

ユニコーンの落日

海部美知（ENOTECH Consulting 代表）

1. 元ユニコーンの破綻が相次いだ 2023 年

2023 年は、米国のベンチャーにとって厳しい年であった。NVCA-Pitchbook の第 3 四半期のレポートによると、米国のベンチャー投資は、資金量で 2021 年第 4 四半期、ディール数では 2022 年第 1 四半期をピークに急速に減少、その後低調が続いている。

OpenAI や Anthropic などの AI 関連大型案件が相次いで話題になったために、外から見ると低調なようには見えないかもしれないが、ベンチャー投資のあらゆる指標において、「8 年ぶりの低さ」「9 年ぶりの不振」といった状況である。この引き金となったのが、2022 年のアメリカでの金利引き上げであり、その後の株式市場の低迷である。

その中で、意外にまともな報じられていないのが「元スタートアップの破綻」の統計である。市場低迷を受けて、2022 年にも FTX の破綻などの大きな事例があったが、2023 年には過去にユニコーン（企業評価額 \$1bil. 以上の大型ベンチャー）としてもはやされた元スタートアップの破綻がさらに加速している様子が見える。

スタートアップの 90% は 5 年以内に失敗する、とよく言われる。上場前のベンチャーや元スタートアップの破綻は、その意味では珍しいことではないが、今年のスタートアップ破綻の多さは、2020 年から 21 年にかけての「コロナ・バブル」の後遺症という側面もあり、またより長期的なトレンドの反映という要素もある。

本稿では、最近の New York Times の記事などにに基づき、こうした 2023 年の「元ユニコーンの落日」の事例と、そこから得られる教訓について見ていくこととする。なお、事例は必ずしも「ユニコーン」に限らず、一般的に「最近のベンチャーの失敗・破綻」を掲げている。

2. 相次ぐユニコーン破綻、ベンチャーの不振

2.1 スタートアップの破綻が増加している

スタートアップの破綻については、New York Times 紙の 12 月 7 日付の記事「ユニコーンからゾンビまで；テック・スタートアップは時間とお金が尽きかけている¹」が詳しく、多くのメディアに引用されている。

New York Times が Pitchbook に依頼した調査によると、今年になって破綻した、VC が投資した未上場の米国企業数は 3,200 社、これらの企業が調達したベンチャー資金は合計 \$27.2 billion となっている。なおこの数値は、すでに上場した企業や、会社や資産を売却したケースは含まれていない。さらに、小規模な企業の場合は何も発表せず、静かに閉鎖することも多い。このため、実際には「元スタートアップの破綻」はもっと多いと考えられている。

この数値が従来と比べてどの程度多いのか少ないのか、ということはこの記事ではわからないが、別の参考データが紹介されている。

スタートアップの資金調達に必要な資料の作成・管理を支援する SaaS である Carta が、自社の顧客のうち破綻したものの数値を公表している。なお、この数値は Carta 社のプラットフォームを利用している企業だけが対象であり、外部からの資金調達をまだしていない若い会社が多く含まれている。このため、上記の New York Times の調査の対象となった「VC が投資した企業」とは対象が異なっているが、経年変化の参考数値として見る事ができる。

