

2016年5月11日 Vol.25

目利きの能力を備えた投資家の時代

これまでなかったようなビジネスの成長や発展の姿は後から振り返ってみるしかその成長・発展結果を確認することはできません。既に世の中に広く存在するビジネスではなく、まったく存在しないようなビジネスの創業期は周囲の人たちに理解がなかなかされないものです。限られた資金をつぎ込んで創業した人にとってはそれに賛同し、理解を示してくれる活動資金の提供者との出会いは運命的なものがあります。成功するか失敗するかは、その時はなかなかわからないものです。ただ漠然と世の中のためにはなりそうだと程度への考えは伝わるのですが、ビジネスで成功するには、もっと違う視点も必要になります。

ビジネスを立ち上げて、一定の水準にまで企業体のレベルを持ち上げた創業者はその支援者たるエンゼル投資家やベンチャーキャピタルとともに歩むのですが、出口として株式市場に上場を果たすか新たな投資家にバトンタッチしようとしています。特に本来はプロ投資家である筈のベンチャーキャピタルは上場を出口として投資した株式をさっさと売却しようとしています。上場した後の一定期間は売却できないロックアップ期間がありますので株価はその間は比較的需給が良好で上昇傾向が見られることが多いですが、多くはその後のVCの売りが株価の頭を押さえてしまいがちです。VCに代わる目利きの能力を備えた新たな投資家の登場が待望されます。それは皆さんのような個人投資家かも知れませんが、新たな独自の視点を持った長期スタンスの機関投資家やCVC（企業ベンチャー）かも知れません。

昨日決算説明会を行ったガイアックス（3775・名証セントレックス）はまさにそうしたCVC型企業の典型です。つまり同社はネット監視ビジネスで培ってきたビジネスノウハウを背景にシェアリングエコノミー関連ビジネスの先駆的な存在として飛躍を目指しています。自社展開とともにビジネスで培ってきた目利き力を活用し様々な分野で先駆的に活躍するシェアリングエコノミー企業にも少額出資し優位性を発揮しようと考えています。

ところでそうした目利きの能力はどこから生まれるのでしょうか。それは幾多の失敗の中から生まれると言っても過言ではありません。経営者にとっては失敗をすることは人生の敗北者となって二度と立ち上がれない悪い仕組みが日本社会には依然として蔓延しています。米国のように失敗しても改めて企業を興しチャレンジする社会の土壌が日本には求められています。今話題の米大統領候補のトランプ氏は不動産王として成功を収め、大統領の椅子を狙うまでに至っている訳ですが、そのトランプ氏もこれまで幾度となく失敗（倒産）を繰り返してきたと言われています。物作り大国の日本でも技術の造詣がある経営者が社会の広く役立ちそうな最先端の製品づくりを行い、ヒト、モノ、カネをつぎ

東京 IPO 特別コラム

込み新市場を求めようと頑張っています。ビジネスには創業期と発展期、成熟期、衰退期が社会や技術の変化とともにやってきます。創業し、多少でも方向性が見えてくれば銀行融資を受けたり、友人、知人に資金を投じてもらい企業基盤の構築を図ることになりますが、その後に上場の道筋を描いて IPO までこぎつけることができ、更なる発展の礎を構築できればまずは成功と言えます。問題は上場まで応援してもらった投資家に代わって上場後に応援してもらおう投資家にいかにアピールするかになります。IR の重要性はそこで生まれます。IR には上場後の成長の方向性を示せる結果を残せるそのビジネスを考案し選択した優れた創業経営者とそのビジネスの目利きができる株価の変動にへこたれない不特定多数の投資家が必要になります。今日買って明日売る株価の変動に一喜一憂する投資家ではなく様々な視点で未来を予測できる投資家が求められているのかも知れません。

(東京 IPO コラムニスト 松尾範久)