

# 日本のシードアクセラレーター動向

竹内 泰史 ベンチャーナウ株式会社 代表

## 事業会社の参入が相次ぐ、新しいベンチャーキャピタルの形 創業メンバーとプロダクトを重視し、急成長を促す育成プログラムを提供

2008年のリーマンショック以降、日本の株式市場は大きく低迷した。新規IPOは激減し、ベンチャーキャピタルによるベンチャー投資は冷え込んだ。そんな中、シードアクセラレーターと呼ばれる新しいベンチャーキャピタルがベンチャー業界での存在感を増している。

彼らは創業前後のスタートアップに対してプロダクト開発に最低限必要な数百万円程度の投資を行い、次々に新しいサービスを生み出す。そして、短期集中型の育成プログラムなどにより急成長を促す。ベンチャーキャピタルによるシリーズAの投資を呼び込むのが狙いだ。

### 世界中から注目が集まる Y Combinator

日本のシードアクセラレーターがモデルとしているのは、シリコンバレーのベンチャーキャピタル「Y Combinator(ワイ・コンビネーター)」だ。

Y Combinatorの創業は2005年。これまでにDropbox、Airbnbなど三百数十社以上の有望なスタートアップに投資し、短期間で企業価値を何倍にも成長させた。今、世界中の起業家、投資家から注目を集めている。

Y Combinatorといえば、スタートアップ向けに実施する年2回の育成プログラムが代名詞だ。世界中から応募が殺到する。参加するには厳しい書類審査と面接をパスしなければならない。審査で重視されているのは緻密にプランニングされたビジネスプランではない。創業メンバーの経験や資質と革新的なアイディア、製品のプロトタイプだ。合格したスタートアップには、通常1万1000ドル程度の投資を行い、2~10%程度の株式を取得する。加えて創業メンバーに1人当たり3000ドルを支

給する。

プログラム期間は3か月。この間、「Dinner」「Angel Day」「Prototype Day」「Demo Day」などといったさまざまなイベントに参加することが義務付けられている。また、Y Combinatorのパートナーに、プロダクト、テクノロジー、法律など、さまざまな相談をすることができる。

Y Combinatorを経た後、実際に資金調達を成功したスタートアップは9割以上に及び、すでに数十社がエグジット(M&A)を果たしている。こうした実績が、ブランド力を一層高めている。スタートアップは同プログラムを卒業するだけで、その評価額が何倍にも跳ね上がるとされ、さらに世界中の優れた起業家、投資家を呼び込むことにつながっている。

現在、Y Combinatorの流れをくむシードアクセラ

### 資料2-5-1 独立系VCやコーポレートベンチャーキャピタル、ベンチャー支援団体の主な動き [2009年-2011年]

2009年 5月 モビーダジャパン設立  
 2009年 7月 サムライインキュベート 支援先企業のインキュベーションオフィス兼ハウス「サムライハウス」を開設  
 2009年 11月 インフィニティベンチャーズ、Infinity Venture Summitスタート  
 2010年 4月 Open Network Lab設立、Seed Acceleratorをスタート  
 2010年 5月 赤浦徹氏ら4名、DeNAとインキュベイトファンド設立、12月よりIncubate Camp開始  
 2010年 7月 サイバーエージェント・ベンチャーズ、Startupsをスタート  
 2011年 3月 ECナビベンチャーズ(現VOYAGE VENTURES)設立  
 2011年 5月 サンブリッジ、Innovation Weekendをスタート  
 2011年 8月 モビーダジャパン、各起業支援プログラムをスタート  
 2011年 9月 B Dash Ventures設立、B Dash Campスタート  
 2011年 10月 The Tofu Projectスタート  
 2011年 11月 グリー、グリーベンチャーズを設立  
 2011年 12月 KLab、KLab Ventures株式会社  
 2011年 12月 KLab VenturesとSBIインベストメントの出資によりStartup Laboratory株式会社  
 2011年 12月 サンブリッジ、サンブリッジグローバルベンチャーズの設立を発表

出所 特別レポート ICTスタートアップ・アクセラレーター 2011年総括  
<http://www.jvr.jp/news-press-releases/press-releases/20120123>