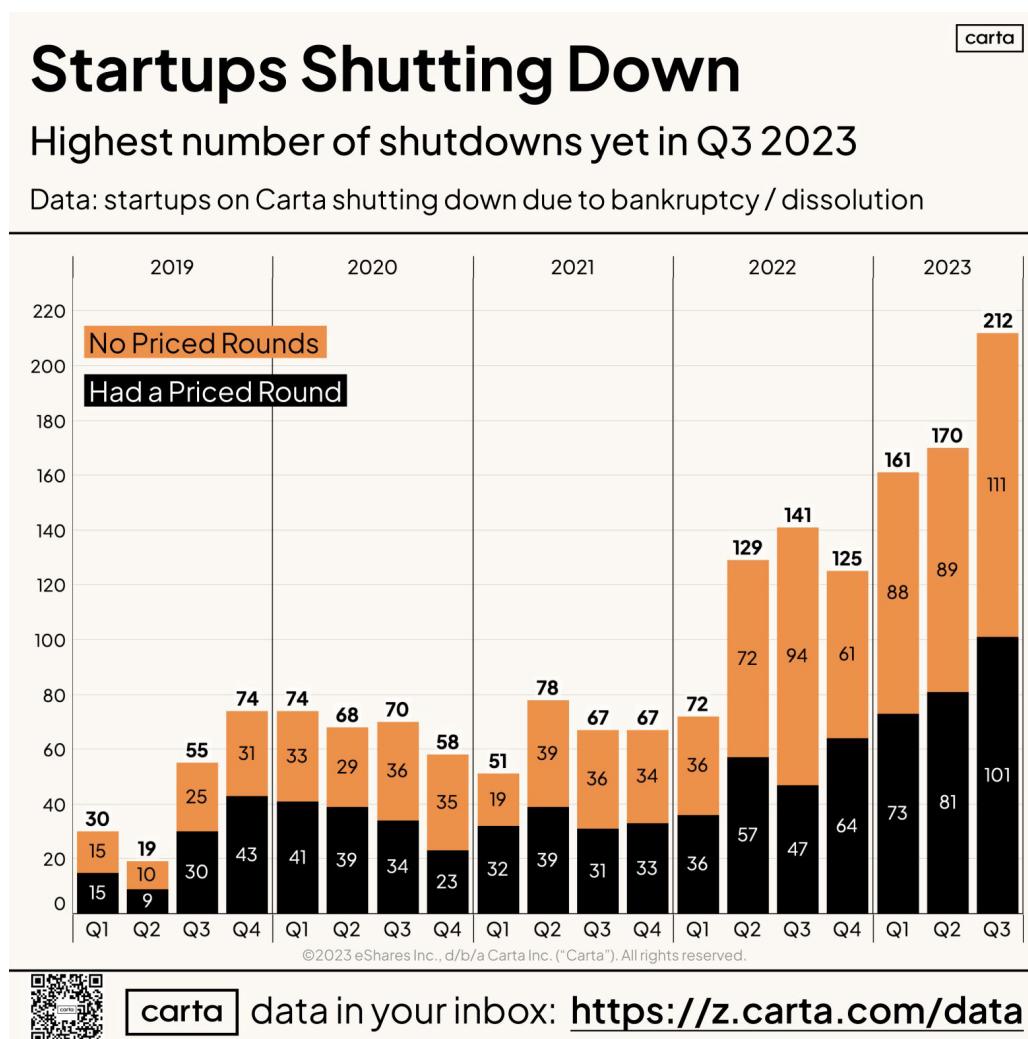
図 1 のグラフによると、2022 年の第 2 四半期から破綻の数が増え、2023 年第 3 四半期にはさらに急増した。同社によると、2023 年で 10 月までに、\$10 mil. 以上を調達したベンチャーの 87 社が事業停止しており、2022 年通年の倍のペースとなっている。Carta のデータ解析責任者は「スタートアップにとって、この 10 年ほどの間で最も難しい年」としている²。

¹ <https://www.nytimes.com/2023/12/07/technology/tech-startups-collapse.html>

² https://www.linkedin.com/posts/peterjameswalker_cartadata-startups-founders-activity-7112949181815656448-06cy/?utm_source=share&utm_medium=member_ios

全体としても、資金調達が容易だった 2020～21 年と比べ、22 年以降は外部から資金を入れる前に破綻してしまうベンチャー（グラフのオレンジ色の部分）が半分以上を占めるようになってきている。

【図 1】 Carta 社プラットフォーム上で破綻した企業数の推移



出典 : Carta³

³ https://www.linkedin.com/posts/peterjameswalker_cartadata-startups-founders-activity-7112949181815656448-06cy/?utm_source=share&utm_medium=member_ios

2.2 背景

ベンチャーは多数破綻するが、一方で Facebook や Google のような、桁外れの大成功がたまに出る、というのが通常の姿である。そして Carta の統計のように、通常は資金調達前や、調達額の小さいものが破綻する可能性がより高い。しかし、ここ数年のベンチャー投資額はあまりに多かったために、多額を調達しても失敗することも多い傾向がある。

