

10年後の大企業 急成長400

特集

社会全情報



加速するベンチャーへの投資 大企業の参入で淘汰は必至

ベンチャー大異変

ベンチャー企業への投資が拡大している。

会社設立後わずか三年の「社会人向け教育ポータル会社」IQ3（アイ・キュー・スリー）は、この三月に実施した第三者割当増資で、米系投資銀行を中心に対し三〇億円を超える資金を調達した。

同社は、英会話講座から慶應義塾

大学や一橋大学のビジネスマン教育講座までをネットを通じて会員に提供する受講料収入と、ネット上で全国の社会人向け学校紹介を行なうことによる広告収入を収益の柱としている。

米国では「インターネットの次世代のキラーコンテンツは教育」といわれてはいるものの、「正直言つて想

ベンチャー企業を取り巻く環境が激変している。ベンチャー企業への投資は拡大し、インキュベーション会社も増えた。ここにきて、大企業とのアライアンスの動きも盛んになっていて、ベンチャー企業にとっては、成長のチャンスである反面、淘汰の時代が訪れるようとしているのだ。（文中敬称略）
(本誌・石田哲哉／古木謙太郎／竹田孝洋)

資金とサポートは充実。しかし淘汰は必至!

ベンチャー企業を取り巻く環境変化

ベンチャー・キャピタルの
投資額だけで
推定3000億円

インキュベーション・サービス

- コンサルティングファーム
 - アンダーセンコンサルティング「ドットコム・ローンチセンター」
 - マッキンゼー・アンド・カンパニー「@マッキンゼー」
 - インテラセット……

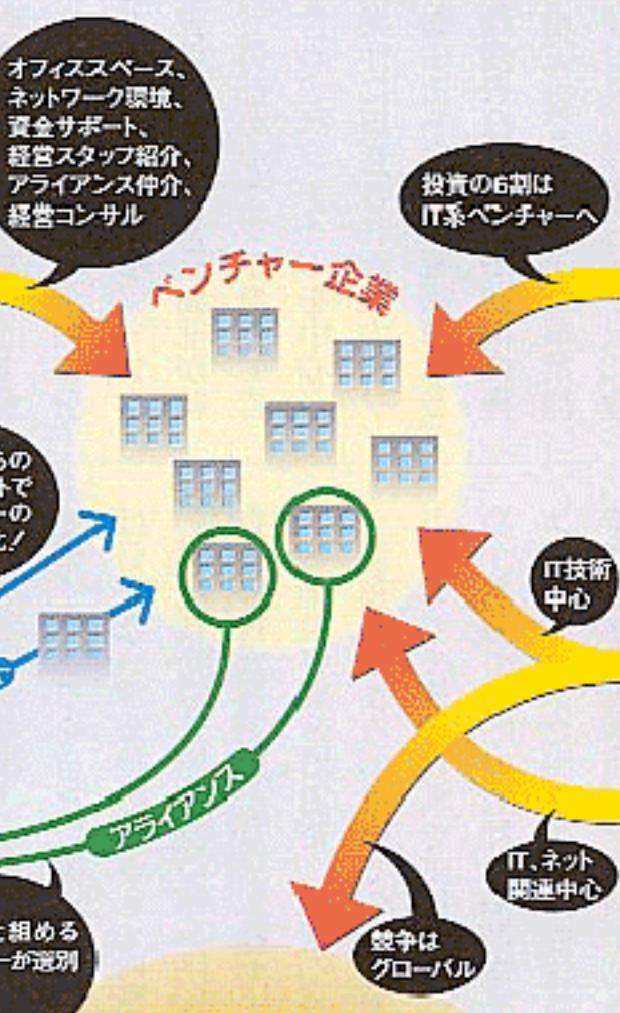
- インキュベーション専門会社
 - ソフィアバンク
 - サンブリッジ
 - ビジネスカフェジャパン

既存大企業

大企業からの
スピアアウトで
ベンチャーの
競争が激化!