資料 2-5-2 日本の代表的なシードアクセラレーターの投資、育成プログラム、強み

	設立	育成プログラム	プログラムの期間	メンター	Demo Day	投資の有無	ファンド	組成日	ファンドサイズ	おもなファンド出資者	投資サイズ	
IMJインベストメントパートナーズ	2012年1月	ブレークスルーキャンプ by IMJ	年4回	有	有(予定)	有	無	-	-	-	約500万円	
KLab Ventures	2011年12月	無	-	有	無	有	SBI-KLab Startup 1号投資事業有限責任組合	2012年3月	~30億(調整中)	KLab、SBI	300万~5000万円程度	
VOYAGE VENTURES	2011年3月	BOAT(ボート)	6か月(延長アリ)	有	有	有	無	-	-	-	50万円~1000万円(平均500万円程度)	
サンブリッジグローバルベンチャーズ	2012年1月	無	-	有	無	有	サンブリッジ・スタートアップ LLP	2011年6月	1億円	サンブリッジグローバルベンチャーズ、アレン・マイナー氏、北村彰氏、平石郁生氏	500万円~1000万円	
サイバーエージェント・ベンチャーズ	2006年4月	準備中	準備中	有	準備中	有	CA Startups Internet Fund 1号投資事業有限責任組合	2011年8月	20億円	サイバーエージェント、ミクシィ エクシング、D2Cほか	500万円~5000万円程度	
Open Network Lab	2011年9月1日(創立2010年4月)	Open Network Lab Seed Accelerator	3か月(年2回)	有	有	有	無	-	-	-	最大100万円	
KDDI	2011年8月	KDDI∞Labo	3か月(年2回)	有	有	有	KDDI Open Innovation Fund	2012年2月	50億円	KDDIほか	調整中※ファンドからの投資実績がないため(2012年6月1日時点)	

レーターの存在は、シリコンバレーだけでなく世界中に飛び火している。

## 2011年以降、日本でも急増

日本のシードアクセラレーターは、2009年ごろより登場し、2011年に急増した(p.139 資料2-5-1)。

背景には、クラウドやソーシャルメディア、スマートフォンの普及によって開発に伴うインフラコストが大幅に減少したことが挙げられる。これにより、国内でも明日のTwitter、Instagramの成功を夢見る若い起業家が続々と登場し、世界へ向けたビジネス機会が拡大、近年まれに見る日本のスタートアップブームが起こった。

これらを支援するような形で、若い優秀なスタートアップ向けの投資ファンドや育成プログラム、イベントなどがあちらこちらで立ち上がったのだ。

当初は感度の高い独立系ベンチャーキャピタルが主流だったが、2010年にDGインキュベーション、ネットプライスドットコム、カカクコムの3社が共同で立ち上げた「Open Network Lab」を皮切りに、KDDIの「KDDI∞ラボ」やサイバーエージェント・ベンチャーズなど事業会社による参入が相次いだ。

各社の投資、育成プログラムの取り組みはさまざまだが、共通する課題や展望が見えてきた。それぞれの特

徴、強みなども合わせて解説する(資料2-5-2)。

### IMJインベストメントパートナーズ

IMJインベストメントパートナーズは、2012年1月にIMJの100%出資で設立したベンチャーキャピタル。投資は自己資金で行っており、ファンドは保有していない。現在の投資先は、7社。1社当たりの投資サイズは約500万円。約10%程度の株式を保有する。

同社の育成プログラム「ブレークスルーキャンプ by IMJ」では創業前後のチームに1社当たり500万円の投資を行う。加えて、24時間使えるオフィス(無料)や各種経営サポートがセットになっている。

特徴・強みは、同グループの持つ豊富な人的リソース、ノウハウ、エンジニアリングなどを活かした支援体制だ。

シードアクセラレーターとしてはまだ立ち上がったばかりで知名度、実績はこれからだが、今後は国内だけでなく、海外展開を目指すスタートアップの支援も積極的に取り組んでいく。

### サイバーエージェント・ベンチャーズ

サイバーエージェント・ベンチャーズは、2006年4月にサイバーエージェントの100%出資で設立したベンチャーキャピタルだ。2009年にスタートアップの発掘・育成の支援プログラム「Startups」を立ち上げ、2011年8月にはスタートアップに特化したインキュベーション

