

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

アルゼンチンにおける  
スタートアップ・エコシステム

2022年2月

日本貿易振興機構（ジェトロ）  
海外調査部／ブエノスアイレス事務所

#### 【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。本レポートは、LATIM AMERICA CONSULTING ASS. EMP. EIRELI に委託して作成しました。

(目次)

1. アルゼンチンのスタートアップ・エコシステムの概要	1
(1) 政府、自治体、政府関連機関	1
(2) 大学、研究機関	2
① プエノスアイレス工科大学 (Instituto Tecnológico de Buenos Aires : ITBA)	2
② 農業技術国立研究所 (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria : INTA)	2
③ IAE ビジネススクール	2
④ 全国研究所ネットワーク (RedPPAR)	3
(3) 海外政府系機関	4
2. スタートアップ関連規則・規制緩和の動き	5
(1) 起業家資本支援法 (Ley de Apoyo al Capital Emprendedor)	5
3. スタートアップ企業の現状	6
(1) 米国に上場した IT・スタートアップ企業	6
① メルカドリブレ (Mercado Libre)	6
② グロバント (Globant)	7
③ デスペガル (Despegar)	7
④ ビオセレス・クロップ・ソリューション (Bioceres Crop Solutions)	8
(2) 未上場で大型資金調達をした企業	8
① ウアラ (Ualá)	8
② オーズ・ゼロ (Auth0)	9
③ OLX	9
④ サテロジック (Satellogic)	10
⑤ ムラル (Mural)	10
4. インキュベーター・アクセラレータ・他スタートアップ支援の現状	12
(1) NXTP コーポレート・パートナーズ (NXTP Corporate Partners)	12
(2) エンバルカ (Embarca)	12
(3) グロカル (Glocal)	13
(4) グロバント・ベンチャーズ (Globant Ventures)	13
(5) インクテックス (Incutex)	13
(6) ワイラ・アルゼンチン (Wayra Argentina)	14
(7) ヤヴー・ベンチャーズ (Yavu Ventures)	14
(8) シテス (Cites)	15
(9) グリッド (Grid)	15
(10) アセレラドラ・リトラル (Aceleradora Litoral)	15
(11) ザ・イールド・ラブ (The Yield Lab)	16
5. ベンチャー・キャピタルの現状	17
(1) ベンチャー・キャピタルファンド (VC)	17
① ソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンド (Softbank Latin America Fund)	17
② カゼッキ・ベンチャーズ (Kaszek Ventures)	17
③ アラヤ・キャピタル (Alaya Capital)	18
(2) コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC)	18
① メルカドリブレ・ファンド (Mercado Libre Fund)	18
② エイ・アル・フィンテック (AR Fintech)	19
(3) その他のベンチャー・キャピタル	19
6. 外資系ベンチャー企業・スタートアップ企業の成功事例	21
(1) ウーバー (Uber)	21
(2) ラッピ (Rappi)	21
(3) カバック (Kavak)	21
7. 主なスタートアップ向けイベント情報、情報媒体	23
(1) スタートアップ・グラインド・ブエノスアイレス (Startup Grind Buenos Aires)	23

(2) スタートアップ・オレ・中南米ロードショー (Startup OLE Latam Roadshow) .....	23
(3) エンデバー (Endeavor) の開催イベント .....	24
(4) イーコマース・デイ (eCommerce Day) .....	24
(5) アグリテック・ウィーク (Agtech Week) .....	24
8. エコシステムへの日本企業、日本 SU のかかわり方.....	25

## はじめに

アルゼンチンのスタートアップ・エコシステムは、中南米諸国の他の国々よりも古い歴史を持っている。中南米最大の E コマースプラットフォームで、今や中南米のみならず世界的にも有名になったメルカドリブレは、同国で貿易自由化や民営化を含む経済開放政策が始まった 1990 年代の終わりに設立された。その後、1999 年に設立されたネット旅行通販会社デスペガル、2003 年創業の IT ソリューション企業グロバントなども現在は米国で上場しており、中南米 IT 企業の先駆的存在となっている。

比較的早い時期にアルゼンチンでスタートアップ企業が登場したのは、国内人材の質が大きく貢献しているとみられる。アルゼンチンの識字率は 99% で、中南米地域の平均 93.9% を大きく上回っている。大学卒業者は人口の約 4 割を占めており、中南米諸国の中で最も学歴の高い国の一つである。また、アルゼンチンの人口の 92% は都市部に集中しており、それゆえ、他の中南米諸国に比べ起業家が生まれやすい環境と言えるだろう。

本報告書では、こうしたアルゼンチンにおけるスタートアップ・エコシステム、具体的には、スタートアップ企業を取り巻く産官学の現状、関連規制に加えて、アルゼンチンを代表するスタートアップ企業や同国における、ベンチャー・キャピタル、スタートアップ関連イベントを紹介する。また、同国のエコシステムに日本企業や日本発スタートアップ企業がどのように関わっていくことができるか、についても考察する。

本レポートが皆様の一助となれば幸いである。

2022 年 2 月  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
海外調査部  
ブエノスアイレス事務所

## 1. アルゼンチンのスタートアップ・エコシステムの概要

アルゼンチンの2020年のGDP規模は世界31位（世銀、2021年9月時点、ドルベース・名目額）。2019年の日本からの輸出は、金額ベースで第43位、輸入は第46位（ジェトロ調べ）。国の経済規模に比べて日本との貿易額は相対的に低い。一方、進出日系企業数は89社（外務省、2019年10月時点）と<sup>1</sup>、中南米の中ではメキシコ、ブラジル、チリ、コロンビアに次いで多く、その意味では日本と活発な経済関係を持つ国の一つである。

以下、アルゼンチンのスタートアップ・エコシステムに関わっている政府機関の主な取り組みを紹介する。

### (1) 政府、自治体、政府関連機関

アルゼンチン政府が民間企業およびベンチャー・キャピタルに対して実施する、主な支援政策を、以下に紹介する。

・ 起業資本開発基金（Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor : FONDCE）：2017年、法律27,349号（詳細は3.1章にて解説）に基づき設立。アルゼンチン貿易投資銀行（BICE）を主体として、選定されたベンチャーファンドに共同出資を行う。選定されたファンド・アクセラレータは、NXTPラブス（NXTP Labs）、ドレイパー・シグナス（Draper Cygnus）、ジャグアー・ベンチャーズ（Jaguar Ventures）、ワイラ・アルゼンチン（Wayra Argentina）、シテス（Cites）、グロバント・ベンチャーズ（Globant Ventures）、エンバルカ（Embarca）、イマジン・ラブ（Imagine Lab）、グロカル（Glocal）、ファウンダーズ・ラブ（Founders Lab）、インクテックス（Incutex）、ヤヴー・ベンチャーズ（Yavu Ventures）、インカ・ラブス（Inca Labs）、グリッド（Grid）、アセレラドラ・リトラル（Aceleradora Litoral）など。<sup>2</sup>

・ アルゼンチン技術ファンド（Fondo Tecnológico Argentino : FONTAR）：技術イノベーション事業に取り組む企業への支援ファンド。過去には、バイオテクノロジーや社会インパクトというテーマで募集が行われた<sup>3</sup>。主体は技術研究開発促進機構（Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación）<sup>4</sup>。

・ ソフトウェア業界促進基金（Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software : FONSOFT）：情報通信業界の製品・サービスを開発する中小企業、起業家、

<sup>1</sup> [https://www.jetro.go.jp/world/cs\\_america/ar/basic\\_01.html](https://www.jetro.go.jp/world/cs_america/ar/basic_01.html)

<sup>2</sup> <https://lavca.org/2017/11/29/62729/>

<sup>3</sup> <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/instrumentos/4>

<sup>4</sup> <https://www.argentina.gob.ar/solicitar-financiamiento-para-innovacion-tecnologica-de-mi-empresa>

大学研究所への支援ファンド<sup>5</sup>。主体は技術研究開発促進機構（Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación）

