

# スペインとポルトガルの スタートアップ・エコシステム調査

2024年2月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

マドリード事務所

**【免責条項】**

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

## <目次>

はじめに .....	1
I スペイン .....	2
1. エコシステム概観 .....	2
2. 政府によるスタートアップ誘致・支援制度 .....	11
3. 近年注目されるテック分野と代表的なスタートアップの事例 .....	13
4. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー .....	15
II ポルトガル .....	18
1. エコシステム概観 .....	18
2. 政府によるスタートアップ誘致・支援制度 .....	22
3. 近年注目されるテック分野と代表的なスタートアップの事例 .....	25
4. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー .....	26
III 日本のスタートアップの進出に向けた示唆（総論） .....	29

## <図表>

表 1. スタートアップ法施行前後の優遇措置（スペイン） .....	2
表 2. セクター別投資額・ディール数（スペイン、2022年） .....	10
表 3. ポルトガルのスタートアップ法概要 .....	18
表 4. セクター別投資額（ポルトガル、2018～2022年） .....	22
表 5. サブセクター別投資額（ポルトガル、2018～2022年） .....	22
図 1. スペインのスタートアップ企業価値評価合計（2022年時点） .....	4
図 2. 欧州ユニコーン数、スペインのユニコーン事例（2022年時点） .....	4
図 3. スペインおよび欧州のスタートアップ投資額 .....	5
図 4. スペインのスタートアップ投資ディール数（2018～2022年） .....	6
図 5. シリーズ別投資額、メガラウンド数比較（スペイン） .....	6
図 6. スタートアップの売却（エグジット）種別の企業価値合計（欧州、2021～22年） .....	7
図 7. スタートアップ、エグジットのディール数と売却金額合計（スペイン、2018～22年） .....	8
図 8. 投資家の種類別スタートアップ投資額とディール数（スペイン、2022年） .....	9
図 9. スタートアップ投資額上位10社（スペイン、2022年） .....	14
図 10. スペインのユニコーン・スーニコーン一覧と企業価値（2023） .....	15
図 11. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー（スペイン） .....	16
図 12. ポルトガルにおけるVC投資総額 .....	20
図 13. ステージ別スタートアップ投資割合（ポルトガル、2022年） .....	20

図 14. リスボン発、別の都市に本社を置くスタートアップの企業価値の合計.....	21
図 15. スタートアップ投資額上位 10 社（ポルトガル、2022 年） .....	26
図 16. スタートアップ・エコシステムの主要プレイヤー一覧（ポルトガル） .....	27

## はじめに

イベリア半島（スペイン・ポルトガル）のスタートアップ・エコシステムは、近年、右肩上がりに成長しており、2023年11月時点でスタートアップの企業価値合計は約16兆円（940億ユーロ）にのぼる。また、2022年のスタートアップ投資総額は2カ国合わせて50億ユーロに達し、過去2番目に好調な年となった。欧州のスタートアップ主要都市であるロンドン、パリ、ベルリンなどと比べ、比較的若いエコシステムであるが、両国はそれぞれ、2023年にスタートアップ法を施行し、国内外の起業家に優位な税制やインフラが整いつつあることで、注目を集めている。

また、両国は世界でも有数の観光地であり、それが現地のテック・エコシステムにも影響を与えている。適切なワークライフバランスを求める外国人人材が、バルセロナやマドリード、リスボンやポルトといった都市に移住し、政府主導のスタートアップ・プログラムや税優遇も相まって、現地の経済活性化につながっている。

本レポートでは、スペインとポルトガルのスタートアップ投資に関する基礎統計や主要なスタートアップ・投資家、政府関連のプログラムなど、国ごとの特徴についての調査結果をまとめた。

本レポートは、2023年12月11日時点の情報に基づき作成したものだが、その後の法律改正や各種ウェブサイトのURL・リンク先の変更などによって、変わる場合がある。また、掲載した情報・コメントは執筆者およびジェトロの判断によるものだが、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ない。

2024年2月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 欧州課

マドリード事務所

# I スペイン

## 1. エコシステム概観

### (1) はじめに

スペインのスタートアップ・エコシステムは、歴史は浅いが、2022年に欧州で第6位のスタートアップ投資額に達しており、近年注目を集めている。同国が最初のユニコーン（オンライン旅行サイトのイーDreams）をはじめ、テック企業を輩出し始めたのは20年ほど前だが、2019年を境に、スタートアップへの年間投資額が20億ユーロを超え<sup>5</sup>、起業家精神の文化への根付き、海外進出を視野に入れたスタートアップの輩出が顕著にみられるようになった。また、2023年に可決された「スタートアップ法<sup>1</sup>」が、更にスタートアップ・エコシステムの成長に貢献している。この法律は、スペインへの海外投資誘致、起業家精神・イノベーションの加速、海外人材の誘致を柱としており、スタートアップのライフサイクル全体の支援、特に初期段階の立ち上げ支援を目的としている。同法は2023年1月1日に施行され、スタートアップの性質に適応した一連の具体的な行政、税金、民事、商業関連の措置を導入するものとなっている。税制上の優遇措置やスペインでの新規事業立ち上げ手続きの円滑化に加え、スタートアップ法にはスペインの移民手続きに関する重要な措置も盛り込まれており、近年のスタートアップ投資の増加がさらに加速することが期待されている。

表1. スタートアップ法施行前後の優遇措置（スペイン）

テーマ	スタートアップ法施行前	スタートアップ法施行後
資本金	3,000ユーロ	1ユーロ
登記にかかる時間	10-15日間	6時間
税控除（スタートアップ）	2年間	4年間
節税最大投資額	6万ユーロ	10万ユーロ
税控除（投資家）	30%	50%
非居住者所得税の期間	10	5
非居住者所得税率	25%	15%
ストックオプション税控除	1万2,000ユーロ	5万ユーロ

（出所）Antler, Introducing the new startup laws in Spain and Portugal を元に作成<sup>2</sup>

スタートアップ分野のコンサルティング・調査会社スタートアップゲノム（Startup Genome）によるスタートアップ都市ランキングによると、2023年の新興エコシステムランキングでは、バルセロナが世界第4位、マドリードが世界第13位となっている<sup>3</sup>。同ラ

<sup>1</sup> Gobierno de España, “Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes”, 22/12/2022, [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-21739](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-21739)

<sup>2</sup> Antler, “Introducing the new startup laws in Spain and Portugal”, 22/05/2023, <https://www.antler.co/blog/new-startup-laws-in-spain-and-portugal>

<sup>3</sup> Startup Genome, “Global Startup Ecosystem Report 2023”, 15/6/2023, <https://startupgenome.com/report/gser2023>

ンキングは、スタートアップのパフォーマンス、資金調達額、市場規模、人材、コネクテッドネス、ノウハウの6つの要因スコアを加重平均したものである。

スペインは、その気候、ライフスタイル、ワークライフバランスから、様々な業界の人材を惹きつけている。バルセロナやバレンシアのような海岸沿いの都市に国際的な人材が集まる背景があり、地元のエコシステムに国際的でテック関連や専門知識を持ったノマドワーカー（場所や時間にとらわれない働き方を選択している人々）が集まる。スペイン政府や各都市も、国際人材の惹きつけを経済成長の一手としており、デジタル・ノマド・ビザ（Digital Nomad Visa）の発行（後述）や、各都市が主催するスタートアップ・エコシステムのイベント、スタートアップ向けの不動産開発も盛んである。例えば、首都のマドリッドでは2024年にパティオ・イノベーション・スタートアップ・キャンパス（Patio Innovation & Startups Campus）<sup>4</sup>の開業が予定されており、これはマドリッド州が200万ユーロを拠出したイニシアチブとなっている。これ以外にも、マドリッドではスタートアップイベントの「サウス・サミット（South Summit）」が毎年6月に開催されている他、バルセロナでは「フォー・イヤーズ・フロム・ナウ（4YFN）」が、毎年2月開催の世界最大級の「モバイル・ワールド・コンGRESS（Mobile World Congress）」と併催され、毎年、100カ国以上から投資家、スタートアップ、イノベーション・エコシステムのプレイヤーが集まっている。イベント一覧については、後述するスペイン貿易投資庁（ICEX）のインベスト・イン・スペイン（Invest in Spain）ウェブサイト参照されたい。

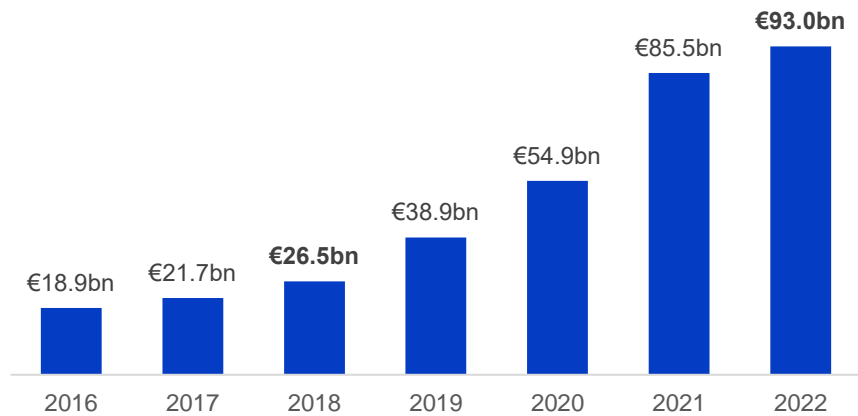
## **(2) スタートアップ・エコシステムの総規模、投資額**

ベンチャーキャピタル（以下、VC）投資家向けにスタートアップの情報を提供しているディールルーム（Deal room）によると、スペインの2022年のスタートアップ・エコシステムの合計企業価値は、940億ユーロに上り、これは5年前と比較し、約3.6倍となっている。

---

<sup>4</sup> Invest in Madrid Spain, “Madrid will have the largest entrepreneurship and innovation campus in Spain and Latin America: Patio”, 31/3/2023, <https://investinmadrid.com/en/madrid-will-have-the-largest-entrepreneurship-and-innovation-campus-in-spain-and-latin-america-patio/>

図 1. スペインのスタートアップ企業価値評価合計（2022 年時点）



(注) 単位は 10 億ユーロ

(出所) Deal room, Spain ecosystem REPORT 2023 を元に作成<sup>5</sup>

同国のエコシステム価値の成長は、4 つの新しいユニコーン、ファクトリアル (Factorial)、フィーバー (Fever)、ドメスティカ (Domestika)、トラベルパーク (TravelPerk) の出現によって牽引されている。

