



シリコンバレーの今とビジネスチャンス

はじめに

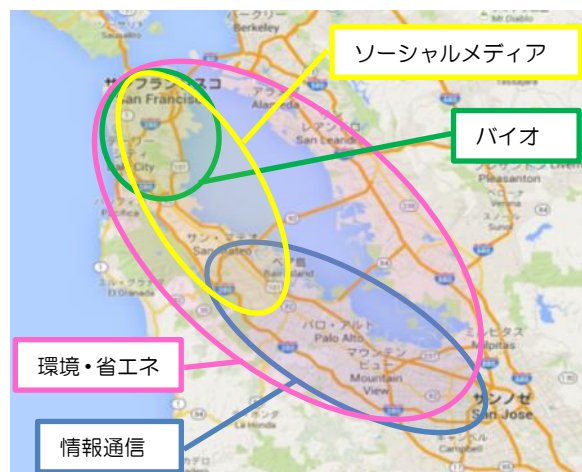
Apple、Google などの IT 企業がシリコンバレーから誕生したことは既に多くの人が知るところであり、シリコンバレーを「情報技術産業が集積する世界最先端の街」として一層有名にしたことは疑う余地が無い。また、安倍首相がいわゆる「架け橋プロジェクト」を公表したことによって、日本の中小企業においてもシリコンバレーの認知度は飛躍的に高まったのではないかと思う。

当事務所は今年 1 月にサンフランシスコおよびシリコンバレーへ向かい、現在の技術トレンドやビジネスチャンス等について、現地の方々へのヒアリングを実施した。本号では当地で得られた情報を元に、シリコンバレーの現況とビジネスチャンスについてレポートしたい。

シリコンバレーはどこに

シリコンバレーという言葉は有名であるが、地図上にその名前を見つけることは不可能である。なぜならば、シリコンバレーは地域の総称であって地名ではないからだ。シリコンバレーという名称は Electronics News という業界紙に「Silicon Valley USA」と題する論考が掲載されたことから一般化したとの説が有力である。同名称は当該地域において半導体産業が盛んになったことに由来しているが、現在は先端技術を持つ企業の集積地帯を意味して用いられているようだ。ただし、ハイテク産業の集積という観点からすると、もはや集積地帯（図表 1）は昔のシリコンバレーに留まらず、サンフランシスコを含む「ベイエリア」全体に広がっている。この意味で同地域の動向を知るためには、シリコンバレーだけではなくベイエリア全体の状況について把握することが必要であろう。本号にてシリコンバレーという場合は、ベイエリア全体を示す意味で使うことにしたい。

図表 1: ベイエリアの産業集積



出典：JETRO

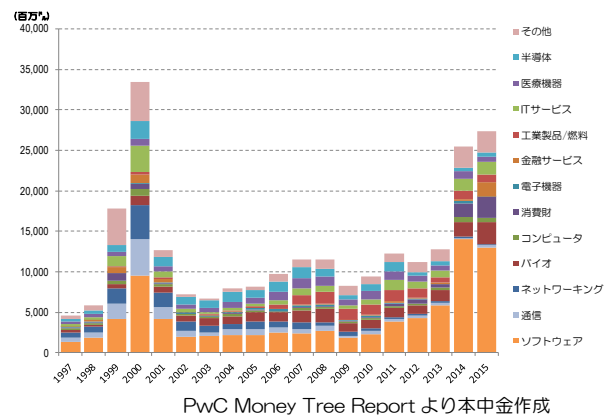
シリコンバレーの景況感

約1年ぶりに訪れたサンフランシスコは、当時に比べ街の至る所でビルの改装・立替が行われ、景気が良いことを実感させられた。聞くところによると、大手IT企業がエンジニアの利便性向上の観点からサンフランシスコ市内に本社を移す動きもあるようで、オフィス賃貸料を始めとする不動産価格が高騰しているのだそうだ。ベンチャー企業投資は、最近では新聞上でも「シリコンバレーのテック・バブル」と紹介されるほど加熱しているが、実際はどのようなのだろうか。

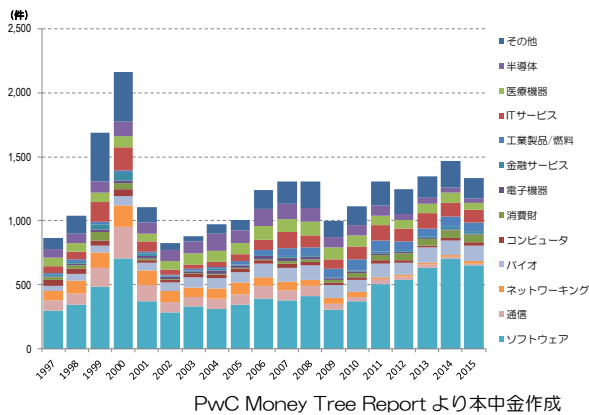
＜ベンチャーキャピタルの投資動向＞

図表2は1997年以降現在までのシリコンバレー所在企業へのベンチャーキャピタルによる投資額の推移である。1990年代後半に始まるインターネット関連ビジネスの急速な普及と低金利の相乗効果により、1999年から2000年にかけて大量の資金がシリコンバレーに流れ込んだ。これがいわゆる「ドットコム・バブル」である。このバブルは2001年に発生した同時多発テロを主因として瞬く間に崩壊することとなり、以降2007年に

