

ニューヨーク
NY発



海外ビジネス ソリューション



個人投資家 第6回 欧米ビジネスエンジェルの実態 (その1)

日本全国ของบริษัท開業率は2003年には3.5%、それと反対に廃業率は6.1%を示しています。現在の日本経済の活性化、イノベーションを進める上でもっとも必要とされているのが欧米で言うビジネスエンジェル投資家機能だと言われています。資金のフローをよくすることで開業を容易にし、その後の開発に対しても潤沢な資金がヒモ無しで投入されることで、もっと自由な事業活動が促されることになるというのが狙いです。経済産業省を始め、中小企業基盤整備機構、その他の関係団体もベンチャー企業創出、成長のために、シード段階において効果的な役割を果たしている欧米のビジネスエンジェルの機能をどうにかして日本にも育てようと調査研究しています。

これから3回連載で、去年11月に米ビジネスエンジェル投資家の実態を調査する日本政府調査団の通訳として、20以上の関係団体を回ったことから得た情報を誌面にまとめたと思います。



IZUMIビジネスソリューションズ
代表 オガスタス 今泉 江利子

2004年、アメリカ・ニューヨーク州で、主に中小企業の経営コンサルティングを行う会社としてIZUMI ビジネスソリューションズを設立。日本の中小企業の海外進出、または海外企業の日本進出のアドバイスを手がける。

URL <http://www.izumibusiness.com/>
E-mail info@izumibusiness.com

欧米投資家の種類 その投資の違い



表1を見るとわかるように、欧米には会社の成長段階、投資規模によって大まかに投資家が分かれています。近年、ベンチャーキャピタルに機関投資家からの代替投資としての資金が多く流入したことから、10年前にベンチャーキャピタルが担ってきたアーリーステージへの投資がほとんどビジネスエンジェル投資家へ移りました。

現在、ベンチャーキャピタルはほんの一部を除いて100万ドル以下の投資はしていません。よって、欧米でも創業時の資金調達は「自分の家を担保に入れる」「家族・知人から借りる」という方法で日本と同じです。そして、次の

段階での資金調達時において、ベンチャーキャピタルを埋める上でビジネスエンジェルの存在が重要になったわけです。

ビジネスエンジェル以降、ベンチャーキャピタル、プライベートエクイティ（下参照）と行くに従い投資家自体が非常に組織化された団体になり、市場も、エネルギーや半導体などのハイテク、消費関連などの大規模なものが多くなることから、会社もそれなりの経営のプロ化が求められます。いずれも高いリターンを得るため、その会社にできる限りのサポートを提供することに変わりはありませんが、大きな投資になるほど投資家からの要求が経営を大きく変えていくことになり、取締役なども投入されます。ビジネスエンジェルはそういった意味からも最も草の根的な投資家なのです。

ビジネスエンジェル投資家の姿

欧米のビジネスエンジェルは当然のことながら富裕層の人々で、アメリカでは特に1933年の証券取引法が証券取引委員会501規約のレギュレーションDにお

プライベートエクイティ (private equity) とは…株式未公開企業の株式に投資し、その企業の成長や再生の支援を行うことを通じて株式価値を高め、上場や他社への売却を通じて利益を得る投資家。

表2 欧米のビジネスエンジェル平均像

- ・男性、45～65歳
- ・成功した元アントレプレナー、引退した大企業重役
- ・自分の資金（マネーマネジャーではない）を半径80キロ以内の会社に投資
- ・活発な投資行動（株式、不動産などにも投資）
- ・お金だけではなく自分の時間もその会社に投資する。
- ・1社に\$25,000～\$25万ドルを投資
- ・投資先を数社持っている。