図 2. 欧州ユニコーン数、スペインのユニコーン事例（2022 年時点）



(注) 棒グラフ (水色) は 2021 年のユニコーン数、濃い青色の枠は 2022 年の増加社数。

(出所) Deal room, Spain ecosystem REPORT 2023 を元に作成<sup>5</sup>

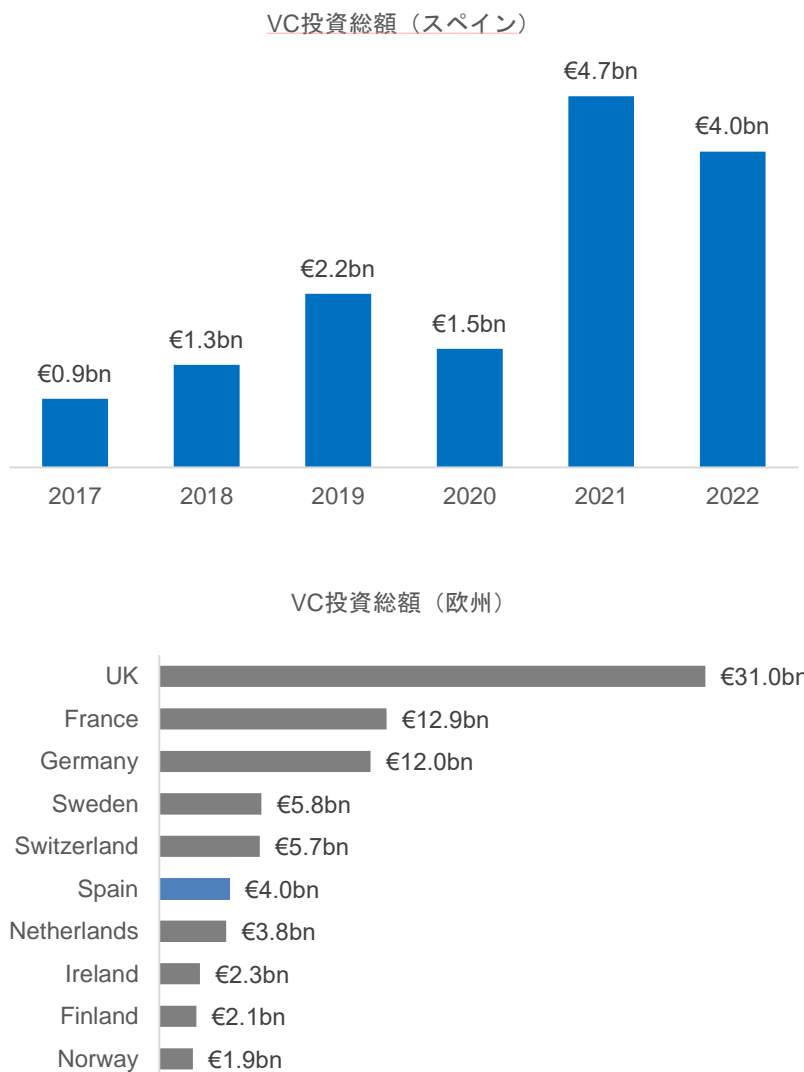
スペインにおけるスタートアップ投資額は 2022 年、年間で 40 億ユーロに達し、過去 2 番目に好調な年となった。これは、投資額において欧州で 6 位、世界で 16 位にランクされ

<sup>5</sup> Deal room, "Spain ecosystem REPORT 2023", 19/4/2023, <https://dealroom.co/reports/spanish-startups-and-venture-capital-2023>



る<sup>6</sup>。投資額においては、2021年のスタートアップ投資ピーク時と比べ、15%減となったが、これは欧州のその他主要なスタートアップハブ（英国・フランス・ドイツ）と比較し、緩やかな減少にとどまっている<sup>5</sup>。

図3. スペインおよび欧州のスタートアップ投資額



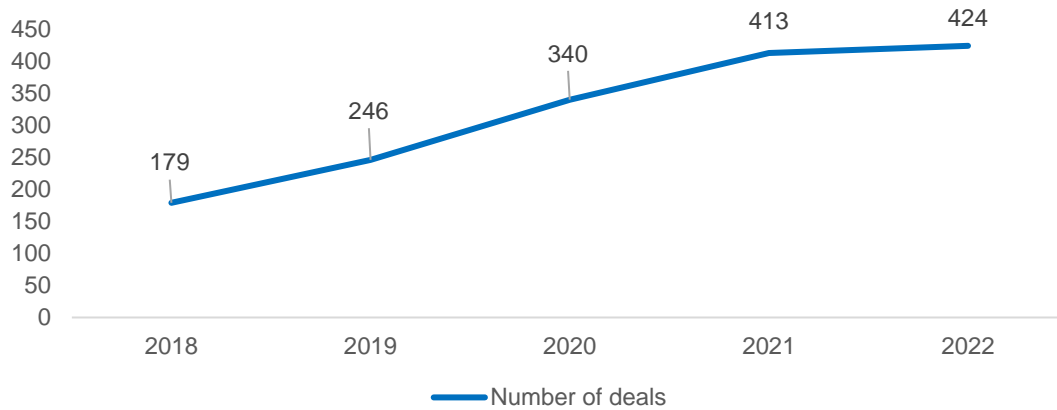
(注) 単位は10億ユーロ

(出所) Deal room, Spain ecosystem REPORT 2023 を元に作成<sup>5</sup>

また、スペイン貿易投資庁（ICEX）によると、2022年におけるスタートアップ投資件数は424件に上り、2021年の413件を上回る過去最多となった<sup>7</sup>。

<sup>6</sup> Dealroom, “Spanish startups and venture capital – 2023”, 19/4/2023, <https://dealroom.co/reports/spanish-startups-and-venture-capital-2023>

図 4. スペインのスタートアップ投資ディール数（2018～2022 年）

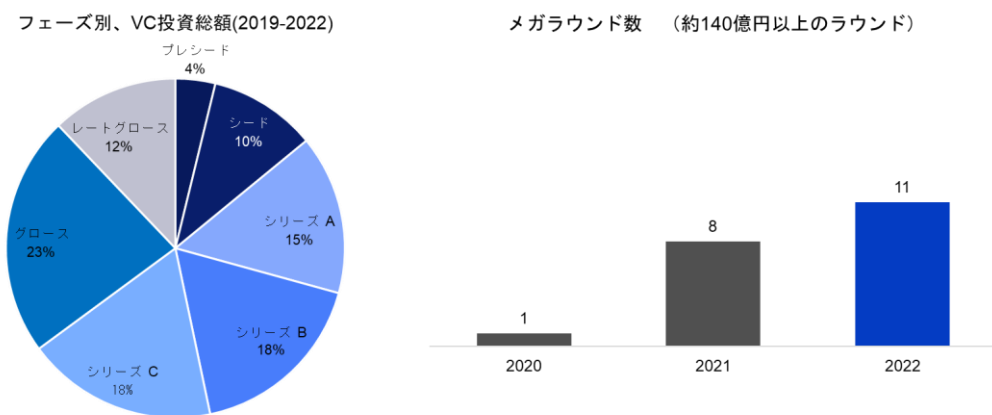


（出所） ICEX, Spain, an entrepreneurial ecosystem at its best を元に作成<sup>7</sup>

### (3) ステージ別の規模・傾向

スペインのスタートアップの 2019 年～2022 年のシリーズ別の投資金額を見ると、グロースステージへの投資が一番多いが、シリーズ A から C、シードを含め、均等な分配となっており、エコシステムが機能していることが窺える。特筆すべき事項として、2022 年には、スペインで過去最多のメガラウンド（1 億ドル以上の資金調達）が発生し、2020 年と 2021 年の合計を上回った<sup>5</sup>。

図 5. シリーズ別投資額、メガラウンド数比較（スペイン）



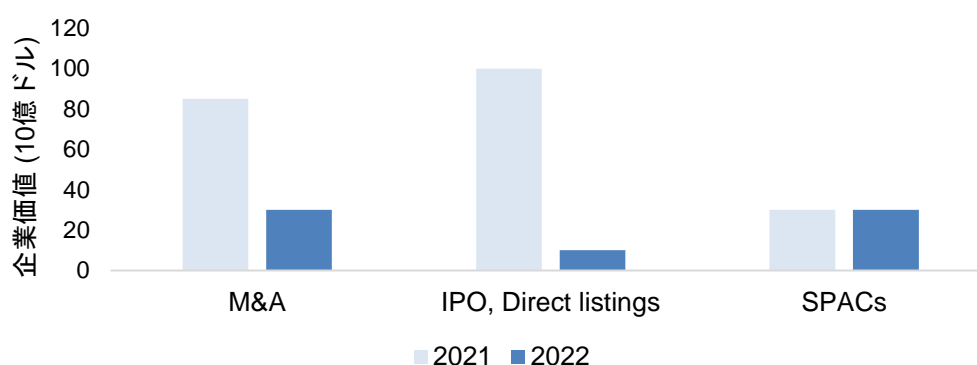
（出所） Deal room, Spain ecosystem REPORT 2023 を元に作成<sup>5</sup>

<sup>7</sup> ICEX, “Spain, an entrepreneurial ecosystem at its best”, 23/11/2023, <https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/startups.html>

#### (4) 出口戦略（エグジット）の傾向

欧州全体を見ると、2022年の出口戦略（exit、エグジット）関連の企業価値の総額は750億ドル近くに達し、2021年比で35%の減少となった。内訳は、M&A（買収）による330億ドル、特別買収目的会社（SPAC）による330億ドル、IPO（新規株式公開）と直接上場による80億ドルである。また、SPACの内、80%をスウェーデン発EVメーカーのポールスター（Polestar）が占めた点に留意が必要だ。全体では460億ドル（61%）がVCに支援された企業によるものであった<sup>8</sup>。IPOが減少している背景には、非常に不確実で不安定な公開市場とネガティブな市場心理が挙げられる。

図 6. スタートアップの売却（エグジット）種別の企業価値合計（欧州、2021～22年）

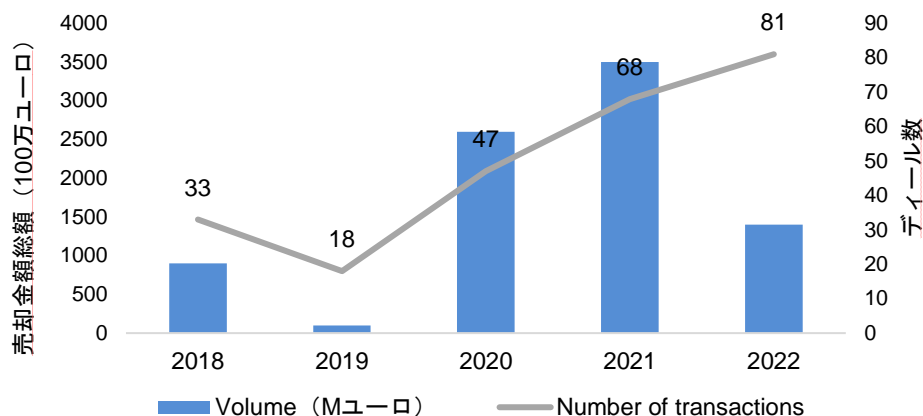


（出所）Atomico, State of European Tech 2022 を元に作成<sup>8</sup>

一方、スペインでは、企業売却件数は増加したが、その金額は大幅に減少した。2022年のエグジットの総額は81件（2021年は68件）で、2021年の36億ユーロに対し、12.8億ユーロと64%も減少した。デリバリー・ヒーロー（Delivery Hero）によるグローボ（Glovo）の企業買収（7億8,000万ユーロ）が最大の案件で、それ以外に1億ユーロ前後の価格での売却は3件しかなかった（1億ユーロのクリカー「Clicars」、9,900万ユーロのエドゥカエドゥ「EducaEdu」、9,550万ユーロのレビ「Reby」）<sup>9</sup>。

