

2018年米国ベンチャー投資総括

執筆者 海部 美知（エノテック・コンサルティング代表）

▼記事のポイント

<サマリー>

2018 年は、米国のベンチャー投資は活況であった。といっても、ドットコムバブル当時の「活況」とはかなり様子が異なり、専門ベンチャーキャピタル以外の資金の流入による「ディールの巨大化」と、ベンチャー自身もエグジットせずに「巨大化」する、という、二つの巨大化が特徴となっている。

このため、従来のような IT・ソフトウェアとヘルスケア・バイオという分野だけでなく、より巨大な資金を必要とするような企業もベンチャーの範疇で登場している。

こうした変化が、果たして次の時代を担う技術を促進するのか阻害するのかは、どちらの影響もありそうで、一概によしあしは判断できない。いずれにしても、今後のベンチャー動向を見ていく際、このような変化を前提として考える必要がある。

<主な登場人物>

Uber Lyft Airbnb Andreessen Horowitz Vision Fund Juul Faraday Future Epic Games
Magic Leap WeWork Instacart Katerra Cruise Zoox Sensetime Lime Bird

<キーワード>

ベンチャー・キャピタル プライベート・エクイティ コーポレート投資家 グロース・エクイティ
アーリーステージ レイトステージ IPO メガディール AI モビリティ

<地域>

米国

2018 U.S. Venture Finance Overview

Michi Kaifu

CEO of ENOTECH Consulting

Abstract

U.S. venture investment was quite active in 2018. But the situation is different from what it was like in "dotcom bubble" era. The deal size has become giant, due to the influx of non-traditional type of money, and start-ups themselves also are growing into giants without going public.

As a result, start-ups in industries outside of traditional IT/software and healthcare/biotech, which require larger amount of investment, are getting launched as "start-ups" lately.

It is hard to judge whether it encourages or discourages the growth of next-generation technology. Either way, we need to include such change into consideration when we observe the start-up scenes now..

Key Players

Uber Lyft Airbnb Andreessen Horowitz Vision Fund Juul Faraday Future Epic Games
Magic Leap WeWork Instacart Katerra Cruise Zoox Sensetime Lime Bird

Keywords

Venture Capital, Private Equity, Corporate Investors, Growth Equity, Early Stage, Late Stage,
IPO, Mega Deal, AI, Mobility

Region

U.S.

1. 米国ベンチャー投資年次報告

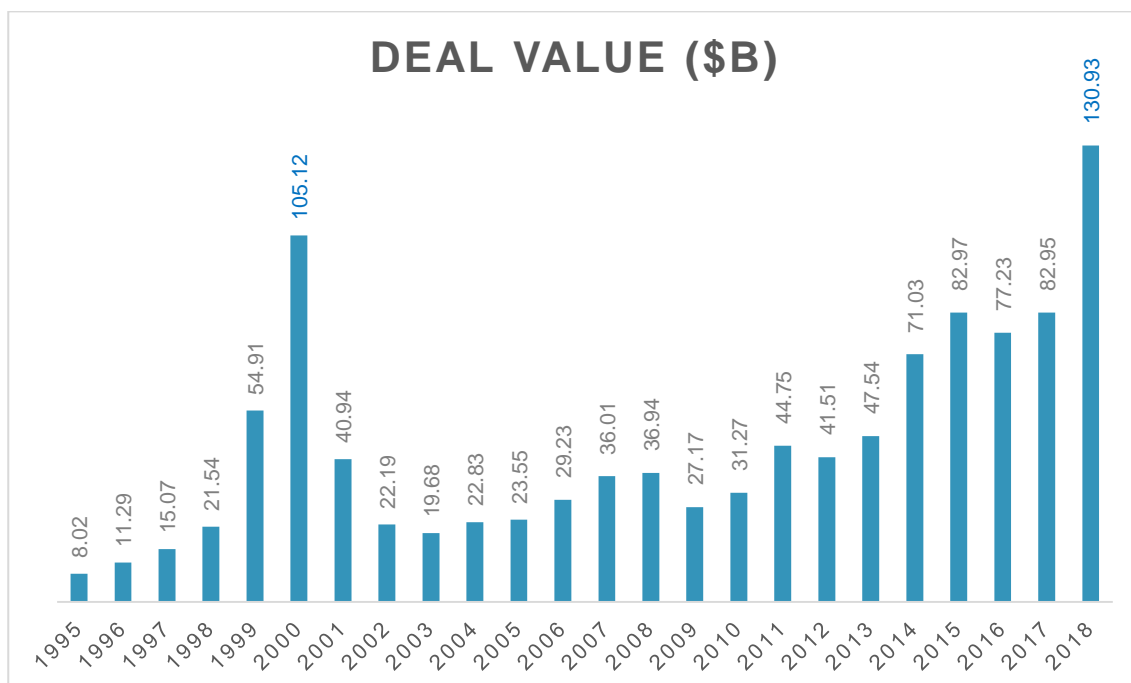
本稿では、NVCA (National Venture Capital Association) とPitchbookによる年次統計と、CBInsightsとPwCによる同様の統計を引用して、米国を中心とする2018年のベンチャー投資の動向をまとめて報告する。

1-1. 米国ベンチャー投資は「好調」

2018年は、米国でのベンチャー投資において画期的な年であった。ベンチャー投資は、ドットコムバブル以来長らく3ケタ億ドルで推移してきたが、2018年にはやっと1000億ドル (\$100B)、約10兆円にほぼ届く(または超える)レベルとなった(図表2)。ベンチャー投資の総額が、\$100Bの大台を越したのは歴史上2000年と2018年の2回しかない。

