

## 「シリコンバレー」

頭取 高橋 祥二郎

「オープンイノベーション」や「フィンテック」などの最新事情を探り、今後の経営戦略に生かそうと、8月中旬、米国カルフォルニア州にある「シリコンバレー」を視察しました。大手ファンドマネージャーや起業家を支援するインキュベーション施設「Plug and Play TechCenter」で働く日本企業駐在員の生の声を聞き、シリコンバレーの熱気と新たなビジネスの鼓動を体感いたしました。世界最先端ビジネスの現場で繰り広げられる新しい挑戦を、本号ならびに次号の2回にわたりお伝えたいと思います。

シリコンバレーでは、多くのベンチャー企業がさまざまなサービスをスタートさせています。例えば、配車アプリサービスを提供する「UBER(ウー

バー・テクノロジーズ)」社。スマホからたった「2タップ」でタクシーを配車できる利便性と乗り合いができる経済性が受け、地元大手タクシー会社の座を奪いました。また、民泊サイト「Airbnb(エアビーアンドビー)」社は、地元ホテル業に壊滅的ダメージを与えました。いずれも「スマホビジネス」など、インターネットで「モノ」や「サービス」を貸し借りする「シェアリングエコノミー」として、創業からわずか数年で既存のビジネスモデルを凌駕し、世界を席巻する勢いであることに大変驚きました。規制等が緩和されれば、日本でも急速に普及するシステムである、と確信した次第です。

また、「フィンテック」の分野では、住宅ローン審査を数分で完了するシステムや人々の支出習慣をチェックして自動的に貯蓄する自動貯蓄アプリ、そしてスタンフォード大学の学生により完全無料の株取引アプリが開発されています。インターネット上の複数のコンピューターで取り引きの記録を互いに共有し、検証し合いながら正しい記録を鎖のようにつないで蓄積する「ブロックチェーン」も実証実験が進められています。本格的な動きはこれからですが、「フィンテック」は近い将来、私たちの生活を一変させる可能性を秘めています。

そして、これらの企業を支えているのが長期的視点に立った米国のベンチャー投資です。週に何度か開催される投資家へのプレゼンテーションは、1企業あたり2〜3分。その後、投資家からさまざま

な厳しい質問が浴びせられます。プレゼンテーション能力はもちろん、シーズやアイデアとともに人間力も厳しく評価されます。ある大手ベンチャーファンドでは、1年間で面談した2600社のうち、投資が決定した先はわずか46社です。しかし、何度も「チャレンジ」できる土壤があることや、一度投資すれば財務や法律、マーケティングなどのあらゆる専門家が起業家を支える仕組み(エコシステム)が構築されています。

「ファンドが儲ける」とのスタンスが前面に出ると投資先は育たない。あるファンドマネージャーの言葉に「シリコンバレー」の奥深さを感じるとともに、米国から新たな企業が生まれ続ける理由を垣間見ました。



大手ベンチャーファンド「Draper Nexus」のインキュベーション施設

※自社だけでなく他社や大学、地方自治体、企業家などが持つ技術やアイデア、サービスなどを組み合わせ、革新的なビジネスモデルや製品・サービスの開発につなげるイノベーションの方法論。