<sup>8</sup> Atomico, “State of European tech 22”, 6/6/2023, <https://2022.stateofeuropeantech.com/>

図7. スタートアップ、エグジットのディール数と売却金額合計（スペイン、2018～22年）



（出所） Fundacion innovacion bankinter, Investment trends in Spain 2022 を元に作成<sup>9</sup>

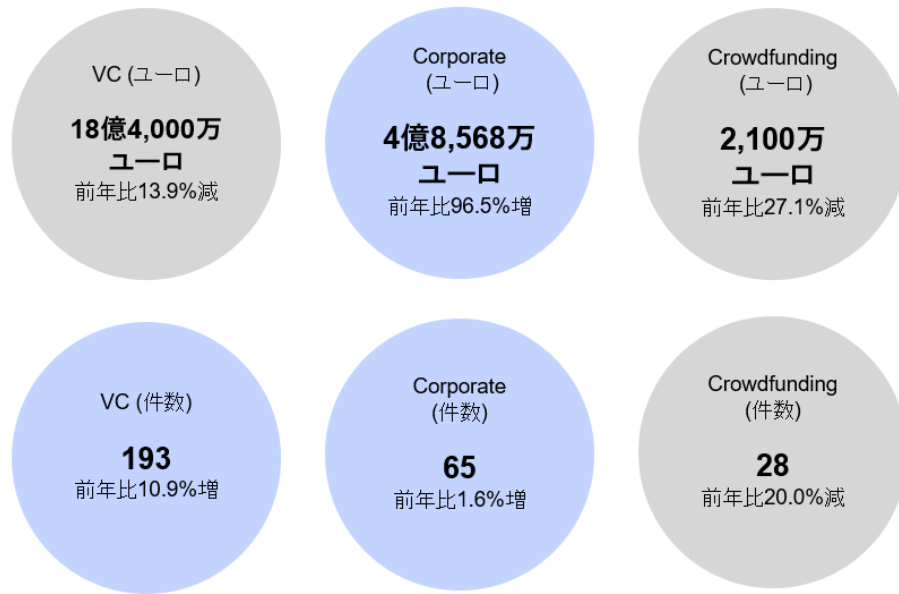
### (5) 投資家のタイプ・傾向

近年、コーポレート・ファンド、ファミリー・オフィス・ファンド、ビジネス・エンジェルス・ファンドは投資額を増やしている一方、VC ファンド、そしてより重要なプライベート・エクイティ・ファンドは投資額を減らしている<sup>9</sup>。VC ファンドの投資額は 2022 年、前年比 14%減の 18 億 4,000 万ユーロとなったが、投資件数は 11%増の 193 件となった。また、プライベート・エクイティ投資が減少していることは注目に値する。通常、プライベート・エクイティ投資は、より成熟した段階に投資される。2021 年には約 17 億ユーロであった投資が、2022 年には約 6 億ユーロに減少している。これは、これらのファンドのほとんどが外資系ファンドであることが一因である。その反面、コーポレート・ファンドからの投資額は大幅に増加し、2021 年に約 2 億 4,700 万ユーロから 2022 年には約 4 億 8,500 万ユーロとなり、ディール件数も前年比で 1.6%増加した。ファミリー・オフィスによる投資とビジネス・エンジェルによる投資も増加している。また、外資系ファンドの投資は 40%減少したが、混合ラウンドは維持され、地元ファンドの投資は 30%増加した。中間案件への国内投資は増加し、スペインの投資エコシステムの成熟と健全性を裏付けている。2022 年に地元投資家によって調達されたラウンドだけでも 30%増の 4 億 7,760 万ユーロとなり、良好な健全性を示している。外国人投資家は後期に参入する傾向があり、国際的な投資の停滞を引きずっている。<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Fundación Innovación Bankinter, “Investment trends in Spain 2022” 1/1/2023, <https://www.fundacionbankinter.org/wp-content/uploads/2023/02/Investment-Trends-Spain-2022-v1.pdf>

<sup>10</sup> Endeavor, “The Venture Landscape in Spain: Reaching the Next Level”, 19/10/2023, <https://endeavor.org/knowledge-center-events/research-report/the-venture-landscape-in-spain/>

図 8. 投資家の種類別スタートアップ投資額とディール数（スペイン、2022 年）



(出所) Fundacion innovacion bankinter, Investment trends in Spain 2022 を元に作成<sup>11</sup>

## (6) 地域別の傾向、マドリード対バルセロナ

2023 年 12 月の本調査時点で、マドリード市のスタートアップの総数 7,983 社に対し、バルセロナ市は 5,762 社と、スタートアップ数ではマドリードがやや上回る<sup>14</sup>。一方、ユニコーン数は拮抗しており、それぞれ 5 社のユニコーンが誕生している。セクターでは、マドリードでは金融関連のスタートアップが多いのに対し、バルセロナは B2C や E コマースが多く見られる。また、資金調達に目を向けると、いくつかの違いが浮かび上がってくる。統計を見てみると、バルセロナは 2015 年以降、約 54 億ドルの VC 資金を獲得しているのに対し、マドリードは 44 億ドルとやや遅れをとっている。各都市のスタートアップ・エコシステムのそれぞれの価値は、390 億ドル（バルセロナ）と 243 億ドル（マドリード）で、バルセロナが上回っている<sup>12</sup>。欧州のスタートアップ・エコシステムのランキングを提供している、スタートアップブリンク（Startup Blink）によると、2022 年度ランキングではバルセロナが 5 位、マドリードが 9 位と、両者とも上位 10 位にランクインしている一方、外国人起業家にとってスタートアップ設立に向いている都市ランキングを見ると、ベルリンに次いで、バルセロナが 2 位にランクインしており、マドリードより優れているという結果が見られた<sup>13</sup>。

## (7) セクター別のスタートアップの傾向

<sup>11</sup> Fundación Innovación Bankinter, “Investment trends in Spain 2022” 1/1/2023, <https://www.fundacionbankinter.org/wp-content/uploads/2023/02/Investment-Trends-Spain-2022-v1.pdf>  
<sup>12</sup> EU-Startups, “Battle of the Startup Cities: Madrid vs Barcelona”, 13/9/2022, <https://www.eu-startups.com/2022/09/battle-of-the-startup-cities-madrid-vs-barcelona/>  
<sup>13</sup> ACCIO Catalonia Trade & Investment, “Barcelona & Catalonia Startup Hub”, 1/1/2023, <https://catalonia.com/documents/176177/179357/Barcelona-Catalonia-Startup-Hub.pdf>

スペインのスタートアップの傾向をセクター別で見ると、2022年は投資額、案件数ともに減少したものの、「ビジネス・生産性」が前年に続きランキングをリードした。「旅行・観光」では投資額が4億6,900万ユーロと前年比3倍で大きく伸び、「広告・マーケティング」ではシードタグ（Seedtag）のメガラウンドのおかげで投資額が急増した。前年に6億8,000万ユーロで突出していた「不動産・プロテック」は、3億1,600万ユーロと半分以下に減少した。「モビリティ・ロジスティクス」は前年比33%減、「フィンテック・インシュアテック」は54%減と、さらに大きく落ち込んだ。さらに「健康・ウェルビーイング」は、パンデミックの好影響により成長を続け、2億5,700万ユーロ（前年比31%増）となり、スタートアップ数が41社と最も多いセクターであった。また、「ソフトウェア」への投資は前年の3分の1以下に激減し、1億ユーロに届かなかった<sup>11</sup>。

表 2. セクター別投資額・ディール数（スペイン、2022年）

	セクター	投資額 (100万ユーロ)	ディール数 (件)	1ディールあたり (100万ユーロ)
1	ビジネス&プロダクティビティ	530	52	10
2	旅行/観光	468	18	26
3	モビリティ/ロジスティクス	380	36	11
4	広告/マーケティング	326	9	36
5	不動産 / プロップテック	315	19	17
6	ヘルス&ウェルビーイング	257	41	6
7	フィンテック / インシュアテック	246	40	6
8	サイバーセキュリティ	146	7	21
9	エドテック	134	26	5
10	製造業	104	8	13

(出所) Fundacion innovacion bankinter, Investment trends in Spain 2022 を元に作成<sup>11</sup>

## 2. 政府によるスタートアップ誘致・支援制度

スペインは、2008年の金融危機により、若者の失業率が50%を越える年が続き、その回復には周辺国よりも長い期間を要した。これにより、政府は同国の生産性の低さを喫緊に解決すべき課題と位置付け、様々な法案を施行してきた。2023年に施行されたスタートアップ法もその一部であり、160頁にわたり50の施策を盛り込み、今後10年間のスタートアップ戦略が示されている<sup>14</sup>。スペイン政府が主導し可決されたスタートアップ法以外にも、各政府機関や地方政府によるスタートアップ誘致・支援制度があり、同国のスタートアップ・エコシステムの成長に繋がっている。詳細については以下を参照されたい。

### (1) 産業技術開発センター (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI)

CDTIは、スペイン企業の技術革新と技術開発を促進する科学技術革新省 (Ministry of Science and Innovation) 傘下の公共事業体であり、スタートアップの研究開発プロジェクトへの支援要請を国内および国際レベルで受け付けている。CDTIの支援プログラムで最も有名なのが、インベルテ (INNVIERTE) プログラムである。同プログラムは、テクノロジーベースの企業または革新的な企業へのVC投資支援を目的としており、クローズド型集合投資会社 (INNVERTE Economía Sostenible SICC SME, SA) を通じて実施、運営されている。スタートアップと投資家の双方を対象としており、スタートアップは投資家から資金を調達することができ、投資家はこのプログラムを利用してスペインの有望な技術系企業に投資することができる。同プログラムに参加することで得られるメリットは、①投資家の幅広いネットワークへのアクセス、②CDTIからの共同投資の機会、③CDTIからの財務的・非財務的支援である。同プログラムを利用するには、スタートアップはまずCDTIに提案書を提出しなければならない。提案書には、企業の事業計画、資金ニーズ、投資チームの概要を記載。その後、CDTIが提案書を評価し、成功の可能性が最も高いと思われる企業を選定する。同プログラムの詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト: <https://www.cdti.es/programa-innvierte>
- 同プログラムに認定された個人投資家一覧: <https://www.cdti.es/listado-de-inversores-homologados>
- 同プログラムに認定されたファンド一覧: <https://www.cdti.es/listado-de-inversores-apoyados-por-el-programa>
- 電子メール: [innvierte@cdti.es](mailto:innvierte@cdti.es)
- 電話番号: +34 91 581 55 00

### (2) 国家イノベーション公社 (Empresa Nacional de Innovación, ENISA)

ENISAは、スペイン政府の産業・商業・観光省に統合された産業・中小企業総局に付属する公的企業であり、スペインにおけるスタートアップ関連の手続きや支援を一手に担っている。スタートアップ法の施行責任もENISAが負っており、主にスタートアップ認定とスタートアップへの融資が支援形態である。2022年の年間報告書によると、同年、1717件の融資申請のうち、642件を受け付け、合計で1億550万ユーロの融資を実施し

