M&Aエグジットで

シリアルアントレプレナー

連続起業家になる

WAKE TOMOYA
和家 智也

CROSSMEDIA PUBLISHING

M&Aエグジットで、連続起業家が次々誕生！

私が初めて「連続起業家」という言葉を聞いたのは、２０１５年春のことでした。

それは、早稲田大学ビジネススクール（ＷＢＳ）の授業でのことです。

「二度以上会社を創業している起業家を『シリアルアントレプレナー』と呼び、アメリカではベンチャー業界を活性化する存在として注目されている」

というものでした。連続的（シリアル）に起業する人（アントレプレナー）という意味で、日本語では**「連続起業家」**と訳されます。

一度目の起業で会社を大きく成長させ、ＩＰＯ（新規株式公開）か、Ｍ＆Ａ（合併・買収）で会社を売却。ＩＰＯまたはＭ＆Ａという**「エグジット」**を経験し、そこで得た資金・経験・人脈・情報をもとに新たな会社を創業した人のことです。

早稲田大学ビジネススクール在学中、海外研修で米国シリコンバレーを訪問し、実際に出会った連続起業家の一言がいまでも忘れられません。

「ベンチャー起業家は起業の専門家であって、必ずしも企業経営のプロではないよ。経営のプロじゃない創業者が社長に居座るのは、社員、顧客、投資家、そして社会に対して不利益」

これは、それまで私が持っていた社長という存在概念が崩れた瞬間でした。日本的な「ある種のカリスマ性を持つ創業者は限界まで社長に残るべき」という発想は、企業文化の違うシリコンバレーでは必ずしも当てはまらなかったのです。

それと同時に、連続起業家という存在が、これからのベンチャー業界を活性化する意味を初めて理解した瞬間でもありました。日本も米国にならい、**ベンチャーのエコシステム（生態系）**を創造し、力強く循環させていくことが今後の経済発展に必要になるのです。

フリマアプリ「メルカリ」の代表取締役会長兼ＣＥＯの山田進太郎氏も連続起業家の一人です。

山田氏は、２００１年８月に創業したウノウ株式会社を２０１０年８月に米国最大手のソーシャルゲーム企業 Zynga Game Network（ジンガ）へＭ＆Ａにより売却。ジンガを２０１２年１月に退職し、世界一周の旅へ出ます。その後、２０１３年２月、Ｍ＆Ａで得た資金をもとに２度目の会社であるメルカリを創業しました。

メルカリは、創業わずか数年でユニコーン企業と呼ばれる時価総額10億ドル（約１１００億円）を超える企業となり、２０１８年６月19日に東証マザーズに上場を果たしました。

現在、日本でも連続起業家という新たな存在が生まれつつあります。

２０１８年６月21日の日本経済新聞朝刊には、「上場より大企業傘下、ベンチャーのＭ＆ＡがＩＰＯの件数を上回る」という大きな記事が出ました。あえてＩＰＯを目指さないという、まさに、日本のベンチャーのエグジット環境が変わる潮目ともいえる出来事です。

ベンチャー起業家たちは、「M&A（買収される）」という本来どこか距離を置きたくなる言葉に対して、自ら好んで歩み寄っています。**一昔前の「会社は自分の城、社員は自分の家族」といわれた時代とは、生き方も価値観も違う、それがこれからのベンチャー起業家の新たな姿なのです。**

ところが、日本ではベンチャー企業のM&A市場がまったくの未成熟です。

たしかに、昨今の後継者不足問題に関連する事業承継のM&Aは盛んに行なわれています。

しかし、ベンチャー企業のM&Aはまったくの別物だといえます。

ベンチャービジネスは既存産業とは異なり不確実要素の塊です。そのため新しく生まれたビジネスモデルを十分に理解し、価値を見定めることが極めて困難です。

加えて、悩みの尽きないベンチャー起業家の気持ちに寄り添い、一緒にゴールに向かって伴走できるプロのM&Aアドバイザーが不在ということもあります。

私は、米国のベンチャー業界のように、連続起業家が日本でも求められる時代になっていくと確信しています。そして、起業家がＭ＆Ａエグジットできる市場と環境を作っていきたいと考えるようになりました。

