

# ボーングローバル戦略をとるロシアン・ルーツの海外起業家とそれを支えるコミュニティ

## ーロシア国外におけるスタートアップ・エコシステム（第2回）ー

ロシアン・ルーツのスタートアップ企業は、アーリーステージから海外展開を目指すような、いわゆるボーン・グローバルな戦略（起業して間もなく海外展開やグローバルビジネスを狙う戦略）をとり、その中から多くのユニコーン企業も生まれている（[第1回「世界に散らばる『ロシアン・ルーツ』の起業家」](#)参照）。

その背景には、既に米国などを中心に存在するロシアン・ルーツの海外起業家を支えるエコシステムの存在がある。それらを活用することで、ロシアン・ルーツの起業家はスピーディーに海外市場への足がかりを作っていく。

第2回目の報告では、ロシア・旧ソ連地域発のスタートアップ企業が世界に散らばるロシアン・ルーツの起業家や投資家などと繋がり、それらを取り巻くコミュニティの力を通じて、必要な情報や人的ネットワークにアクセスする現状を紹介する。

## 創業者プロフィール、事業ステージにより様々な海外拠点の形

ロシアン・ルーツの起業家たちが、ボーン・グローバルなスタートアップを創業する際に、どの国・地域を市場として目指しているのだろうか。第一回で紹介したロシア・旧ソ連地域から海外に進出し、急成長するスタートアップ企業の多くが米国に本拠地を持っていることを考えれば、やはり本丸は、米国市場となるだろう。米国に続く市場としては、欧州（英国、フランス、ドイツなど）や、東アジア（中国や日本など）、東南アジア（シンガポール）、また、最近では中東やアフリカを目指すスタートアップ企業も現れ始めている。

ここで注意をしなければならないのは、①本社所在地（資金調達を受ける法人を登記している国や地域）、②事業拠点（営業拠点と開発拠点に大きく分かれる）、③生活拠点（創業者、創業チームが実際に生活をしている国・地域）は、必ずしも同一ではないということだ。例え

ば、米国市場に進出するスタートアップ企業の多くが、本社はデラウェア登記とするが、営業拠点や創業者の生活拠点はシリコンバレーやサンフランシスコにあることが多い。ロシア企業や個人投資家が租税回避地として利用してきたキプロスも、スタートアップ企業の本社登記先として一般的となっている。英国法の適用と簡易な税制が魅力であり、欧州市場への進出や海外投資家からの資金調達を目指すうえで有利だからだ。また欧州市場に関しては、スタートアップ企業向けに、スタートアップ・ビザ制度や税制優遇策などを積極的に展開するバルト三国（エストニア、ラトビア、リトアニア）も大きな注目を浴びている。アジアでは、シンガポールが本社所在地に選ばれることが多い。

エンジニアの person 費が安いロシアや旧ソ連地域のスタートアップ企業は、開発チームを自国に残したまま、創業者や創業チームだけが、目指す市場のある国・地域に移住するパターンが多い。また、アーリーステージのスタートアップ企業や、創業者が独身のスタートアップ企業であれば、創業者の生活拠点と事業拠点は重なることが多いものの、自国である程度成長したスタートアップ企業や、ビジネス歴が長く、家族がいるような創業者は、生活拠点も自国に残したまま、海外市場に事業拠点を作ることになる。これらの要素が、ベンチャー投資の動向を含めて、ロシア・旧ソ連地域のスタートアップ企業の実態把握を難しくしている一因でもある。

## 「ロシアン・ルーツ」を支える国外のエコシステム

世界中の起業家たちにとって、スタートアップ産業の中心地は、米国のシリコンバレーだ。これはロシアン・ルーツのスタートアップ企業にとっても例外ではない。ロシア・旧ソ連地域発、または、海外で生まれ育ったロシアン・ルーツの起業家たちが、ボーン・グローバルなスタートアップ企業を目指す際、米国市場には彼らがアクセスできる多くの情報と人的ネットワークが集積している。以下、ロシアン・ルーツの海外起業家たちが、どのような企業や人々から支援を受けているか、米国市場の例を見ていく。

### アクセラレーター

多くの海外スタートアップ企業にとって、米国市場への足がかりとなるのは、アクセラレーターの存在だろう。その中でも、ワイ・コンビネーター（以下、Y combinator）はシリコンバ

レーを代表する最も有名なアクセラレーターである。米国市場を目指すロシアン・ルーツの起業家たちも、同アクセラレーターに挑戦し、これまでに多くの採択企業が生まれている（表1）。

