ベンチャー胎動 ㊥

「冬の時代」の起業

エンジェルの助言糧に

投資家と二人三脚

「次の資金調達は取引先からすべきだよ」。包装用の段ボールが山積みになったマンションの一室で、茶パツの中年男性が20歳代後半の経営陣に注文を付けていた。

ネット調査会社の創業経験を持つ平石郁生はベンチャーに個人で投資するエンジェル。この日は6社ある投資先のひとつ、スポーツ用品販売のイミオ（東京・港）を訪れ経営会議に参加した。

イミオ社長の倉林啓士郎が平石から500万円の事業資金を得たのは創業の翌年の2007年。資金は多店舗展開に役立てたが、「先輩起業家の意見を聞けるのが何よりありがたい」という。

米国で一般的なエンジェル投資が日本でもようやく機能し始めた。投資の担い手は平石のような元経営者たち。自分の経験を生かし、身銭を切って経営の面倒も見る。

今年、新興市場に上場した企業の中で時価総額が最大のレシピサイト大手、クックパッド。同社の躍進の陰にもエンジェルがいる。カカクコム前社長の穐田誉輝だ。

穐田は6年前、8期連続の赤字だったクックパッドの2年分の運営費を丸々引き受けた。「やってることは正しい。いずれ利益は出る」と言い続け、経営陣と二人三脚で体制を刷新。「観客席で見るだけの人に野球解説はできない。バットを振った自分だからこそ助言できた」と話す。

クックパッドを含めこれまで穐田が出資したのは15社。うち14社は「まだ育つ」との意識から株式を保有し続ける。

出資先の経営に深く関与する投資手法は、より大きな資金を動かすベンチャーキャピタル（VC）にも広がりつつある。三菱UFJキャピタル社長の向原通隆は「今後は1社への投資額を増やし経営も支援したい」という。

バイオ業界向けの場合、1社1000万～3000万円だった投資額を1億円程度にし、業界に詳しい担当者が経営支援の担い手になる。

こうした手法は米国のVCでは一般的だ。社歴の若い企業に巨額マネーを投じると同時に、ベテラン投資家を取締役として送り込み投資先の経営を徹底的に支援する。

米グーグルの創業者と、現最高経営責任者（CEO）のエリック・シュミットの橋渡しをしたのは名門VC、クライナー・パーキンス・コーフィールド＆バイヤーズのジョン・ドーアだった。今もグーグル取締役を務め「素晴らしい助言をしてくれる」（シュミット）という。

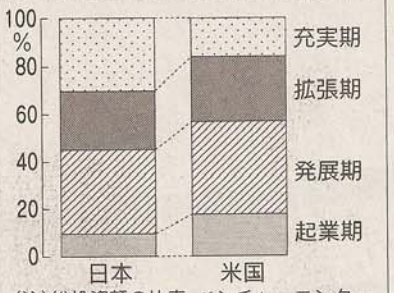
一方、日本のVCは上場の可能性を投資前に見極め「何もしないで稼ぐのをよしとした」（中堅VC社長）。ある程度育った企業に複数のVCで少額ずつを投資し合い、投資先には「いつ上場するのか」と迫る以外、経営の面倒を見ることはまれ。創業間もない企業への投資にも慎重だった。

だが、新規上場が減り、上場が見えた段階で少額を投資しても十分な収益は上げられない。日本ベンチャーキャピタル協会会長の呉雅俊は「バラマキ投資はもう通用しなくなった」と話す。

有力なベンチャーが早い時期に十分な資金を得て、経営のプロが面倒を見れば成功の確率は増す。金を出してもうけるだけでは投資家の社会的地位も向上しない。投資環境が大きく変わった今こそ、ベンチャー投資の原点に立ち返るべきなのかもしれない。

（敬称略）

日米VCの新規投資先企業の成長段階



（注）総投資額の比率。ベンチャーエンタープライズセンター調べ

平石氏は「エンジェル」として投資先の事業計画などに助言する（東京都港区のイミオ）