ベンチャーのエコシステムが機能すれば、ベンチャー業界がもっと元気になるだけでなく、起業家もより幸せな生き方を選択できると考えたからです。

日本における連続起業家の誕生。それは、私の周りだけでなく、読者のみなさんの周りでも身近に起きようとしています。

本書が、連続起業家を目指すきっかけになればと願っています。

CONTENTS

M&Aエグジットで、連続起業家が次々誕生！……2

第1章　「連続起業家」の実像

とどまることを知らない連続起業家たち……16
M&Aエグジットとは？……20
M&Aエグジットをした起業家はどうなるの？……24
すべてのベンチャー社長がIPOを目指すわけではない……29
あなたは連続起業家タイプなのか？……32

CONTENTS

第2章　なぜ、ベンチャーのM&Aエグジットが盛り上がっているのか？

米国と日本のベンチャー環境は、こんなにも違う！……40
いま、日本のベンチャー業界に、
大きな投資マネーが流れ込んできている……44
日本の大企業はベンチャー企業に興味津々……47
上場企業のM&AはIRのため？……51
ミレニアル型起業家が考えていること……53
大企業に買収されることがいまやステータス……55
起業家がM&Aエグジットをしたい理由……57
【コラム】起業家は、走り続けることに疲れる時が来る。
その時、私は連続起業家という選択をした。

CONTENTS

第3章　会社を売るか続けるか？決断のための4つの視点

社長として、いつまで走り続ければよいのか？……72
連続起業家になるメリット……76
人生は一度きりだが社長人生は一度だけじゃない……80
連続起業家を目指すときに立ちはだかる「壁」……82
壁①買い手の壁「自分の会社は、そもそも売れるの？」……84
壁②社員の壁「社員をどうする？」……87
壁③銀行の壁「借り入れをどうする？」……89
壁④株主の壁「株主をどう説得する？」……93
社長の心はいつも揺れ動くもの……96

【コラム】独自開発の商品がヒットした。
でも、あえて私は立ち止まりました。

CONTENTS

第4章　エグジットする！と決めたなら

M&A交渉とは「戦場」である……108
複数事業は、事前に整理する……111
取引先にはあくまで「ダマテン」を貫く……115
社長の迷いは買い手に見抜かれる！……119

【コラム】あのとき、M&Aという言葉を知っていたら
倒産させずにうまく会社を閉じることができた。

CONTENTS

第5章　会社を売るまでの流れ

基本的なM&Aエグジットの流れ……132
①企業価値算定（バリュエーション）……136
②M&A提案資料の作成……139
③候補会社のリストアップと選定……142
④候補会社へ打診・トップ面談・譲渡条件の交渉……145
⑤基本合意書の締結……148
⑥デューデリジェンス（買収監査）の実施……152
⑦株式譲渡契約書の締結……156
⑧引き継ぎ……160

第6章　会社を「高く」売る！

ディスカウントされないための知識防衛……164
企業価値算定の3つの教科書的手法……166

CONTENTS

高く売れる会社の共通点……172
高く売れたベンチャー企業の決算書の特徴……175
高く売りたくても見えない上限＝のれん縛り……182

第7章　エグジット成功のカギを握る M＆Aアドバイザー選び

M＆Aアドバイザーは何をしてくれるの？……186
失敗を重ねてきたアドバイザーだけが話をまとめられる……188
どんなM＆Aアドバイザーにも強い分野と弱い分野がある……193
M＆Aアドバイザーの力量を確かめるキラークエスチョン……196
命を懸けてきた事業の価値がわかる人へ……202

おわりに……205