

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.8 ベンチャーキャピタルは博打だ(1)

文 三戸 政和 text by Masakazu Mito

ベンチャー企業の社長がベンチャーキャピタルに出資を頼みに来る時、それは起業家が会社を立ち上げ、社員数が10人に届かないくらい希望である状態が多いといえます。資金的には非常に苦しい段階です。そこにVCが1億円ぐらいの資金を入れることで、人を10人ほど増やして経営活動を加速し、一気にスケールアップすることができません。

ただし、それが必ずしもうまくいくわけではありません。売上げがあがったとしても、予測通りには伸びず、収支はマイナスのまま、じわじわとその1億円を使い果たしてしまう日が迫ってきます。仕方なくリストラをしていき、最後は社長一人だけになる。そこで社長一人が食べていけるぐらいの売り上げだけは残り、細々と仕事を続けていく：そんなケースを、たくさん見てください。

もちろんそのあと、本当にダメになっってしまう会社もたくさんあります。はつきりいえば、1億円を投資して成長する企業よりも、寂しい結末を迎える会社のほうが多いのです。

米国のVCである「UPWEST Labs」のGil Ben-Artzy

氏のデータによれば、投資した会社の50%は、投資金額以下の価値となり、35%が2倍弱となり、2倍以上の投資回収ができるのは15%しかないといえます。つまり、百戦錬磨のVCが目利きをした企業でも、半分はマイナスなのです。こうした情報は表に出ませんから、普通の人が気づかないだけで、実はうまくいかない会社の方がマジョリティなのです。

ベンチャービジネスは、まったく新しい市場、新しい技術に挑戦していきます。それまで世の中にもないものを創造していくわけですから、見込んだ売上げが本当に立つのか、サービスとして成立するのか、「未来」を予想するしかありません。

「世の中でAという商品が今100億円売れているから、Aよりも性能がよいBという商品を、Aよりも2割安く売れば市場の半分は奪えるはずだ」といった計算ができる世界ではありません。売り出す商品、またその市場は、その時点ではまだ存在しておらず、過去の実績に基づく需要予測が成り立たないケースが大半です。

もちろん、ベンチャー企業の事業計画書には、市場規模や売上げ予測な

ど、さまざまな数字が並んでいます。しかし、市場規模が1兆円になるのか、100億円になるのか、1000万円にしかないのか、売ってみたいと本当のところは誰にもわかりません。



「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。

