

起業は危険じゃない。クリエーティブだ 技術と根性と市場に投資する

ネットバブルの崩壊では、ベンチャー経営者もわれわれも「ヒタリスト」も真実な欲動を得

た。それは「ホンモノのベンチャーでない」と市場で受けつかな「い」という、欲しい現実である。

なくなくなった。私はニッポンの構造改革が進む中から、ホンモノのベンチャー企業が立ち上がり、大きく育つ時代になると確信している。

トップキャ・ヒタリストの眼力

村口利孝の①

ベンチャー

採点簿



【むらぐち・かすたが】1955年徳島県生まれ。徳島大学経済学部卒。ベンチャーキャピタル大手「トップキャピタル」を創設。06年7月株式会社「トップキャピタル」の日本代表取締役兼ベンチャーパートナー。経営者に投資家としての視点と、創業と同時に次代の起業者を育てる「ジュニアベンチャープログラム」の実施。

当社、「ネット」と言がつく企業

業3000社ほどに出資して、

「数多く多く」に投資した自分が

「たい」といふすか「ヒタリス

トもいた。それほど市場に要

的投資家としての「ヒタリス」

だが、この2年でベンチャー

を取り巻く環境が激変し、投資

家は「ヒタリス」が「ヒタリス」

持った企業でないと思われ

「ヒタリス」といふすか「ヒタリス」

た人物が、ベンチャーの立ち

こぼれた、と考えられるの

ではないか。そしていつか

業すると、後戻りできない

をともしながら進むことが

らない。しかも、大規模の在

業や借金などで非常に危険な目

に陥り、というイメージが

上がっているようだ。

もちろん、銀行から借金の全

世に事業を始めるなら危険の

上な気がする。そんなネット

トベンチャーのように、市場

（ヒタリス）もないビジネスモデ

ルだけ描いて決まるのも危険

い。売上のメドが立たず、金利

返済のために傾くという無道

に陥りかねないからだ。それで

に「一体どうするのか」。

「ヒタリス」といふすか「ヒタリス」

た。たとえ「ヒタリス」

投資家のスマートマネーを注

けよ、と言いたいのだ。つまり、

「ヒタリス」への「ヒタリス」

るのではなく、直接金を出

とつまく運用せよ、ということ

である。投資家の力も弱るに

し、失敗して返済の負担は

ないからだ。これだと何年後の

ドドドドがなく、ある程度ス

ツの改善に似た爽やかさがあ

る。

ベンチャー先進国アメリカで

は、このことを経営者が知って

いるからベンチャーキャピタル

に投資する。しかし、実はアメ

リカにもそんなにベンチャーの

目利きはないのだ。長年、ア

メリカ社会を見てきた私の実感

だが、シリコンバレーでも失敗

を繰り返しながら成功ノウハウ

を掴んできた歴史がある。

だが逆に日本には、ベンチャ

ーの目利きがいっぱいいる。と

私は思っている。その目利きに

どこにいろのか。実は企業

中に埋もれているのだ。ただ、

古い習慣や規制など様々な理由

で表に出てきていない。そのカ

力がある、とみています。

現在、私はハイテクベンチャ

ーを中心に6社ほど投資してい

るが、その半数は創業期から投

資にかかわっている。投資先選

は、まず第一にコア技術がしっ

かりしているかどうかである。

これからのベンチャーは世界

版を相手に戦わなければならない

い。そこで言外で海外する一

つの前提が条件となるからだ。

それと中長期的に成長できる

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

「ヒタリス」を持っていることも

ニッポン人こそ有数の「ベンチャー民族」だ 社会の仕組みと意識を変えて起業を支援せよ

今回は、まず「日本人はベンチャーに向いているのか」という根本の問いから考えてみたい。最近の脱サラ・開業状況の

低迷をみて、どうも日本人には「起業家精神がないのでは」とい「か」と広く言われているよう

だ。だが、ここ100年の歴史を振り返ってみるだけで、日本人がいかに攻撃的で、世界相手に無謀な戦いを挑んできたかが分かる。戦後も輸出大国として、全世界に通用して貿易相手

か。それは強制的にいうと、日本の社会の仕組みに問題がある、と考えるべきだろう。それと同時に、戦後の閉った学校教育に問題がある、とも考えていいのではないか。

●販売活動(10/13)

読者のみなさん、おはようございます。昨日は、10月13日(土)の夜、19時30分から21時30分まで、東京・有明コロシアムにて、第10回「ベンチャー・アワード」の授賞式が行われました。また、授賞式後の懇話会も行われ、多くの読者の参加がありました。



