

本物の起業家を発掘し、ベンチャー企業の成長を支援する

日本の多くのベンチャーキャピタル（以下、VC）は、ミドルステージ（成長前期）以降のベンチャー企業に投資している。中でもIPO（株式上場）に近いベンチャー企業に投資が集中する。その理由はIPOによるキャピタルゲインで投資資金を素早く回収できる可能性が高いから。しかし、本当に資金を必要としているのは、ミドルステージのベンチャー企業よりも、アーリーステージ（創業期）のベンチャー企業だろう。そして、このアーリーステージのベンチャー企業に対して「資本」と「人材」を投資しているのが、今回紹介するPE&HRだ。今回は代表の山本に、ベンチャービジネスに懸ける想い、成長するベンチャー企業の見極め方などを聞いた。



PE&HR 代表取締役 **山本 亮二郎** やまもと りょうじろう

PROFILE
1968年生まれ。早稲田大学を卒業後、株式会社インテリジェンスなどを経て、フューチャーベンチャーキャピタル株式会社に入社。アーリーステージのベンチャー企業を中心に投資し、投資先企業の成長支援に注力する。取締役を務めた2社がIPOを果たす。退職後に上場した夢の街創造委員会株式会社は、売上のない設立段階に約3億円のバリュエーション（企業価値評価）で投資し、IPO時に223.7億円の時価総額となった。また株式会社インテリジェンス（JASDAQ）とフューチャーベンチャーキャピタル株式会社（ヘラクレス）には社員株主として出資し、両社とも在職中にIPOを果たす。2003年にPE&HR株式会社を設立し、代表取締役就任。（講師実績：明治大学、大阪府立大学大学院、東京経済大学、厚生労働省大学等委託訓練講座）

人材紹介会社とVCで得た経験

山本さんは前職では独立系VCで活躍していたと聞きました。その後、2003年にPE&HRを立ち上げ、「資本」と「人材」を投資する新しい形のキャピタル事業を展開しています。なぜVCを離れて、新たな会社を立ち上げようと思ったのですか？

山本：「資本」と「人材」の両方を投資している会社は日本にはなかったからです。そしてアーリーステージのベンチャー企業には、その2つが決定的に不足していた。私は前々職で人材紹介会社のインテリジェンスに勤めていました。インテリジェンスでは京都支店の新規立ち上げに携わり、多くの中小・ベンチャー企業の経営者とお会いし、人材関連のお

手伝いをしました。その中で強く感じたことが、「企業の成長を支援するためには、人材の提供だけでは限界がある」ということ。企業は人材だけでなく、資本、つまりお金も必要としていたのです。そこで私は独立系のVCに転職しました。そのVCでは3年間で13社の投資に携わりました。現在までにその中の2社がIPOを果たし、全体の投資金額を大きく上回るキャピタルゲインを得ることができました。

そして2003年、これまでの経験を活かすべく、PE&HRを立ち上げたわけです。「PE」とはPrivate Equity（投資）、「HR」とはHuman Capital（人材）を意味しています。

なるほど。では御社のこれまでの投資実績を教えてください。

なセミナー・交流会で出会うの場を作っています。このようにして当社は、ベンチャー企業にもっとも集まりにくい「資本」と「人材」を提供しているわけです。

もうひとつの理由は、ビジネスとして魅力があると考えているからです。一般的にアーリーステージのベンチャー企業への投資は「ハイリスク・ハイリターン」だと言われています。なぜなら、設立間もないベンチャー企業には分析に値する過去の財務情報や目に見える商品が無いからです。つまり通常のデューデリジェンス（企業調査）ができないので、投資判断もし難い。しかし、当社は起業家の才能を見抜く力とベンチャー企業を、実践的に成長支援する手段を持っていますので、「ミドルリスク・ハイリターン」の投資が可能だと考えています。そもそも、高い成長性に投資するのがベンチャーキャピタルであるはず。

レベルの人間であれば、投資の成功率は格段に高くなります。ですから私たちは24時間365日、起業家とベンチャー企業のことを深く考え続けています。もちろん全てのVCではありませんが、大企業の一員としてキャピタル事業をやっている一部の大手VCの方々は、想いの強さが全く違うと負っています。

またベンチャー企業には起業家の魂、つまり個性や使命感が如実に反映されます。そして、起業家の個性や使命感とその事業内容が一致していれば、その企業は成長する可能性が高い。

あとは「信念」ですね。企業経営において、起業家はいくつもの壁にぶつかります。その時に石にしがみついても事業を成功させようという「信念」を持っているかどうか。強い「信念」があれば、企業を継続的に成長させることができます。

御社の今後のビジョンを聞かせてください。

山本：本物の起業家を発掘し、「資本」と「人材」を提供するのが当社の使命だと思っています。中でも若者や女性など、次代を担う起業家と共に社会を創っていききたいと思っています。また、もっと若い人たちが、たとえば中高生など10代の人たちにも、会社に所属するだけでなく自ら「起業」という生き方もあるのだということを伝えたいですね。

次回は、PE&HRが投資をしたベンチャー企業の実例を紹介していきます。

起業家の個性と事業内容が一致しているか

御社が投資を決める時、どうやってベンチャー企業の将来性を判断しているのですか？

山本：まず何よりも起業家を見ます。アーリーステージのベンチャー企業を見極める方法は起業家との面談しかありません。その面談で起業家から飛びぬけた才能を感じる事ができれば、投資の対象となります。本物の起業家は、生まれながらにして飛びぬけた才能を持っているんです。私たちがその才能を見極められる