New York Times によると、2012 年から 2022 年までの 10 年間で、米国のスタートアップ投資は 8 倍に膨らんだ。Facebook のような大成功の事例があり、一方で低金利が続いたことが背景となっている。

全体的な金余りのため、従来のベンチャーキャピタルとは異なる、あらゆるタイプの投資家がベンチャー投資に参入した。プライベート・エクイティ（PE）や、企業のベンチャー部門（コーポレート・ベンチャー・キャピタル、CVC）がその典型である。PE と VC の中間的な性格を持つ、「大型の未上場会社」に多額の資金を投資し、成長を促進してエグジットを目指すファンドも増加し、「グロース・エクイティ」とも呼ばれている。Softbank Vision Fund がその典型で、他にも Tiger Global などが従来の VC とは桁の違う資金を一度に投資するようになった。

しかし、資金が大きすぎて行き先が足りなくなり、EV や自動運転などのモビリティ、仮想通貨、メタバースなど、話題になると過熱状態で実態以上に資金が集まってしまう現象が起こった。

2022 年の金利引き上げ以降、これらの過剰に膨らんだスタートアップは、一部はシャットダウンしたが、そのほかは規模を縮小して手持ち資金で食い繋ぐ「ゾンビ」モードに入ったり、ダウンラウンドを避けるために借入を行ったりしてなんとか続けてきた。

これらの我慢状態の企業が、2 年近く持ちこたえたがついにギブアップする事例が相次いだのが 2023 年であり、この動きは今後も続くだろう、と New York Times は述べている。

2.3 スタートアップ側の問題

New York Times の記述は主に資金を提供する側の事情を中心に分析しているが、後述する事例を見ると、スタートアップ企業側の問題もいくつかあるのではないかと考えられる。

2.3.1 スケーラビリティの罠

ここまでのスタートアップの大成功例は、Google のようなソフトウェア系企業が多い。これらは変動コストが小さく、ユーザーの数が増えれば増えるほどマージンが急激に大きくなる。スケールメリットにより規模が大きくなればなるほど有利になるという「スケーラビリティ」である。これを目指して、スタートアップは迅速に成長して閾値を超え、さらに他社が市場シェアをとる前に、いち早くユーザーを取り尽くしてしまうとする。それで、比較的早い段階で大きな資金を調達して、お金の力で普通なら無理なほどのスピードで成長しようとする。

しかし、この 10 年ほどで台頭したスタートアップで「スケーラビリティ」の構図にピッタリはまった事例は Zoom 程度しか思いつかない。実際には、事業規模が大きくなってもマージンがそれほど増大しない、場合によっては減少してしまうタイプの事業も多く、その場合は身の丈に合わない急成長がかえって逆効果となってしまう。

特に、近年の人気分野では、IT/ソフトウェアが中心であっても、自動車、不動産、建物、人材などといった、ソフトウェアだけでない、スケールしづらい要素を絡めるサービスが多い。これらの分野では、PC/モバイルだけで完結するものと比べて、スケーラビリティの罠にはまりやすいと考えることができる。

2.3.2 ユーザーニーズと技術シーズのミスマッチ

技術の方が先にあって、なんとかそれを使おうとして「このようなプロダクトを誰が必要としているのか」と首を傾げるような「シーズ・ドリブン」の事業はしばしば失敗する。

一方で、「人手不足」などといった社会的なニーズが明らかな「ニーズ・プル」ではあるのだが、スタートアップが提供する解決法が限定的で対象となる潜在ユーザーの数が少なすぎたり、コストが高すぎて現実的でなかったり、解決法が実はそれほど効果がない、など種々の事情で、事業がうまくいかないケースもある。

後述する事例の中でも、AI やロボットなどが新しい解決策として期待されたが、実はまだコストが高かったり、技術的に複雑すぎたり、マーケットが限定されてしまったり、といったものがいくつか見られる。

