SaaS

UB Ventures
Annual Report 2021

UB VENTURES

巻頭言

Introduction

急成長で進化を遂げたSaaSを振り返り、未来を見据える

SaaSが転換期を迎えている。

ARR（年間サブスクリプション売上）100億円を超える企業も複数社にのぼり、上場SaaS企業によるM&A、出資も活発になった2021年。未上場SaaS企業の資金調達額も過去最高の1,465億円に達した。

まさにトレンドから産業に変貌を遂げつつある1年だったと振り返ることができる。

UB VENTURES 代表取締役
マネージング·パートナー

岩澤 脩

慶應義塾大学理工学研究科修了。リーマン・ブラザーズ証券、バークレイズ・キャピタル証券株式調査部にて企業・産業調査業務に従事。その後、野村総合研究所での、M&Aアドバイザリー、事業再生計画立案・実行支援業務を経て、2011年からユーザベースに参画。執行役員としてSPEEDAの事業開発を担当後、2013年から香港に拠点を移し、アジア事業の立ち上げに従事。アジア事業統括 執行役員を歴任後、日本に帰国。2018年2月にUB Venturesを設立し、代表取締役に就任。

他方で、上場市場に目を向けると、オーバーヒート気味であった評価は一服し、いよいよ、各社の事業力の真贋が問われる局面へと突入。SaaS企業の優勝劣敗が加速しつつある。

Vertical SaaS、Product-Led Growthなど派生する新トレンドも登場する中、SaaSはこの先、どこに向かうのか? 一過性のトレンドに終わるか、一産業として後世に残るか。

その分岐点が、まさに今ではないかと思っている。

本レポートは、SaaS市場の最新データをまとめた「Overview」、SaaS事業をつくる上での要諦を記載した「Playbook」、2022年の最新トレンドについて説明する「Trend」、急拡大を見せる隣国中国のSaaS市場を分析した「China SaaS」の4部構成となっている。

精緻なデータと事実からの仮説をもってトレンドを捉え、未来への示唆を見出す。それが私たちUB Venturesのアイデンティティであり使命でもあります。

本レポートがSaaSの産業化への一助となることを願い、UB Venturesメンバー一同力を合わせ作成を致しました。

Index 目次

Overview 4

UB Ventures SaaS Playbook 10

PMF後のSaaSスタートアップにおいて
UB Venturesが重要視する3つの指標

- MRR Velocity
- NRR
- Mendoza Line

Year 2022 Trend 16

- Product-Led Growth
- Vertical SaaS

China SaaS 23

中国のSaaS市場黄金期は
今まさに始まろうとしている

国内SaaSの成長により規模・プレイヤーが急速に拡大

● ホリゾンタルSaaS
▼ バーティカルSaaS

国内SaaSの状況

トップSaaSはARR200億円代目前

ホリゾンタルに続く、多様なSaaS企業がIPOを迎えている

ホリゾンタルSaaSに続く多様なSaaS

バーティカル、AI、ハードウェア

※ARR開示がない場合、四半期単体売上高×4などで算出（クラウドサインは従量分含む） ※ストック売上高などを優先して収録しているものの、必ずしも同一基準ではない。主にBtoB SaaSを対象 ※マネーフォワードが開示しているHomeプレミアムなど含むグループARRは102.5億円 ※ユーザベースが公表するNewsPicks事業含むグループARRは116.4億円 ※2021年11月末時点で取得可能なデータより集計

順位	企業	タグ［対象］	ARR（億円）	ARR成長率（%/YonY）
1位	Sansan	名刺管理 ● 全社	171.0	23.9
2位	サイボウズ	グループウェア ● クラウド関連事業	157.4	26.3
3位	ラクス	経費精算、請求書 ● クラウド事業売上	145.9	38.0
4位	フリー	会計・ERP ● 全社	120.0	42.7
	ARR 100億			
5位	インフォマート	受発注 ▼ 全社	93.5	11.7
6位	マネーフォワード	会計・ERP ● Business（個人事業主+法人）+X	85.4	35.3
7位	ユーザベース	企業・業界分析 ● SPEEDA+その他B2B	85.2	28.0
8位	エス・エム・エス	介護経営 ▼ 介護事業者分野（カイポケ）	69.8	25.0
9位	プラスアルファ・コンサルティング	人材管理 ● 全社	58.7	32.1
10位	プレイド	顧客分析 ● SaaS事業	58.1	32.3
11位	セーフィー	クラウド録画 ● 全社	52.0	72.1
12位	HENNGE	ID管理 ● HENNGE ONE事業	47.4	21.2
13位	カオナビ	人材管理 ● 全社	41.8	36.0
14位	ウォンテッドリー	採用 ● ストック収益	31.0	32.7
15位	Chatwork	コラボレーション ● Chatwork事業	29.7	29.2

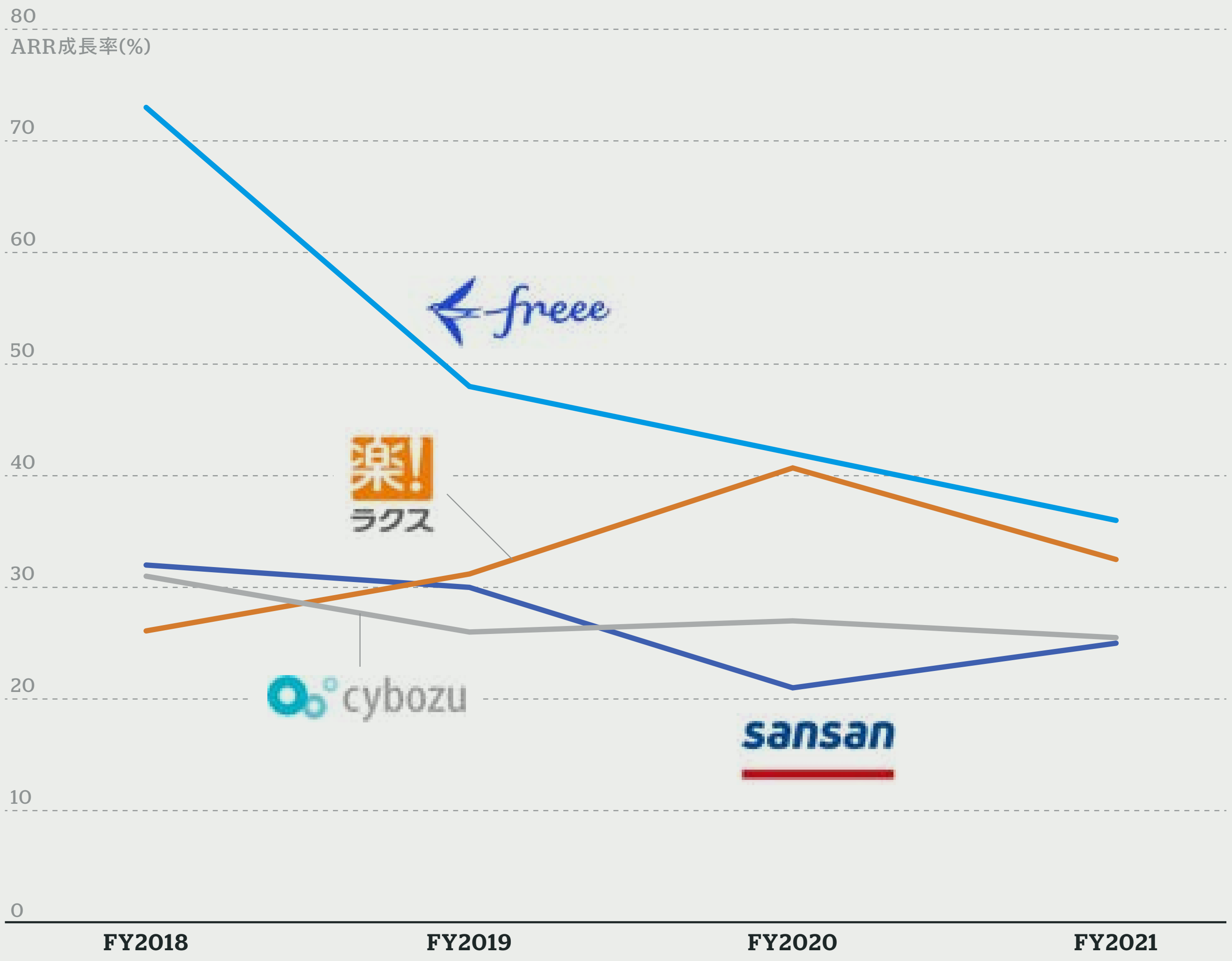
順位	企業	タグ［対象］	ARR（億円）	ARR成長率（%/YonY）
16位	リンクアンドモチベーション	従業員エンゲージメント ● モチベーションクラウドシリーズ	28.3	19.2
17位	ヤプリ	アプリ開発 ● アプリ運営プラットフォーム事業	26.5	29.2
18位	弁護士ドットコム	電子契約 ● クラウドサイン	26.3	91.3
19位	AI Inside	クラウド録画OCR ● リカーリング	25.7	-41.6
20位	チームスピリット	ERP ● 全社	24.7	13.8
21位	メドレー	オンライン診療 ▼ 医療プラットフォーム	24.6	134.0
22位	ユーザーローカル	サイト解析 ● 全社	24.4	30.9
23位	スマレジ	POSレジ ▼ クラウドサービス月額利用料	21.6	25.9
24位	スパイダープラス	建築図面管理 ▼ ICT事業部	20.2	31.0
25位	スターティアホールディングス	マーケティングオートメーション ● デジタルマーケティング事業	18.7	34.6
26位	サイバーセキュリティクラウド	Webセキュリティ ● 全社	18.1	45.9
27位	オロ	ERP ● クラウドソリューション事業_ストック	17.7	16.9
28位	Photosynth	入退室管理 ● 全社	15.0	36.6
29位	ロジザード	在庫管理 ● クラウドサービス	13.3	8.1
30位	rakumo	ワークフロー ● SaaSサービス売上高	8.5	21.7

出所：各社決算資料、及び成長可能性に関する資料より「企業データが使えるノート」集計値

UB VENTURES
©UB Ventures, Inc.