## (2) 大学、研究機関

### ① ブエノスアイレス工科大学（Instituto Tecnológico de Buenos Aires : ITBA）

2018年より、スタートアップへの支援プログラム「100K ラタン（100K LATAM）」をマサチューセッツ工科大学のスロアン中南米事務所（MSLAO）と共催<sup>6</sup>。同プログラムは三つのカテゴリーに分かれている：

- ・ピッチ（Pitch）：開発段階のプロジェクトやアイデアを支援。受賞者に5千ドル、その他のファイナリストにそれぞれ1千ドルを供与。
- ・アクセラレート（Accelerate）：開発・事業化段階のプロジェクトを支援。受賞者に2万ドル、その他のファイナリストにそれぞれ2,000ドルを供与。
- ・ローンチ（Launch）：開発が進んだプロジェクトを支援。受賞者に5万5千ドル、その他のファイナリストにそれぞれ5,000ドルを供与。

### ② 農業技術国立研究所（Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria : INTA）

1956年に設立された農業技術国立研究所は、2021年9月に米州農業協力機関（IICA）と技術協力契約を締結し、「米州アグリテック・ネットワーク（Red Interamericana de AgTech）」の創設を発表。同ネットワークを通じて、米州の農業（アグリテック）スタートアップのイノベーション開発・協力を促進する施策である<sup>7</sup>。

### ③ IAE ビジネススクール

ブエノスアイレス州ピラル市にある私立のアウストラル大学（Universidad Austral）のビジネススクール。スタートアップに関して、起業家促進プログラムおよびエンジェル投資家ネットワークを提供している：

- ・「ナベス（NAVES）」起業家育成プログラム：同大学とマクロ銀行（Macro）が共催するプログラム。ブエノスアイレス市および地方の参加者が経営プロジェクトを開発し、選定された者がインキュベーターや投資家とのネットワーク構築などの支援を受ける<sup>8</sup>。

---

<sup>5</sup> <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/instrumentos/2>

<sup>6</sup> <https://www.itba.edu.ar/100k-latam-en-marcha-2/>

<sup>7</sup> <https://iica.int/pt/prensa/noticias/o-inta-da-argentina-e-o-iica-promoverao-digitalizacao-da-agricultura-na-regiao-por>

<sup>8</sup> <https://www.iae.edu.ar/es/Programas/Naves/Paginas/default.aspx>

・ビジネス・エンジェル IAE (Business Angels IAE) : IAE ビジネススクール OB (卒業生) のネットワーク。約 100 人のエンジェル投資家が集まり、各プロジェクトに 5～50 万ドルを投資する<sup>9</sup>。

④ 全国研究所ネットワーク (RedPPAR)

2020 年 9 月、アルゼンチンの主な研究機関・研究所による、イノベーション、技術開発、ノウハウ交換、起業活動を促進する目的の共同取り組みとして設置された。加盟研究機関は以下の通り<sup>10</sup> :

所在地	名称
ミシオネス州	ミシオネス技術研究財団 (Fundación Parque Tecnológico Misiones)
メンドーサ州	メンドーサ情報通信技術研究所 (Mendoza TIC Parque Tecnológico)
	メンドーサ技術研究所 (Parque Tecnológico Mendoza)
サンタ・フェ州	リトラル・セントロ技術研究所 (Parque Tecnológico del Litoral Centro)
	エスペランザ技術団地 (Polo Tecnológico Esperanza)
	ロサリオ技術団地・i 地区 (Polo Tecnológico Rosario – Zona i)
ブエノスアイレス市	ブエノスアイレス市イノベーション研究所 (Parque de Innovación de la Ciudad de Buenos Aires)
ブエノスアイレス州	バイーア・ブランカ技術団地 (Polo Tecnológico Bahía Blanca)
	アウストラル・ビジネスパーク (Parque Empresarial Austral)
チュブ州	プエルト・マドリン技術研究所 (Parque Tecnológico de Puerto Madryn)
コリエンテス州	UNNE 技術研究所 (Parque Tecnológico UNNE)

<sup>9</sup> <https://gust.com/programs/club-de-business-angels-del-iae>

<sup>10</sup> <https://parquedeinnovacionba.com/red-ppar-parques-polos-tecnologicos/>



### (3) 海外政府系機関

- ・ 国際金融公社のスタートアップ・カタリスト・プログラム (IFC Startup Catalyst)

2016 年より実施されている世界銀行傘下の国際金融公社のスタートアップ・カタリスト・プログラムは、発展途上国のインキュベーター、アクセラレータ、シードファンドなどを支援するプログラム。平均投資額は 100~200 万ドル、現地起業家によるサポート、グローバル投資家とのネットワーク、現地のベンチャー・キャピタル・エコシステムの開発を通じて支援を行う<sup>11</sup>。

アルゼンチンで同プログラムを創設した直後、アクセラレータ NXTP ラブス (NXTP Labs) に 300 万ドルの投資が行われた<sup>12</sup>。

- ・ 米州開発銀行 (IDB) 傘下の多数国間投資基金 (MIF) による中南米のベンチャー・キャピタルへの融資取り組み<sup>13</sup>。アルゼンチンにおける主な実績は以下の通り。
  - ・ 2008 年 : IT サービス、観光業界、バイオテクノロジー、医療機器などのスタートアップに投資していた PYMAR ファンドへ 500 万ドル<sup>14</sup>。
  - ・ 2017 年 : NXTP ラブス (NXTP Labs) のファンドへ 500 万ドル。ファンド投資の利益を活用して、アルゼンチン、パラグアイ、ウルグアイの企業へ融資<sup>15</sup>。

---

<sup>11</sup>

[https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/venture+capital/special+initiatives/startup+catalyst/](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/venture+capital/special+initiatives/startup+catalyst/)

<sup>12</sup> <https://techcrunch.com/2016/10/19/ifc-makes-the-first-investments-from-its-30-million-startup-catalyst-initiative/>

<sup>13</sup> <https://www.iadb.org/en/topics/finance/venture-capital/financing-innovative-companies%2C1720.html>

<sup>14</sup> <https://www.iadb.org/en/news/idb-fund-will-finance-venture-capital-fund-high-growth-companies-argentina>

<sup>15</sup> <https://www.iadb.org/en/news/news-releases/2017-06-01/mif-invests-in-nxtp-labs-impact-investing-fund%2C11816.html>

## 2. スタートアップ関連規則・規制緩和の動き

### (1) 起業家資本支援法（Ley de Apoyo al Capital Emprendedor）<sup>16</sup>

2017年3月29日、アルゼンチン議会上院において、法律27,349号（通称：起業家資本支援法）が公布された。同法により、法人設立期間の短縮、信託基金の設立、投資家の税制優遇、アクセラレータ活動の促進、資金調達環境の整備などの法的根拠を整えた。

- ・ 法人設立期間の短縮化：簡易型株式会社（Sociedad por Acciones Simplificadas（SAS））という新たな会社形態が創設され、インターネット申請により、銀行口座および納税者番号（CUIT 番号）の受け取りを含め、24時間以内に設立手続きが可能となる。
- ・ 起業資本開発基金（Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor：FONDCE）の設立：起業活動を支援する目的として、スタートアップに投資する民間企業・ファンドに出資する政府基金 FONDCE が設立。
- ・ 投資家の税制優遇：ベンチャー投資家は、スタートアップ企業に投資した金額を年間収益の10%まで税額控除が可能。
- ・ アクセラレータ活動の促進：アルゼンチン政府がアクセラレータ13社を選定し、そのうち10社が技術および社会的な課題、3社が科学的な課題に取り組むスタートアップへの支援を行う。
- ・ 資金調達環境の整備：起業家がインターネットで公開するプロジェクトにおいて、資金調達の法的根拠が与えられた（クラウドファンディング）。

---

<sup>16</sup> <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/270000-274999/273567/norma.htm>

### 3. スタートアップ企業の現状

アルゼンチンで成功しているスタートアップ企業は、海外展開するパターンが主流のため、国内ではなく米国で上場するケースが多い。また、上場前に海外の大手ベンチャー・キャピタルからの大型資金調達、国外を含む大企業による買収が主なエグジットのオプションとなっている。

