

# [新会社][新規事業] この会社 転職して大丈夫?

事前に見抜く! 10の視点

若手にも積極的に仕事を任せる新会社は、実力を発揮しやすい。だが、新会社の情報は世間に広まっておらず、会社の実態をつかみにくのが実情。応募前にその実態を見抜く方法はないか? 専門家の意見をもとにまとめた「事前に見抜く! 10の視点」を紹介しよう。

取材・文/嶋崎千秋 写真/後藤 淳、内海明啓、関本陽介、中 恵美子、松谷祐増 (TFK)

お話を  
いただいた方々



野村総合研究所  
リサーチコンサルティング部門  
副主任コンサルタント  
高橋克徳氏



日本テクノロジーベンチャー  
パートナーズ投資事業組合  
ベンチャーキャピタリスト  
村口和孝氏



早稲田大学大学院  
アジア太平洋研究科  
教授・理学博士  
大江 健氏



リンクアンドモチベーション  
代表取締役  
小笹芳央氏

## まずは消費者の立場で事業内容をじっくり検討

「どんなにビジネスモデルが良くても、その会社の商品やサービスを利用する消費者がいなければ、収益を生むことはできません。当たり前すぎて見逃しがちですが、消費者の視点で検討することはとても重要ですよ」と語るのは、野村総合研究所の高橋克徳氏。検討する際、メリットは何か、社会に役立つか、独自性などいろいろな角度から商品やサービスの魅力を探ると、より明快に分かる。

「独自性については、市場での競争力を占う意味で、必ず検証すべきだと話すのは、日本テクノロジーベンチャーパートナーズ投資事業組合・村口和孝氏だ。

「独自性が高ければ、市場での競争力を優位に保つことが可能です。面接で、同業他社と比べてどんな強みがあるか、ライバルはどこか、経営者に質問してみましょう。強みを明快に答えられなかったり、成功を阻害

するライバルの存在を把握していない会社は、避けたほうがいいですね」事業領域に関しては、将来性を見るべきだというのが全員一致の見解。早稲田大学大学院教授・大江建氏のように、

「IT、通信、環境、バイオなど成長が期待される市場であれば、会社が成長するチャンスは大きい。転職に失敗したとしても、成長産業での経験は次の転職の売りになります」という心強い意見もある。

「また全員が、投資家の立場で検討するライバルの存在を把握していない会社は、避けたほうがいいですね」事業領域に関しては、将来性を見るべきだというのが全員一致の見解。早稲田大学大学院教授・大江建氏のように、

「さらに一歩踏み込んで探りたいのは、継続して収益が得られるかどうか。一発大きく当たるようなビジネスモデルでは、一時的に収益が伸びても持続性がないので、企業そのものが継続しません。利用率が上がるほどもつかる仕組みでリピーターを獲得できるビジネスモデルであれば、採算は高くなります」(高橋氏)

### 視点1 消費者として魅力を感じる事業か

### 視点2 将来性の高い事業領域か

### 視点3 事業の採算性は?

## 社長には必ず会うこと。話をすれば人柄や本気度が分かるはず

経営者のどんな面に魅力を感じるかは、人によって違いはあるだろう。けれど、将来有望な会社に導く経営者の要因として挙げられるのは、本気でその事業にチャレンジしているか、熱意と真剣さを感じられる人物かだと全員がいう。

最近では、投資家の見方がシビアになっているので、堅苦しい経営が可能な、経済観念のしっかりしている経営者であることが、以前にも増して問われるようになったと村口氏。

「堅苦しい経営をしているかどうかは、オフィスを見れば分かりますよ。まず、社長室が華美なのはダメ。そんなところにお金をかける余裕なんてないはずですから」(村口氏)

また小笹氏は、どんな人材が集まっているのかも重視すべきだと話す。「本気で取り組んでいるかを判断する目安として、ビジョンを理解しているかが挙げられます。社員のだけれども、同じ視点で、同じ熱さで語れるのが理想ですね」

## ビジョンだけでなく実現までのプロセスも必ず聞く

### 視点4 出資者はだれか

### 視点5 経営者に明確なビジョンがあるか

### 視点6 ビジョンを実現する具体的な計画があるか

### 視点7 経営者は魅力的な人物か

### 視点8 経営陣、社員の本気度は?

### 視点9 転職後のポジションは?

### 視点10 やりたいことができる環境か

## 活躍できるチャンスはあるか。働く立場で最終確認

「いい会社に転職しなくてはという思いに取られて、やりたいことを見失ってはいけません」という大江氏のアドバイスのとおり、どんなにビジネスモデルが素晴らしい経営者が魅力的でも、自分がやりたい分野でなければ面白くないだろう。

「新会社であろうと、やりたい仕事は何かを明確にしたうえで転職活動をすべきです。ただし、若手にもチャンスがたくさんあるのが新会社や新規事業のいいところ。仕事内容を

具体的に聞けば、どんなポジションで何ができるのか、イメージできるはずですよ」(小笹氏)

設立間もない新会社や新規事業の場合は、どんな社風の会社になるのか見当もつかない。

「とはいえ、経営者や既に集まっている中核メンバーと会って話をすれば、ある程度予測できますよ。できるだけ多くの社員と会って、意見を自由にいえるかなど、雰囲気をつかむことですね」(高橋氏)

## 異なった視点で、いろいろな角度から検討するのが、会社を見極めるコツだ

株主構成も、投資家の立場で検証しておきたいことの1つ。

「大手企業の資本が入っている場合は、その会社に採算されてしまう可能性があるので、資本は独立系のほうがいいと思います」

と、村口氏は指摘する。

では、複数の大手企業が資本を出し合っているケースはどうだろうか。「主権を握っている企業ははっきりしていないと、迅速な判断ができなくなるなど、経営に悪影響を及ぼす恐れがあります」

と話すのは、リンクアンドモチベーション・小笹芳央氏。

証券広報センターなどの情報源を活用して、主権を握っている会社はどこかを事前に調べておきたい。新会社の将来は経営者で決まるといわれるだけに、経営者はどんな人物かを見るのは大切だと、これも全員一致の見解だ。

「ビジョンを明快に語ることができるといいですね。しかし、ビジョンがいいからと納得してはいけません」

ん。それを実現するための事業計画が具体的にできているかどうかが重要。それを明快に語る経営者のところには、人材も資金も集まります」(小笹氏)

高橋氏もまた、経営者が事業計画を具体的に語れるかどうかで、会社の将来を見極められるという。

「まだ事業化されていなくて、商品もサービスも世の中に存在していない新会社の場合は、特にこの視点は有効。ビジョン達成のシナリオがきちんと描かれていなければ事業化は実現しませんから、経営者が具体的に事業計画を説明できるかで行動できる企業か分かります」