トップSaaS企業はARR100億円後も20%以上の成長率を維持

ARR100億円を超える4社のARR成長率推移



ARR100億円後の成長を描く

トップSaaS企業各社はARR100億円を超えてなお20%以上のARR成長率を見せる。単一プロダクトのみではなく、ラクスの楽楽シリーズやfreeeのERP化、サービス複合化によって「ID数×単価向上」の掛け合わせを実現。持続的な成長を描いている。

成長率持続の要因は?

sansan
- 「Sansan」の顧客単価向上
- 受取請求書システム「Bill ONE」の急成長

cybozu
- グループウェアのクラウド化
- Kintoneの高成長

ラクス
- ARR10億円を超える4つのプロダクト群
- 楽楽精算に次ぎ、楽楽明細も高成長を遂げる

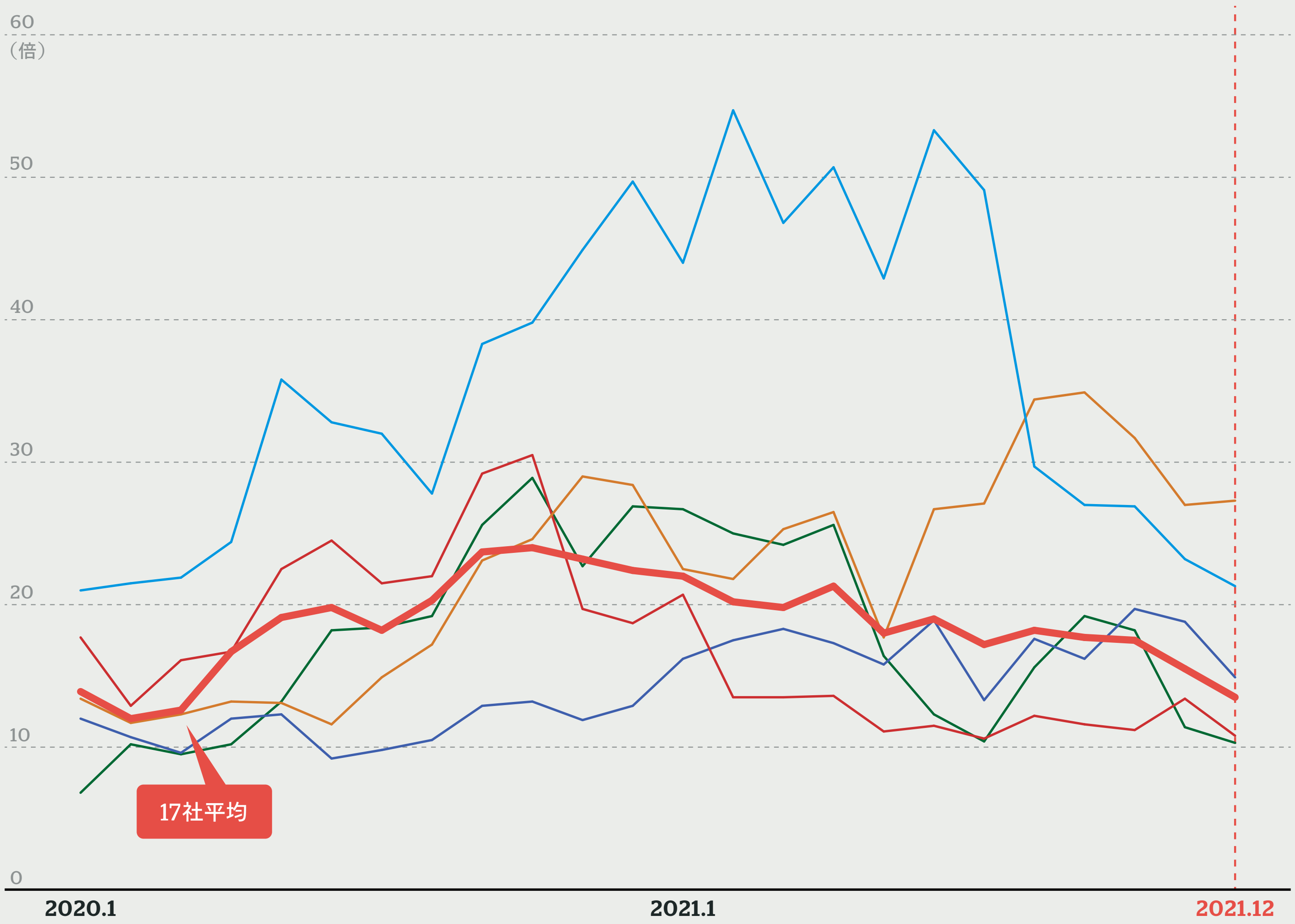
freee
- freeeの年率40%成長を超える顧客獲得
- ERP化による高単価顧客層への拡大

出所:各社決算資料よりUB Ventures 集計値、Sansanは「Sansanストック売上ベース」、サイボウス、ラクスは「月次クラウド売上ベース」FY2021は各社の通期売上予想ベース

©UB Ventures, Inc.

2021年のSaaSバリュエーションは調整局面に

国内主要企業 予想ベース EV/ Revenue 推移



SaaS企業のバリュエーションは二極化に

旺盛な資金供給や新型コロナウイルスによるリモートワークへの移行から2020年までは全体として高マルチプルに。2021年からは調整局面に入り、評価が二極化。成長率の高さやTAMの広がりが期待される企業はバリュエーションが維持されやすい一方、低位成長の場合は水準低下が顕著。

EV/ Revenue（倍）	2021年12月31日 時点
ラクス	27.3x
freee	21.3x
sansan	14.9x
HENNGE	10.3x
Chatwork	10.8x

出所：東京証券取引所、各社公表財務データ、企業データが使えるノートよりUB Venturesが集計

UB VENTURES
©UB Ventures, Inc.

大型化したSaaS企業のIPOと100億円を超える未上場SaaS企業の連続的な誕生

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
新規上場	UZABASE	Money Forward	TeamSpirit	Chatwork HENNGE freee sansan	yappli PLAID	Photosynth safie SPIDERPLUS	
ファイナンス時に想定評価額が100億円超えの未上場企業		dataX	OPEN8 Allm SHAPING HEALTHCARE TORETA	SmartHR atama+ VISITS KAKEHASHI Ubie Repro	bellFace ANDPAD	WealthPark LegalForce studist commmune ClipLine	

2022年以降もSaaS企業IPOが続いていく

この数年、公開市場においてはSaaS企業が公募時価総額で1,000億円を超える大型のIPOが誕生している。

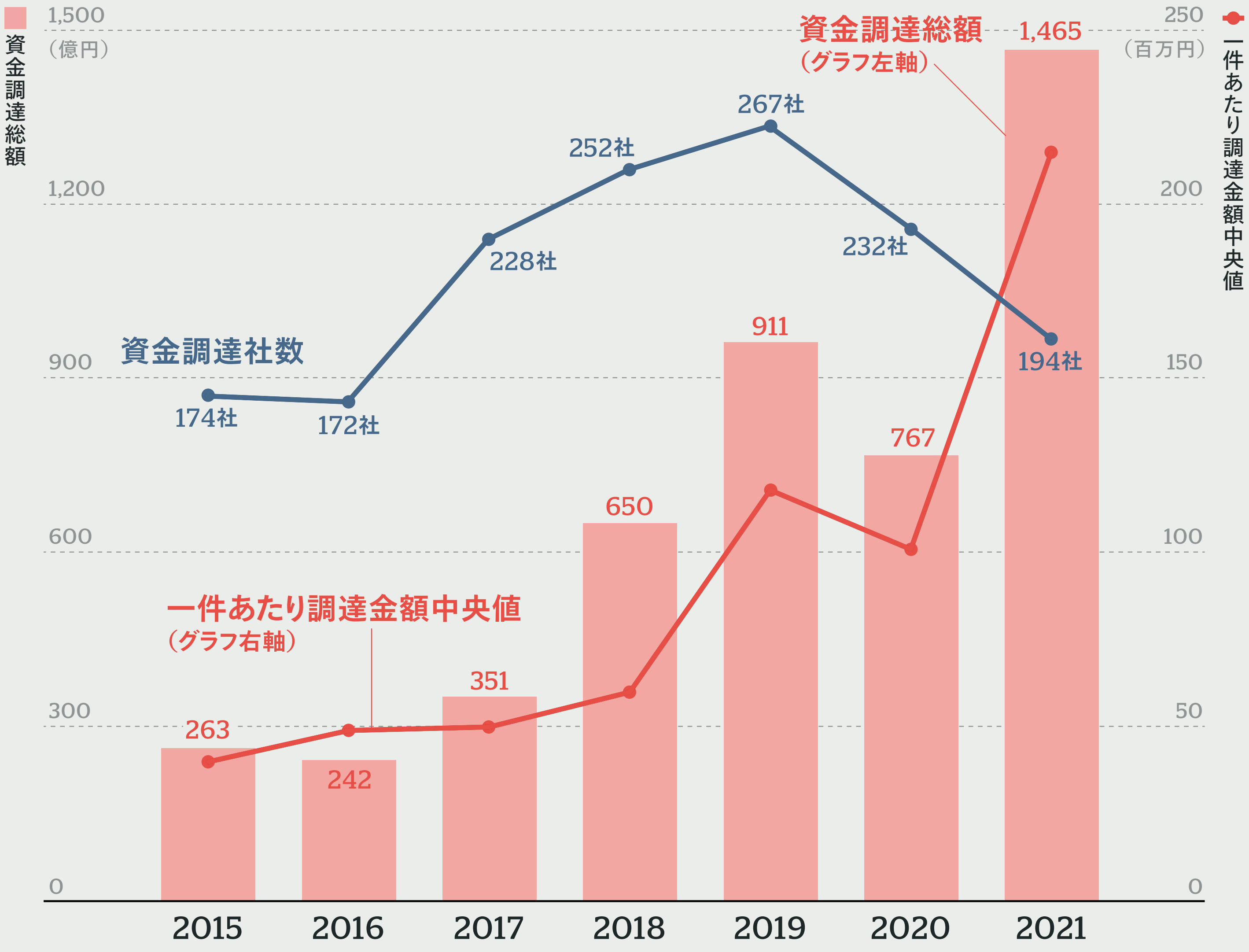
さらにはその予備軍とも言える未上場フェーズにおける企業価値が100億円を超える評価を受けるSaaSスタートアップも連続的に登場し、ベンチャーキャピタルの投資は加熱した。

グロースキャピタルやクロスオーバー投資家、プライベートエクイティの資金流入の影響もあり、2022年以降も大型のIPOが続いていくと考えられる。

出所:日本証券取引所「新規上場会社情報」及びINITIAL各社の評価額よりUB Ventures作成

©UB Ventures, Inc.