本章では、アルゼンチンのスタートアップ企業の中でユニコーンを含む大型エグジットを行った企業や、本レポート作成直近で大型の資金調達を行ったスタートアップを紹介する。

#### (1) 米国に上場した IT・スタートアップ企業

##### ① メルカドリブレ (Mercado Libre) <sup>17</sup>

創業年：1999年  
WEB：<https://www.mercadolibre.com.ar/>  
住所：Tronador 4890 8th Floor Buenos Aires, 1430 Argentina  
代表者：ステレオ・パソス・トウダ (Stelleo Passos Tolda)  
従業員数：15,546人 (2020年)  
上場年月：2007年8月  
上場時の時価総額：9億ドル  
2021年8月の時価総額：969億ドル

**サービス概要：** 電子機器、自動車、不動産などの E コマース販売サイト。米国 E コマース大手イーベイ (eBay) とペイパル (PayPal) と同様に、同社のプラットフォームにおいて決済サービス、メルカドパゴ (Mercado Pago) を提供している。最近は物流ソリューションであるメルカドエンビオス (Mercado Envios) にも注力。中南米での長いビジネスノウハウを有し、ライバルであるアマゾンと差別化を図っている。18 カ国で事業展開しており、2020 年の利用者数は 1 億 3,250 万人、同年の売上は 3 億 9,734 万ドルに達した<sup>18</sup>。

**起業からの経緯：** スタートアップ黎明期の 1999 年、中南米でのインターネット普及率はまだ低かったものの、創業者の Marcos Galperin (マルコス・ガルペリン) は米スタンフォード大学で MBA を取得後、アルゼンチンでメルカドリブレを設立。スタンフォード在学中に出会った PE ファンド HM Capital Partners の創業者ミューズ (Muse) から最初の投資を受け、リーマン・ブラザーズのステレオ・トルダ (現 CEO) 氏と組んで同氏がブラジル事業の担当となり、メキシコやウルグアイをはじめ中南米諸国で次々と事業展開。2001 年にイーベイ (eBay) より出資を受けたが、同社は 2016 年に 10 億ドル超で出資持分を売却した。2007 年に米 NASDAQ で初の中南米 IT 企業として上場。

<sup>17</sup> <https://www.dci.com.br/empreendedorismo/marcos-galperin-mercado-livre/10276/>

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-12/ebay-to-raise-more-than-1-billion-selling-stake-in-mercadolibre>

<sup>18</sup> <https://investor.mercadolibre.com/news-releases/news-release-details/mercadolibre-inc-reports-fourth-quarter-2020-financial-results>

## ② グロバント (Globant) <sup>19</sup>

創業年：2003年  
WEB：<https://www.globant.com/>  
住所：37A, Avenue JF Kennedy, L-1855 Luxembourg  
代表者：マルティン・ミゴヤ (Martín Migoya)  
従業員数：16,251人 (2020年)  
上場年月：2014年7月  
上場時の時価総額：3.6億ドル  
2021年8月の時価総額：131億ドル

**サービス概要：** 主に B2B と B2C の金融（銀行、保険会社）、リテール、保険業界向けソフトウェア、および B2B2C ソリューション開発を行う。顧客はコカ・コーラ、サンタンデール銀行、アメリカンエクスプレスなど。

**起業からの経緯：** アルゼンチンのハイクラス人材を活用した B2B ソフトウェア開発の事業を開始。インド IT 企業によるアウトソーシングビジネスをモデルにした。一方、インド企業と差別化を図るため、ユーザー体験 (UX) にも力を入れ、創業の 3 年後、米グーグルにソリューション提供をはじめた。売り上げは 2010 年の 5,700 万ドルから 10 年後に 8 億 1,414 万ドルへと拡大。2014 年にニューヨーク証券取引所 (NYSE) における初の中南米 IT 企業として上場に成功した<sup>20</sup>。2021 年 8 月時点の時価総額は 131 億ドル。

## ③ デスペガル (Despegar) <sup>21</sup>

創業年：1999年  
WEB：<https://www.despegar.com.ar/>  
住所：Juana Manso 999, Buenos Aires, Argentina  
代表者：ダミアン・スコキン (Damian Scokin)  
従業員数：3,577人 (2020年)  
上場年月：2017年9月  
上場時の時価総額：19.2億ドル  
2021年8月の時価総額：7.6億ドル

**サービス概要：** オンライン旅行通販会社。ホテル予約、レンタカー、クルーズ旅行、保険サービスなど、数多くの商品を提供している。同社の年間利用者数は 2018 年に 530 万人に達したが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で 2020 年は 250 万人へと大幅に減少した<sup>22</sup>。

**起業からの経緯：** 1999 年にアルゼンチンでネット旅行代理店として創業。その後、ブラジ

<sup>19</sup> <https://nearshoreamericas.com/the-real-story-behind-the-origins-of-globant/>

<https://labsnews.com/en/articles/technology/globant-the-argentine-multinational-tech-company-accelerates-investments-in-brazil/>  
<https://investors.globant.com/2021-02-18-Globant-Reports-2020-Fourth-Quarter-and-Full-Year-Financial-Results>

<sup>20</sup> <https://lavca.org/2014/07/18/globant-becomes-first-latin-american-software-company-to-launch-ipo-on-nyse/>

<sup>21</sup> <https://investor.despegar.com/about-despegar/company-history/default.aspx>

<https://www.forbesargentina.com/negocios/como-les-fue-unicornios-argentinos-durante-pandemia-perdidas-boom-e-inyecciones-millonarias-n5341>

<sup>22</sup> <https://www.statista.com/statistics/1150717/despegar-number-customers/>

ル、チリ、コロンビア、メキシコ、ウルグアイ、ベネズエラおよび米国に展開。2007年に米タイガー・グローバル・マネジメント（Tiger Global Management）より出資を受け、2012年にモバイルアプリの提供を開始、事業多様化を促進した。2015年には米オンライン旅行通販会社エクスペディアより2億7千万ドルの出資を受けた後、2017年に上場し、ユニコーン企業となった。しかし、新型コロナウイルス発生後の2020年には旅行業界苦境を受け、UAEのウアハ・キャピタル（Waha Capital）ファンドから5,000万ドル、PEファンドLキャタルトン（L Catterton）から1億5,000万ドルの出資を受けた。2021年8月の時価総額は7億6,000万ドル。

#### ④ ビオセレス・クロップ・ソリューション（Bioceres Crop Solutions）<sup>23</sup>

創業年：2001年  
WEB：www.biocerescrops.com  
住所：Ocampo 210 Bis Predio CCT Rosario（2000）Rosario, Santa Fe, Argentina  
代表者：フェデリコ・トルッコ（Federico Trucco）  
従業員数：447人（2020年）  
上場年月：2019年5月  
上場時の時価総額：1.4億ドル  
2021年8月の時価総額：5.0億ドル

**サービス概要：** 農業バイオテクノロジー企業。遺伝子組み換え大豆、小麦、アルファルファの種子、作物保護ソリューションおよび栄養製品を開発、製造、販売している。2020年の売上は1億7,420万ドルで、前年比17%成長した。

**起業からの経緯：** 2001年、食糧・資源国であるアルゼンチンの穀物生産性向上を目的に、農業分野の起業家23人によって創業。2016年に肥料開発会社リゾバクター（Rizobacter）の株式50%を買収し事業を拡大。2019年にニューヨーク証券取引所（NYSE）に上場した。同社の遺伝子組み換え小麦技術（HB4小麦）は2015年にアルゼンチン、2019年に米国、ブラジルおよびパラグアイの当局より生産認可を取得。2020年に穀物管理プラットフォームを提供開始。

## (2) 未上場で大型資金調達をした企業

### ① ウアラ（Ualá）<sup>24</sup>

創業年：2017年  
WEB：<https://www.uala.com.ar/>  
住所：Buenos Aires, Distrito Federal, Argentina  
代表者：ピエルパオロ・バルビエリ（Pierpaolo Barbieri）  
従業員数：約1,000人

