



VCから資金調達をするポイント、VCとの 付き合い方・活用法

起業家相互支援クラブ21 第18回例会 添付資料1

2004年5月19日

ブレークスルー パートナーズ
マネージングディレクター

赤羽 雄二

akaba@b-t-partners.com

www.b-t-partners.com

1. VCから資金調達をすることによって生じる 責任、義務、負担

- VCは出資して取得した株式の売却益を収益とするため、上場、売却を前提とする
- 株主総会・取締役会など、商法に則った企業経営が要求される(本来、当たり前)
- 資本政策に関して、会社側とVCとで利害調整の必要な場合がある
- 優先株・役員選任優先権など、投資家の権利がある程度優先される
- 株式買戻し条項、希薄化防止条項など、投資契約上の各種制約がある
- 報告責任(月次決算報告、事業戦略方針など)を持つ。それ自身は当たり前だが、そのコストが適正レベルを超える場合もある

2. VCから資金調達をするポイント

- VCの投資アプローチ
 - 投資基準(どういったレベルのベンチャーを求めるのか)
 - 投資決定、振込みまでに必要な時間・プロセス
 - 1社あたり、1回あたりの一般的な投資額
 - 投資ステージ
 - 投資条件(取締役の派遣、その他の条件など)
 - 投資姿勢(リードインベスター、フォロワーなど)
- VCから資金調達をするポイント
 - 事業計画の質を高めるには
 - 経営者、経営チームの質
 - 資金調達方針(投資家が企業価値が上がると判断する節目を理解して立案)
 - 弁護士などの活用
 - 交渉プロセス、交渉方法

3. VCとの付き合い方、活用法

- VCの立場から：
 - 投資後のフォローの目的、方法（内容、頻度、時間）
 - ベンチャーに期待する
 - 投資家への報告、コンタクトのしかた
 - 経営の姿勢、経営のあり方、経営戦略への取り組み、外部資源の活用
 - 資金の使い方
 - 追加調達のしかた

- VCと付き合うポイント、活用するポイント
 - VCから最大の価値を引き出すためには
 - VCと付き合う負担を過剰にしないためには

4. 資金調達までのステップ

第1フェーズ(2ヶ月程度*)
事業計画の作成・見直し

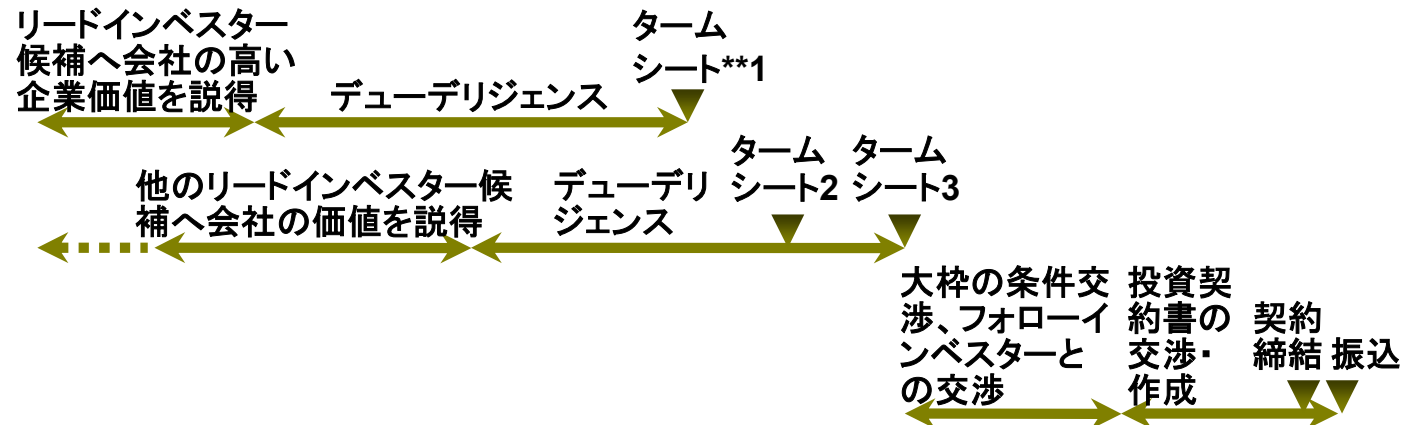
第2フェーズ(6ヶ月程度)
資金調達

- 説得力ある合理的な事業計画の作成
- 資金調達方針の立案とVCへの説明資料作成、コンタクト準備

- VCへの説明、高い企業価値を説得
- VCとの頻繁な打ち合わせ・徹底的な交渉で、ベンチャーにとってできるだけ有利な投資条件を交渉、獲得



事業計画の作成・具体的な資金調達方針の立案
VCへのコンタクト開始



複数のタームシートを獲得することが交渉を有利に進める鍵

* 場合によっては3ヶ月程度必要

** 投資条件骨子へのソフトコミットメント(法的な拘束力はないが、業界プロフェッショナル間で強い拘束力を持つ)