また、直接の破綻の引き金は、パンデミックであったり、その後の金利引き上げであったりという場合でも、背景にはそもそものニーズとシーズのミスマッチや、ニーズを過大に見積もったりしたという根本的な原因があると見られるものがある。投資家は、このような見極めをしっかりとる必要があるだろう。

2.3.3 過剰成長のプレッシャーによる不正

2.2.1 で述べたような、過剰に急速な成長を強要されるスタートアップでは、ユーザー数を過大に報告するなどの不正や、従業員にパワハラを行って働かせるなどといった事態が起きることがある。今年の破綻事例でも、不正の発覚が引き金となったものがいくつかある。

2.4 筆者の所感

スタートアップの破綻はよくあることではあるが、ここ数年上述のような「無理」が蓄積されて、今年はそれが露呈し始めたのでは、と考えることができる。

その根底には、ベース技術の変化があると考えられる。2000年代から2010年代前半にかけて、モバイルやデータ処理の技術の発達と、そのベースとなるチップや通信のコストの低減が劇的であったために多くのスタートアップがスケールできた。しかし、現在はそのベース技術の拡大やコスト低減ペースがスローになっているのではないかと筆者は考えている。例えば AI 技術の発展は目覚ましいが、コストの高さが俄かには解消されないと見られている。

このような環境がずっと続くわけではなく、将来のどこかの時点でまた技術的ブレークスルーが発生するであろう。ベンチャー投資に関わる場合には、現在のスローで企業評価額が低くなっている間、無理に拡大しようとするより、次の発展のために新しい技術やビジネスの調査をする、人脈をじっくり作る、やや中長期で計画を立案するなど、仕込みを行う時期と考えるのが良いのではないかと筆者は考えている。

3. 2023年に破綻・失敗した元スタートアップ事例

破綻といってもいろいろな形がある。完全に会社が消滅するところまでは行かず、Chapter11を適用して会社を更生するケースも多い。ここでは「資産売却」「上場廃止」「米国市場撤退」のような形での「失敗」も含めて、比較的広めの定義で「失敗事例」をみていくこととする。

3.1 上場済み企業

- **WeWork**

・事業内容：コワーキングスペース運用

本社所在地：New York, New York

・創業：2010年

・総調達資金額：\$21.7B

・最高企業評価額：\$47B (2019/1)

・主要投資家：SoftBank Group, SoftBank Vision Fund, Goldman Sachs など

・破綻形態：破産法 Chapter 11 申請（11月）

WeWork は、今年の破綻事例として最も著名なものである。同社は、不動産貸出業の一種として、「コワーキングスペース」という業態を普及させたパイオニアである。従来のサービスつき小規模オフィス貸し出しの業態、「エグゼクティブ・オフィス」などと比べて、「入居者同士の助け合い・コミュニティ形成」が強みと自称していたが、筆者は「固定電話とファイルキャビネットが不要になった時代に合わせ、同じ面積により多くの入居者を詰め込める」という部分が強みであったと考えている。

2008年、創業者 Adam Neumann が前身となる企業を立ち上げ、2011年に WeWork として本格的に事業を開始した。

2017年に Softbank Vision Fund から\$4.4B を投資したことで急速に注目を集め、その後も Softbank グループから複数回にわたって投資を受けている。

2019年に IPO を計画して株式目論見書を出したが、その中で実は利益が出ていないこと、公私混同的な不透明なお金の流れがあること、Neumann とその妻の奇行などが露呈して投資家やメディアの批判が集中。IPO は中止となり、経営者をすげ替え、Softbank Group の支援を受けながらリストラを行なった。

2021年コロナ・バブル最盛期に、SPAC 合併を使って株式上場してさらに資金を調達し、コロナの中でもなんとか生き延びたが、2023年11月に Chapter11 を申請した。

同社の現在の財務での最大の問題は、巨額の高すぎる不動産リース料と借入という債務負担である。Chapter11 でどこまで債務をリストラできるかがポイントである。

同社の問題は、コストをきちんと制御せずに、あまりに急激に拡大しすぎたという点である。この不動産のビジネスモデルは、基本的には「ベースとなる建物のリース料と、顧客から得られる賃料の差」が利益の源泉である。この部分は、2.3.1 で述べたような「スケラビリティ」がほとんどない。「高密度にお客を詰め込む」ことが利益の源泉であるため、需要の大きい大都市でやっているうちは良いが、急速に出店