<sup>14</sup> Sifted, “What to expect from Spain’s Startup Law, with Francisco Polo”, 26/2/2021, <https://sifted.eu/articles/spain-startup-law>

た。これは過去最多となっている。ENISAによる融資は参加型融資であり、従来の融資とリスク資本の中間の金融商品となっている。具体的には、通常の利息とは別に、ENISAは融資先企業の発展に応じた報酬を受け取る一方、担保や保証が必要なく、融資期間は最長9年間で、最長7年間の返済および猶予期間が提供される。同プログラムの詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト: <https://www.enisa.es/en>
- 融資検索: <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/prestamos>
- スタートアップ認定: <https://www.enisa.es/es/certifica-tu-startup/info/proceso-de-certificacion>
- 電子メール: [hola@enisa.es](mailto:hola@enisa.es)
- 電話番号: +34 91 570 8200

### (3) インベスト・イン・スペイン (Invest in Spain)

このプログラムは、スペイン貿易投資庁「ICEX」(Spain Commerce and Investments)という、経済・競争力省の商務長官に従属する公共事業体が事務局である。スペインへの外国直接投資を誘致することであり、そのために投資プロセスにおける一連の専門的サービスを提供している。主なサービスには、投資に関する税制上のアドバイス、オフィスや投資におけるロケーション選定、セクター別アドバイス、関連企業との連携構築、移民支援、戦略的・技術的パートナー選定、補助金の検索等が含まれる。スペインでの起業、販路拡大、投資等を考えている場合の窓口として機能しており、同プログラム内に個別の支援プログラムが盛り込まれている。

その1つは、ライジング・アップ・スペイン (Rising Up Spain) である。このプログラムは、スペインでのスタートアップ設立を検討している外国人起業家を対象とした6カ月間のプログラムであり、現地パートナーとの協力の斡旋、メンター・弁護士・エコシステム担当者の選定などを提供している。2023年で、第6回目となる同プログラムは、これまで1,400社、90カ国からの申請があり計70カ国の起業家に対し支援が行われた。同プログラムの詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト: <https://www.investinspain.org/en/risingup>
- プログラムへの参加申請: <https://www.investinspain.org/en/contact-us#ancla-boton-contact>
- 電子メール: [risingup@icex.es](mailto:risingup@icex.es)
- 電話番号: +34 91 349 7100

### (4) デジタル・ノマド・ビザ (Digital Nomad Visa)

スペインは2023年1月、起業家精神と外国投資を奨励するための施策群であるスタートアップ法の一環として、デジタル・ノマド・ビザ(査証)を開始した。この新たな「スペイン・リモートワーク・ビザ」は、欧州経済領域(EEA)加盟国以外のリモートワーカーやフリーランスワーカーに、スペインでの居住と就労を最長12カ月間認めるもので、最長5年まで更新が可能である。申請者が自営業の場合、スペイン国内にある企業で働くことも可能であるが、その場合、その割合が職業活動全体の20%を超えないことが条件となる。申請者は、著名な大学、ビジネススクールで学士号または修士号を取得しているか、



または現在の活動分野で 3 年以上の実務経験を有していなければならない。日本でスペインのリモートワーク・ビザを取得する場合、駐日スペイン大使館から申請する必要がある。留意したいのは、後述するポルトガルとは異なり、同ビザの申請前に、スペインでの個人 ID (NIE) を取得しなければならない点である。詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト:  
<https://www.exteriores.gob.es/Consulados/londres/en/ServiciosConsulares/Paginas/Consular/Digital-Nomad-Visa.aspx>
- 駐日スペイン大使館:  
<https://www.exteriores.gob.es/Embajadas/tokio/ja/ServiciosConsulares/Paginas/inicio.aspx>

### (5) フォンド・イコ・ネクスト・テック (Fond-ICO Next Tech)

公式信用協会 (ICO) とアクシス (ICO グループの VC 子会社) のイニシアチブで、デジタル化と人工知能 (AI) を担当する国務長官が牽引した、「復興レジリエンス計画」に含まれている。影響力の大きいデジタルプロジェクトと成長企業への投資 (スケールアップ) の支援を目的としている。

このファンドはスペインの VC セクターとの官民協力であり、主に特定のデジタルおよび AI セクターに特化した企業やファンドに出資し、コミットメントを申し立てることで、最大 40 億ユーロを動員することを掲げ、2021 年から始動している。支援対象業界は、ナノテクノロジー、ロボット工学、AI、食品技術 (フードテック) などディープテック (Deep Tech) の分野であり、スタートアップおよびファンドの双方が投資支援を得ることができる。スケールアップへの投資に関しては、プレシード、シード、スタートアップの初期段階ではなく、既に成長を強固にするためにリソースを必要としている企業が対象である。同支援は 2025 年 12 月 30 日まで。同プログラムの詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト: <https://www.ico.es/web/axis/fond-ico-next-tech>

## 3. 近年注目されるテック分野と代表的なスタートアップの事例

情報源によって、スタートアップの定義が異なるが、ディールルームによるとスペインには、約 1 万 2,000 社のスタートアップが存在する。2022 年に資金調達したスペインのスタートアップを、資金調達額順で見た上位 10 社は図 9 のとおりである<sup>15</sup>。10 社中 7 社がいわゆる Software as a Service (SaaS) という、サービスとしてのソフトウェアを提供しているスタートアップであり、残り 3 社 (Impress、Zunder、Recover) がハードウェア・ディープテック (高度な科学・エンジニアリング技術) のスタートアップである。レポートステージ・グロースステージに達すると、スペイン国内では資金提供者が限られるため、外資系投資家から資金調達をする傾向が見られる<sup>6</sup>。

図 9. スタートアップ投資額上位 10 社（スペイン、2022 年）

<p><b>Seedtag</b> AIベースのアドテック Since: 2014 Round: Series C, €250M FTE: 500 Investors: Oakley CapitalAdara VenturesAll Iron Ventures Valuation: \$176—264m Location: Madrid</p>	<p><b>Paack</b> Eコマース ラストマイルデリバリー Since: 2015 Round: Series D, €200M FTE: 850 Investors: Kibo Ventures, InfraVia Growth, Big Sur Ventures, Endeavor Catalyst, Softbank Valuation: \$1.1bn Location: Barcelona</p>	<p><b>Impress</b> ヘルステック（デンタル） Since: 2019 Round: Series B, €120M FTE: 720 Investors: TA Ventures, Media Digital Ventures, LBO France, Norgine Ventures UNIQA Ventures, Nickleby Capital, Claret Capital Partners Valuation: \$500-750M Location: Barcelona</p>	<p><b>Zunder</b> EV電池ステーション Since: 2018 Round: Series A, €100M FTE: 90 Investors: Mirova, European Investment Bank, Fellow Founders Valuation: \$110-165M Location: Palencia Castile</p>
<p><b>Fever</b> イベントアプリ、観光テック Since: 2012 Round: Growth, €200M FTE: 2,200 Rev: €74M (2022) Investors: Eurazeo, Accel, Goldman Sachs Asset Management, Caixa Capital Valuation: \$1.8bn Location: Madrid</p>	<p><b>Factorial</b> SME向けHRテック Since: 2016 Round: Series C, €120M FTE: 1,500 Investors: Atomico Creandum, Tiger Global Management, Charles River Ventures, GIC K Fund Valuation: \$1.0bn Location: Barcelona</p>	<p><b>Typeform</b> SaaSマーケティング Since: 2012 Round: Series C, €120M FTE: 700 Investors: General Atlantic Index Ventures, Point Nine Connect Ventures, Top Tier Capital Valuation: \$1.2b Location: Barcelona</p>	<p><b>Recover</b> エコマテリアル、ファッション Since: 1947 Round: NonVC Growth, €100M FTE: 200 Investors: Goldman Sachs Asset ManagementSTORY3 Capital Valuation: \$1.0bn Location: Valencia</p>
		<p><b>Travelperk</b> SaaS, トラベルテック Since: 2015 Round: Series E, €100M FTE: 1,200 Investors: Kinnevik, General Catalyst Partners, DST Global, Felix Capital Valuation: \$1.0bn Location: Barcelona</p>	<p><b>Civitatis</b> オンライン観光テック Since: 2008 Round: Series A, €100M FTE: 90 Investors: Vitruvian Partners Valuation: - Location: Madrid</p>

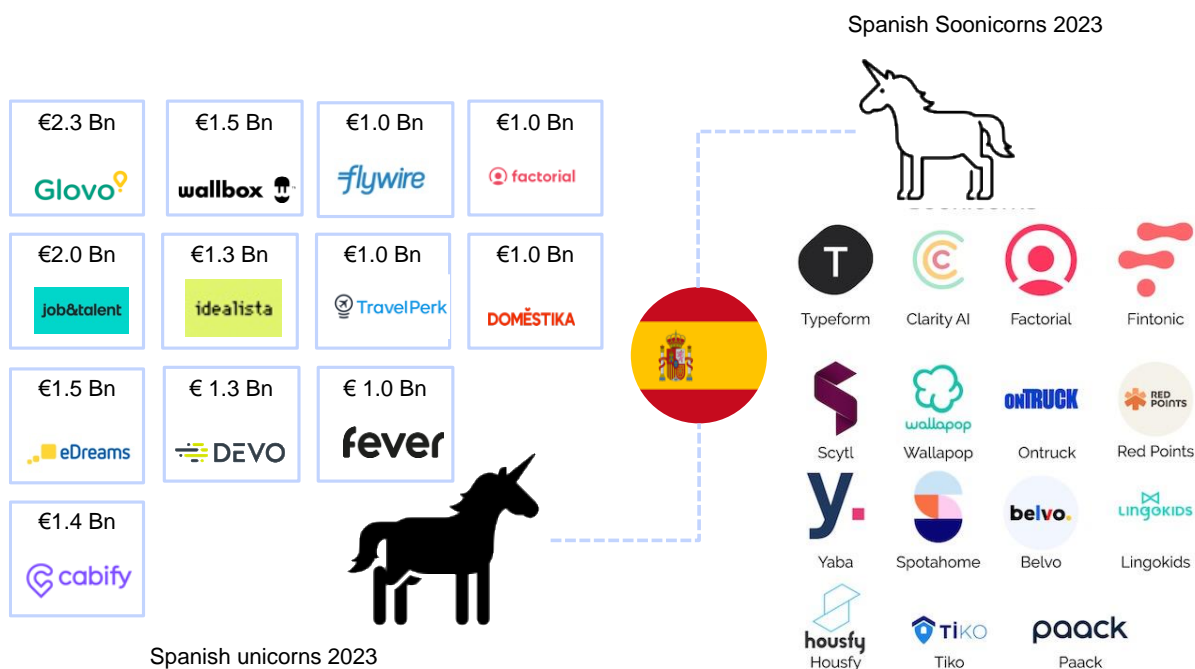
（出所） Dealroom, Insights/Stats, 2022 transactions を元に作成<sup>15</sup>

