

SaaS Annual Report

—

—

2023-
2024



FIRSTLIGHT CAPITAL

成熟期に突入したSaaS。 人口減少社会を支えるインフラとなるか？

SaaSバブルの崩壊に反し、SaaSの成長が止まらない。

2024年、上場トップSaaS企業のARR(サブスクリプション売上)が300億円を超えた。バリュエーション水準の低迷により、多くの投資家がSaaS投資から去ったが、ファンダメンタルはさらなる強さを示し、日本のSaaSは既にひとつの産業として確立したといっても過言ではない。

成長を牽引した要因は、「複数プロダクト化」と「エンタープライズ・中小企業への販売拡大」。複数プロダクト化の強化を目指す上位SaaS企業は積極的なM&Aを仕掛け、2023年のM&Aの件数は16件と過去最大となった。

エンタープライズ領域では、カスタマイズ前提のERPやコンサルティングサービスも包含するBPaaS(Business Process as a Service)など、より労働集約なソリューションを提供し高単価の大手顧客ニーズに対応する動きも活発化している。

SaaS自体が量的変化から質的变化に軸足が移り、進化する大手SaaS企業を中心とした新たな

ビジネスエコシステムが確立しつつある。

また、米国のタイムマシン経営ではなく、日本独自の社会課題を解決するパーティカルSaaSが増えていることにも注目したい。世界最速で人口減少社会に突入している日本、私たちの生活を支えてきた建設・製造業・物流などのレガシー産業における人手不足が社会課題となっている。「労働人口を増やすか」、「一人当たりの生産性を上げるか」の二択に迫られる中、レガシー産業の生産性向上を実現するパーティカルSaaSへの期待値はより一層高くなっている。

本レポートは、SaaS市場の最新データをまとめた「Overview」、成長著しいパーティカルSaaSの成長要因について分析する「Vertical SaaS」、人口減少社会における注目テーマについて掘り下げる「Depopulating Society」の3部構成となる。

日米金利差や人口動態といったマクロ環境の差が拡大し、米国と日本のスタートアップトレンドは別の道を歩み始めている。米国トレンドを追いかけるだけでは、日本のSaaSに未来はない。



ファーストライト・キャピタル
代表取締役
マネージング・パートナー

岩澤 脩

人口減少社会のイノベーション創出」をテーマにレガシー産業xテクノロジー領域のスタートアップ投資・成長支援を行う。

リーマン・ブラザーズ証券の株式調査部、野村総合研究所でのM&Aアドバイザー、事業再生業務を経て、2011年にユーザベースに入社。執行役員としてSPEEDAの事業開発・海外事業立上げに従事し上場を経験。香港に移住しアジア事業統括責任者を務めたのち、2018年に日本に帰国しUB Ventures(現ファーストライト・キャピタル)を創業。慶應義塾大学理工学研究科修了(工学修士)

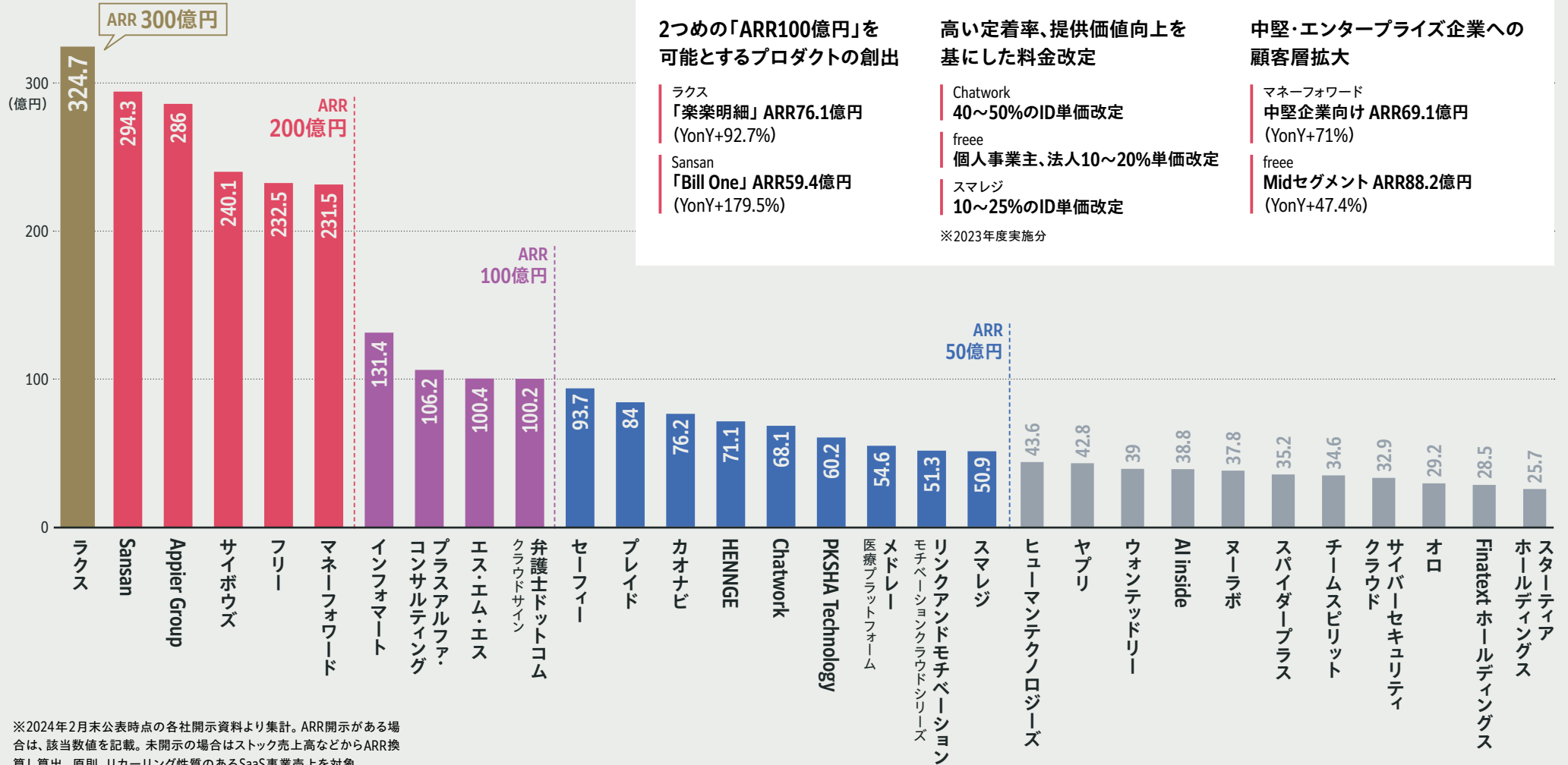
世界で日本しか経験をしていない「人口減少」は、これ以上ない好機ととらえることもできる。いずれ世界各国も人口減少に突入する中、日本でどのようなイノベーションが起きるか、世界中が注目している。この100年に一度のチャンスを活かし、目の前の社会課題に向き合っていくことが、日本のSaaSスタートアップに非連続の成長につながるのではないだろうか？

SaaS産業は成熟期に突入している。人口減少社会の波に乗り、大きな負を解決できるか、各社の真価が問われている。(岩澤)

Theme:
ARR

国内上場SaaS企業はARR300億円の水準に。 上位企業は「複数プロダクト」で成長を維持

国内上場SaaS企業 ARRランキング (2024年2月時点)



ARRに継続的な成長が見られた企業の手法は？

2つめの「ARR100億円」を可能とするプロダクトの創出

- ラクス
「楽楽明細」ARR76.1億円 (YoY+92.7%)
- Sansan
「Bill One」ARR59.4億円 (YoY+179.5%)

高い定着率、提供価値向上を基にした料金改定

- Chatwork
40~50%のID単価改定
- freee
個人事業主、法人10~20%単価改定
- スマレジ
10~25%のID単価改定

中堅・エンタープライズ企業への顧客層拡大

- マネーフォワード
中堅企業向け ARR69.1億円 (YoY+71%)
- freee
Midセグメント ARR88.2億円 (YoY+47.4%)

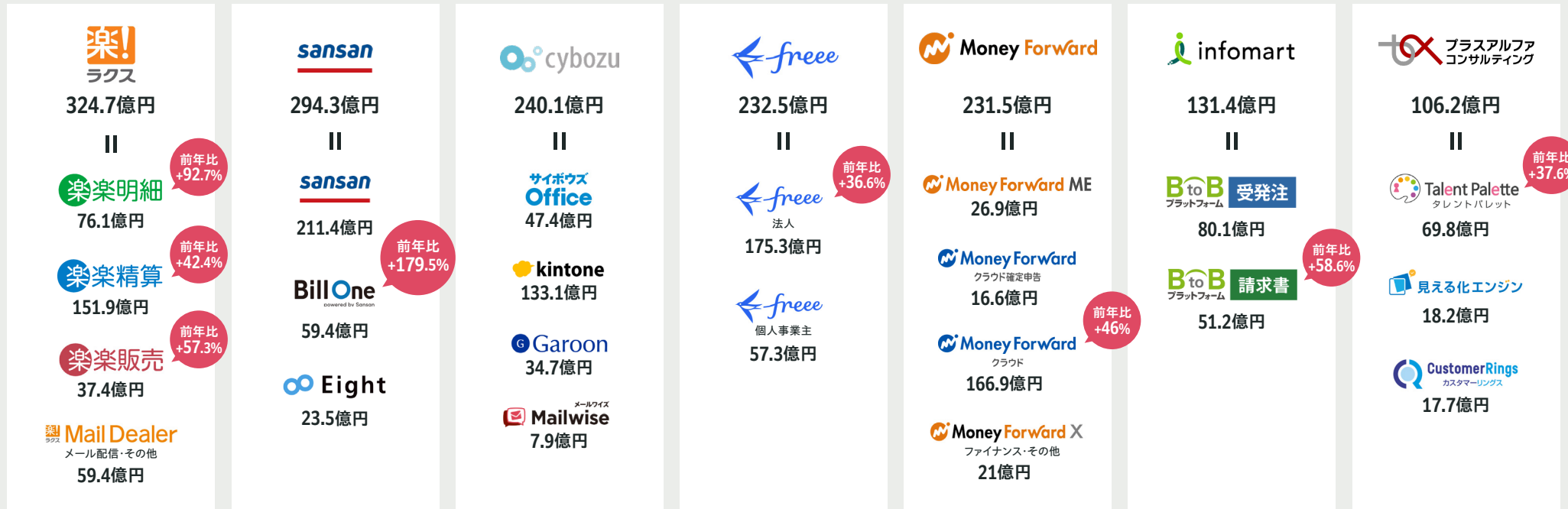
※2023年度実施分

※2024年2月末公表時点の各社開示資料より集計。ARR開示がある場合は、該当数値を記載。未開示の場合はストック売上高などからARR換算し算出。原則、リカーリング性質のあるSaaS事業売上を対象。