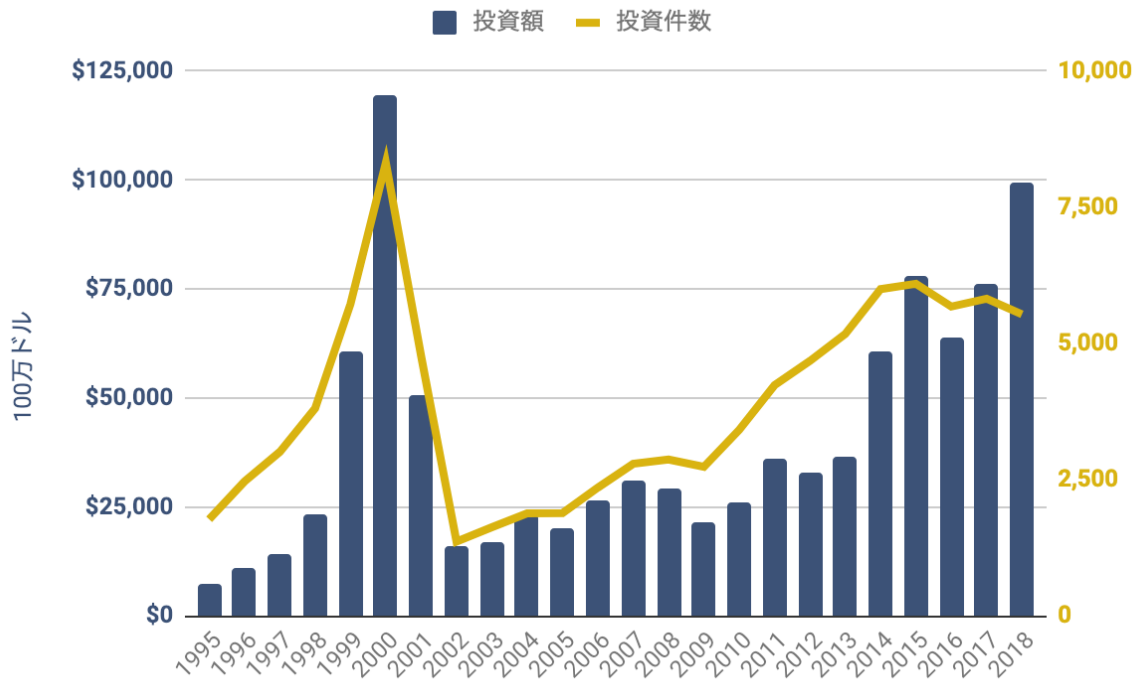
複数の統計で、対象となる「ベンチャー投資」の定義の仕方やデータの取り方が異なるので、数値は資料により異なる。よく引用される2種類の資料のうちでは、NVCA/Pitchbookでは2018年のほうが多く、PwCでは2000年のほうが多くなっている。いずれにしても、「2018年には歴史的な1000億ドルの大台を回復した、好調な年であった」と理解しておけばよいだろう。

【図表1】 米国のベンチャー投資額の推移 (NVCA)



出典：NVCA/Pitchbook, Smartdata Collective

【図表2】 米国のベンチャー投資額の推移 (PwC)



出典：PWC Moneytree

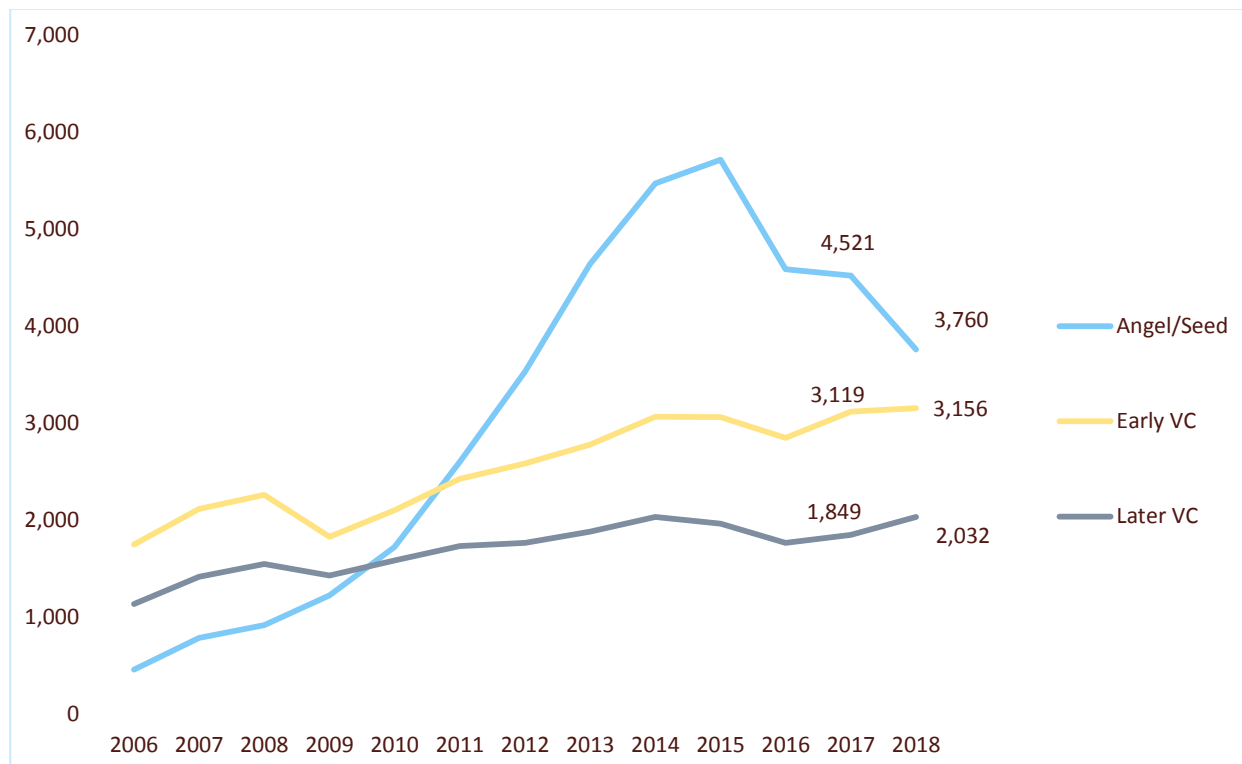
1 - 2. 投資件数の減少傾向

金額が増加する反面、図表2でわかるように投資件数は2015年をピークに減少傾向にあり、ここ数年の「一件あたりの投資額の巨大化」がますます顕著となっている。Pitchbookによる分析では、「この傾向がすでに通常状態」としている。

件数の変動を投資の段階に分けて見ると、「エンジェル およびシード」、すなわち新しいベンチャー企業が立ち上がる時の最初の外部資金調達とその直後程度の「早いラウンド」の件数だけが大幅に減少していることがわかる。(図表3)

とはいえ、現在でも長期的に見ればそれほど低い水準ではなく、逆に2014-15年頃に異常に新規ベンチャー立ち上げが多くなったものが、平常レベルに戻りつつあると見ることできる。

【図表3】 「エンジェル・シード」ラウンド件数の推移（過去10年）



出典：NVCA/Pitchbook

1 - 3. 一件あたりの金額増加

ドットコムバブル当時のベンチャーのビジネスは著しく小粒で、例えば当時の代表的ベンチャーのひとつ、Pets.comの売上げは60万ドル強しかなかった。

しかし、最近のベンチャーの規模は桁違いだ。例えば2017年の売上げでみると、Uberは75億ドル、AirBnBも26億ドルある。社員数でも、Uberは1万5千人以上いる。それほど巨大なベンチャーが育っているにも関わらず、米国のIPO（上場）件数は、低調だった2016年で100社、回復基調の2018年でも214社しかなく、VC投資が米国の60分の1の日本で90社がIPOしているのに比べると極めて少ない。（図表4）

