

日本におけるベンチャーファイナンスのあり方

近年、ベンチャー企業数が増加傾向にあり、ベンチャー企業の資金調達額も昔と比べると大きくなっている。また少数ではあるが、ユニコーン企業も誕生している。しかし、発展の余地はまだまだあるように考えられる。そのため、日本のベンチャー企業の「資金調達」「出口戦略」など、ベンチャーファイナンスの現状や課題について分析し、より良いものにするための具体的方策について考えてほしい。

【論点1】ベンチャー企業の資金調達の現状と課題

ベンチャー企業の資金調達方法は多岐にわたり、その成長ステージに応じて多くの課題が存在している。例えば、海外VC等からの投資が有効であるのかなど、十分な見解が得られていないようなケースもある。そこで、成長ステージごとに現状の資金調達の方法を整理し、そこから見出される課題が何かを考えてほしい。(なお複数のステージで被る課題がある場合、まとめて記載してもよい)

【論点2】非上場株式のプライマリーマーケットとセカンダリーマーケット

世界的に見ると、非上場株式のセカンダリーマーケットにおける取引量は増加しており、日本でも整備が進められている。しかし、現在に至るまで、日本の非上場株式のセカンダリーマーケットの取引量は大幅な増加が見られていない。そこで、非上場株式のセカンダリーマーケットを活発にさせるためには、果たしてこれまでのような制度変更だけでよいのであろうか。プライマリーマーケット、セカンダリーマーケット両面から、現状と課題を整理して、日本で未上場株式のセカンダリーマーケットを機能させるには何が必要か、考えてほしい。

【論点3】出口戦略における現状と課題

出資者がベンチャー企業へ出資する目的は多岐にわたるが、主として出口（保有株式売却時）での利益獲得を期待している。しかし、日本の出口戦略を巡っては、売り手と買い手における企業価値の合意など、さまざまな課題が指摘されている。では、ベンチャーファイナンスにおいて、よい出口戦略とはどのようなものであろうか。出口戦略の現状と課題について、企業、出資者双方の視点から考えてほしい。

【論点4】望ましいベンチャーファイナンスに向けた具体的方策

論点1、2、3で議論した内容を踏まえ、日本における望ましいベンチャーファイナンスの定義付けをしてほしい。(こちらは多様な観点から考えていただきたい)その後、各論点で明らかになった現状と課題を踏まえ、それを改善する具体的な提案を考えていただきたい。

【留意点1】ステークホルダー

ベンチャー企業は、成長するにつれて様々なステークホルダーと関係をもつ。そのため、ベンチャー企業から見た視点だけでなく、起業家や出資者など様々な視点を持ってほしい。

※補足説明

- ベンチャー企業の定義は「新しい技術、新しいビジネスモデルを中核とする新規事業により、急速な成長を目指す新興企業」とすること。
- どのような出口戦略を取るかは企業ごとに異なる。そのため IPO すべき、M&A すべき、といった結論や討論は控えていただきたい。
- 論点4の提言に関して、出口戦略後に対するものは避けていただきたい。