

新しいことの吸収が醍醐味 エンジェルは毎日勉強です

平 強氏

米国シリコンバレーで活躍する日本人エンジェルの第一人者。創業期に出資した米Jungle Corp.を米Amazon.com, Inc.に売却した際、約300倍もの投資回収を実現し、多大な資産を築く。エンジェルとなる以前、三洋電機の米国法人社長を20年間にわたって務めた平氏は、日本のベンチャー創業環境の違いについて痛烈に語る。

——平さんは、どのようにしてエンジェルとなられたのでしょうか。

僕は現在、米国シリコンバレーでエンジェルとして活動していますが、僕の場合、一般的なシリコンバレーのエンジェルのように自分で起業して財を築いたというのとはちょっと違いますね。三洋電機の米国法人である米Sanyo Semiconductor Corp.の社長を20年間務めました。米国法人の社長といっても、それほど多額の給料を

もらえるわけではありません。

三洋電機を辞めて1996年に独立した際、エンジェル投資のようなことをやりたいと思っていたのですが、辞めた直後の最初の投資案件で大きな成功を取めることができたのです。米Stanford Universityのインド系の大学院生5人が斬新な検索エンジン技術を開発していて、それを基に設立された米Jungle Corp.というベンチャー企業に出資しました。

シリコンバレーにはインド人のエンジェルが、同じインド人の起業家を支援する「TiE (The Indus Entrepreneurs)」という組織があります。その組織が催した起業家と投資家の交流会で、たまたまインド人の知人に会いました。その足でStanford Universityに連れて行かれ、彼の知り合いだったJungle社の大学院生のプレゼンテーションを聞くことになったのです。

結局、その技術に大きな可能性を

感じた僕は、彼らのために創業資金を集める約束をし、さまざまな知人を駆け回り、最終的に75万ドルの資金を集めることができました。私自身も三洋電機時代にためた、なけなしの約5万ドル(500万円)を出資金として入れました。

本当は、自分はお金を出さなくてもよかったのですが、米国では他のエンジェルなどに投資を募ると、向こうは必ず「あなたもお金出しているの?」とまず聞いてくるわけです。「自分も当然出している」と言えば、相手の投資家に対する説得力が全く違う。それで、僕はなけなしの自分のお金を入れた。逆に、そこまでの姿勢と覚悟を示したからこそ、75万ドルもの創業資金を集めることができたんです。

当時はインターネット・バブルが起きている直前でしたが、Junglee社は設立2年目には自社の検索エンジン技術を米Washington Post Co.に納入することに成功し、既に2億円の売り上げを得ていました。このJunglee社を1998年、米Amazon.com, Inc.が買ってくることになりました。株式交換で売却したのですが、インターネット・ブームさなかの当時のこと。Amazon社はその後、株式分割をどんどんやりました。3分割を3回行ったのですが、分割しても株価はすぐに元に帰り、結局3×3でAmazon社の株価は27倍くらいになりました。

Junglee社の株価は、Amazon社に買収される前の段階で10倍くらいになっていましたから、創業期にシード・マネー(創業資金)を入れていた僕ら

たいら つよし 1963年に東京理科大学 電気工学科を卒業。同年、東京三洋電機に入社し、以降、半導体事業に従事。日本テキサス・インスツルメンツ、米Fairchild Semiconductor社を経て、1976年より三洋電機の米国法人であるSanyo Semiconductor Corp.の社長に就任。20年間にわたり米国事業を主導し、同社のデジタル・カメラ技術の礎を築く。1996年に同社を退社し、エンジェルとして独立。後に米Amazon.com, Inc.に採用された検索エンジンを開発する米Junglee Corp.にエンジェルとして出資し、300倍の価格でAmazon.com社に売却。主な投資先は、米Silicon Storage Technology社、米Nanya Networks社、ノバテックなど。1939年生まれ。69歳。

は、通算で300倍以上になった。僕の入っていた5万ドルは20億円くらいになりました。もちろん2001年にネット・バブルがはじけて株価がドーンと下がりましたので、実際に現金として手に入れられたお金ははるかに少ないですが、何はともあれ、このJunglee社の成功で得た資金を、僕はその後のエンジェル活動の原資にしたわけです。