すなわち、過去であればIPOして「ベンチャー企業」の定義をはずれているはずの規模の企業が、「ベンチャー投資」としてカウントされていることになる。

【図表4】 IPO（上場）件数と総額の推移

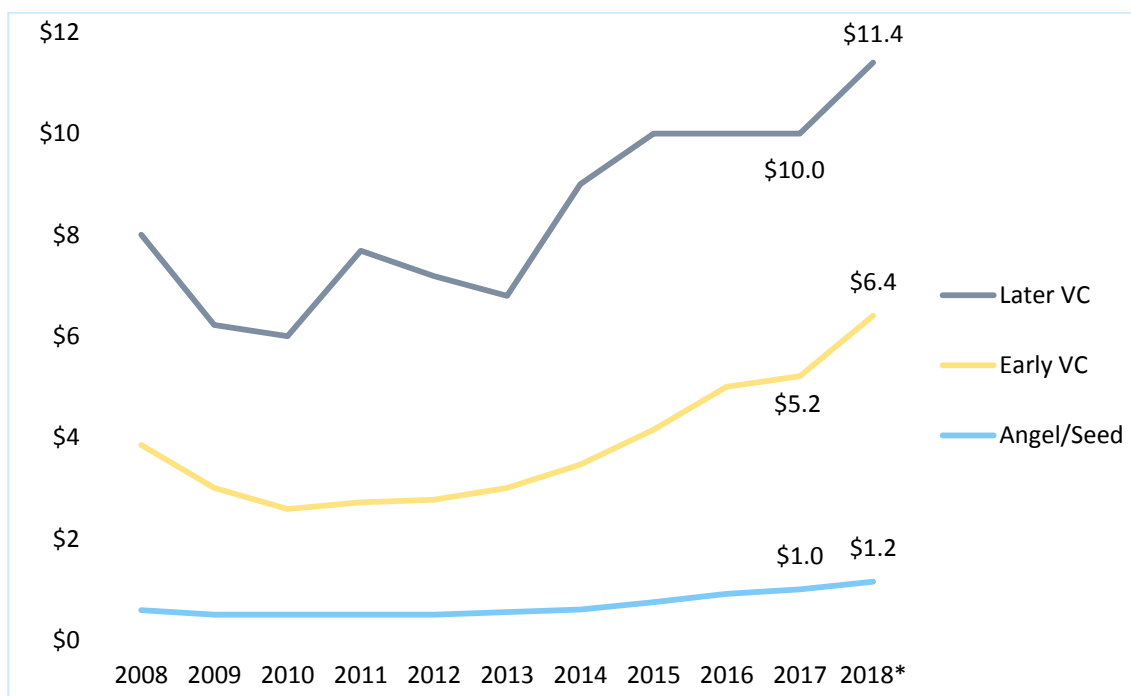
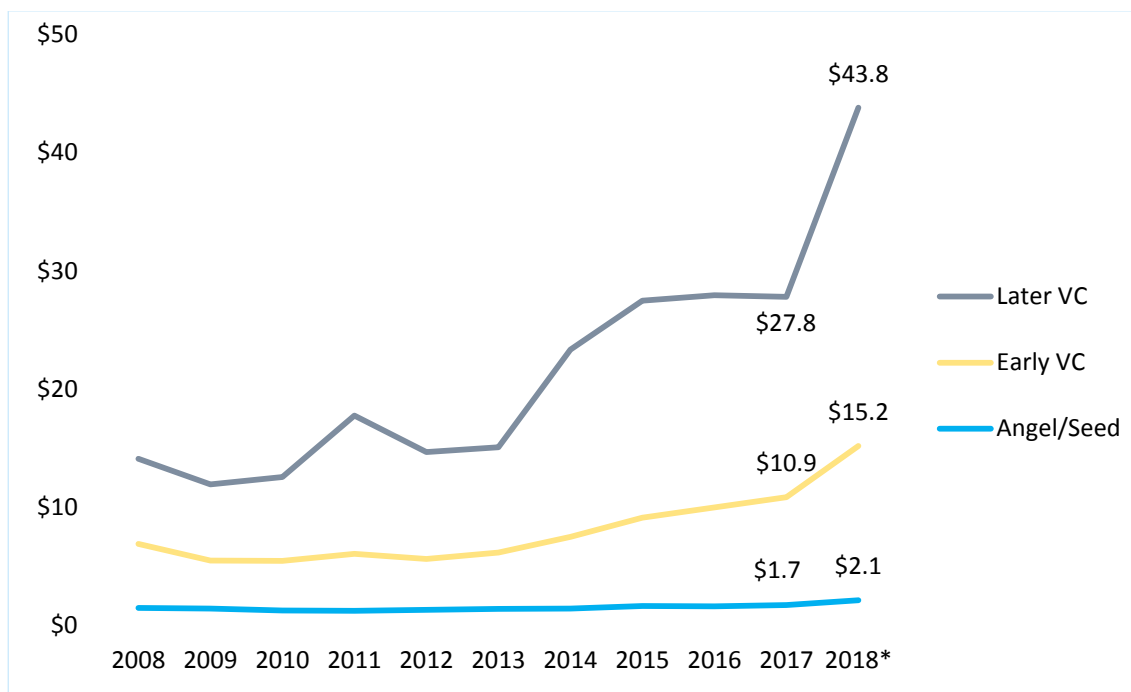


出典：PwC

ここ3年ほどのディールの1件あたり金額増大傾向をもう少し詳しく見ると、「平均」金額は特に2018年の「レイトステージ」が大きく上昇しているが、「メディアン」は増加傾向ではあるがそれほど急激ではない（図表5）。すなわち、「少数の非常に巨大なディール」が2018年全体を押し上げている、ということが言える。実際に、米国で2018年に1億ドル以上の増資を受けたベンチャーは237社¹もある。

¹ ベンチャー投資データベースDatafoxによる

【図表5】 デイール一件あたりの金額 (\$m)、平均 (上) とメディアン (下)



出典：NVCA/Pitchbook

1-4. 資金の出処の変化

Pitchbookでは、こうした「巨大化」の要因は、「お金の出し手の変化」と分析している。

まず、米国のベンチャーキャピタルファンドそのものが巨大化している。シリコンバレーの著名ファンド、アンドリーセンホロヴィッツは創業10年で総額66億ドルのファンドを構築した。それ以外にも、10億ドルを超すファンドが複数組成されている。

これらの伝統的なシリコンバレーのベンチャーキャピタル(VC)は、ベンチャーだけに特化しており、少額を幅広く投資して、短期(数年)を想定期間とし、その間に急成長してエグジットする投資先が全体のうちいくつかあればよい、というパターンの投資戦略をとる。これに対し、最近では「コーポレート投資家(CVCと直接投資の両方を含む)¹⁾」、「プライベート・エクイティ(PE)²⁾」、「グロース・エクイティ(GE)³⁾」などの別種のファンドがベンチャー投資を増やしている。これらは投資目的・想定する投資やリターンの規模・投資想定期間などがVCとは異なる。コーポレート投資、PE、GEのベンチャー投資推移をそれぞれ図表6~8に示す。

PEとは、T.ロウ・プライスやウェリントン・マネジメントなどの伝統的な資産管理会社を指す。

GEとPEの区別はあまりはっきりしないが、PitchbookではソフトバンクのVision FundをGEの代表として挙げており、従来の「VC」とは別の扱いとなっている。

