

海外スタートアップの情報を参考にしたい担当者 54%

新規事業開発の悩み「アライアンス先が見つからない」

調査に多くの時間を使っているが、「何を情報収集したらよいかわからない」という声も

海外スタートアップの情報プラットフォーム「ZUVA（ズウバ）」を運営する Zuva 株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：櫻井崇之）は、企業に所属する 20～69 歳の新規事業開発担当者 82 人を対象に自社の新規事業開発の状況について調査しました。

（※調査年月：2020年6月）

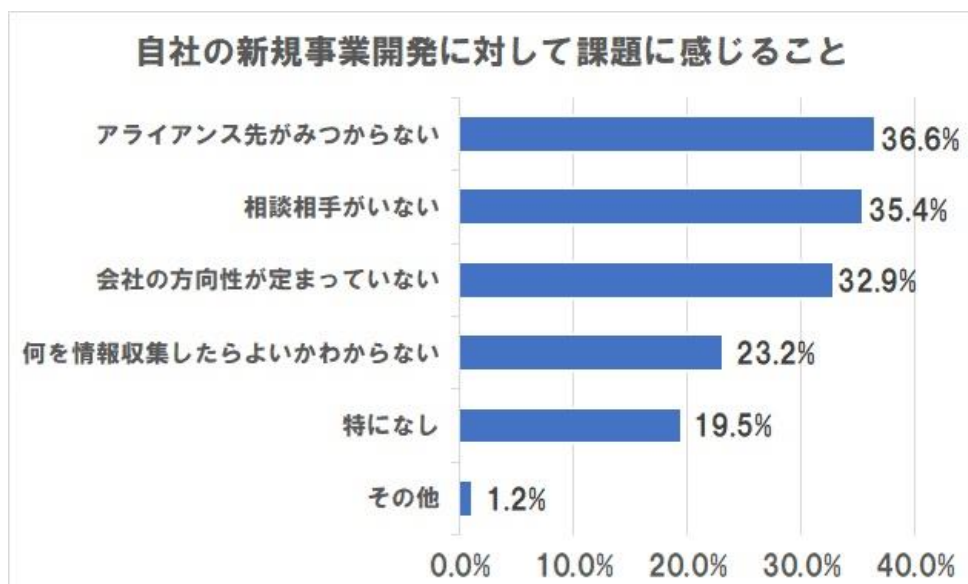
当社は海外スタートアップの情報プラットフォーム「ZUVA」(<https://zuva.io/>) を運営しており、その情報は新規事業開発に関わるビジネスパーソンに多く活用されています。今回の調査は新規事業開発担当者が感じている課題や業務の実態に関して聞いています。

◆課題は「アライアンス先が見つからない」

企業の新規事業開発担当者が課題に感じていることでは「アライアンス先が見つからない」「相談相手がない」「会社の方向性が定まっていない」「何を情報収集したらよいかわからない」という声があがりました。

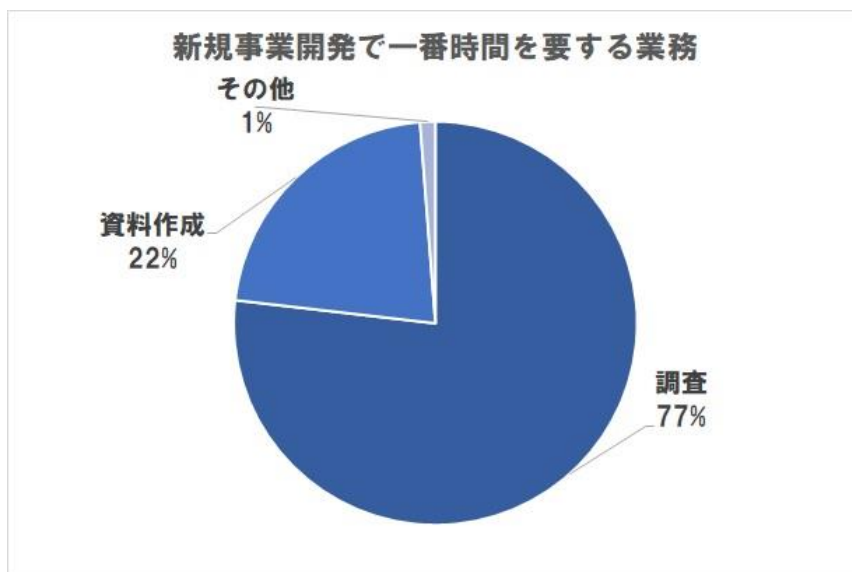
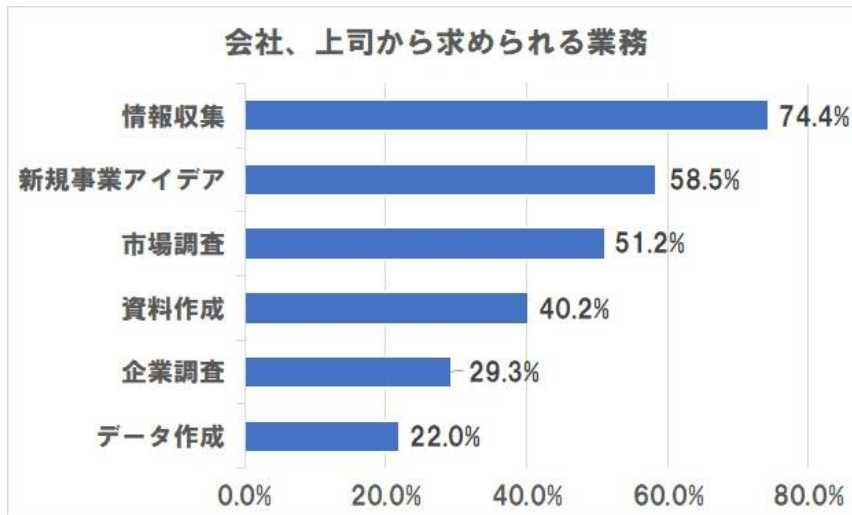
「会社の方向性が定まっていない」「相談相手がない」を合わせると 72% となり、担当者は具体的なイメージを持っていないまま情報収集や企業調査をしているという結果になりました。

