとっては、利益をもたらす大きなチャンスがあると考えている。一方で、パンデミックに対応する製品やサービスが不足していることから、一部のスタートアップは、接触追跡、個人防護具や人工呼吸器の供給を支えるため、技術を活用するようになった。これは重要なニーズを満たしているものの、ニーズそのものは一過性である。

最後に「ACCELERATED FUTURE(加速する未来)」については、例えば、ビデオ会議

はいまや多くの人にとって日常的なものとなっており、その利用は減速するかもしれないが、企業がリモートでもチームを運営できることを知ったいま、パンデミック前のレベルに戻る可能性は低いだろう。COVID-19の影響で加速しているセクターは、①ヘルスケア(遠隔医療、遠隔監視)、②生産性向上ツール(法人向けSaaS、分散型チーム)、③教育(オンラインプラットフォーム)、④エンターテインメント(eスポーツ、メディア、デジタルイベント)、⑤物流、サプライチェーンである。

### より回復力が高い スタートアップ

2007〜2009年の大不況は、個人向け金融サービスCredit Karma(今年71億ドルでIntuitに買収)、クラウド・コミュニケーション・プラットフォームTwilio(2016年に株式公開)、マーケティングスタートアップWildfire(2012年に3億5000万ドルでGoogleに買収)など、今日、成功しているスタートアップをいくつか生み出した。大不

況下で生まれた企業は、資金繰りの制約に対処しなければならなかった。

パンデミック状況下において同じような成功例が出てきても不思議ではない。利用可能なりソースが限られるなか、スタートアップ企業はキャッシュバーン率を下げ、優れた製品をつくることに集中することで適応するしかないだろう。一つ屋根の下に物理的にチームを配置する必要がないことから、コストを下げられるかもしれない。世界最大級のリモート企業であるGitLabは、デジタルツールやベストプラクティスの活用方法に関して、他企業の良い模範となっている。

2007〜2009年の大不況のように、COVID-19は「Catalyst for Change(変化のための触媒)」として役立つかもしれない。困難な時代を乗り越えるスタートアップは、イノベーションをもたらさだろう。

金融危機から教訓を学んだ投資家は、成長する可能性の高いアーリーステージの企業を見逃したくないはずだ。さまざまな選択肢を検討するためにパンデミック発生時には一歩引いていた投資家にとって、いまは資本を展開する時なのかもしれない。