

投資先を見極めるクールな頭脳 米国敏腕キャピタリストの着眼点

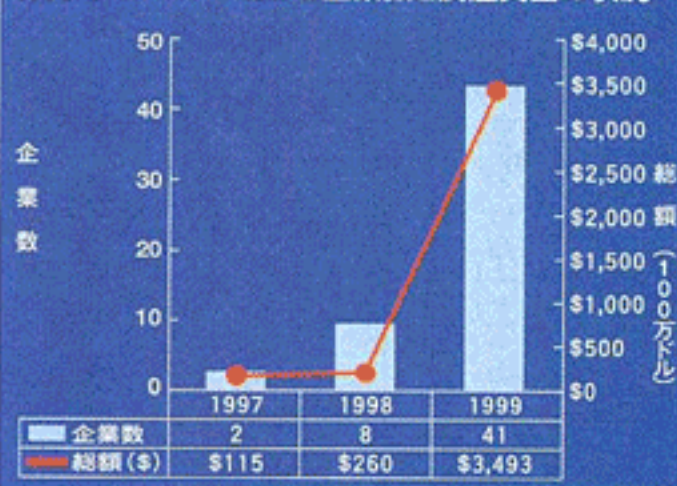
資金は各ステージに応じた調達されるべき

まだ海のものとも山のものとも分からないベンチャー企業に数億円という巨額の資金を投じるベンチャーキャピタリスト。日常とはかけ離れた世界に生きる彼らが、どうやって投資先候補を選定し、重大な決断を下すのか、一般のビジネスマンにはほとんど知られていない。特に日本では、まだベンチャーキャピタリストという仕事自体、ようやく脚光を浴び始めたばかりであるだけになおさらである。

ネットスケープやアマゾンドットコムを見出した、世界で最も有名なベンチャーキャピタリスト、ジョン・ドーア氏は「ベンチャーキャピタリストが投資を決める際の着眼点」として次の4つを挙げる（ソフトバンク・パブリッシング刊「ザ・ベンチャーキャピタルより抜粋」）。

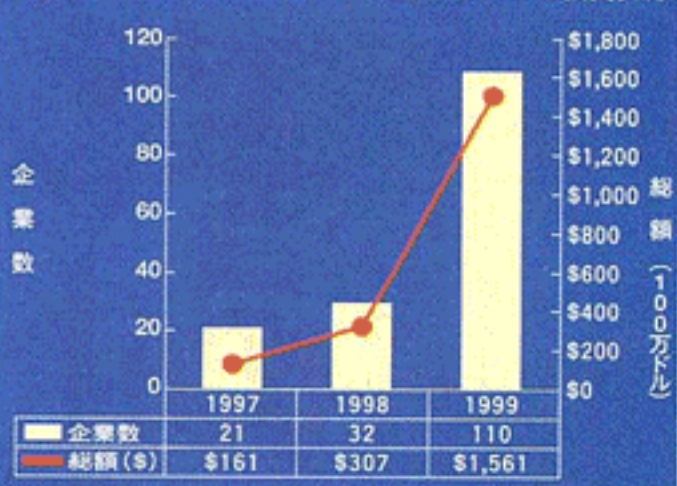
第一に「事業に取り組む際の洗練された姿勢」、第二に「戦略的に事業のある領域にフォーカスしていること」、第三に「ズバ抜けた経営能力」だという。

NYシリコンアレーのIPO企業数と調達資金の状況



アメリカ・NYシリコンアレーの99年度のIPO状況を見ると、前年の8社から41社へと急増、IPOによる資金調達額は34億9300万ドルにもものぼった

NYシリコンアレーのベンチャーキャピタルファンドの投資状況



アメリカ・NYシリコンアレーの99年度のベンチャーキャピタルからの資金調達額は15億6100万ドル。企業数も前年の32社から110社へと3倍以上も増加している

ただし、「この第三の条件は必須ではない」とドーア氏は語る。というのも、もし経営者にこうした能力がなければ、どこから優れた経営者を連れてくれば済む話だからである。その必要があるかどうか判断するのも、ベンチャーキャピタリストの役目なのだ。そして四つ目が「妥当な資金計画」である。といっても、これはお金がたくさんあればいいというわけではない。重要なのは「ステージに応じた段階的な資金調達」。なぜなら、「ベンチャー企業の中には、資金が少なすぎて失敗

するケースのほかに、逆に不必要に大きな資金を調達しすぎて浪費してしまい、「コスト意識」の高い企業文化を築けずに失敗したケースが数多くある」からだ。こうしてベンチャーキャピタリストは数多くの企業をふるいにかけて、金脈を掘り当てていく。もっとも、ベンチャーキャピタリストが常に「選ぶ立場」にいられるとは限らない。相手が有望企業となると、話は違ってくる。例えば、アマゾンドットコム。ド

ーア氏をはじめ同社を訪れた時の成長率は、なんと週6%。「よほどのマヌケでもない限り、これほどの条件が確認できれば投資を見逃すことはないでしょう」と当時を振り返る。アマゾンには別のベンチャーキャピタルからも非常に有利な条件を提示されており、そのことをドーア氏にもハッキリと伝えていた。しかし、最終的に投資する権利を勝ち得たのはドーア氏だった。

投資先を見極めるクールな頭脳。それが優れたベンチャーキャピタリストの条件の一つであるのは間違いない。しかし、ベンチャーキャピタリストは、単なる批評家ではつとまらない。「投資には競争がつきもの」とドーア氏が語るように、クールな頭脳に加え、ライバルから獲物（投資先）を奪い取る獐猛さをも兼ね備えた者だけが、この世界でスタープレイヤーにのし上がるこ



『ザ・ベンチャーキャピタル』
スティーブ・ハーモン[著]
ジョン・ドーア[序文]
村口和孝[監訳]
橋 康雄[翻訳]
●2200円(税別)