

2019年5月21日

株式会社インプレスR&D

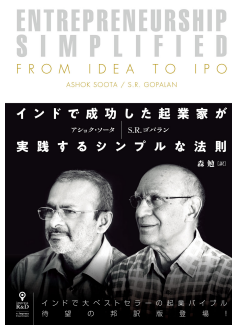
<https://nextpublishing.jp/>

インドでベストセラーの起業バイブル、待望の邦訳版登場
『インドで成功した起業家が実践するシンプルな法則』発売
アイデアから IPO まで、起業とベンチャー経営の具体的な問題に対応する本

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレスR&Dは、『インドで成功した起業家が実践するシンプルな法則』（著者：アショク・ソータ、S.R.ゴパラン、訳者：森 勉）を発行いたします。

『インドで成功した起業家が実践するシンプルな法則』

<https://nextpublishing.jp/isbn/9784844378013>



著者：アショク・ソータ、S.R.ゴパラン

訳者：森 勉

小売希望価格：電子書籍版 2,000 円(税別)／印刷書籍版 2,400 円(税別)

電子書籍版フォーマット：EPUB3／Kindle Format8

印刷書籍版仕様：A5 判／モノクロ／本文 252 ページ

ISBN：978-4-8443-7801-3

発行：インプレス R&D

<<発行主旨・内容紹介>>

本書は2016年に発行され、インドでベストセラーとなった『Entrepreneurship Simplified』（アントレプレナーシップ・シンプルファイド）の邦訳版です。著者はインドとアメリカに拠点を置く連続起業家でインドのIT業界の重鎮であるアショク・ソータ氏と、S.R.ゴパラン氏。

ベンチャー企業の立ち上げから資本計画の立て方、会社の組織強化、収益強化戦略から上場、そしてそれ以降の会社経営のあり方まで、起業の道のりにおいて直面する問題を、自身の体験を踏まえて単純明快に、かつ実務的に解説しています。何をいつ、どのようにすべきか（するべきでないか）を自身の体験を踏まえて具体的に示し、日本人に難しいと思われる「起業」の進め方と心

得がまとめられています。既存のビジネスリーダーや、海外投資家から資金を調達したいと思っている人、ビジネスにも参考になる一冊です。

(本書は、次世代出版メソッド「NextPublishing」を使用し、出版されています。)

アイデアから起業へと進めるうえでの注意点から解説(「第1章 発想とアイデアの裏付け方法」より)

偶発的または結果的連続的起業家 219	<h3>第1章 発想とアイデアの裏付け方法</h3> <p>「新規事業の価値はその事業が最終的にどうなるかによってのみ決まる。」 アレック・スマート</p> <p>「新規事業の成功、失敗は起業者のアイデアで決まる。」 アショク・ソータ</p> <p>成功する起業の出発点は良いアイデアだ。起業に向けてどのように成功につながるアイデアを出すか、どのように適切なアイデアを選ぶか、どのようにアイデアの正しさを裏付けて起業の成功(または失敗)の土台とするかが最初の重要な課題である。組織の構成、ビジネス戦略の策定、アイデアの実行など、アイデアの裏付けをとった後に何をやるかが、そのアイデアの上に築かれる大切な行動ベースになる。私たちは、起業を考えている人たちや起業初心者を指導していて、起業に踏み切る前に彼らが自分のアイデアを滅多に熟考しないこと、戦略を立案・決定するときあまり深く考えていないことを知り、少し驚いた。</p> <p>しかしアイデアの出し方と裏付け方について私たちの考えを示す前に、少し別の問題を考察する。</p> <h4>会堂守り</h4> <p>ご存知の方もいると思うが、会堂守りとは教会の職員である。最も巧みな英国の文筆家の1人であるウィリアム・サマーセット・モーム(William Somerset Maugham)は、その小説「会堂守り(The Verger)」の中でアルバート・エドワードという愛すべき人物を主人公にした。アルバート</p>	
ユニークな専門知識を生かしたテクノロジーエキスパート 219		
上流または下流への分散投資家 220		
新ジャンル創設型連続的起業家 222		
出身業界での起業 223		
主な要点 230		
訳者あとがき 237		
用語解説 240		
著者紹介 250		
訳者紹介 251		
14 目次		第1章 発想とアイデアの裏付け方法 15

各章の最後に要点を掲載(「第2章 事業の資金調達」より)

