

Discussion — 座談会

技術者のスピンアウト企業にベンチャーキャピタルは流れ始めている

ソニー、富士通、IBM、松下といったエレクトロニクス系大企業を退社して起業するエンジニアが増えている——日本発の技術ベンチャー企業の創業支援にこだわる気鋭のベンチャーキャピタリストの座談会では、かつては理想とされたベンチャー物語が現実になり、資金や優れた人材が流入し始めていることが明かされた。

中林 毅 ●アイティファーム 取締役

村口和孝 ●日本テクノロジーベンチャーパートナーズ投資事業組合 セネラルパートナー

赤羽雄二 ●ブレークスルーパートナーズ マネージングディレクター

Photography by Toshiaki Usami

編集部 ベンチャーキャピタル（VC）投資の現実と課題を考えていくために、今日はできるだけ具体的な投資活動についてお話しくださいお願いします。

中林 当社は現在9社に投資しています。まず2000年春から3社に投資しました。すべてスタートアップ段階の会社です。01年はそれら企業への追加投資と、新規で1社。02年は5社ですね。

社長の黒崎守峰は長年、米国のIT系ベンチャー企業が日本に進出する際のインキュベーションを日本で行なってきました。

全部で90社くらいをコーディネートしましたが、その間、シリコンバレーで日本人や日本企業のプレゼンスがどんどん下がっていくのが気になって、「次は日本の起業家や日本の技術を育てて、シリコンバレーの企業とも十分競えるような会社を育てていきたい」と考えるようになって始めたのが当社です。

したがって、創業の場所は、われわれが頻りにコンタクトできる東京周辺かシリコンバレーか、プロジェクトに応じて最適な場所を選ばないが、日本発の技術にはこだわりたいという方針です。

1号案件はアイビーインフュージョン（IBInfusion）という会社です。石黒邦宏氏と吉川秋也氏という二人のソフトウ

エアエンジニアが、シリコンバレーで挑戦したいというので協力しました。二人には経営の経験が不足していたので、CEO（最高経営責任者）を米国でスカウトしました。「ZebOS」という商品（ネットワーク機器にプロトコルを迅速に組み込むためのソフトウェア）が01年の春先に出て、日本の大手企業にも採用され、事業は軌道に乗りました。

村口 苦労はなかったですか。

中林 とにかくファイナンスの環境が悲惨でした。当初は01年の春先までに米国で1000万ドルぐらいのファイナンスを行なう予定だったのが、株式市場の急速な悪化の影響で全然できなくて、米国だけでなく日本、さらには台湾や香港にルートのある人の協力も得て、なんとか600万ドルまで集めました。それも9月11日のテロの影響の真っ最中です。その後は10月、12月、02年1月と追加で800万ドル調達でき、息を吹き返して、今、五十数人の会社になっています。

まだブレークイーブンまでは行っていないのですが、その分野では北米・アジア・ヨーロッパですでにひじょうにユニークなポジションを築きつつあって、今後北米で売上げが伸びてくると、かなりおもしろいプロジェクトとして仕上げられると思っています。

村口 経営陣はどんな構成ですか。

中林 石黒氏がCTO（最高技術責任者）で、吉川氏はアジアの責任者。加えて、当時僕らのアドバイザーでシリコンバレーに常駐している方に立上げ期はボードメンバーに入ってもらいました。当初の役員はこの3人です。その後CEOにニック・キーティングというベテランの経営者を連れてきた。さらに、ビル・タイというIVP（現チャールズ・リバー・ベンチャーズ）のパートナーにも参加してもらいました。

当初はわれわれのファンドからの資金を核として数人のエンジェルインベスターの資金を加えて、数百万ドルで初期段階の製品開発投資をまかなった。先述した01年9月～02年1月のファイナンスでは、北米やアジアのベンチャーキャピタルからも資金提供を受けています。

追加資本を入れて開発を続け
徐々に上昇気流に乗っていく

村口 立上げベンチャーというのは、古今東西みんなガス欠ですね。資本を入れて事業を開発して、資金繰りが厳しいながらもなんとか頑張って、追加資本を入れて開発を続けてという状態を繰り返しながら、2～5年かけて上昇気流に乗るというのが一つのかたちですね。