

# シリコンバレーモデルを実践するインフォテリア 実力あるアントレプレナーに夢を託すベンチャーキャピタリストとエンジェル

## 学生ベンチャーの失敗が起業の出発点

インフォテリア代表取締役社長 平野洋一郎氏

日本初のXML専門ソフト会社であるインフォテリアは、ロータスをスピンアウトした平野洋一郎氏を中心として、'98年9月に設立された。同社は設立当初から米国のベンチャー企業をモデルとし、「融資ではなく投資を中心とした資金調達」による事業展開を指向している。

## キャリアラボの失敗

平野社長は、キャリアラボ設立に当たり、熊本大学工学部を中退している。キャリアラボは、平野社長が所属していた熊本大学マイコンクラブを会社化したようなもので、平野氏が開発したワープロソフト「Z8801A」は、'85年にベストセラーワープロソフトになっている。平野氏が「キャリアラボ」でプログラムをしていたころは、ちょうど今の学生ベンチャーブーム。北大の「ハドソン」や東大の「サムシンググッド」、阪大の「ダイナウェア」などが有名だ。

しかし、成功を取めたかに見えたキャリアラボは、結局は失敗に終わってしまった。熊大マイコンクラブのメンバー7人は、

プログラミングしかできない集まりだった。販売は別の会社に任せていたのだが、開発スケジュールで折り合いが悪くなり、結局は決別。

その経験から、やはり「プログラムが書けるだけじゃだめだ」と深く反省し、「成功しているソフト会社で3年くらい勉強すれば、またチャレンジできるだろう」という思いでロータスに入社した。

入社して3年ほどたったころに、米国本社製品の製品設計をする部署に配属された。ボスは外人だ。韓国や台湾などアジア圏の製品戦略で多忙な毎日を送った後、日本の組織に戻り、Notesなどの新しい製品展開が始まって、結局10年ほどロータスに在籍することになった。そのとき知り得た米国での起業を取り巻く状況に衝撃を受け、影響された。

## 個人的借金はしない=融資は受けない

最初の資本金は平野氏が7割、パートナーの北原淑行取締役が3割出資した。初めは1000万円、すぐに2000万円に増資して、ここまでは2人で用意した。その後、

村口和孝氏やエンジェルの人たちから、'99年3月と6月に2回の出資を受け、合わせて1億円の増資が完了した。

創業当初は、事業計画を投資家に説明して回った。投資家といっても、業界内の個人出資者（エンジェル）だ。最初の段階でのエンジェルは12人。XMLが今ほど注目されていなかった時期なので、XMLの将来性を、平野社長がプレゼンして、信じてもらうしかない。しかも、公開もしくは売却という米国式でやるので、配当金は払わない。

ベンチャー・キャピタリストの村口和孝氏との出会いは'98年のクリスマスの前日。平野社長は、もともとベンチャーキャピタルをあとから入れようと考えていた。相当数の書類を書かなければいけないし、いろいろなインタビューや会合またゴルフなどの付き合いもあるという。

村口氏はそういう日本型ベンチャーキャピタルを否定しており、米国式のベンチャーをやりたい平野社長と考えがぴったり一致したのだ。

## 店頭公開

今年後半に一般ベンチャーキャピタルからの投資を受けて、次のステップはい

よいよ店頭公開となる。今年後半の投資受け入れは、海外の拠点を展開、サービスの展開をしていく原資にする。公開する市場は流動的で、日本の店頭公開市場、ナスダック、ナスダックジャパンが選択肢の中に含まれている。



平野社長はプレゼンがとてもうまい。ベンチャー経営者は、自分や会社をアピールして、周囲に分かってもらうことが重要なのだ。

## ずっと準備していることが重要

「起業するということをずっと意識して思っていることが重要」。平野氏は、ロータス在職中、インフォテリア設立以前に2回会社を興そうと考えたことがあった。常に起業したいと思っていることで、今ならどういうテーマで起業できるか、どういう環境が整っているのかなど、あわてて調べなくても常に情報を蓄積しておくことができる。いつも考えていると、いいテーマを芽の段階で見つけることができるという。

[PC WEEK/JAPAN]