（表1）Y combinator に採択されたロシアン・ルーツのスタートアップ企業

採択年	主な採択企業	概要	その他採択企業
2010	アエロエフエス (AeroFS)	エンタープライズ向けファイル共有ソリューション	
2011	セグメント (Segment)	マーケティング分析プラットフォーム	メモ・エス・キュー・エル (MemSQL)、他4社
2012	ヴィロール (Virol)	動画ネイティブ広告プラットフォーム	ショップティクス (Shoptiques)
2013	ウェブフロー (Webflow)	サイト制作ノーコードツール	
2014	チャージハウンド (Chargehound)	チャージバック自動化ソリューション	ルームストーム (Roomstorm)
2015	ギットラブ (GitLab)	オープンソース DevOps	レプリカ (Replika)、他2社
2016	ワラーム (Wallarm)	ウェブ・アプリケーションのセキュリティ保護	ピープル・エーアイ (People.ai)、他6社
2017	ヴェリフィ (Veryfi)	レシート・インボイスの画像解析ソリューション	コレクトリー (Collectly)、他5社
2018	マイティビルディングス (Mighty Buildings)	3D プリンティングによる住宅建設	モメントス (Momentum)、他7社
2019	アックスドラフト	契約書作成の自動化	アウトタレント

	(AXDRAFT)		(Outtalent)、他2社
2020	エレクトロニーク (ElectroNeek)	RPA ソリューション	ギブアウェイ (GiveAway)、他8社

出所：rb.ru、habr などから筆者作成

第一回でも紹介した、2021年10月にIPOしたばかりのギットラブ (Gitlab) や、ロシア系移民を創業者にもつユニコーン企業のウェブフロー (Webflow) も、Y combinator の出身企業である。Y combinator は、採択される倍率が1~2%程度とされ、非常に狭き門である。ロシア・旧ソ連地域から同アクセラレーターへの申請が増加するにつれて、過去に採択された企業や、シリコンバレーを中心に活動するロシア系 VC が中心となって、Y combinator への申請書類作成上のアドバイスや、面談のロールプレイなどに協力してもらうためのコミュニティが作られた。これが、Facebook 上のグループ「ワイ・コンビネーター・イン・ロシアン (Y combinator in Russian)」である。

Y combinator の出身企業ワラーム (Wallarm) 社の創業者兼 CEO のイワン・ノヴィコフ氏は、同コミュニティの創業者メンバーでもあり、シリコンバレーにおけるロシアン・ルーツ起業家コミュニティのハブ的な存在となっている。同氏が Y combinator を卒業した2016年以降、ロシアン・ルーツのスタートアップによる同アクセラレーター・プログラムの採択企業数が大幅に増加している。

現在、同コミュニティは、ロシアン・ルーツの起業家たちにとって、Y combinator に関する事柄に限らず、広く米国ベンチャー市場に関する情報収集、ネットワーク形成の中心的な役割を担っている。

また、ロシア・旧ソ連地域のスタートアップ企業を、米国市場に進出させることに特化したロシア系のアクセラレーターも生まれてきている。

Starta Ventures (スタルタベンチャーズ) は、ニューヨークに拠点を持つロシア系アクセラレーターだ。創業者のアレクセイ・ギリン氏が、15年以上にわたってスタートアップを個人的に支援してきた経験に基づいて設立されている。ロシアン・ルーツのスタートアップ企業が比較的競争力を持つフィンテック (fintech)、メドテック (MedTech)、ファッション、メディア、アドテック (AdTech) 分野の B2B プロダクトを主な投資対象としている。また、シリコ

ンバレーではなく、欧州により近い東海岸のニューヨークに拠点を持ち、ロシア・ルーツの起業家の米国進出にフォーカスしている。プログラム期間は6ヶ月で、採択企業は米国での法人設立を求められる。プログラム終了時に、採択企業のうち数社に対し、スタルタベンチャーズから株式と引き換えに20万~100万ドルの投資が行われる。

タタルスタン共和国のカザンに本拠地を持つパルサー・ベンチャーキャピタル (Pulsar Venture Capital) は、主にロシア・旧ソ連地域のアーリーステージ・スタートアップに投資を行っている。また、米国西海岸、アイルランド、日本にも海外拠点を持ち、投資先のスタートアップをこれらの市場に海外進出させる支援も積極的に行っている。同社は、毎年4月~6月にかけてアクセラレーションプログラムを開催しており、プログラム期間中は、米国・欧州 (アイルランド) ・日本から専門家、投資家がプログラムに加わり、各地域への市場参入に関する様々なアドバイスを行っている。プログラムの採択企業へは、数%の株式と引き換えに500万ルーブル (約700万円) が提供され、プログラム終了後にはパルサー・ベンチャーキャピタルから追加の出資も検討される。

## ベンチャーキャピタル (VC)

エンジェル投資家やVCに関しても、海外市場を目指すロシアン・ルーツのスタートアップ企業を対象とする投資家たちが存在する (表2)。これらのベンチャーキャピタルは、創業者自身がロシアにルーツを持つ。本拠地は米国が多いが、投資先を探すためにモスクワなどにも拠点を持つことが多いので、海外市場を目指す起業家たちは、ロシア国内から時差なく (あるいは比較的小さい時差で) 担当者と話をすることができる。

国営ベンチャー投資・育成支援機関のロシアベンチャー会社 (RVC) と大手会計事務所プライスウォーター・ハウス・クーパーズ (PwC) が作成したロシアのベンチャー投資レポート「Money Tree」によれば、2019年のロシア国内のベンチャー投資の規模は、22億7,360万ドルであった。その一方で、ロシア系のベンチャーファンドによるロシア国外のスタートアップへの投資額は42億ドルと、ロシア国内向けを大きく上回っている。実は、この海外スタートアップ企業の中には、ロシアから米国に渡り、米国法人を立ち上げたロシアン・ルーツの起業家も含まれる。このように、統計値からはロシア・旧ソ連地域のベンチャー投資の実態は分かりづらくなっている。

