

日本のアクセラレーターの変遷と2016年の資金調達動向

岩本 有平 ●TechCrunch Japan 記者

創業期のスタートアップを支援するアクセラレーターが日本のITベンチャーを活性化。独立系のみならずドコモやKDDIなどの事業会社も支援を開始した。優秀なスタートアップに資金が集中する傾向も見える。

2006年1月、証券取引法違反容疑でライブドアに強制捜査が入ったのを契機に、関連するIT銘柄の株価が暴落した、いわゆる「ライブドアショック」からまる10年が経過し、日本のITベンチャーを取り巻く環境も大きく変化した。

たとえば、この数年はITベンチャー、すなわちITに関わるサービスで起業した新興の会社をバイエリア（サンフランシスコとシリコンバレーの総称）にならって「スタートアップ」と呼ぶようになり、そのスタートアップを支援するベンチャーキャピタル（VC）や土業など支援者の動きも加速してきた。

本稿では、創業期のスタートアップとその支援者たちについて、ここ数年での環境の変化と2016年の展望を紹介する。

■シード期のスタートアップを支援するアクセラレーター

この数年で数多くのスタートアップが登場した理由はいくつかあるが、なかでも重要なのは「クラウドや端末の進化」と「資金の流入」の2点だろう。

かつてITでの起業と言えば、高価なサーバーを購入し、それを設置するデータセンター、もし

くはサーバーの電源をまかなえるオフィスを借りる、といったところからスタートする必要があったが、クラウドを利用することで初期の大幅投資を行うことなくサービスを立ち上げることが可能になった。またユーザーを見ると、誰もがスマートフォンを持ち始め、アプリやウェブサービスに触れる、という市場が形成されてきた。

そして、もう1つの大きな理由は資金調達のハードルが低くなったことだ。日本の民間ベンチャーキャピタルの歴史は約40年になり、これまでも多くの企業がその資金をもとに成長してきた。そしてこの数年は、VCが投資を検討できる規模に満たない創業期のスタートアップに対して、少額の資金と経営／サービス成長のノウハウを提供する「アクセラレーター」「インキュベーター」と呼ばれるプレイヤーが登場してきた。

アクセラレーターとインキュベーターは、日本では同じように使われていることがほとんどだが、米国では本来の意味が違っているので、先に説明しておきたい。

アクセラレーターとはすなわち「加速装置」である。多くは数週間から数か月というスケジュールのプログラムを用意し、選考を通過したスタートアップに対して、資金と作業環境を与え、先輩

起業家やエンジニア、業界関係者などのメンターによる指導を行い、ビジネスを拡大させることを目指す。これに対してインキュベーターは「ふ化器」である。アクセラレーターが一定期間でビジネスを加速させるのに対して、インキュベーターはスケジュールを厳密には設定せず、資金と作業環境を提供して、アイデアからサービスを生み出すという、アクセラレーターの手前の段階の支援を行うことが多い。

アクセラレーターとして世界でも最も有名なのは、2005年に米国でベンチャーキャピタリストのポール・グレアム氏が立ち上げた「Y Combinator」だろう。時期や対象スタートアップによって条件は変わるが、3か月のアクセラレーションプログラムを用意し、参加するスタートアップに対しては株式の6~7%を取得して1~2万ドルの資金を提供している。プログラムの終了時には、投資家にプロダクトを披露する場、「デモデイ」を用意しているのも特徴だ。

2005年にスタートした彼らのプログラムにはこれまで1000社以上のスタートアップが参加してきた。AirbnbやReddit、Stripe、Instacartなど、日本でも名の知れたスタートアップがここから生まれている。

■日本でもY Combinatorモデルのインキュベーションが始まった

Y Combinatorのようなアクセラレーターの「型」を最初に日本に持ち込んだのは、デジタルガレージグループのOpen Network Lab (Onlab)だ。2010年、当時はデジタルガレージのいち部署としてスタートしたOnlabは、当初こそ条件が違ったものの、基本的にはスタートアップの株式を5%保有し（保有の方法はスタートアップと相談）、100万円の資金を提供する。それに加えて、3か月のメンタリングを実施している。

また、プログラム参加者向けのコワーキングスペースも提供する。プログラム終了後の卒業生とも交流できる場を作ること、起業家の先輩後輩がメンタリングを行うようなコミュニティもできているという。

Onlabの登場以降、アクセラレーター／インキュベーターが続々と登場し始めている。2007年にスタートしたインキュベイトファンドもその1つだ。

インキュベイトファンドは、ジャフコ出身で、1999年に独立系VCのインキュベイトキャピタルパートナーズを立ち上げた赤浦徹氏、同じく独立系VCを運営していたコアピープル・パートナーズの本間真彦氏、セレネベンチャーパートナーズの和田圭祐氏、そして大和SMBCキャピタル（現：大和キャピタル・ホールディングスおよびSMBCベンチャーキャピタル）の村田祐介氏の4人が代表パートナーを務める。

