ネットベンチャーの実像

きしむ公開予備軍 ㊤

インターネット関連事業を営む非公開ベンチャー企業の破たんが相次ぎ表面化してきた。新興企業向け株式市場の相場低迷が長引く中で、多くの公開予備軍が公開への窓口を開きかけている。早期公開で資金と知名度を同時に獲得し独り勝ちを目指したネットベンチャーの戦略は今、生き残りを巡る時間との厳しい綱引きを繰り広げている。

破たん 相次ぎ 表面化

先行公開組の低い評価響く

難航する資金調達

四月三日、ネット販売のザク・ドット・コム（東京・港、小川浩社長）は臨時取締役会を開いた。「一切のサービスを停止し、会社を清算しよう」。悲痛しい議論の中で同社は事業撤退の方針を決めた。

昨年五月、創業とともに若年層に狙いを定めたネット販売事業に乗り出した。ところが当初三億円程度の資金をベンチャーキャピタル（VC）などから調達することを前提に事業計画を立てたものの、ネットバブル崩壊の余波で資金調達は難航。結局は増資を数度繰り返しても総額一億円強しか集まらなかった。

ネット販売事業は高性能のシステムや多額の広告宣伝費が必要なため同社は昨秋、ホテル予約サービスへの事業転換を決定。巻き返しを図り昨年暮れからVCや事業会社十社以上を回ったが、同社への見方は急速に厳しさを増していた。

三月中旬、小川社長は最後の頼みとして交渉していた大手VCから出資できないと断られたことをきっかけに廃業を決断した。

ザクだけではない。債券売買のネット化を狙ったイー・ボンド証券（同・千代田）は四月、会社清算を決めた。米ジーンズ・ドット・コムもネットで買い物した消費者にポイント制の特典を提供するサービスの利用実績が振るわず今春、日本市場から撤退した。

水面下の破たん多く

電子メールを使った広告代理店のメールニュース（同・新宿）はネット広告代理店大手のサイバー・コミュニケーションズに吸収合併される道を選んだ。

「ネットベンチャーの多くは手形を使わないので法的な倒産として表面化しにくいが、経営者の夜逃げといった形で水面下で破たんする例が増えている」（帝国データバンク情報部の中川貴雅氏）という。

未公開ベンチャーの資金調達には、先行して株式公開したネットベンチャーの低い評価が影を落として

事業撤退などを決めた主なベンチャー企業

社名（事業内容）

▽アットマークトラベル
東芝が3月に買収
（ホテル予約仲介サービス）

▽イー・ボンド証券
4月に会社清算を決定
（ネットを使った有価証券取引）

▽カーズプライスドットコム
ドライバーズネットに4月に営業譲渡
（ネットを使った新車購入支援）

▽ザク・ドット・コム
4月に経営破たん（ネット販売）

▽ビーンズ・ドット・コム
今春に日本での事業から撤退
（買い物特典サービス）

▽プライア
オン・ザ・エッヂに4月に事業譲渡（ネットを使ったメッセージ交換サービス）

▽メールニュース
サイバー・コミュニケーションズが7月に吸収合併（電子メール広告）

いる。

例えば昨年三月にマザーズに上場したネット広告代理店のサイバーエージェントと電子メール導入支援のクレイフィッシュ。両社とも赤字脱却を果たせず株価はそれぞれ公募価格の二割と一割以下（実質ベース）に低迷している。時価総額も公募増資で調達した資金の五八％と三六％にとどまる。

公開後の株価が低迷すると公開時の引き受け主幹事を務めた証券会社は投資家の信頼を失い、新たな引き受けに慎重になる。一一二年後のスピード公開を前提にベンチャーに出資しようとしていたVCも公開の見通しが変わると方針を見直す。

VC、バイオに関心

ネットビジネスはあらゆる分野で大企業、ベンチャーが多数参加し、しのぎを削っている。早期に株式公開してまとまった資金を調達しないと業界上位に食い込めず、安定した収益を上げるのが難しい。ところが「今の環境では黒字化できる見込みがないと公開は困難。数年後に公開できてもすでに勝負はついている」（独立系VCの日本テクノロジーベンチャーパートナーズの村口和孝代表）。

VCの主な関心はネットからバイオビジネスに移りつつある。医学生物学研究所のVC子会社、MBLベンチャーキャピタルの加藤住貴取締役は「サービス主体のネットベンチャーと異なり、バイオベンチャーは確固たる独自技術を持っている例が多く、投資して支援すれば大きく伸びる」と期待する。

逆によく株式公開にこぎ着けたネットベンチャーには資金的な余裕があるが、多くの未公開ネット企業は早期黒字化を求めるVCの要求に苦悩している。