Vision Fundは大規模投資では常連となり、また投資に際して既存投資家や創業チームの株を買い取ることも多く、「もはや株式公開しなくても、ソフトバンクに買ってもらえればエグジットになる」ということで、「IPOではなくISO(イニシャル・ソフトバンク・オフリング)」と囁く人たちもいるほどだ。

一方、後述するJuilに投資したタバコ会社は、「コーポレート直接投資」の典型例である。コーポレート・ベンチャーキャピタル(CVC)としては、アルファベット(グーグル)のGV(旧Google Ventures)などがこれに当たる。

¹⁾ CVC=コーポレート・ベンチャー・キャピタルは、一般企業が一定金額を「ベンチャー投資に専用に振り向ける」と決め、ファンドマネージャーを置いて定常的にベンチャーキャピタルとして活動するもので、親会社の本業と競合する可能性のあるベンチャーでも有望なら投資するなど、ある程度本業からの独立を特徴とする。こうしたファンドを経由せず、一般企業が直接ベンチャーに投資するケースもあり、その場合は本業の都合を色濃く反映した「直接投資」となる。

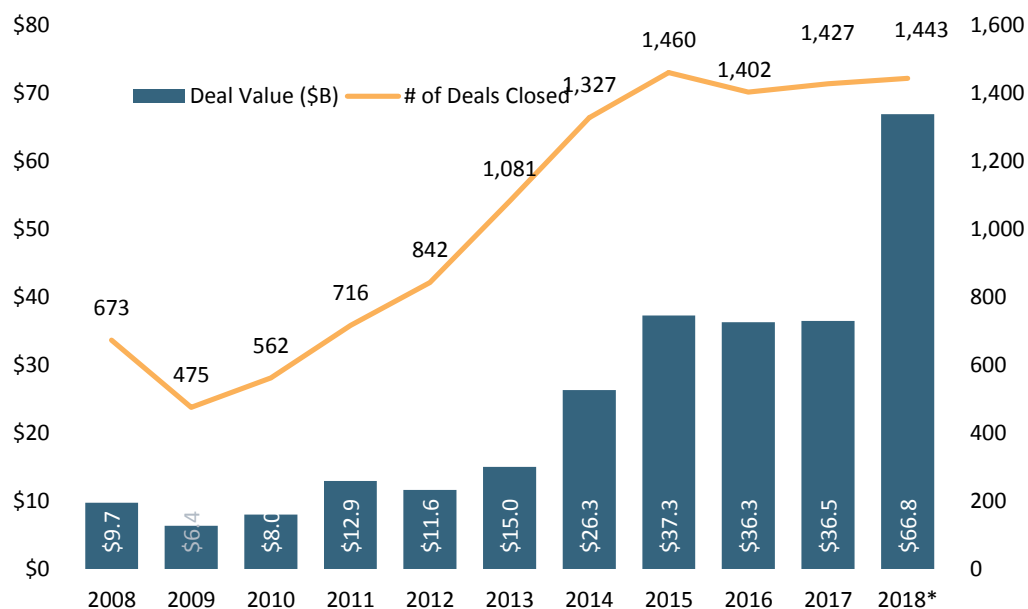
²⁾ PE、投資先をベンチャーに限定しない一般投資ファンド

³⁾ PEとVCの中間的なファンド

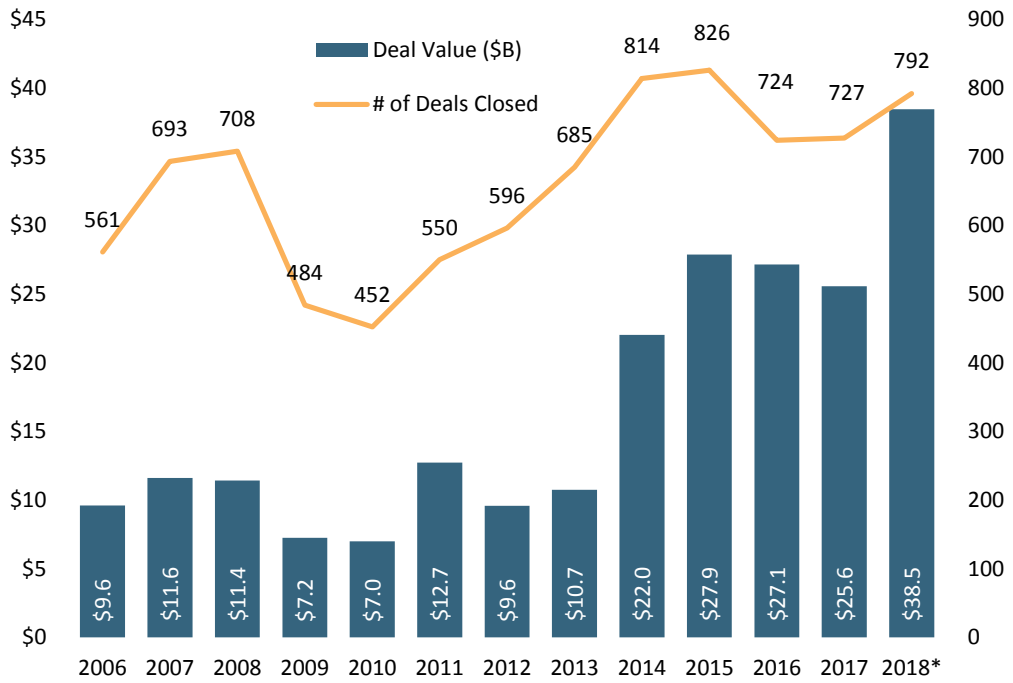
Pitchbookでは、これら非VC投資家がベンチャー投資にはいつくる背景は現在の「低金利」とし、債券でのリターンが見込めないために高いリターンを上げるベンチャーにも分散投資する必要がある、と解説している。これらは投資先として「ベンチャー」にはこだわらないので、金利が上がったり別の投資先がより高いリターンを示すようになれば、ベンチャー投資から去ってってしまう可能性が高く、ベンチャー業界からすると不安の一因となっている。

また、これらは伝統的なVCのような公開情報の少ない段階のベンチャーを評価するノウハウを持たず、また動かす金額が小さすぎると相手にできないため、ベンチャーといっても「ある程度の実績のある会社にまとまった金額を投資する」ということになる。このため、「ごく少数の目立つベンチャーに巨額が集まる」という現象が起きているということだ。

