



## 当社のサポート事例

当社のクライアントで、ある電子商取引の仕組みを考案し、そのアイデアをもとに起業された方がいます。当初は、サラリーマンとの「2足のワラジ」でできる範囲内で事業化を進めていく予定でしたが、あるきっかけから米国の著名なベンチャーキャピタルにプレゼンテーションをした結果、25億円もの巨額の出資を申し出られました。（このVCは結果的に条件が折り合わず、最終的には日本の大手VCから資金調達）。当初、米国のVCから出資の申し出があった要因の一つに米国人を既に設立していたということもありますが、何よりも大きいのは、例え30分のプレゼンテーションでも「伝わる」アイデアであれば、国境を簡単に越えてしまうということでしょう。逆に、いいアイデアだったとしても、何も行動しなければ何も起こりません。ベンチャー企業は、大手企業に比べネットワークがよく、失うものも後者に比べれば少ないといえるでしょう。まずは、アイデアが浮かべば即座に行動にでる、そして一人でも多くの人に「伝える」という結果を残していくことが大事だと思います。

また、インターネットの繁栄から、すでに私達の情報取得・伝達範囲は世界規模になっています。現在日本で取り組まれているビジネスも、日本では評価されなくても、海外では評価されるかもしれません。ビジネスとはタイミングが大事です。日本の市場ではタイミング的にまだであっても、海外では事情が違うかもしれないのです。

前述のクライアントも、日本でたくさんの人にプレゼンテーションを行ってきましたが、当初誰も見向きもしなかったそうです。しかし、米国で大手VCが資本を投下するという噂が立つと、一斉に日本のVCがラブコールを送ってきたというから何とも滑稽な話です。この時点では、クライアントのアイデアが日本の時流にマッチしていなかったせいもありますが、インターネット上のビジネスは日本よりも米国のほうが当然進んでいますから、当たり前のお話なのかもしれません。

「きっかけはアメリカ法人だった」というコメントを頂いていますが、何よりも成功の道を駆け上がったのは、このクライアントがまずは「行動した」という一言に尽きると思います。

## その他の事例

- (1) A社は金融のビジネスモデルを考案し、大手ベンチャーキャピタルから出資を受けこのモデルを開発しました。A社は日本法人設立後、直ちに当社のサービスを利用して4カ国の金融市場で各々現地法人を設立し、1年足らずの間にワールドワイドなビジネスへ発展させました。A社の現地法人にはまだ事務所やスタッフはいませんが、今後すべての管理・運営は日本本社にて行うことが可能になりました。当社はA社の海外事業展開の上で、法人設立、海外法人の監査、税務申告、許認可申請等、当社のネットワークをベースに総合的なサポートを行っています。
- (2) B社はゲームソフト開発のメーカーですが、カリフォルニア州での得意先との営業窓口が現地に必要のため、デラウェア州にて法人を設立し、カリフォルニア州にて営業届出を提出、事務所を当社の提携会社に設置して事業をスタートされました。従業員は1名で日本からの出張ベース、将来的には現地アメリカ人を雇用して事務所もレンタルして徐々に実態を持って活動をする予定です。
- (3) C社は音楽プロダクション会社です。アメリカ発日本人の歌手を育成するため、またアメリカ発でアメリカ人の歌手を日本に紹介するためにデラウェア州にて会社を設立され、カリフォルニア州にて事業活動の準備をしています。会社設立はいたって簡単のため、その事業目的に応じて2社から3社の会社を設立し、将来のグローバルなビジネス展開のための準備をしています。
- (4) D社はビジネスモデル特許をアメリカ及び日本、アジア、ヨーロッパで取得申請中ですが、アメリカ・デラウェア州の会社を本社、日本やアジア、ヨーロッパの会社を販売会社として位置付け、アメリカ本社を核にした事業展開を考えています。アメリカ本社に特許を所有させることで会社の権利を守り、第三者からの訴訟に備えています。また、アメリカを本社とすることでアメリカのエンジェルやベンチャーキャピタルなどからも出資を募り、日本のベンチャーキャピタルからもグローバルな事業展開が見込めるといって出資を募りやすくしています。
- (5) E社はインターネット上でウェブサイト運営の会社ですが、本社の間接業務の管理運営を海外で行いたいためシンガポールにて会社を設立しここにヘッドクォーター機能＝統括本部機能を持たせるようにしました。事務所は当社との提携会社を利用し、従業員は必要最低限を現地に送り込み、コストのかからない統括本部をつくりあげようとしています。
- (6) F社はコンピュータソフトの開発メーカーです。社員は5名程度ですがアメリカにビジネスモデル特許を管理する法人を設立しました。ソフト開発は、インドなどの人件費の安いところで完全にアウトソーシングして、営業活動は日本を中心に大手商社と提携しながらコンサルティング業務を中心に少数精鋭でグローバルに活動しています。将来は、活動拠点をハワイあるいはタックスヘイブンの国に移し、ノートパソコンひとつでグローバルな事業活動を行うことができると考えています。アメリカ法人には今のところ事務所もなく、従業員も存在しませんが特許を所有させることでロイヤリティ収入を世界各国の顧客から受け取ることができ、その得られた収入をワールドワイドに開発費として投資することもできます。また、特許紛争による訴訟などが発生した場合にもアメリカの会社から訴訟を起こすことのできるため、その威圧力は相当たるものになります。アメリカにおける技術提携やエンジェルからの投資も受け入れやすくなり、日本の会社では行えない営業戦略及び資本戦略がとれることとなります。日本のマーケットだけに縛られず、グローバルな視点からのアメリカ法人設立の一例と言えるでしょう。