2022 年 1 月時点で 9 社だったスペイン発ユニコーンは、新たに 3 社が加わり、2023 年には 12 社が存在する。一方、「もうすぐユニコーンになる企業」または「すぐにユニコーンになる企業」という意味で、スーニコーン（Soonicorn）という言葉が人気を集めている。これは直近の企業価値評価が 5 億ドルの水準に達したスタートアップに適用され、スペインでは現在 15 社がこれに該当する<sup>16</sup>。

<sup>15</sup> Dealroom, “Insights/Stats” 26/11/2023, <https://app.dealroom.co/dashboard>

<sup>16</sup> 180tech review, “EXPLORING THE WORLD OF SPANISH UNICORNS AND SOONICORNS”, May 18, 2023, <https://technews180.com/spanish-unicorns-and-soonicorn/>

図 10. スペインのユニコーン・スーニコーン一覧と企業価値（2023）



（出所） Dealroom, 180tech review を元に作成 <sup>1516</sup>

#### 4. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー

スペインは、上述したように欧州第 6 位とトップクラスのスタートアップ・エコシステムが発達しており、起業家人材を輩出する大学、スタートアップ創出を支援するインキュベーター、アクセラレーションプログラム、初期出資を行うエンジェル投資家ネットワーク、ビジネス創出を支援するコーポレートベンチャーキャピタル（CVC）、またスケールアップに投資する VC と全てのプレイヤーがスペイン全土に揃っている。図 11 では、スタートアップ育成を支援する機関一覧を、ICEX のレポートに基づきまとめた <sup>17</sup>。

図 11. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー（スペイン）



(出所) スペイン貿易庁 (ICEX) ”Starting up in Spain”を元に作成<sup>17</sup>

以下に注目されるスペインのスタートアップの事例を挙げる。

### (1) グロボ (Glovo)

バルセロナを拠点とするフードデリバリーサービスのグロボは、Gerard Olive 氏、Miguel Vicente 氏、Oscar Pierre 氏、Sacha Michaud 氏の 4 人の起業家によって 2015 年に設立された、スペイン最大のユニコーンである。2022 年 1 月にドイツの同業者デリバリーヒーロー (Delivery Hero、2017 年に IPO し、現在は上場会社) に 23 億ユーロで買収された。同社は、レストラン、食料品店、スーパーマーケット、薬局、小売店など、様々な店舗と、商品を購入する顧客、地元の独立系宅配業者 (ライダー) の 3 者を結びつけるビジネスで、手数料、プレミアムサブスクリプションをベースに年間売上高は 8 億ユーロ以上となっている<sup>18</sup>。同社のサービス提供地域は、南欧と東欧、中東アフリカ (EEMEA) の 25 カ国、1,500 都市以上に及ぶ。

創業以来、グロボは目覚ましい成長を遂げ、毎年 3 桁または 2 桁台の成長を遂げている。この成功により、従業員数の急速な拡大が必要となった。一部の市場では規制上の課題に直面しているものの、グロボは、革新的なビジネスモデルと顧客のニーズに応えるというコミットメントのおかげで、オンデマンド・デリバリーの分野で主要なプレイヤーであり続けている<sup>16</sup>。

### (2) ジョブアンドタレント (Jobandtalent)

ジョブアンドタレントは、2009 年に Juan Urdiales 氏、Felipe Navio 氏、Tabi Viciuña 氏によって設立された、テクノロジーとデータを活用し、アプリを通じて求職者と雇用者

<sup>17</sup> Icxex”Starting up in Spain, <https://www.investinspain.org/en/publications/starting-up-in-spain>

<sup>18</sup> EU-Startups, Delivery Hero buys majority stake of Barcelona-based unicorn Glovo, 3/1/2022, <https://www.eu-startups.com/2022/01/delivery-hero-buys-majority-stake-of-barcelona-based-unicorn-glovo/#~:text=Growing%2080%25%20in%202021%20with,with%2015%20million%20active%20users.>

を直接マッチングする、世界をリードする派遣求人マーケットプレイスである。同社は、仕事探しと雇用の簡易化、必要不可欠な派遣・パートタイム労働者に正社員雇用の安定性と特典を含む仕事機会を提供することで、派遣労働分野に革命を起こしている。ジョブアンドタレントのシンプルさと公正さへのコミットメントにより、同社は 2021 年だけで、物流や小売業を含む様々な業界の 2,000 社以上に 20 万人以上の労働者を斡旋している。欧州、北米、南米の 11 カ国で事業を展開しており、アトミコ (Atomico)、スウェーデンのキネヴィック (Kinnevik)、ソフトバンクなどの世界的に有名な VC・PE 投資家から 8 億 5,000 万ドル以上の資金を調達している。同社の成功は、ジョブマッチングへの革新的なアプローチと、労働者にその役割における価値と尊敬を提供するというコミットメントによるところが大きい<sup>16</sup>。

## II ポルトガル

### 1. エコシステム概観

#### (1) はじめに

ポルトガルは、イベリア半島のスタートアップ・エコシステムとしてスペインと並んで取り上げられる。欧州の南西端に位置する同国は、5 億人以上の人口を抱える欧州大陸への参入や進出を目指すスタートアップにとって理想的な玄関口として機能している。海外在住者向けプラットフォーム「インターネーションズ」が毎年行う駐在員が住みやすい国ランキング「エクスパット・インサイダー」調査（2023 年）の「生活の質（Quality Of Life）指標」において、ポルトガルは7位にランクした<sup>19</sup>。ポルトガルは、米国、カナダ、ブラジルに最も近い欧州の国であり、語学堪能なテック人材が集まる国として、スタートアップの欧州事務所として選択されるケースも多く見られる<sup>20</sup>。

また、同国もスペインと同様、2023 年にスタートアップ法が可決された<sup>21</sup>ことで注目を集めている。資本金やストックオプション税率、登記の簡易さなどでスタートアップ主要都市のパリ、ベルリンなどと同等のレベルに達しており、同法が 2024 年以降に好影響を与えることが期待されている。

表 3. ポルトガルのスタートアップ法 概要

テーマ	スタートアップ法施行後
資本金	投資家あたり 1 ユーロ
登記にかかる時間	最大 15 日間
法人税	21%
登記書類	NIF（法人番号）
ストックオプション税	売却時 14%

（出所）Antler, Introducing the new startup laws in Spain and Portugal を元に筆者作成<sup>1</sup>

ポルトガルはここ数年で、ファーフェッチ（Farfetch）、アウトシステム（Outsystems）、トークデスク（Talkdesk）、フィーザイ（Feedzai）、アンカレジ・デジタル（Anchorage Digital）、リモート（Remote）、ソード・ヘルス（Sword Health）など、世界規模で大成功を収めているユニコーンを 7 社輩出し、欧州のテックシーンにおいて注目されている。エコシステムの規模は小さいが、人材の質が高く、海外人材の引き付けに優位な政策（後述）が功を奏し、過去 5 年間で世界中から人材が集まり、エコシステムが成長している<sup>22</sup>。投資面では、2019 年に経験豊富な VC パートナーを擁する数少ないプライベート・ファン ド、インディコ（Indico）とアルミラー（Armilar）が登場したことで、欧州の新興地域であるこの地域の見通しが変わり、欧州や時には米国の主要な VC ファン ドが定期的にポ

<sup>19</sup> InterNations “Expat Insider 2023 (Quality of Life Index)”,

<https://www.internations.org/expat-insider/2023/quality-of-life-index-40354>

<sup>20</sup> Startup Genome “Discover Portugal: An Unbeatable Value Proposition for Startups”, 31/12/2022, <https://startupgenome.com/article/discover-portugal-an-unbeatable-value-proposition-for-startups>

<sup>21</sup> Startup Portugal “Recognition of Startup and Scale Up Status”

<https://startupportugal.com/startup-status/>

<sup>22</sup> Startup Universal, “Country guide Portugal”, 26/11/2023,

<https://startupuniversal.com/country/portugal/>

ルトガルを訪れる理由となっている。また、毎年開催される「ウェブサミット (Web Summit)」(欧州最大のスタートアップイベントで、来場者は 7 万人に上る) の存在や、グローバルなマインドセットを持つ有能なエンジニアの人材プールの後押しもあり、近年特に WEB3.0 (ブロックチェーン技術やトークンベース経済を用いた非中央集権的な新しいウェブの在り方) の分野において、世界中から技術系の人材や投資家を引き付けている。これには、仮想通貨関連のキャピタルゲイン (売却で得られる売買差益) への非課税政策も影響しており、国レベルでデジタル市場の成長を牽引していることが窺える。

スタートアップ分野のコンサルティング・調査会社スタートアップゲノムによるスタートアップ都市ランキングによると、2023 年の新興エコシステムランキングでは、リスボンが世界トップ 31 位となっている<sup>23</sup>。また、人口 100 万人以上の都市の中で、リスボンはユニコーンの密度が最も高い都市の 1 つであることにも注目したい。外国企業のポルトガル進出をサポートする企業「ブリッジ・イン」によると、リスボンは人口 100 万人あたり 1.1 社のユニコーンを輩出した計算となり、これは、比較的若いスタートアップのエコシステムとしては驚くべきことで、成長の余地が大きいと捉えている<sup>24</sup>。

## (2) スタートアップ・エコシステムの総規模、投資額

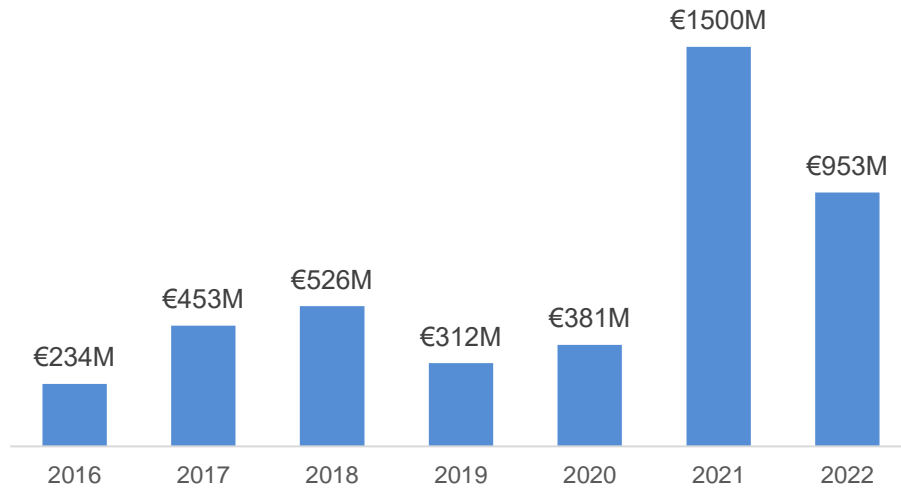
VC 投資家向けにスタートアップの情報を提供しているディールルームによると、ポルトガルには現在 2,500 社以上のスタートアップがあり、2022 年のスタートアップ・エコシステムの合計企業価値は、67 億米ドルに上る。これはスペインの 913 億米ドルと比べて 10 分の 1 以下であるものの、欧州では 17 位となる (スペインは 9 位)<sup>25</sup>。上述した 2,500 社のスタートアップのうち、VC から投資を受けているスタートアップは 1,250 社と約半数にのぼり、ポルトガルへの VC 投資総額は、2022 年で約 10 億ユーロと、過去 2 番目に好調な年となった。これは 2021 年のピークから 40% 減少したものの、2020 年の 2 倍以上の規模である。