Theme:
ARR

国内トップ上場SaaS企業の プロダクトポートフォリオは？

ARR100億円を超える企業のSaaSプロダクトブレイクダウン



成長牽引は創業プロダクトとは限らない

2023年、国内SaaSスタートアップでは「コンパウンド戦略」と呼ばれる特定分野における複数プロダクト提供による拡大手法に大きな注目が集まった。

上場SaaS企業においては、マネーフォワードやfreeeといった先行プレイヤーが会計ソフトウェアを中心としながら人事・労務や契約、SaaSのID管理に至るまで幅広く展開を行っている。

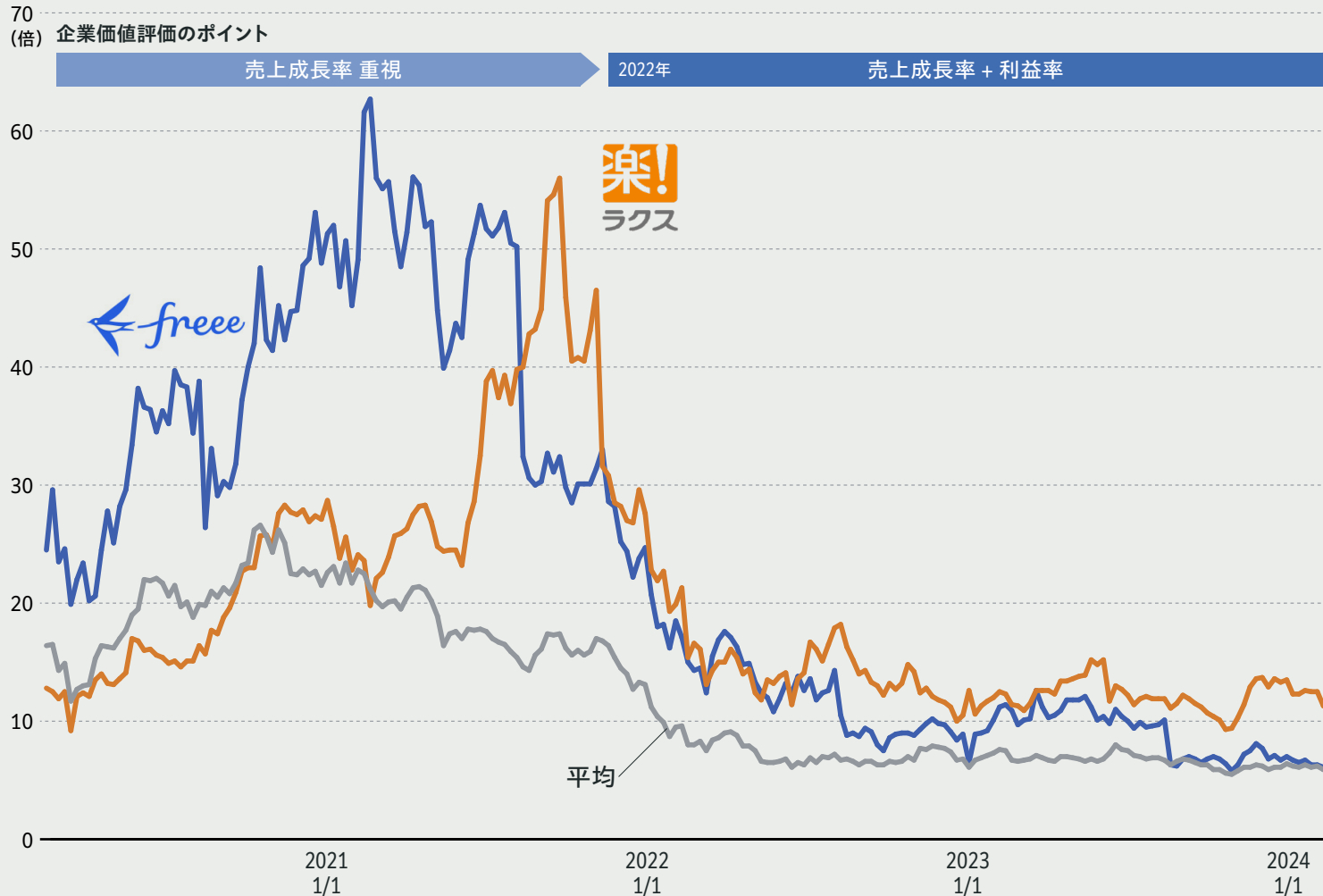
また、ラクスの「楽楽シリーズ」やサイボウズの「kintone」、プラスアルファ・コンサルティングの「タレントパレット」など、IPO以降に立ち上げた製品が成長の柱となる事例も目立っている。

これまではオーガニック成長による立ち上がりが多かったが、今後はM&Aを活用した成長戦略により「いくつかのARR100億円プロダクトの創出ができるか」が問われていく。

Theme:
バリュエーション

PSR平均は2022年以降、6~8倍で推移。
2023年は利益に対する評価が鮮明に。

上場SaaS企業28社平均・free・ラクスのPSR推移



Rule of 40% > 成長性
「高成長だけ」では評価がされない

2023年は、SaaS企業が黒字化に向けて大きなかじ取りを切った分岐点となった。

freeなどの先行赤字を計上し、高成長を目指す企業がマルチプルを下げる一方で、ラクスやeWeLLなど成長と利益を両立する企業が評価されている。

2024年2月末時点の株価においてはRule of 40% (ARR成長率と利益率の合算が40%を超える) を達成した企業のPSR平均が7.1倍に対し、未達成の企業の平均は5.3倍と開きが出ている。

PSR比較 (2024年2月末時点)