## 日本から世界に通用するベンチャーを

日本テクノロジーベンチャーパートナーズ (NTVP) 村口和孝氏

村口氏は、'98年に野村証券系のベンチャーキャピタル会社であるジャブコから独立し、個人でファンドを作り運営している。ジャブコからの独立を決めたのは、昨年3月のイスラエル行きが大きく影響している。イスラエルはベンチャーキャピタルの歴史が浅いにもかかわらず、独立系の個人ベンチャーキャピタリストがプロジェクトをプロデュースしていたのだ。「このままではいけない」と強く思い、週末に帰国し、月曜日に辞表を提出した。

## 日本的ベンチャーキャピタルからの脱却

もともと、ベンチャーキャピタルとは基金のことを指す。「ファンド」とも呼ばれ、出資者のお金を基金化するものだ。そのファンドを運用する人間がベンチャーキャピタリストである。日本の場合は、ベンチャーキャピタル会社が運用する投資事業組合がいくつか存在し、それらを組み合わせて投資する形式を取っている。だれが責任者なのか、人事異動はどうするのか、



インフォテリアの取締役財務戦略顧問とアイ・アンド・エフの取締役財務戦略担当も務めている

成功報酬はどうやって分けるかなど、抜本的なあいまいさがある。

村口氏のベンチャーキャピタルの仕組みはいたってシンプルだ。村口氏がベンチャーキャピタリストであり、責任者であるからだ。そこに投資する投資事業組合の構成員も個人だ。

## 来年の3月基準で株式を公開

村口氏がインフォテリアに投資した最大の理由は、人材にある。「投資家が望んでもなかなか手に入らないくらい優秀なチーム」ということが決め手だ。

村口氏の仕事の中には、投資先の取締役役として、プロジェクトが成功するための戦略を考えることも含まれる。インフォテリアにおいても、取締役として、株式公開のためのいわば下準備を行っている。

また、「今後はインフォテリアをはじめとして、スタートアップのハイテク案件を1つでも多く世の中に出していきたい」と語る村口氏。起業家が金を借りてリスクの大きいことをやるのではなく、投資家の投資資金で企業運営を行い、リスクは投資家が負う。そうすることで、仮にプロジェクトがうまくいかなくても、経営者が列車に飛び込むような最悪の事態は避けられるのだ。

[PC WEEK/JAPAN]

## ベンチャーキャピタルに税金使うなんてとんでもない

堀場製作所取締役会長、医学博士 堀場雅夫氏

堀場製作所 (<http://www.horiba.co.jp/>) は、'53年にエンジェルの出資によって設立された。戦後の無の状態から堀場雅夫氏が立ち上げ、現在に至っている。堀場氏は、日本では数少ないエンジェルの1人。エンジェルとは、個人でファンドに出資をする人、またはファンドを飛び越えて投資を行う人のこと。純粋に個人の資産から出資する人のみをエンジェルと呼ぶ。

## 起業家にはプレゼン能力が不可欠

堀場氏の投資方針は明確。「自分の人生を賭けるといふ気持ちが伝わって来ないとお金は出せない」（堀場氏）。しかし、日本人は自分の熱い気持ちや思いを表現するのが苦手。出資者を感激させ、共感させるプレゼンテーションの腕を磨くことが重要だ。

堀場氏は、村口氏のネット関連ファンドにも投資をしている。理由は、村口方式が堀場氏の考えに最も近かったから。「村口氏の話を開き5分間で出資を即決した。今考えられる最も進んだ方法」と、村口方式を高く評価している。

## 魅力ある起業家少ない

良いアントレプレナーが出てくれば、それに喜んで出資するエンジェルも増える。

日本に優れた起業家が少ない原因は、偏差値教育にあると堀場氏は見ている。一流企業に入るか高級官僚になるというのが、今までのサクセスストーリー。ベンチャーを興す人は、「変わった人」「落ちこぼれ」という認識が強かった。

一方、エンジェルが少ない理由は、投資の規制と税制に問題があると見る。「日本の税制は、儲けたときはガッポリ取り、損したときは必要経費を認めない。堀場氏は、「これだけ取られたら、いくら優秀な若者が起業家を目指そうと奮起しても、お金を出そうという気持ちにはならない」と語る。

堀場氏は、国のベンチャー支援にも問題ありと見ている。それよりも、早急でベンチャー投資環境を整備すべきだと考えた。「投資に回す資産は持っているのに、投資をしたいと思わせるシステムが全然できてない」とのことだ。



堀場製作所は、エンジェルの存在がなかったら創業できなかった。「戦前戦後、ほうぼう、エンジェルは多存在した」と、堀場氏は時を振り返る

[PC WEEK/JAPAN]