シード期（創業期）を中心に投資を実行するVC（これまでは数百万~数千万円の出資が中心。2015年組成の3号ファンドからは億単位での出資も検討）だが、インキュベイトファンドは、それとは別に、数か月間の勉強会と、その集大成として10社ほどのスタートアップが合宿で事業モデルをブラッシュアップさせる「Incubate Camp (Camp)」というプログラムを手がけていることで有名だ。このCampはすでに8回開催されている。

米国の「型」を踏襲したアクセラレーター／インキュベーターはほかにもある。

アクシブドットコム（現VOYAGE GROUP）創業期のメンバーとして、同社の営業組織の立ち上げを担当した榊原健太郎氏は、2008年に「サムライインキュベート」を立ち上げた。サムライインキュベートでは当初、1社につき200万~300万円を提供し、株式を15%程度取得するというモデ

ルを採用していた。2011年には寺田倉庫と組み、天王洲アイルにコワーキングスペース「Samurai Startup Island (SSI)」を設立した。渋谷や六本木といったスタートアップが集まるエリアからは少し距離があるとはいえ、555平方メートルという広大なスペースには、生まれて間もないスタートアップの起業家たちが集う。

また、現在、VCのMistletoeでスタートアップ支援を行う孫泰蔵氏の立ち上げたMOVIDA JAPANも、2011年から「Seed Acceleration Program」と呼ぶ6か月のアクセラレーションプログラムを提供している。大きなイグジット事例は出ていないが、投資先では、創業から約2年で世界1000万人以上のユーザー数を誇るスマートフォン向けゲームを2つリリースしたトランスリミット、旅行サービスや旅行メディアを展開するTrippieceなどの動きが活発だ。なお、MOVIDA JAPANは2014年に体制を変更し、投資に関してはMOVIDAのメンバーであった伊藤健吾氏の新VC、Genuine Startupsが引き継いでいる。

そのほか、2015年末には前述のY Combinatorが日本に進出した。同様に、米国で活躍するアクセラレーターのTechStarsなどと並び称される500 Startupsが、日本で「500 Startups Japan」を立ち上げた。同社は、現在、約30億円のファンドの組成中で、投資実績については公表されていないが、2016年には同社の動きも活発化していくことになるだろう。

■ドコモやKDDIなど事業会社もスタートアップの支援に

ここまで、いわゆる独立系のアクセラレーター／インキュベーターの話を中心に述べてきたが、事業会社によるスタートアップ支援の動きについても触れておこう。

事業会社のなかでもいち早くスタートアップとのつながりを持ったのはKDDIだ。同社は2011

年に「KDDI ∞ labo」と呼ぶプログラムをスタートさせた。3か月間のリソース提供やメンタリングを行い、優良なスタートアップには出資を行っている。先日、米国の大手ネット企業IACグループに買収されたことで話題になったエウレカも、このプログラムの出身だ。

担当者が「手探りでスタートした」と以前に語っていたKDDIだが、ここ1年ほどは、セブン&アイ、テレビ朝日、大日本印刷、東京急行電鉄など、ほかの事業会社とも連携して、スタートアップと事業会社の連携を強化する「仕掛け」を作っているのが特徴的だ。近年では大企業の新規事業担当者が「スタートアップと組みたい」と語ることが多いが、事業のスピードも文化も違う大企業とスタートアップでは言語が噛み合わない。そこでKDDIが通訳となり、両者の話し合いの場を用意するという動きを進めている。

NTTドコモグループのNTTドコモ・ベンチャーズ (NDV) も、2013年にNTTグループのVC部門と統合してスタートアップ支援を開始している。NDVでは、当初はアクセラレーションプログラムのみを提供していたが、2015年以降はその方向性を転換した。これまでのプログラムに追加して、ドコモが持つテクノロジーや顧客基盤、販路などと、スタートアップの技術やアイデアを組み合わせ、ビジネスを共同開発する「Villageアライアンス」という取り組みも開始している。

また、2015年にスタートしたのはコプロラの学生特化インキュベーションである「コプロラネクスト」だ。渋谷区道玄坂（東京都）にあるコワーキングオフィスには、今まさにサービスをローンチしたばかりという学生起業家が集まっている。朝日新聞社も2013年設立のR&D部門「朝日新聞社メディアラボ」を通じてアクセラレーションプログラムを実施しており、2016年2月にもデモデイを開催する予定だ。