数を増やそうとすると、WeWork に適したタイプの企業や人が少ない地方都市や海外、人口のより少ない郊外などまで拡大せざるを得ず、「高密度」が達成できなくなって、むしろ強みを失うことになりかねない。

もちろん、パンデミックの影響も確かにあり、頼みの綱であるニューヨークやサンフランシスコなどのハイテク大都市に人が集まらなくなってしまったという点は厳しい。しかし、実際には「巨額投資の見返りに急成長しなければならない」というプレッシャーとビジネスモデルとの間の齟齬という、根本的な問題の方が大きいと思われる。

【図 2】 デトロイト市の WeWork



撮影：筆者（2023年5月撮影）

- **Bird**

・事業内容：電動スクーター・自転車のレンタル

本社所在地：Santa Monica, California ・創業：2017 年

・総調達資金額：\$916M（上場後も含む）・最高企業評価額：\$2.8B（2019）

・主要投資家：Sequoia Capital, Sand Hill Angels, Goldcrust Capital など

・破綻形態：Chapter 11（12月）

Bird は、電動スクーターを消費者向けに貸し出す事業を行っており、一時流行したシェア自転車の生き残りでもある。

アメリカでは 2017-8 年頃に、Uber などのシェアリング・エコノミーのコンセプトが人気となり、自動車に代わるエコな交通手段としてシェア自転車事業（マイクロ・モビリティ）が大ブームとなった。中国からの参入や、Uber・Lyft という自動車組の拡張も含め、数多くのシェア自転車ベンチャーが市場に参入し、筆者の住む郊外でも利用できるようになった。2017 年創業の Bird は比較的后発で、自転車ではなくスクーターのシェア・サービスを開始した。これが当たり、当時市場最速でユニコーンとなった。

これらのサービスは「ドックレス（乗り捨て型）」という、特定の駐輪場のドックに戻す必要がない形態のものが主流であった。乗り捨てられたものを人が回収するコストが高く、もともと収益性はあまり多くが見込めなかったにも関わらず、ブームの加熱で起業とこれらに投資する動きが相次ぎ、まもなく過当競争となった。しかし 2019 年頃から翳りが見え始め、2020 年の COVID-19 蔓延で淘汰が進んだ。現在でも、Bird に加え、Lime など少数の生き残り企業があるが、アメリカでのオペレーションは限定的になっている。

ロックダウンの時期をなんとか生き延びた後、Bird は 2021 年に SPAC 合併により上場したが、収益は悪化が続き、純損失の拡大が続いた。事故の多発による訴訟の問題も抱えていた。株価が 1 ドルを切ると上場廃止になるため、2023 年 5 月に一旦リバース・ストック・スプリット（25 株を一株にまとめる）を行なったが、さらに下落して 1 ドル以下になったため、9 月にニューヨーク株式市場で上場廃止となった。上場廃止時の企業評価額は\$11.6 mil.であった。その後、12 月に Chapter11 を申請して現在企業再編中である。

【図 3】 BIRD シェア・スクーター



撮影：筆者（2022年8月撮影）

3.2 上場前の破綻事例

- **Convoy**

・事業内容：トラック運送のデジタル・マッチングを行うブローカー

本社所在地：Seattle, Washington

・創業：2015年

・総調達資金額：\$1.1B

・最高企業評価額：\$3.8B (2022/4)

・主要投資家：JP Morgan, T.Rowe Price、Jeff Bezos, Reid Hoffman, Marc Benioff, Bill Gates, Capital G (Alphabetの投資会社), Generation Investment (AI Goreの投資会社) など

