

最近の若手起業家動向

～WEBビジネスを中心に～

法政大学 田路則子

日米の業種別VC投資

日米共に、ITサービスへの投資が年々増えている

日本業種別VC投資の割合(投資額)

業種/年	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2023
ITサービス(ソフトウェア、コンピュータ関連機器、サービス)	16.7%	12.6%		39.0%		53.5%	38.9%	50.8%	50.0%	41.0%
ITハードウェア(半導体、電子製品、通信)	14.9%	10.2%		10.5%		4.4%	5.5%	4.2%	2.8%	3.7%
医薬品 / バイオ / ヘルスケア	13.7%	22.4%		20.5%		10.0%	26.8%	15.1%	20.0%	23.8%
消費者向け製品サービス(メディア、娯楽、消費財)	23.0%	25.3%		8.6%		8.9%	8.1%	8.7%	7.1%	8.1%
その他(米国はITサービス含む)	31.7%	29.5%		21.4%		23.2%	20.7%	21.6%	20.2%	23.5%

米国業種別VC投資の割合(投資額)

業種/年	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2023
ITサービス(ソフトウェア、コンピュータ関連機器、サービス)	25.3%	31.7%	32.9%	33.6%	42.7%	39.4%	47.7%	35.5%	35.8%	39.1%
ITハードウェア(半導体、電子製品、通信)	9.8%	8.5%	6.8%	6.3%	5.0%	3.1%	3.6%	3.2%	1.7%	3.7%
医薬品 / バイオ / ヘルスケア	29.0%	21.0%	25.3%	24.7%	20.9%	23.5%	21.7%	25.6%	23.0%	24.2%
消費者向け製品サービス(メディア、娯楽、消費財)	5.5%	9.9%	7.6%	9.1%	6.9%	7.4%	5.1%	5.2%	3.0%	7.1%
その他(米国はITサービス含む)	30.4%	28.8%	27.4%	26.3%	24.4%	26.5%	21.8%	30.6%	36.4%	25.9%

日米のWEBビジネス起業家の比較

2012年質問票調査(東京ーシリコンバレー)

日本

市民権 86人中85人(98.9%)

平均年齢:34.5歳

理工系比率:27.9%

大学院卒:20.9%

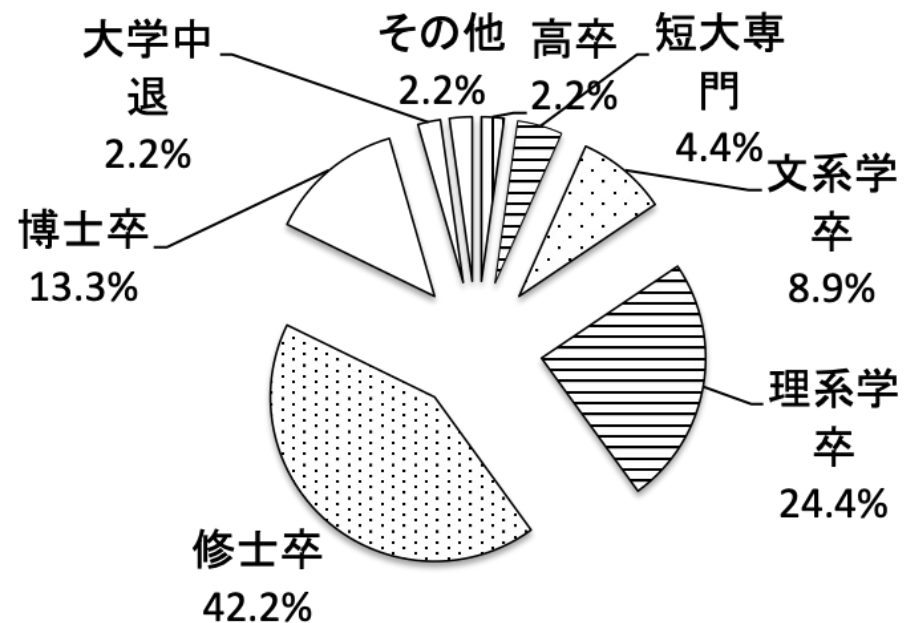
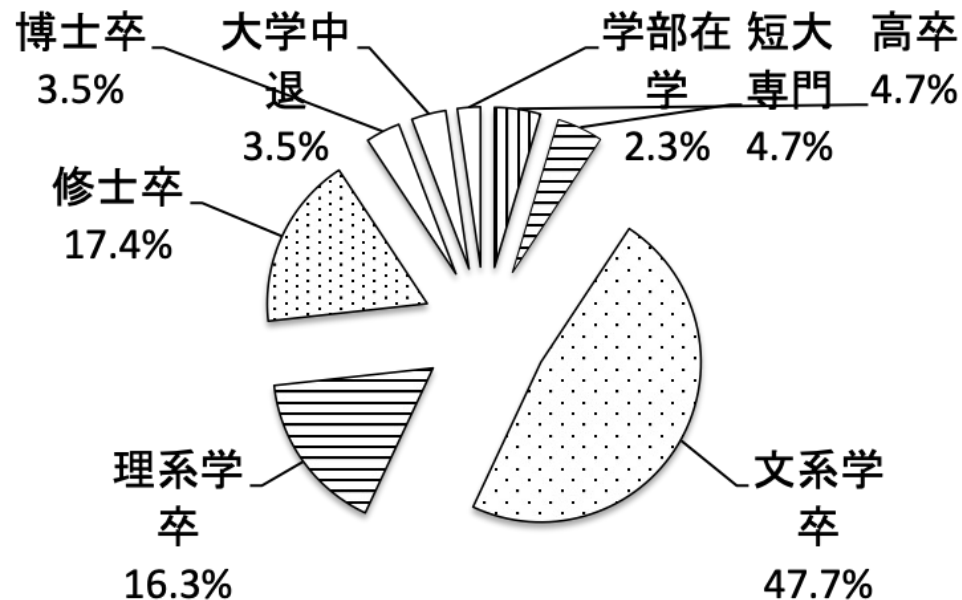
米国

