

インドにおけるスタートアップの状況

著者: トーマツベンチャーサポート(株)

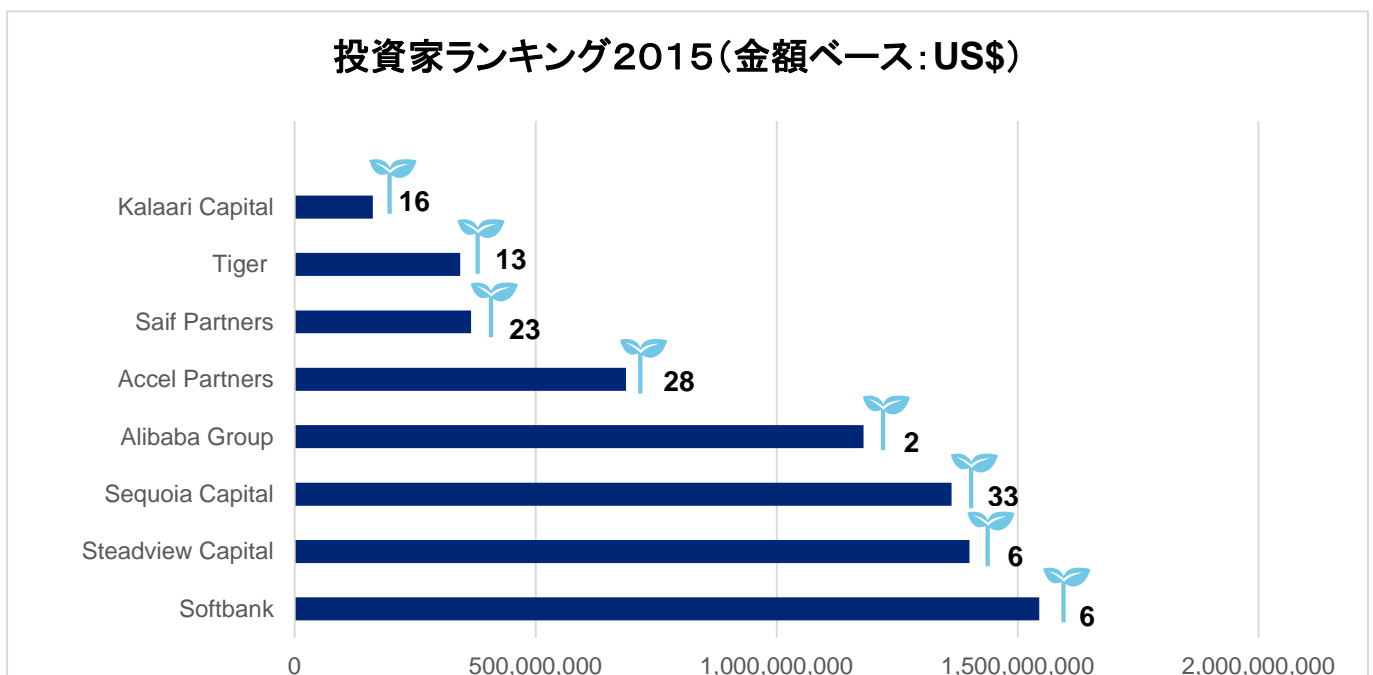
アジア地域統括 西山 直隆

導入

世界の経済成長率を引っ張っているインドは昨年 GDP7%成長を達成。ⁱ人口は約 13 億人に上り、2022 年には世界第一位の人口となることが予測されている。ⁱⁱ人口の凡そ半数が 28 歳未満であるため、今後も経済成長を支える高い労働力も期待されている。ⁱⁱⁱそんな中、インドのスタートアップについても世界中から非常に高い注目を浴びている。本レポートはインドのスタートアップの状況を幾つかの要素に分解して説明するものである。

スタートアップの資金調達環境

2015 年、インドのベンチャー企業による資金調達額は約 1 兆円にも上る。^{iv}日本においてもベンチャー企業への投資が盛んになってきているが、ジャパンベンチャープライズによるとの日本の VC 等による日本のベンチャー企業への投資額は 740 億円に留まっている。^v既に日本と比較しても多額の資金が集まっていることが金額からも見て取れる。資金の出し手は、欧米系 VC のみならずヘッジファンドや世界中の事業会社等から資金が集まっている。2015 年における資金提供額では、ソフトバンクが首位となり、以下欧米系の VC やヘッジファンドが首を連ねている。