Rule of 40%

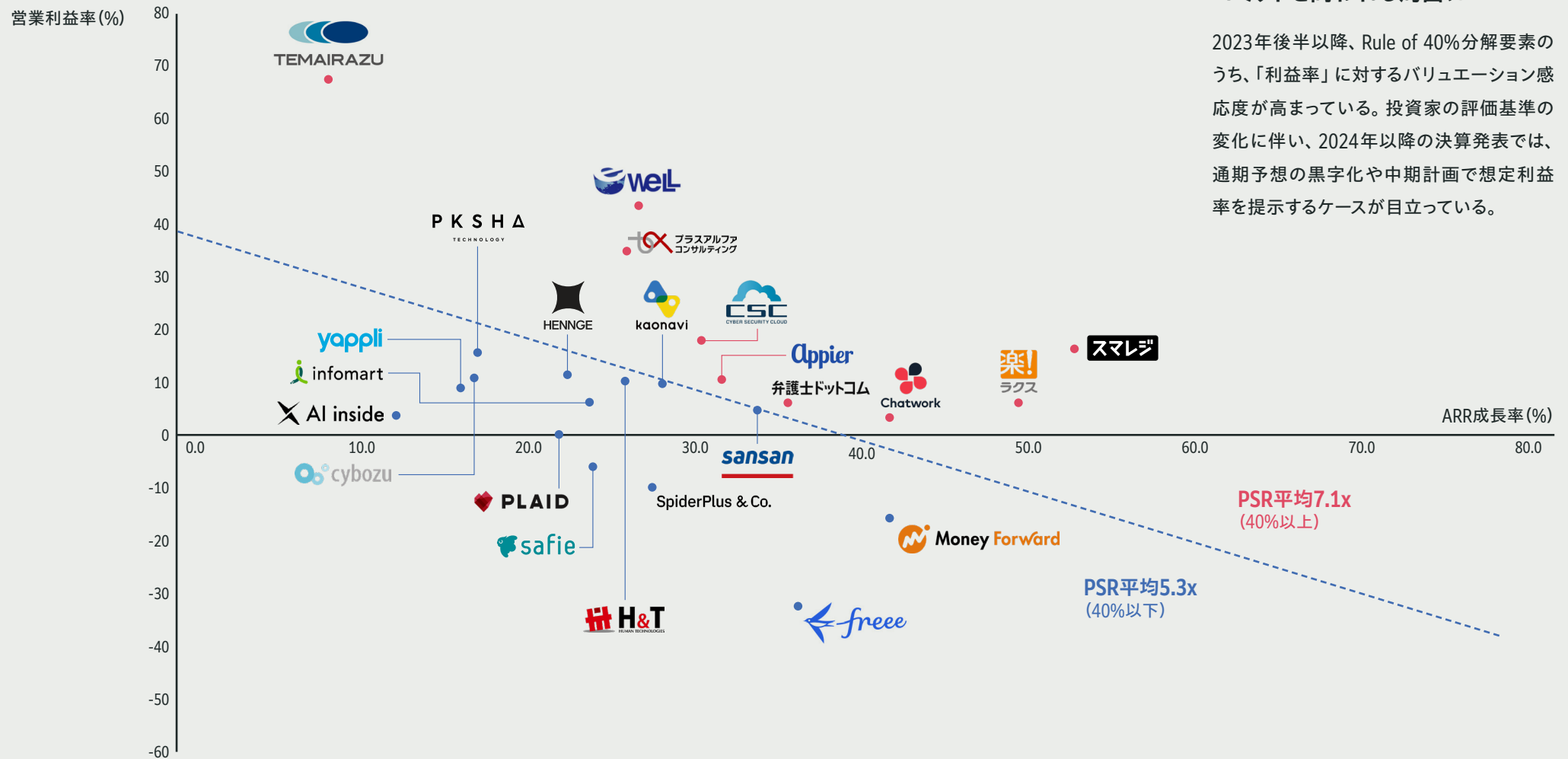
達成企業の平均 (11社)	7.1x
未達成企業の平均 (17社)	5.3x

※本ページのRule of 40%は直近期のARR成長率 (YoY) と予想営業利益率の合算を採用

Theme:
Rule of 40%

Rule of 40%の達成が高バリュエーションの要件。
各社の業績予想は成長率重視から利益率重視に重心が移りつつある。

国内上場SaaS企業 Rule of 40%マッピング



SaaS企業は収益性に対する
コミットを問われる局面に

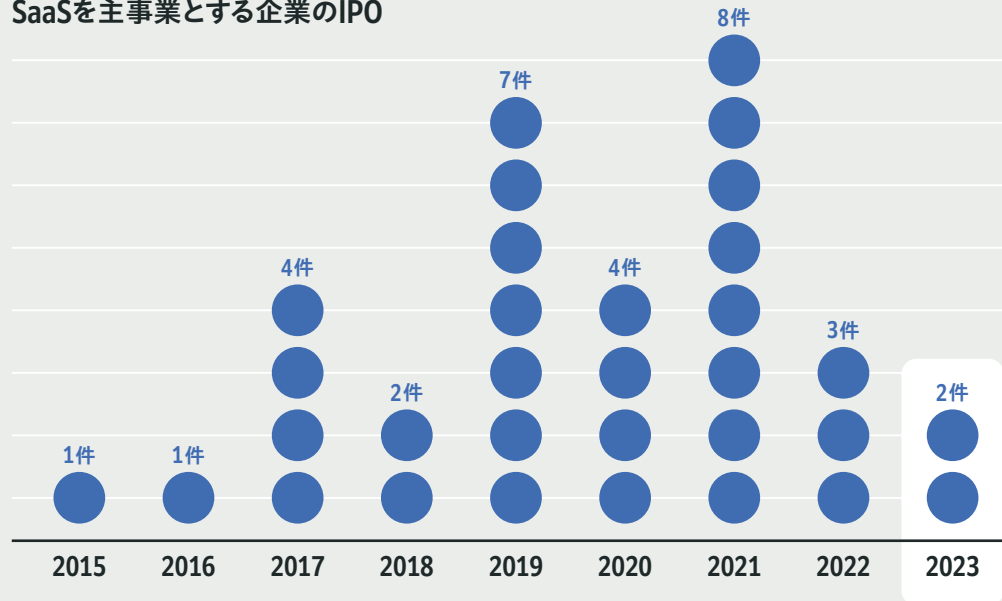
2023年後半以降、Rule of 40%分解要素のうち、「利益率」に対するバリュエーション感応度が高まっている。投資家の評価基準の変化に伴い、2024年以降の決算発表では、通期予想の黒字化や中期計画で想定利益率を提示するケースが目立っている。

出所: Next SaaS Media Primary SaaS KPIデータ・バリュエーションデータより集計
※営業利益率は予想ベース、ARR成長率は直近実績ベース ※データ時点は2024年3月初時点

Theme:
IPO

2023年はSaaS企業のIPOは件数・規模が低調 高バリュエーション時に調達を行った企業の動向に注目

SaaSを主事業とする企業のIPO



2024年、IPO市況は復活するのか。 「冬の時代」を乗り越えたIPO予備軍

2023年のSaaS企業IPOは、ドリーム・アーツ、ヒューマンテクノロジーズの2件のみとなり、2018年以来の件数の少なさとなった。また、これらの事例はベンチャーキャピタルからの出資を受けておらず、スタートアップ型のSaaS企業によるIPOは発生していない。

バリュエーションページにある通り、2023年も前年同様のマルチプル水準で推移をしており、2021年以前に資金調達を行った企業が前回ファイナンス時のバリュエーションを超えることが難しい環境が続いていることが主

な要因となっている。

市場が成長率重視から、利益率評価に軸足が移る中で、早急なIPOが嫌煙される声も一部に聞かれる。

一方、このような市況感にあっても、ミドル・レイターラウンドで着実に歩みを進める企業も見られる。2023年にもカケハシやキャディなどが大型資金調達を公表するなど水面下では企業価値を伸ばす企業も少なくない。

市場変化に左右されない、大型IPOに期待がかかる。

2023年にシリーズC以降の大型資金調達を行ったSaaS企業

	資金調達ラウンド	調達時評価額	リリース日
KAKEHASHI	シリーズC	423億円	2023/03/29
CADDO	シリーズC	660億円	2023/07/05

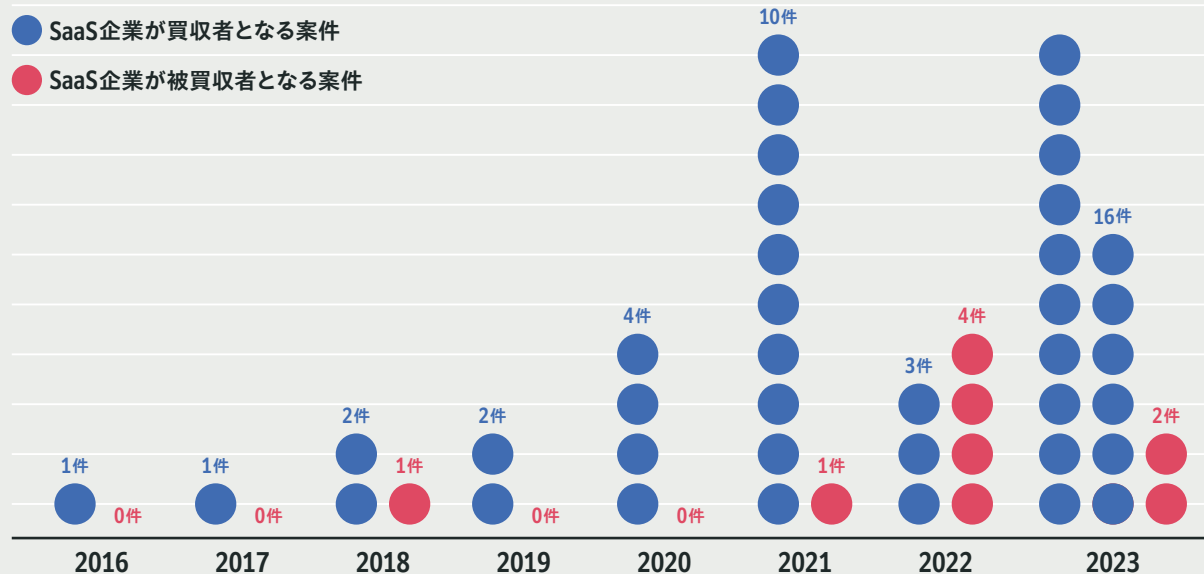
	上場時ARR	公募時価総額	PSR(公募時点)
 大企業向け社内ポータル・ノーコード開発ツール提供	2023年 10月27日	28.8億円	111億円 2.3x
 勤怠管理システム「king of time」を提供	2023年 12月22日	43.6億円	108億円 2.5x

Theme:
M&A

2023年はSaaSスタートアップ関連のM&A件数が過去最大に。

2023年の国内SaaS企業における注目M&A案件

公表日付	買収者	ターゲット	ターゲット業種	M&Aのポイント
2023.12.11	イタンジ	Housmart	売買仲介会社向けシステム	パーティカルSaaSスタートアップ間のM&A
2023.10.4	EQT	HRBrain	タレントマネジメントシステム	PEによるレイタースタートアップ投資
2023.10.4	カミナシ	StatHack	画像認識AIモデル	スタートアップ買収によるAI技術の取り込み
2023.10.2	SmarterHR	メタップクラウド(事業譲渡)	SaaS一元管理	レイタースタートアップ拡大戦略としてのM&A
2023.7.21	弁護士ドットコム	リセ	AI契約書レビュー	リーガルテックにおけるマルチプロダクト化
2023.1.20	フリー	sweep	請求書管理	ERP領域の機能カバレッジ拡大



新たに見られたM&Aのトレンドとは

2023年、SaaS企業に関連したM&Aは少数持分取得などの資本取引も併せると20件程度が観測され、過去最高水準に達した。

これまでに見られた事業拡大に伴う買収案件に加え、PEファンドによるレイタースタートアップへのセカンダリー投資など新たな動きにも注目が集まっている。

1. レイターステージへの投資を引き受けるPE



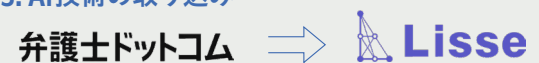
既存VCのセカンダリー取引として欧州系PEファンドEQTがHRBrain株式の過半数を取得。直近ではIPOを選択せずに時価総額1,000億円を目指す。

2. マルチプロダクト・カテゴリーキングを目指すM&A戦略



特定領域でユーザーを獲得後、シナジーやクロスセルを目的とするM&Aが増加。今後パーティカルSaaSの戦略として注目が集まる。ホリゾンタル領域でもfreeによるsweep買収など発生。

