

投資先企業の事業進捗を直感的に可視化し、経営トップのスピーディーな判断を支援

ベンチャーキャピタル事業を展開しているオプトベンチャーズが重視しているのは、単に資金を投資するのみならず、投資先企業の成長ステージやその時々を経営課題に合わせたソリューションと経営資源を提供し、確実な成長を支援していくことにある。そうした中で必須となる投資先企業をモニタリングする仕組みをMotionBoard Cloudをベースに構築。経営トップが、気になることがあったときに、時間や場所を問わず目的のKPIを確認し、迅速な状況判断ならびに打ち手の指示を行える体制を整えた。



✓ 採用の背景

- 投資先企業のKPIを集計したExcelシートをユーザーが直接読み解くのは困難
- これまで使用してきたBIツールが市場から撤退

✓ 導入ポイント

- Excelシートをデータソースとして直接連携することが可能
- クラウドサービスならではの遠隔地からタブレット上でもデータを閲覧可能

✓ 導入効果

- 従来のBIツールに比べて、見た目の分かりやすさもパフォーマンスが大幅に改善
- 経営トップが時間や場所を問わず、自ら目的のKPIを確認

Company Profile



株式会社オプトベンチャーズ

設立 : 2015年2月
 所在地 : 東京都千代田区
 事業内容 : ベンチャーキャピタル事業、投資業務、株式公開アドバイス、経営情報提供サービス等
 URL : <http://www.opt-ventures.co.jp/>

Interview



マネージャー 遠藤 隆之 氏 (写真左)

モニタリング担当
 モニタリングプロフェッショナル
 PRプレゼンタティブ 守屋 佑香 氏 (写真右)

Surprise!

MotionBoard Cloud導入後の驚きの声

Before

30社近いベンチャー企業のデータを集約したExcelシートは、KPIを算出するための作業用セルも混在しているなど構造が複雑で、財務経理のスペシャリストでなければ直感的に理解することは困難だった。結局、経営トップから問い合わせが寄せられるたびに、個別対応で目的の数値を抽出して提示しなければならず、経営トップとモニタリング担当の双方が膨大な時間を費やしていた。

After

直感的なモニタリングの仕組みにより、経営トップは自ら目的のKPIを簡単に確認できるようになった。これはすなわち投資先企業に対して必要な施策を、より迅速なタイミングで打てるようになったことを意味する。状況判断のスピードを上げることでリスクを回避し、投資に対するリターンを高め、ひいてはオプトベンチャーズの優位性や競争力を高めることにつながる。

投資先企業の経営状況を読み解くKPIをExcelで集計

マーケティング事業、シナジー投資事業、AI事業の3つのセグメントでビジネスを展開するオプトホールディングス傘下の投資子会社として2015年に設立されたオプトベンチャーズは、ベンチャーキャピタルとして、次世代の日本の繁栄を築くべく新産業の育成を担っている。独自のファンド(オプトベンチャーズ1号投資事業有限責任組合)を設立し、すでに多くのベンチャー企業に投資を行い一定の成果を収めてきた。続いて、新たなファンド(オプトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合)の組成検討を開始するなど、さらなる投資拡大を図っていく考えだ。

こうしたオプトベンチャーズの強みはどこにあるのか——。単に資金を投資するだけではなく、

常に投資先企業と伴走しつつその企業価値の向上に尽力していくことにある。同社 マネージャーの遠藤 隆之氏は、「豊富な事業運営経験をもつベンチャーキャピタリストを中心に、社内外のパートナーとも協力関係を結び、投資先企業の成長ステージやその時々を経営課題に合わせたソリューションとヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源提供し、投資先事業の成長を強力に支援しています」と話す。

この取り組みの中で欠かせないのが投資先企業のモニタリングだ。「担当ベンチャーキャピタリストが訪問した際の定性的な判断だけではなく、投資時の事業計画どおりにP/L(損益)が推移しているか、現預金は足りているかといった定量的な数値情報を経営トップに伝え、問題点を早期に把握できなければなりません」と遠藤氏は強調する。そして同社は、こうした投資先の経営状況を読み

解くためのKPIをExcelで集計している。

だが、このExcelシートは必然的に巨大なものとなってしまふ。投資先企業は徐々に増えていくだけでなく、その投資先の経営数値はすでに何年分にもなり、投資し続けている限りこれからもデータは増え続けるからだ。しかも、そのExcelシート内には、KPIを算出するための作業用セルも混在しているなど構造が複雑で、財務経理のスペシャリストでなければ直感的に理解することは困難だ。「結局、経営トップから問い合わせが寄せられるたびに、個別対応で目的の数値を抽出して提示しなければならず、経営トップも私も互いに膨大な時間を費やしていました」と遠藤氏は振り返る。

CRMとSFAの両面のアプローチからデータの可視化を実現するBIツール

この課題の解決策としてオプトベンチャーズが検討したのが、BIツールの活用である。厳密には、これまで他のBIツールを導入していたが、その製品が市場から撤退することになり、代わりに製品を探していた。そうした中で目にとまったのがウイングアークのMotionBoard Cloudだ。