市民権 45人中22人(48.9%)

平均年齢:37.3歳

理工系比率:64.4%

大学院卒:55.6%



文系学卒の若手起業家の例

法政大学 経営学部卒の2人の事例をご紹介します

成長中の企業：みんなのマーケット

法政経営学部出身：浜野勇介氏



掃除等のサービス業者と利用者のマッチングサービス：暮らしのマーケット



最初の起業

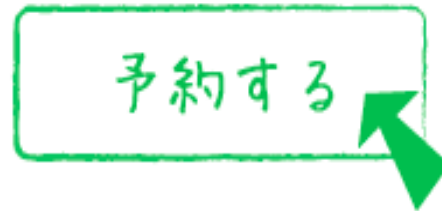
- 2006年4月：法政大学 経営学部 2年生（田路ゼミナール）
- 3年生で、先輩が起業したスタートアップでインターン
- 4年生で起業 「ルーズフリー」
- 当初は共同創業者がいたが、一人になった
 - 広告を掲載したノートを校門前で配る:学生が企画して学生が配布する
 - クライアントは、学生の採用向けと消費財企業
 - 全国の大学で配る
- 学生の立場を利用した営業活動
- インキュベータの入居も優遇された
- やがて、このサービスを広告会社に任せて、次の起業を模索する



2度目の起業：くらしのマーケット

比較して予約する。お得なインターネット電話帳！

ハウスクリーニングからペットシッターまで、最大50%割引のお得なサービス見つかります。



① サービス比較する

最大 **50%OFF!**
お得な料金のサービスも♪

② サービス予約する

匿名で問い合わせ可能
プライバシーも安心！

③ プロが家に来ま

すべてのサービスに
最大 **10万円**の保証つきで

成長した二度目の起業

- 2011年サービス開始
シードを個人投資家から1000万調達
- 2016年 シリーズAをVCから調達 社員数60人
開発は日本で7人、ベトナムに5人
- 2020年 シリーズBをVCと事業会社から40億円調達
100人規模に成長 CM広告を使って認知率上げる
- 2024年 4度目のオフィス移転 青山一丁目



出口 (Exit) に至った企業: エウレカ 法政経営学部出身: 赤坂優氏



婚活マッチングサービス: Pairs



エウレカの沿革

- 2006 赤坂優はマーケティング(竹内淑恵ゼミ)を学んで卒業、ECサイト運営会社で営業担当
共に創業することになる西川氏と出会う
- 2008年 エウレカ創業
Webマーケティングと受託開発事業開始 (エンジニアは学生インターン)
自社オリジナルアプリを開発するが失敗
- 2012年 婚活むけマッチングサービスPairsをリリース
先行する競合のOmiaiに10ヶ月で追いついた
外部からの資金調達はほぼゼロ
- 2015年 米国企業に大型売却
米国NY拠点に「Match」や「Tinder」や「Vimeo」を運営するInterActiveCorpに売却
- 2016年 代表を降りて個人投資家に
- 2017年 前回と同じ二人で起業
Franky: アパレル&生活用品