「アライアンス先が見つからない」という点では具体的に事業展開の目標はあるが、アライアンス先が見つからないことで、事業のスピードが遅くなっていると考えられます。



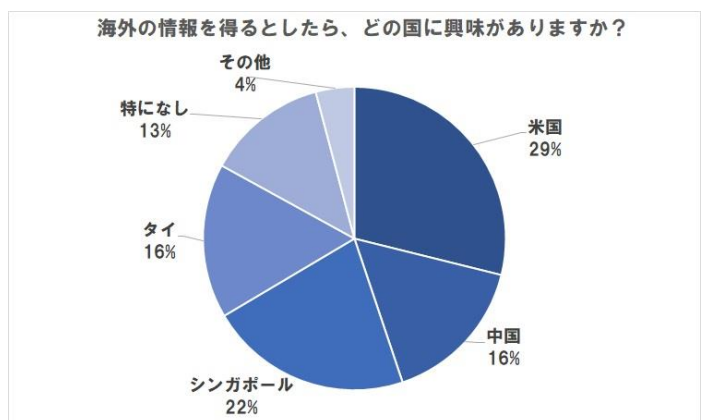
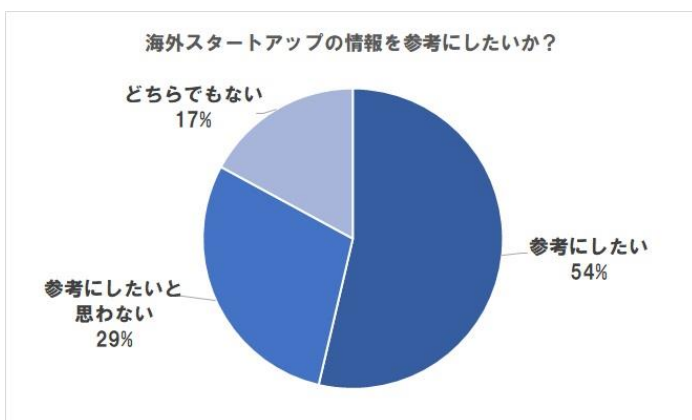
◆会社から求められるのは「情報収集」「調査」

企業の新規事業開発担当者が課題に感じていることでは「会社の方向性が定まっていない」「何を情報収集したらよいかわからない」という声が多い結果になりましたが、一方で会社から求められる仕事は「情報収集」「調査」が大半を占めています。また、「新規事業アイデア」も 21% と高く、アイデアを提案するためにも情報収集や調査に多くの時間を使っていることが想像されます。実際に「一番時間を要する業務」の質問に対して 77% が調査という結果になりました。



◆半数以上は「海外スタートアップの情報を参考にしたい」

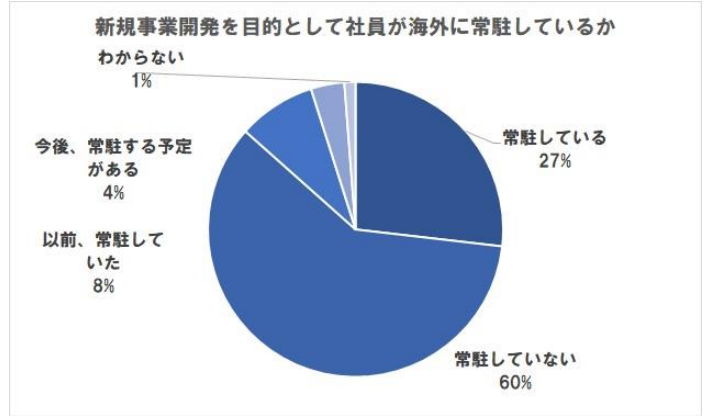
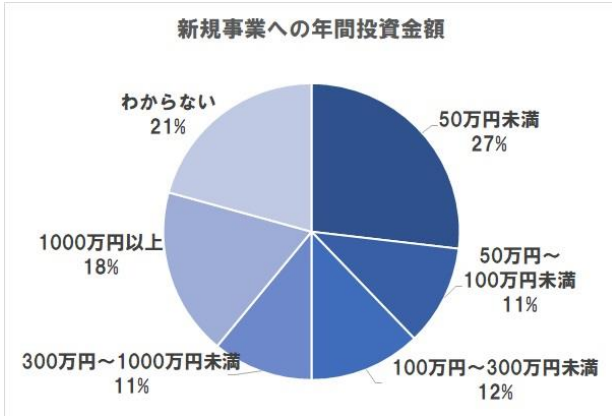
次に、「海外スタートアップの情報を参考にしたいか」を聞いたところ、54%と半数以上の担当者が参考にしたいという回答となりました。上位国は米国、シンガポール、中国、タイとなり、その他にはベトナムという声が上がっています。