（出所：ACA,雑誌Worth, LBS1996）

また、その経験から次のようなグループに分けられます

- ・**ガーディアンエンジェル**
何か犯罪防止市民団体のような名前ですが、このグループは同じ業界で成功した元アントレプレナーが、起業、アーリーステージ段階のサポートをすると同時に、業界内でのネットワークや知識を授けて最短で成功に導く投資家。
- ・**アントレプレナーエンジェル**
起業、アーリーステージの経験はあるが、その業界に通じているわけではないエンジェル投資家。
- ・**オペレーショナルエンジェル**
このエンジェルは同じ業界の大企業で経験があり、業界ネットワークや専門性について理解があるが、起業の経験は無い投資家。
- ・**フィナンシャルエンジェル**
起業やその業界についてはまったく知識が無いが、資金だけ出す投資家。

Column

< 欧米でのMangaブーム >

このところの日本のアニメ文化の世界席捲は留まるところを知りません。大人だけの世界ではまったく気が付かない分野ですが「ウルトラマン」がメキシコで放映されていたり、古くは「セーラムーン」から「ナルト」、「スーパー戦隊シリーズ」と、世界の子供たちが日本のテレビ番組を見て育っています。ご存知のとおり、「ポケモン」はすでに世界語になりつつあり、誰かがDSでポケモンゲームをやっていたら言葉が違っても子供たちは一緒に遊びます。

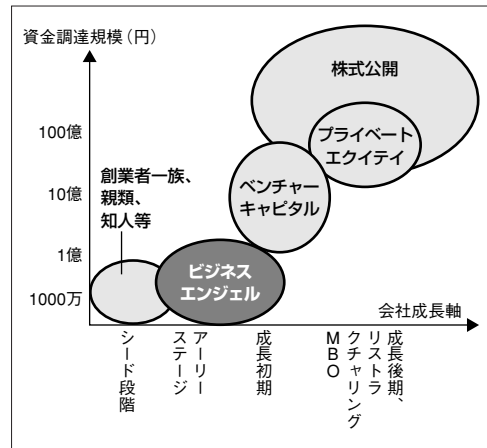
私の住む町の図書館でも翻訳された日本の漫画「名探偵コナン」、「ブリーチ」、「花より男子」など200冊以上が本棚に並び（図書館ですよ！）子供たちの活字離れを漫画でも面白いから抑えようとしているかのようです。確かに日本でも歴史・経済本などがわかりやすく漫画化されて久しく、情報はどのような形で取り入れられてもいいとの考え方には私も納得します。ただし、この漫画ブームにある重要な点は、欧米の若い人たちが漫画で日本



NYの書店にて

に親近感を持ち、それによって日本を旅行したり日本語を学びたい!! と真剣に思い始めたことです。このような日本ブームは果たして19世紀末のアルヌーボー以来無かったのではないのでしょうか。この動きをうまくとらえ、彼らのような異文化を日本にうまく呼び込み若い世代ともっと交流させるようなことができれば、日本の国際化が自然な形で進むのではないかと思います。やはりプッシュとプルがうまくバランスが取れたときにチャンスだと思うのですが…。

表1 米国における資金調達インフラの状況



出所（財）ベンチャーエンタープライズセンター

「High Networth Individual」に属していただければなりません。表2が欧米のビジネスエンジェル個人の平均像です。

日本の現状は？

日本にも表2に示した性格を持ったビジネスエンジェル予備軍はたくさんいると思われれます。そして、実際に少数の人がファンドを設立してエンジェル活動を行っているのも確かです。ただその数は

とても欧米の比ではありません。「貸して!!」と言われるままに貸し、結果として夜逃げされた経験のある人は多いでしょうが、これではビジネスを前提としての投資という受け止められ方がまだ希薄です。

また日本では、未上場会社投資に対する知識の欠如。ビジネスライクに他社に投資をして自分の利益を得ようという姿勢の受け止められ方の文化の違い。前例や調査、法律が行き届いていない。法整備されていないことで善意の行為が

報われない形になることや、中途半端なリターンしか上げられないことなどの可能性が彼らの出現を抑えていると思われれます。政府は税金を使ってこの部分を補おうと計画しており、中小整備機構が去年ヒモ付きでないベンチャーファンドなどを設立したのはその表れでしょう。

来月はビジネスエンジェル投資の意義と役割などについてもう少し詳しく示したいと思います。