(表2) ロシアン・ルーツのスタートアップ企業に積極投資する海外ベンチャーキャピタル

投資家名	創業年	直近のファンド 組成額	主な投資先のロシ アン・ルーツ企業	創業者
アルマズ・キャピタル (Almaz Capital)	2008	3億ドル (3号)	アクロニス、カー プライス他	アレクサンドル・ ガリツキー氏他
アルタイル・キャピタ ル (AltaIR Capital)	2010	3億ドル (3号)	ミロ、ユーネスト 他	イーゴリ・リャベ ンキー氏
ルナ・キャピタル (Runa Capital)	2010	1億5,700万ドル (3号)	ワラーム、デジタ ルジーニアス他	ドミトリー・チカ チェフ氏他
レタ・キャピタル (Leta Capital)	2012	1億ドル (3号)	インドライバー、 ワーキー他	アレックス・チャ チャワ氏
フリント・キャピタル (Flint Capital)	2013	1億ドル (2号)	マイティビルディ ングス、フロー他	ドミトリー・シミ ルノフ氏他
ガガーリン・キャピタ ル (Gagalin Capital)	2014	不明	プリズマ、ワラー ム他	ニコライ・ダヴィ ドフ氏他
カブラ・ベンチャーキ ャピタル (Cabra VC)	2016	8,200万ドル (3号)	ペットキューブ、 ウェルトリー他	アレクセイ・アレ クサノフ氏他
パルサー・ベンチャー キャピタル (Pulsar VC)	2009	6,000万ドル	コレクトリー、ヨ ルソ他	バヴェル・コロリ ョフ氏
スタルタ・ベンチャー キャピタル (Starta VC)	2011	5,000万ドル	シンジケーター、 ナビジン他	アレクセイ・ギリ ン氏他

注：ファンド組成額の「号」とは、当該ベンチャーキャピタルが組成したファンドの数を指す。

出所：「Money Tree」、Crunchbase などから筆者作成

## 弁護士・会計士、他専門家

海外、中でも米国に渡り、新設法人を設立し、ビザ取得や納税を行い、資金調達や知的財産の移転を行い、スタートアップ企業を経営していくためには、土業の専門家からの支援も非常に重要となる。シリコンバレーでは、ロシア語話者の弁護士や会計士が、渡米してくるロシアン・ルーツの起業家たちを支援している。

米国籍でロシア語話者のレオナルド・グレイバー (Leonard Grayver) 氏は、シリコンバレーのロシアン・ルーツの起業家たちにとって最も有名な弁護士であろう。20年以上同地で弁護士を務め、スタートアップ企業とベンチャーキャピタルを支援し、500件以上の資金調達に携わっている。直近10年は、同地でロシアン・ルーツの起業家たちを支援し、エヴァーノート (Evernote)、エンジンエックス (NGINX)、セムラッシュ (SEMrush) など、ロシアン・ルーツとして有名なテクノロジー企業の大型ディールをいくつもまとめてきた実績がある。前述のバルサー・ベンチャーキャピタルでは、マネージングパートナーを務めている。前述のイワン・ノヴィコフ氏が率いるワラーム社の資金調達ディールにも関わっており、Facebook上のグループ「Y combinator in Russian」にも積極的に参加し、新しくロシア・旧ソ連地域から訪れる起業家たちを精力的に支援している。

アクセラレーター・プログラムには、一般的にトラッカーやメンターと呼ばれる外部の専門家が呼ばれ、採択スタートアップ企業に様々なアドバイスを行うことが一般的となっている。スタートアップが取り組む業界に知見の深い専門家や、自身でもスタートアップの経験があるようなビジネス経験者、スタートアップのピッチ (3~5分ほどの短いプレゼンテーション) の専門家などが選ばれる。費用を払ってこれら専門家からサービス提供を受ける以外に、スタートアップ企業の株式の数%と引き換えに、アドバイザーとして定期的に相談に乗るようなサポート形式も一般的に普及しており、前述のレオナルド氏によれば、シリコンバレーでは、0.25~1.0%が一般的で、専門家の提供できる価値によっては、最大10%程度までは検討できるとアドバイスしている。

## 【本レポートの利用についての注意・免責条項】

本レポートは、日本貿易振興機構（ジェトロ）がモスクワ事務所を通じて、現地のコンサルティング調査会社 SAMI に委託し作成したものです。調査を実施した 2021 年 11 月時点で入手した情報に基づくものであり、その後の市場変化や法律改正などによって内容が変わっている場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものであり、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本レポートはロシアに関するスタートアップ企業の動向概要をまとめたものであり、必要情報を網羅しているものではありません。あくまでも参考情報の提供を目的としており、本レポートにて提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な助言を別途お求めください。ジェトロおよび SAMI は本レポートの記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かに関わらず、一切責任を負いません。これは、たとえばジェトロおよび SAMI がかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

**禁無断転載**