

本プレスリリースは、DNX Ventures、Salesforce Venturesによる共同リリースです。両社より重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承ください。

2020年10月13日
DNX Ventures
Salesforce Ventures

**DNX Ventures、Salesforce Ventures共同
新型コロナウイルスのSaaS企業への影響に関する実態調査
B2B SaaSスタートアップ企業の97%が「コロナがDX加速の追い風」と回答
SaaSによるデジタル変革への期待の高まりが明らかに**

DNX Venturesおよび米国セールスフォース・ドットコム戦略投資部門である Salesforce Ventures（セールスフォース・ベンチャーズ）は本日、国内スタートアップ企業39社を対象とした「新型コロナウイルスのSaaS*企業への影響に関する実態調査」の結果を発表しました。本調査は、DNX VenturesとSalesforce Venturesが共同で、両社の出資先である国内のB2B SaaSスタートアップ企業を対象に実施したものです。

*SaaS: 「Software as a Service（サービスとしてのソフトウェア）」の略でクラウドで、提供される主にアプリケーションソフトウェア、またその提供形態のこと。」

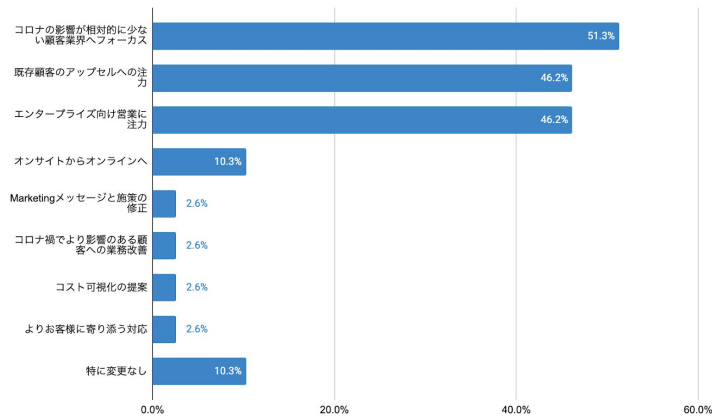
今回の調査で明らかになった主な結果は以下の通りです。

- コロナの影響で営業戦略において何らかの変更を行った企業の割合が約90%
- 本年度通期の受注見通しが「25%以上減る」と答えた企業は18%
- 新規顧客のパイプラインに「変化無し」または「増加した」が約半数の49%
- 「新たな収益機会を見出せた」と回答した企業が約72%
- 「コロナがDXを加速させ、自社の事業にとって追い風になると考えている」企業が約97%

今回の調査では、コロナの影響により、何らかの営業戦略の変更を行った企業の割合が約90%、本年度通期の受注見通しが「25%以上減る」と答えた企業は18%に留まりました。また、新たな収益の機会を見出すことができたと回答した企業が72%、コロナがデジタルトランスフォーメーション（DX）を加速させていると回答した企業が97%に上る結果となるなど、コロナが業績に与える影響はSaaS事業に関しては限定的であることが伺えたと同時に、SaaSが新型コロナウイルスやその他不測の事態にも対応が比較的容易かつ影響を受けにくいビジネスの業態であることが分かりました。さらに、コロナによるDX加速を機会と捉えている企業も極めて多いことが明らかとなりました。

コロナにより自社の営業戦略の変更をした企業は約90%

「コロナの影響が相対的に少ない顧客業界へフォーカス」した企業は約半数でした。その他、「既存顧客のアップセルへの注力」「エンタープライズ向け営業に注力」など約90%の企業が何らかの営業戦略の変更を行っています。

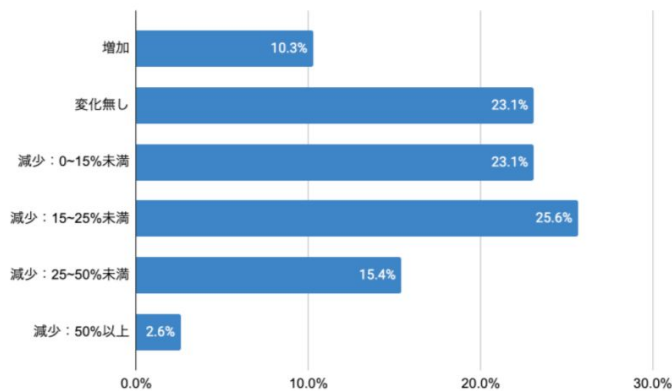


通期の受注見通しがコロナ前と比較して25%以上減るとの回答は僅か18%

本年度の受注見通しがコロナ前対比より25%以上減ると回答した企業は18%に留まり、横ばい/増加すると見込んでいる企業は33.4%にのびりました。

コロナを契機に、米国などに遅れて国内でもDXの推進トレンドの波が来ている影響が大きく、国内SaaS企業にとっては想定していたよりコロナ影響は小さく、DX推進の機運にチャンスを見出しているものと推察されます。

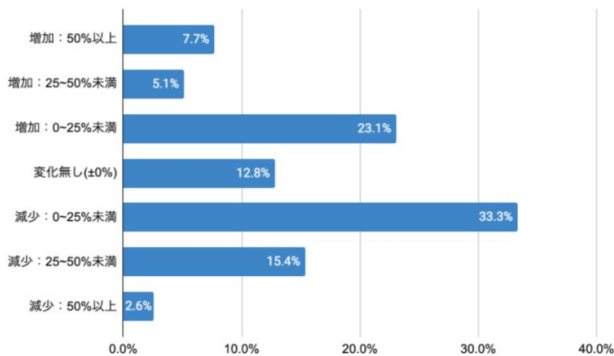
Beforeコロナ時の当初計画を100とした場合、現在の本年度通期の受注見通しはどうか変化しましたか？