大企業と組める
ベンチャーが選別
される

海外の有望技術を探索



資 金

●ベンチャー・キャピタル

- 証券会社系 ジャフコ、エヌ・アイ・エフベンチャーズ……
- 銀行系 住銀インベストメント、興銀インベストメント……
- 生損保系 ニッセイ・キャピタル、東京海上キャピタル……
- 外資系 シュローダー・ベンチャーズ、エイバックス・グロービス・パートナーズ……
- 独立系 日本テクノロジー・ベンチャー・パートナーズ、テクノベンチャー……

●国内大手企業

- 三菱商事、伊藤忠商事、ソニー、日立、NTT……

●海外大手企業

- デル・コンピュータ(デル・ベンチャーズ・ジャパン)、コンパック、GEキャピタル、アンダーセンコンサルティング、A.T.カーニー

●欧米系投資銀行

- ゴールドマン・サックス、J.P.モルガン

像以上に資金が集まつた」(坂手康志
社長)。

キオスク端末によるデジタルカメラのプリントサービス、インターネット経由のデジタル画像、プリント宅配サービスなどを事業化したデジプロは、一九九六年に設立された。社長の江端浩人は伊藤忠商事の出身、スタンフォード大学への留学から帰国後、三四歳のときに一人で会社を興した。

会社設立前からビジネスプランの作成などを手伝った仮屋蘭聰一(エイバックス・グロービス・パートナーズ、パートナー)は、「CDがレコードに取って代わり、デジタルがアナログを駆逐した。デジタルカメラの普及とともに新しい市場ができる」と語る。

しかし、設立当初は資金で苦労した。そこで、事業にかかるコストを下げるための資本政策を練り上げた。流通チャネルの確保を目的にCCC(カルチャード・コンビニエンス・クラブ)、サーバー関連の運用サポートを目的に伊藤忠テクノサイエンス、そしてキオスク端末の技術開発力の提供を目的にオムロンといった具合に戦略的出資を仰いだのである。

ビジネスが順調に回りはじめた最近では、数度にわたる資金調達で、ジャフコ、ニッセイ・キャピタル、

本物のベンチャーを求めて 投資額は拡大の一途

トヨタのガズー事業において、全国二万ヶ所のGタワーに搭載されるなど、大企業との提携も順調だ。

大和SBCMなど十数社から一六億円の資金を得た。

「確かに投資対象を選別する目は厳しくなった。しかし、将来性のある技術や、特定分野で圧倒的な強みを持つベンチャーに対しては、積極的に投資したい」(大手ベンチャー・キャピタル)

次世代のウェブコンテンツ言語といわれるXML関連ソフトの開発会社インフォテリアや、ネットオーパションのDeNAのスタートアップに投資してきた日本テクノロジー・ベンチャーパートナーズ投資組合代表の村田和孝は、「世界に通用する日本の技術を事業として起ち上げるために投資することはベンチャー・キャピタリストの使命」と語る。

昨年の同投資組合のファンダムは三

億二〇〇〇万円だったが、今年はすでに五〇億円を集めている。

雪崩を打つて始まった大企業のベンチャー投資

ベンチャー投資に積極的なのは、ベンチャー・キャピタルばかりではない。

三菱商事では、新機能事業部金融事業部の傘下にあるベンチャー・キャピタル会社ミレニアベンチャーがすでに投資を始めており、年内に公開する会社も二、三社ある。

事業投資の全体は経営企画部が統括するが、外部のファンドを通しての投資も含め、ベンチャーを中心とする有望案件に用意された社内のファンダはおよそ一〇〇〇億円に上る。こうした投資は、従来堅苦権の獲得や取りの拡大を目的とした事業部による投資とは明らかに異なる。「投資先の価値を上げ、公開や売却によるキャピタルゲインを狙う、財務重視の投資である」(三菱商事新機能事業グループ・猪熊英行次長)。