国内SaaSスタートアップ 資金調達総額、調達社数推移



未上場資金調達の3割がSaaS企業

SaaSスタートアップ全体の調達総額は過去最高の1,465億円に達した。例年のスタートアップ全体の資金調達総額は5,000億円前後であり、全体の30%を占める割合となっている。

1件当たりの調達額は前年の2倍、約2億円と調達額の大型化を現す結果となった。

調達社数は2019年をピークに2年連続で減少しており、新規参入分野が限定されつつあることや、限られたSaaS企業に資金が集中していることが伺える。

[注1] 各年の値は基準日時点までに観測されたものが対象
[注2] データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほどうけやすく、特に調達社数が変化しやすい
[注3] 2021年は基準日時点までの値

出所:INITIALの2021年12月27日集計値を元にUB Venturesが作成

UB VENTURES
©UB Ventures, Inc.

国内SaaS企業で買収、出資案件が活発化

国内SaaS企業による主だったM&A

公表日付	買収者	ターゲット	ターゲット業種	議決権保有比率(%)	金額(百万円)
2021.11.30	マネーフォワード	HiTTO	社内向けAIチャットボット	100	19.99
2021.11.9	インフォマート	Deepwork	請求書受取り	不明	不明
2021.8.27	ブレイド	Emotion Tech	カスタマー エクスペリエンスマネジメント	64	1,676
2021.6.22	Chatwork	Chatworkストレージテクノロジーズ	クラウドストレージ	51	459
2021.5.19	Sansan	Fringe81	ピアボーナス	3.07	3,800
2021.3.23	カケハシ	Pharmarket	医薬品二次流通事業	100	不明
2021.3.10	フリー	サイトビジット	電子契約	70	2,788
2021.2.4	インフォマート	タノム	飲食卸受発注	不明	不明
2020.9.18	マネーフォワード	アール・アンド・エー・シー	入金消込・債権管理	100	450
2020.8.26	Sansan	ログミー	書き起こしメディア	70.1	不明
2020.4.17	ユーザベース	ミーミル	エキスパートネットワーク	100	不明
2020.4.3	Sansan	SATORI	マーケティングオートメーション	27.4	不明
2019.11.11	マネーフォワード	スマートキャンプ	SaaSマーケティングプラットフォーム	72.3	1,998
2019.11.1	Sansan	ウィングアーク1st	帳票・文章管理	11.4	4,998
2018.7.5	マネーフォワード	ナレッジラボ	経営分析クラウド	51.4	198
2018.1.18	ラクス	ブレインメール	メール配信システム	100	1,575
2017.11.2	マネーフォワード	クラビス	自動記帳	100	800
2016.12.16	ユーザベース	ジャパンベンチャーリサーチ	スタートアップ企業DB	100	122

出所:各社適示開示情報、公表情報から「企業データが使えるノート」が集計

国内M&Aのトレンド

プロダクト拡張でTAMを広げる

ex. フリーによるサイトビジット(電子契約NINJA SIGN)の買収

既存事業と親和性の高い事業への展開

ex. カケハシ、医薬品二次流通事業を展開するPharmarketの買収

自社関連スタートアップへの出資

ex. インフォマート タノム、Deepworkへの出資

大型資金調達やPEファンドの参入、競争環境の激化により今後さらに加速

©UB Ventures, Inc.

UB Ventures SaaS Playbook

PMF後のSaaSスタートアップにおいて
UB Venturesが重要視する3つの指標

MRR Velocity

NRR

Mendoza Line

PMF後に12ヶ月でMRR1,000万円を駆け抜けられるかが「実行の証明」となる

MRR Velocity

＝

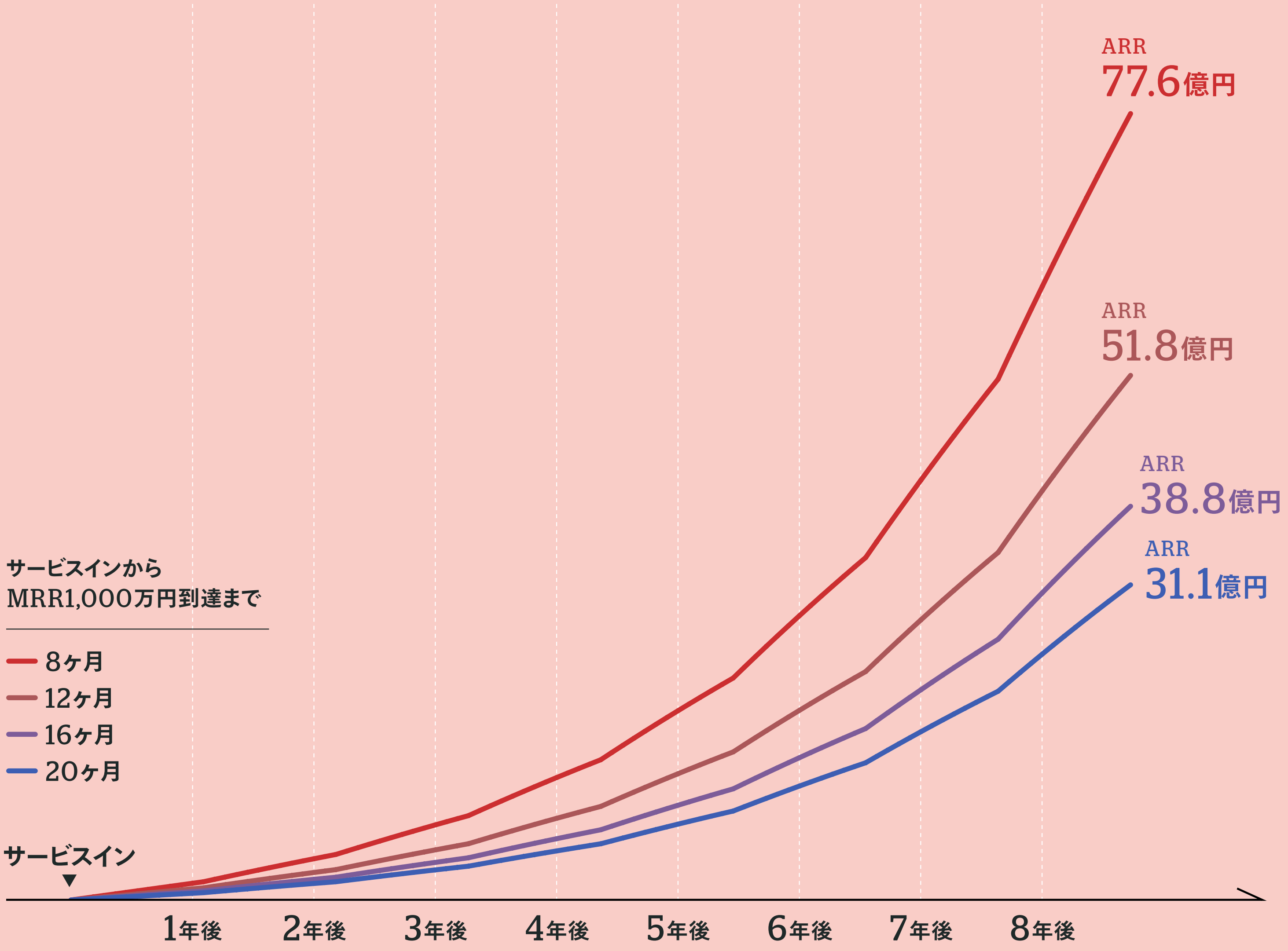
プロダクトインから MRR1,000万円までの達成速度

プロダクトローンチ後の初速がIPOまでの成長スピードを既定する。サービスインから12ヶ月でMRR1,000万円を超えられるかを目安に

MRR1,000万円に到達する月数で未来が規定される。4ヶ月の遅延が8年後にARR10億円を超える差異になる。

想定条件

ARPU	10万円/月
NRR	140%
顧客成長率	150%
Churn Rate	1%/月次



出所: UB Venturesが独自に算出

UB VENTURES
©UB Ventures, Inc.