小中両校に起業家教育を行う「ジュニアベンチャー・プログラム」の大会は本格的だ



トツプキヤ・ピタリストの眼力 村口和孝の② ベンチャー 採点簿

【おさくち-かすたか】1955年徳島県日生市。東京経済大学経済学部長、ベンチャー・キャピタル最大ベンチャー・トップキヤピタリストを経て、2007年1月徳島県ベンチャー・キャピタルの日本ベンチャーベンチャーパートナーズ設立。投資先に経営者用であるハンズ・オン型の手法で定評がある。創業と同時に文化の起業家を育てる「ジュニアベンチャー・プログラム」を運営中

一般にわれわれは長柄民族で、保守的な民族だ、と言われている。たしかに、日本列島は四季の変化に富み、農耕には最適の土地である。それで2000年もの長い間、独自の稲作文化を育ててきたのも当然だろう。

また、日本人の国民性を欧米人に比べ穏やかで、村社会的で

協同性に富む、と評する向きもある。だから、「低リスク志向」で、攻撃的なベンチャー・スピリットが希薄だ、と断定したいのだらう。

だが、わたしの体験でいうと、頭が柔らかい小中学生だからこそ、現実の仕組みを止しく教える必要があると考える。これまでの学校教育は、その重要な点を逃げてきたのではないか。その結果、大學生になっても株式会社

の事実一つとつてみて、日本には、いやニッポン人にはベンチャー精神が希薄だ、と言いつけるのか。事実にはまったく違ふと思う。

現実はこのベンチャー・プログラムでは、小中学生ほど吸収が早く、眼を輝かせイキイキ参加している。決して早くはない。むしろ、自立した人間を育てるには、派の柔らかい時期に教育した方がいい、と思う。それがまた起業家精神の運命につながる。

銀行融資は事業の立ち上げになじまない 起業家は「リスクマネー」を学び上手に使え

ベンチャー経営者とよそとしていつも感じるのは、出資金（リスクマネー）についての基本的な意識ができていないことだ。

そこで今回は、リスクマネーと銀行融資の違いについて肌で感じてみたい。

普通、創業したり、新事業を

トップキャピタリストの眼力



村口和孝の③ ベンチャー 採点簿

【むらぐちかずたか】1958年広島県生まれ。慶応義塾大学経済学専攻。ベンチャーキャピタル・最大手ソフトバンクのトップキャピタリストを経て、95年7月独立系キャピタルの日本テック/ロジックベンチャーパートナーズ設立。投資先は経営者層のハイス・オン型の手法で分析がある。創業と同時に次の起業家を育てる「ジュニアベンチャープログラム」を実施中

始める場合は、まず銀行（信用金庫）の融資を申し込みをケースが大平だ。これには担保をとらねば、保証人を必要とする。銀行によっては、完済前金を残らねばならないと要求してきたりする。これは当然である。万が一の逃げ付きを心配するからだ。

銀行融資は、基本的に経営者に

資金なのである。貸金業者である銀行は、安全な事業に資金を出し、リターンを得ることで成り立っている。事業の成功も失敗もすべて貸出先次第だ。従って、銀行側が担保をとり、融資基準や審査方法をどのように厳重にするのは仕方がない。

これに対し、われわれベンチャーキャピタルやVCなどは、抜かりなくリスクマネーは、経営者に口出しができる資金のことである。そもそも、出資という行為自体が経営の一翼を担っており、口出ししない方がおかしい。だが、銀行融資になれ親しんだ経営者には、この出資行為が良く理解されていない。

投資（出資）とは、第三者が一つの事業に資金を出し、その成果を投資先企業と二割に分け合うことである。その中には、その事業を大きく育てて成功させる行為も含まれている。つまり、投資家はリターンを求める

と同時に、事業の成功を監視する役割も負っているのだ。そこで経営権への参画という問題も起こってくる。

その反面では、企業の失敗というリスクも背負わなければならぬ。そもそも投資家は、経営権と同じような危険をかかえているのだ。従ってたとえ事業が失敗しても、投資額の返還などを要求することはできない。「リスクマネー」という意味はそこにある。

このことから投資家には、事業内容や起業家の手腕を見極める「経営者の眼」がきわめて重要になってくる。担保主義をこる銀行は、この経営の眼力などとは必要ではない。その点でもりこの決定的な違いがある。逆にいうと、そんな銀行がベンチャー企業にたっふりお金を貸すことは徹底極まりない、ということである。

