

関西ベンチャー・ビジネス研究会 ニュースレター



第2号

2000年 4月25日

(株)関西ベンチャー・キャピタルの活動

関西ベンチャー・ビジネス研究会が発足して一年が経過しました。この間、ベンチャー・ビジネスに関しては大きな進展がありました。東証においてマザーズが発足し、大証においてはナスダック・ジャパンが発足する予定になっています。ネットビジネスを中心に新たなベンチャー・ビジネスが上場を果たし、ヤングミリオンアールが出現しています。また、アーリーステージに出資するベンチャー・キャピタルも増えてきて、ベンチャー・ビジネスのチャンスも大きく拡大しています。日本もようやくベンチャー・ビジネスの時代に入ろうとしています。

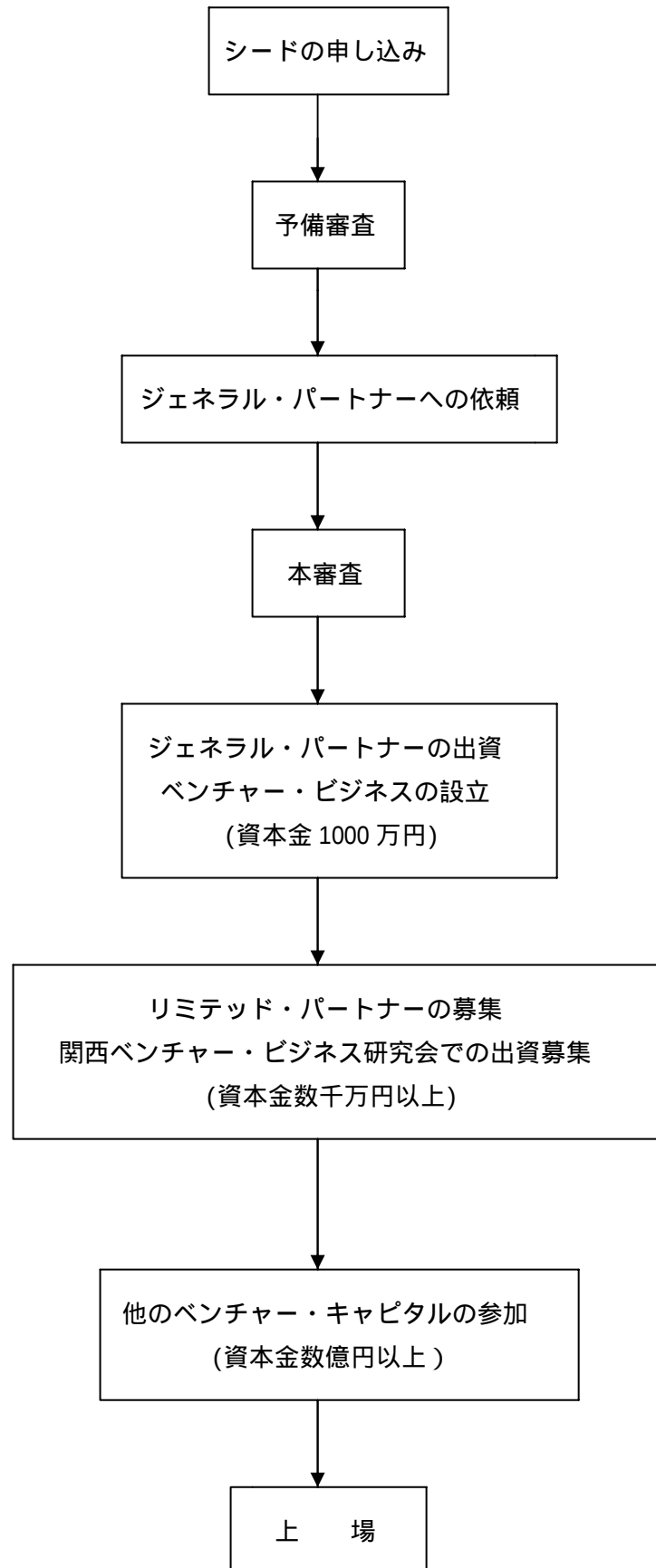
関西ベンチャー・ビジネス研究会のみなさまを中心に支援いただいて昨年7月に発足しました(株)関西ベンチャー・キャピタルもベンチャー・ビジネスの候補者を募集し、ベンチャー投資の実現に努力してきました。すなわち、(株)関西ベンチャー・キャピタルは日本のベンチャー・ビジネス支援の中で欠けている、アイデア・技術開発段階で投資を行う「シードインベストメント」を行うことを目的にしてきました。昨年8月末で仮締め切りを行った時点で、50件ほどの応募があったのですが、残念ながら実際の投資を行うには至りませんでした。