新規顧客の営業パイプラインは「変化無し」「増加」が約半数

2020年3月以降の新規顧客の営業パイプラインに関しては「変化無し」もしくは「増加した」と割合は約半数の49%と、SaaSビジネスの底堅さが現れている結果となりました。

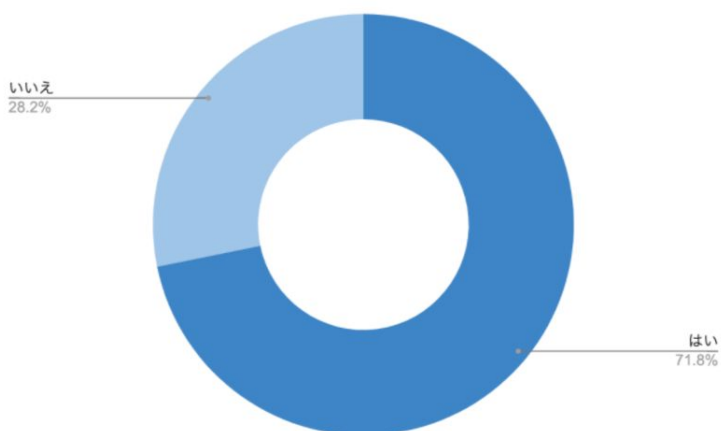
2020年3月上旬以降、
新規顧客の営業のパイプラインはどのように変化しましたか？



約70%のB2B SaaSスタートアップ企業が新たな収益機会を見出せたと回答

コロナ環境下で、自社の新たな収益機会を見出せたと回答した企業が約70%にのびりました。

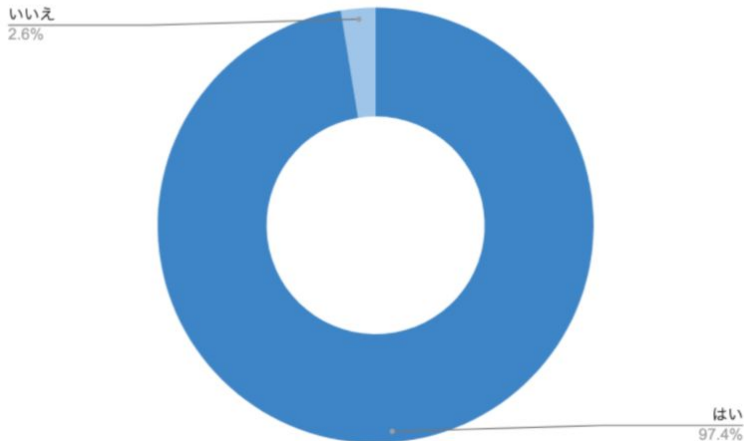
コロナ環境下で、自社の新たな収益機会を見出しましたか？



ほぼ全てのB2B SaaSスタートアップがコロナがDX加速の追い風と回答

コロナ影響がDX加速させ自社にとって追い風と答えた企業は、日本97%（39社中38社）にのびりました。グローバルスケールでコロナを契機に、DXは更に加速していくと見て取れ、その期待が大きいのではと推察されます。

コロナがDX(デジタルトランスフォーメーション)を加速させ、
自社の事業にとって追い風になると考えていますか？



調査方法・対象

- 調査方法：企業へのアンケート送付
- 実施対象：39社（50社に送付、回答率78%）
- 調査期間：2020年7月下旬～8月初旬

■ DNX Venturesについて

DNX Venturesは、2011年よりシリコンバレーと東京に拠点を構え、日米市場を中心にB2Bスタートアップへの投資を行っているベンチャーキャピタルファンドです。これまでに3つのファンド、累計約580億円を運用し、日米を中心に100社以上のスタートアップ企業へ投資を実行、13社をエグジットに導いてきました。B2Bスタートアップのうち、主な投資領域はクラウド、SaaS、フィンテック、フロンティアテック、サイバーセキュリティ、リテールテック等の領域で、アーリーステージで投資しています。

<https://dnx.vc/jp>

■ Salesforce Venturesについて

Salesforce Ventures はセールスフォース・ドットコムのコーポレート投資部門であり、Salesforce Customer Success Platform をさらに強化する次世代のエンタープライズテクノロジーへの投資を行っています。投資先企業は、資金を調達できるのに加え、世界最大規模のクラウドエコシステムへのアクセスができ、セールスフォース・ドットコムのイノベーターや経営幹部のアドバイスを受けることができます。Salesforce Ventures は、2009年の創業以来、世界22カ国の400社を超えるエンタープライズクラウドスタートアップに対して投資を行ってきました。詳しくは下記Webサイトをご確認ください。

<https://www.salesforce.com/jp/company/ventures/>（日本語）

<https://www.salesforce.com/company/ventures/>（英語）

【本件に関するお問合せ先】

DNX Ventures（担当：上野）

hello@dnx.vc

株式会社セールスフォース・ドットコム（担当：大谷）

pr-jp@salesforce.com