同社は、投資先企業だけでなく投資前の候補企業についても1,000社余りのロングリストを保有していたため、CRM(顧客管理)ならびにSFA(営業支援)の両面のアプローチからKPIを可視化し、一元管理できるBIツールを理想としていた。「そんな条件からWebを検索したところ、偶然見つかったのがMotionBoard Cloudの記事

でした。面白そうな製品だと思いウイングアークに問い合わせたところ、既存のBIツールと比べて使い勝手の点ではるかに勝っており、ぜひMotionBoard Cloudを使ってみたいという思いが高まっていきました」と遠藤氏は話す。

こうして2018年3月から5月までの入念なPoC(概念実証)を経て、遠藤氏が自ら製品の基本的なコンセプトや操作方法を、トレーニングを受講するなどして習得した後、MotionBoard Cloudのダッシュボードを独力で構築した。「作成したダッシュボードの構造は、経営トップが常に動向を気にしているKPIをデータソースであるExcelシートから抽出し、再編して表示するだけの非常にシンプルなものですが、見た目の分かりやすさもパフォーマンスも、従来のBIツールに比べて大幅に改善することができました」と遠藤氏は強調する。

遠藤氏とともにモニタリング業務および広報・総務・人事業務を幅広く担当している守屋 佑香氏も、「ユーザーの立場からの感想として、パステル調の配色を使った集計表やグラフの表現が可能となったことで、従来のBIツールよりもダッシュボードのデザイン性は格段に向上したと思います。また、ダッシュボードをPCだけでなくタブレットから閲覧でもきることも経営トップに好評を得ています」と評価する。

状況判断のスピードを上げることがリスク回避と投資に対するリターン向上につながる

MotionBoard Cloudをベースに刷新された

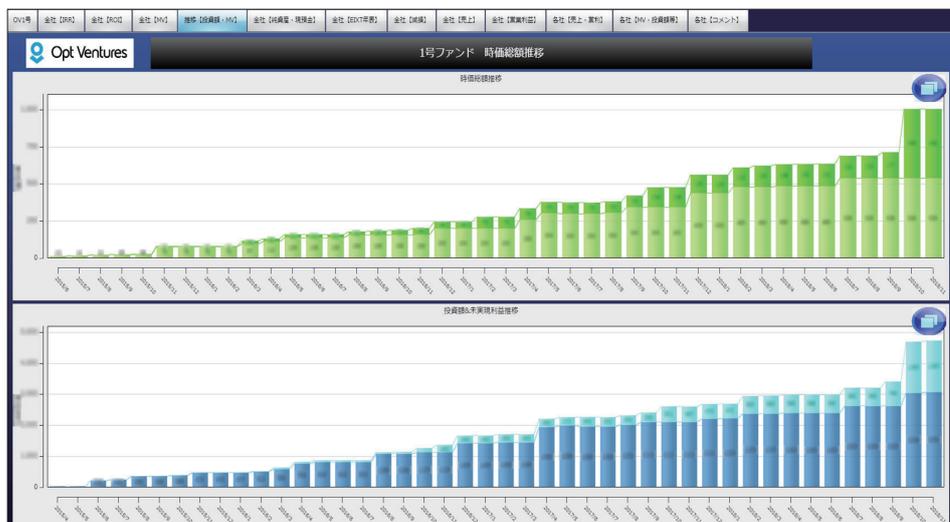
ダッシュボードを開くと、まずそのトップ画面には全投資先企業の時価総額が俯瞰的に表示される。また、事業計画と実績が大きく乖離している、あるいはキャッシュが不足しているといった“異常値”を点減させてアラート表示することで注意を喚起する。さらに、気になる投資先企業があればタブをクリックして画面を開き、より詳細なデータをドリルダウンしながら確認することができる。

「この直感的なモニタリングの仕組みにより、経営トップは自ら目的のKPIを簡単に確認できるようになりました」と遠藤氏は語る。これはすなわち投資先企業に対して必要な施策を、より早いタイミングで打てるようになったことを意味する。ベンチャー企業が手がける事業はリスクも大きいだけに、ほんのわずかな判断の遅れが命取りになってしまうこともある。状況判断のスピードを上げることこそがこうしたリスクを回避し、投資に対するリターンを高め、ひいてはオプトベンチャーズの優位性や競争力を高めることにつながっていく。

オプトベンチャーズにおける今回の成果については、親会社のオプトホールディングも高い関心を示しており、「グループ内で数多く使われているExcelシートの可視化ツールとしても、今後MotionBoard Cloudが普及していく可能性があります」と遠藤氏は語る。

また、投資先企業の事業の進捗状況をファンドの出資者に対して分かりやすく開示する仕組みとしても、MotionBoard Cloudを活用するという構想も持っている。こちらは事前に投資先企業と契約書を交わしておく必要があるなどコンプライアンス面からもハードルは高いが、将来を見据えるならば決して実現不可能な構想ではない。

「成長に挑戦する企業と人を応援し、次代を切り拓くイノベーションを」という同社のビジョンを共有し、ファンドの出資者とベンチャー企業の双方が連携を深めていく基盤としても、MotionBoard Cloudは大きな役割を担っている。



ダッシュボード例

導入製品・サービス

MotionBoard Cloud

ビジネスのあらゆるデータを可視化するクラウド型BIダッシュボードサービス。データを必要なカタチで、シンプルに可視化。