(株)関西ベンチャー・キャピタルは図のような仕組みを提示してベンチャー・ビジネスへの投資を行うための作業を行ってきました。この中で、(株)関西ベンチャー・キャピタルはこの第一段階のシード(種)に投資を行うことを目的としています。シードインベストメントの大きな問題点は審査を行うときに応募者に関する情報がビジネス・プランしかないことです。アーリーステージインベストメント(初期段階での投資)であれば、会社として形があればその会社のバランスシートがあり、経営者も実際に仕事を行っているのでそれなりに資質を判断する材料があります。しかしながら、シードインベストメントの場合にはまさにシードしかありませんのでこのような情報はなく、応募者が提出するビジネス・プランしかないことになります。

今号のニュースレター・ハイライト

p. 1	(株)関西ベンチャー・キャピタルの活動
p. 3	シードインベストメントの手続き
p. 4	ビジネス・プランと予備審査
p. 5	初年度の結果
p. 6	今後の関西ベンチャー・ビジネス研究会の活動
p. 7	講演会案内
p. 7	各種お問い合わせ

ベンチャー・ビジネスへの投資プログラム



しかも、これを審査したところで、会社の将来を予測できるものでもなく、応募者の経営能力を判断することは難しいのはやむを得ないことです。そこで、ビジネス・プランを提出してもらい(株)関西ベンチャー・キャピタルで予備審査して、最終の審査に耐えるような内容に作り直してもらい、その上でジェネラル・パートナーにそのビジネス・プランによって投資を判断してもらおうとするものです。ジェネラル・パートナーは審査を行うとともに、設立に必要な出資をしてもらい、それによってとにかく会社として発足させることとしています。

会社として出発すればそれなりに判断材料が増えてきますので、そこで、ジェネラル・パートナーの審査や会社の内容に賛同して投資していただくリミテッド・パートナーや関西ベンチャー・ビジネス研究会の会員に一般投資家として投資してもらうことになります。そうして、事業を行うことができる資金を投資して、ベンチャー・ビジネスの事業を進めることになります。

ベンチャー・ビジネスも事業が軌道に乗ればより大きな資金を持つベンチャー・キャピタルに投資してもらって上場条件を満たすように事業内容を充実させることが可能になります。そして、上場を行えば、ベンチャー・ビジネスの実力に応じて時価発行でいくらでも資金調達ができるので、資本市場を利用して大企業に発展してゆくことが可能になるのです。

シードインベストメントの手続き

すなわち、シードインベストメントがベンチャー・ビジネスを育てる最初なので、これが無ければベンチャー・ビジネスは生まれようがありません。日本ではこれまでシードに投資する機構がなかったために、ベンチャー・ビジネスを始めようする者のほとんどの場合に親戚や知人からの出資に依存していました。そして、自分の少ない財産を担保に入れて借金をして商売を始めるのが通例でした。これはベンチャー・ビジネスとして勝算のあるシードに投資するというより、本人の生活を支えるための商売を始めるための支援でしかなかったのです。これがベンチャー・ビジネスに化ける場合も少なくなかったのも事実です。しかしながら、当初から上場を目指してベンチャー・ビジネスを始めるためには、まず、会社設立の費用を出資してもらわなければなりません。そして、事業を軌道に乗せ追加的に投資を受けて上場できる状況を作らねばなりません。これがシードインベストメントを行うベンチャー・キャピタルが必要な理由です。結局、日本では商売を始めても中小企業で終わる、下請けで終わるといのが大半になるのは経済制度のためでしかないのです。そこで、シードインベストメントのベンチャー・キャピタルがなければ日本でベンチャー・ビジネスを発展させてゆくことができないとの考えから(株)関西ベンチャー・キャピタルを設立したわけでした。

