

気鋭のキャピタリストが指摘

投資の決め手は第一印象と相手の自己分析とのマッチング

何億もの金を投資するベンチャーキャピタリスト。

彼の元には多くの人々が投資を求めて訪れるが、彼は相手の心のありかを1分程度で判断するという。どんな判断で何を見抜くのか、そして「第一印象」を挽回する方法は残されているのか聞いた。



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

投資に相応しいかどうかを見抜くプロの視点

大手ベンチャーキャピタル勤務時代から数々のベンチャー企業をIPOに導き、日本テクノロジーベンチャーパートナーズ設立後も、スピードディーナ決断と、初期段階のビジネスモデルにも億単位の投資をいとわないダイナミックで名高い村口和孝氏。ビジネスモデルだけでなく、経営者の資質にこだわってきたキャピタリストだ。

村口氏は人から受ける印象には「不変の人間性からくる印象」と「変化による印象」の二つがあると話す。

「まず、人間性を見る場合には、相手の左目の黒目だけを見つめます。人間の姿・形は様々だし、服も着ている。そういうものを全体像でとらえようとするのはなく、ごまかしようのない部分、つまり誰をじっと見るのです」

そして、その捉え方がユニークだ。「小学校時代の友だちの誰にこの人は似ているか」とあてはめてみるのだ。「小学校の頃までは人間関係のなかに社会的序列がほとんど入ってきていません。つまり、その人自身の本質部分だけでつき合っていた時期。この時の

記憶と対比していくことで相手の本質、つまり様々な局面で取る行動やメンタリティを予測するわけです」

そして「変化による印象」は、時間の経過とともに具現化される印象。第一印象が良くても次の段階では崩れることもあるし、最初は悪い印象でも挽回は可能なのだ。

「初対面でビジネスの話をした時、相手が重要な情報を知らなかったとします。一週間後、またその人に会ってみる。情報の遅れを取り戻し、さらに先を見た考え方まで提示する人がいる一方、相変わらずの人もいます。この違いで印象はガラリと変わる。一週間という時間差分、どれだけ変化に対応でき、対応しようとしたかで、その人の資質は明白になるのです」

アイデンティティと印象に開きがあると不信を生む

こういった時間の経過のなかで重要性を持つことがほかにもある。経営者自身が語る自らのアイデンティティと、その人から受ける印象との間に開きを感じた時、投資家・村口和孝の脳裏には「？」が浮かぶという。

「アイデンティティの表明とはつまり、自分が審査員になって素の自分を伝えること。冷静に審査できていない人、審査を水増ししている人だと感じれば誰も納得して聞きません」

自分の強みさえわからない経営者では、その人にマッチしたビジネスモデルを作れるわけがない、と村口氏。逆にアイデンティティにマッチしたビジネスモデルならば、投資家は動くのだ。

「印象とアイデンティティとビジネスモデルがきちんとながっているか。そこが大事なんです。主観に左右されがちで印象の善し悪しにこだわるより、納得のいくつなぎ方を考えてほしい」

印象作りのために演じるな、とは言わない。素の自分の中に強みや可能性を見つけたならば、それを信じて演じれば良い、と村口氏は言う。そうして出来上がった「印象」が相手に良く映ろうと悪く映ろうと、それは短期的な事柄にすぎない。長期的な成功を目指すならば、まず自分を正しく有効に伝えることから始めるべきなのだ。