<sup>23</sup> Startup Genome, “Global Startup Ecosystem Report 2023”, 15/6/2023, <https://startupgenome.com/report/gser2023>

<sup>24</sup> Bridge in, “Portugal’s Startup Ecosystem” 5/12/2022, <https://www.bridgein.pt/blog/portugal-startup-ecosystem>

<sup>25</sup> Dealroom, “Insights/Stats”, 26/11/2023, <https://app.dealroom.co/dashboard>

図 12. ポルトガルにおける VC 投資総額



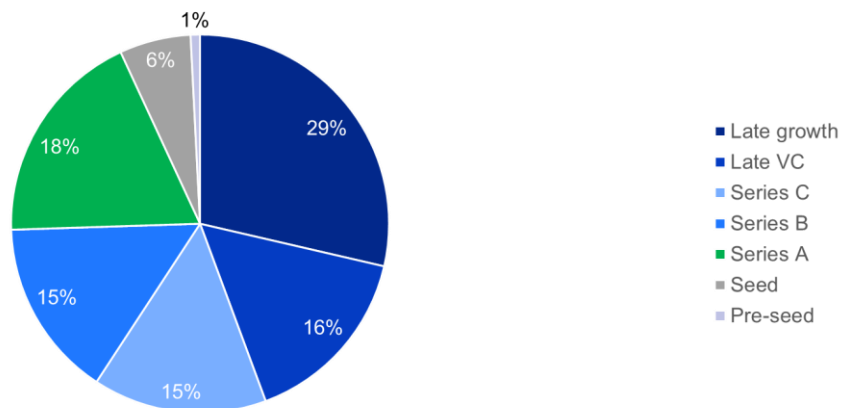
(注) 単位は 100 万ユーロ。

(出所) Dealroom “Startup Portugal, dealroom”を元に作成<sup>26</sup>

### (3) ステージ別の規模・傾向

ステージ別に見ると、2022 年では 2 億 5,000 万米ドル以上のラウンドで資金調達を行ったレートステージのスタートアップが約 30%を占め、一般的にグロースステージと呼ばれるシリーズ B 以降のラウンドでみると資金調達全体の 75%にのぼった。

図 13. ステージ別スタートアップ投資割合 (ポルトガル、2022 年)



(出所) Dealroom “Startup Portugal, dealroom”を元に作成<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Dealroom, “Startup Portugal, dealroom” 26/11/2023, <https://app.dealroom.co/dashboard>

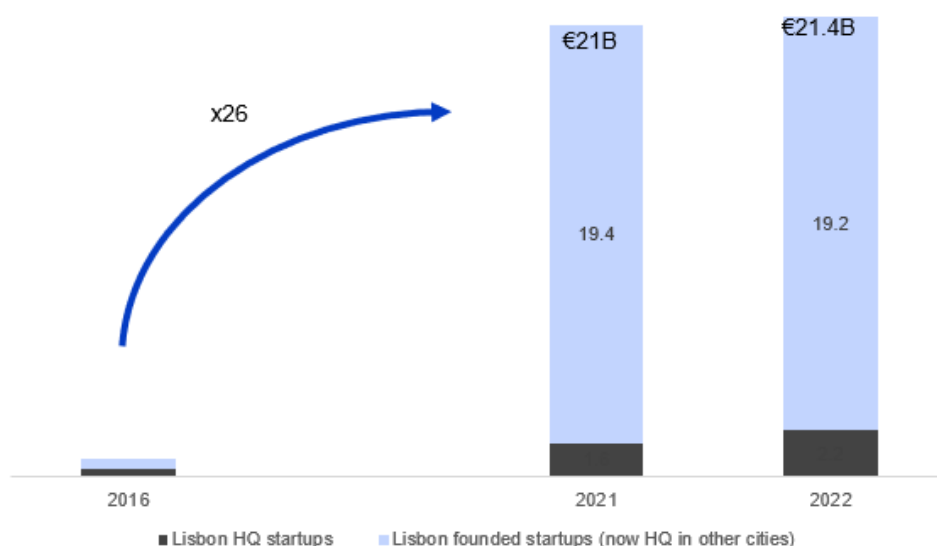


#### (4) 都市別の傾向

ポルトガルへの VC 投資の大半は、首都リスボンと北西部ポルトの 2 つのハブに集中しており、過去 10 年間の投資の 3 分の 2 以上を占めている。リスボンとポルトを比較すると、直近 5 年間はリスボンがスタートアップ・エコシステムとして成長している<sup>22</sup>。

ポルトガルで起業するスタートアップは、国内市場が小さいことから、事業成長を海外進出なしには考えられない。これが理由で、ポルトガル発だが、現在、本社は他国（英国や米国）においているスタートアップが多くみられる。ディールルームのレポートによると、このようにポルトガル起点で本社を他国に置いている企業を含めると、リスボンだけでスタートアップの企業価値の合計は 214 億ユーロに相当し、2016 年と比較すると 27 倍に増加している<sup>27</sup>。これはポルトガルがエコシステムとして注目を集めていることの背景とも考えられる。

図 14. リスボン発、別の都市に本社を置くスタートアップの企業価値の合計



(注) 単位は 10 億ユーロ。

(出所) Dealroom ” The State of Lisbon's Startup Ecosystem 2022”を元に作成<sup>24</sup>

#### (5) セクター別のスタートアップの傾向

スタートアップ・ポルトガルが 2022 年 2 月に発表したポルトガルのスタートアップ・エコシステムに関する報告書によると、同国のエコシステムは、33%のテクノロジーベースのスタートアップと 17%の B2B で構成されている。フィンテックはエコシステムの 10%、ヘルステックは 8%を占める<sup>28</sup>。

<sup>27</sup> Dealroom, ” The State of Lisbon's Startup Ecosystem 2022” 5/12/2022, <https://dealroom.co/blog/the-state-of-lisbon-startup-ecosystem-2022>

<sup>28</sup> Startup Portugal “Portugal Startup Ecosystem Report” 1/2/2022, <https://startupportugal.com/ecosystem-reports/>

2022年のポルトガルにおけるVC投資額をセクター別に見ると、上位3業種は、フィンテック、人材関連、エネルギーで、VC投資総額の60%を占める。これらは、アンカレジ・デジタル、リモート、パワードット（Powerdot）などのメガラウンドが牽引している。さらにサブセクター別に見ると、バイオテクノロジー、フードテック、エネルギー効率など、サステナビリティやインパクト投資（社会的・環境的インパクトを生み出すことを目的にしている投資行動）に関連するスタートアップも多くみられる。

表 4. セクター別投資額（ポルトガル、2018～2022年）

（単位：100万ドル）

セクター	2022	2021	2020	2019	2018
Fintech	342	797	81	95	11
Jobs Recruitment	314	155	48	0	0.4
Energy	208	9	8	5	6
Transportation	194	14	30	15	15
Gaming	100	11	3	1	8
Health	43	309	19	18	22
Food	41	14	22	22	5
Security	33	219	3	6	6
Telecom	31	0	2	4	2
Marketing	29	234	234	148	127

（出所） Dealroom ” The State of Lisbon's Startup Ecosystem 2022”を元に作成<sup>28</sup>

表 5. サブセクター別投資額（ポルトガル、2018～2022年）

（単位：100万ドル）

サブセクター	2022	2021	2020	2019	2018
Financial Solutions	310	156	46	0	0
Energy Storage	168	0	0	2	0
Mobile Gaming	87	5	0.5	0	7
Biotechnology	32	273	11	10	16
Innovative Food	29	3	6	8	4
Energy Efficiency	28	1	7	5	1
Esports	22	2	1	0	4
Content Production	18	3	2	6	0.2
Crypto and Defi	17	430	4	58	0

（出所） Dealroom ” The State of Lisbon's Startup Ecosystem 2022”を元に作成<sup>28</sup>

## 2. 政府によるスタートアップ誘致・支援制度

ポルトガル政府とリスボン市は、ポルトガルの産業育成に多くのエネルギーと資源を投入してきた。そのため、新規企業の誘致と育成を目的としたさまざまなプログラムを運営している。ポルトガルの起業家精神を強化・発展させるために設立された中小企業支援機関、競争力・イノベーション庁「IAPMEI」は、国内外の投資家と起業家に対して支援プログラムを提供している。

### (1) インベスト・リスボア (Invest Lisboa)

リスボン市議会とポルトガル商工会議所の戦略的パートナーシップにより、2009年に設立され、リスボン市への投資、企業、人材の誘致を目的としている。同ウェブサイトでは、ポルトガルで起業したい人、投資したい人向けの情報が提供されている。また、(2)のスタートアップ・リスボアは、インベスト・リスボアの運営するプログラムである。

- ウェブサイト: <https://www.investlisboa.com/site/en/entrepreneurs>
- 担当者: Diego Ivo Cruz (ディエゴ・イボ・クルズ)
- 電子メール: [diogoivocruz@investlisboa.com](mailto:diogoivocruz@investlisboa.com)
- 電話番号: + 351 21 040 51 16

### (2) スタートアップ・リスボア (Startup Lisboa)

リスボン市、モンテピオ銀行、IAPMEI によって 2011 年に設立されたインキュベーターであり、初期段階の企業を支援する非営利団体。支援プログラムは年に 4 回の応募期間がある。詳細については、以下を参照されたい。

- ウェブサイト: <https://www.startuplisboa.com/startup-lisboa-info>
- プログラムへの参加申請:  
<https://startuplisboa.acceleratorapp.co/application/new?program=startups%3A%20candidaturas%20%2F%20applications>
- 電子メール: [geral@startuplisboa.com](mailto:geral@startuplisboa.com)

### (3) スタートアップ・ポルトガル (Startup Portugal)

国内のエコシステムで活動する公共および民間団体と緊密に連携し、起業を促進する公益法人。スタートアップのフェーズ、セクター、ニーズ別に多数のプログラムを提供している。例えばディープテック向けには 25~100 万ユーロの投資を行う「コール・フォー・ディープテック (Call for Deep Tech)」、観光産業向けには 20~100 万ユーロの投資を行う「コール・ツーリズム (Call Tourism)」というプログラムがある。

- ウェブサイト: <https://startupportugal.com/>
- プログラム一覧: <https://startupportugal.com/programs/>
- 問い合わせ先: <https://startupportugal.com/one-stop-shop/>