アメリカではこれがうまく機能しているので、ベンチャー・ビジネスが次から次に出てきているのです。すなわち、アメリカのベンチャー・ビジネスへの投資の大部分がシード、アーリーステージからの投資なのです。理由はそれが一番儲かるからなのです。シードインベストメントがベンチャー・ビジネス投資の基本なのです。日本ではレイターステージインベストメントがほとんどであり、シードインベストメントはほとんどなかったのが現状です。それは、アメリカのベンチャー・ビジネス投資の大きな部分が「エンジェル資金」によっているからです。ベンチャー・ビジネスの成功者が投資している場合が大きいからです。ベンチャー・ビジネスで成功した者はシードでの状況に対応して投資してその可能性に関して判断する能力があるためです。日本ではエンジェル資金がそもそも機能していないからです。(株)関西ベンチャー・キャピタルではこのシードインベストメントをベンチャー・ビジネスの経験豊富な方にジェネラル・パートナーになってもらって、投資を判断していただくという考えで始めたのです。しかも、日本でのジェネラル・パートナーになっていただける方でもそれほど大きな資金を投資するのにはリスクが大きすぎるので、ベンチャー投資としてリスクを減らす

ために初期段階だけに限定して投資をお願いしようとするものです。そして、関西ベンチャー・ビジネス研究会の会員を中心にリミテッド・パートナー投資や一般投資家としての投資に期待しようとするのが(株)関西ベンチャー・キャピタルの仕組みです。

ビジネス・プランと予備審査

(株)関西ベンチャー・キャピタルでベンチャー・ビジネスに応募してきた候補者に求めたビジネス・プランは次のような書類です。

履歴書

自己紹介書

ベンチャー・ビジネスを目指すこととなった動機、能力など。

企画書

事業の全体像。特に、立ち上げようとしている事業の特徴や従来との差異。

ビジネス・プラン

このビジネス・プランには次のものを含める。

a 研究開発プラン

現在の開発計画および、設立後の開発計画。

b 市場見込

マーケットの状況判断、市場で勝ち残れる理由。

c 生産プラン

製造業だけでなく、ソフト、マニュアルなどの生産も含む。

d 販売プラン

具体的に販売を拡大する方法。

e 人員プラン

上記事業に必要な人員。

f 資金プラン

必要な長期、短期の資金と調達法を時系列で表す。

g 予想バランスシート

各年度の収支決算の予想。

h キャッシュ・フロー

上記の内容を実行した場合の年々の現金収支を表にしてまとめる。

などです。

重要なポイントはベンチャー・ビジネスがスタートして一定の期間内に上場ができるかどうかです。それが可能かどうかを判断しますので、それがよく分かるようにしてもらわなければいけません。すなわち、上場から逆算して事業が成功するために必要な条件を記してもらうことを求めています。すなわち、ベンチャー・ビジネスを始めるにあたって事業の内容を説明するとともに、これが事業として成功して上場にまで持ってゆけることをプランにまとめることになります。これはベンチャー・ビジネスをしようとする人が投資家に資金を提供させる説得材料ですので、これがなければベンチャー・ビジネスといえません。どんなに苦労しても書いてもらわなければ、ベンチャー・ビジネスは始まらないのです。

これに対して、(株)関西ベンチャー・キャピタルは次のような基準でジェネラル・パートナーによる本審査をもってゆけるかどうかを予備審査として行いました。

ベンチャー・ビジネスを始める動機が明らかであること。

マーケットのどこに注目しているかが明らかにされていること。

そのポイントに対して、どのような戦略で対応するかを明らかにしていること。同じことを行うのでは既発会社の方が有利なので、それに対する対応を明らかにすること。

なぜその事業がマーケットに参入できるかの理由が十分に示されていること。また、ライバルが参入してきたときの対応を明らかにしていること。

そのために動員されるべき経営資源を明らかにした上で、事業が成功する理由として十分であることを示していること。

上記の検討の結果として、計算される必要な投資額、経営計画が明らかになり、売上げ予定、経費の予定などを立てて、これを総合的にキャッシュ・フロー・ベースでの経営のプランにまとめ上げられている事が必要になります。すなわち、数値の表現によるシミュレーションが必要になります。