・破綻形態：事業停止（10月）資産売却（11月）

「トラック貨物の Uber」とも呼ばれる、小口荷物の発送依頼主と、希望ルートのトラックの空きスペースとをスマートフォンのアプリでマッチングするサービス。

トラック運送サービスは、依頼主側もトラック会社側も中小企業が多数あって細分化されており、その空きスペース探しや発注の手続きはデジタル化が進まず、電話とファックスという伝統的な方法で行われていた。このため、ここを「位置情報を使ったUber的なインターフェースでデジタル化しよう」という試みは数多くあり、ほぼ同時期に類似のスタートアップがいくつか起業した。筆者が知る限りでは、Flock Freight、Trucker Path、Transfix などがある。

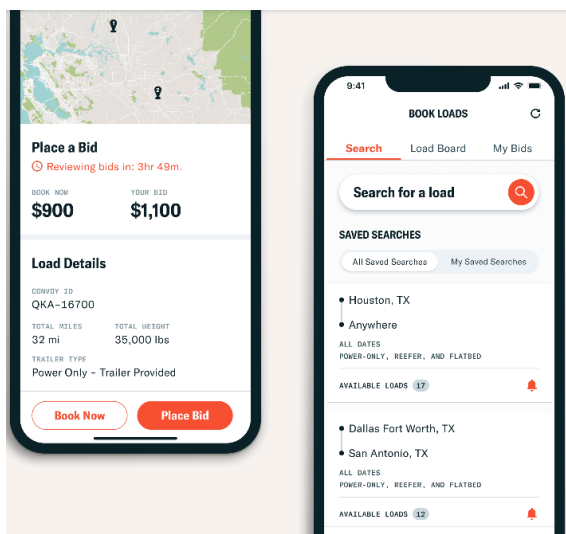
その中で、Convoy は創業者 Dan Lewis が以前に Amazon や Microsoft の出身であることなどから、Jeff Bezos などのテック業界大物が初期に投資していることで知られており、ピークの企業評価額も高かった。

パンデミックの時期には、Eコマースで商品配達が激増する一方で、トラック運転手が不足、サプライチェーンの異常な逼迫で貨物配送の単価が高くなり、同社も事業を拡大した。コロナ・バブルの最後、ベンチャー投資が崩壊し始めるギリギリの時期であった 2022 年 4 月に、新規資金の調達に成功した。

しかし、パンデミックの終息で需給は急速に緩和して価格も急落、一方で利上げによるベンチャー投資市場の冷え込みでその後は資金調達もできなくなった。Convoy とその競合はいずれも、何度かのラウンドにわたってレイオフを行った。

2023 年 10 月、大幅なレイオフのすぐ後に、同社は資金不足のため営業を停止すると発表。翌月、ロジスティクス・プラットフォームの大手ベンチャーである Flexport が資産を買収すると発表した。

【図 4】 Convoy アプリ



出典 : Convoy website

- **Veev**

・事業内容 : プレハブ住宅建設

本社所在地 : San Mateo, California

・創業 : 2008 年

・総調達資金額 : \$597M

・最高企業評価額 : \$1B (2022/2)

・主要投資家 : Bond, LenX, Khosla Ventures など

・破綻形態 : 事業停止 (11 月)

Veev は当初不動産開発事業者として起業したが、その活動の過程で「住宅建設をより効率化できる方法がある」と気がつき、2017 年にプレハブ住宅にも参入、建設から販売まで一貫して手がけるようになった。2019 年にそれまでの社名から Veev に改称した。

同社の工場「Digital Fab」では、製造プロセスがデジタル化され、あらかじめ電気配線、水道配管、スマートセンサーなどを組み込んで柱・壁・天井などのパネルを製造し、建設現場まで運んで組み立てる。このやり方で建設期間を大幅に短縮でき、大量生産により低コストも実現できるとしていた。

米国第二位の大手住宅建設会社である Lenner と提携して、Lenner の集合住宅の建設を請け負い、さらに Lenner の投資部門である LenX が投資もしていた。

類似のビジネスである Kattera (Softbank Vision Fund が投資していた) は、Veev よりさらに多額の投資を集めたが、資金のショートにより 2021 年半ばに倒産 (Chapter 11) した。Veev はその後の 2022 年 3 月に資金調達に成功。その際、同社 CEO は「我が社はよりプロダクトにフォーカスしているので Kattera とは違う」と発言していた。