### (4) 2 億共同投資基金 (200M 基金)

ポルトガル開発銀行が運営する、公的基金と民間投資家が共同投資を行うための国営投資ファンド。ポルトガルを拠点とするスタートアップに投資する適格なファンドや企業を誘致し、また国際的なスタートアップをポルトガルに誘致することを目的としたマッチング・ファンド。VC 投資家や、ポルトガルで合法的に企業への投資を認められている事業者や個人といった民間のカウンターパートとともに、国の公的基金が 1 ファンドあたり 1,000 万~5,000 万ユーロの共同投資を行うことができる。公的基金と民間投資家の双方が同等の条件で行う投資の総額は、最大 2 億ユーロ。同基金は、特にライフサイエンス、バイオテクノロジーの分野への投資を促している。

- ウェブサイト: <https://www.bpfomento.pt/pt/institucional/fundos-sob-gestao/fundo-de-coinvestimento-200m/>

- 問い合わせ先: [bpfomento@bpfomento.pt](mailto:bpfomento@bpfomento.pt)

#### (5) 社会イノベーション基金 (Social Innovation Fund、SIF)

ポルトガルにおけるインパクト投資を促進するための公共投資ファンド。革新的でインパクトのある持続可能なソリューションを提供するプロジェクトを支援することを目的としている。

- ウェブサイト: [fund/https://inovacaosocial.portugal2020.pt/en/financing/social-innovation-fund/](https://inovacaosocial.portugal2020.pt/en/financing/social-innovation-fund/)
- 問い合わせ先: <https://www.fis.gov.pt/en/sisei-accreditation-form/>

#### (6) スタートアップ&投資マッチング (Startups & Investment Matching、SIM)

スタートアップ・ポルトガルが主催するスタートアップと投資家のマッチングイベント。今回は 2024 年 5 月 2 日～4 日にポルトで開催予定。

- ウェブサイト: <https://startupportugal.com/startups-investment-matching/>

#### (7) スタートアップ・ビザ (Startup Visa)

IAPMEI を通じて提供されるスタートアップ・ビザは、起業家のための滞在ビザ（査証種類：D2）で、ポルトガルに投資、人材、イノベーション能力を呼び込むことを目的としている。革新的な企業の設立を目指す世界中の若い起業家を対象としており、以下の条件を満たす必要がある。

- 革新的な商品やサービスを生産する事業活動を展開する意図があること。
- 革新的な製品の開発を視野に入れ、技術や知識に焦点を当てた企業および／またはプロジェクトを設立または移転すること。
- 適格な雇用を創出する可能性があること。
- インキュベーション期間終了後 5 年以内に、年間売上高 32 万 5,000 ユーロ以上、および／または年間資産価値 32 万 5,000 ユーロ以上を達成する可能性があること。

- ウェブサイト: <https://startupportugal.com/programs/startup-visa/>
- ビザ申請サイト: <https://webapps.iapmei.pt/StartupVisa/VisaEmp/Account/Login.aspx>
- 駐日ポルトガル大使館サイト: <https://toquio.embaixadaportugal.mne.gov.pt/ja/>

#### (8) デジタル・ノマド・ビザ (Digital Nomad Visa)

ポルトガル政府は 2022 年 10 月にポルトガルに居住するリモートワーカー向けのデジタル・ノマド・ビザ（査証種類：D8）の提供を開始した。同ビザを取得すると、滞在許可を得て 2 年間（延長されれば最大 5 年間）ポルトガルに住むことができる。5 年間居住すれば、永住権またはポルトガル市民権を申請できるため、欧州への移住を検討している人に適したビザである。取得条件は、EEA 以外の国籍保持者で、雇用契約またはサービス契約に基づいてリモートワークが可能か、自営業であること。申請者

はポルトガルで住居を借りるか購入し、ポルトガルの最低賃金の 4 倍以上の月収を得ている必要がある。ポルトガル大使館から申請することができる。

- 駐日ポルトガル大使館サイト：  
<https://toquio.embaixadaportugal.mne.gov.pt/ja/>

### (9) E-レジデンシー・プログラム (E-Residency Program)

E-Residency は、非居住者やポルトガルに物理的な拠点を持たない企業に、ポルトガルのデジタル ID と電子居住権を割り当て、同国のオンライン公共サービスへのアクセスを許可し、税務識別番号 (NID) および社会保障識別番号(NISS)を付与するプラットフォーム。

これは、非 EU 市民がポルトガル国外からビジネスを開設・運営できる制度であり、その結果、EU 市場へのアクセスが可能になる。注意すべきは、このプログラムは永住権や物理的な居住権を提供するものでなく、あくまで国外からポルトガルで会社を経営するための電子居住権である点。

- ウェブサイト：<https://portugaldigital.gov.pt/en/why-invest-in-portugal/eresidency-program/>

## 3. 近年注目されるテック分野と代表的なスタートアップの事例

2022 年は合計 148 の資金調達ラウンドが行われた<sup>29</sup>。そのうち、1 億ユーロ以上のラウンドは 2 件のみ (リモートとパワードット、図 15 参照) で、シリーズ B および C に該当する 1,500 万~1 億ドルが 8 件、シリーズ A に該当する 400~1 億 5,000 万ドルが 26 件、残り 108 件は 400 万ドル以下のシードラウンドであった。資金調達額上位 10 社はスペインと類似しており、人材テックを提供するリモートが最大投資額を調達したほか、EV 電池ステーションのパワードットや Web3.0 のフュエル・ラボ (Fuel Labs)、ゲーミングの FRVR など、多様なセクターに分かれている。

<sup>29</sup> Dealroom, “Startup Portugal Portal with Dealroom”  
[https://startupportugal.dealroom.co/transactions.rounds/f/founding\\_or\\_hq\\_locations/all\\_of\\_Portugal/growth\\_stages/not\\_mature/rounds/not\\_GRANT\\_SPAC%20PRIVATE%20PLACEMENT/tags/not\\_outside%20tech?showStats=YEAR&statsType=rounds&](https://startupportugal.dealroom.co/transactions.rounds/f/founding_or_hq_locations/all_of_Portugal/growth_stages/not_mature/rounds/not_GRANT_SPAC%20PRIVATE%20PLACEMENT/tags/not_outside%20tech?showStats=YEAR&statsType=rounds&)

図 15. スタートアップ投資額上位 10 社（ポルトガル、2022 年）

<p><b>Remote</b> Job marketplace connecting over 2 million professionals with awesome companies. Since: 2019 Round: Series C, €300M FTE: 4,000 Investors: AccelAdams Street PartnersGeneral Catalyst Partners, Remote First CapitalKirsten Abma Valuation: \$3.0bn Location: Born in Lisbon, San Francisco (HQ)</p>	<p><b>Fuel Labs</b> At Fuel, we are building the fastest execution layer for the modular blockchain stack. Since: 2019 Round: Seed, €80M FTE: Investors: AccelMakers FundHiro CapitalValuation: NA Location: Lisbon</p>	<p><b>Cleanwatts</b> Removing friction and complexity from local energy markets. Since: 2020 Round: Series A, €25M FTE: 115 Investors: Verdane Capital, Portugal Ventures Valuation: \$110-165M Location: Coimbra (HQ)</p>	<p><b>KENCKO</b> Smart food company reinventing organic fruit &amp; veg products. Since: 2016 Round: Series A, €18.5M FTE: 96 Investors: Semapa Next Siddhi Capital, Riverside Ventures, Mission Point Valuation: \$67—101M Location: Born in Lisbon, NY(HQ)</p>
<p><b>Power Dot</b> Power Dot offers around 5,000 charging points throughout France, Belgium, Luxembourg, Spain, and Poland. Since: 2018 Round: Growth, €150M FTE: 145 Investors: Antin Infrastructure Partners Valuation: NA Location: Lisbon</p>	<p><b>FRVR</b> Software company that develops games for tablets and smartphones. Since: 2014 Round: Series B, €76M FTE: 80 Investors: AccelMakers FundHiro, CapitalMakers Fund Valuation: \$1.0bn Location: Lisbon (HQ), Born in Copenhagen</p>	<p><b>Smartex</b> Detect textile defects in real-time. Since: 2018 Round: Series A €25M FTE: 180 Investors: Lightspeed Venture PartnersDCVC (Data Collective)HaxMomentum VenturesSpider CapitalBombyx Capital PartnersBuild Collective Valuation: \$99-148M Location: Porto (HQ)</p>	<p><b>Codacy</b> An automated code review tool Since: 2013 Round: Series B, €15M FTE: 200 Investors: Caixa Capital Risc EQT Ventures, Join Capital, Armlar Venture Partners Bright Pixel Capital, Faber Iberis Capital Valuation: \$55—82M Location: Lisbon (HQ)</p>
		<p><b>TEKEVER</b> Advanced Technology for the Digital Economy, UAV's &amp; Space markets. Since: 2001 Round: Series A, €23M FTE: 318 Investors: Ventura CapitalIberis Capital Valuation: \$84—125m Location: Lisbon (HQ)</p>	<p><b>Amplemarket</b> Amplemarket is the AI Platform for Modern Sales Teams. Since: 2016 Round: Series A, €12M FTE: 93 Investors: Comcast VenturesCaixa Capital (Portugal)Armlar Venture PartnersFlexport Ventures Location: Born in Lisbon, San Francisco (HQ)</p>

(出所) Dealroom, Insights/Stats, 2022 transactions を元に作成<sup>30</sup>

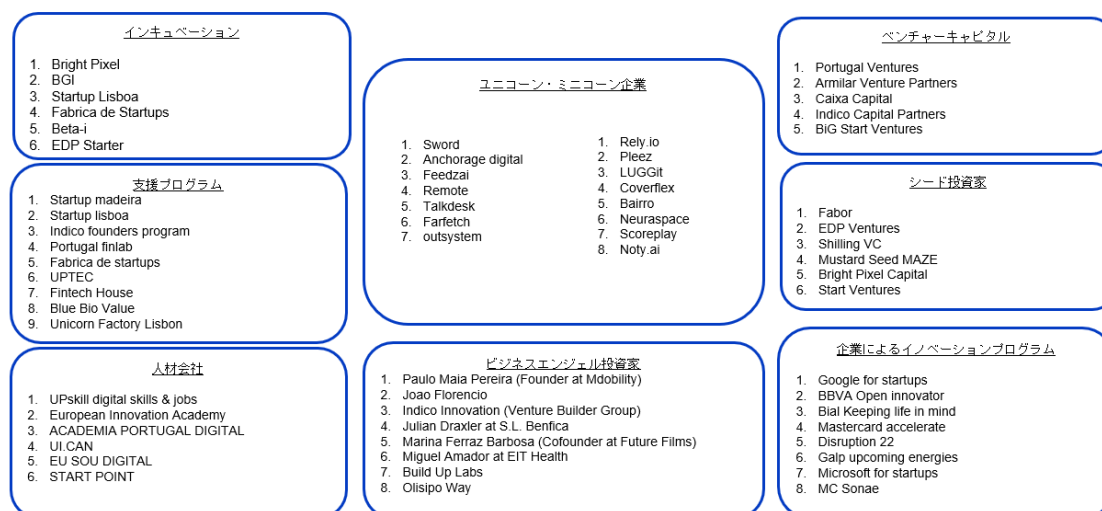
#### 4. スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー

スタートアップ・ポルトガルとディールルームが共同で提供するスタートアップポータルによると、2023年12月時点で、2,611社のスタートアップ、83社のVC、3万2,000人のスタートアップ企業従業員が国内に存在する<sup>31</sup>。スペインと比較すると、特にシードフェーズの起業を支援する取り組みが多いことが窺える一方、VCの数はスペインの2,000社強に比べ、圧倒的に少ない。

<sup>30</sup> Dealroom, “Insights/Stats” 26/11/2023, <https://app.dealroom.co/dashboard>

<sup>31</sup> Dealroom, “Startup Portugal Portal with Dealroom” 12/12/2023, <https://startupportugal.dealroom.co/intro?applyDefaultFilters=true>

図 16. スタートアップ・エコシステムの主要プレイヤー一覧（ポルトガル）



(出所) IDC および Startup Portugal “Building a Scaleup Nations”を元に作成<sup>32</sup>

図 16 の主要プレイヤーのうち、前章で取り上げていない機関についていくつか取り上げる。インキュベーターでは、2012 年以降 2,500 人以上の起業家を支援してきたファブリカ・デ・スタートアップ (Fabrica de startups) や、2010 年以降 154 件の企業アクセレレーションを支援した BGI などが挙げられる。

また、ポルトガルのエコシステムの強みとして、比較的安価なテック人材がよく挙げられる。IT 関連の調査会社 IDC およびスタートアップ・ポルトガルが 2022 年 12 月に公開した調査レポートによると、同国のエコシステムについて、業界エキスパート 28 人にインタビューした結果、100%が専門人材を「強み」として挙げた<sup>32</sup>。ポルトガルには、デジタル人材育成関連のプログラムが多数存在しており、例えば、アップスキル (Upskill)、42 リスボア (42Lisboa)、アカデミア・デ・コーディゴ (Academia de código) などは、ICT スキルギャップを埋めるべく、最新のコンテンツを提供しており、同国のテック人材の養成に貢献していると考えられる。

以下に注目されるポルトガルのスタートアップの事例を挙げる。

### (1) ファーフェッチ (Farfetch)

2008 年にホゼ・ネベス氏によって設立されたファーフェッチは、世界的トップランクのラグジュアリー・ファッションのオンライン・プラットフォームである。ポルトで創業し、現在はロンドンに本社を置く同社は、2018 年に新規株式公開 (IPO) を達成している。現在は日本を含む 190 以上の国・地域の顧客と、50 カ国以上からのアイテム、1,400 以上の世界最高峰のブランド、ブティック、百貨店のアイテムを繋いでいる<sup>33</sup>。

<sup>32</sup> IDC & Startup Portugal, “Building a Scaleup Nation” 1/12/2022, <https://ideportugal.com/build-a-scaleup-nation/startup-entrepreneurial-ecosystems-report-2022/>

<sup>33</sup> Tech news 180, “Exploring the World of Portuguese Unicorns and Minicorns”, 18/5/2023, <https://technews180.com/portuguese-unicorns-and-minicorns/>

## (2) ソード・ヘルス (Sword Health)

2015年にビルヅリオ・ベント氏とマーシオ・コルーナス氏によって、ポルトで創業し、現在はニューヨークに本社を置くヘルステック企業。筋骨格系の痛みや障害を抱える患者を対象とするAIをベースとしたオンライン理学療法プラットフォームを開発<sup>34</sup>。フォーチュン500企業を多く含む、3大陸にまたがる1,300社以上の雇用主や医療保険にサービスを提供している。

同社はトップクラスのベンチャー企業から合計3億ドル以上の資金調達を達成しており、2021年10月にシリーズDで、20億ドルの評価額に達し、ユニコーンの地位を獲得した<sup>35</sup>。

---

<sup>34</sup> Sword Health, "Sharecare Selects Sword Health as its Preferred Partner for Digital Musculoskeletal Therapeutics", 14/4/2023, <https://swordhealth.com/newsroom/sharecare-sword-partnership>

<sup>35</sup> European Institute of Innovation & Technology, "EIT Health supported SWORD Health becomes unicorn", 01/12/2021 <https://eit.europa.eu/news-events/news/eit-health-supported-sword-health-becomes-unicorn>



### Ⅲ 日本のスタートアップの進出に向けた示唆（総論）

イベリア半島のスペインとポルトガルでは、ほかの欧州のスタートアップの主要都市に続いて、外国人起業家が進出しやすいエコシステムが整いつつある。プレシードに投資する VC 兼、アクセラレーターのアントラー（Antler）は 2023 年、22 カ国目のオフィスとなるイベリア支社（スペインとポルトガルを統括）をマドリードに立ち上げ、初のアクセラレーションプログラムを始動した。スペインおよびポルトガルで開催された同プログラムには、27 カ国から 60 名の起業家が選抜された<sup>36</sup>。また、ポルトガルにおける 2021 年の外国人起業家比率は約 17%<sup>37</sup>で、バルセロナをみると同年に 19%が外国人起業家であった<sup>38</sup>。

外国人起業家がイベリアを進出先として選ぶメリットとして、安価なテック人材、住みたい街ランキング上位、英語での仕事のしやすさ、外国人起業家にとって簡易なビザ・税制手続きなどが挙げられる。労働コストに関しては、2022 年時点でポルトガルは 1 時間あたり 16.1 ユーロ、スペインは 23.5 ユーロと、EU 加盟 27 カ国の平均 30.5 ユーロに比べて大分安価であることがわかる<sup>39</sup>。インターネーションズによる駐在員が住みやすい都市ランキング「エクスパット・インサイダー」調査（2023 年）の「生活の質（Quality Of Life）指標」では、調査対象 53 都市のうち 1 位がスペイン・バレンシア、3 位がスペイン・マドリード、7 位がスペイン・バルセロナ、10 位がポルトガル・リスボン、と上位 10 位のうち 4 都市がイベリアから選ばれている<sup>40</sup>。参考までに、東京は 15 位であった。英語での仕事のしやすさに関しては、グローバルな語学学校 EF エデュケーション・ファーストの「英語能力指数ランキング（2023 年版）」で、ポルトガルは 8 位、スペインは 35 位であった<sup>41</sup>。これと比較し、日本は 87 位だった。最後に、外国人起業家にとって簡易なビザ・税制手続きについては、「エクスパット・インサイダー」調査（2023 年）の「外国人の必需品指数（Expatriate Essentials index）」でビザの取得や銀行開設など、外国人が移住後に行う手続きの簡易さを測っており、53 カ国中、スペインは 16 位、ポルトガルは 31 位だった。フランス（49 位）日本（52 位）ドイツ（53 位）に比べ、優れている<sup>42</sup>。

イベリアは、上述したように外国人起業家にとって優位な環境が全般的に整っている。ポルトガル、スペインともに、政府は海外からのスタートアップの呼び込みに熱心であり、現地のテック人材の採用も行いやすい。さらに具体的なステップとして進出を考えるにあたっては、企業のフェーズやターゲット市場によって異なるアプローチが考えられる。例えば、事業立ち上げ前に起業アイデアを試したい場合は、アクセラレーターのうち、現地に支社がなくても応募できるものから始める、もしくは、プログラミング学校やビジネススクールなどに入学し、プログラム中に現地テック人材やカントリーマネージャー、ク

<sup>36</sup> Antler, “Antler’s first Iberian program: What our founders look like”

<https://www.antler.co/blog/antlers-first-iberian-program-what-our-founders-look-like>

<sup>37</sup> IDC & Startup Portugal & Portugal Digital, “Startup & Entrepreneurial Ecosystem Report, Portugal 2021”

<https://idcportugal.com/portugal-the-best-place-to-startup/>

<sup>38</sup> ACCIO Catalonia Trade & Investment, “Barcelona & Catalonia Startup Hub”, 1/1/2023,

<https://catalonia.com/documents/176177/179357/Barcelona-Catalonia-Startup-Hub.pdf>

<sup>39</sup> Eurostat, “Labour cost levels by NACE Rev. 2 activity”, 1/1/2023,

[https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lc\\_lci\\_lev/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lc_lci_lev/default/table?lang=en)

<sup>40</sup> InterNations, “These Cities Offer the Highest Quality of Life”, 1/1/2023,

<https://www.internations.org/expat-insider/2023/quality-of-life-index-for-cities-40422>

<sup>41</sup> Education First, “The world’s largest ranking of countries and regions by English skills”, 1/1/2023,

<https://www.ef.com/wwen/epi/>

<sup>42</sup> InterNations, “Sorting the Essentials for a Seamless Life Abroad in 2023”, 1/1/2023,

<https://www.internations.org/expat-insider/2023/expat-essentials-index-40358>

ライアントを探すこともできる。既にシードやシリーズ A の会社を立ち上げており、グロースフェーズとしてイベリア進出を検討したい場合は、政府のマッチングサービス（ライジング・アップ・スペインやスタートアップ・ポルトガルなど）を検討するほか、同事業に特化した VC やコーポレートベンチャーと関係を構築するなどが考えられる。また、米国やロンドンに既に海外進出をしており、さらなるグロースとして欧州市場の取り込みやオペレーションの最適化を検討する場合、イベリアはテック、営業、コーポレート機能としての低コストハブとして活用することもできる。例えば、2023 年 11 月にはグーグルが新たなサイバーセキュリティセンターをスペインのマラガに開設し<sup>43</sup>、既に本調査レポート執筆時点で 70 人のエンジニアが採用されている。メタは、スペインのタラベラ・デ・ラ・レイナ（Talavera de la Reina）に 10 億ユーロのデータセンターを開設しており、2,000 人の従業員が在籍している。アマゾンウェブサービス（AWS）も 2023 年に、今後 10 年間でスペインに 25 億ユーロを投資してデータセンターを開設し、1,300 人を超える従業員の雇用が見込まれると発表した<sup>44</sup>。

総じて、イベリアへの海外進出を検討される際は、事業セクターと起業フェーズに基づき、「スタートアップ・エコシステムの代表的なステークホルダー」の節で取り上げた、関連するアクセラレーターや VC、大学、政府支援機関などに連絡することを勧める。インベスト・イン・スペインやスタートアップ・ポルトガルは、英語での対応が可能であり、筆者が同政府機関に問い合わせた際には、両者とも 5 日以内に返信があった。また、リスボンで毎年 11 月に開催されるスタートアップイベント「ウェブサミット」や、マドリードの「サウス・サミット」（6 月開催）、バルセロナの「フォー・イヤーズ・フロム・ナウ（4YFN）」（2 月開催）などに参加し、現地のエコシステム関係者との関係を構築することで、新規顧客開拓や人材雇用、投資家開拓に繋がることが期待される。

---

<sup>43</sup> Google “New cybersecurity center in Málaga will help build a safer Europe”, 29/11/2023

<https://blog.google/technology/safety-security/new-cybersecurity-center-in-malaga/>

<sup>44</sup> AWS, “New open: The new AWS Europe (Spain) Region” <https://aws.amazon.com/jp/local/spain/>

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20230039>



本レポートに関するお問い合わせ先：  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
調査部 欧州課  
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32  
TEL：03-3582-5569  
E-mail：ORD@jetro.go.jp