



## 足元で破綻事例が目立つ 「スタートアップ倒産」

ネット広告サービスのスタートアップ企業「スリーアイズ」（東京都千代田区）は、8月23日に破産手続き開始決定を受けました。昨今のAIブームを背景に、ベンチャーキャピタルや大手通販会社などから、この5年で相次いで出資を獲得。技術と将来性を期待され、「2023年の上場」を目標としていた同社はなぜ、設立9年目に行き詰まったのでしょうか。

### 順風満帆に見えたスタートアップ企業の内情

スリーアイズは2015年4月に設立され、自社開発の自然言語処理AIを搭載した独自の広告ネットワークの開発・運用を手がけてきました。創業時から、個人情報の利用に紐づくWebマーケティングとは一線を画し、高精度な記事ターゲティングと最適化運用の技術を磨いてきました。ECサイト運営会社や通販会社などを得意先に有し、企業向けDX推進サービスも手がけ、2023年2月期には年売上高約15億円を計上しました。ネット上での個人情報保護の動きが世界中で広がるなか、今後のクッキーレス対応への需要の高まりも追い風に、“順風満帆”な経営を続けているかに見えました。

しかし、実際は順風満帆とはほど遠い状況で、同業他社との競争が激しく、事業は計画どおりに進みませんでした。人件費や開発費負担が重荷となり、赤字決算を散発するなど余裕のない資金繰りが続きました。

こうした内情を糊塗すべく、2019年初め頃

から「不適切な会計処理」に手を染めていたようです。億単位の資金調達を次々と実現させ、それを取り崩しながら、長引くコロナ禍もなんとか持ちこたえていましたが、綱渡りの経営も限界となり、ことし8月、破産に追い込まれました。

### 新興企業の倒産が増加傾向に

足元で企業倒産が急増しています。帝国データバンクの調べによれば、2023年8月の倒産件数は742件発生し、前年同月（493件）の1.5倍に膨らみました。ゼロゼロ融資をはじめ、コロナ特例の各種支援策が縮小・終了したタイミングに物価高が重なり、資金繰りに行き詰まる中小企業が後を絶ちません。

なかでも、設立から10年未満の“若い会社”、いわゆる新興企業の倒産が増加しています（8月は前年同月比51.9%増の202件）。なかには革新的・特徴的なビジネスモデルを掲げ、短期間の急成長を目指す「スタートアップ」の倒産も目立ちます。

政府は2022年を“スタートアップ創出元年”と銘打ち、官民一体となった投資拡大に注力しています。日本経済の起爆剤として数多くの「ユニコーン」の誕生が期待される一方で、競争に敗れた末の“淘汰”の動きも加速していくでしょう。このうち倒産処理されるのは一握りとみられますが、今後は『スタートアップの倒産動向』に要注目です。

**ないとう おさむ** 2000年に帝国データバンク入社。本社情報部、産業調査部、東京支社情報部、横浜支店情報部、情報統括部情報取材課長を経て、23年10月より現職。入社以来一貫して、倒産企業の取材、倒産動向のマクロ分析を手がける。専門は、倒産動向分析、企業再生研究。