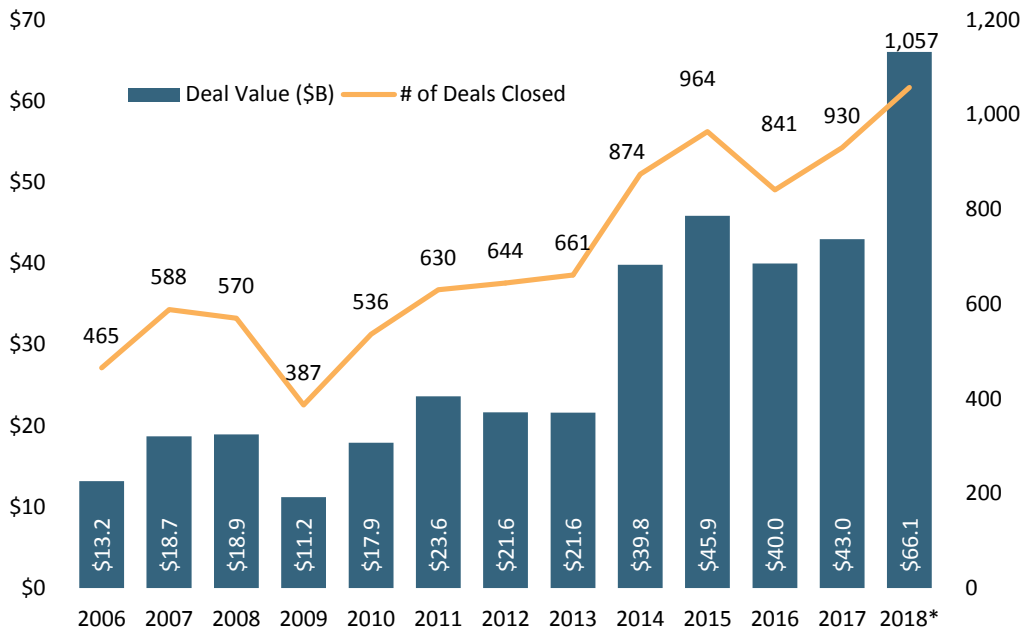
【図表6】 コーポレート投資家によるベンチャー投資推移
(直接投資+CVC)



【図表7】 プライベート・エクイティによるベンチャー投資推移



【図表8】 グロス・エクイティによるベンチャー投資推移



出典：上記すべてNVCA/Pitchbook

1-5. メガディール

年間の一件あたりトップ10メガディール（一件あたりの金額が多いディール）のランキングは図表9のようになる。

トップのJuulが他と1桁違う資金調達を12月に行っていること、同社が7月にも大型資金調達していることがわかる。同社の両方の調達金額を合わせると、2018年ベンチャー資金調達額の1割以上を占める。

【図表9】 ディール一件あたりの金額トップ10

| 企業名 | 調達時期 | 調達金額 (\$mil) | 事業内容 | 事後評価額 (\$mil) |
|----------------|------------|--------------|---------|---------------|
| Juul | 12/20/2018 | 12,800.00 | 電子タバコ | 38,000.00 |
| Faraday Future | 6/25/2018 | 2,000.00 | 電気自動車 | 4,444.44 |
| Lyft | 3/14/2018 | 1,700.00 | ライドシェア | 11,700.00 |
| Epic Games | 10/26/2018 | 1,250.00 | ゲーム | 15,000.00 |
| Uber | 1/18/2018 | 1,250.00 | ライドシェア | 69,575.00 |
| Juul | 7/10/2018 | 1,235.00 | 電子タバコ | 16,000.00 |
| WeWork | 8/9/2018 | 1,000.00 | シェアオフィス | 不明 |
| Magic Leap | 3/7/2018 | 963.00 | VR | 6,413.00 |
| Instacart | 10/1/2018 | 871.00 | 買い物代行 | 7,870.00 |
| Katerra | 1/24/2018 | 865.00 | 建築技術 | 3,000.00 |

出典：NVCA/Pitchbook

トップと6位に登場するJuulは、サンフランシスコを本拠とする電子タバコのメーカーである。前身の会社は2007年創業、2017年に電子タバコ事業をJuulとしてスピノフした。Juulは世界の電子タバコの75%のシェアを持ち、すでに\$2bil.の年間売り上げがあるが、ティーンを営業ターゲットとして喫煙習慣を復活させたと、子供をもつ親コミュニティからは猛烈に批判されている。12月の最新ラウンドの資金調達では、Altria（フィリップ・モリスから改称）がこの金額で同社の35%の株を得た。ベンチャー投資というよりは、「子会社化」に近いと考えることができる。

【図表10】 Juul電子タバコ



出典：theonecentre.com

2位の電気自動車のスタートアップFaraday Futureは、2016年のCESでプロトタイプを大々的に発表し、ロサンゼルスに大きな設備を開設して生産を始めるとの触れ込みで話題となった中国系ベンチャーだが、実行に移せないまま資金が枯渇。今年6月のこのラウンドで新規投資家から調達したと発表されたが、投資家とトラブルが発生したと報じられたまま、その後の動きは不明であり、企業自体も資金調達も、どこまで実体があるのかわからない。

3位のLyftと5位のUberはライドシェア・サービス企業で、いずれもすでに大企業といってよい規模で事業を展開している。7位のWeWorkも、日本でも事業を展開するシェアオフィス事業であり、こちらもすでに大企業に近い。

4位のEpic Gamesは、Fortniteというゲームの大ヒットで知られ、ゲーム業界で史上最大金額のベンチャー投資額を集めた。投資家はKleiner Perkinsなどの典型的なベンチャーキャピタル（VC）と、VCとは異なるカテゴリーの投資ファンドであるKKRなども含まれている。こちらは、創業1991年という老舗であり、ベンチャー企業と言えるかどうかは微妙である。

【図表11】 Epic GamesのFortniteゲーム



出典：TechSpot

8位のMagic Leapは、グーグルとつながりの強い仮想現実（VR）ヘッドマウント・ディスプレイを作るベンチャー。2010年創業でこちらもかなり古く、これまでも巨額の資金を集めている。3月の資金調達の後、最初のプロダクトを発売した。

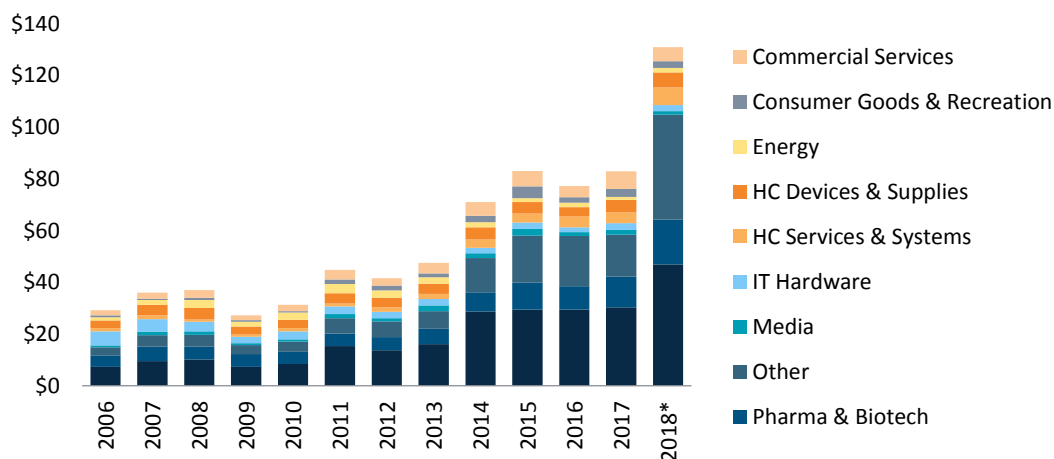
9位Instacartは、オンデマンド方式（Uberのように、必要なときに登録している配達員が仕事を請ける方式）のスーパーでの買い物代行サービス。10位Katerraは、住宅などの大きなコンポーネントを工場で作る方式の新しい建築技術を提供する。ランクのこのあたりで、ようやくベンチャーらしい企業が顔を出す。

