

## 第3回 シリコンバレー/九州/アジア・ベンチャービジネス創造ラウンドテーブル 開催報告

### ・ 開催概要

- 開催テーマ：ベンチャースピリッツ(精神)とビジネスの軸(ミッション)の重要性
- 演 題 ; 「シリコンバレーで学んだ事」
  - ◇ 講 師 ; 米国法人 G-tony 社 (現 VL Inc. 社) 創業者兼元 CEO 中川裕人氏
  - ◇ コメンテーター ; 九州ベンチャーパートナーズ(株)ゼネラルマネージャー 水口啓氏  
経済産業省 製造局非鉄金属課長 (前 JETRO サンフランシスコ次長) 中山亨氏
  - ◇ モデレーター ; 九州大学 知的財産本部 副本部長 谷川徹教授
- 開催日時 : 平成 16 年 9 月 29 日 ネットワーク会 17:30 ~ 18:45  
ラウンドテーブル 18:45 ~ 21:00
- 開催場所 : アクロス福岡 1F 円形ホール (福岡市中央区天神 1 - 1 - 1)
- 参加者数 : 32 名
- 運営スタッフ : 9 名
- .. .. .

### ・ 開催レポート

#### ● シリコンバレーで学んだこと

「あなたは何者で何が出来る人ですか？なぜ起業をしたいのですか？個人的 GOAL は何ですか？」「あなたの会社はどのような強みを持っていますか？」。これはシリコンバレーで起業準備中、または起業した人に当然のように飛んでくる質問である。シリコンバレーでは、起業家は VC (ベンチャー・キャピタル / Venture Capital) に対して、自分の強みつまり自己アピールをどれだけ簡潔に要領よく話せるかが重要であることから、中川氏は会場の参加者に、30 秒という条件付でこの質問を投げかけることから「第 3 回シリコンバレー/九州/アジア・ベンチャービジネス創造ラウンドテーブル」の講演をスタートさせた。

中川氏は自身の経験から、シリコンバレーでは常に自分が何者であるかを意識しながら行動しなければいけないという。それは、日本とシリコンバレー両国での起業経験をもつ中川氏が、まさしく日本とシリコンバレーとの違いとして認識したことであった。中川氏は更に、日本とシリコンバレーとの違いを「シリコンバレーで学んだこと」として 5 ポイントを挙げている。ダイナミックな人材の流動環境、起業から GOAL までのスピード感、標準化された業務プロセス、リスクと GOAL 設定の捉えかたの違い、世界規模に広がるマーケット、である。

#### ダイナミックな人材の流動環境

シリコンバレーではレイオフが盛んに頻繁に行われることで優秀な技術者の流出があり、実際に IPO をして会社を売却した経験者やスタンフォードの博士課程卒業生などといった優秀な人材も、ストックオプションと面白い技術、そして大きな市場があれば小さな会社にも続々と集まってくるシステムがある。そこにはアメリカの技術者と日本の技術者の意識の違いが存在する。すなわち、日本の優秀な技術者はどちらかというと大手に属し好きな研究をしたいと守りに入る人が多いが、アメリカではダイナミックな人材の流動環境を基盤とする意識の違いがある。

#### 起業から GOAL までのスピード感

起業からマイルストーン達成までのスパンは 4 年から 5 年。この間にスピードをだせないことはシリコンバレーでは負けに繋がる。製品化のスピード化も然りで、なるべく速く製品化をしていくことが最も重要である。「君は人生の中で何回ゲームをするのか？」この質問は人生のなかで何回起業するのかという意味であるが、シリコンバレーの起業家は人生で何回もの起業を経験できることを大変幸せであると考えている。

#### 標準化された業務プロセス

中川氏の専門であるソフトウェアに関していえば、シリコンバレーでは業務プロセスが非常に明確化されておりスタンダード化されている。例えばプログラマーやプロジェクトマネージャー等の職務内容が明確にスタンダード化されていることにより、スタッフ採用においては即戦力としての人材活用が可能である。それに対して、日本では各企業毎にタイトルと職務内容が違うことが常であり、特にベンチャー企業においては全く統一されていない。その為、日本で転職した場合には同じ職位に着いたとしても、まずその会社方式に慣れることで時間をロスする。しかし、シリコンバレーでは転職後もすぐに即戦力として働くことができロス時間が発生しないという面白いシステムの特性がある。