Source: Tech Crunch

: Number of startups they invested in

IT ジャイアントによるインドでの取組み

Google、Microsoft、Facebook 等、アメリカ・世界の IT ジャイアントは積極的に様々な手法でインドでの取組を開始している。2012 年 1 月から凡そ 18 ヶ月で 25 の R&D センターをグローバル企業が開設しており、新商品の開発を進めている。^vMicrosoft や Dell は海外拠点として最大規模の R&D センターを設置し、優秀なエンジニアの獲得を行っている。^{vii}一方、いち早く 13 億人の巨大マーケットを取込もうとする動きも見られる。Google は Wi-Fi を無料で電車で設置するプロジェクトを開始し、当面はムンバイ中心に 100 箇所設置するが今後 400 拠点に増やしていく予定だ。^{viii}また、地方エリアの空中上空にバルーンを飛ばしそこから Wi-Fi を提供するプロジェクト等も実施している。^{ix}また IT ジャイアントによるインドスタートアップの M&A も活発的だ。以下は近年の IT ジャイアントによるインドスタートアップ M&A の事例である。

買い手	売り手	カテゴリー	買収目的
Facebook	Little Eye Labs	Mobile Testing	買収により、アンドロイド携帯保有のユーザーを対象としたモバイルテスト、サービスの改善をより効率的に実施。 ^x - Subramanian, Facebook Engineering manager 買収額は約 12~18 億円。
Yahoo	Bookpad	Cloud Data	買収により、ヤフーメールを利用しているユーザーの利便性を向上。 ^{xi} - Yahoo spokesperson 買収額は約 10~18 億円。
Twitter	Zipdial	Mobile Marketing	買収により、Twitter を利用しているユーザーの利便性を向上。 ^{xii} - Rishi Jaitly, Market Director India 買収額は約 36~48 億円。
Intuit	KDK Softwares	Income Tax Software	買収により、既存ユーザーに対して会計と税金の算出支援を提供。 ^{xiii} - Nikhil Arora, Vice President and Managing Director, Intuit India
Quixey	Dextra	Personalized search software	テキストマイニングとユーザー行動分析を機械学習を用いて実施。 ^{xiv} - Dextra spokesperson 買収額は約 12 億~18 億円。

スタートアップのためのスタートアップによる M&A

多額の資金を得て成長するスタートアップが増加している。スタートアップの世界では未公開企業による時価総額\$1billion以上の企業を貴重価値の高い動物に例えて”Unicorn”と呼ぶ。多額の資金を得た”Unicorn”をはじめインドのスタートアップが買い手となる M&A の動きも、インドスタートアップ事情を語る上で重要なポイントである。通常スタートアップ未公開株式の EXIT として IPO と M&A が挙げられる。欧米では IPO よりも M&A が多いのに対して、日本では M&A よりも IPO が多い構造になっている。インドにおいてはスタートアップによる IPO は市場の未整備により難しく必然的に M&A が当面重要になってくる。このような M&A を Flipkart(インド企業で最大の Eコマース)や Ola(インド企業で最大のタクシー配車アプリ)といった急速に成長しているスタートアップが積極的に行い、独自のエコシステムを構築しつつある。

買い手	売り手	カテゴリー	買収目的
Snapdeal E-Commerce	Freecharge Gojavas RupeePower Exclusively	Online Recharge Logistics FinTech E-Commerce	E-commerce に関連する領域(決済、物流等)の買収により、利便性を向上させユーザー数の獲得を見込む。 ^{xv} Freecharg の買収額は約 540 億円。
Ola Transportation	TaxiForSure Geotagg	Car-Sharing Transportation Logistics	競合企業の買収により、マーケットシェアを拡大。 ^{xvi} TaxiForSure の買収額は約 240 億円。
OYO Rooms Hospitality	Zo Rooms	Hotel-reservations	競合企業の買収により、高価格帯の掲載ホテル数を増加。 ^{xvii}
Quikr AD-Tech	India Realty Estate Realty Compass	Real Estate Analytics	RealtyCompass の買収により、売り手から掲載された不動産の詳細を分析ならびに評価付けしユーザーに提供。 ^{xviii}
Practo HealthCare	Insta Health	Cloud Based Hospital Info.	買収により、患者はより簡単に医者を発見でき自身の健康診断書にもアクセスが可能。 ^{xix}
Paytm Fintech	Near.in	Local Services E-Commerce	ユーザーと各種プロフェッショナル(メイクアーティスト、ダンサー等)をマッチングするサービスを提供。 ^{xx}
Fractal Analytics Big Data	Imagna Analytics	Artificial Intelligence	買収により、リアルタイムでユーザー行動を解析し、関連するサービスを提案。 ^{xxi}