これら、すでにベンチャーとはいえないほど大きく育ってしまったトップ10社の調達額合計は約\$24bil.で、ベンチャー投資額の1/4近くを占める。

1-6. セクター別投資状況

投資概況をセクター別で見ると（図表12）、分け方にもよるが、Pitchbookでは「ソフトウェア」と「ライフサイエンス」が引き続き最大となっている。（2018年に「その他」が急激に増えているのは、前述のJuulがここに該当するため）

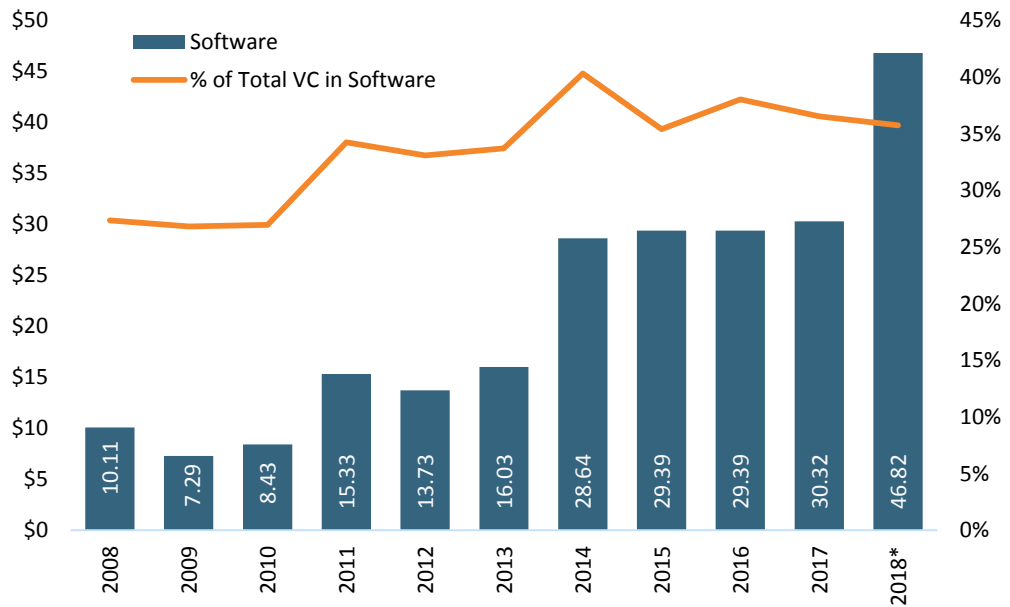
【図表12】 セクター別投資額推移



出典：NVCA/Pitchbook

ソフトウェア向けの投資は、2018年に増えているが、ベンチャー投資全体の比率はだいたい同じ水準である。（図表13）

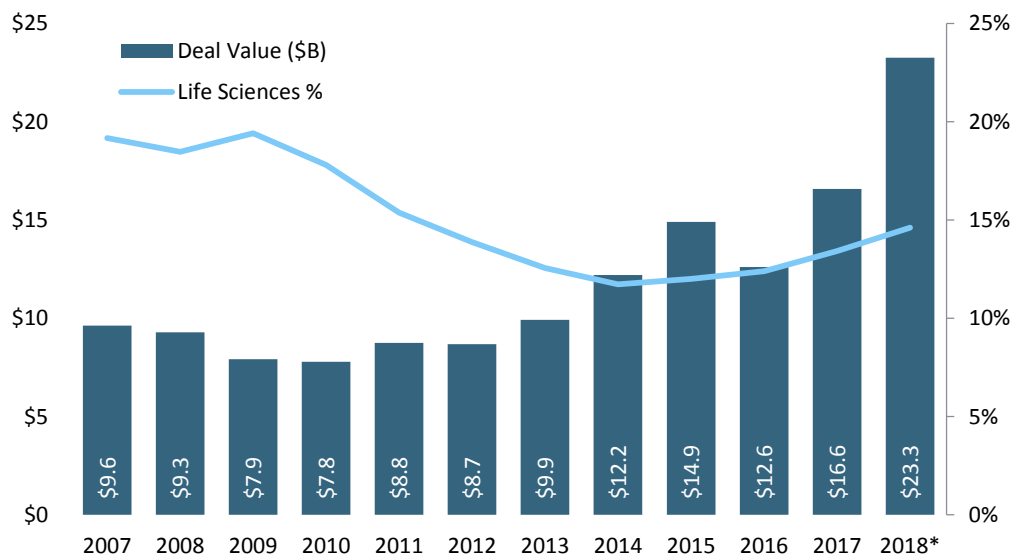
【図表13】 ソフトウェア・セクターの投資額推移とベンチャー投資全体に占める比率（オレンジ線）



出典：NVCA/Pitchbook

ライフサイエンスについても同様で、金額は2018年に増えているが、全体に対する比率はそれほど大きく変わっていない。（図表14）

【図表14】 ライフサイエンス・セクターの投資額推移とベンチャー投資全体に占める比率（水色線）



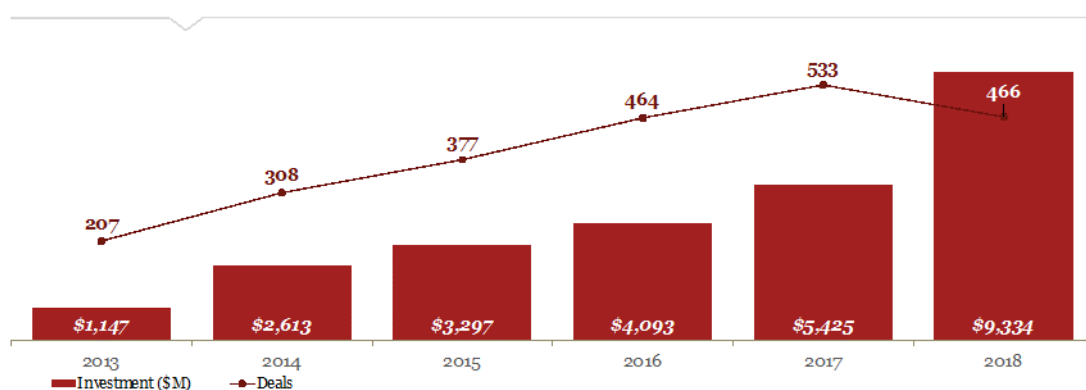
出典：NVCA/Pitchbook

1-7. AIと自動車テックへの投資は順調に成長

上記のセクター分類とは異なる分類の仕方として、「AI」関連企業への投資額をCBInsightsの資料で見ると、図表15のように2018年は額が大きく増えて件数がやや減少している。