——最初の案件で「ホームラン」だったと。

そうですね。まさにベスト・タイミングだった。当時は米Yahoo! Inc.ができて、その後、先のJunglee社が登場すると、インターネット・バブルのさなかでした。Junglee社の技術は、現在ではAmazon社の価格比較用検索エンジンの基盤になっています。

面白い話があります。実は米Google Inc.の創業者たちとうちのJunglee社の創業者らは、Stanford Universityでの指導教官が一緒なんです。それでJunglee社の方がGoogle社よりも先に創業して、事業が軌道に乗りつつあったものですから、ある時、Google社の創業者らがJunglee社の面々に、Google社の技術を200万ドルで買ってくれと頼みに来たそうです。もっとも、当時のJunglee社はまだスタ

ートアップの段階でしたから、お金があるわけじゃない。それで、最終的にはごめんなさいということになったんです。

話はこれで終わりません。1998年にJunglee社がAmazon社に買われた後、Amazon社は急成長を遂げました。それで今度はAmazon社にいるJunglee社の面々が、Google社に「2億ドルで売ってくれないか、Amazon社としてその値段で買いたい」と頼みに行った。そしたら「いや、今ウチを買うなら10億ドルだ」と言われて、話は流れまして…。その後は誰もが知っているように、Google社は急成長・大成功したわけです。考えてみれば、あのころはみんな同じ穴のムジナでしたわ。

一世を風靡する技術は、時とともに移り変わります。米eBay社などのネット・バブルは比較的記憶に新しいですが、その前は半導体バブル、通信バブルというものもあった。今はだいぶ落ち着いてきて、次はグリーン関連技術に注目が集まるかもしれません。

——そもそも平さんがエンジェルになるうと思ひ始めたのは、何がキッカケだったのですか。

1976年に三洋電機の米国法人Sanyo Semiconductor社を立ち上げ

たのですが、設立したはいいものの、当時は売るのがなかった。とにかくお客さんをつかんで来てはご要望を聞いて、ICを開発するしかなかった。クルマのエアコン用ICとかを東京の開発陣に作らせては、全米を売り歩きました。ファブレスの半導体メーカーが登場してきたころには、今の台湾TSMCみたいなシリコン・ファウンドリー事業も手掛けました。具体的には、米Cirrus Logic, Inc.のICを製造しました。そんなこんなで三洋電機時代は、常に何かを製造せざるを得ない状況の中で商売をしていました。それはもう、ベンチャー企業を運営しているのとほとんど変わらないんです。

そんな中、電源管理技術を手掛ける米Picopower社というベンチャー企業に出会う機会がありました。それで三洋電機の半導体事業部として、Picopower社に出資することになったのです。結局、同社は先のCirrus Logic社が買ってくれることになり、さらにPicopower社買収後のCirrus Logic社が、これまたものすごい勢いで伸びていった。三洋電機は100万ドルをPicopower社に出資したのですが、ピーク時には40億～50億円もの額になった。自分のお金ではなく会社の事業でしたが、なるほど、ベンチャー投資というのはこういうものかと思いました。

三洋電機を辞めた直後から、いずれこのPicopower社のような成功企業をもう一回つくってみたいと思っていた。もちろん当時、自分のお金はあまりないわけですから、Junglee社の

ときも、ほかからお金を集めてきました。三洋電機時代に、Picopower社の案件で資金を提供してくれた台湾の知人がおり、彼らの資金合計75万ドルがJunglee社の創業資金になったわけです。

——今まで何社くらいに投資してきましたか。

つぶれた出資先が既にたくさんあります。つぶれたところはもう頭に残っていませんが、少なくとも合計20社くらいには投資しました。このうち存続している会社が7～8社でしょうか。

——2004年に上梓された著書『エンジニアよ 挑戦せよ』では、成功した出資先を紹介したわけですね。

あの本で取り上げたのは成功例ばかりで、結果的に失敗例については書きませんでした。あの本を出版した後、「お前の投資は100%成功しているのか」と言われましたが、決してそんなことはありません。むしろ失敗の方が多くくらいです。現在、次の本を執筆していますが、今度は失敗した事例ばかりです。最初の本で失敗例を紹介しなかったのは、それらの企業が失敗という状況になる前に書いていたからです。ベンチャー企業が創業し、いろいろ頑張って最終的に失敗と分かるまで通常、5～10年はかかるものです。

