

シリコンバレー滞在記

寺 岡 寛

(中京大学名誉教授)

シリコンバレーの起業家はインド系を含むアジア系から欧州系まで多士済々である。スタンフォード大学の卒業生が起業家となるケースも多い。とはいえ、前回に取り上げたスタンフォード大学は米国でも特異な存在である。日本の大学は文科省の強い支配力の下にあり、教員組織も官僚的であり、その移動も限定的である。その伝統的アカデミズムを、大学の法人化で変革できず、現在に至っている。この変革にはまた別の方法があるにちがいない。

シリコンバレーの象徴であるアップル、グーグル、メタ、古くはインテルまで、車で一時間圏内に収まる。この地では、技術や事業の新陳代謝で新しい技術やビジネスモデルへの挑戦が活発だ。人材の循環は日本人には異質に映るが、シリコンバレーでは日本の労働市場のあり方が異質に映る。人材の循環促進の仕組みには、インキュベータやアクセレレータ、コワーキングスペースという場もそれなりの役割を果たしている印象を受ける。経済産業省も、昨年末、スタンフォード大学すぐ近くの元製パン工場を借りて、インキュベーション施設を開設した。年明けに、何度か行ってみたが、まだ工事中であった。

シリコンバレーの仕組みが日本に「移植」されてきた。異なる土壌に同じ種を植えても、同様の作物が発芽するかは別のはなしである。アルカリ土壌にしか発芽しない種を酸性土壌に植えても発芽しない。発芽してもその後には立ち枯れる。日本には異なったやり方があると居直ることも必要ではないか。そろそろ、これを学ぶ時期ではないか。

崇められてきたシリコンバレーであるが、コロナ禍の下で、リモートワークが普及するにつれ、サンフランシスコで市内のオフィスの空室率が上がった。実際

に行ってみて確認できるほどだった。ズーム勤務で、通勤に便利な地域に住む必要がなくなったのだ。生活費の安い周辺地域への移住傾向も強まった。

その地域は「ズームタウン」と呼ばれる。シリコンバレーからも企業がテキサス州オースティンなどへ本社を移す動きも加速化した。今後も、これが加速化するのか。もとより短期滞在者の私には見当がつかない。「逃げ出した」企業は、シリコンバレーでは功成り名を上げた大企業であり、スタートアップ企業には逃げ出す資金が手元に十分あるわけではない。この地域でスタートアップ企業が急成長を遂げることで、かつてのように大躍進の動きが出てくる可能性もある。スタートアップ資金を供給したシリコンバレー銀行の破綻もあったが、この銀行のキャッシュディスプレイを街角で見かけた。

パンデミックの下で、オフィスワーカーで成り立ったレストラン、本屋や衣料店、理美容室などのスモールビジネスの苦境は続く。経済回復下でも、周辺地域からの通勤者の確保に苦戦するところも多いようだ。伝統的なスモールビジネスは、個人商店、雑多な個人事業主であり、地元市場のニーズに応じた小さな事業体である。彼らは地元の顧客との関係は深く、自分たちのニッチな市場を熟知して、成長を目的としないような事業家たちである。彼らは運転資金も乏しく、資金不足を外部資金に積極的に求めてはいない。むしろ、負債を恐れ、細く長く事業を続けたいという意思をもつ。

他方、シリコンバレーのスタートアップ企業は、新しい技術やビジネスモデルを市場に投入して、短期間に成長したい意欲が強い。彼らには急成長企業や大手ハイテク企業での経験をもつ者も多いからだろう。外

部資金を調達し出口戦略を意識する。一定の成功をシリコンバレーで勝ち得ているスモールビジネスは、実際のところ、リスク積極派ではなく、小回りが効く慎重さを併せ持っているハイブリッド派かもしれない。つぎの観察機会があれば、じっくり見てみたい。ただし、彼らはあくまでも成長志向である。小規模で効率的な経営を通じて、可能な限り短期間に急成長を遂げたいと希求する。彼らは単に技術志向性を出させたハイテクベンチャーとも異なる。サンノゼ近郊に、金型企業を見つけるとほっとする。ハイテク企業とてそのような企業に支えられているのだ。

ベンチャーのなかには、ゼロからのスタートではなく、既存企業の買収によってノウハウを継承しながら自分たちの成長モデルを適用する意思をもつと見受けられる企業もある。種から育てるのではなく、接木で成長を加速化するやり方である。アップルもそのような若い企業家などが開発したアプリ入手のために買収を行ってきた。シリコンバレー立地者には、公式・非公式の情報入手が可能であるからである。スタートアップ企業には、大学へ進学しない者もいれば、中退者、飛び級の大学卒業生など多士済々の若者たちがいる。この若さもまた日本の序列化社会の下では実現困難な特徴である。

なぜ、若者はシリコンバレーに向かうのだろうか。ベンチャー資本、高度専門人材、情報やアイデア実現を促してくれるネットワーク人脈が卓越しているからであろう。過ごしやすい気候もあるかもしれない。物価が恐ろしく高いのが問題であるが。管見の限り、自然環境の厳しい寒冷地や熱帯地にシリコンバレーのような起業の聖地がいまだ生まれていない。

大企業の経営者も、どこかでシリコンバレーモデルを、組織を解体させない範囲で取り入れざるを得ないと感じている。新規事業の組織の壁は厚く、シリコンバレーモデルを支障のない範囲で自社にも取り込みたいのだろう。大企業では、アイデアも資本も、トップの誰かが動くように命じない限り、従業員は動きづらい。シリコンバレーのベンチャー企業とは対照的に、ヒエラルキー組織の垂直的な大企業では息苦しい官僚主義の空気が支配しがちである。アイデアを思いついても、山登りと一緒にトップへ行き着くには根回しの根気と時間を要する。いきなり、ヘリコプターで頂上へ降り立つようなことはできない。しばしば、何層にもわたる社内の手続きも煩雑だ。「シリコンバレーの起業家の多くが企業亡命者である」も言い得て妙であ

る。

アイデアが官僚組織のトップに不評であれば、社外へ飛び出して別の会社でアイデアを実現するオプションはいまのところ日本では考えにくい。ヒエラルキー組織の限界を打ち破るなら、自らが事業を起こすスタートアップがたしかに有効なやり方かもしれない。日本では、この旗振り役がヒエラルキー組織の官僚や研究者などであるのは、あまりにも無理のある構図である。まずは自らが範を示すことが重要である。彼らのスタートアップの勤めはさほど説得的ではない。

シリコンバレー神話は、古くはヒューレットパッカード、最近ではアップル、フェイスブック、アルファベットからつくられてきた。イノベーションの拠点として、多くの一旗組を集めてスタートアップ神話を作り上げられた。この地の生活費の高騰がメディアで報じられる。他の都市と比べて、ビジネスを始めるには多額のコストを負担しなければならない。それなら、他の都市で事業を始める人たちも出てきて当然だろう。既存の神話企業も、従業員に多額の給与を保障する必要がある。質の高い人材の獲得には高給が条件である。また、トランプ政権の下での移民制限措置もあったが、ハイテク移民がシリコンバレーの今後の興隆に鍵をにぎる。ハイテク企業の創業者と移民の関係は深い。

とはいえ、シリコンバレーはいままでも多くの課題を抱えながらも、現在へとつながってきた。そうしたシリコンバレーは、羨むあるいは憧れの対象となったことで、見る側の課題を置き忘れて、自分たちも同じ経験ができるのではという淡い希望が生れてきた。大谷翔平の「憧れるのやめましょう」。そのとおりである。シリコンバレーへの憧れだけでは、実行力などはではこない。当地に滞在した私の自省でもある。