このような基準を持って予備審査を行いました。すなわち、ベンチャー・ビジネスは出発では中小企業ですが、いつまでも中小企業のままでは上場ができません。しかも、市場で競争に勝ち残れる理由を明らかにしなければならないのです。現在市場に参入している者がいないことがまず必要です。誰も参入していないという意味では「ニッチ市場」でなければなりません。既存の企業と競争して勝つためにはよっぽど特異な経営資源を持っていることが求められます。そのようなことは通常難しいので、新しい技術、新しいアイデアを軸にしたもので、その意味では「独占」でなければならないのです。しかも将来は大企業になれるだけの可能性を持っていることが求められるのです。すなわち、成長性が基本になります。このような条件を審査して、ジェネラル・パートナーの審査条件をそろえることが(株)関西ベンチャー・キャピタルの仕事でした。

初年度の結果

この考えで昨年9月以来、ベンチャー・ビジネス候補者を募集して(株)関西ベンチャー・キャピタルで呼び審査をして、6件ほどの案件に絞りました。ここではハイテク技術、ネットビジネス、ソフト開発などでした。おもしろいアイデアも少なくありませんでした。しかし、却下した多くの理由はビジネス・プランができていないことでした。すなわち、アイデアを会社として「事業化するアイデア」がない場合なのです。もちろん、応募の中でもはっきり言ってベンチャー・ビジネスとしてのアイデアとはいえないようなものがあったのも事実でした。最終的に可能性のある案件に関しては応募者に面接などして、ビジネス・プランを完成したものにするように指導してきましたが、結局ビジネス・プランが十分でないとして最終的に3件になりました。しかし、それもジェネラル・パートナーを探す段階でまとまりませんでした。この半年は日本でベンチャー・ビジネスを進行することはいかに難しいかを感じざるを得ませんでした。

半年の経験で分かったことは日本でベンチャー・ビジネスに関する理解が十分でないことでした。第一は中小企業とベンチャー・ビジネスの区別ができていないことです。事業で生活だけであればよいという考えではベンチャー・ビジネスではないのです。ベンチャー・ビジネスはともかく株式市場で高い株価が付かなければ資金の回収ができないので意味がないのです。しかもベンチャー・キャピタルから株式で出資されるので、本人はオーナーにはなりえないのです。従って、経営がうまくゆかなければ経営責任をとらされることになります。ところが会社を始めたいと行って来られる方の多くは大きくはならなくてもよいからずっとオーナーでいたいという考えが強いようです。ベンチャー・ビジネスを始める人はストックオプションで利益を得ること

になります。そこも理解してもらわなければならない点です。

また、アイデアといっても将来は上場できる会社に成長できる市場があることが求められます。しかも大企業がそこに参入しては競争に勝てるわけがありません。それに対する対策が十分にできていることも重要なポイントです。それが十分にできていないものが少なくありません。ビジネス・プランの甘いものも少なくありませんでした。ベンチャー・ビジネスはキャッシュがショートして破綻するということが少なくないので、これが持続的に続けることが可能であることをキャッシュ・フローの予測表を作って示せなければ投資家は投資できないことになります。事業を始めたときに赤字であることはやむを得ないのですが、自己資本の中で成長できることをシミュレーションしなければなりません。それがビジネス・プランなのです。これを作るのは始めて事業をする人にとってきわめて難しいことですが、これができなければ投資家は投資ができないことになります。ベンチャー・ビジネスを始めたい人はまずはベンチャー・ビジネスを作るところから始めなければなりません。一般に、1~2年かけて作るようになります。「(株)関西ベンチャー・キャピタル構想」を作るのに数年以上かかっているのです。とは言ってもそれでは進みませんので、とにかく作って(株)関西ベンチャー・キャピタルに提出してもらわなければなりません。

