

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3回：「ベンチャーイベントについて」

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も増えてきました。

ベンチャー企業の実態を学ぶため、ベンチャーイベントにも参加してみようかと思っておりますが、東京では毎日のように多くのイベントが開催されているようです。どのようなイベントがあって、どのような点に注目すればいいか、アドバイスをお願いします。

Answerの要点

- （特に東京では）ベンチャーイベントが数多く開催されています。すべてのイベントを網羅的にチェックするのではなく、各イベントの特性を見極めることが重要です。
- イベントには主に、①世界的なイベントの日本ローカル版、②事業提携・資金調達目的のイベント、③ユーザや関係者との接点をつくるためのイベントがありますので、目的に応じて是非チェックしてください。



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。

様々な種類のベンチャーイベントが開催されている

皆さんこんにちは。トーマツベンチャーサポートの納富です。今回はベンチャーのイベントについて解説したいと思います。

近年はベンチャーブームということもあって、特に東京では、非常に多くのイベントが開催されています。イベントの種類としては、主に①世界的なイベントの日本ローカル版、②事業提携・資金調達目的のイベント、③ユーザや関係者との接点をつくるためのイベントがあります。

以下の表は、①から③のイベント例です。本稿は、ベンチャー業界についてまだまだ詳しくない方々が中心にご覧になっているかと思しますので、招待制のイベントではなく、比較的自由に参加できるイベントを紹介致します。

イベントの種類	イベント例
① 世界的なイベントの日本ローカル版	Tech in Asia / TechCrunch / Slush Asia
② 事業提携・資金調達目的のイベント	Morning Pitch / Tohmatsu Venture Summit / 各種アクセラレーションプログラム
③ ユーザや関係者との接点をつくるためのイベント	sprout / THE BRIDGE FES / SAMURAI ISLAND EXPO



ベンチャーイベントに興味があるからといって、網羅的にすべてのイベントに参加することは困難です。イベントの目的によって、ベンチャー企業のプレゼン内容も変わってきます。ご自身の興味関心に合ったイベントを見つけ、是非イベントを楽しんでいただければと思います。

これから、①から③について、詳しく紹介させていただきます。

① 世界的なイベントの日本ローカル版

ベンチャーイベントは、様々な種類が世界各地で開催されており、その日本版が国内でも開催されていることがあります。これらのイベント運営主体はメディアであることも多く、集客力が高いため、他のイベントと比較して大きなイベントとなることが珍しくありません。内容としては、ピッチコンテスト、ベンチャー企業によるブース出展、有識者による講演・パネルディスカッション等が多いように見受けられます。

ピッチコンテストは、我こそはと応募したベンチャー企業のうち、書類審査を勝ち抜いた企業が本番でピッチ（短期間のプレゼンテーション）をして優勝者を決める、という形式のものです。前述の通り、メディア主催のイベントでもあるため、優勝者やファイナリストは必然的にメディアへの露出が増えるため、自社の PR を目的として出場するベンチャー企業も数多くいます。

また、これらのイベントは海外のメディアや団体が運営主体となっているため、そのネットワークを活かして、海外の有識者を日本に招くことも少なくありません。ベンチャー企業やベンチャー投資は、まだまだ国内より海外の方が規模が大きいため、ベンチャー業界の方々にとって海外の第一人者の話を聞ける機会は非常に有益となります。

② 事業提携・資金調達目的のイベント

事業会社が開催しているベンチャーイベントには、事業提携や資金調達、ビジネスマッチング目的のイベントが多いかと思います。かくいう筆者が所属するトーマツ ベンチャーサポートも、「Morning Pitch」(<http://morningpitch.com/>) というイベントを共催しており、こちらを紹介させていただきます（筆者はこの Morning Pitch の責任者です）。

Morning Pitch はベンチャー企業と大企業（主に上場企業）の事業提携創造を目的とし

たピッチ（短時間のプレゼンテーション）イベントです。ベンチャー企業 4~5 社が登壇し、100 人を超える大企業・VC・メディアの方々がオーディエンスとして参加しています。Morning Pitch は毎週木曜の朝 7 時から開催し、2016 年 11 月現在で 170 回以上開催しています。開催当初は、登壇企業やオーディエンスよりもスタッフの方が多いような状況でしたが、今ではお陰様で毎回盛況となり、様々な事業提携や資金調達が Morning Pitch から生まれています。

なお、Morning Pitch のような事業提携を目的とするイベント以外に、例えば産業に特化したもの（FinTech（※1）、ロボット等）、ミートアップを目的とするもの、コンテスト形式のものといったイベントも多数あります。

③ ユーザや関係者との接点をつくるためのイベント

最後に、「ユーザや関係者との接点をつくる」という観点から、こちらも手前味噌ではありますが、弊社が共催している「sprout」（スプラウト）というイベントを紹介させていただきます。

sprout とは、渋谷で開催しているスタートアップのピッチイベントです。sprout に登壇するのは、BtoC のサービスを展開するベンチャー企業のみという点が特徴の一つです。ベンチャー企業がイベントに登壇する目的は、いわゆるアーリーアダプター（※2）やユーザ、自社のファンの心をつかむことです。そのため、マネタイズや市場規模といった話ではなく、自社のサービスの説明をメインにすることがコンセプトになっています。また、オーディエンス側はベンチャー企業のサービスを楽しみたい、または新しいサービスを発見したいというニーズを満たすために参加しています。それらを満たすための仕組みとして、20 秒×10 枚というスピーディなプレゼンテーションを実施したり、お酒も交えながら楽しく運営することを意識しています。

今回紹介した①~③以外にも、エンジニアリング・デザイン・HR などの専門的な内容をシェアするようなイベントや、ファッション・シェアリングエコノミーなどのテーマを絞ったイベントも多数開催されています。これらのイベントは Facebook 等の SNS でシェアされていることも多く、気になるイベントがあれば継続的にフォローしてみるのもいいかもしれません。



次回は「XTech」について

次回は XTech（クロステック）という言葉を紹介したいと思います。FashionTech や FinTech のように、産業×テクノロジーを意味する xxTech ということが数多く生まれてきています。その背景や具体例についてお話したいと思います。

《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）Finance（金融）と Technology（技術）を組み合わせた造語で、IT を使った新しい金融サービスのこと。

（※2）アーリーアダプターとは、新しいサービスや技術を比較的早期に試してみる方のこと。いわゆる「新しいもの好き」のことです。