## リスクと GOAL 設定の捉え方の違い

日本とアメリカの人々の起業に対する考え方の違い、つまり日本人は起業をリスクと捉え、アメリカ人は同じところに留まりキャリアアップができないことをリスクと考える。また、起業目的についての考え方の違いとして、シリコンバレーでは起業は将来の経済的自由の確保、つまり金儲けとするが、日本ではそれに抵抗を感じるメンタリティの違いがある。

## 世界規模に広がるマーケット

これは中川氏のシリコンバレーで起業した理由であるが、シリコンバレーという戦場を選べば、マーケットが一気に世界に広がる。日本では日本相手の商売を中心としているが、シリコンバレーではほとんどの企業が世界をマーケットとしている。

### ● ビジネス戦略 - ベンチャースピリッツと会社の軸

ビジネスにおいて何が重要か、それは「ベンチャースピリッツと会社の軸」をもち、大きな視点で会社のビジネスプランを立てることである。またビジネスプランとは、どのようなプロフィットがあるのかを考え、資金調達方法と資本政策を決め、製品化プロセスをつくりシステム構築をすることである。さらに優秀な人材登用はビジネスプランにおいて最も重要であり、CEOに創業者がなるとは限らず、財務やマーケティング出身の方がむしろ適しているという。マーケティングの4P (Product Price Place Promotion) も必要である。その中でもベンチャー起業では投資家と社長と社員との内部コミュニケーションが非常に大切であると中川氏は自らの経験を踏まえて言葉に力を入れた。中川氏はシリコンバレーで起業した会社を最終的には辞めざるを得なかったという経験を持つが、その原因がまさしく内部コミュニケーション不足であり、「ベンチャースピリッツと会社の軸」のずれであるという。

では、「ベンチャースピリッツと会社の軸」とは何か。それは創業者が会社を利用してどういう世界を創りたいと願うか、その世界そのものがベンチャースピリッツである。また会社の軸とは羅針盤に値し、起業後はこれが会社のカラーになる。起業後にはあらゆる方向に流されそうな場面が多々あるが、基本に戻り、スピリッツと軸がずれていないか、創業時の自分の思いがどんなものであったのかを時折振り返る必要があるという。そしてしっかりとこの基盤をつくる事が出来れば多くの賛同者から応援されて会社も上昇することができることであった。

今、中川氏はこの経験を「苦いけれども人のお金で勉強させてもらった良い経験であった」と語る。そして、この貴重な経験と知識を活かして、再度シリコンバレーで創業すべく新事業の準備中である。

### ● ベンチャー企業の役目 - 九州でベンチャー起業をする条件

中川氏のケースのベンチャー企業の役割とは、1) 外貨を稼ぐ、2) 大手企業が入っていない新しいマーケットをつくる、3) 起業家の最終的な目的を実現するための道具、である。3) は上記シリコンバレーでの GOAL 設定でも述べたとおり、将来の経済的自由の確保、つまり金銭的な夢を実現する手段である。ラウンドテーブルでのモデレーター谷川教授からの質問、「中川氏が九州で起業をするとしたら何が必要か」の答えとして、1) 資金調達ができるか、2) 人材が確保できるか、と中川氏は答えた。上記2点に加え、講演の中でも述べたように「マーケットを九州のみにしてはいけない」と強調した。会場から、「ベンチャー企業のバックアップと良い人材という環境はこの福岡では充分揃い、九州大学卒業者をはじめ、東京よりも良い人材がとれるので、ぜひ中川氏も福岡で起業をして欲しい」という提案もあがった。

学生の際に深夜番組でみたシリコンバレーのジムクラーク率いるSGIに影響をうけ、彼の横に会社を創りたいと夢にした青年が、弱冠20代で日本とシリコンバレーという異なる土壌での起業を経験し、また更に次の起業に向けて意欲に燃えている。講演後のラウンドテーブルでは、モデレーター谷川教授より中川氏自身の30秒アピールを促され、立て板に水の如く自分が何者であり会社の強みは何かを語った。シリコンバレーでの起業当時の中川氏を知る元JETROサンフランシスコ次長のコメンテーター中山氏は中川氏の成長を称賛し今後の健闘を称えた。若くてチャレンジ精神と貴重な起業経験を持つ中川氏の今回の講演とラウンドテーブルは、九州の起業志望者や起業家に新たな若い風を吹き込んでくれたことであろう。今後の中川氏の更なる飛躍を念じてならない。

末筆ですが、台風の悪天候の中ご参加頂いた参加者並びにコメンテーター、そしてボランティアの皆様にお礼を申し上げます。

(文：篠崎真美)