**サービス概要：** ウアラは、手数料不要のプリペイドカードおよび個人資産管理アプリのフィ

<sup>23</sup> <https://investors.biocerescrops.com/about-us/our-history/default.aspx>

<https://contxto.com/en/argentina/argentine-biotech-bioceres-hits-stock-high-following-usda-soybean-approval/>

<sup>24</sup> <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-13/argentina-s-uala-valued-at-2-45-billion-after-financing-round>

[https://www.crunchbase.com/organization/uala/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/uala/company_financials)

ンテック。アプリで地下鉄の IC カード乗車券「SUBE」への資金移動など、銀行口座を保有しないユーザー向けに数多くの金融サービスを提供している。

**起業からの経緯：** 銀行口座を保有しない若者向けアプリから始まったビジネスで、国内でプリペイドカードを 330 万枚以上発行。同社の調査によるとアルゼンチンの 18~25 歳の若年層の 25%がウアラのカードを利用している。2020 年にメキシコへ事業を展開し、2021 年 8 月にゴールドマン・サックスより 3,400 万ドル、2019 年にソフトバンクおよび中国テンセントから 1 億 5,000 万ドル、2021 年 8 月に 3 億 5,000 万ドルの追加出資を受けた。企業価値は 24 億 5,000 ドル。

## ② オーズ・ゼロ (Auth0) <sup>25</sup>

創業年：2013 年  
WEB：<https://auth0.com/>  
住所：10800 NE 8th St, Suite 700 Bellevue, WA 98004, United States  
代表者：エウヘニオ・パセ (Eugenio Pace)  
従業員数：非公表

**サービス概要：** サイバーセキュリティと認証技術のスタートアップ。ビジネス向け ID 管理の総合プラットフォームを開発し、現在は日本を含め 30 カ国以上に従業員を派遣している。日本では、経済産業省や NTT ドコモのドローンプラットフォームが同社の製品を活用している。

**起業からの経緯：** 2013 年、エウヘニオ・パセはマイクロソフトを退職後、オーズ・ゼロを創業。最初はサブスクリプション制度で顧客を獲得し、2014 年に 240 万ドルのシードマネーを受けた。その後、2015 年に 690 万ドル、2016 年に 1,500 万ドル、2017 年に 3,000 万ドル、2018 年に 5,500 万ドル、2019 年に 1 億 1,300 万ドルの資金調達に成功。2021 年 3 月、企業価値 65 億ドルでライバル企業である米オクタ (Okta) による買収で合意に至った。

## ③ OLX <sup>26</sup>

創業年：2006 年  
WEB：<https://www.olxgroup.com/>  
住所：Gustav Mahlerplein 5, 1082 MS Amsterdam, The Netherlands  
代表者：ロメイン・ヴーグ (Romain Voog)  
従業員数：約 11,000 人

**サービス概要：** 自動車、家具、電子製品、洋服などを取り扱うインターネット販売サイト。C2C プラットフォームとして、求人探しや無料広告サービスによりメルカドリブレと差別化を図っている。世界で月当たりの利用者数は 3 億 2,200 万人に達する。

**起業からの経緯：** 2006 年、米広告サイトであるクレイグスリスト (Craiglist) を元にしたビジネスモデルで創業。2010 年に南アフリカのメディア企業ナスパーズに買収され、その後は

<sup>25</sup> <https://www.forbesargentina.com/negocios/once-franquicias-permiten-empezar-cero-espana-n8094>

<sup>26</sup> <https://techcrunch.com/2010/08/26/naspers-makes-strategic-investment-in-craigslist-competitor-olx/>  
<https://www.olxgroup.com/story>

次々と海外の同業者に出資し、事業を拡大している。代表的な投資先として、2013年にロシアの広告サイトのアビト（Avito）、2018年にドイツの中古自動車販売サイトのフロンチャーカーグループ（Frontier Car Group）、2020年にブラジルの不動産販売業者ザップイモベイス（ZAP Imoveis）が挙げられる。

#### ④ サテロジック（Satellogic）<sup>27</sup>

創業年：2010年  
WEB：<https://satellogic.com/>  
住所：Zonamerica – Ruta 8, Km 17.5 Building 300, Suite 324, Montevideo, Uruguay  
代表者：エミリアーノ・カルヒエマン（Emiliano Kargieman）  
従業員数：約200人

**サービス概要：** 地球観測人工衛星の設計・開発に取り組むスタートアップとして、低価格で高解像度の地上撮影画像・地理空間のデータを顧客に提供。2013年にアルゼンチン初のナノ・サテライトを製造し、打ち上げに成功。2021年時点で同社の衛星17基が軌道上にあり、2030年までに300基を打ち上げる見込み。主な顧客先は政府機関および農業や林業、エネルギー、金融分野の民間企業。

**起業からの経緯：** 2010年に創業。2013年に390万ドルのシードマネーを受け、中国テンセントがリードした投資ラウンドにより、2014年に2,220万ドル、2017年に2,700万ドル、そして2019年に5,000万ドルの資金調達に成功した。<sup>28</sup>

#### ⑤ ムラル（Mural）<sup>29</sup>

創業年：2011年  
WEB：<https://www.mural.co/about-us>  
住所：650 California Street, 7th Floor, Suite 105 San Francisco, CA  
代表者：マリアーノ・スアレス・バターン（Mariano Suarez Battan）  
従業員数：約700人

**サービス概要：** デザインシンキングとクラウド系チームコラボレーションを基にしたプラットフォーム。同社プラットフォームを通じて、リモートワーク環境でのチームのブレインストーミングや協業が促進される。顧客にはIBMやマイクロソフト、フェイスブック、SAPといった大手グローバル企業が含まれており、30カ国以上に事業展開している。

**起業からの経緯：** 2011年に設立した直後、2012年にインテル社のCVC会社であるインテルキャピタルより77.5万ドルのシードマネーを調達。インサイト・パートナーズ（Insight Partners）をリード投資家として、2020年に1億1,800万ドル、2021年に5,000万ドルの出資を受け、企業価値評価は20億ドルへ上昇、ユニコーン企業となった<sup>30</sup>。

<sup>27</sup> <https://satellogic.com/>

<sup>28</sup> <https://spacenews.com/satellogic-raises-50-million-to-build-out-imaging-constellation/>

<sup>29</sup> <https://www.mural.co/about-us>

<sup>30</sup> <https://lavca.org/2021/07/21/tiger-global-and-insight-partners-lead-usd50m-series-c-for-visual-collaboration-platform-mural/>





## 4. インキュベーター・アクセラレータ・他スタートアップ支援の現状

アルゼンチンのインキュベーション・アクセラレーションプログラムの多くは民間企業（グロバント、ワイラ、シテス）により実施されている。一方、連邦政府、地方政府は協賛機関として支援を行い、主に工業生産・開発省（Ministerio de Desarrollo Productivo）によるものが目立つ。<sup>3132</sup>

### (1) NXTP コーポレート・パートナーズ (NXTP Corporate Partners) <sup>33</sup>

創業年：2011年  
WEB：<https://www.nxtp.co/>  
住所：Del Arca 773, Victoria, Buenos Aires, Argentina  
代表者：イグナシオ・ドデロ (Ignacio Dodero)

- ・ベンチャーファンド NXTP ベンチャーズのアクセラレータ。主な投資分野は B2B SaaS、フィンテック、物流、AI など。
- ・シリコンバレーと中南米主要国で起業家 800 人とのネットワークを持ち、スタートアップ企業に対して資金、アドバイスとネットワーキングを提供する。
- ・プログラム参加企業数：400 社（うち、202 社が出資を受け、16 社がエグジット）。第 1 号ファンドとして 3,800 万ドル、第 2 号ファンドにて 4,300 万ドルを調達済み。
- ・プログラムの協賛企業は BNP パリバ銀行 (BNP Paribas)、パタゴニア銀行 (Banco Patagonia)、エネル (Enel)、ノバルティス (Novartis) など。

