

経営Q&A

回答者

トーマツ ベンチャーサポート株式会社

Morning Pitch 総合プロデューサー

納富 隼平

「現代のベンチャー企業を知る」

第2回：「ベンチャーの成長の仕方」

Question

【相談者：ベンチャー企業からの相談依頼がある会計士・税理士】

私の事務所では昔から中小企業・小規模事業者からの相談依頼が多かったのですが、最近ではベンチャー企業の方からの相談が増えてきました。

しかしながら、ベンチャー企業は大企業等に比べて経営資源が少なく、採用や資金調達についても今までのクライアントとは勝手が違うようで、アドバイスに苦慮しています。前はベンチャー企業の基礎を教えていただきましたが、今回はベンチャー企業の経営について、アドバイスできる基礎を教えていただけませんか。

Answerの要点

- ベンチャー企業の人材採用においては、社会課題を捉え、その課題をビジネスで解決する「ミッション」を提示することが重要です。
- 資金が少ないベンチャー企業では、シェアスペース等を用いて資金を節約するなど、成長を抑止してしまう余計な支出を最低限に抑えることが大原則です。
- Jカーブを超えるために、ベンチャー企業では借入ではなく投資を選択することも少なくありません。



Answer

《執筆者紹介》

2009年明治大学経営学部卒、2011年早稲田大学大学院会計研究科修了。在学中に公認会計士試験に合格。大手監査法人で大手電機メーカーを中心に会計監査に携わった後、トーマツベンチャーサポート株式会社に参画。

毎週開催早朝ピッチイベント“Morning Pitch”、BtoCベンチャープレゼンイベント“sprout”、ベンチャーとエンジニア・デザイナーマッチングプラットフォーム“faces”を責任者として運営。得意分野はファッションを含む衣食住等のライフスタイル関連のBtoCサービス。

なお、本記事は筆者の私見であり、トーマツベンチャーサポート株式会社の公式見解では無いことをお断りさせていただきます。

ベンチャーの成長の仕方

こんにちは、トーマツベンチャーサポートの納富です。前回に引き続き、「現代のベンチャー企業を知る」をテーマに、ベンチャー企業について皆様の理解が深まるお話をさせていただきたいと思います。今回のテーマは「ベンチャーの成長の仕方」。ヒト（採用）・モノ（シェアスペース）・カネ（資金調達）に分けて解説していきましょう。

ヒト（採用）

どのような形態の会社であれ、人材採用は経営の最重要課題の1つだと思いますが、ことベンチャー企業では特に重要です。

一般的に、大企業に入社する際は、給料、福利厚生、キャリアプラン、働き方等を検討すると思いますが、ベンチャー企業ではそれらを満足させられる水準で提供することはなかなかできません。給料は大企業より低いことが多いですし、設立したての会社に手厚い福利厚生を望むことも難しいでしょう。

では、ベンチャー企業は採用に際して、何を採用候補者に提示するのでしょうか。そのひとつに「ミッション」や「ビジョン」があります。もっとシンプルに「やりがい」と捉えてもいいでしょう。



近年のベンチャー企業はミッション重視だと言われます。社会課題を捉え、その課題をビジネスで解決するために起業するという選択をしている会社が多いのです。私の支援先の例をひとつ挙げましょう。この会社の社長は元々ファッション関連の職人でした。しかし、日本のファッション産業はファストファッションをはじめとする海外勢に押されていることもあり、一時的に低迷しています。そうすると「腕はいいのに仕事がない職人」が増えてきてしまうのです。しかも、職人は営業が苦手な方が多く、なかなか新規開拓することも難しい。そこで彼は職人が仕事を見つけやすい、そして仕事の発注者が職人を見つけやすくなるようなサービスを開始しました。この会社のミッションのひとつは職人の受注確保に資すること、ひいては日本のファッション産業に貢献することです。彼のこのミッションやストーリー（原体験）は多くの方の心を打ち、たった数人で始めたビジネスが、今では多くの方が働く職場に成長しています。

このように、現代のベンチャー企業の特徴は、原体験を元にした社会課題を解決するサービスが多いことです。もちろん、会社が大きくなったときには、今まで低い給料でも頑張ってくれた従業員に、給料やストックオプション等で報いることも検討していくべきでしょう。

モノ（シェアスペース）

一般的な会社で、モノといえば、建物や土地、備品、オフィスなどが挙げられます。しかし、ベンチャー企業ではそれらをそろえるお金がない、あるいは出費を節約したいものです。ここで最近流行っているのが「コワーキングスペース」というものです。コワーキングスペースとは「執務室や会議室、備品等を共有するオフィス」のことです。つまり、オフィスを単独で借りるのではなく、複数社で借りる・シェアするというものです。

コワーキングスペースを使うことにはいくつかのメリットがあります。

- 支払いが月額でよく、月ごとに契約が可能である
- 敷金・礼金等がかからない（少ない）
- 人数の増減に対応しやすい
- 登記が自宅以外でも可能である

（注）上記は一般的なものであり、コワーキングスペースによって形態は異なります。

また、サーバやその他のソフトウェア資産を自社では持たない「クラウドサービス」が一般的になり、（前回説明した）ネットベンチャーでは、モノはPC以外何もないということも珍しくありません。ベンチャー企業では、成長を抑止してしまう余計な支出は最低限に抑えることが大原則となっているのです。



カネ（資金調達）

ベンチャー企業で一番ネックになるのがカネ、つまり資金調達です。資金調達は大きく、銀行からの借入とベンチャーキャピタル（VC）からの投資に分類されますが、今回は後者のVC投資に話を絞ります。

ベンチャー企業は、その成長のためにJカーブ（※1）を経験しなくてはならないと言われています。当然、資金がないのに赤字が続いてしまえば、資金ショートして倒産してしまいます。そこで、Jカーブの先の急成長を目指してVCからの投資を受け入れ、Jカーブを耐え抜くわけです。

一方、VC側は、ベンチャーが急成長することに期待して、いわゆるキャピタルゲインを狙います。VCは、すべてのベンチャーから資金を回収するわけではなく、数社がExit（※2）することにより資金を回収します。

今回はベンチャーイベントの見方をレクチャー

ベンチャーの成長の仕方について解説させていただきましたが、いかがでしょうか？

今回はベンチャーとの接点である「ベンチャーピッチイベント」について整理してみたいと思います。日本でもベンチャー関連のイベントが増えてきたのは嬉しい限りなのですが、今度は色々なイベントがあってどこに行けばいいかわからない、という疑問が出てきましたので、お答えしたいと思います。

※内容は変更になることがあります。

《用語・解説集》

ベンチャー業界には特有の言葉使いがあるので用語集として紹介いたします。

（※1）Jカーブ：大きな黒字を獲得する前に、大きな赤字が発生する現象。

（※2）Exit：主にIPO（新規株式公開）やバイアウトなどの方法で、ベンチャー企業やベンチャーキャピタルが投下した資金を回収すること。