NRR水準を早期に向上させ、成長カーブをあげる

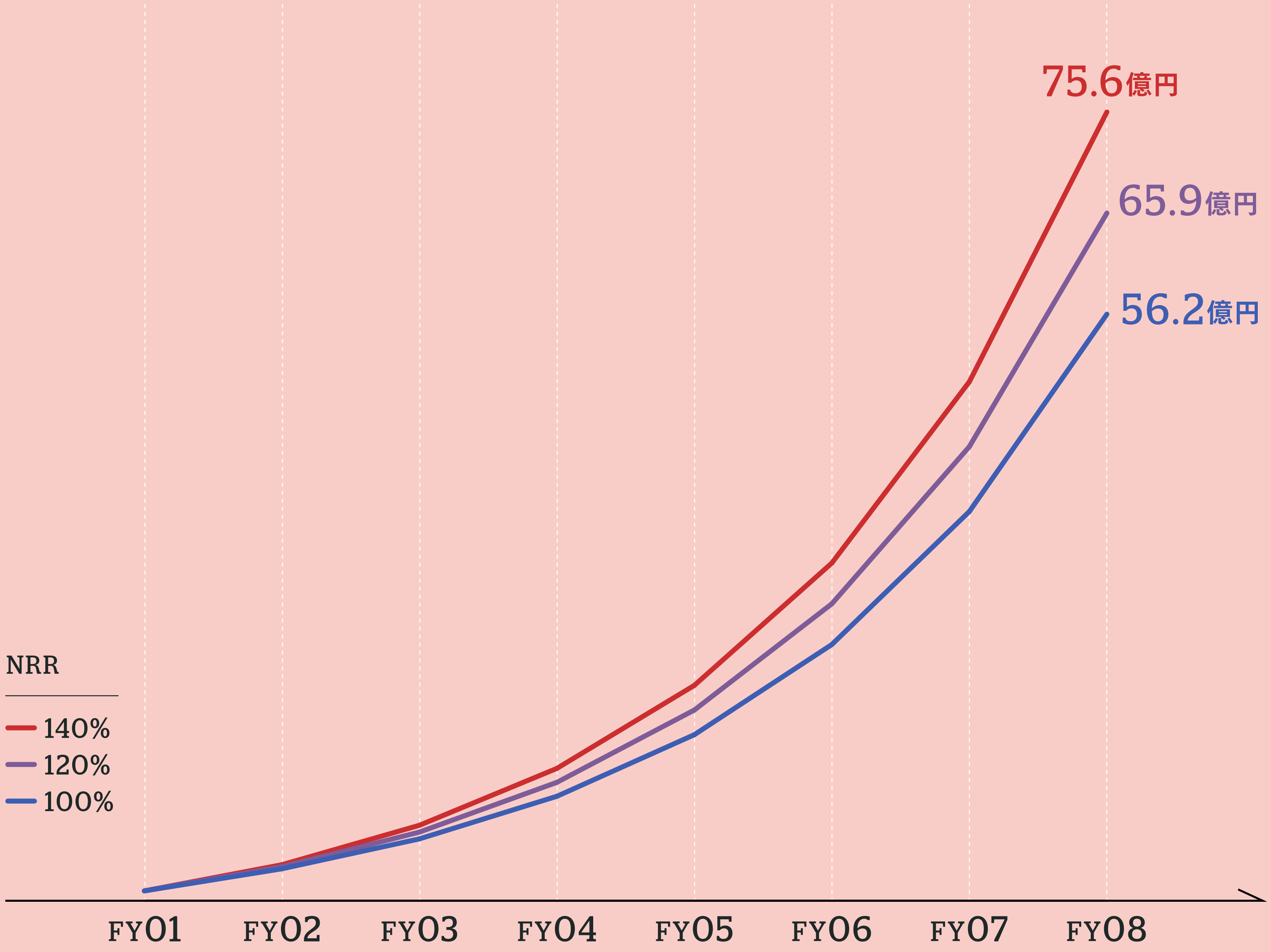
NRR20%の差は8年後に約10億円の差を生む

SaaSビジネスにおいては一定フェーズに到達後、新規契約社と同等に、既存顧客の売上向上が重要となる。

顧客組織内における利用ID数の増加、機能追加による単価の上昇、クロスセルによるソリューションの複合化などを早期にビルトインすることで「粘り強い成長」を達成することが可能となる。

想定条件

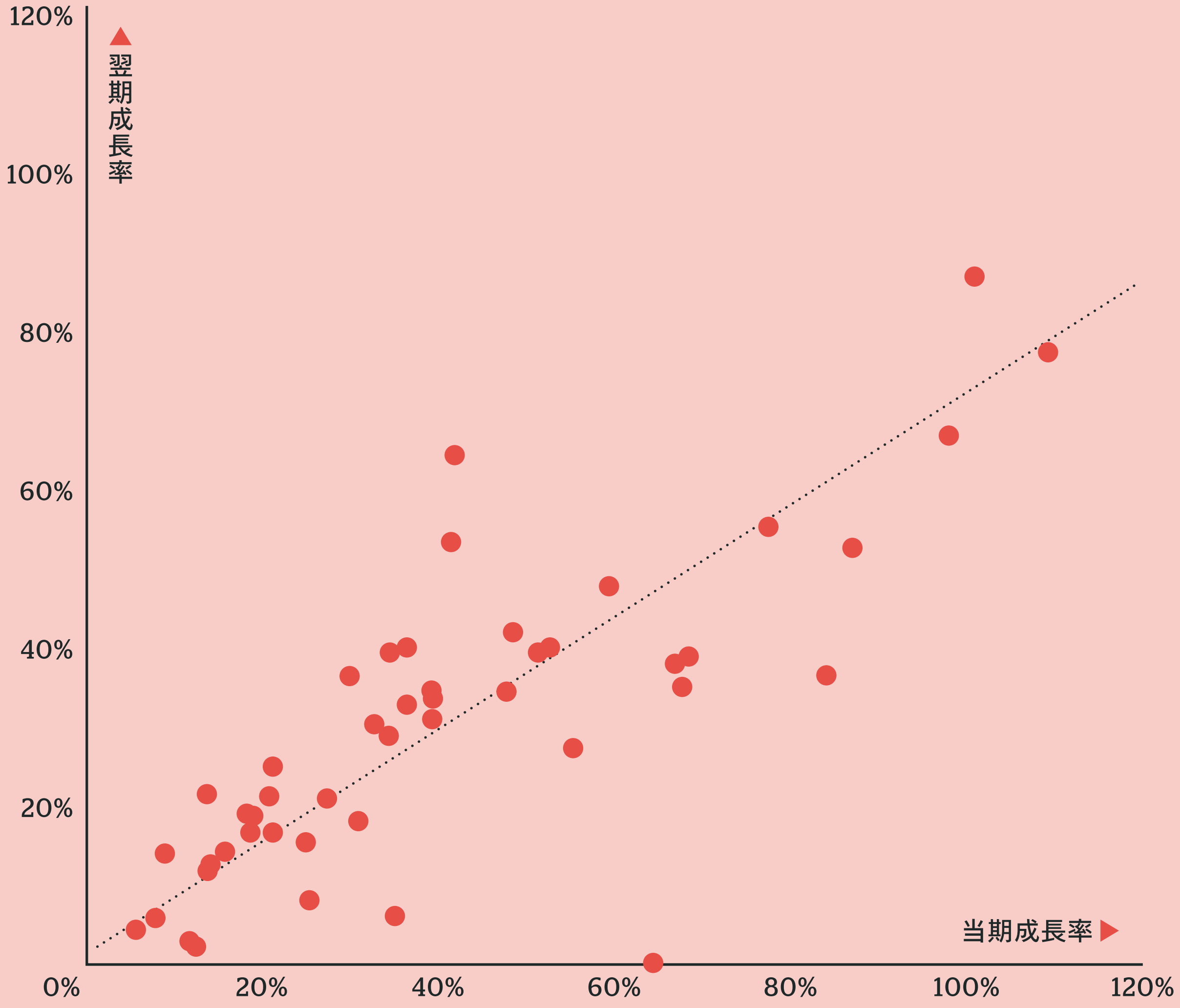
ARPU	10万円/月
MRR Velocity	8ヶ月
顧客成長率	150%
Churn Rate	1%/月次



©UB Ventures, Inc.

国内SaaS企業の“売上成長率”は毎年8割に逓減する

国内SaaS企業成長率 当期 vs 翌期



成長率逓減をいかに乗り越えるか

米国SaaS企業と同様に、一定規模に達したSaaS企業の成長率は年を追うごとに成長率が8割に逓減する傾向が見られる。

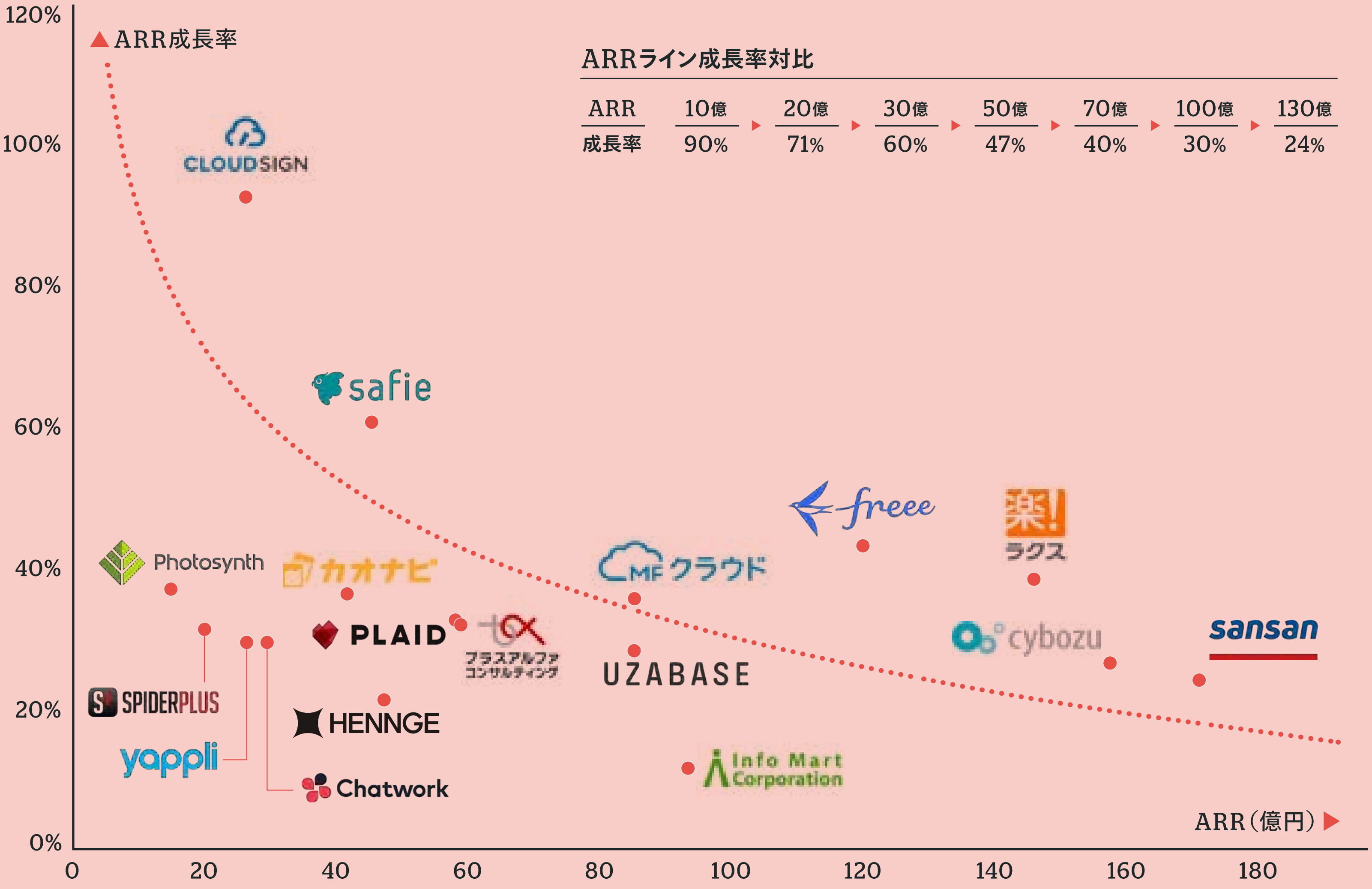
一方で、連続的なプロダクトの創出、パートナー施策による売り方の多様化、M&Aといった手法を用いて成長を加速するケースも見受けられる。

今後、「成長率の持続性」もバリュエーションを左右する要素となり得る。

出所:国内上場SaaS企業18社 FY2017〜2020成長率を開示資料よりプロット

©UB Ventures, Inc.