### (2) エンバルカ (Embarca) <sup>3435</sup>

創業年：2017年  
WEB：<https://www.embarca.tech/>  
住所：Campus Olegario, Olegario V. Andrade 315, 5ta Sección, Ciudad de Mendoza  
代表者：ゴンサーロ・イノセンティ (Gonzalo Innocenti)

- ・アクセラレーションプログラムは年に 2 回開催され、インキュベーション、メンターシップ、投資ファンドとのネットワークを提供している。主な投資分野は SaaS、教育、E コマース、フィンテック、エネルギー、ブロックチェーン。
- ・投資ファンドの規模：75 万ドル。過去に出資を受けた企業数：12 社。

<sup>31</sup> <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento/perfiles-de-aceleradoras>

<sup>32</sup> <https://arcap.org/>

<sup>33</sup> <https://www.nxtp.co/>

<sup>34</sup> <https://www.embarca.tech/>

<sup>35</sup> <https://ar.linkedin.com/company/embarca>

### (3) グロカル (Glocal) <sup>3637</sup>

創業年：2015年  
WEB：<https://www.glocalmanagers.com/en/>  
住所：Balcarce 43 bis S2000DSP Rosario Santa Fe, Argentina.  
代表者：ベルナルド・ミレッジ (Bernardo Milesy)

- ・ 農業分野のスタートアップおよび中小企業を対象にしているアクセラレータ。主な分野はバイオテック、アグリテック、フードテック。
- ・ 2021年開催のプログラムではワーキングスペース、投資家とのネットワーク、メンタリング、50万ドル未満の投資を提供。

### (4) グロバント・ベンチャーズ (Globant Ventures) <sup>38</sup>

創業年：2017年  
WEB：<https://www.globantventures.com/>  
住所：Buenos Aires  
代表者：マルティン・ウマラン (Martin Umaran)

- ・ IT企業グロバントのコーポレートファンド。分野を問わず、スタートアップへ6~9か月間のアクセラレーションプログラムを提供。
- ・ アルゼンチンの他、グロバント社が事務所を設置する17カ国で開催。
- ・ プログラムの協賛企業・機関はアーンスト・アンド・ヤング (Ernst & Young)、エンデバー (Endeavor)、工業生産・開発省 (Ministerio de Desarrollo Productivo) など。

### (5) インクテックス (Incutex) <sup>3940</sup>

創業年：2012年  
WEB：<https://www.incutex.com.ar/>  
住所：Córdoba, Argentina  
代表者：フアン・サンティアゴ (Juan Santiago)

- ・ 大企業、研究機関および投資家とスタートアップ企業をつなぐことを目的にプログラムを複数展開。主な分野はヘルステック、教育、Eコマース、農業、スマートシティ、フ

<sup>36</sup> <https://www.glocalmanagers.com/en/#about-us>

<sup>37</sup> <https://ar.linkedin.com/company/glocalmanagers>

<sup>38</sup> <https://www.globantventures.com/>

<sup>39</sup> <https://www.incutex.com.ar/>

<sup>40</sup> <https://www.crunchbase.com/organization/incutex>

インテック。

- ・ 第1号と第2号ファンド規模額はそれぞれ220万ドルと150万ドル。
- ・ プログラムの協賛企業・機関は、グーグル・クラウド・プラットフォーム（GCP）、AWS Activate、エンジェル・ベンチャーズ（Angel Ventures）、スタートアップチリ（Start-up Chile）など。

## (6) ワイラ・アルゼンチン（Wayra Argentina）<sup>41</sup>

創業年：2011年  
WEB：<https://hispan.wayra.com/>  
住所：El Salvador 5218, Buenos Aires  
代表者：アグスティン・ロトンド（Agustín Rotondo）

- ・ スペイン大手通信業者テレフォニカ傘下のインキュベーションプログラム。テレフォニカ傘下のモビスター社やパートナー企業とビジネス連携可能なスタートアップソリューションに投資。
- ・ 2020年7月にインキュベーション・アクセラレーションからの撤退が発表され、それ以後はコーポレート・ベンチャー・キャピタルファンド（CVC）を中心とした活動を行っている<sup>42</sup>。
- ・ 主な投資分野は SaaS、E コマース、フィンテック、サイバーセキュリティ、IoT、ビッグデータ、ブロックチェーン、VR など。

## (7) ヤヴー・ベンチャーズ（Yavu Ventures）<sup>43</sup>

創業年：2016年  
WEB：<https://www.yavuventures.com/>  
住所：Vuelta de Obligado 1131, Belgrano, Buenos Aires, Argentina  
代表者：サチャ・スピッツ（Sacha Spitz）

- ・ 初期段階のスタートアップを対象にするアクセラレータ・ベンチャーファンド。選定スタートアップへ2万5,000～10万ドルの投資、戦略支援、オフィススペース、メンタリングネットワーク、ワークショップなどを提供。
- ・ SaaS、E コマース、リテール、インダストリー4.0、アグリテック、スマートシティ、サイバーセキュリティ、ゲーム、仮想通貨、教育、保健、物流など幅広い分野のスタートアップ企業に投資。
- ・ プログラムの協賛企業・機関は、グーグル（Google）、アイ・ビー・エム（IBM）、エ

<sup>41</sup> <https://hispan.wayra.com/>

<sup>42</sup> <https://www.iproup.com/startups/15426-telefonica-wayra-por-que-deja-de-ser-aceleradora-y-rol-de-argentina>

<sup>43</sup> <https://www.yavuventures.com/>

ンデバー (Endeavor)、工業生産・開発省 (Ministerio de Desarrollo Productivo)、アルゼンチンプライベートキャピタル協会 (ARCAP) など。

## (8) シテス (Cites) <sup>44</sup>

創業年：2014年  
WEB：<https://cites-gss.com/en/>  
住所：Av. Belgrano 758, 2322 Sunchales, Santa Fe, Argentina  
創業者：ニコラス・トグナリ (Nicolas Tognalli)

- ・ アルゼンチン最大手保険会社グループ・サンコル・セグロス (Grupo Sancor Seguros) 傘下インキュベーター・アクセラレータ。
- ・ 主な投資分野はバイオテック、ヘルステック、アグリテック、スマートシティ、物流、フードテック、フィンテック、SaaS、教育。ファンドの規模は2,400万ドル。
- ・ プログラムの協賛企業・機関は、大手IT企業 (アイ・ビー・エム (IBM)、アマゾン (Amazon) など)、政府機関・業界団体 (中南米プライベートキャピタル投資協会 (LAVCA) など)、アルゼンチンの主要大学を含む。

## (9) グリッド (Grid) <sup>45</sup>

創業年：2017年  
WEB：<https://www.gridexponential.com/>  
住所：Teodoro García 2474, Buenos Aires, Argentina  
創業者：ミゲル・ガルシオ (Miguel Gallucio)

- ・ バイオテクノロジー企業向けアクセラレータ。プログラムを科学分野およびビジネス分野に分け、それぞれプロジェクト20件が選定され、最終的に科学者と起業家を繋ぎ20万ドルの資金を提供。
- ・ ファンド規模は1,120万ドル。

## (10) アセラドラ・リトラル (Aceleradora Litoral) <sup>46</sup>

創業年：2017年  
WEB：<https://www.aceleradoralitoral.com.ar/>  
住所：Ruta Nacional 168, Paraje el Pozo (3000) – Santa Fe – Argentina  
創業者：ダニエル・スカッチ (Daniel Scacchi)

- ・ サンタ・フェ州のリトラル国立大学およびサンタ・フェ取引所が設立したアクセラレー

<sup>44</sup> <https://cites-gss.com/en/>

<sup>45</sup> <https://www.gridexponential.com/>

<sup>46</sup> <https://www.aceleradoralitoral.com.ar/>

タ。

- ・ 企業、大学、研究機関とのネットワークを提供。
- ・ 主な投資分野はバイオテック、ヘルステック、アグリテック。
- ・ 投資規模額は 5～50 万ドル。

(11) ザ・イールド・ラブ (The Yield Lab) <sup>47</sup>

創業年：2018 年  
WEB：<https://www.theyieldlab.com/latin-america>  
住所：Buenos Aires  
創業者：カイル・ウェルボーン (Kyle Welborn)

