

コーポレートVC設立で、 新規事業開拓を！

富田 賢



富田 賢(とみた・さとし)
立教大学大学院ビジネスデザイン研究科 特任教授

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科後期博士課程修了、博士号(Ph.D.)取得。京都大学大学院経済学研究科修士課程修了、経済学修士。コーポレート・ベンチャーキャピタル・ジャパン(株)(CVC JAPAN)代表取締役社長として、CVCファンドを複数運用している。カリフォルニア大学サンディエゴ校客員研究員。主な著書に『新規事業立ち上げの教科書』(総合法令出版)、『IoT時代のアライアンス戦略』(白桃書房)など。

2014年くらいからの好業績から、内部留保を増加させている大手企業が多い。また、手元資金が潤沢となり、実質、無借金経営となっている大手企業も、統計によると半数を超えている。この状況は、かつては、よい経営といわれたが、今日では、資金を有効活用していないという面で、よい経営とはいわれなくなってきた。PBRやPERが低くなり、株主からの責めを負いかねない。

このような状況下、注目されているのが、コーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)である。一定資金を別枠でプールしてCVCを設立し、スタートアップ企業への投資を通じて、それら企業と連携し、それを新規事業立ち上げにつなげていく戦略である。日本経済新聞2019年4月30日

によれば、2012年からの5年で、事業会社によるスタートアップ企業への投資は8倍に増加している。CVCとは、通常のベンチャー・キャピタル(VC)とは異なる。通常のVCは、フィナンシャル(金的)なりターンのみを求めて投資を行うが、CVCは、事業会社によって設立されるVCであり、フィナンシャルなりターンではなく、ストラテジック(戦略的)なりターンを目指すものである。つまり、有望なスタートアップを探し出して、①新規事業のための技術シーズや事業シーズの獲得、または、②本業との事業シナジーの獲得を目指して投資して、投資先と積極的に連携していくことを目指す。いかに、コラボレーションしていけるかどうかを、最重視する。

このようなCVCの設立・運用が求められる背景やメリットには、昨今、スタートアップの立場が強くなり、投資もしない大企業は、有望なスタートアップが付き合ってくれないという状況がある。これが大きな理由である。そのため、特にメーカーは、社名だけではスタートアップへの投資の意思がわからないので、CVCを設立して、自分たちはスタートアップへ投資を行うつもりがあります、ということを明確にしておくことが大切である。CVCファウンドを設立すれば、シグナリング効果がでて、向こうから情報が集まるようになる。さらには、新規のものに投資をして、新規事業をアクティブに立ち上げようとしている企業は、投資家からの評価も高まり、株価向上のためのIRR

対策にもなる。

CVCの設立は、中央研究所等を有しているも、大企業は、いわゆる「イノベーションのジレンマ」でなかなか自分たちだけでは画期的な新しいイノベーションを生み出せない、という現状の打開策となる。

内部留保をだぶつかせ過ぎずに、有効活用し、次の時代の収益源の構築を目指して、CVCという手法・ツールを用いて、新しいことを果敢に進めていくことを考えてみてはどうだろうか。

そして、こういった企業の活動は、企業内部に眠ってしまった資金が、新しい産業創造に振り向けられていくものと捉えられる。日本経済の活性化に寄与する活動として、大いに期待したい。