

IPOコンサルタントが語る 仕事の魅力、成功者の条件

「10億円の報酬か、はたまたゼロか……」——リスクイかつシビアな世界で生きる彼らは、ベンチャー企業に何を見出し、何を託すのか。IPOの達人“たちの素顔がいま明らかになる。”

投資先の取締役となり 経営にも深くタッチ

「投資先のベンチャー企業と“密着”しなければ、成功はあり得ません」と語るのは、独立系のベンチャーキャピタリスト、村口和孝氏。

かつて大手ベンチャーキャピタルで多くのベンチャー企業をIPOに導いた村口氏は今から約2年前、「独立・個人」の信念を持って、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を立ち上げた。ターゲットは、ハイテク及びネット系の「スタートアップス」(創業期のベンチャー企業)だ。

「投資先には、単にお金を出すだけでなく、会社立ち上げの段階から相談に乗り、さらに立ち上げ後はプロジェクトのフォローを行います。社外取締役として入るケースも多いですね。もちろん、取締役としての責任も負います。そうやって深く「hands-on」(＝干渉)しなければ、スタートアップスをIPOレベルまで引き上げることはできま

せん。金融の世界では、顧客との密着を防止するために2〜3年おきに転勤がありますが、この世界は、むしろ独立した個人として投資先企業と“密着”しなければダメ(笑)。たとえ金融系のVCでも、この世界では金融業界の発想、サラリーマンの発想は通用しないんです」

ブアな経営者には 早々と見切りを付ける

4000人——村口氏がこれまでに会った経営者の数だ。目を通した事業計画は1000近くにもものほる。今でも、最低1日1件は紹介などにより経営者が村口氏のもとを訪れる。この膨大な数のベンチャー企業をスクリーニングするのが、ベンチャーキャピタリストとしての最初の作業になる。

「投資するかどうかは、その会社のビジネスモデルと経営者の資質、両方を評価して決めます。決してパーフェクトは求めませんが、ビジネスモデルはいいが経営者がブアだとか、どちらか

一方が欠けていたら投資はしません。1億円投資して成功できるビジネスモデルはいくらでもある。ブアな経営者と付き合っていると、いくら時間があっても足りませんから」

村口氏が経営者に求める資質はズバリ「クロック数」(状況変化への適応力)の高さ。スピードこそが、ベンチャー企業に最も重要だと考えているからだ。

「ダメだと分かったらすぐにリセットできるスピード感が欲しい。一週間たったら、一週間分は経営状態が変化していなければ、経営者としては失格です」と手厳しいが、いったん投資すると決めれば、1社当たり1億円〜2億円の投資はいとわない。

「経営のスピードアップを図るために、まとまったお金が必要。最初からドカンと投資し、さらにストックオプションでいい人材を集め、プロジェクトを加速していかなければIPOは不可能です」

そして、もう一つ重要なのは、この

投資資金が「独立したお金」であることだ。同組合に資金を提供する投資家は基本的にすべてが個人。法人投資家を入れると、経営上、その法人への配慮が必要になるケースがあるからだ。

「ベンチャーキャピタリストにとって大切なのは、自分でジャッジできるこ

ベンチャーキャピタリストとして大成する条件

Point 1 アグレッシブでクロック数が高く
情報感度がある

Point 2 チームをマネジメントした
経験を持つ

Point 3 自分で誇れるような成功体験の
持ち主

村口和孝氏



Kazutaka Muraguchi

ベンチャーキャピタリスト

慶應義塾大学卒業後、大手VCを経て、98年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を設立。インフォテリア、DeNA、104.com、I&F、シノックス、ヘルスケアネットなど、設立まもないネット系のスタートアップベンチャーに投資している

投資企業が産業史に名前を刻んだとき……
そこにこの仕事の醍醐味を感じる。

と。自分で決められるから「hands on」
 できるんです」——「ここにも独立個人
 の精神が生きている。

IPO成功率が 実績を証明する手段

もちろん、投資した企業がすべてI
 POまで辿り着けるとは限らない。
 50%の成功確率でもこの世界では相
 当上の部類に入る。そして、ベンチ
 ャーキャピタリストにとっては、成功

確率こそが自分の実績を証明する唯
 一の手段と言っている。成功率が低
 ければ、投資家が集まらないというこ
 とにもなりかねない、シビアな世界だ。
 当然、一つひとつの投資が真剣勝負
 になる。

「投資家の収益のほとんどがキャピタ
 ルゲインです。したがって、ベンチャ
 ーキャピタリストの仕事も、IPOす
 るか、少なくとも「exit plan」（＝買
 収）まで持っていかなければ成功とは
 言えません。たとえ
 会社が潰れなくて
 も、「living dead」
 （＝鳴かず飛ばず）
 ではダメなんです。
 そういう意味では、
 この仕事は（格闘技
 の）K・1みたいな
 ものですよ（笑）」



<http://www.ntvp.com/>

「投資とは、不確実な未来への変化を先行して買い、現実のものとするところである」と村口氏は語る。同組合は独立した資本を大胆に投入している

功体験のある人ですね。成功体験のあ
 る人は、一つのハードルを超えるのが
 どれくらい大変か、感覚として知って
 いますから。逆に向いてないのは、一
 言で言えば「保守的」な人。例えば、
 大企業の社員や官僚、先生になって安
 定した生活を送るのが最高だと思っ
 ているような人は、この仕事は難しいで
 しょう」

確かにベンチャーキャピタリスト、
 特に独立系ともなると、「安定」とい
 う二文字からは相当な距離感がある。
 しかし、その反面、成功報酬の大きさ
 は一般のサラリーマンの比ではない。
 日本でも、企業をIPOまで導けばフ
 ァンドの数パーセント、アメリカなら
 IPOによる資金調達額の20〜30%が
 ベンチャーキャピタリストの取り分と
 なるケースが多い。仮にIPOによっ
 て企業が100億円調達すれば、20〜
 30億円もの報酬が手に入る計算だ。
 もっともベンチャーキャピタリスト
 という仕事の魅力は、収入面だけにと
 どまらない。

「投資した企業がIPOすれば、もち
 ろん金銭面ではうれしい。でも、それ
 以上に、自分が見出した企業が産業史
 の一ページを飾ることで、自分も歴史
 の一翼を担ったという実感を得られる
 ことが、この仕事の一番の醍醐味なん
 じゃないですかね」

そこには、村口氏を夢中にさせる、
 「投資」を超越した世界がある。