- ・ アグリテックに特化した欧州のアクセラレーションプログラム。
- ・ ファンド規模は 250 万ドル。

---

<sup>47</sup> <https://www.theyieldlab.com/latin-america>

## 5. ベンチャー・キャピタルの現状

ベンチャー・シードキャピタル協会（ARCAP）の調査レポート「2016～2020年のプライベートキャピタル業界調査（Estudio de la Industria de Capital Privado 2016-2020）」<sup>48</sup>によると、ベンチャー・シードマネー投資額は2016年の3,740万ドルから2020年の3億4,720万ドルへ、約9.3倍に増加している。一方、同期間における投資件数は59件から95件と僅か1.6倍に留まっている。すなわち投資額の拡大は一部の案件に集中している状況である。

### (1) ベンチャー・キャピタルファンド（VC）

#### ① ソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンド（Softbank Latin America Fund）<sup>49</sup>

創業年：2019年

WEB：<https://www.latinamericafund.com/>

代表者：ソフトバンクグループ COO のマルセロ・クローレ（Marcelo Claure）、元 JP モルガンのアンドレ・マシエル（Andre Maciel）、元 JP モルガン・マッキンゼーのシュー・ニャッタ（Shu Nyatta）、ヘッジファンドで南米スタートアップ投資の経験を持つパウロ・パソニー（Paulo Passoni）

- ・ 所在地：東京都、米国フロリダ州マイアミ市、カリフォルニア州サンカルロス市、ブラジル・サンパウロ市、アルゼンチン・ブエノスアイレス市
- ・ 投資企業数は 24 社。アルゼンチンにおける主な投資企業：プリペイドカードのウアラ（Ualá）
- ・ 50 億ドル規模のファンドとして、アルゼンチン、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコなど中南米全域のスタートアップ企業に投資。大規模な消費者市場、インターネットおよびスマートフォンの高い普及率、金融サービス・物流インフラの整備不足があり、イノベーションソリューションを実行できる分野への投資が多い<sup>50</sup>。
- ・ 主な投資分野は E コマース、フィンテック（Fintech）、ヘルステック（Healthtech）、モビリティ、インシュアテック（Insurtech）。

#### ② カゼッキ・ベンチャーズ（Kaszek Ventures）<sup>51</sup>

創業年：2011年

WEB：<https://www.kaszek.com/>

代表者：南米の EC サイト最大手メルカド・リブレ（MercadoLibre）の創業者であるニコラス・セカシ（Nicolás Szekasy）とエルナン・カザ（Hernán Kazah）

<sup>48</sup> <https://arcap.org/estudios/>

<sup>49</sup> <https://www.latinamericafund.com/>

<sup>50</sup> [https://group.softbank/en/news/press/20190307\\_0](https://group.softbank/en/news/press/20190307_0)

<sup>51</sup> <https://www.kaszek.com/>

- ・ 投資企業数は 89 社。アルゼンチンにおける主な投資企業：ローン貸出サービスのアジリス (Agilis) <sup>52</sup>
- ・ 中南米各国で投資を行い、アルゼンチンのブエノスアイレス市、ブラジルのサンパウロ市、メキシコのココシティ市にも支社を持つ。

### ③ アラヤ・キャピタル (Alaya Capital) <sup>53</sup>

創業年：2010 年  
 WEB：<http://www.alaya-capital.com/>  
 代表者：世界最大の起業家支援コミュニティエンデバー (Endeavor) の役員であるルイス・ベルメホ (Luis Bermejo)

- ・ 所在地：ブエノスアイレス市
- ・ 投資企業数は 28 社。アルゼンチンにおける主な投資企業：インシュアテック (Insurtech) の 123 セグロ (123 Seguro)。
- ・ 主な投資分野は SaaS、フィンテック (Fintech)、ヘルステック (Healthtech)、アグリテック (Agrotech)、AI など。

## (2) コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC)

### ① メルカドリブレ・ファンド (Mercado Libre Fund) <sup>54</sup>

創業年：2013 年  
 WEB：<https://www.mercadolibre.com/fund>  
 代表者：元 JP モルガン (J.P.Morgan) のホセ・オルティス・マスロレンス (José Ortiz Masllorens)

- ・ メルカドリブレの事業分野において付加価値のある企業に投資するファンド。運営企業はメルカドリブレ (Mercado Libre)。ブエノスアイレス市に所在する。
- ・ 投資企業数は 2 社。アルゼンチンにおける主な投資企業：インシュアテック (Insurtech) の 123 セグロ (123 Seguro)。

<sup>52</sup> <https://lavca.org/2019/02/06/kaszek-ventures-invests-in-argentine-startup-agilis-en-espanol/>

<sup>53</sup> <http://www.alaya-capital.com/>

<sup>54</sup> <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-13/argentina-s-uala-valued-at-2-45-billion-after-financing-round>  
[https://www.crunchbase.com/organization/uala/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/uala/company_financials)

① エイ・アル・フィンテック (AR Fintech) <sup>55</sup>

創業年：2017年  
 WEB：<https://www.arfintech.com.ar/>  
 代表者：決済サービスプラットフォーム「ディネロメール (DineroMail)」の創業者であるアレハンドロ・エストラダ (Alejandro Estrada) およびアルゼンチン工業銀行 (BIND) の株主であるアンドレス・メタ (Andres Meta)

- ・ アルゼンチンのフィンテック業界を促進するファンド。
- ・ 運営企業：アルゼンチンの大手銀行であるマクロ銀行 (Macro)、工業銀行 (BIND)、ビー・エス・ティ (BST)、ヴァロレス (Valores)、スペルビル (Supervielle)、サンフアン (San Juan)、ピアノ (Piano)、コロンビア (Columbia)
- ・ ブエノスアイレス市に所在。
- ・ 投資企業数は10社。アルゼンチンにおける主な投資企業：ブロックチェーンソリューションのコインバンク (Koinbanx)、サイバーセキュリティのヴィー・ユー・セキュリティ (VU Securities)。

(3) その他のベンチャー・キャピタル<sup>56</sup>

所在地	名称	サイト
メンドーサ州	ゴー・オン・プラス (Go On+)	<a href="http://www.go-on.energy/">http://www.go-on.energy/</a>
コルドバ州	カレイ (Kalei)	<a href="http://www.kaleiventures.com/">http://www.kaleiventures.com/</a>
サンタ・フェ州	エクス・フォー (Xfour)	<a href="http://www.x4cb.com/">http://www.x4cb.com/</a>
ブエノスアイレス市・州	アクシア・ベンチャーズ (Axia Ventures)	<a href="http://www.axiaventures.com/">http://www.axiaventures.com/</a>
	シグヌス・キャピタル (Cygnus Capital)	<a href="http://www.cygnusvc.com/">http://www.cygnusvc.com/</a>
	エクロス (Eklos)	<a href="http://www.eklos.com.ar/">http://www.eklos.com.ar/</a>

<sup>55</sup> <https://www.forbesargentina.com/negocios/once-franquicias-permiten-empezar-cero-espana-n8094>

<sup>56</sup> <https://arcap.org/wp-content/uploads/2020/07/Directorio-ARCAP-2020-Espan%CC%83ol.pdf>



