

第11回

米国ベンチャー動向



アメリカITまわりの話題

コラム

コラボ・テクノロジー（株）

藤崎 哲之助 fujisaki@collabotec.com

「一流大学の卒業生には依然として大企業志向はある。だが、大手に入っても3年で半分が辞める時代。若者が将来伸びそうな可能性を感じてベンチャーに行くのはきわめて自然な流れ」と、日本で酒を飲みながら、友人の日本の某著名ビジネススクールの教授は分析する。米国でも数年前までは大企業志向があった。特に景気のいいころだったので、大学や大学院のコンピュータ学科のマスターやPh. D.の卒業生は引っ張りだこで、多くの有名大学卒の学生は中小企業に来るときはリスクファクターをかなり組み込んだ高額な給料でなければこなかった。

いま米国は不景気の真っ只中。失業率が6%といわれているが、それはもろに新規卒業の学生にも影響している。私の周りでも大学を卒業して就職浪人をしている若い連中は山のようにいる。3カ月で首を切られた、レストランでウェ이터やウェイトレスをしながらで職を探している、などごく普通の出来事になってしまった。

私がまだIBMにいたころの何人かの部下が、会社を離れベンチャーを始めた。私のベンチャーの先輩である。1人の優秀な男「A」は4年前に自己資金でインターネットのアプリケーションの会社を始めた。その時代はベンチャー投資が活発で資金も潤沢であったせいもあり、彼は最初は自己資金で始めたが1年後には最初の増資で300万ドルをベンチャー投資家から得、その後2回に渡りそれぞれ1,500万ドルずつ、計3千3百万ドルを得た。日本円で計33億円以上を4年間にベンチャー投資家から得たわけである。最後の1,500万ドルは今年の10月に得たわけであるが、パイロットの企業もお客としてある程度ついていたが実は今年の8月その会社は破産した。

別な部下「B」はやはりインターネット・サービス系のベンチャーを6年前に立ち上げた。現在もその会社は生きている。ただ、今年の8月にリストラを行い従業員をすべて切り、6年前に彼と妻と2人で始めた2人だけの事業にもどした。彼の会社は自己資金だけで事業を展開してきたため、もう一度スローペースでやり直しを図っている。

もう1人「C」はやはり6年前にインターネット電話の会社を始めた。米国へ出稼ぎに来ている人々が国外の家族へかける低価格国際電話需要を主な対象として、プリペイドカードによる低価格の電話の提供を商売として行っている。13カ国ほどの後進国首都にインターネット電話ゲートウェイを設置し一時は順調に行っていたのだが、最近は資金繰りにかなり苦しい状況に陥っている。インターネット電話自体に参入障壁がなくなってきたことに加え、大企業が戦略的に無料か無料に近いインターネット電話のインフラを作り始め、またインフラを作るためのネットワーク機器、ソフトを無料に近い値段でばら撒いている現状で彼の会社のようなポケットの浅い会社が戦うのは難しい。ベンチャー投資家は今その分野には資金を出さないで、自分の資財を担保に投資を重ね、事業を防御するといった悪いサイクルに入りつつある。

「A」の会社は1,500万ドル昨年末に入ったのにどうして10カ月で破産するのか？ このニュースを聞いた時は私自身少なからずショックであった。同じテクノロジーの会社としてある意味で彼の起業の道筋、資金呼び込みの力に少なからず敬意を払っており、それなりに参考にとも思っていたのであるが、それがこんなことになるとは、いろいろ話を聞くと、最後の1,500万ドルを入れたときにはベンチャーキャピタルが米国では投資を縮

め始めていたときでその際1,500万ドルの金額に固執して無理をしすぎ、株のコントロールを完全に失い、ベンチャーキャピタルが連れてきたいいわゆる成功経験のあるCEOに会社の運営を明渡さざるを得ないかたちになった。技術の分からない「成功経験のある」CEOはまだ完成していない商品にマーケティング、セールスの大攻勢をかけ、オフィス、給料と大盤振舞いをして10カ月で15億円を使い切ってしまった。セールスは踊れどまだ売れるものなしというよくある話のようである。

