

2025年の商用オープンソースの現状

商用オープンソース (COSS) は確立されたベンチャー投資カテゴリであり、年間約250件の取引で平均90億ドルを占めています。



2024年のメガラウンドは、後期段階のCOSSカテゴリーリーダーに対する高い信頼度を反映：Databricks：95億ドル、xAI：110億ドル、Mistral AI：6億ドル（シリーズA）。



米国は依然としてベンチャーキャピタル支援のCOSS企業の主要拠点であり、企業の65%が米国に拠点を置く—これはソフトウェア全体における米国のシェア (33%) の2倍に相当します。



オープンソースは現代のソフトウェアインフラの基盤を成しています；ベンチャー資金調達を受けたCOSS企業の約90%が、重要なソフトウェアインフラの設計と維持管理を行っています。



開発ツールとコアインフラは、商用オープンソース (COSS) である可能性が5倍以上高く、オープンソースは投資家と創業者のデフォルトの市場参入手段となっています。



COSS企業は、クラウドソースの競合他社を資金調達スピードと企評価額において、初期段階で上回っています。

COSSのExitは現実のもの：ベンチャー資金調達を受けたCOSS企業の12%がM&AまたはIPOを達成



COSS企業は優れたExit評価額を獲得しています (IPO時で7倍、M&A時で14倍高い)

COSS企業は、主要な評価マイルストーンを達成するために追加の時間や資本を必要としません。代わりに、それらを評価に効率的に変換します。



高価値なCOSS企業は統合的で活気あるプロジェクトコミュニティを育成します。OpenSSF Criticality Score、明確な貢献者の数、コミット頻度はCOSS評価と強い相関関係にあります。



コミュニティはCOSS資金提供から恩恵を受けています：資金提供ラウンド後、27%の貢献者増加、2以上の新規貢献組織、52%のリリース頻度増加を実現。



COSSプロジェクトは資金調達後にコミュニティが大幅に成長—依存プロジェクトが8倍、パッケージダウンロード数が7倍、およびGitHubの Starsが60%増加しています。