	スーパーヴィエジェ (Supervielle)	<a href="http://www.gruposupervielle.com/">http://www.gruposupervielle.com/</a>
	インキュバドラ・ウデ・ エセ・アー (Incubadora Ude SA)	<a href="http://www.udesa.edu.ar/incubadora">http://www.udesa.edu.ar/incubadora</a>
	ジェイ・ベンチャーズ (J Ventures)	<a href="http://www.lisandrobril.com/">http://www.lisandrobril.com/</a>
	ジャグアー・ベンチャー ズ (Jaguar Ventures)	<a href="http://www.jaguarvc.com/">http://www.jaguarvc.com/</a>
	カマイ・ベンチャーズ (Kamay Ventures)	<a href="http://www.kamayventures.com/">http://www.kamayventures.com/</a>
	オーバースト (Overboost)	<a href="http://www.overboost.me/">http://www.overboost.me/</a>
	パラボルト (Parabolt)	<a href="http://www.parabolt.net/">http://www.parabolt.net/</a>
	パタゴニア・ベンチャー ズ (Patagonia Ventures)	<a href="http://www.patagoniaventures.com/">http://www.patagoniaventures.com/</a>
	プリマリー・ベンチャー ズ (Primary Ventures)	<a href="http://www.primary.ventures/">http://www.primary.ventures/</a>
	プエルト・アシス・イン ベストメントス  (Puerto Asis Investments)	<a href="http://www.puertoasis.com/">http://www.puertoasis.com/</a>
	トルーパー (Troopa)	<a href="http://www.troopa.la/">http://www.troopa.la/</a>
	YPF ベンチャーズ (YPF Ventures)	<a href="http://www.ypf.com/">http://www.ypf.com/</a>

## 6. 外資系ベンチャー企業・スタートアップ企業の成功事例

### (1) ウーバー (Uber)

WEB : <https://www.uber.com/global/en/cities/buenos-aires/>

ライドシェアサービスのウーバーは 2016 年 4 月にアルゼンチンでサービスを開始。

既存のタクシー業界からの反発があり、最初に運行した都市は首都ブエノスアイレス市ではなく、人口が 4 番目に多く観光都市でもあるメンドーサ市であった<sup>57</sup>。高い失業率を背景にドライバー志望者が増加し、現在は 7 万 5 千人の運転手が登録。ユーザー数は 200 万人以上に達している。

同社はアルゼンチンでの事業拡大を目指し、2021 年 9 月に 22 億ペソ (約 2,200 万ドル) の投資を発表<sup>58</sup>。2020 年に 13 都市に事業展開を行い、今後はさらに 25 都市への進出を見込む。

### (2) ラッピ (Rappi)

WEB : <https://www.rappi.com.ar/>

コロンビアで 2015 年に創業したラッピは、スーパーマーケットやレストランで販売する様々な商品を消費者の自宅に届けるデリバリープラットフォームを運営。創業 3 年後の 2018 年にアルゼンチンに参入した。2021 年 3 月現在、アルゼンチン、コロンビア、ブラジル、チリ、メキシコ、ペルー、ウルグアイ、エクアドル、コスタリカの中南米 9 カ国でサービスを展開している<sup>59</sup>。

2016 年に米アクセラレータ、Y コンビネーターのプログラムに参加し、同年 10 月には米ベンチャー・キャピタル、アンドリーセン・ホロウィッツから 900 万ドルの出資を受けた。その後も米ベンチャー・キャピタル、セコイア・キャピタルなどから出資を受け、2018 年には香港の投資会社、DST グローバルから 2 億ドル、2019 年にソフトバンクより 10 億ドル、投資信託協会ティー・ロウ・プライス (T. Rowe Price) から 2020 年に 3 億ドル、2021 年には、さらに 5 億ドルの出資を受け、時価総額は 52 億ドルを超えると推測されている<sup>60</sup>。

### (3) カバック (Kavak)

WEB : <https://www.kavak.com/ar>

メキシコで 2016 年に創業された中古自動車販売プラットフォーム。非公式な中古車取引

が多い中南米だが、カバックは売主の車の車検・修理を行い、買主に対しプロセスの透明性を高めている。また、オンラインプラットフォームを通じて融資を提供するなど、金融サービス

<sup>57</sup> <https://www.reuters.com/article/us-argentina-uber-idUSKBN1KL2W4>

<sup>58</sup> <https://www.bnamerica.com/en/news/uber-will-invest-in-2021-more-than-ar-22-billion-to-consolidate-its-expansion-and-promote-the-growth-of-shared-mobility-in-argentina>

<sup>59</sup> <https://labsnews.com/en/articles/business/colombian-startup-unicorn-rappi-super-app/>

<sup>60</sup> <https://labsnews.com/en/news/business/rappi-raises-over-500-million-in-a-round-led-by-t-rowe-price-lifts-valuation-to-5-2-billion/>

に事業を拡張をしている。2020年8月、中古車販売企業チェッカーズ（Checkars）を買収し、アルゼンチンに進出。

2018年にカゼッキ・ベンチャーズ（Kaszek Ventures）から1,000万ドルの出資を受け、その後2020年にソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドなどより3億8,500万ドル、2021年にエンデバー（Endeavor）より4億ドル、ファンド運営会社D1キャピタル・パートナーズなどより4億8,500万ドルの出資を受け、企業価値は40億ドルと推測されている。

## 7. 主なスタートアップ向けイベント情報、情報媒体

### (1) スタートアップ・グラインド・ブエノスアイレス (Startup Grind Buenos Aires)

WEB : <https://www.startupgrind.com/buenos-aires/>

スタートアップグラインドは 2010 年よりシリコンバレーで始まった、全世界の起業家を繋ぐイベント。125 カ国・600 都市で開催され、知識や経験のシェアを通じて、事業の更なる発展に繋げることが目的。

主なイベントは次の 2 つ：

- ・ ファイアサイド・チャット (Fireside Chat) : 起業家や経営者をゲストに招き、質疑応答を交えながら行われる講演会。
- ・ グローバル・カンファレンス (Global Conference) : 毎年シリコンバレーで行われ、グーグルやフェイスブックなど大手 IT 企業の幹部がゲストで招かれ、ツアーで参加することが可能。

ブエノスアイレスでは 2012 年に開催が始まった。新型コロナウイルス感染拡大により 2020 年 5 月以降の講演会はオンライン方式で開催。一部は無償で行われている。

過去のゲストスピーカーには NXTP ラブス (NXTP Labs)、OLX、現地オラクルの経営者などが参加した。

### (2) スタートアップ・オレ・中南米ロードショー (Startup OLE Latam Roadshow)

WEB : <https://startuppole.eu/latam-roadshow>

<https://startuppole.eu/startup-ole-argentina>

欧州のスタートアップカンファレンス・ピッチ (プレゼンテーション) 大会であるスタートアップ・オレの中南米支部が主催。協賛機関は欧州委員会、中米統合機構 (SICA)、イペロアメリカ事務局 (SEGIB) など。

テック起業家向けのベンチマーク的なイベントで、投資家やアクセラレータや公的機関、大学など様々な分野からのビジネスパーソンが来場し、彼らとコネクションを作ることができる。

2021 年のアルゼンチンカンファレンスは、3 月にオンライン方式で開催され、現地スタートアップおよび投資ファンドを合わせ 100 社以上が参加した<sup>61</sup>。

中南米ロードショーは、アルゼンチンの他、ブラジル、チリ、メキシコ、コロンビアで開催。中南米で選定された企業はシリコンバレーで行われるスタートアップ・ワールドカップに参加し、100 万ドルの投資を受けることができる。

---

<sup>61</sup> <https://www.muypymes.com/2021/03/12/evento-startup-ole-argentina-participacion-startups>

### (3) エンデバー (Endeavor) の開催イベント

WEB : <https://www.endeavor.org.ar/>

1997年に創業されたエンデバーは、支援起業家の選出・メンタリング・資金調達援助を通じ、雇用拡大を生み出す起業家を支援する非営利団体 (NPO) である。2021年9月時点では、起業家2,100人以上を支援、世界32カ国65都市に事務所を設置している。

アルゼンチンにおいては、創業当初から現地の起業家と関わりがあり、メルカドドリブレの創業者であるマルコス・ガルペリンなどがエンデバーネットワークの元メンバーであった。

エンデバーは様々なイベント活動を提供しており、過去にはゲストスピーカーとしてメルカドドリブレ、ラッピ、ビオセレスなどの創業者が参加した講演会も開催した<sup>62</sup>。