Veev がプレハブ住宅に参入した 2017 年前後には、Kattera 以外にもプレハブ住宅で建設を DX するという触れ込みのベンチャーが他にも多数立ち上がり、資金を集めていた。住宅市場の過熱状態が長く続いて価格は上昇しており、供給不足で建設の効率化・量産化というキーワードが人気となった。

しかし、ちょうど 2022 年 3 月から米国連銀の利上げが始まり、住宅ローン金利の引き上げが住宅需要を直撃、住宅市場が急速に冷え込んだ。

結局は、工場でのプレハブ建材量産というビジネスモデルそのものが、同一の建材を大量に生産するのではなく十分なスケールメリットが出ず、スタートアップではそれだけの物量に届かないという、Kattera などと同じ問題があったと考えられる。特に記事での言及はないが、建材の素材のサプライチェーン問題、建設業における人手不足など、業界のマイナス要因も多かった。

Veev は最近になってレイオフを実施したが、借入金の金利が払えなくなり、営業停止を発表、12 月には資産を Lenner が買収することが決定した。

なお、類似の業種で現在ベンチャーとして企業価値が最も大きいのは ICON というもので、こちらは 3D 印刷方式で住宅を建設する。月面で基地を建設する NASA のプロジェクトに参加しており、このために NASA から資金提供を受けている。

- **OliveAI**

・事業内容：病院向け AI 業務管理自動化システム

本社所在地：Columbus, Ohio

・創業：2012 年

・総調達資金額：\$902M

・最高企業評価額：\$4B (2021/6)

・主要投資家：Tiger Global Management, General Catalyst, Ascension Ventures, Oak HC/FT, Khosla Ventures など

・破綻形態：事業停止 (10 月)

OliveAI は、2020 年から 21 年にかけての「医療・ヘルスケア」ベンチャーのブームで急成長した多数のデジタル・ヘルスケア企業の一つである。

OliveAI は、2017 年から AI を使って医療業務管理を行うエンタープライズ AI を提供。病院でのボリュームが多く反復的な手作業を自動化して、より迅速・正確に処理できるようにすることを目的としていた。2021 年には数多くのトップ医療システムを含む全米 40 州の 900 の病院で使われていた。2020 年から急速な成長が始まり、調達した豊富な資金を使って、2020-21 年にかけて 3 件の企業買収も行った。

しかし、2022 年 7 月、景気の下降が始まってレイオフを実施。それ以後 2023 年前半にかけて、いくつかの部門を売却、レイオフも複数回実施。2023 年 4 月に保険関連の部門を売却し、10 月に残りの資産を全て売却して営業を停止すると発表した。パンデミック時の 2 年で急速に成長し、その後の失速と閉鎖まで 2 年という短期間の栄枯盛衰であった。

2022 年のレイオフの際、CEO がその原因を「lack of focus (集中の欠如)」と自ら評している。買収した企業はいずれも広い意味では「病院業務」であるが、「保険の事前承認事務」「保険クリアリング・ハウス」「患者アクセス」など多岐にわたっている。AI が万能で、全ての業務を同じ AI で自動化できるのであれば良いが、そうではなく多種の独自 AI を訓練する必要があるれば、業容を拡大すればするほどコストがかかってしまうこととなり、スケールメリットを出すことができなかつたのではないかと推測される。

- **Plastiq**

・事業内容：ペイメント・サービス

本社所在地：San Francisco, California

・創業：2012 年

- ・総調達資金額： \$142M
- ・最高企業評価額：\$940M（2022/1）
- ・主要投資家：Kleiner Perkins, Khosla Ventures など
- ・破綻形態：Chapter 11（5月）

Plastiq は、通常ならクレジットカードやデビットカードが使えない支払いにおいても、カードが使えるようにするサービス。このサービスの対価として、ユーザーは手数料を Plastiq に支払う。

パンデミック時にはユーザーがカードで支払いをするニーズが激増したため、Plastiq などのオンライン・ペイメントを簡単にできるようにするフィンテック企業が人気を集めた。しかし同社は 2021 年には SPAC 合併で上場しようとして失敗、その後投資銀行を雇って企業売却を試みたがこちらも失敗した。