ARR額に応じた成長率を目指し、高成長でのARR100億円を達成できるか



ARRライン成長率対比

ARR	10億	20億	30億	50億	70億	100億	130億
成長率	90%	71%	60%	47%	40%	30%	24%

メンドーサ・ラインを上回る成長軌道に乗っているか

過去の国内SaaS企業の売上成長逓減率を適用し「ARR100億円時に30%成長」のメンドーザ・ラインをプロットしている。

勢いのあるMRR Velocityを早期に形成し、ラインを上回るスピードに到達できるかが、早期のARR100億円達成、継続的な成長を規定する。

出所：「企業データが使えるノート」よりUB Venturesが集計

©UB Ventures, Inc.

売上高総利益率70%を超えることがSaaSの必要条件

SaaS企業の売上原価に含まれるべきコスト

ホスティングコスト

プロダクトのデリバリーに必要なサーバー費用。

例）AWS、GCP、Azure利用料、会社サーバー費用など。

エンジニアコスト

プロダクトのデリバリーに従事するエンジニアの人件費。

例）インフラエンジニア、カスタマーエンジニアの人件費。新規開発に従事するエンジニアの人件費は含まない。

アカウントマネジメントコスト

アカウントの開設・維持管理に従事するメンバーの人件費

例）営業サポートチーム等

カスタマーサクセスコスト

プロダクトオンボーディング、問い合わせなどに従事するメンバーの人件費。

例）カスタマーサクセスチーム等。アップセル・クロスセルチームは含まない。

ソフトウェアコスト

プロダクトの提供に必要なサードパーティソフトウェア費用。

例）Salesforce、Zendesk、Gainsightなどプロダクト提供時に活用するSaaS費用

ライセンシングコスト

プロダクトの提供に必要なデータライセンス費用やAPI費用。

例）Twillio、Square、Shopifyなど。データやコンテンツの利用料。

出所：Redpoint Ventures資料よりUB Ventures作成

©UB Ventures, Inc.

- Product-Led Growth
- Vertical SaaS

Year 2022 Trend

2022年に加速する国内SaaSの2大変化

これまでの変化

ソフトウェアのクラウド化

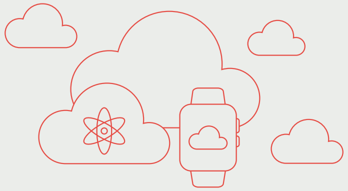
- オンプレミス ➡ クラウド化
- 開発/保守費用 ➡ 月額定額
- The Model型の直販営業組織体制の構築
- CRM、会計、グループウェアなどの業務系ソフト

2022年以降

進化するビジネスモデル

- 課金形態の最適化/多様化（従量課金など）
- Fintech、マーケットプレイスへの展開
- 代理店、パートナー戦略
- 地方、中小企業のDX化

産業に入り込むSaaS



- 建設・医療・製造業など様々な業界への拡張
- ハードウェア × SaaS
- AI / テクノロジーのSaaS化

©UB Ventures, Inc.

爆発的成長を果たすSaaS企業の共通戦略、PLG

PLG vs SaaS

	PLG	SaaS
売上高成長率	27.5%	21.2%
売上総利益率	76.7%	71.9%
企業価値（百万USD）	14,420	6,079

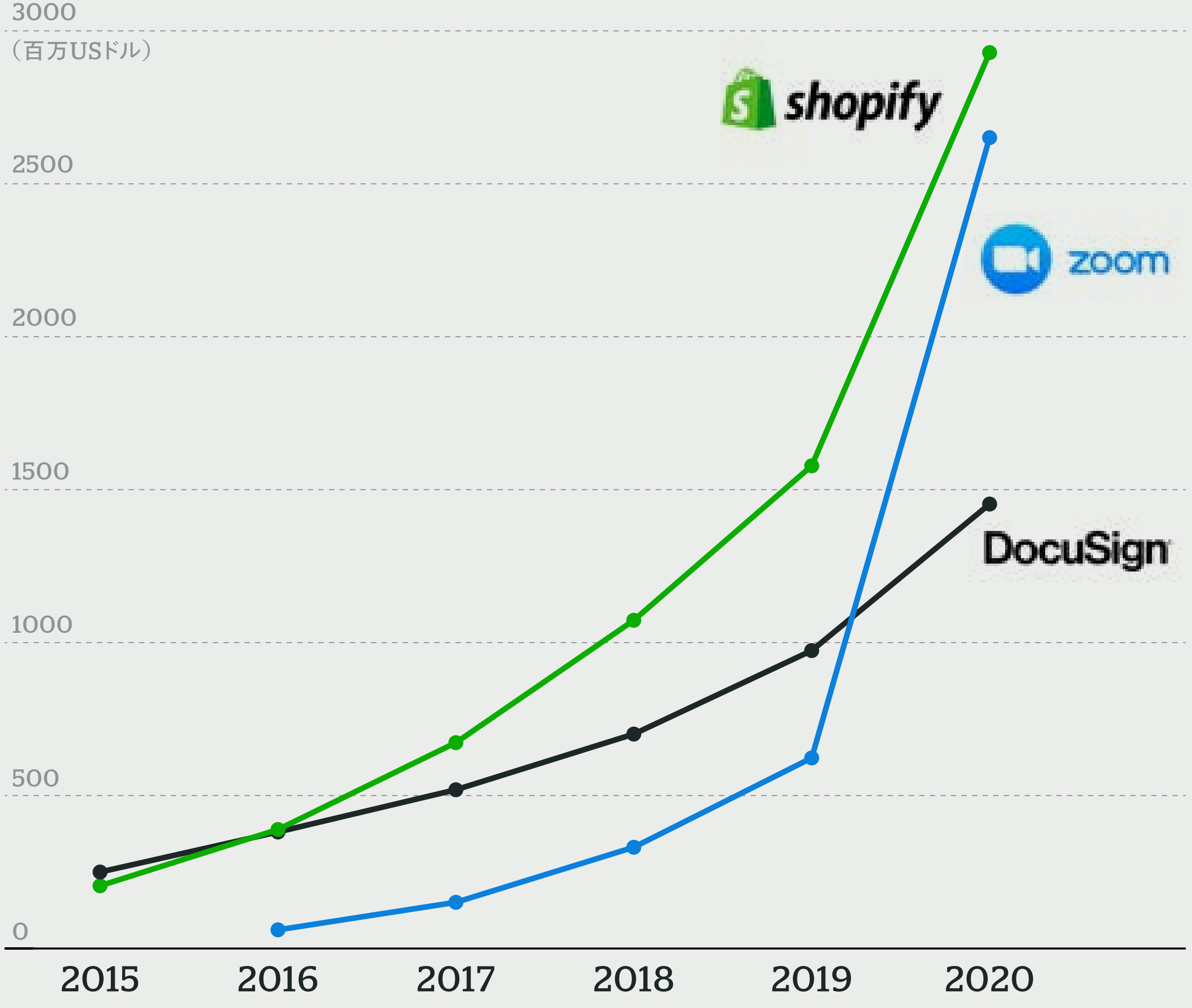
出所：PRODUCT-LED GROWTH INDEX,
OpenView Venture Partners（2021/9/1時点）

真のユーザー体験創出企業が成長を加速させる

Zoom、Shopifyなどの海外SaaSプレイヤーは、売上規模が大規模になった後も、その成長率が加速している。この強い成長力の背景には、PLG（Product-Led Growth）という戦略が存在する。

PLGとは、プロダクト価値をユーザーが体験することで、ユーザー自らが購買行動を起こすモデル。実際に、PLG戦略を採る企業は、成長力、収益性、企業価値において、SaaSの平均値よりも高い結果を残している。