特定の分野に関する主なイベントを紹介する。

### (4) イーコマース・デイ (eCommerce Day)

WEB : <https://ecommerceday.org.ar/>

2007年より中南米18カ国で開催され、講演会、ビジネスマッチングやネットワークセッションを含むEコマース業界の大規模イベント。アルゼンチンでは、非営利団体Eコマース・インスティテュート (eCommerce Institute) およびアルゼンチンEコマース会議所 (CACE) が主体。2021年のイベントは8月にオンライン方式で行われた。

### (5) アグリテック・ウィーク (Agtech Week)

WEB : <https://www.aapresid.org.ar/congreso>

例年のアルゼンチン不耕起栽培生産者協会 (Aapresid) 会議においてアルゼンチン投資貿易促進庁 (AAICI) が主催するイベント。2018年より行われ、農業分野のスタートアップ企業向けビジネスラウンドおよびディスカッションセッションが提供される。2021年は、インド、ロシア、ブルガリア、南アフリカ共和国、米国、パラグアイ、コロンビア、メキシコ、ケニアからの参加者が予定されていた。<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> <https://www.endeavor.org.ar/eventos/>

<sup>63</sup> <https://www.inversionycomercio.ar/novedad.php?id=355>

## 8. エコシステムへの日本企業、日本 SU のかわり方

日本企業がアルゼンチンのスタートアップ・エコシステムとどのような目的でどのような関わり方ができるのか、いくつかの方向性を論じたい。

最初に整理しておきたいのは、アルゼンチンのスタートアップ企業を見ていく中で、事業展開の範囲を中長期でどのように捉えるかという点である。事業領域にもよるが、アルゼンチン国内で革新的な製品・サービスを提供するのか、或いはアルゼンチン発ながらもグローバルな事業展開を見据えるのかで、提携・連携を考える日本企業側の期待値・展望も異なってくる。

本報告書で紹介したスタートアップの多くは、アルゼンチン国内だけで規模を拡大しているわけではなく、早い段階で他国への展開を行いながらグローバルな事業展開を行っている。距離も近く大市場であるブラジルに進出し、一定の規模に達してから上場にまで至る企業はその典型であるし、最初からグローバル市場をターゲットに、たまたまプロダクトを作ったのがアルゼンチンだけだけであるかのような企業の成功事例も積み上がりつつある。

また、関連して、直近のデータで捉えられない動きとして注目すべき海外への拠点展開について触れておきたい。アルゼンチンは自国通貨が不安定であり、直近でのインフレ率も高い。そのような環境下で、投資家も企業も諸外国に拠点を移す傾向が強まっている。

一つ目は上記とも重なるので簡単にまとめるが、ブラジルへの進出である。ビジネス展開はブラジル市場で、本拠地もブラジルに置きつつ、コストが低いアルゼンチンに開発拠点を維持する形はアルゼンチンのスタートアップ企業の定番となりつつある。

二つ目は、隣国ウルグアイとの連携である。ウルグアイは同じスペイン語圏であり、アルゼンチンの首都ブエノスアイレス市からウルグアイの首都モンテビデオ市まではフェリーで約2時間、自動車でも5～6時間、フェリーを除く運転距離は300km程度、飛行機の場合は1時間かからない距離である。ウルグアイの一人当たりGDPは中南米で常時トップである経済優良国である。本調査にもあるサテロジックは、アルゼンチンで創業しながらも、事業拡大期に本拠地をウルグアイに移したスタートアップ企業の1つである。

三つ目は、欧米への展開である。アルゼンチンの起業家は資金調達を行う際にドルベースでプレゼンテーションや交渉をすることが多い。一般的にスタートアップ企業の資金調達には数か月かかるため、この間での為替の変動を調整しなくて済むという理由もあるが、アルゼンチン国内の投資家の資金供給量が十分ではない中で、中南米の他国や米国での資金調達を図る起業家は多い。そのために米国に本社を設立して現地支社を100%子会社にするパターンも珍しくなく、投資家も安心して投資できるというメリットがある。同様に、欧州に拠点を移す例も頻繁に見受けられる。創業当時からサービスがグローバル市場を見据えているような前述のムラルは、早い時期にカリフォルニア州に拠点をもち、成功している事例である。

このように自国の不安定な経済状況を加味して、近隣から欧米まで拠点を換えながら事業展開できる国際的なビジネスマインドを持つ起業家は、アルゼンチンの方がブラジルよりも多く見受けられる。

上記を踏まえると、概ね以下のような方向性でスタートアップの事業を見ながら自社の事業展開との方向性をすり合わせて考えるのが良いと思われる。

### 1. アルゼンチン国内市場にフォーカスしたスタートアップ

アルゼンチンは人口 4,500 万を超える。南米では 2.1 億人のブラジル、5,000 万人のコロンビアに次ぐ大国であり、国内市場だけでも十分に大きな規模になり得るポテンシャルがある。具体的に挙げると、消費者向けの金融サービス、オンラインショッピング、教育サービスなどは 2000 年前後から様々なサービスが存在するものの、今後新しいサービスが出てくる可能性がある。本調査でのグロバント、ウアラなどがその例である。

また、国内産業としての規模が大きい農業セクター向けのサービスも、革新的なサービスが日本よりも早く立ち上がる可能性があり、バイオセレス・クロップ・ソリューションズのようなアグリテックのスタートアップは、その特徴と言えるであろう。

### 2. 中南米市場展開につながるスタートアップ

アルゼンチンでサービスインした企業であっても、早期に隣国のブラジル市場に参入したり、同じスペイン語圏であるメキシコ市場に進出したりするケースも数多く存在する。中南米は ASEAN に匹敵する巨大な経済圏である上に、ASEAN と比較すると言語の共通性・類似性、文化の類似性が高いという特徴がある。そのため、この経済圏をターゲットにして、欧米での成功事例をローカライズして展開していく企業との提携は事業規模として魅力的である。本調査でも取り上げているメルカドリブレやデスペガルなどが成功事例として挙げられる。

### 3. グローバル市場を展望したスタートアップ

自国の限定的な経済規模で事業を開始しながらも、最初から世界と勝負できる先進的なサービスを展開する企業が生まれるのも、アルゼンチンのエコシステムの興味深い点である。こうしたスタートアップは、たまたま発祥したのがアルゼンチンであっただけで、特段アルゼンチン色もなく、早い段階から世界で使われるようになる。

上記の海外拠点展開の例にも挙げたサテロジックやムラル、さらにオーズ・ゼロなどは、世界レベルでも競争できるスタートアップで、中南米はもちろん、欧米からも多くの投資家の支持を得ている。

こうしたスタートアップにアプローチする際、個別企業にアプローチするのも良いが、問題は、多くのスタートアップが日本企業から見ると規模が小さい上に、どの企業が突出したプレイヤーになるのかを予測するのが困難だという点である。そのため、本報告書で紹介したようなエコシステムの主要プレイヤー、特にアルゼンチンのスタートアップに投資するベンチャー・キャピタルやアクセラレータを通じてアプローチする方法がより適切だろう。

その後、個別のスタートアップにアプローチする場合に注意したいのは、日本の大手企業の時間軸になかなか合わないことである。スタートアップは数週間先を見ながら事業を開発しているところがほとんどで、長期的な大きな成果よりも日々の小さな成果の積み重ねをより重視

していることが多い。

この問題を解決する一つ的手段として、これらスタートアップの「顧客になる」という方法がある。実際に料金を支払い、ユーザーとしてサービスを体験することで、事業・サービスの良し悪しを自ら判断し、スタートアップにとっての実績作りや日々の売上に貢献することで、現地のエコシステムを支えるステークホルダーの1人にもなり得る。

また、直接的に顧客にならなくとも、現地のファンドを通じた出資での資金提供や、現地のエコシステム内でのプログラムのスポンサーシップなどの形で参画するのも、費用対効果の高いアプローチだと考えられる。

以上



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/ora2/20210063>



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）

海外調査部 米州課 中南米班

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32

TEL：03-3582-4690

E-mail：ORB-latin@jetro.go.jp