——投資対象とするベンチャー企業はどのような分野でしょう。



私は元半導体エンジニアですが、専門から多少離れた分野のベンチャー企業に出資することもあります。例えば、ソフトウェア分野なんて本来は私の専門から離れているわけですが、先の大成功したJunglee社なんて、まさにソフトウェアなわけです。ですから、やらないということはないのですが、専門から離れた分野への投資案件数は比較的少ないです。分からないから少なくなる。例えば、バイオ関連なんかは当然分かりませんので全くやりません。けれども、逆に分からないから当たる場合があります。Junglee社みたいに大化けすることもある。

——やはりご自身の専門である半導体関連が多いのでしょうか。

半導体関連にも投資しましたが、今はもう、もうかりません。半導体での経験は確かに私の基礎になっていますが、LSIのチップそのものではなく、チップを使った応用例や通信関連技術などへの投資が多いですね。あとは、もちろんIT関係には投資しています。米国ではIT関連企業が多く存在しますから。

——ベンチャー企業への投資の可否を判断する際、エンジニアとしてのご自身の経験は役立つものですか。

技術のバックグラウンドがあることで、隣の分野の話聞いても、その中で何がポイントかは分かる。だから、あまり的を外れない範囲で投資対象を選んでいきます。

エンジェルは別にエンジニア出身

でなくてもいいかもしれませんが、何か自分のよりどころになる専門領域があれば、それを基準に判断を下せるわけです。例えば、マーケティングの専門家であれば、マーケティングの観点からそのベンチャー企業の新製品がどうなのかを判断できるように、私の場合は半導体の技術者という側面からベンチャー企業を見ています。

そもそも技術者といってもいろいろな分野があります。新しい分野に出合うたびにその都度、ある程度推測しながら進めていくしかありません。そして、出資先の会社が動きだすと、その活動からも知識を得られる。こうして、その分野の様子が徐々に分かってくる。これを基にして、具体的に判断できるようになっていくという面はあると思います。

だから、今は毎日が勉強の連続という感じです。エンジェルという活動は、ものすごく楽しい。新しいことを見ながら自分が常に勉強していけるのは、何物にも替え難い、面白い経験です。一つの会社を育てていくという意味の楽しみももちろんありますが、新しいものを次々に見えていけるという楽しみこそ、エンジェルならではの醍醐味です。

——日本のベンチャー企業への投資については、どう考えていますか。

日本では、神奈川県にあるVCのTSUNAMIネットワークパートナーズと一緒に活動しています。僕がアドバイザーとなり、彼らが投資したベンチャー企業に、僕も一緒に投資してい

る例が何件かあります。TSUNAMIが探してきた案件に対して個人的に出資することもあるし、逆に僕が見つけてきた案件にTSUNAMIに出資してもらうこともある。米国の投資案件については、僕が見つけてきたところにTSUNAMIからも出資してもらう形態がほとんどです。ただし、残念ながら彼らに投資してもらったベンチャー企業はすべて、いまだに出口が見えません。

それにしても、日本のVCはあまりに資金が少ない。投資残高で米国の1/20の規模、1社当たりで数千万円という程度の出資ではベンチャー企業を育てることはままなりません。エンジェル税制も所得控除の上限が100万円では話にならない。それこそ1億円でも10億円でも控除できるようにして投資を呼び込むべきです。

日本では、高度成長期までは、役人が税制や補助金などを通して富の配分をコントロールしてきた。日本経済は終戦後、それで国が大きくなってきたのです。日本に大企業を育て、これによって日本の国力を高めていく。この仕組みを回していくのに官僚が大きく貢献した点は認めます。ところが今はそれじゃ国が持たない。グローバルに伴い世界と競争しなければならぬときに、官僚が物事をすべて決めては間に合わないですよ。投資をして巨額のお金を生み出し、結果として雇用を拡大させるという流れに持ち込む必要がある。金持ちをつくるという制度を構築しなければ、経済そのものが活性化されないと思います。