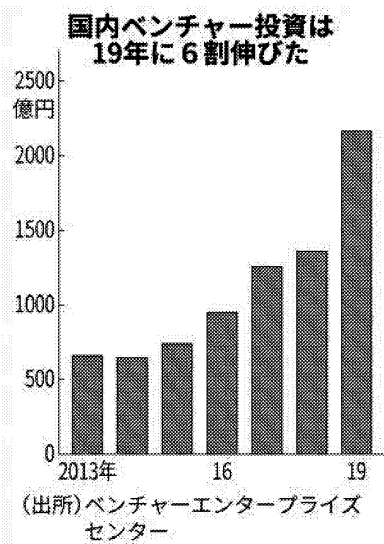


銀行がスタートアップ企業の支援を多様化させている。みずほ銀行はインターネット上でM&A（合併・買収）を仲介するサービスを始める。目指していた新規株式公開（IPO）が難しくなった企業に別の選択肢として提供する。あおぞら銀行はファンド経由で社債を引き受けている。スタートアップ企業の経営を支援しながら成長を促し、将来の有望な取引先として深い関係を築いていく狙いがある。

IT（情報技術）を使った営業支援サービスのSALES ROBOTICS（セールスロボティクス、東京・中央）は2019年、営業代行などを手掛けるヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス（HD）の傘下に入った。この背景にあったのがみずほ銀による仲介だ。セールスロボティクスはIPOをめざしていたが、18年12

スタートアップ支援多様に



月期には営業赤字が拡大し、「上場できても初値が公募価格を割る恐れがある」（内山雄輝社長）と判断。かねて取引関係があったみずほ銀の助けを得て、ヒト・コミュニケーションズHDの傘下入りを決めた。

人工知能（AI）などの高度な技術を持ちながらも、IPOに行き詰まる企業は多い。このため、みずほ銀は4月、国内初となるスタートアップ企業のM&Aを仲介する無料サイトを本格稼働する。自行のベンチャー向け会

株式ではなくCBを引き受けることで、スタートアップ企業の経営の自由度を保ちながら株式の希薄化も避け、IPOにつなげやすくなる効果を狙っている。

国内のベンチャー投資額は19年に過去最高となった。ただ、上場直後に業績を下方修正するケースもみられ、上場審査は厳格になっている。スタートアップ企業にとって、もうひとつの選択肢となるM&Aも「狭き門」だ。ベンチャーエンタープライズセンター（東京・千代田）によると、18年度の国内ベンチャーのM&A件数は37件と米国の20分の1以下にとどまる。

有望なスタートアップ企業が育てば、経済全体を底上げするだけでなく、取引関係のある銀行にとっても収益機会となる。スタートアップ企業の支援の巧拙は、銀行の将来的な競争力を左右する要因となりそうだ。（広瀬洋平）