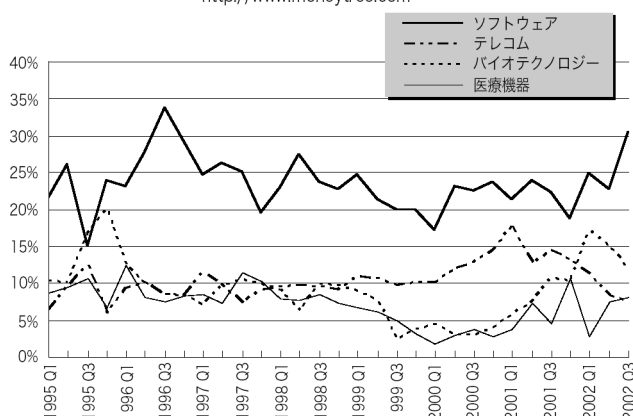
日本では知人が日本代表をやっていたテクノロジー会社が米国親会社の撤退により、解散に追い込まれた。彼は日本の従業員・研究者を何とか救おうと切り捨てられた日本の組織を会社化するための資金繰りをしばらくしていたが、この景気・雰囲気の中で彼の会社の分野（計測器）では投資者が現れず、店仕舞いの羽目となった。

ベンチャーにとってキャッシュはすべてである。いくら壮大で緻密な製品、確かなマーケット、優良顧客を持っていてもキャッシュがなくなったらそこで沈没である。キャッシュの出と入りの健全なバランス、そこに至るまでは、いかに製品の準備できるタイミングに正確にあわせてマーケット・営業のリソースをアロケートするか。大会社ではポケットが深いのと、複数の製品が同時にさまざまなステージで走るのだから、その製品の完成と、マーケット・営業の開始のタイミングが若干狂っても致命的にはならない。ただ、ポケットの浅いベンチャーはそうはいかない。製品もたいてい1つなので売れるべき商品が予定通り完成しなければマーケット・営業の人々のやることはない。「A」の会社の失敗はまさにこれに尽きるといえる。製品開発に時間をかけ過ぎると同時に、製品がまだ完成していないのに営業その他に大盤振舞いをしすぎたといえる。一昔前なら追加の資金補充が可能であったので、若干のぶれは許された。いま、ベンチャー投資家が財布の紐を固く締めている現状では、企業経営により一層の正確性が必要でスケジュールから遅れたときの代償は非常に高いものにつく時代となった。

巷で言われているように米国のベンチャー投資は一言でいえば落ち込んでいる。すべての分野をならすと、最高の景気であった2000年の第1四半期、第2四半期、のころを100とすると、2002年の第3四半期は投資総額で15.4、投資件数で29に落ち込んでいる。全米、全セクターでこの第3四半期にはたった647件の投資しか起きなかった。特に我々が個人起業家として興味のある初期段階の企業に対する投資でみると最高の景気であった2000年の第1四半期、第2四半期、のころを100とすると、2002年の第3四半期は投資総額で13.3、投資

件数で20に落ち込んでいる。全米、全セクターでこの第3四半期には計162件の投資しか初期段階の企業に対しては起きなかった。ただベンチャー投資家の友人などを見ていると逆に彼らのファンドのリターンを死守するため、よい機会、よい企業を見つけ、そこに投資することには以前よりむしろ必死であるとも感じられる。一昔前、投資資金が潤沢にあったころは、ありとあらゆる分野に米国のベンチャー投資は金を張っていたわけであるが、この最近頃に投資先を絞る傾向があり、その期待先はソフトウェアを中心とした分野に特化しつつある。下にプライスウォーターハウスクーパーの最近のサーベイ結果を示している。ソフトウェアへのベンチャー投資はこの投資環境においては絶対量こそ減ってはいるが、ベンチャー投資の中心としての期待をもちに背負っているといえる。これは情報処理学会に属する方々にとってグッドニュースであろう。

初期段階企業への米国でのベンチャー投資件数の分野別の割合
(1995年1Qより2002年Q3まで)
(米国プライスウォーターハウスクーパー 2002年12月)
<http://www.moneytree.com>



この状況は多分日本でも同じであろう。ソフトウェアの分野に働いている方々は自信を持って今後も新しいアイデアを培って、チャンスがあれば起業家として羽ばたいてほしい。その際キャッシュだけには注意を払って。

(平成14年12月8日受付)