また、応募者に若者が少なかったのも残念です。逆に元気なお年寄りが少なくないにびっくりしました。考えれば日本ではやむを得ないことになります。日本の会社社会は若者をちやほやして中高年になると求められません。しかし、逆に実際に仕事をするためには多くのネットワークを持っていないと仕事ができない社会です。すなわち、年齢を重ねていないとまともな仕事ができない社会であって、しかも組織に守られている人にしか仕事ができないようになっているのは大きな問題です。しかしながら、やはりベンチャー・ビジネスは若い者でなければできないのも現実です。ベンチャー・ビジネスを行うには毎日徹夜仕事をこなさねばならず、新しい仕事を売り込むためには恥も外聞もなく仕事をしなければなりません。また、年をとってさまざまなネットワークができることは悪いことではないですが、それに頼ってしまえばベンチャー・ビジネスにならないのです。すなわち、ベンチャー・ビジネスは下請けになってはどうにもならないので、独立の精神が必要なのです。そこで、「誰か若い人とパートナーを組んで仕事を考えてほしい」とはなしていますが、なかなかうまくゆきません。

いずれにしても折角作った仕組みですし、会員の関係の方でベンチャー・ビジネスを始めたいという方がおられましたら是非、(株)関西ベンチャー・キャピタルの門をたたくようにご指導いただけますようお願い申し上げます。

今後の関西ベンチャー・ビジネス研究会の活動

いずれにしても応募者がベンチャー・ビジネスに必要な条件をそろえるに至っていないことが大きな問題です。特に、若者がベンチャー・ビジネスを目指そうとしないのは残念です。多くの若い人の話を聞いているとベンチャー・ビジネスというよりソ・ホ・をしたいという人が多いのです。会社に入って組織に縛られて「営業」をするのはいやだが、ベンチャー・ビジネスを準備するのもしんどい、といったところが多いのが現実です。しかしながら、ベンチャー・ビジネスを行うには人のやっている仕事ではだめなので、世間を越える技術やアイデアが必要になります。そのためには他人以上の勉強が求められるのです。ベンチャー・ビジネスを行うには技術の勉強、会社経営の勉強が必要になります。そのためには、たとえば、大学を出てすぐにでもベンチャー・ビジネスを始めようとする人は、大学に入った早い時期から勉強を始めなければなりません。会社に入って仕事を覚えてから独立したいという人でも在学中から意識を持っていなければできないものではありません。

そのために、まずは「ベンチャー・ビジネスを行うには勉強が必要」という啓蒙活動を行ってゆきたいと考えています。

講演会案内

今年の関西ベンチャー・ビジネス研究会の活動の一つとして学生を中心に啓蒙活動を強化して参りたいと思います。

日 時 : 5月20日(土)

場 所 : 京都リサ・チパ・ク

テーマ: 「ベンチャー・ビジネスの立ち上げ方」

という講演会を開く予定をしています。ここでは、学生がベンチャーを起こすまでの具体的なアドバイスを行うことを予定しています。講演会の内容は

関西ベンチャー・ビジネス研究会代表世話人 吉田和男

「ベンチャーへの投資 シードインベストメントの仕組み」

フューチャーベンチャーキャピタル代表取締役社長 川分陽二

「ベンチャー・ビジネスの成長 上場までの道」

(株)関西ベンチャー・キャピタル代表取締役 森脇弘之

「(株)関西ベンチャー・キャピタルの投資方針とビジネス・プラン」

身近にベンチャー・ビジネスを目指したい人、もしくは若者でベンチャー・ビジネスを志さず適切な人がおられたら是非お誘いの上、ご参加ください。どなたでもかまいません。

お問い合わせ先

(株)関西ベンチャー・キャピタル大阪本部

〒530-0054 大阪市北区南森町 1-1-25 八千代ビル南館 5 F

TEL. 06-6360-6228 FAX. 06-6360-6229

e-mail:jf21@muf.biglobe.ne.jp

http://web.kyoto-inet.or.jp/org/web_kvc/

なお yahoo!JAPAN(<http://www.yahoo.co.jp>)にも登録しておりますので、そちらからも閲覧可能です。

関西ベンチャー・ビジネス研究会ニュースレター第2号 2000年4月25日発行

編集・発行: 関西ベンチャー・ビジネス研究会事務局

〒530-0054 大阪市北区南森町 1-1-25 八千代ビル南館 5 F TEL. 06-6360-6228 FAX. 06-6360-6229

e-mail:jf21@muf.biglobe.ne.jp http://web.kyoto-inet.or.jp/org/web_kvc/