	取得株数	投資先の数	投資判断のポイントは?	スタートアップにもとめること	インキュベーションオフィスの有無	事業コンセプト(立ち上げた狙いなど)	特徴・強み	シード・アクセラレーターとして、今後の課題、展望など
	約10%程度	7社	事業・実装力・人物・コミュニケーション	スピード・柔軟性	有	世界で通用する企業を創出	IMJグループの制作/開発リソースを投下した、ハンズオンの支援体制	起業家への知名度が課題。国内外だけでなく、海外へも積極的に進出を目指す
	案件ごと	2社	ソーシャル、スマホ関連で将来流行る可能性のあるWebサービス	ユーザーや市場の反応を柔軟にサービスに取り込むスピード感	無	起業文化を成熟させる	事業会社であるKLabからの事業支援と金融のプロであるSBIの経営支援	KLab Venturesとしてアクセラレーター機能の確立
	非開示	7社	将来社会を変える可能性を持っているか、など	自ら徹底的に考え、果敢に粘り強く実行すること	有	志を同じくする仲間との長い目での縁をつくりだすこと	事業会社として、包括的かつ実際的なサポートができる	まだ設立してから間もない。着実に実績を積み上げていくことが重要
	数%～10%程度	7社	起業家の資質、経営チーム、事業内容、グローバル展開の意思	グローバルにチャレンジする精神	有	日本発のグローバルベンチャーを育成し若い起業家のチャレンジを応援したい	経営メンバーが起業経験、エグジット経験を持つ、シリコンバレーに拠点があり、グローバルに拠点環境がある	グローバル展開を積極的にサポート。投資先が海外でも資金調達ができるよう、支援していく
	数%～20%程度	21社	マーケット、経営チーム	情熱、スピード、柔軟性	有	グループにたまたまノウハウを活かしてCA(親会社)を超えるようなベンチャーをつくりたい	アジアを中心とした海外拠点。グループ全体が保有するこれまでの事業経験、ノウハウ、実績	これからは世界。スタートアップと一緒にやることが重要。精密機械のような競取が必要。投資先のシリーズA成功率先日本一。質と規模、アジア最大ベンチャーキャピタルを目指す
	非開示	非開示	世界を目指せる起業家か、創業チームのバランス、価値のあるアイディアか	世界市場を舞台に勝負する気概	有	日本から世界を目指すような気概のある起業家を育てたい	国内外の経験豊富な起業家や投資家とのネットワーク。過去2年間の実績、経験、ノウハウ	サンフランシスコに拠点を計画中。競争が激しい米ペイエリアに日本のスタートアップを送り込み、切磋琢磨できるような環境をつくっていかたい
調整中※ファンドからの投資実績がないため(2012年6月1日時点)	0社(※2012年6月1日時点、プログラムの支援先9社)	KDDIの戦略に合致し、お客様に新しい体験・価値を提供できるか。共同事業などにより、投資先の企業価値が向上するか	新規性のあるサービスをスピーディに開発できる技術力。グローバルを目指す向上心	若いエンジニアや起業家をサポートし、一緒にやってグローバルに通用するサービスをつくりあげたい。社内活性化も狙いひとつ	KDDIの保有するアセットを最大限に活用でき、サービスの立ち上げから事業化まで一気通貫でサポート	スタートアップが世界に出るためのサポートも検討		

出所 ベンチャーナウ

ファンド「CA Startups Internet Fund1号投資事業有限責任組合」を組成した。

ファンド総額は20億円。2012年6月1日現在の投資先は21社。1社当たりの投資サイズは数百万円から最大5000万円程度。スタートアップ時に取得する株式は最小限に抑え、投資先のシリーズA成功率日本一の目標を掲げている。現在、これまでのStartupsに代わる新しい育成プログラムやDemo Dayの開催などを準備中。

特徴・強みは、アジアを中心とした海外拠点のほか、グループ全体が保有するこれまでの事業経験、ノウハウ、実績。従来のコーポレートVCと違い、投資先を事業グループで囲い込む戦略を取らない。質と規模において、アジア最大のベンチャーキャピタルを目指す。

### サンブリッジグローバルベンチャーズ

サンブリッジグローバルベンチャーズは、2012年1月にサンブリッジのベンチャー支援事業の分割により設立。2000年頃よりベンチャーキャピタルとしての経験・実績を持つ。これまでにセールスフォース・ドットコムやアイスタイルなど著名なベンチャー企業を多く輩出している。

2011年6月にスタートアップ向けの投資母体として「サンブリッジ・スタートアップLLP」を1億円で設立。現在の投資先は8社。1社当たりの投資サイズは500万円～1000万円程度。数%～10%程度の株式を取得する。

投資とセットにした育成プログラムはないが、スタートアップの発掘、育成、グローバル化につながるイベントなどには積極的に取り組んでいる。

特徴・強みは、エグジット経験を持つ代表の平石郁生氏をはじめ、起業経験の豊富な経営陣が直接、スタートアップの投資、育成、支援を行っているところだ。また、シリコンバレーに拠点を持ち、日本のスタートアップのグローバル展開を積極的にサポート。今後は投資先が海外でも資金調達ができるよう、支援していく。

### KDDI∞Labo

「KDDI∞Labo」は、KDDIが2011年8月に社内事業プロジェクトとして立ち上げた、起業家・エンジニア支援プラットフォーム。若いエンジニアや起業家をサポートし、グローバルに通用するサービス作りを目指すほか、社内活性化の側面も持つ。