この背景には、インドのスタートアップが M&A 買い手側として活動できるだけのファイナンスが可能になっていること、非常に競争が激しい中でマーケットシェアを素早く獲得することが重要な経営戦略として実践されていること(同業への M&A)、顧客満足度を更に向上させるための機能を自社製品・サービスに拡充すること(周辺領域への M&A)、人件費が欧米等と比べて安いこと M&A 後のバーンレートを現在の資金供給量で吸収できることが考えられる。

モディ首相が打ち出したスタートアップ支援策^{xxii}

そんな中 2016 年 1 月 16 日にモディ首相により発表されたのが“Startup India”の Action Plan だ。インド政府はベンチャーエコシステム構築を政府のフラグシップ戦略として掲げ、抜本的なスタートアップ支援策を打ち出しており、国が一丸となってインドをスタートアップ立国にしていこうとする意気込みが強く感じられる。

以下、Action Plan からスタートアップ支援に直接係る箇所を抜粋し要約する。

1. 財務的支援

・政府系ファンド組成

約 1700 億円のファンドを新たに組成し、専門家を通じてスタートアップに投資を行う

・政府による信用保証

銀行からのスタートアップに対する融資を促進すべく、政府系機関による信用保証を差し入れる

・税制優遇

スタートアップに係る法人税および VC 等に係るキャピタルゲインについて免税措置

2. 手続きの簡素化・専門家派遣

・登記手続きの簡素化

モバイルアプリを利用して1日で法人登記することが可能

・清算時手続きの簡素化・専門家派遣

会社清算に係る専門家の派遣を行い 90 日以内に再スタートすることが可能

・労働法規手続きの簡素化

コンプライアンスに係るコストを低減し事業に集中させるため、労働法規の遵守について社内でのセルフチェックするのみの対応が可能、政府機関からの監視は免除

・特許、知的財産取得にかかる専門家派遣

特許、知的財産取得に係る専門家の派遣ならびに当該専門家に係る費用の 80%を政府が負担

今後の展望

ポジティブな内容について多く触れたが、道路やインターネット等の様々なインフラ未整備や衛生環境等、現地でビジネスを実施するには課題が多くあるのも事実である。ただ逆を言えば、インドには多くの解決しなければならない社会課題がある。それらの多くの課題を新しいテクノロジーや発想で解決していこうとするスタートアップが増えており、またそれが可能になってきたのである。日系企業にとって、今後インドの巨大市場を獲得していくことも重要になるが、優秀な人材の獲得、あるいは有望なベンチャー企業との協業による新しいイノベーションの形を模索する企業も増えてくることだろう。我々トーマツ ベンチャーサポートは日系企業とインドのスタートアップの盤石な架け橋を創るべく今後も精力的に活動していく。

なお、当該記事は執筆者の私見であり、有限責任監査法人トーマツの公式見解ではない。

-
- ⁱ The World Bank
 - ⁱⁱ Worldometers , United Nations
 - ⁱⁱⁱ Central Intelligence Agency
 - ^{iv} Tech Crunch
 - ^v 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター ベンチャー白書
 - ^{vi} Times of India
 - ^{vii} Microsoft , CIO
 - ^{viii} Tech Crunch
 - ^{ix} Indian Express
 - ^x Reuters
 - ^{xi} Tech Crunch
 - ^{xii} Twitter
 - ^{xiii} Intuit
 - ^{xiv} APP360
 - ^{xv} The Economic Times
 - ^{xvi} Business Standard
 - ^{xvii} The Economic Times
 - ^{xviii} Quikr
 - ^{xix} Practo
 - ^{xx} Paytm
 - ^{xxi} Fractal Analytics
 - ^{xxii} Indian Institute of Science Education and Research Mohali

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人およびDT 弁護士法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 8,700 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組みクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 225,000 名を超える人材は、“making an impact that matters”を自らの使命としています。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。