一流の起業家を見極める方法を教えてください。

山本：ひとつは、一流の起業家に会うということです。たとえば私の場合、創業前後に一代で1兆円の時価総額を超える企業を創った方と何度もお会いしました。ひとつの産業を創ったとも言える方ですが、その存在がどれほど巨大であるか、体中で感じました。そして、その起業家の個性そのものが会社の理念であり事業であることに気づいたのです。この仕事をやる上で、そのような体験は不可欠だと思います。

会社概要

PE&HR 株式会社
設立 / 2003年5月20日
資本金 / 78,250,000円（資本準備金含む）
事業内容 / 投資事業、事業創造型コンサルティング事業、若手経営人材発掘事業（許可番号 / 13-ユ-300278）、ベンチャー企業向けオフィス事業
運用ファンド / 若手起業家のための投資事業有限責任組合（2004年5月20日設立）、Social Entrepreneur 投資事業有限責任組合（2006年4月24日設立）、関西インキュベーション投資事業有限責任組合（2007年9月28日設立）
出資者 / 政府関連機関、大手銀行グループ、地方銀行（複数）、大手総合商社、上場企業（インターネット関連、総合生活関連、通信機器関連）、インキュベーター
URL / <http://www.pehr.jp/>（コーポレートサイト）
<http://www.s-venture.jp/>（ベンチャー企業特化型 転職支援サイト）

PE&HR 投資先企業 (10社抜粋)

No.	事業内容	投資時点 代表者年齢	設立年月	投資年月	支援開始ステージ		最近ファイナンス 上昇率 (時価/取得価格)	株式公開 (IPO) 準備			支援内容		
					スタートアップ	アーリー		目標基準期	監査法人	主幹証券	役員派遣	コンサルティング	人材採用
1	クロスメディアマーケティング領域における開発型メディア商社	40代	2004年3月	2004年8月	●		2000.0%	2011年2月期			●	CFO業務	●
2	リラクゼーション領域における店舗運営、施術士派遣、データベースマーケティング	30代	2000年7月	2004年8月		●	133.3%	2011年3月期				CFO業務	●
3	モバイルを中心にオンラインマーケティングをワンストップで提供	20代	2001年4月	2004年9月		●	4000.0%	2009年9月期	●	●	●	CFO業務 事業開発	●
4	マンガの特化型販売サイト運営（ポップカルチャーを軸に事業を展開）	30代	2005年6月	2005年8月	●		307.7%						●
5	デジタルコンテンツのマーケットプレイス（CGMサイト）運営	20代	2005年8月	2006年5月	●		300.0%	2010年12月期				CFO業務 事業開発	
6	インディーズ音楽を中心とした音楽ポータルサイトの運営	30代	2006年2月	2007年7月	●		113.3%				●	事業開発	
7	専門性の高い分野のエンジニアに特化した特定労働者派遣事業	30代	2005年1月	2007年8月		●	100.0%	2009年10月期	●	●			
8	世界で活躍するアスリートとサポーターをつなぐスポーツ関連事業	30代	2006年11月	2007年9月	●		100.0%					CFO業務 事業開発	
9	3Dバーチャルワールドにおける総合エンターテイメントモールの運営	30代	2006年6月	2007年12月		●	100.0%	2009年3月期	●	●		事業開発 営業支援	●
10	素材と製法にこだわった洋菓子店をトレーラー型出店で展開	30代	2005年6月	2008年6月		●	100.0%					CFO業務	●

※キャピタルゲイン：債券や株式など資産価格の上昇による利益のこと。ここでは投資対象の株式を売却することによって得られる利益を指す。
※新株予約権：予め定められた条件で、会社に対して新株式の発行もしくは自己株式の提供を請求し、それを購入できる権利のこと。

既存のVCがやっていないことに挑む

なぜ御社はアーリーステージのベンチャー企業に投資しているのですか？投資リスクが高いため、多くのVCは投資を敬遠するステージだと思われています。

山本：理由は2つあります。ひとつは当社自身がベンチャー企業として強い使命感を持っているからです。まず日本の多くのVCは、アーリーステージの段階からのベンチャー支援はしていません。本来、最も資本を必要としているのはアーリーステージのベンチャー企業です。しかし、既存の大手VCはそのステージのベンチャー企業への投資には積極的ではない。

その代わり、ミドルステージ以降の特定のベンチャー企業に投資を集中させている。比較的短い期間で投資効率を追求して、勝ち馬に乗ろうとしているわけです。また人材紹介会社も、アーリーステージのベンチャー企業は眼中にありません。設立間もないベンチャー企業から100万円単位の紹介手数料をいただくことは難しく、採用人数も少ないからです。しかし、当社の事業目的は単に「人材を紹介する」ということではありません。投資家として高い評価ができれば、紹介手数料は頂かず、新株予約権で取引することも可能です。一方、アーリーステージのベンチャー企業で働きたいという人材は、世の中に必ず存在します。当社では「すごいベンチャー転職サイト」(http://www.s-venture.jp/)というWebサイトや定期的