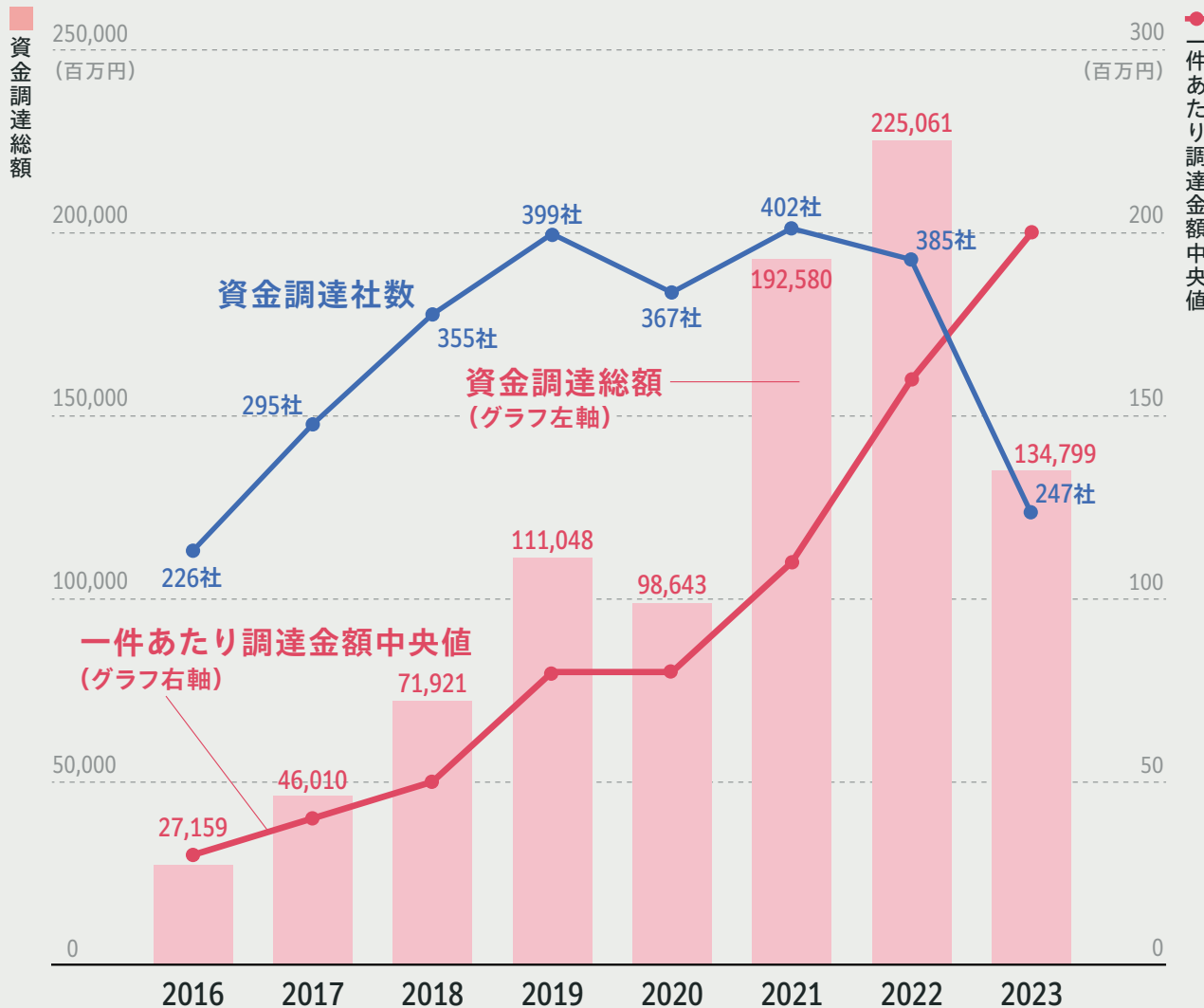
3. AI技術の取り込み



生成AIに対する注目が高まる中で、AIとの親和性が高い法務領域などで投資が加速。

Theme:
スタートアップ
資金調達

国内SaaSスタートアップ 資金調達総額、調達社数推移



SaaSスタートアップ投資額・社数が減少 国内スタートアップ投資に占めるSaaS割合は18%

2023年の国内スタートアップ投資額減少トレンドはSaaS領域においても同様に見られた。

投資総額全体額が対前年比-41%、社数ベースで-37%となり、調達環境の冷え込み、投資先の選別が厳格化した。これにより、2023年における国内スタートアップ投資総額7,536億円に占めるSaaSの割合は18%と昨年に比べ下がっている。

一方、一件当たりの投資金額中央値は前年比+34%となっており、特にシリーズAなどのアーリーフェーズで、案件の大型化が進んでいる。この傾向はシリアルアントレプレナー（連続起業家）が再びスタートアップを立ち上げる際の資金調達で顕著に見られる。

2023年に観測された大型調達 (シリアルアントレプレナー型のSaaS企業)

資金調達日	企業名	創業者	ラウンド/ 累計調達額
2023年 9月	ジョーシス	松本恭攝	シリーズB 181億円
2023年 9月	Pathos Logos	牧野正幸	プレシリーズA 33億円
2023年 11月	LayerX	福島良典	シリーズA 133億円
2023年 11月	_KNOWLEDGE WORK	麻野耕司	シリーズB 61億円

Theme:
ARR
獲得効率

黒字企業のARR獲得率の良さが目立つ結果に

Gross Burn (売上原価+販管費) / New ARR

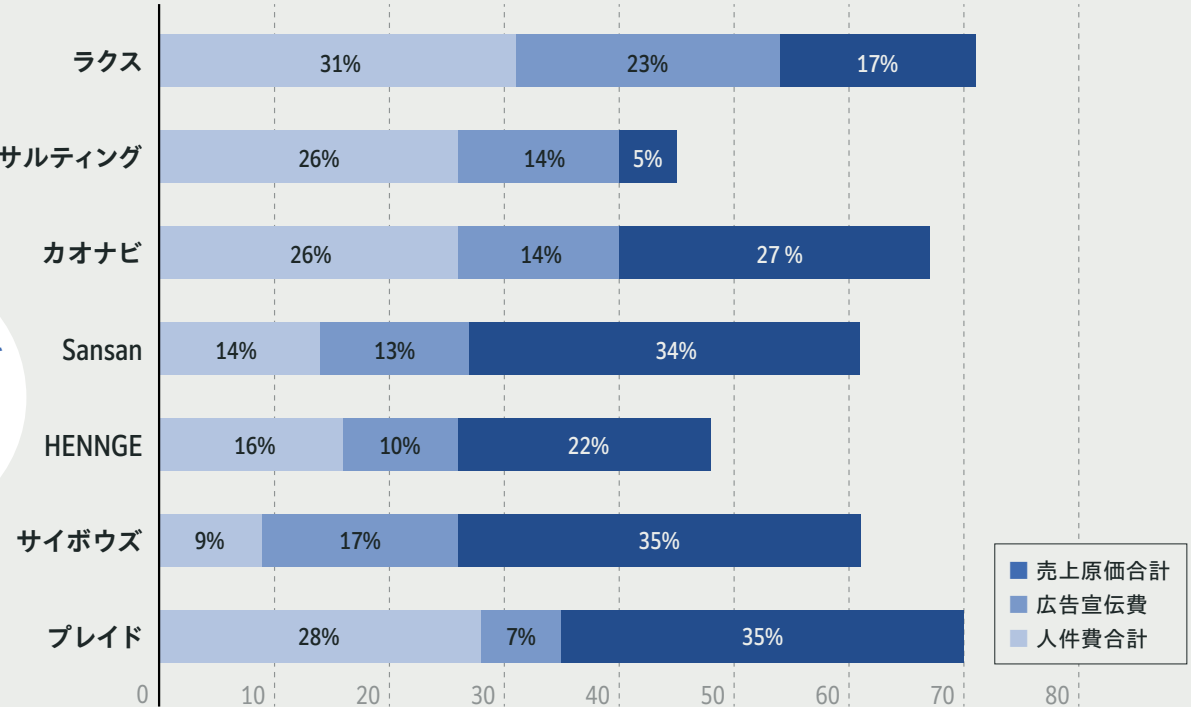
ラクス	3.2
プラスアルファ・コンサルティング	3.3
スマレジ	3.3
赤字 ChatWork	3.4
サイバーセキュリティクラウド	3.8
カオナビ	4.1
rakumo	4.1
Sansan	4.6
HENNGE	4.6
赤字 スパイダープラス	5.2
インフォマート	5.3
赤字 フリー	6.0
赤字 マネーフォワード	6.0
サイボウズ	6.1
ヤプリ	6.9
赤字 プレイド	7.1
赤字 Photosynth	7.1
赤字 セーフイー	7.7
オロ	8.2
AI inside	9.1
赤字 チームスピリット	9.2
赤字 Unipos	10.1
赤字 CS-C	40.7

Gross Burn / New ARR

プラスアルファ・コンサルティング

新規ARR 1億円を
獲得するために
SaaS企業が
費やす資金は？

獲得効率 上位・中位・下位のコスト内訳は？



2023年はSaaS企業のバリュエーションの利益相関が高まっているが、米国では2024年に入り、成長率重視の回帰も見られている。売上成長と利益の双方が求められる中で「規律ある投資」や「筋肉質な成長」を達成しているのが表中の上位企業だ。