になる「適齢期」があるとは思わない。起業する用意があるときには用意ができていけるのだから、そのときに起業に踏み切る正しい時期であり、正しい年齢だと言える。	自己資金だけで起業を試みて貯蓄を使い果たしてしまう起業者があまりにも多い。
<h4>公債ほか資金源の検討</h4>	● 創業者の投資がある場合は、内部資金と外部資金が同じ事業価値のときに入るように初回の資金調達時に一緒に行うことができる。ある意味、創業者は自分のベンチャーキャピタルとなる。
エクイティ以外の資金調達の選択も検討することが望ましい。インド政府の中小企業保証制度は、銀行から担保なしに最高1000万ルピーの資金を受けられる機会を提供している。ハイテク分野の企業の場合は、政府のテクノロジー開発基金からの資金調達が非常に現実的な選択だ。これは主に融資の形態で、その小さな部分がエクイティに転換可能だ。	● エンジェル投資家が100万ドル以上投資することは普通ない。そのためすぐにベンチャーキャピタルのドアを叩くことになるくらいなら最初からベンチャーキャピタルに直行するのが最善。
州政府のベンチャーキャピタル基金には公債とエクイティを組み合わせて資金を提供するものもいくつかある。一般的にエクイティは額面価格が20%以下で、大部分が融資として提供される。企業に融資に対する返済能力がある限り、これは非常に良い選択である。	● 資金調達でも重要なのは損益なしの状態にするまでに必要な現金の見積もり。その金額が一度または数度で調達すべき最低金額になる。企業買収を行う予定があれば、その金額に買収に必要な額を加えておく。
初期の資金ニーズを抑えるもう1つの方法は、現在全国にあるインキュベーションセンターを検討することだ。多くの大学にあり、大学以外の場所にもある。	● 損益分岐点の数字を計算し終わったら、希釈化を最小限にとどめ、その金額を調達する戦略を立てる。
概して言えば、融資を返済できるだけのキャッシュフローがあるまではバランスシートに借金を載せるのは良くないと私たちは考えている。返済能力をつけた後は、エクイティによる資金調達を先延ばしにできるのである。節度のある借金は望ましいオプションだ。事業価値をはるかに高めて次回調達時の希釈化を抑えるためである。	● 最初の調達は2年以上の運転資金の金額であるべき。その後の調達交渉は資金が12か月分に減ったときに始める。
<h4>要点</h4>	● 調達交渉は毎回戦略がなければならない。
● 企業が当初から魅力的な事業価値を得られる場合は、自己資金のみによる起業より外部投資を受けるほうが良いと思う。ベンチャーキャピタルの支援を除き、外部投資は市場に早く参入するための燃料となる。	● 事業価値の計算は5~7年間の財務予測を基に行うべきだ。
	● あなたが競争力を持つ分野またはマーケットスペースにおける過去の売上が、収益や事業価値評価の利益乗数の参考になる。しかし、実際の事業価値と投資家のエクイティは最終的に交渉で決まる。
	● ベンチャーキャピタルが今好んでいる分野で事業を渡に乗せることができれば言うことはない。
	● 起業家になるには今が最高のとき。世界の起業のホットスポットにおいては、資金調達を受けられるアイデアよりお金のほうがたくさんある。
	● ベンチャーキャピタルに好かれる投資先としてインドの時代が来たことを示す明らかな兆候がある。
	● インドには公債とエクイティを組み合わせて資金提供を行う政府の制度があり、検討する価値がある。一般的に、借金を返済できるだけの
46 第2章 事業の資金調達	第2章 事業の資金調達 47

本文中に登場した起業の重要用語を巻末に解説

用語解説	売上総利益率 (gross margins) 収入と商品原価の差の率。
	Aチーム (A Team) 企業で中核となるリーダーたちのグループ。
	エクイティ (equity) 正味資産。
	エスクロー勘定 (escrow account) 2者間の取引のプロセス中に第三者が保持する一時的なパスルー・アカウント。
	SMAC (Social media, Mobility, Analytics and Cloud)
	SDC (Software-Defined Computing) ソフトウェアで分割または統合し、必要に応じてサーバーを柔軟に構築または利用できる技術やサービス。
	M&A (Mergers and Acquisitions) 企業買収、企業統合。
	MSME (Micro, small and medium enterprises) 極小企業、小企業から中企業までを総称した呼称。
	エンジェル投資家 (angel investors) 小規模な起業家やアントレプレナーなどに財政的支援を提供する個人投資家。
	OEM (Original Equipment Manufacturer) オリジナル機器メーカー。
	ODM (Original Design and Manufacturing) 相手先ブランド設計製造。
	か
	加重平均方式 (weighted average adjustment) 希釈化防止条項のうち、株数算定の基礎となる基準価額を、既発行株
あ IPO (Initial Public Offering) 証券市場において最初の株式の売り出しを行うこと。 ROI (Return on Investment) 投資のコストと比較した投資収益率。百分率で表される。 アーンアウト (earn-out shares) 買収後の事業の業績に基づいて売り手が買収価格の一部を「獲得」しなければならない合併および買収における価格構成。 ERP (Enterprise Resource Planning) 企業経営の基本となる資源要素 (ヒト・モノ・カネ・情報) を適切に分配し有効活用する計画。 ESOP (Employee Stock Option Plan) 従業員持ち株制度。従業員給付制度の一種。従業員が会社の株式や所有権を取得するよう促す。 ESOPのための希薄化 (dilution for ESOP) ESOPに対して新たな株式が発行されると、既存の所有者の持ち株数が希薄化する。 インキュベーション・センター (incubation centre) 研究、経営訓練、オフィススペースなどのサービスを提供することで、スタートアップ企業の発展を支援する企業。 ウォーク・アウェイ条項 (walkaway clause) 投資家または創業した企業の資産や経営状態に問題が発生したときに、投資家または創業者が違約金や損害賠償金を支払うことなく契約を解除して取引から撤退する権利。	

