

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7回 欧米ビジネスエンジェルの実態 (その2)

ビジネスエンジェル 投資家の意義と役割

7月号から3回に渡って欧米のビジネスエンジェル投資家を理解する2回目です。先月は欧米投資家の種類、とくにベンチャーキャピタルとビジネスエンジェルの違い、ビジネスエンジェル投資家がどういう人々で形成されているか、を説明しました。今回はエンジェル投資家の意義と役割、その投資の理由について説明します。



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

日本でもエンジェル税制（ベンチャー企業投資促進税制）が今年4月から大幅に改正されるなど、会社立ち上げのシード部分、アーリーステージに対する資金供給を充実させようという動きが政府主導で本格化してきています。この初期段階での潤沢な資金は起業家のやる気を起こさせ、将来有望な技術やアイデアが世に出る機会を多く創出します。日本市場収縮の中で伝統的に強い部分であった日本のイノベ

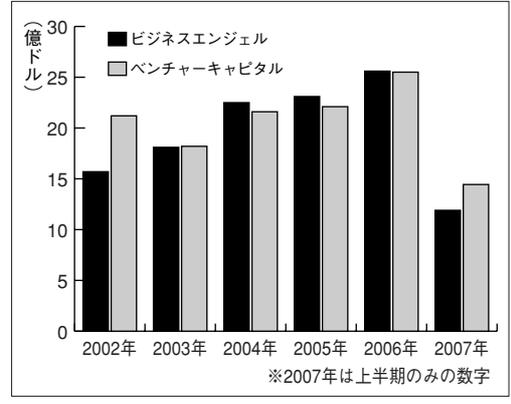


ション（革新）のモメンタム（勢い）向上のため、長期的な視野に立った日本経済成長策として大きな期待を集めています。

・シード、アーリーステージへの投資

ビジネスエンジェルの投資先は会社立ち上げ期のシードからアーリーステージといわれる会社が最初の売上を上げる前後（バイオ関連を除く）への投資がほとんどで、全米エンジェルキャピタルアソシエーション（ACCA）によると2006年のアメリカのエン

表1 全米ビジネスエンジェルの投資総額推移



エル投資家による投資金額は256億ドルに達し、その金額はベンチャーキャピタルの総投資額に匹敵しています（表1）。

全米にはおよそ40万人のビジネスエンジェルがあると推定されていますので、単純平均すると2006年には一人5万9千ドル弱の投資を行ったことになり（毎年1社に投資をする、というエンジェルが多い）。

投資企業数はベンチャーキャピタルの3416社に比べ、ビジネスエンジェルは5万1000社（UNH CVR, NYCA/PWC/VE調べ）と多く、ビジネスエンジェル達が比較的小さい額を数多くの企業に投資していることがわかります。

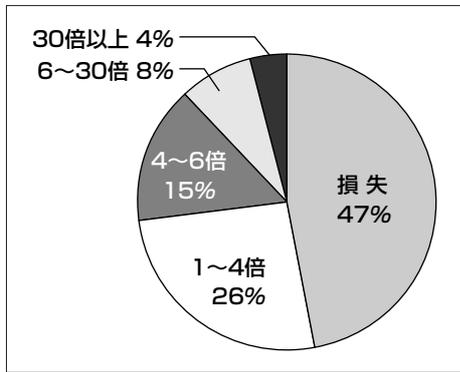
表2 シード、アーリーステージ会社の投資決定プロセス

プリスクリーニング (事業計画書)	4社に1社を選定 (100社の内25社)
フォーマル スクリーニング (面接)	3社に1社がデューディリへ 進む (100社の内7社)
デューディリジェンス (企業内容詳細チェック)	3社に1社がデューディリを パス (100社の内2~3社)
投資決定	2社に1社 (100社の内1社)

↓

結果…100社に1社 (1%) が投資を受ける

表3 ビジネスエンジェルの投資リターン



とになります。ただし、エンジェルネットワークから投資先として選ばれる企業は表2に示したように100社に1社 (1%) という狭い門であることから、起業家の方も複数のエンジェル (エンジェルネットワーク) に投資を持ちかけます。

高い投資効率

エンジェルたちにとつての投資理由は、社会への貢献、投資分散、引退したあとも企業活動に関わってほしい、などさまざまですが、最大の理由はその投資リターンです。表3の投資結果分布を単純に平均しますと投資リターンの平均は2.5~5.5倍になり、エグジットまでの期間が6年としても年率18%

エンジェルの投資理由

・経営手腕が投資効率に顕著に現れる投資

こう見ますと、エンジェルネットワークが会社に関わることが起業家にとつても大きな安心と企業の成長の根拠になること以外に、エンジェル自身にとつては自分の行った投資のリターン拡大を図るために、社外取締役などの権限を使い最短距離でその会社の成長を助ける必要が出てきます。



Column

米中小企業庁の調査 (その1)

私の相談相手が送ってくれた、米中小企業庁 (SBA) がまとめた資料の中の起業家についての考察を紹介しましょう。これは1996年にまとめられたもので、少し古い情報ですが現在でも通用する結果が並んでいます。

① 雇用創生から見ると起業家の育成が最も重要である。古くはイーストマンコダックのジョージ・コダック、エイボンのデビッド・マクドネル、フォードのヘンリー・フォード、新しいものではアマゾンドットCOMのジェフ・ベゾス、アップルコンピューターのスティーブ・ジョブス、そしてスターバックスのハワード・シュルツなど。このような起業家をもっと輩出することによってアメリカ経済は成長する (最近ではグーグルですね)。

② 人はどうして起業家になるのか? 一番多い答えは「アメリカンドリーム」を追うこと、2つ目が「利益追求」(アメリカの起業家に移民が多いのもうなずけます)。

③ どのような人が起業家に向いているのか? 大企業で成功できなかった多くの人に往々にして起業家に要求される独創力とドライブ (強い意志) がある。また、大企業を辞めた管理職、身体的にハンディキャップのある人も起業にチャンスを見出している。また、誰かのために働くことが嫌いな人の多くが、事業を始めることによって自己満足を感じている (結構耳が痛いですが、大企業で成功する人というのは違う人種なのだと感じます)。体にハンディキャップがある人が起業家というのは驚きです。また自己満足とは狭義に取られているような感じもしますが…。

ということで来月はこの続きをお届けいたします。

アーリーステージの会社の経営は一歩間違えると大きなダメージになることが多いことから、エンジェルたちは経営に参画して投資先企業をアドバイスし、また、景気後退時でも優れた経営手段で事業を成功に導くことで、この投資方法が他の株式市場などへの投資とまったく違う投資効率曲線を得ることができ、分散投資として優れている点も、彼らをエンジェル投資に誘っている理由です。

来月は企業の各成長段階におけるビジネスエンジェルの投資、ベンチャーキャピタルとの連携、米エンジェルネットワークのシステムなどについて説明します。