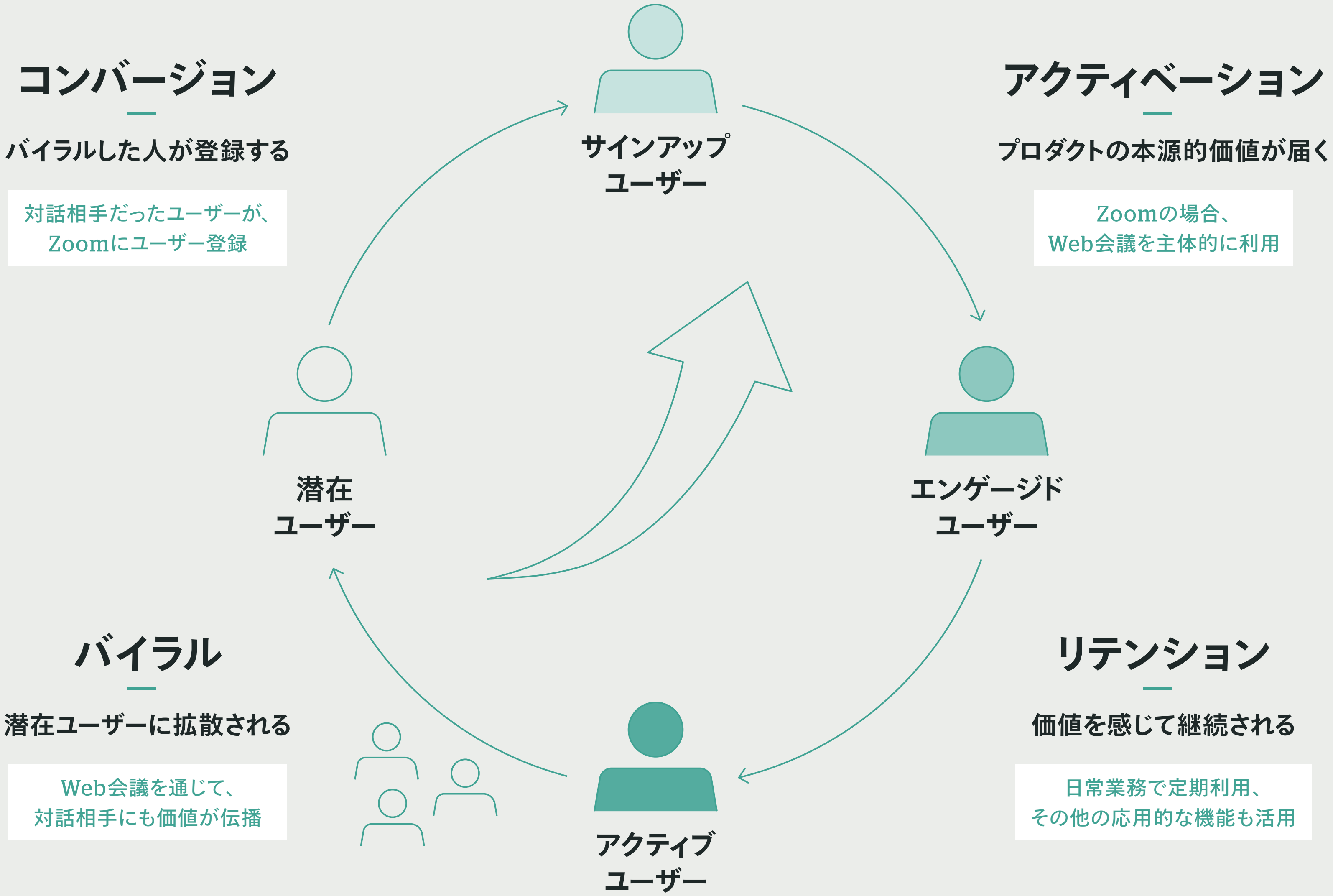
PLG採用3社の売上高推移



出所：各社IR資料から、UB Ventures作成

©UB Ventures, Inc.

PLGの根幹戦術となるグロースサイクル プロダクト価値を体験したユーザーが 新たなユーザー獲得を実現する



©UB Ventures, Inc.

プロダクトが価値を届ける（PLG）と、セールスが価値を届ける（SLG）二元論ではなく多くの企業がハイブリッドモデルを採用する

多くの企業がPLG+SLGを採用

stripe PagerDuty
ATLASSIAN qualtrics XM
GitHub yubico
zoom PLAID

出所：Andreessen Horowitz, "Growth+Sales: The New Era of Enterprise Go-to-Market"

プロダクトのわかりやすさ、顧客基盤の広さ等によって、適する戦略は異なる。

自社の置かれた環境に応じてPLGが適するのかSLGが適するのか判断する必要がある。

グローバルではPLGを採用した企業であっても、法人契約獲得時にはセールスチームが商談を行うなど、PLG+SLGハイブリッドモデルを採用することが多い。

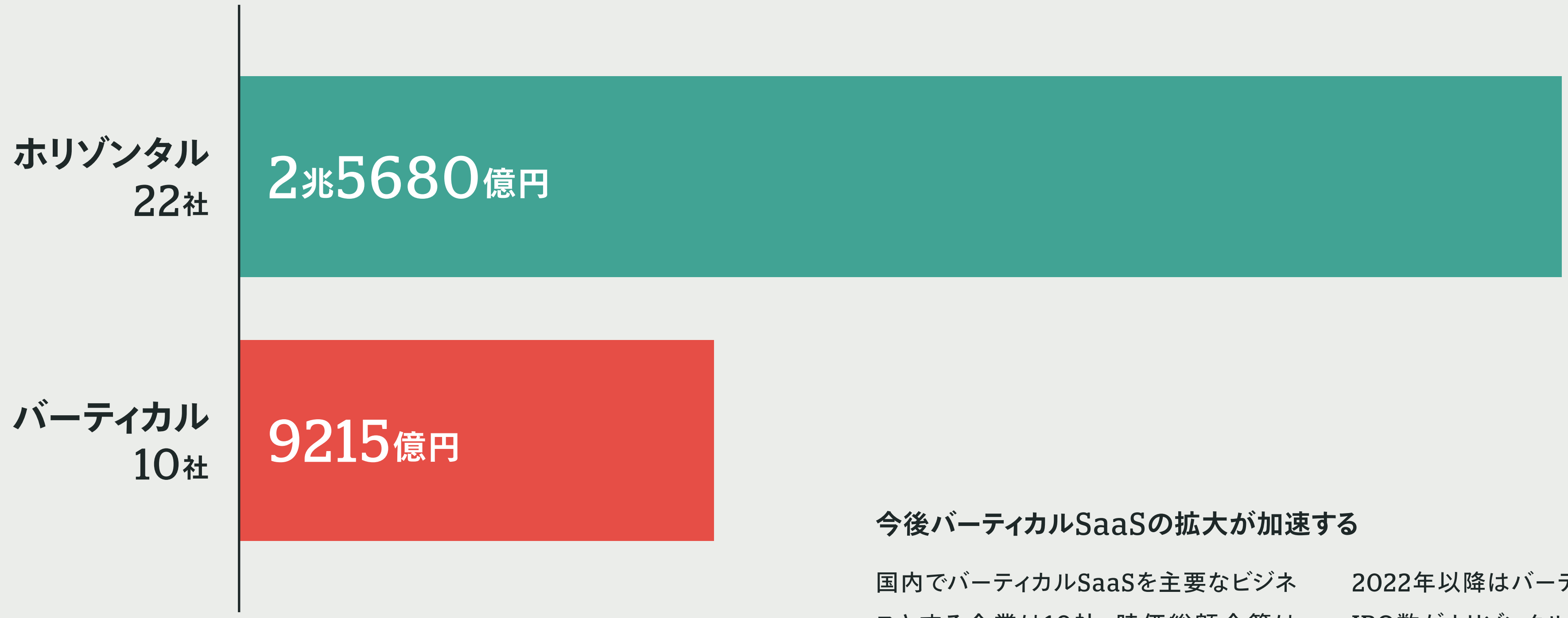
PLG Product-Led Growth	+	SLG Sales-Led Growth
プロダクトで価値を伝える		セールスで価値を伝える
プロダクト集約的		労働集約的
低単価に適する		高単価に適する
テックタッチでオンボード		ハイタッチでオンボード
低いCAC		高いCAC
わかりやすく説明が不要なプロダクトに適する		わかりにくく説明が必要なプロダクトに適する

出所：UB Ventures,【解説】SaaSの新戦略。Product-Led Growthの全貌｜高野泰樹

©UB Ventures, Inc.

国内バーティカルSaaSの企業規模は
ホリゾンタルSaaSの3分の1程度

国内ホリゾンタル/バーティカルSaaS時価総額



今後バーティカルSaaSの拡大が加速する

国内でバーティカルSaaSを主要なビジネスとする企業は10社、時価総額合算は9,000億円強まで拡大を見せる。

インフォマートなどを筆頭に、スパイダープラスやエネチェンジなど業界特化型のシステムを提供する企業がIPOを迎えている。

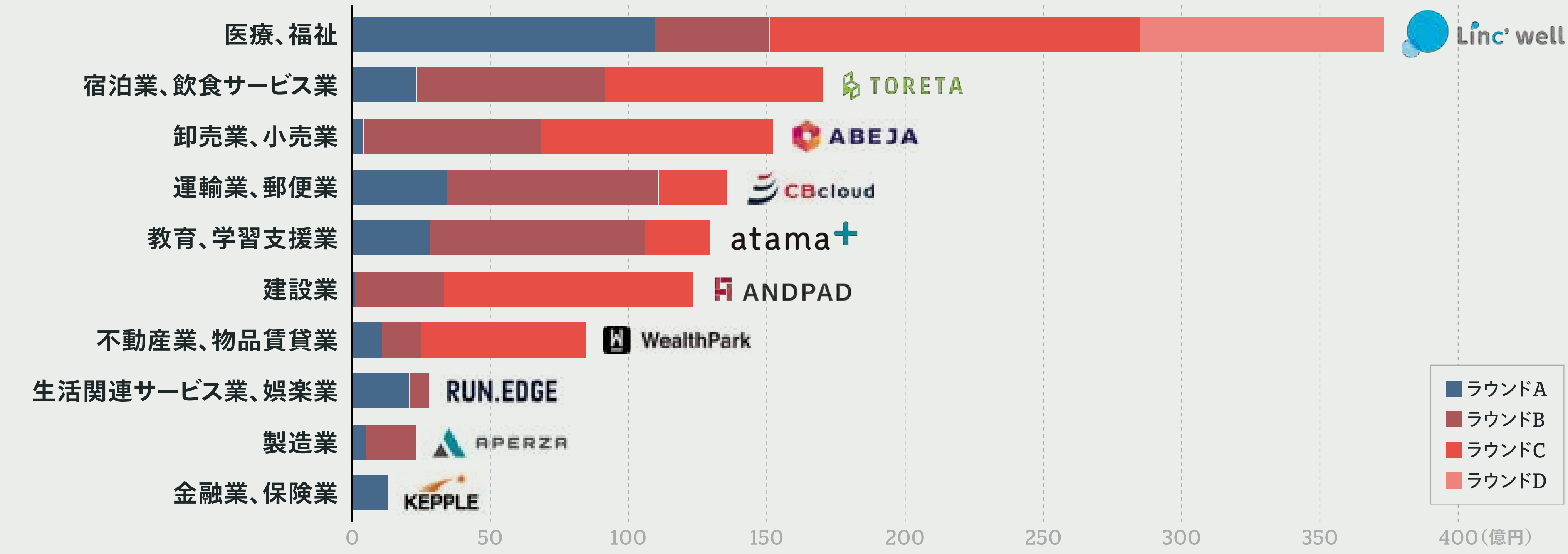
2022年以降はバーティカルSaaS企業のIPO数がホリゾンタルを上回る可能性もあり、今までIT化が進んでいなかったレガシー業界においてもデジタル化が加速していくと見られる。

出所: 東京証券取引所、企業データが使えるノートよりUB Venturesが集計

UB VENTURES
©UB Ventures, Inc.