最近になって複数の借入金の支払いが滞り、Chapter11 を申請、債務整理後に企業売却を計画している。

このサービスは、ユーザーから受け取る手数料が 2.9%と、かなり高く設定されている。ターゲットとされるユーザーは、クレジットカードは持っているけれど、給料日の前にお金がなくなり、カード以外の支払いができないといった、従来はペイデイ・ローン（給料日までの短期をつなぐ高金利の消費者金融）などを利用して来た層と考えられる。パンデミックの時期に多額の資金がフィンテックに投資されたが、その多くは、このような「本来なら信用度の低いユーザー向けに、実は高額の手数料や金利をチャージする」というものが多い。クレジットカードの他では、不動産ローンでこのような傾向のサービスが多数登場した。しかし、その後のユーザーのニーズの変化と金利上昇により、これらの多くが危機に瀕していると言われている。

- **Zume**

- ・事業内容：自動料理ピッツアのデリバリー→環境にやさしい食品パッケージ技術

本社所在地：Camarillo, California

・創業：2015 年

- ・総調達資金額： \$445M

・最高企業評価額：\$2.25B（2018）

- ・主要投資家：SoftBank Group など

- ・破綻形態：事業停止、清算（6月）

最初はシリコンバレーの Mountain View に本社があった。創業時の計画は、移動中のトラックの中で自動的にピッツアを焼き、ユーザー宅に到着するときに焼き立てとなったものを配達するという構想であっ

た。しかし実際に運用すると、トラックが揺れるたびにチーズがこぼれ落ちるため現実的ではなく、その後は駐車場にトラックを駐車し、焼いたピZZAを通常通り人が配達する方式に変更した。

2018年にSoftbankが総調達額の大半を投資し、ユニコーンとなった。その資金を使って多数の従業員を雇って事業拡大を図ったが全く売れず、Bloombergによると売り上げは2019年で\$1 million以下であったとされる。

2020年にピZZA事業をあきらめ、南カリフォルニアに本拠を移し、エコな食品パッケージを作るという大幅なピボットを行った。しかし2023年6月、同社はすでに前の月にオペレーションを停止、残りの資産を清算すると発表した。

- **IRL**

・事業内容：イベント幹事ソーシャル・アプリ

本社所在地：San Francisco, California ・創業：2016年

・総調達資金額：\$197M

・最高企業評価額：\$1.17B (2021/6)

・主要投資家：SoftBank Vision Fund など

・破綻形態：事業停止 (6月)

IRLは、Facebookを使わなくなっているZ世代の若者が、イベントをオーガナイズするソーシャル・カレンダーのアプリを提供していた。

2021年にSoftbank Vision Fundから多額資金を調達して従業員を増やして業容を拡大。しかし、その後社内トラブルが多くなり、2022年に従業員の一部をレイオフした。このときにCEOが従業員を鼓舞するために「我が社はユーザー（Monthly Active User）が2000万人いる」と発言したが、従業員がこれを疑問視するようになった。その後、取締役会による社内調査で2000万人のうち95%が、自動生成かボットによる偽アカウントであったことが判明した。

取締役会はCEOを解任、会社は解散して、残った資金を投資家に返す予定となった。

(2023年12月25日)

筆者紹介：

海部美知

ENOTECH Consulting 代表。テクマトリックス社社外取締役。成蹊大学客員教授。

米国と日本の IT（情報技術）・新技術に関する戦略提案・投資や提携斡旋・調査などを手がけるコンサルタント。複数の企業の取締役を務める。成蹊大学では International Business を担当。

著書： シリコンバレーの金儲け（講談社+α 新書、2020 年）、ビッグデータの覇者たち（講談社現代新書、2013 年）、パラダイス鎖国（アスキー新書、2008 年）

毎月、シリコンバレーの気になるテーマについてのレポートを執筆しています。お問合せ（レポートの購入、コンサルティング、講演のご依頼など）は info@enotechconsulting.com までお願いします。