SaaS企業の中で、最も優れているのがラクスだ。2023年では、1年間に97億円の新規ARRを積み増すなど、他社を圧倒するトップライ

ン成長を見せている。

上位企業3社は、いずれも営業黒字を計上しており、利益を出しながら高成長を続ける構造を作り出せている。

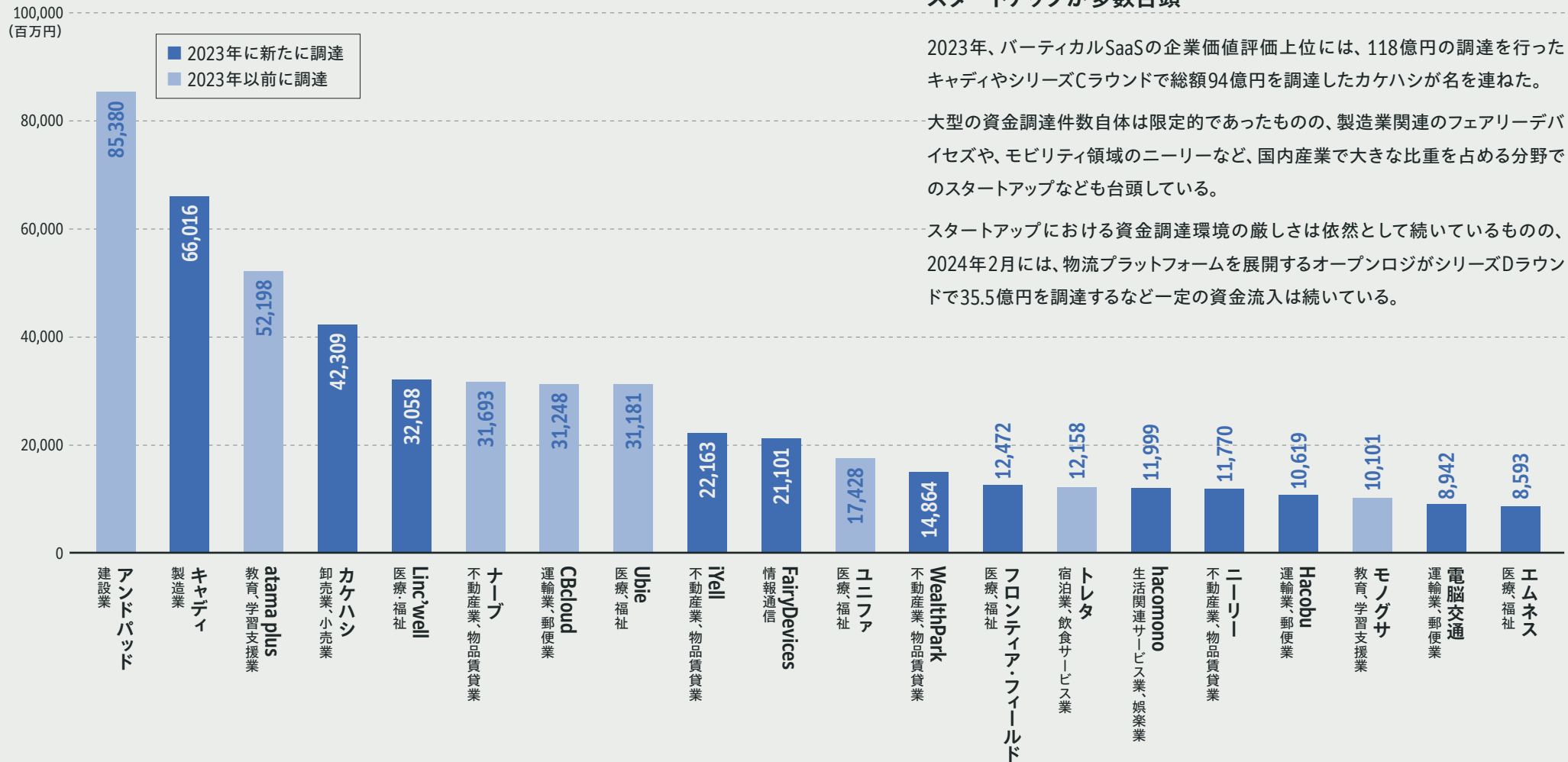
下位企業においては、ARR成長率が10%以下といったケースも散見されるなど、成長逡減による効率性の悪化が見られている。

※直近四半期ベースのGross Burn (売上原価・販管費)/New ARRにて算出
 ※データ時点は2023年12月末時点における直近四半期ベース。原価及び販売管理費は直近四半期から12ヶ月換算。
 ※ARRの開示がない場合は、四半期ストック売上×4などでARRを算出し、その前年同期比ARRから新規獲得ARRを概算

Theme:
バーティカルSaaS/
未上場企業

国内バーティカルSaaSスタートアップ 評価額上位

バーティカルSaaSスタートアップ 評価額上位20社



大型調達は限定的だが、着実にラウンドを進めた スタートアップが多数台頭

2023年、バーティカルSaaSの企業価値評価上位には、118億円の調達を行ったキャディやシリーズCラウンドで総額94億円を調達したカケハシが名を連ねた。

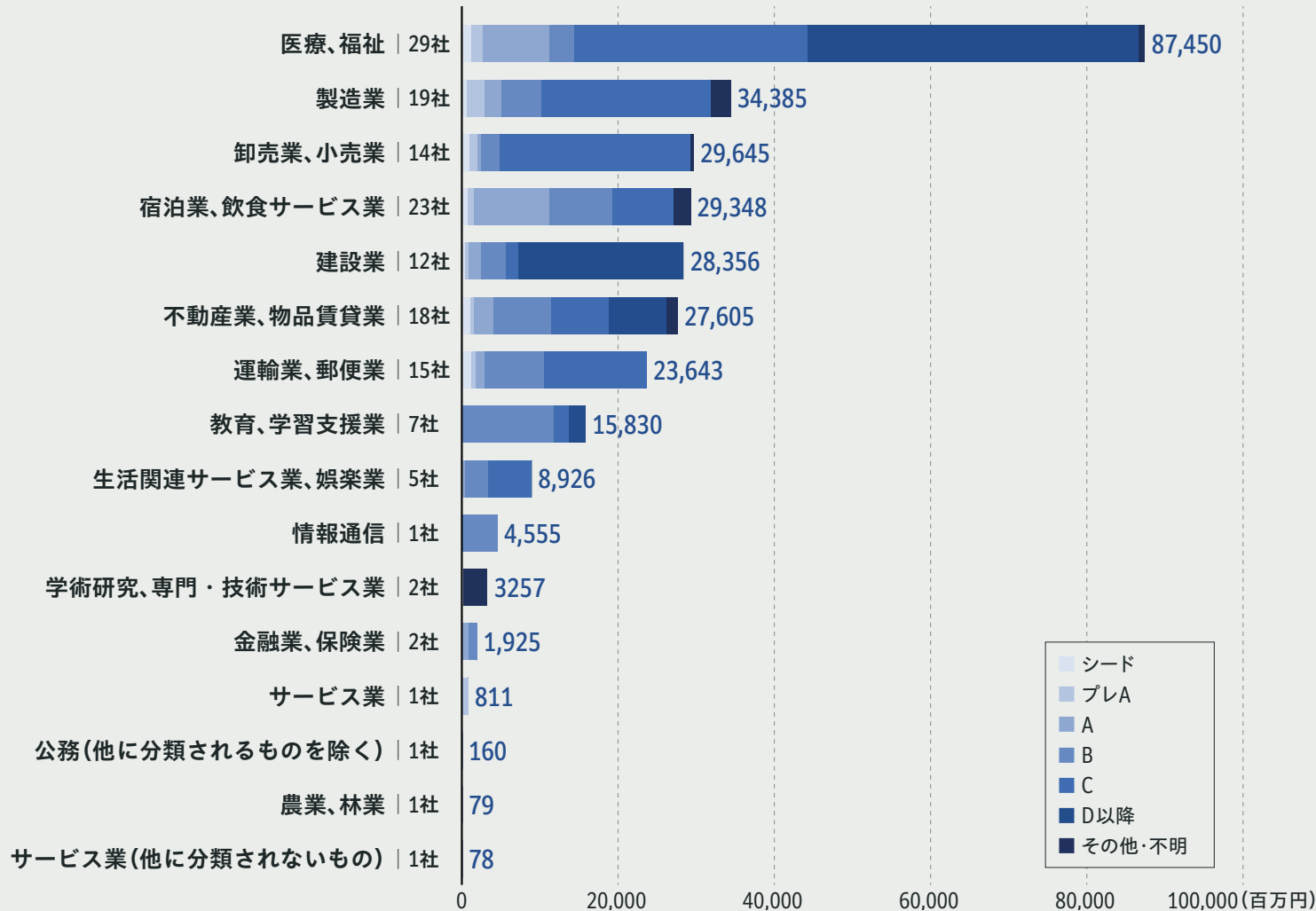
大型の資金調達件数自体は限定的であったものの、製造業関連のフェアリーデイズや、モビリティ領域のニーリーなど、国内産業で大きな比重を占める分野でのスタートアップなども台頭している。

スタートアップにおける資金調達環境の厳しさは依然として続いているものの、2024年2月には、物流プラットフォームを展開するオープンログがシリーズDラウンドで35.5億円を調達するなど一定の資金流入は続いている。

Theme:
パーティカルSaaS/
未上場企業

2024年問題に取り組むパーティカルSaaSへの投資が増加 製造業ではCADDiの大型調達事例が投資額をけん引

パーティカルSaaSにおける、業種・ラウンドごとの調達額総計



労働力不足は千載一遇のチャンスか

今年、さまざまな業界において働き方改革法案の施行による残業時間の上限が規定されたことに伴う、いわゆる「2024年問題」を迎える。

ノンデスクワーカー向けSaaSを提供するX Mileは、2024年問題への対応ニーズにより、導入数10,000事業所と2倍伸長で順調に成長。シリーズBラウンドで18億円の調達を行っている。

また、物流DXを推進するアSENDは運送事業者に特化したクラウド型業務システム「ロジックス」を拡販し、シリーズAラウンドでの調達を行うなど、労働力不足などの問題に対処するため、これまでSaaSの導入が進んでいなかった領域でも投資が進んだ。

2023年は、キャディによるシリーズC総額118億円の調達がパーティカルSaaSでは最大の投資案件となった。図面管理SaaSを国内のみならず、米国で展開を広めている。