<<目次>>

- 第1章 発想とアイデアの裏付け方法
 - 第2章 事業の資金調達
 - 第3章 ベンチャーキャピタルへの優位性の確保
 - 第4章 ミッション、ビジョン、価値観、そして文化
 - 第5章 組織の構築
 - 第6章 ビジネス戦略
 - 第7章 マーケティング戦略
 - 第8章 豊かさの創造と共有
 - 第9章 IPO
 - 第10章 失敗と成功:スペクトラムの2つの出口
- 一部の人々にとって非常に重要な追記

<<著者紹介>>

アショク・ソータ (Ashok Soota)

1942年、デリー出身。ハッピーエスト・マインド (Happiest Minds Technologies) の創業者兼会長。前職は、ウィプロで15年間IT関連事業を率いた後に創業したマインドツリー (MindTree) の創業者兼会長。インドのいくつかのIT関連事業者団体の会長を務めるほか、インド政府のIT事業諮問委員会や世界知的所有権機関 (WIPO: World Intellectual Property Organization) の諮問委員を務めるなど、インドにおけるIT業界の重鎮。また、起業支援やフィナンソロピーに熱心で、いくつかの人道支援組織を創立し、各方面への支援活動を精力的に率いる。1964年インド工科大学卒。

S.R.ゴパラン (S.R. Gopalan)

シデナム大学 (Sydenham College) 卒業後、ユニオン・カーバイド、ウィプロを経てドーン・コンサルティング (Dawn

Consulting)を設立。350 社以上の起業に関わり、のちにビズワース・インディアを創業。資本政策、法務、税務、および事業戦略を専門分野とする。

<< 訳者紹介 >>

森 勉(もり つとむ)

1964年生まれ。クラスビズ合同会社 代表、株式会社平成ハイヤー エグゼクティブ・マネージャー。ボストン大学コミュニケーション学部広報学修士。ハーバード大学講師を経て、帰国後、電通バーソン・マーステラで企画職。1998年にアルウス株式会社を起業し、SET 電子商取引システムの国内初事例をローンチしたほか、さまざまな暗号系ソリューションで国内初導入を実現。Verimatrix, Inc. 創業メンバーに名を連ねた後、コンテンツ・セキュリティ事業に移行し、サイバード、リアルネットワークスなどを経て 2010 年クラスビズ創業。

<< 販売ストア >>

電子書籍:

Amazon Kindle ストア、楽天 kobo イブックスストア、Apple Books、紀伊國屋書店 Kinoppy、Google Play Store、honto 電子書籍ストア、Sony Reader Store、BookLive!、BOOK☆WALKER

印刷書籍:

Amazon.co.jp、三省堂書店オンデマンド、honto ネットストア、楽天ブックス

※ 各ストアでの販売は準備が整いしだい開始されます。

※ 全国の一般書店からもご注文いただけます。

【インプレス R&D】 <https://nextpublishing.jp/>

株式会社インプレスR&D(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:井芹昌信)は、デジタルファーストの次世代型電子出版プラットフォーム「NextPublishing」を運営する企業です。また自らも、NextPublishing を使った「インターネット白書」の出版など IT 関連メディア事業を展開しています。

※NextPublishing は、インプレス R&D が開発した電子出版プラットフォーム(またはメソッド)の名称です。電子書籍と印刷書籍の同時制作、プリント・オンデマンド(POD)による品切れ解消などの伝統的出版の課題を解決しています。これにより、伝統的出版では経済的に困難な多品種少部数の出版を可能にし、優秀な個人や組織が持つ多様な知識の流通を目指しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:唐島夏生、証券コード:東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「旅・鉄道」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【お問い合わせ先】

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

TEL 03-6837-4820

電子メール: np-info@impress.co.jp