われわれが投資先を決めるのは、まずその企業の手づか技術力だ。ハイテクベンチャーには、必ずしも技術のグロバル性を重視している。その技術が世界市場で通用するかどうかを良く見極めるようにしているのだ。

それと事業の成長性も重要なモノサシとなる。いくら技術が優れていても、将来、必要とされる分野でないとダメだろう。宝の持ち腐れになってしまうからだ。

最後はやはり起業家の素質だ。そのベンチャー経営者が本気で戦っているか、どうかを見るのである。実はこれが、投資を決める重要なポイントになったりする。なぜなら、本気でなければ何事も成り立たないからだ。

このようにリスクマネーは、常に野心的なベンチャーを求めている。そのリスクマネーを引き寄せるのが、成功ベンチャーの必須条件でもある。そのため投資については迅速するのも、一つの手だろう。

起業家の夢は2,3000万円では買えない アメリカのVCの1件の投資額は5億円だ

アップレ不況が長引く中、この

て考えてみたい。

とこのベンチャー投資も低迷し

よりもともベンチャー投資とは

ている。そこで今回は、ベンチ

何か。わたしは、わたしに定評すると、

チャー投資と日利との関係について

「その事実と起業家の未来を

トツブキャピタリストの眼力



村口和孝の④

ベンチャー 採点簿

【むらぐち-かづたか】1958年徳島県生まれ。慶応義塾大学経済学部卒。ベンチャーキャピタル最大手ジェノコのトップキャピタリストを経て、98年7月独立系キャピタルの日本テクノロジーベンチャーパートナーズ設立。投資先に経営顧問するハンズ・オン型の手法で定評がある。創業と同時に次代の起業家を育てる「ジュニアベンチャー・プログラム」を構築中

うことだ」と考えている。「夢を買う」といい換えてもいい。未来を買うかについては、5年後、10年後の世界をハッキリ見通すだけの眼力が必要ならばならない。それが日利である。

世界で戦える技術なら
初期投資で勝負を賭ける

そこを測るしつかりした

基準が必要になる。わたしはそ
の尺牍をまず第一に「テクノロ
ジー」に置いている。それも社
界市場で戦えるだけの、底力を
持ったテクノロジである。

テクノロジには文化や三振論
を超えるだけの方を持つてい
る。いや、言語や文化を斬り
切り出す力を持つていられる。こ
れは市場を駆逐したソニーのソ
ークマンを覚えてもういた
い。まもなく音楽を聴く、こ
いう発想と技術が世界共通の文
化を生み出したと言っているだ
ろう。

が冷やされた今は少ないだろう
が、スタートアップ期のプロジ
ェクトに2、3億円投資するの
は、米国のキャピタリストの常
識になっているようだ。逆にそ
れだけの資金とスピード感を持
って投資しなければ、世界市場
で戦えないということだ。

一方、われわれニッポンのベ
ンチャー投資はどうか。金融機
関系のVCでは、「スタートア
ップ期の投資は2、3000万
円がいいところ」というのが、
長年の常識になっていた。「額
面投資がいいところ」というわ
けだ。これだと資本金1000
万円の会社に2000万円投資
したら、VCの会社になってし
ようだろうか。

投資額2、3000万円の中
途半端なプロジェクトが、世界
市場で戦うことなどできるはず
がない。「3000万円投資す
るからアメリカで戦って来い」
と云っても、相手はすでに他
国投資している。最初から勝負

にならない。3000万円のプ
ロジェクトでは、それなりの出
場しか狙えないのだ。
そこで重要なのが、技術や事
業を正しく評価できる「日利き」
の存在である。一般に、日本に
はベンチャービジネスの日利き
が少ないと言われている。その
ため世界に通用するベンチャー
企業が発芽できない、という。
果たしてそんなのか。

それではベンチャー、大回のメ
リカに日利きが人勢いるの
か。実のところそんなにいない。
もしいたらソニーやトヨタや京
セラが、ごんごん増殖して未
もろかしくないはずだ。

それに對して、日本には日利
きがいっぱいある。とわたしは
思っている。それじゃどこにい
るのか。実は大企業の製造現場
の技術者の中に埋もれているの
だ。それが表に出なくていい。
その技術者の「日利きたらを引
振り出すことが、今後のベンチ
ャー発掘につながるだろう。