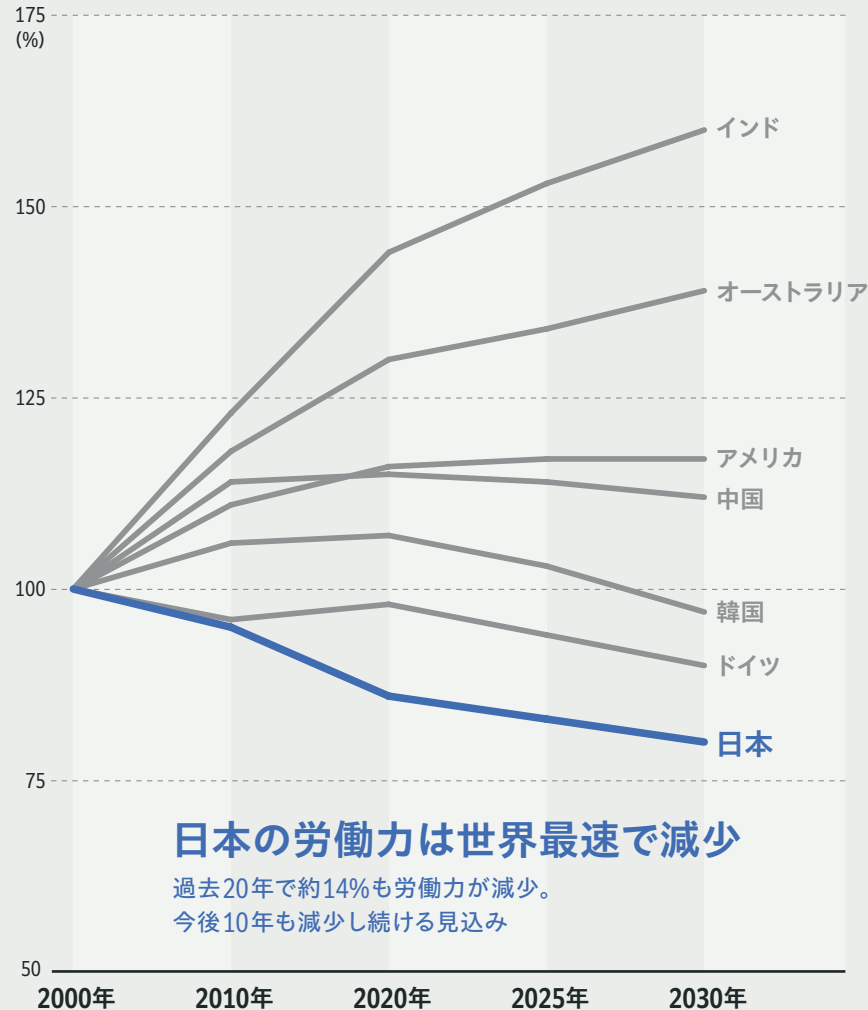
2024年問題のみならず、各業界で労働力人口の減少などに起因する様々な課題が顕在化する中、スタートアップが課題解決の担い手となることができるのか。

Innovation in a Depopulating Society

人口減少社会における イノベーションセクション

日本は、世界最速で進行する労働人口減少という課題を解くことができるのか

各国の生産年齢人口の相対比較推移 (2000年=100)



$$\text{GDP (付加価値)} = \text{労働生産性} \times \text{労働人口}$$

↓ 先進国最低水準
↓ 今後40年で4割減少

GDPを向上させるためには…

日本の労働力は世界で最速で減少

労働人口減少化において経済的豊かさ (GDP) を維持するためには、一人当たりの労働生産性を高める施策、もしくは労働人口を増やす施策の実行が必要となる。

少子化対策は20年後を見据えた取り組みであり、一朝一夕に効果を求めることはできない。

短期的には「SaaS、ロボティクスなどのテクノロジーを活用した生産性の向上」と「リスクリング、海外人材活用等の労働人口の拡張」の2択しか残されていない。

$$\text{GDP (より向上)} = \text{労働生産性} \uparrow \times \text{労働人口} \uparrow$$

人口減少の解消手段として注目されるテーマ 8選

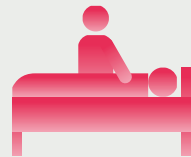
労働生産性↑

一人当たりの労働生産性を向上させる施策



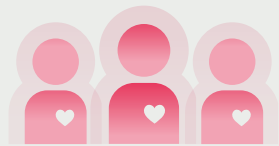
テクノロジーを活用した 生産性向上

バーティカルSaaS、自動化、ロボティクス、AIなどを活用したベストプラクティスの複製による業務効率化



超高齢者社会を支える エイジテック

高齢者の介護、相続、死後の手続きなどで現役世代が生産性を失わないための次世代多死社会インフラ



就労者のやりがいを高める ウェルビーイングテック

一人一人のやりがいの向上を図り、限られた就労者の一人当たりの生産性の向上を図る

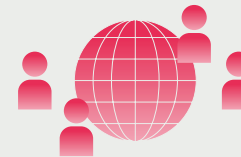


賃金を向上させるための 人事・給与インフラ

就労者がフェアな条件で企業と交渉するためのオープンな人事・給与データベース・マッチングプラットフォーム・メディア

労働人口↑

労働人口を拡張させる施策



海外からの労働者の 受け入れとサポート

海外高度人材をスムーズに受け入れるためのシェアードサービス、多言語支援システムの構築。



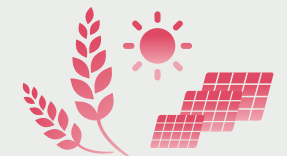
シニア世代の リスクリング

リスクリングにより、シニア世代の職業選択肢を広げ、労働人口の裾野を広げる



女性の社会進出支援・ Femtech

日本の組織の多様性を高めるため、性別を理由にキャリアを諦めない社会変革、インフラ、テクノロジー

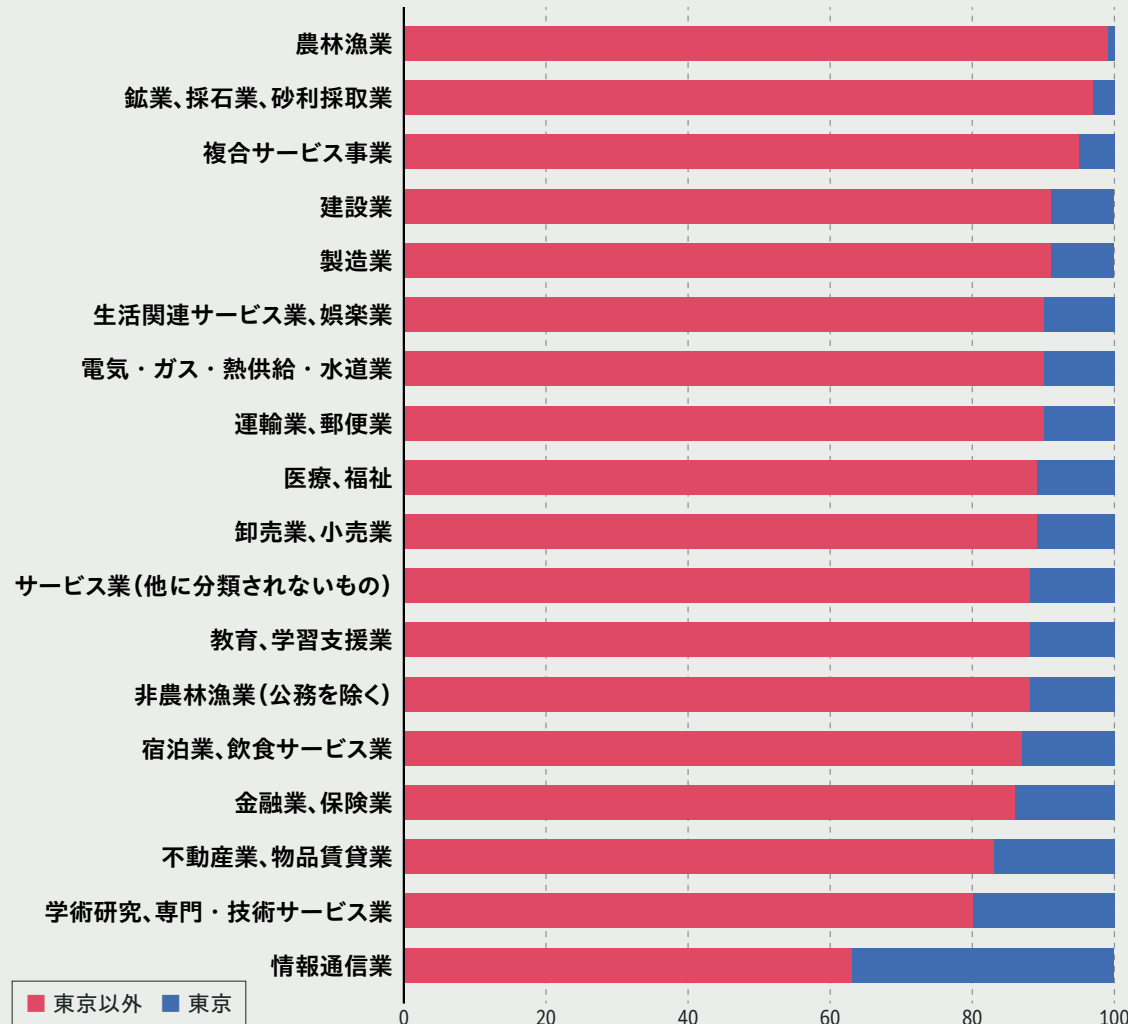


持続的なエネルギー・ 食料自給率向上

長期的に人口に連動するといわれるエネルギー、食料自給率を高めるための再生エネルギー、農業技術

バーティカルSaaSの成長余地は各地域にあり バーティカル×地域攻略3つの壁とその攻略法

職業別 事業者数 地域依存度(東京以外 vs 東京)



ホリゾンタルSaaSとは異なる市場開拓をいかに成功させるか

情報通信、不動産、金融などを除くほとんどの業種で東京の事業者が全国に占める割合は10%前後であり、多くの業種での成長余力は各地域に点在している。各地域に点在する顧客に面