この分類の仕方では、AIを使っていれば、セキュリティ・ソフトウェアや医療向けなど、異なるセクターのものが含まれている。

【図表15】 AIベンチャーへの投資額と件数推移



出典：CBInsights/PwC

【図表16】 2018年第4四半期のAIベンチャー投資デール トップ5

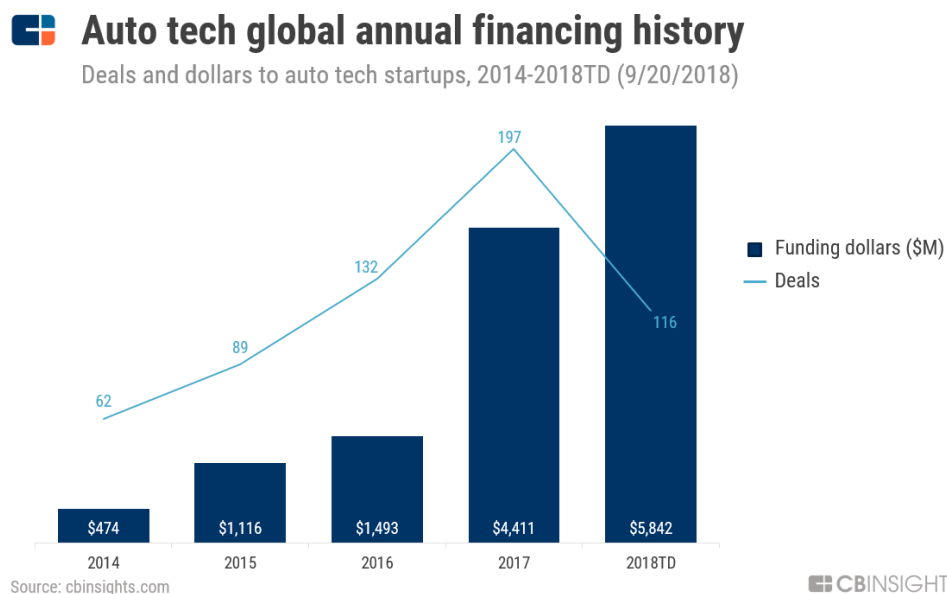
| Company | Location | Sector | Industry | Stage of Funding | \$ Value of Deal |
|---------------------|------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|------------------|
| Zymergen | Emeryville, CA | Software (non-internet / mobile) | Healthcare | | \$400M |
| Automation Anywhere | San Jose, CA | Software (non-internet / mobile) | Scientific, Engineering Software | | \$300M |
| Tanium | Emeryville, CA | Software (non-internet / mobile) | Security Software | | \$200M |
| Zip Recruiter | Santa Monica, CA | Internet | Internet Software | | \$156M |
| DataRobot | Boston, MA | Internet | Internet Software | | \$100M |

出典：CBInsights/PwC

また、もう一つの別な切り口で見ると、自動車関係の「オートテック」への投資も2018年で順調に金額が伸びている。図表17は2018年9月20日までの数値だが、それでも前年よりも増えている。

自動運転関連では、GMに買収されたCruiseにソフトバンクが\$2.25B投資し、自動運転技術の米Zooxが\$500M、ビジョン技術の中国SenseTimeが\$600M¹の投資を受けるなど大型の投資が続いている。

【図表17】 2018年9月までのオートテック投資動向

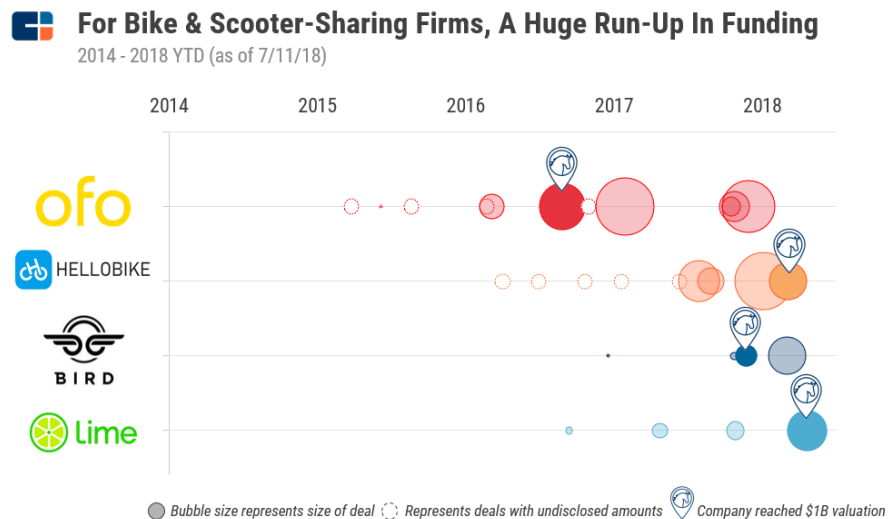


出典：CBinsights

また、上述のようにUberとLyftが引き続き多額の投資を集めたほか、自転車やスクーターなどのシェアリング・サービスとして、中国のOfo、オランダのHELLOBIKEなどと並び、米国ではBirdとLimeなどが順調に資金を集めた。

¹ この\$600Mはアリババを中心とした投資グループによるものだが、その後、2018年9月にはソフトバンク（SBCVC）より\$1Bの投資を受けている。

【図表18】 自転車・スクーターのシェアリングベンチャー状況



出典：CBinsights

2. 2019年の展望

こうした昨年の傾向をふまえた上で、今年の展望は下記のように考えられる。

2-1. 超大物の新規上場（IPO）の期待

バブル以降、上場企業に対する情報開示義務が厳しくなったことから、ベンチャー企業はなるべく上場を遅らせる傾向にあったが、図表4に見るように2018年はやや回復傾向となった。上場を果たした企業は医療・ヘルスケア系の専門的な企業が多く、知名度の高いIT系企業は少なかったが、件数は前年を上回っている。

2019年には、Uber、Lyft、Pinterest（写真SNS）、Slack（業務用グループメッセージ）、Palantir（セキュリティ）など、超大物ベンチャーがいくつも上場の意向を表明しており、IPO市場の活性化が期待される。

ただし、株式市場全体の不安定状態が続いており、特に中国景気の冷え込みで半導体などのセクターがマイナス要因となると、これらのIPOに悪影響が出る可能性がある、という懸念は残る。

