冨田賢の新規事業&CVC のための 情報 Station

新規事業立ち上げにあたっての投資先企業との関わり方

～“待つ”だけでなく、一緒に取り組む～

冨田　賢
CVC JAPAN 株式会社
代表取締役社長

1 投資した後の投資先企業との関わり方

ベンチャーキャピタルの投資サイクルにおいて、投資案件の発掘、投資審査・投資判断、投資実行の後は、投資先企業へのフォローアップとなります。(ベンチャーキャピタル・サイクルの最後は、投資回収となり、そして、新規ファンドの設立となります。)

今回のニューズレターでは、投資先企業との関わり方について考えてみます。

投資後のフォローアップは、毎月の月次の定例ミーティングが基本となります。海外投資案件で、特にコロナ禍もあり、毎月のミーティングが難しい場合には、毎月、定例でメールでのアップデートをもらう形となります（時には、ZOOM などでオンラインでのミーティングも行う）。

その他、財務データなどは、投資時の投資契約書に基づいて、入手していきます。月次でもらえるか、四半期ごとなのか、年次なのかなどは、投資契約でどのように定めているか次第となります。ただ、ファンドの中間決算を 6 月末に、本決算は 12 月末に行うことが多いですので、ファンドの決算書に投資先概況を掲載するためにも、年 2 回は最低でも財務データを入手することが必要です。また、増資やストックオプションの発行など、株式数（顕在株式及び潜在株式）や株価に影響を及ぼす情報なども、合わせて入手します。

投資先企業との関わりとしては、情報入手がメインとなりがちですが、定例ミーティングを通じながら、投資先企業を育成していくことが大切です。追加の資金調達のサポートや販売先・提携先の紹介などもできるとよいと思います。

そして、何より、新規事業を目指した CVC の場合、出資元の事業会社との提携（アライアンス）による新規事業立ち上げを模索していくこととなります。アライアンスの模索・アレンジメントは、CVC を受託運用するベンチャーキャピタリストにとって、非常に重要な仕事となります。

2 “待つ”だけでなく、一緒に取り組んでいく

新規事業立ち上げを目指した CVC で、とりわけ、新製品開発の場合、単に投資しただけで、待っているだけの形で、こちらが要望するような売れる製品が出来上がってくることは、稀です。

受動的なスタンスでは、成果は得られないかと思います。やはり、能動的に、こちらからも、要望・提案していくスタンスが必要だと思います。つまり、投資先スタートアップが開発した技術やビジネスモデルを用いて、どのようにしたら事業化ができるのかを、一緒に考えていくことが重要です。

投資している CVC 側で、投資先スタートアップが開発した技術の用途開発をしたり、市場調査を代替して行ったりして、その技術による製品化の

レベルアップをしていきます。どういう分野にニーズがあるのか、どういう機能が付いていたら、売れるのか、どういう仕様が必要か、いくらくらいの価格であれば売れるのか、類似の競合に勝つためにはどのようにすれば、優位性を出せるのかなどを検討していきます。

単に投資先スタートアップが、何かしてくる、何か生み出してくるのを待つだけでなく、一緒に技術の事業化に取り組み、最終的に、こちらが求めているものを生み出していくようにすることが大切です。

3「売れる可能性がある」から「可能性が高い」へ

そのような活動を通じて、投資先スタートアップが開発した製品が、たんに「売れる可能性がある」から「売れる可能性が高い」へ、ステイタスを上げていくようにします。

初回投資をした段階、そして、初回投資をした後の進捗が良好ということで、追加投資をした段階などで、投資先スタートアップが開発した技術・製品の“売れる可能性”は高まっていきます。それを、さらに、CVC 側からのフォローアップや、CVC の出資元の事業会社とのアライアンスのアレンジメント、先述のような共同での事業化の模索により、“売れる可能性”の確からしさを高めていくことが、CVC 投資による新規事業立ち上げを成功させるキーとなります。

投資先スタートアップの技術による製品を、「売れる可能性がある」から「売れる可能性が高い」のステイタスへ高めることが、フォローアップの最大の目的・目標です。

4 毎月の投資委員会でスタンスを明確化していく

どの投資先企業に、どのような対応をしていくかは、毎月の投資委員会にて、投資委員会メンバーで、現状を共有し、そして、議論して、各社についてのスタンスを明確にしていくことが大切です。

CVC の中には、その運営において、投資委員会を不定期に必要な時に開催するケースもあるでしょうが、投資先のフォローアップという面では、投資委員会は毎月、たとえば最終週のどこかで、何時から何時までなどといったことを決めて、月 1 回、定例で開催していったほうが、効果的ではないかと思います。

時間の効率化の面からも、ファンド運営に携わるメンバーが一同に会する毎月の定例の投資委員会をいかにうまく活用するかが重要で、投資委員会にあたっては、業務執行組合員（無限責任組合員）のほうで、議題をきちんとできるだけ詳細に準備することが大切です。その上で、議論をして、各投資先企業にどのように対処していくかのスタンスを明確にしていくことになります。

以上が、投資先企業との関わり方の考察・アドバイスとなります。ここで記載したことを参考にして、投資先企業のフォローアップという重要な業務を進めていっていただけたらと思います。

今、
ここにない
未来を描く。

CVC JAPAN

CVC JAPAN 株式会社
〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-13
南青山ビル 7 階
Tel : 03-6455-5255
★お問い合わせフォームはこちら！
https://www.cvcjapan.com/contact/
★メールは、info@cvcjapan.com まで!