で展開できるバーティカルSaaSが各業種のカテゴリーリーダーとなる。バーティカルSaaSの地域展開において3つの壁を乗り越える必要がある。

1

地域の壁

直接地域企業にアプローチしても信用力がなく門前払いになってしまう。地域によっては地域展開に際して「拠点設立」が求められてしまう

2

パートナーの壁

SaaSはスポットでのコミッションを求める一方、一過性のコミッションではパートナー企業にとって持続性のあるビジネスにならない

3

ユーザーの壁

他地域の導入事例の情報がなく、活用後の効率化のイメージがもちにくい。また、SaaSプロダクトの情報も少なく取捨選択ができない



SaaS企業の信用やネットワークを補完する役割として、地域に根付く金融機関や地場のリーダー企業との広域連携が必要となる

地域展開における第一人者に聞く SaaSを全国に展開するためのGoodマインド/Badマインド

	Goodマインド	Badマインド
パートナーとの関係性	パートナーの「成功にコミットする」	パートナーに「売ってもらう」
地域におけるクラウドの位置づけ	オンラインの浸透も見られるが、対面であることが首都圏以上に重要	コロナ禍を経てオンラインが前提
SaaSの訴求方法	顧客のビジネス、組織文化、ITリテラシーを理解し、デジタル活用による共通認識をつくる	SaaSそのものの機能やメリットをダイレクトに伝える
	地銀などと共同で地域ネットワークを通じコミュニティをつくっていく	地域の非当事者の立場からSaaSの営業活動を行う
目標・KPIの立て方	自社サービスの領域の市場や顧客の状況を正しく理解した上で、適正な成果とステップを描く	初年度から首都圏と同じ、もしくは近い成果を求める

首都圏での成功をアンラーンし、高いコミットを!

SaaSを地方で展開する上で最も重要なことは、とにかく組織として各地域営業に対するコミットメントの高さを持てるかという点に尽きます。

有力な地場のIT企業やSlerとパートナーシップを結ぶことができて、その時点では数ある取り扱いSaaSの1つに過ぎません。パートナーのビジネスモデルを理解しながら「共に成功する」という熱量が必要となります。







また、SaaSやオンラインツールに対する首都圏の感覚を持ち込まず、地場のパートナー、地域展開のキーパーソン、コミュニティとの関係構築などを通じてその地域の市場、顧客への理解を深め、市場開拓、成長のステップを描いていくことが大切です。

今村和広氏

2004年セールスフォース・ドットコムに入社。九州・沖縄地区を皮切りに地方成長市場の立ち上げに従事。執行役員などを歴任後、ユーザベースグループのB2B SaaS事業の執行役員としての活動を経て、現在は株式会社システムフォレストのアドバイザーとして地方成長市場でのDX支援に取り組む。



人口減少社会の課題に挑む注目スタートアップ 24社

<p>農業、林業</p>  <p>DeepForest Technologies</p> <p>シード</p> <p>ドローン空撮による森林解析ソフトウェア「DF Scanner」で森林管理を効率化</p>	<p>漁業</p>  <p>リージョナルフィッシュ</p> <p>B</p> <p>ゲノム編集技術をはじめとした品種改良技術×スマート養殖技術を活用</p>	<p>畜産業</p>  <p>Eco-Pork</p> <p>B</p> <p>養豚経営管理ツール「Porker」で持続可能な養豚業界を実現</p>	<p>建設業</p>  <p>SoftRoid*</p> <p>シード</p> <p>AI遠隔施工管理サービス「zenshot」で建設現場の生産性向上を図る</p>	<p>製造業</p>  <p>Skillnote</p> <p>B</p> <p>スキルマネジメントシステム「Skillnote」により製造業の人材管理を最適化</p>	<p>電気・ガス・熱供給・水道業</p>  <p>アシオット*</p> <p>プレA</p> <p>メーターの自動検針SaaSでアナログなメーター検針の大幅な省力化を実現</p>	<p>行政・自治体</p>  <p>Graffer</p> <p>グラファー</p> <p>B</p> <p>デジタル行政プラットフォーム「Graffer Platform」で自治体業務をDX</p>	<p>運輸業、郵便業</p>  <p>XMile</p> <p>B</p> <p>ノンデスク事業者向けSaaS。「働き手不足」と「労働生産性の低さ」の解決を目指す</p>
<p>金融業、保険業</p>  <p>エンペイ</p> <p>B</p> <p>「enpay」で保育、教育施設における非効率的な現金集金業務を解消</p>	<p>不動産業</p>  <p>THIRD</p> <p>B</p> <p>AI建物管理クラウドシステムで建物管理業を労働集約型から情報集約型のビジネスへ</p>	<p>飲食サービス業</p>  <p>タイミー</p> <p>D</p> <p>「働きたい時間」と「働いてほしい時間」をマッチングするスキマバイトサービスの展開。</p>	<p>宿泊業</p>  <p>Edeyans</p> <p>A</p> <p>ホテル客室清掃管理SaaS「Jtas-ジェイタス-」でホテル業界のインフラを目指す</p>	<p>生活関連サービス業、娯楽業</p>  <p>hacomono</p> <p>C</p> <p>顧客管理・予約・決済システム「hacomono」で店舗スタッフ業務を大幅省力化</p>	<p>教育、学習支援業</p>  <p>モノグサ*</p> <p>B</p> <p>記憶定着支援SaaS「Monoxer」で教師の働き方を改革</p>	<p>医療、福祉</p>  <p>ヘンリー</p> <p>B</p> <p>クラウド型電子カルテを提供。中小病院の業務の効率化・コスト削減に寄与。</p>	<p>卸売業、小売業</p>  <p>クロススマート</p> <p>B</p> <p>受発注プラットフォーム「クロスオーダー」で飲食店様や卸売業者のアナログ業務をデジタル化</p>
<p>テクノロジー</p>  <p>オルツ</p> <p>D</p> <p>パーソナル人工知能「al+ (オルツ)」で非生産的労働の解消を目指す</p>	<p>超高齢化社会</p>  <p>トリプル・ダブリュー・ジャパン</p> <p>D</p> <p>排泄予測デバイス「DFree」により高齢者の自立支援を促進</p>	<p>ウェルビーイング</p>  <p>HataLuck and Person</p> <p>C</p> <p>店舗マネジメントツール「はたLuck」でシフトワーカーの働きがい・生産性を向上</p>	<p>賃金向上</p>  <p>WorkCircle</p> <p>シード</p> <p>匿名キャリアSNS「WorkCircle」で労働者の最善なキャリア選択を実現</p>	<p>外国人労働者</p>  <p>AIRVISA</p> <p>SmartHR 100%子会社</p> <p>外国籍従業員ビザ管理・申請クラウドソフト「AIRVISA」で外国籍人材の雇用を支援</p>	<p>終活・相続</p>  <p>ファミトラ</p> <p>A</p> <p>家族信託の組成サポート事業により人生100年時代の財産管理を実現</p>	<p>女性活躍・フェムテック</p>  <p>mederi</p> <p>C</p> <p>オンラインビル診療サービス「mederi Pill」で女性の健康をサポート</p>	<p>持続的エネルギー</p>  <p>チャレナジー</p> <p>C</p> <p>プロペラのない「マグナス風車」で、日本での風力発電普及を目指す</p>

掲載基準 ※各産業・テーマにおいて、生産性の向上や新たな労働力の創出につながるサービス、プロダクトを提供しているスタートアップ

※技術や市場へのアプローチなどにおいて革新性がある企業を選出 ※新興市場が冷え込んだ2022年以降も資金調達や業績進捗、製品リリースなどアクティブな活動が見られる

