

サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい

人生100年時代の個人M&A入門

File.4 設立した瞬間から出血が始まる

文 三戸 政和 text by Masakazu Mito

起業した後に何より重要なことは、とにかく早く売り上げをあげて、小さくてもいいので早急に事業を回すことです。そうして収入を得て、走り出すことです。これができないと何も始まりません。

事業が回り出したら、銀行もお金を貸してくれます。将来的に大きく拡大する期待が持てる事業であれば、個人投資家やベンチャーキャピタルが投資してくれるかもしれません。

起業後に事業を少しでも早く回すには、やはり事前の準備が重要です。「これならば絶対に売れる」という自信のある商品を練り込み、作った瞬間に絶対に買ってくれるという顧客のリストを整え、協力会社が必要であれば見積もりと確約を取りつけます。そして、必要な人材を確保し、資金を用意し、希望的観測ではなく、「これならば確実に行ける」という計画を立て、固い収支計画を作ります（もちろん自分の給料もそこに入っていること）。そのうえで、プランに穴がないか、思い込みがないかと何度も精察したうえで、もう会社を作らないと始められない……という最後の最後の段階で、登記して「会社を作る」のです。

それでも、大多数の人が失敗します。それが起業です。独立して数年やって、再度サラリーマンに戻っていく人はたくさんいます。

ベンチャーキャピタルで1000社以上の投資検討をしてきた私は、死屍累々のベンチャー企業を見ました。ですから、「起業はやめなさい」と、声を大にして言いたいのです。

法律が変わる2006年以前は、株式会社を登記するためには資本金1000万円以上が必要でした。有Limit会社が必要でした。かつてこの制約があったのは、「最低でもその程度の資金がないと、会社というものは回らない」という意味も含まれていたのです。

私のロンドン起業「失敗記」
私は知り合いに頼まれて、イギリス・ロンドンで神戸ビーフのプロモーション会社の立ち上げを行ったことがあります。自分でお金と最初の事業アイデアを出したわけではなく、欧州展開を進める会社の立ち上げミッションに関

わったという立場で、やや「バーチャルな」起業体験でしたが、やはり、ゼロから事業（会社）を作る事の苦しみを味わいました。

起業する際は、会社を設立し、事業を行ううえでどのようなルールや法律が存在しているか調べるところから始まります。どのような認証を得て、どう定款を作って会社登記をすればいいのか……などしっかりと勉強し、よりよい形で会社を作っていくことが必要です。次回は私のロンドン起業「失敗記」について詳しくご紹介していきます。



「サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい 人生100年時代の個人M&A入門」 (講談社+α新書) 定価907円(税込)

Profile

日本最大級のベンチャーキャピタル（運用総額1,500億円）にて、国内外の投資先に経営参画しながら、成長戦略、株式公開支援、M&A戦略、企業再生戦略などを行う。その後、兵庫県議会議員として、行政改革に着手後、地元の加古川市長選挙出馬のため議員辞職し出馬するも、落選。ロンドンにて神戸ビーフのプロモーション会社 Tajimaya UK の立ち上げを行い、従業員へ事業引き継ぎ。中小企業むけの事業承継・事業再生専門の投資ファンドである日本創生投資を創業。