案件の審査や事業内容の評価にあたっては、法務、財務、各事業部の専門家が協力する。「情報力、直接金融のスキルなど商社本来の強みを生かせば、ベンチャー・キャピタルとして成果を期待できるはず」(三菱商事戦略研究所・藤田知彦所長)と自信を隠さない。

目的こそ商社と異なりはするが、メーカーの動きも活発だ。

ソニーは、グループヘッドクォーターに戦略ベンチャー投資部を置いて、グローバルレベルで次世代の技術を探して。暗号技術の米国NTROクリプトシステムズ、半導体メーカーのトランスマタ社への投資はベンチャー投資部が主導した。

「ビジネスが多様化するなか、すべてのインフラを自社で揃えるわけにはいかない。今後のビジネス展開には必要な技術や資源を持つベンチャー企業に投資をする」(ソニー戦略ベンチャーアイテム・内田裕之統括部長)

現在のところ、米国で一〇社、イギリスで一社、日本で二社の投資実績がある。国内の二社は携帯電話のユーザーインターフェースに技術を持つインターネットナンバーとウェブ関連のアクセスで、いずれも投資額は一億七〇〇〇万円。

今後は、既存事業とのシナジーがみえてきた段階で各事業部が追加投資を行ない、事業として育っていく方向もありうる。

日立製作所も、経営トップ直轄で一〇〇億円の「コーポレート・ベンチャー・ファンド」を設立し、国内および海外の優秀な技術を求めて、ベンチャー企業への投資を始めた。

「日本の大企業も、バリューチェーンのすべてを目前でやることの効率の悪さに気がついてきた証拠」(インテラセット・荒木隆司代表)に伝統的な大企業とベンチャー企業の提携はいまや珍しくない。

一方ベンチャー企業にとつては、大企業とアライアンスを組むことで、ブランド、販路、人材などのインフラを活用することも可能になる。

ベンチャーは淘汰の時代へ

ベンチャー企業へのインキュベーションサービスも本格化してきた。

アンダーセンコンサルティングは、新しくドットコム・ローンチ・センターを発足し、ビジネスを中心とするベンチャーの立ち上げとインキュベーションに本格的に乗り出している。

単なるインキュベーションにとどまらず、自前のベンチャー・キャピタルであるACベンチャーズを通して資金の供給も行なう。コンサルタントが転籍のかたちで異動し、経営に参画することも珍しくない。

流れこむ資金とサポートシステムによって、ベンチャー企業の成長は加速されるだろう。しかし、従来ベンチャー同士で競争していた分野への大企業の参入、あるいは大企業からのスピンアウトは、ベンチャー企業にとって競争の激化を意味する。

もちろん投資の決定には厳しい選考があるが、投資先企業に対しては、全世界の情報網を駆使して、提携戦略、市場開拓などのサポートを行ない、企業価値を上げる。

マッキンゼー社の@ (アクト) マ

しないものの、CMGIなどの米国のインキュベータ、あるいはベンチャーキャピタルと提携して資金調達のサポートを行なう。

マッキンゼー自身はコアサービス

である事業計画および戦略の策定に特化するが、決済、マーケティング、物流、ウエーブホステイング、システム・インテグレーションなど、ビジネスに必要な機能に関しては、国内・海外の専門企業と提携することで、ベンチャー企業の立ち上げをサポートする。

彼らが狙っているのはベンチャーの育成だけではない。今後多発すると想定されるベンチャー企業と大企業との合併、あるいは、これから本格化するとみられる大企業からスピンアウトした事業の立ち上げと育成である。

今後は、既存事業とのシナジーがみえてきた段階で各事業部が追加投資を行ない、事業として育っていく方向もありうる。

日立製作所も、経営トップ直轄で一〇〇億円の「コーポレート・ベンチャー・ファンド」を設立し、国内および海外の優秀な技術を求めて、ベンチャー企業への投資を始めた。