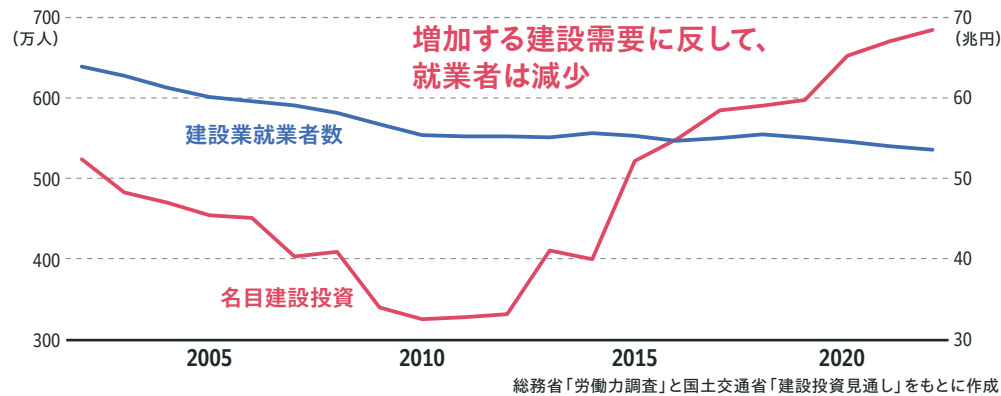
注記:社名横に*記載企業はファーストライト・キャピタルの投資先です。

労働生産性 人口減少 × スタートアップ

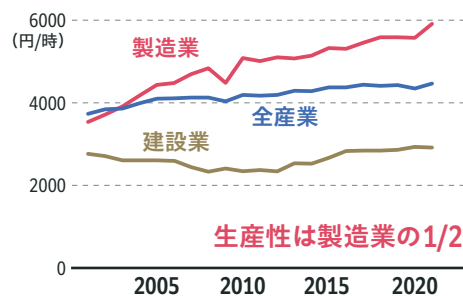
建設業における課題と取り組み事例

Fact ■ 今後10年間で100万人の労働者不足に陥るとの指摘
 ■ 労働者の負荷は高く、週休1日も常態化。生産性向上が急務

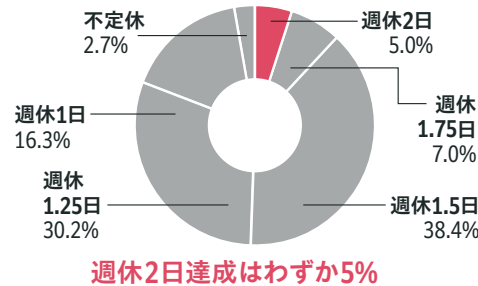
「外国人雇用状況」の届け出推移



労働生産性の推移



民間工事における休日取得状況



Needs 生産性の低い業務(ノンコア業務)の省力化

現場に行かない
遠隔管理の実現

職人の経験や勘に頼った
アナログ管理からの脱却

Solution **Soft+ROID** AI遠隔施工管理SaaS

- カメラをもって現場を歩くだけで、現場全体をデータ化。遠隔から管理可能に。
- AI現場監督により、現場訪問回数を削減しながら品質を向上。

株式会社SoftROID
代表取締役/CEO
野崎 大幹氏



建設現場では、深刻化する人材不足により、これまで同様のアナログ管理や手動プロセスから脱却することが、急務です。

既存業務や体制のままでは回らなくなるのは明白で、生産性向上と品質管理向上を両立するため、管理体制の構築が待たなしの状況です。

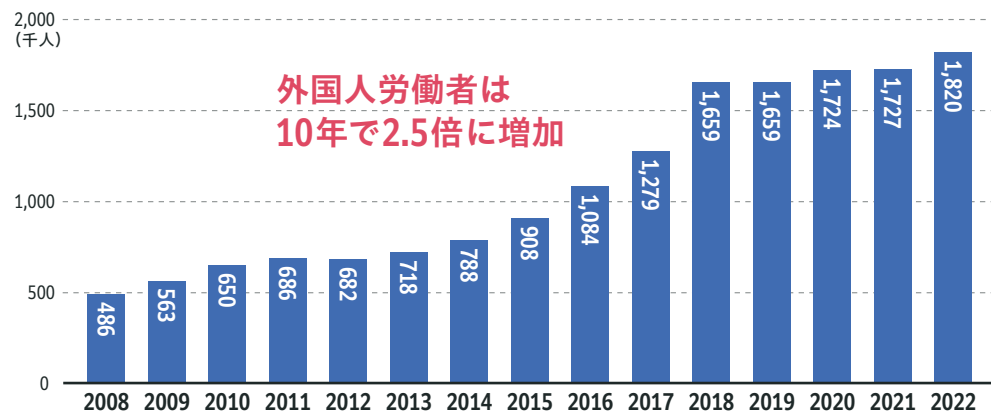
まさに今こそ、建設領域においてDXが真価を発揮するタイミングです。

労働人口 人口減少 × スタートアップ

外国人労働者雇用における課題と取り組み事例

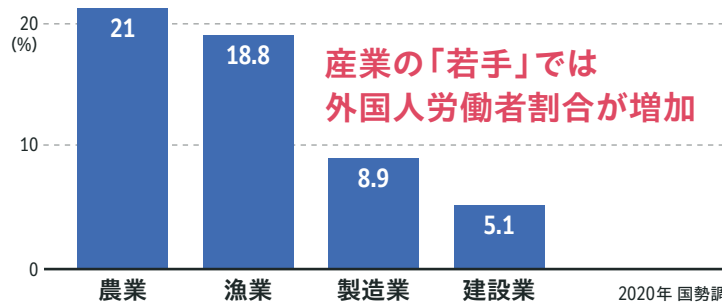
Fact □ 労働力人口減少下の日本は、既に「移民大国」となっている
□ エssenシャルワーカー職種はもはや移民なしでは成り立たない

建設業就業者数と建設投資の推移



厚生労働省 公表「外国人雇用状況」より

若年労働層(20~39歳)に占める外国人労働者の割合



2020年 国勢調査を基にAIRVISA社が作成

Needs

在留資格管理

複数言語でのやりとり

コンプライアンス管理

ビザのオンライン申請

Solution



外国籍従業員ビザ
管理・申請SaaS

- 企業向けに外国籍従業員のビザ管理、申請をサポートする
- クラウド型ソフトウェア。外国籍人材の雇用にまつわる
- 「情報収集」「管理」「手続き」を一気通貫でサポート。



日本の労働人口減によって、外国人労働力へのニーズが高まる一方で、円安や韓国などの経済台頭もあり雇用の確保が難しくなっています。

在留資格手続きのサポートや言語障壁を取り除くだけでなく、日本企業が働く場所として「選ばれる」努力が必要となりつつあります。



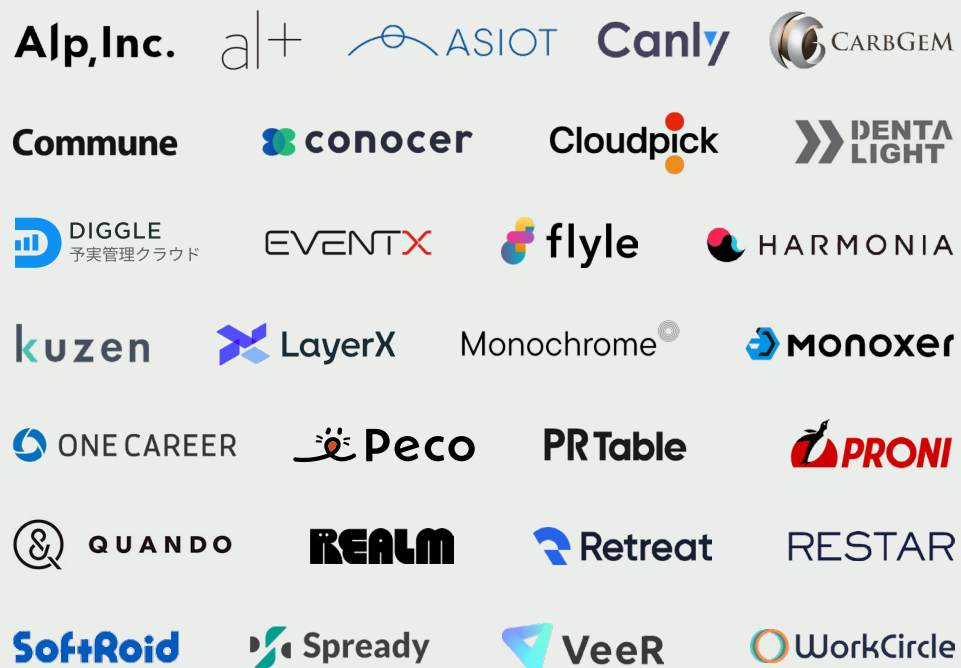
株式会社AIRVISA
代表取締役 CEO・Founder
ジャファー アフメット氏

事業家による起業家のための100年VC

ファーストライト・キャピタルは世界の新産業を創造する「起業家と事業」の成長プロセスを、「リアルな事業経験」を基にリードし続けるベンチャーキャピタリストチームです。アジアから世界を狙える、スタートアップの海外進出支援にも力を入れています。



FIRSTLIGHT CAPITAL



会社名	ファーストライト・キャピタル株式会社 FIRSTLIGHT Capital, Inc.
事業内容	ベンチャーキャピタル
テーマ	人口減少社会に イノベーションを起こすテクノロジー
投資社数	32社 (as of 2024/2)
投資地域	日本+アジア
所在地	東京都港区愛宕2丁目5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー 35階
設立日	2018年2月16日

Our Purpose

労働人口減少による 社会基盤のパラダイムシフト

産業・インフラの人手不足が深刻に

ドライバー・整備士・工事士が数十万規模で不足
現場は高齢ベテランに依存、技術承継ができず、廃業が多発
物流やインフラ・メンテナンス網が破綻する

ライフラインのコストが急騰

2029年には橋梁の52%が建設後50年を経過
2040年水道代は1.4倍に、遠隔地の電気/ガス/水の供給コストが急増
2030年ドライバー不足により約11億トン(需要の1/3)が配送不可

超高齢化社会に突入

2025年には人口の5人に1人が後期高齢者となる
介護需要増加による労働人口の産業別分布にさらなる歪み
年間約160万人の多死社会を支えるインフラ不足

“人口減少社会におけるイノベーションが不可欠”

**VERTICAL
FOCUSED**

レガシー産業の革新

**FUTURE OF
WORK**

新しいはたらき方

**HARDWARE
ENABLED**

ハードウェアとの融合

**INDUSTRIAL
AI/IoT**

産業用センシング技術

世界が注目する

日本の社会課題「人口減少問題」を
解決するスタートアップを支援



FIRSTLIGHT CAPITAL

PRODUCT-LED

プロダクトドリブン

AUTOMATION

労働集約からの解放

MARKETPLACE

マーケットプレイス

METaverse

メタバース



FIRSTLIGHT CAPITAL
SaaS Annual Report 2023-2024

全体構成・執筆 代表取締役 マネージング・パートナー
岩澤 脩

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・制作協力 シニアアソシエイト
岩下真也

アントレプレナーインレジデンス
前橋卓弥

インターン
川添敦史

デザイン 青松 基 (sukku)

取材協力 株式会社システムフォレスト CSO
今村 和広氏

株式会社AIR VISA 代表取締役 CEO・Founder
ジャファー アフメット氏

株式会社SoftRoid CEO
野崎 大幹氏

データ参照元 INITIAL
<https://initial.inc/>

Next SaaS Media Primary
<https://note.com/funeo>



FIRSTLIGHT CAPITAL

<https://firstlight-cap.com/>

本レポートに関する問い合わせ

contact@firstlight-cap.com

本資料はファーストライト・キャピタル株式会社の著作物であり、著作権法により保護されております。本資料を複製、翻案、公衆送信、引用、転載、販売、頒布、第三者への提供、出版、その他これに類する利用行為（著作権に違反する行為や当社の利益を害する一切の行為を含みます）をすることはできません。

本資料は、特定の有価証券、金融商品又は取引について募集、投資の勧誘又は売買の推奨を目的としたものではありません。