


ベンチャーキャピタルが持つべきハンズオン支援能力

- 創業チームの信頼を得られる真摯な姿勢、強い熱意、豊富な実務経験を持つ
 - 事業化の観点から、技術・研究成果の本質的意味と課題を深く理解する
 - ターゲットとする顧客の具体的なイメージを持ち、大きな事業構想を描くことができる
 - 創業チームを支援し、戦略性の高い、質の高い事業計画を作成することができる
 - 環境・競合状況の変化、事業計画の推進状況を常に把握し、ダイナミックな戦略転換、事業計画の見直しをリードできる
 - 幅広いネットワークを活用し、資金の調達、顧客の紹介、戦略的提携の推進ができる
 - 豊富なネットワークとサーチファームを活用して必要な人材を選定し、説得し、コミットさせることができる
 - 経営陣や従業員への適切なインセンティブ付与(ストックオプション等)の重要性を理解し、設計・実施することができる
- 
- 豊富な事業立ち上げ・事業開発経験および、きわめて高い問題解決能力が必要
 - 証券・保険・銀行からの出向者が中心であったり、経営をリードする、従来の金融系・大組織型ベンチャーキャピタルのスタイルでは限界