日本企業の海外進出には「3つの壁」があり、1つ目は「莫大なコスト」となります。シリコンバレーでは1駐在員あたり年間2,000万円かかると言われています。2つ目は「海外のスタートアップを探すことに時間とコストがかかること」、3つ目は「海外のスタートアップを見つけても日本進出する企業かどうかのマッチング」という点になります。新規事業に関心を持つ日本企業は大企業だけではないというデータもあり、現地に行くコスト、そして企業を探す時間、さらにマッチングするまでの時間、それにかかるコストを投資できな

い規模の企業も多くあります。

今回の調査では新規事業の年間投資金額が 50 万円未満から 1000 万円以上まで幅がある結果になりましたが、1000 万円以上は全体の 18%となり、海外に常駐してまで活動するまでは投資できていないことが読み取れる結果になりました。実施に常駐している企業は、今後常駐する予定がある企業も含め 31%となっています。



<調査概要>

内容： 新規事業開発についてのアンケート
 調査年月：2020年6月（公開日2020年7月15日）
 調査方法：インターネット調査
 対象： 20歳～69歳まで経営者、役員、会社員 82人

現在、海外では医療ベンチャー企業をはじめとする革新的な技術と人材を有する海外スタートアップ企業は、更なる発展の為に資金を必要とし日本企業との連携・協業もしくは日本市場進出を模索しています。

当社が提供する海外スタートアップ情報プラットフォーム「ZUVA」は、日本にいながらにして世界中のスタートアップ企業の動向情報を入手できる世界最大級のデータベースであり、開発時からテレワーク時代を見据えていたデータベースだからこそ、出向いて情報収集できない今、コストをかけなくても事業活動の準備を行える有効なツールとなります。

当社は今後もユニークな技術やサービスを提供する世界のスタートアップの情報を提供し、各地に出向くことなく情報を得られることで、企業の事業創造をバックアップすることを目指して参ります。

【ZUVAについて】

「ZUVA」は、世界 100 万社のスタートアップをデータベース化し「GAFA (※) がどういった分野に注力しているか」「ライバル会社がどのような分野に注力しているか」「自社が注力している分野にどういったスタートアップが活動しているか」等、知りたい情報を色々なストーリーで、素早く、安価で、的確に「新規事業のネタ」となる「ユニークな技術サービスを提供する世界のスタートアップを見つける」ことが出来るプラットフォームです。





更に、米国、中国との強いネットワークを通し「日本に進出したい」「日本の企業と提携したい」と考える有カスタートアップを揃え「海外スタートアップとすぐに協業し新規事業創造に動き出せる」のも ZUVA のプラットフォームの特徴です。

また、新たに「ZUVA Consulting」のプランが誕生し、「見つける」だけでなく、アライアンス先との交渉当のサービスを提供しています。

※米国を代表するテック企業 Google, Amazon, Facebook, Apple の頭文字を並べた呼称

■ZUVA 活用例

(ケース1) プロジェクト、経営判断、投融資意思決定補足資料として活用

(ケース2) 気になるカテゴリーから注目スタートアップをリスト化する

(ケース3) 手探りの新規事業のネタ探しから注目スタートアップの探し方

(ケース4) 自社&ライバル会社のマップを作成、海外パートナーを探す

※各活用例の詳細は <https://zuva.io/> (トップページ中段) に掲載

ZUVA が提供するサービス

探す

調べる

交渉する

実施する

目標達成

ZUVA Pro

業界レポートや日本進出希望企業との
ビジネスマッチングに加え100万社
のDBにアクセス可能

ZUVA Consulting

こちらのプロセスは「ZUVA PRO」では対応しておりませんが
ZUVA Consultingサービスをご提供することが可能です

◆会社概要

企業名 : Zuva 株式会社
代表者 : 代表取締役 櫻井崇之
本社所在地 : 東京都中央区日本橋人形町 3 丁目 7-6 LAUNCH7F
設立 : 2017 年 12 月 27 日
資本金 : 138,950,000 円
事業内容 : 海外スタートアップに特化した情報プラットフォーム「ZUVA」の運営
ホームページ : <https://zuva.io/>
YouTube(ZUVA TV) : <https://www.youtube.com/channel/UCck9SoQ9n5KH3IMnwe-4Row>