2-2. 非VCマネーの役割

ここ数年の最大の変化である「巨大化」の原因となっている、ベンチャー専業以外のファンドやコーポレート投資家の存在は、Pitchbookの見方では一時的なものではなく、こうしたより大型のファンドに「VC投資からはいつてくるレイトステージ・ベンチャー」という「入り口」フローが定着した、としている。ベンチャー投資というのは、かなり特殊なノウハウを必要とする分野であるが、そろそろ非VCファンドや大企業の投資部門などに、非公開企業であっても大手ならそれなりに評価

できるノウハウを有する人が増えていることになる。

すなわち、これまではベンチャー企業のライフサイクルとしては、「エンジェル投資家（富裕な個人が多い）→VC→買収またはIPO」というシンプルな経緯をたどることが多かったが、現在は「VC→CVC→買収」「VC→PE/GE→買収または上場」のように、後半に1ステップ余計にはいるようになってきていると見ることができる。

こうしたファンドの参入の結果、ディールが巨大化して、これと競争するために、より小型のファンドが他と共同で投資するなど金額の大型化を図らずを得ず、そのために「小型ファンドが身の丈に合った小型投資をするアーリーステージ」という企業にあまりお金が回らなくなっている。これに加え、シリコンバレーなどで物価が高くなって、所得の低い若者が起業にチャレンジしづらくなり、新規ベンチャーの立ち上げが難しくなっていることは懸念材料である。

非VCマネーは、「ベンチャー景気」が悪くなったり、他により確実に儲かる投資先セクターが出現（例えば金利が高くなり債権投資が有利になるなど）すれば、ベンチャー投資から逃げていく可能性もある。

一方で2000年代以降、急激な成長が可能な、グーグルやフェイスブックのようなネット・ソフトウェア企業が成功する事例が相次ぎ、VCマネーはこれらの「数年で急激に成功する」タイプのものに集中してしまい、ハードウェア／製造、エネルギーなど、初期投資が大きくリターンを得られるまで時間のかかるものが「ベンチャー」からははじき出されてしまった。しかし、成長フェーズでより大きな投資が可能な投資家の参入は、こうしたタイプの産業のベンチャーが資金を得る道を広げ、ベンチャーの多様化につながる可能性もある。

非VCマネーの増大は、良し悪しは一概に言えないが、2019年に一気に減ることはなく、しばらくは、この傾向が続くと考えられる。

2-3. 新規技術分野への期待

AIというのは、本稿1-7節でも述べたように、それ自体が分野とはいえ、最終的にはなんらかのサービスのバックエンドとして動く基礎技術である。その最大の期待分野が自動車・自動運転である。

技術分野として、ITでは現在最も動きが大きいのがAI（機械学習・深層学習・強化学習など）の分野であり¹、今年もこの分野での技術開発が期待されるが、技術の発展がどのようにビジネスに結びつくのかは、まだまだ課題が多い。

自動運転への過剰な期待がやや沈静化し、現実的にAIを活用して利益をあげるという点において、現在最も先行しているのは、グーグルやアマゾンといった大企業

¹ なおライフサイエンス分野においては、筆者は専門外のためここでは考察から外している。

である。こうした動きが、「ベンチャー」にどのようにすれば広がるのか、今のところまだ見えず、過渡期にあると言える。

もうひとつの技術要素として2019年に期待されるのは、無線通信の5G(第5世代)サービスである。大手通信事業者Verizonは、昨年一部地域で5Gサービスを始めたが、まだ「固定無線」の分野であり、現在の「移動通信」としての無線サービスの建設が進むにはまだ時間がかかると見られており、本格的にサービス展開が進んでその上でサービスするベンチャーが出てくるのは、2020年以降になる、との予想が多い。

3. まとめ

自動車テックの急成長の引き金となった深層学習・AIについても、ベンチャー投資は引き続き成長している。全体として、「ソフトウェアとライフサイエンス」を中心としたベンチャー投資の全体傾向は従来どおりであると見られる。

一方、2018年に顕著となった資金巨大化傾向は2019年にはいっても続いており、Vision Fundの活躍も続いている。

例えばJuulの例に見られるように、資金の出し手の変化により、必ずしもこれまでのように「技術の動向」にシンクロしたベンチャーが成功するというものでもなく、「突然変異」的な大型投資や、それに引っ張られて類似のベンチャーが資金を集める、などの事例が出る可能性もある。これまでベンチャーの尺に合わなかった、長期的な投資が必要とされるハードウェア、ライフサイエンス、基礎技術などにも資金が流入する可能性もある。

ベンチャー資金と企業の動向は、これまでのシリコンバレーのベンチャーキャピタルだけの基準では測れない状況となっており、このことを念頭において、今後のベンチャー投資動向を見ていく必要があるだろう。

■ 執筆者コメント

筆者がシリコンバレーで暮らし始めてから20年になる。その間、2000年のドットコムバブルとその崩壊、2008年のリーマンショックとその後の低調な時期を経験した。

ベンチャーの基礎となる技術動向の動きを見ると、「1990年代：光ファイバーとムーアの法則によるネット・ビジネス」「2000年代：クラウド・スマホ・データの3点セットによるソーシャル・モバイルビジネス」という波がそれぞれの年代で起きている。

このように、マクロの景気動向や技術動向は8~10年単位で変動するのが通例という感覚があるので、今回のように、リーマンショックからすでに10年、コスト構造が大変化する技術変動からも10年以上経って、表面上資金流入がこれだけ続くというのは、どうも不自然に感じてしまう。

いつ不景気になるか、今か今か、という雰囲気は私だけでなく、シリコンバレーやVC界限でも強い。特に、2016年に少々スローダウンの気配が見えたのに、ちょうどそのときにVision Fundが立ち上がり、状況が変わってしまった。

このため、経験則で、今後のシリコンバレーとベンチャーの景気を判断するのははやできなくなってしまった。引き続き、淡々と動向をウォッチしていくことにしている。

氏 名： 海部 美知

経 歴：本田技研、ペイン・アンド・カンパニーを経て、1989年よりニューヨークのNTT米国現地法人にて、米国事業立ち上げおよび海外投資を担当。1996年、米国の携帯電話ベンチャー、ネクストウェブ・テレコム社に移り、事業開発ディレクターとして、通信事業者との戦略提携を担当。1998年独立してエノテック・コンサルティングを設立、1999年にシリコンバレーに移り、現在に至る。日米双方の業界インサイダー、およびシリコンバレーのインサイダーとしてのユニークな経験・人脈を生かし、IT分野の経営戦略アドバイス、市場調査分析、提携斡旋などを行っている。取り扱い分野は、データ、AI、ロボット、通信、ネットビジネス、通信機器などと周辺分野まで広範囲にわたる。一橋大学社会学部卒、スタンフォード大学経営学修士（MBA）。
著書に『ビッグデータの覇者たち』（2013年講談社現代新書）、『パラダイス鎖国 忘れられた大国・日本』（2008年アスキー新書）がある。

WEBサイト：<http://www.enotechconsulting.com>

Blog：<http://d.hatena.ne.jp/michikaifu/>

Twitter：<http://twitter.com/MichiKaifu>