業界別では2021年に80億円の資金調達を行った Linc'wellを含む「医療、福祉」が最大の調達

国内バーティカルSaaS スタートアップ業界別資金調達総額



※直近5年間に行われたシリーズA以降の資金調達総額を業種別に合算集計
※ 企業ロゴは各業種における調達総額のトップ企業

業界によって濃淡が見える スタートアップ投資

シリーズA以降のラウンド別資金調達総額を業界ごとに合算するとレイターステージに差し掛かり数十億円規模の大型資金調達を行ったLinc'wellやアルム、ユニファなどが牽引する「医療、福祉」業界への投資額が大きい。

「宿泊業、飲食サービス業」「卸売業、小売業」など人材不足を課題とする業界でも大型の投資が進んでいる。一方でデジタル化の難易度が高い「製造業」などにおいては件数、金額共に少ない結果となった。

出所:INITIAL及び企業データが使えるノートよりUB Venturesが集計

©UB Ventures, Inc.

China SaaS

中国のSaaS市場黄金期は今まさに始まろうとしている

マネージング·パートナー

頼 嘉満

国際基督教大学卒業後、大手ERPベンダーインテンシアに入社し、日欧にてDXや業務改革プロジェクトに従事。その後、米系戦略コンサルティングファーム モニター・グループでの経営戦略立案やアジア進出プロジェクト責任者を経て、DCM Venturesに入社。ベンチャーキャピタリストとしてfreee、Coubic等への投資実行を担当。2014年に中国スタートアップHappy Elementsに参画し、CSO、日本上場責任者を経て、取締役兼日本代表として日中におけるコンテンツ、xRなどメタバース関連事業を統括。IEビジネススクールMBA修了。

中国SaaS市場が今開花する5つの理由

1 五カ年計画に基づく政策効果

2016年に行われた第13次五ヵ年計画では、「4Gの普及」、「クラウド技術」、「人工知能」の推進の政策が盛り込まれ本格的な普及が見込まれる。

4 経済鈍化および人件費の上昇による経営思考の変化

中国の平均年収は2010年から10年間で約1.6倍の上昇を見せる。成長のスピードの鈍化や人件費の上昇に伴う環境変化によって、企業は人海戦術の労働集約型の経営から生産性や経営効率の向上を考慮した経営方針への転換が求められるようになった。

2 成熟期に入ったクラウド技術

国産のクラウド技術が急成長。アリババクラウドは、2020年IaaSのプロバイダーとして世界第3位のクラウドコンピューティングサービスを多くの企業に提供。人工知能、IoT、5Gなどの技術が飛躍的に進歩し、低コストのデジタルトランスフォーメーションのソリューションが一般企業に届き始めている。

3 国産ソフトウェアへの積極的な乗り換えの奨励

中国政府は「中国製造2025（Made in China 2025）」政策による国産プロダクトの質や技術を重視する製造強国への転換を図っている。「重点分野」においては、国産比率の目標があり、関連産業に対する金融支援や、基盤技術の向上支援などの施策。ERP分野では2008年のトップシェアは外資であったのに対し、2018年には「用友」が31%のシェアをとった。

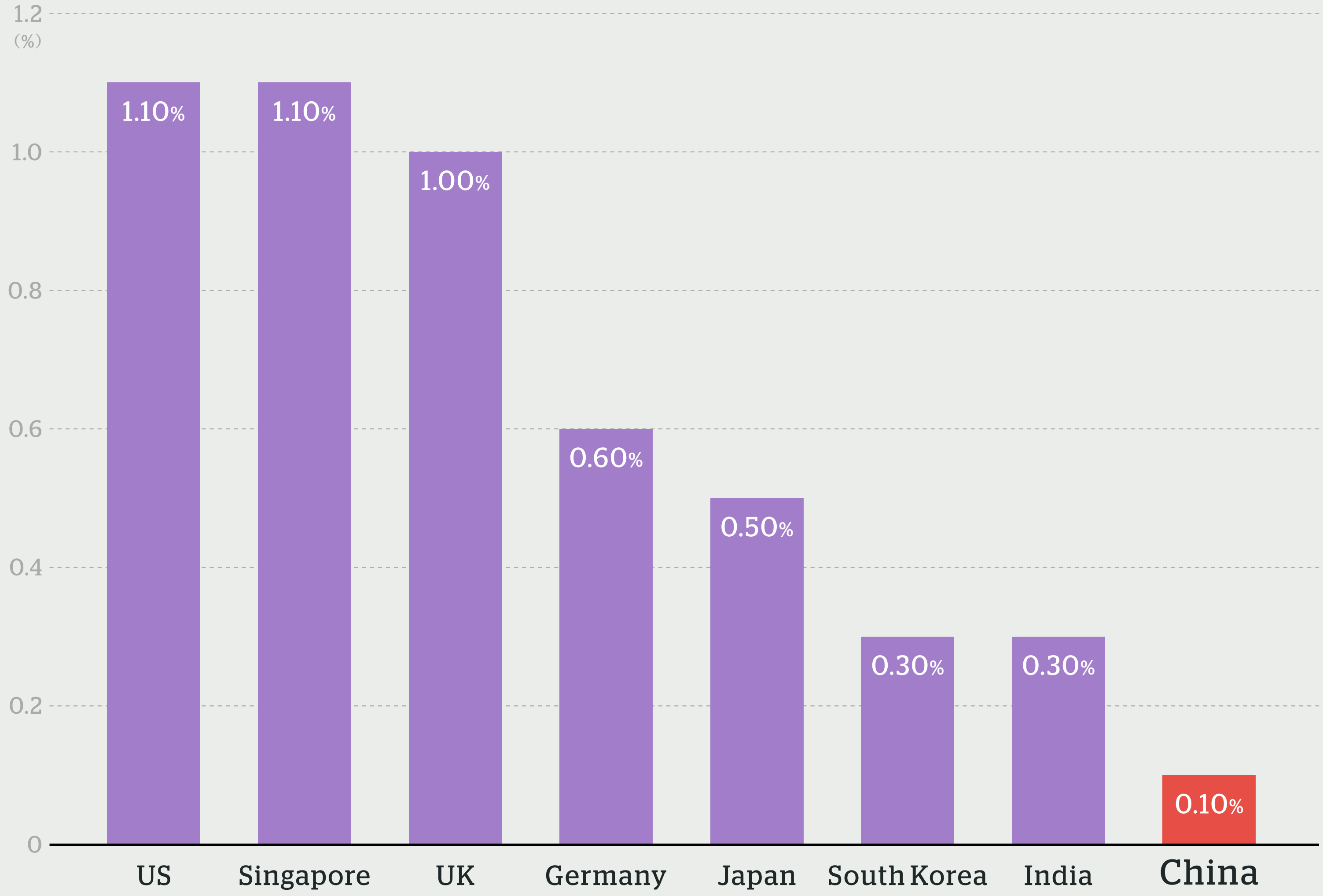
5 支払い意識の変化

長い間、中国ではソフトウェアのライセンス意識が低く、企業にとってもソフトウェアへの投資意欲は高くなかった。しかし、4Gの普及や若い世代の版権意識の変化に伴い、ソフトウェア使用料への支払意識が全体的に向上。SaaS企業の有料ユーザー企業数は2013年の1.3万社から2019年には55万社に成長。

©UB Ventures, Inc.