資料 1-5-1 代表的な日本のアクセラレーター／インキュベーターとその支援先

設立年	名称	参加スタートアップ (イグジット済、大型調達済の会社を中心に)
2005	Open Network Lab	Anypark、Fablic、Increments など
2007	インキュベイトファンド	Aiming、ボケラボ、airCloset など
2008	サムライインキュベート	ノボット、軒先、f4samurai など
2011	KDDI ∞ labo	エウレカ、ソーシャルランチ、アオイゼミなど
2011	MOVIDA JAPAN (現在は Mistletoe と Genuine Startups に分離)	Trippiece、トランスリミット、BASKET など
2013	NTT ドコモ・ベンチャーズ	WHILL、gengo、Abeja など
2015	Asahi Shimbun Accelerator Program	本稿執筆時点で第 1 回プログラムが終了していないため割愛
2015	500Startups Japan	本稿執筆時点でファンド組成中のため割愛

出典：資料をもとに筆者作成

■スタートアップへの投資額は増えるが、社数は減る傾向に

以上、日本のスタートアップの環境、特にシード期の支援者に関するポジティブな動きを紹介してきた。最後に、2016 年以降、注意して動向を見守るべき点についても触れておきたい。

少し古い数字になるが、2012 年度の投資額を見ると、米国 VC は国内 VC の約 24 倍となっている。もちろん起業数も人口も違うので単純に比較できるわけではないが、日本ではまだまだスタートアップに資金が流れていないという事実がある。

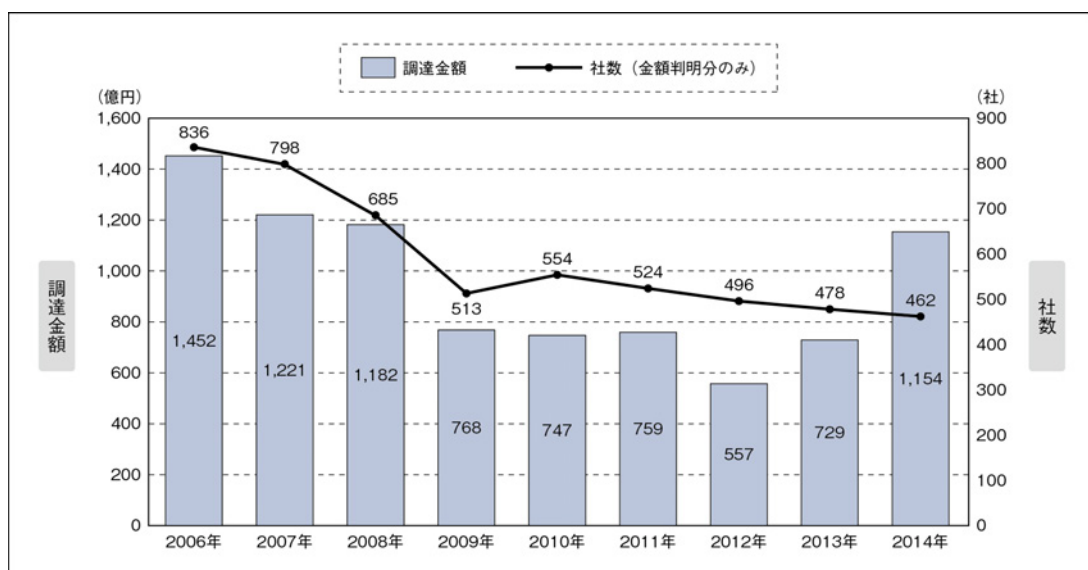
これに対して、シード期後のアーリー期（シード投資を実施し、その次に数千万～数億円を集める時期）以降のスタートアップに投資をする VC であるグロービス・キャピタル・パートナーズなどは、年金基金などからもファンドの運営資金を集め始めた。実績を出し、そして実績以上に大事なことだが、それを正しく IR していくことで、リスクの高い運用を避ける年金基金でさえも投資の意向を示しているのだ。こうした良質で潤沢な資

金がいかにスタートアップコミュニティに流れてくるようにするかは、2016 年以降、業界の課題になるだろう。

良質な資金が増えるにともなって、スタートアップの環境にも変化が出てくるはずだ。現状、VC の投資先が不足しており、スタートアップは自由に VC を選ぶことができるなどという話もある。しかし良質な資金が流れ込むことで VC はよりパフォーマンスを求められるため、今後は、優秀なスタートアップだけに大きな資金が集まる、という傾向が徐々に強まっていくだろう。

2015 年 3 月に発表されたジャパンベンチャーリサーチのレポートでは、スタートアップの調達額は増加する一方、その社数が減少している。資料 1-5-2 に示すように、2012 年は調達額が 557 億円で調達社数が 496 社、2013 年は同 729 億円と同 478 社、2014 年は同 1154 億円と同 462 社である。つまり「価値あるスタートアップにだけ大きな資金が集まる」というトレンドがすでに見え始めている。

資料1-5-2 資金調達を行った企業数、資金調達の推移



出典：ジャパンベンチャーリサーチ（2015年2月9日時点のデータ）



1996, 1997, 1998, 1999, 2000, ...

[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～2016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。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