プログラムは、3か月(年2回)。KDDI社員がメンターとなり、創業前後のスタートアップのサービス事業化をサポート。事業所内のオフィススペースも提供する。投資が前提となるプログラムではないが、要望があれば投資も検討する。これまでに育成プログラムを経たスタートアップは9社。

2012年2月に組成した投資ファンド「KDDI Open Innovation Fund」のサイズは50億円。ただし、2012年

第1部

第2部

第3部

第4部

第5部

第6部

第7部

6月1日時点で同ファンドを通じた投資実績はない。

特徴・強みは、KDDIの保有するアセット(顧客基盤や端末情報、プロモーションツール、自社マーケットなど)を最大限に活用できるところ。サービスの立ち上げから事業化までを一気通貫でサポート。また、世界中に拠点を持ち、海外の投資家ネットワークを持っているのも売り。今後は、グローバル展開の意思を持つスタートアップに対してのサポート整備も検討していく。

### Open Network Lab

Open Network Labは、デジタルガレージ、ネットプライスドットコム、カカクコムの3社により、2010年4月に設立された。国内のシードアクセラレーターではいち早くY Combinatorモデルの育成プログラムを立ち上げ、2011年9月、DGインキュベーションとネットプライスドットコムによって法人化した。

特徴・強みは、国内外を含めた多様なネットワークとこれまで2年間運営してきた経験、ノウハウ、実績。過去4期で24チームが参加している。

今後は、サンフランシスコに拠点を設けることも計画中。競争が激しい米ペイエリアに日本のスタートアップを送り込み、切磋琢磨できるような環境も作っていく。

### KLab Ventures

KLab Venturesは、2011年12月にKLabの100%出資で設立したベンチャーキャピタル。昨今のスタートアップブームを支援し、起業文化を成熟させるべく立ち上げた。

2012年3月にスタートアップ向け投資ファンド「SBI-KLab Startup1号投資事業有限責任組合」を組成。ファンド総額は30億円(予定)。

2012年6月1日現在の投資先は2社。1社当たりの投資サイズは、300万~5000万円程度。

親会社のKLabによる事業支援と金融のプロであり、ベンチャーキャピタルとしても豊富な経験と実績を持つSBIの経営支援が売りだ。

育成プログラムなどはない。まだ立ち上がったばかりのベンチャーキャピタルだが、シード・アクセラレーターとしての機能の早期確立を目指す。

### VOYAGE VENTURES

VOYAGE VENTURESは、2011年3月1日にVOYAGE GROUPの100%出資で設立されたベンチャーキャピタルだ。

若手起業家育成プロジェクト「BOAT」では、24時間無料で利用できるオフィススペースを提供するほか、経営やマネジメントなどのノウハウ、SEOやUIなどの技術面の相談がいつでも行える体制を整える。

投資はファンドを持たず、自己資金で行う。1社当たりの投資サイズは、50万円~1000万円(標準的には500万円程度)。2012年6月1日時点の投資先は、8社。

特徴・強みは、事業会社として、包括的かつ実際的なサポートができる。スタートアップには、自ら徹底的に考え、果敢に粘り強く実行することを求めている。設立して間もないが、まずは着実に実績を積上げていく。

### シードアクセラレーターの役割と責任

初めに述べたように、シードアクセラレーターはこれまでのベンチャーキャピタルと異なり、ビジネスモデルよりサービス、プロダクト、創業者チームの資質を重視している。スタートアップへの投資額はミニマム数百万円からが主流だ。

事業系の場合は、投資後の育成プログラムなどに加え、これまでの事業経験やノウハウを活用してスタートアップの急成長を促す。いかに短期間でシリーズA、Bといった投資ラウンドにたどり着くことができるかが、重要になってくる。

売上高のないスタートアップが数百万円の投資を受けてランニングできるのはせいぜい半年程度だ。2、3か月も経てば資金繩りのことで頭がいっぱいになり、開発どころではなくなるてくるだろう。

シードアクセラレーターは若い起業家のチャレンジに次々と火をつけた。その結果、新しいスタートアップが続々と誕生した。一方、一度灯した火はしっかりと次へつなげていけるよう、責任をもって支援していくなければならない。支える側も、最後まで一緒に次のフェースへたどり着く支援を粘り強く行っていく覚悟が必要だ。短期的な視点で数打てば当たるというような投資ではなく、中長期的な本質を見極める力、目利きを養うことが大切だろう。

シードアクセラレーターが果す役割、責任は非常に大きい。

#### 参考資料

Y Combinator

<http://ycombinator.com/>



## [インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容（技術解説、データ、URL、名称など）は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者（執筆者、写真・図の作成者、編集部など）が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元（株式会社インプレスR&D）などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D（初期は株式会社インプレス）と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接的および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ iwp-info@impress.co.jp