中国のソフトウェア投資は
米国に比べて10倍以上の伸びしろ

GDPに占めるソフトウェア投資の割合（2020年）



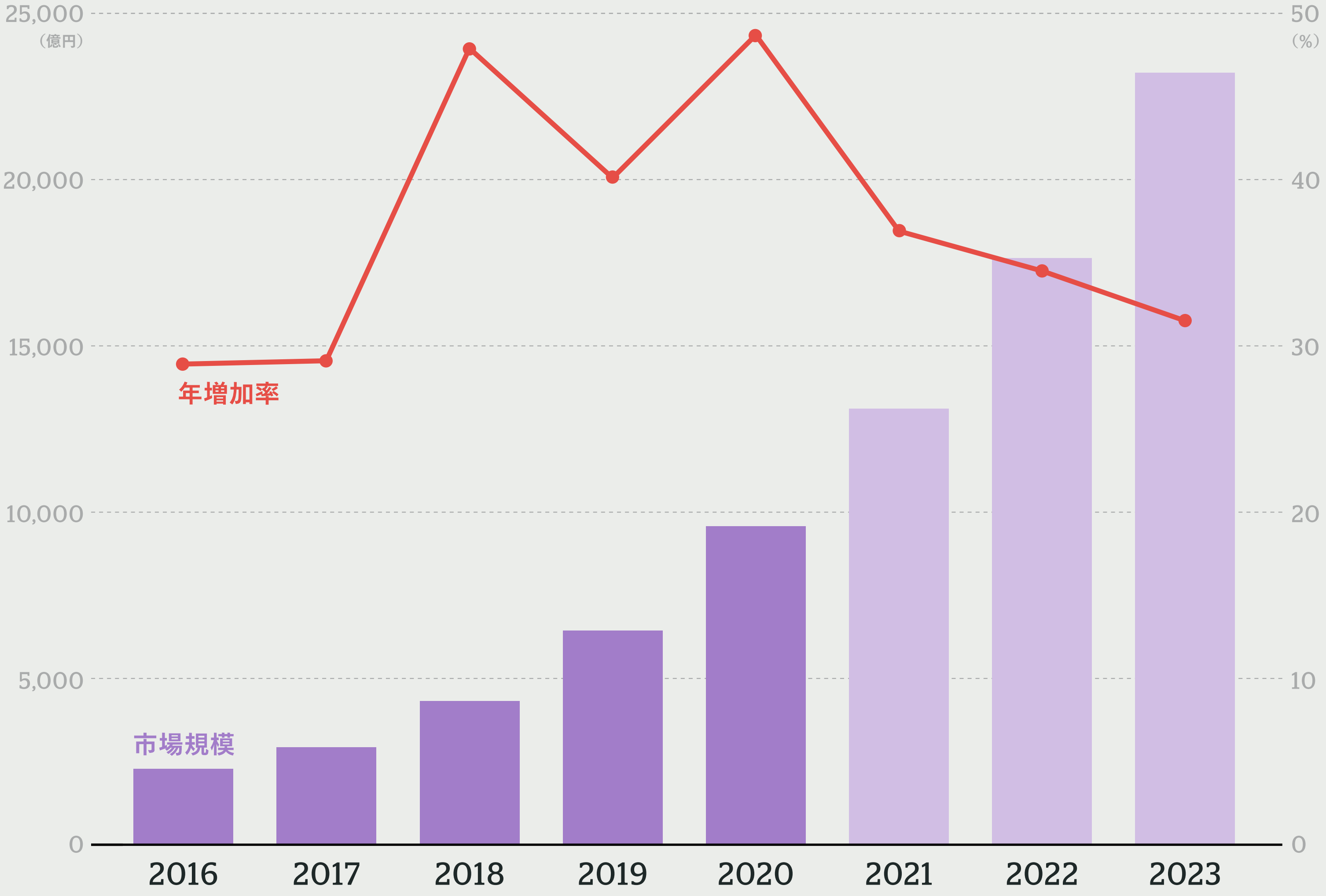
出所：Gartner and J.P. Morgan

2020年の中国におけるGDPに占めるソフトウェア投資の割合が0.1%であるのに対し、アメリカは1.1%、日本は0.5%。世界第二位の経済大国である中国が、アメリカと同等なレベルのソフトウェア投資を行った場合のSaaS市場規模への期待は大きい。

©UB Ventures, Inc.

中国SaaS市場は2023年まで 年間34%成長、日本の3倍の2.3兆円に

中国SaaS市場規模

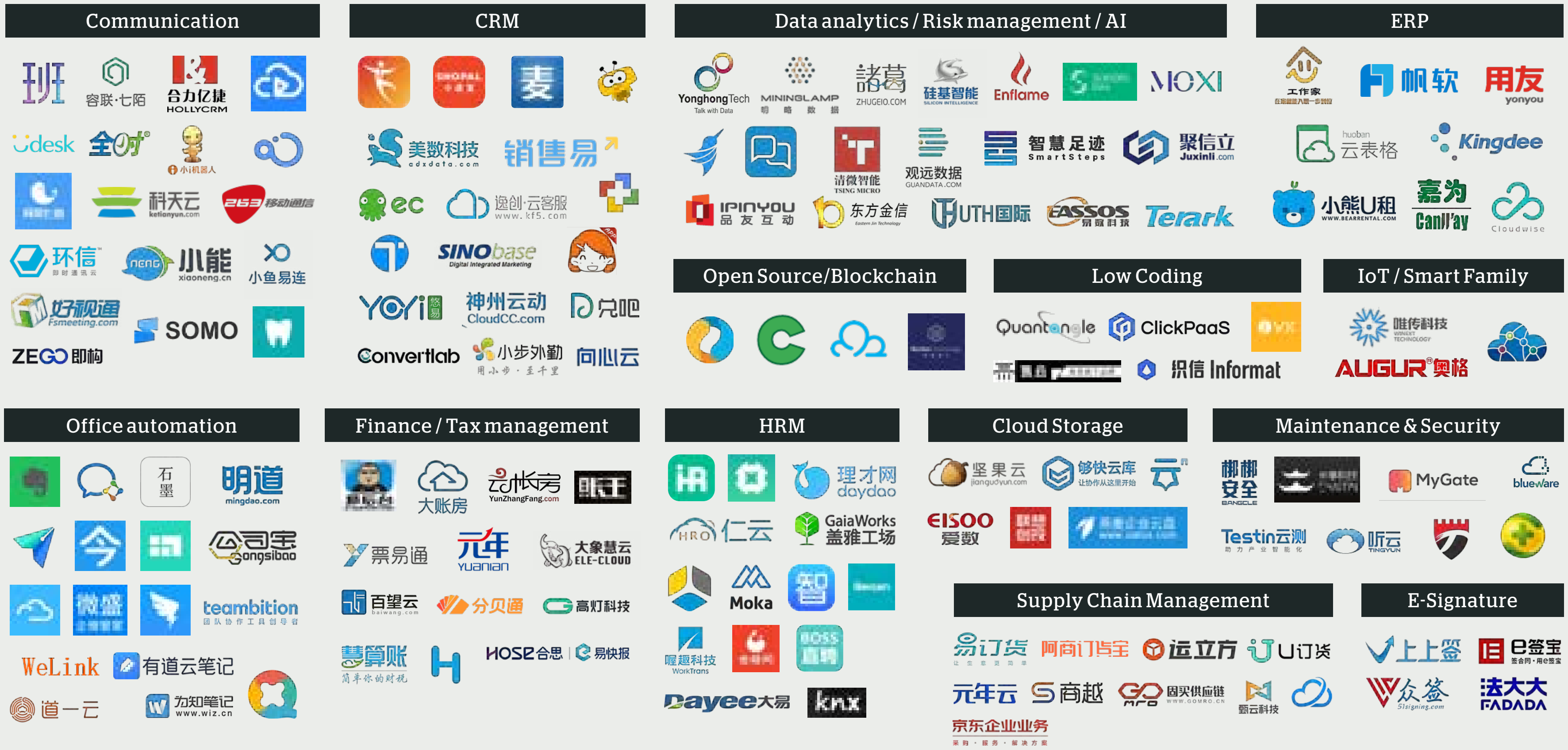


中国の企業SaaSの市場規模は2020年に9,576億円、2021年には1.3兆円、そして、2023年には2.3兆円になり、3年間の平均で34%伸長している。富士キメラ総研によると、2023年のSaaS市場規模は8,174億円と予測されており、中国の市場規模は日本の3倍となることが見込まれる。

出所:I-research

©UB Ventures, Inc.

中国ホリゾンタルSaaS カオスマップ



現状の中国において、SaaSプロダクトの中でもCRMやERPのプロダクトカテゴリーの浸透率が高く、中国や香港株式市場に上場している会社が複数存在する。特にERPのカテゴリーでは、用友やKingdeeがそれぞれ1.6兆円、1.1兆円の企業価値を有している。ただ、最近では、効率的に人材の確保やリテンションなどの管理需要が増加したため、HRM SaaSが成長を見せている。実際、Boss直聘は2021年6月に1.6兆円の企業価値でナスダックに上場を行った。また2021年の5月にシリーズFで約280億円の調達をしたBeisenなどの企業の躍進が見受けられる。

出所:UB Venturesによる集計

©UB Ventures, Inc.

UB VENTURES

SAIL BEYOND

Canly　commmune　Concierge U　conocer　DENTA LIGHT

DIGGLE 予実管理クラウド　EVENTX　flyle　HARMONIA　QUANDO　Quick Get

monoxer　ONE CAREER　peco　PR Table

REALM　Remotehour　RESTAR　Spready　unilabo

会社名	株式会社UB Ventures UB Ventures, Inc.
事業内容	ベンチャーキャピタル
テーマ	SaaS、メディア、 メタバース、AIoT
投資社数	21社（as of 2022/1）
投資地域	日本+アジア
所在地	東京都渋谷区道玄坂1丁目16-6 二葉ビル1F GUILD Dogenzaka
設立日	2018年2月16日

Experiences × Contents × Community

成長支援･コミュニティ･コンテンツを融合させた、
新しいかたちのベンチャー支援のエコシステムを築く

Experiences

スタートアップの
経営経験･事業経験を持つ
キャピタリストが成長支援を行う。

◆ UB Venturesキャピタリストの経歴

マネージング･パートナー
岩澤 脩

SPEEDA
執行役員 / Asia事業統括

マネージング･パートナー
頼 嘉満

Happy Elements
取締役兼日本代表 / メタバース事業統括

ベンチャー･パートナー
麻生 要一

AlphaDrive
創業者兼CEO

NEWS PICKS
執行役員

Contents

学びのコンテンツを発信。UB Ventures独自の
データアセットを活用したマクロ環境分析、
事業経験に基づくナレッジ、グローバルトレンドを提供。

◆ 事業経験で得たナレッジの共有

◆ グローバルトレンドの発信

PLGの解説書を監訳

Community

次世代起業家が、集い･学び･発信する
クローズドなコミュニティ、Thinkaを運営。

過去3期間で、
累計40名の起業家によって
構成されるコミュニティ

UB Ventures
SaaS Annual Report 2021

全体構成
代表取締役 マネージング·パートナー
岩澤 脩
チーフアナリスト
早船 明夫

執筆
代表取締役 マネージング·パートナー
岩澤 脩
マネージング·パートナー
頼 嘉満
プリンシパル
大鹿 琢也
チーフアナリスト
早船 明夫

編集
リサーチャー
西谷 崇毅

デザイン
青松 基（sukku）

制作協力
Jorel Chan

データ参照元
INITAIL
https://initial.inc/
企業データが使えるノート
https://note.com/_funeo

本レポートに関する問い合わせ
contact@ubv.vc