図表2：シリコンバレーのベンチャー企業への投資額



図表3：シリコンバレーのベンチャー企業への投資件数



かけて米国は景気拡大期にあったにも関わらず、ベンチャーキャピタルによる投資額は100億ドル前後で推移してきた。

しかしながら、2014年に入ると投資額は前年の約2倍に急増。ドットコム・バブルに迫る勢いを見せ、翌年もほぼ同水準を維持した。もっとも、投資の件数（図表3）自体は2006年以降大きな変化が無いことから、1企業当たりの投資額が増大していることを意味している。この背景にあるのは、ここ数年のGoogle

やFacebookなどによるベンチャー企業の大型買収だ。実際、Facebookは2014年2月にWhatsAppというベンチャー企業を\$19billion（約2兆円）で買収している。この価格が適正かどうかは別として、大型買収を睨んだソフトウェア関連ベンチャー企業への投資が熱を帯びていることは確かなようだ。一方、ソフトウェア以外の業種では件数面・金額面ともにそれほど急激に拡大している印象はない。

＜再びバブル発生？＞

問題はこれが「バブルの再来なのか」ということである。確かに低金利環境という面では15年前のドットコム・バブルとの共通点は存在する。バブルの可能性について専門家に聞いたところでは、「バブルではないとは言いきれないものの、現在は医療やクリーンエネルギー、自動運転車など、IT技術を中心としつつも技術の応用分野が多様化しており、また、前回バ

ブルと比較して投資家に慎重さも見られる。何か一つの分野が失敗したからといって投資行動が総じて極端に委縮することはないのではないか」との意見が聞かれた。多少のスローダウンは予想されるが、崩壊の心配まではせずに済みそうだ。

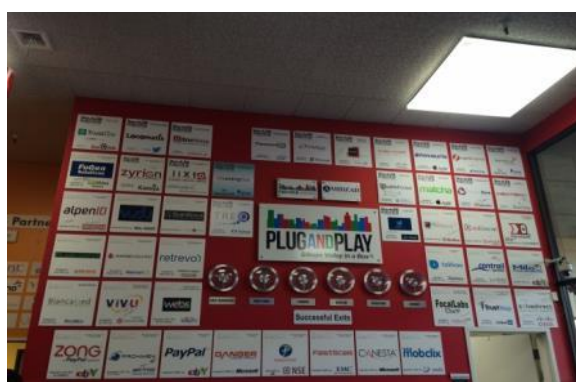
現在のベンチャービジネスのトレンド

IT 技術を中心としつつも多様化が進むシリコンバレーのベンチャービジネスであるが、最近では自動運転車やロボット、ドローンなども良く耳にする。多様化しているが故に「主流なビジネスとは何か」を定義することも難しいが、ここ数年で比較的大型の資金調達に成功した企業群という観点から現在の技術トレンドを考えてみたい。

<オンデマンド・エコノミー>

「必要なものを必要な時に必要な場所へ」。こうした需要に応じて即座にサービスを提供するビジネスを「オンデマンド・エコノミー」と呼び、近年はこの分野での大型の資金調達が目立つ。配車サービスを提供する「Uber Technologies」、民家宿泊紹介サービスを提供する「Airbnb」などがオンデマンド型サービスの代表格であるが、これ以外でも食料品宅配サービスやクリーニング宅配サービスなど様々なオンデマンド型サービスがスタートしている。これらのオンデマンド・エコノミーに共通するのは、企業は顧客の利便性向上のため、モバイル端末で利用可能な専用のアプリケーションを提供しているという点である。

図表 4：大手企業に買収されたベンチャー企業たち



Plug and Play(インキュベーションセンター)玄関にて本中金撮影

<Mobile First (モバイルありき)>

こうしたオンデマンド・エコノミーの登場はモバイル端末の普及と大きく関係している。インターネットの普及によって登場した Amazon などの E コマースは、店舗における対面型販売というこれまでの商習慣に変革をもたらし在宅ショッピングを可能としたが、モバイル端末の普及によって更に「在宅」の壁が取り払われ、購買行動に即時性・即応性が加わったからだ。モバイル端末からショッピングやサービスの要求が可能となった時代においては、購入者の要求に対して販売者は素早く商品・サービスを提案することが求められる。消費者の新しい需要に応じられないサービスは徐々に「不便」となり、事業の縮小やサービスの向上を求められることになるだろう。現に小売業界の巨人 Walmart ですら、食料品配達サービス普及の影響から大規模な店舗閉鎖やサービスの改善を迫られている。

今やモバイル端末は地図機能から財布機能まで搭載し、特に若い世代での所持率と利用率が高くなっている。個人を対象とするビジネスは Mobile First であり、「既存サービスの枠組みを超えた新たなサービスの提供」がテーマになっていると言えよう。

ベンチャーだけではないシリコンバレー

現在のベンチャービジネスではソフトウェア関連に人気が集まっているが、前述のとおり

医療機器や自動運転車に関する技術など他の業種でも盛んに開発が進められている。こうした製造業の分野において、試作品や必要となる部品の製造を支えるのは中小企業であり、シリコンバレーには高い技術を持つ中小製造業者も数多く存在する。最先端技術の根幹を支えるのは中小企業なのだ。

<米国でも認知度の高い日本の自動車技術>

これまで老舗完成車メーカーの独壇場であった自動車業界にも変化が出てきている。既に電気自動車を発売した新興勢力 Tesla に加え、IT 企業の Google が自動運転車の技術開発に参戦しており、世の中は業界の垣根を越えた競争時代に突入しているからだ。特に電気自動車や自動運転車は最先端技術の塊であり、既に多くの IT ベンチャー企業が同市場の拡大を目論んでアイデアを競っている。しかしながら、それらの自動車に必要なものは IT 技術だけではない。電子機器を大量に搭載するため、より蓄電能力の高いバッテリーが必要となり、消費電力抑制には車両の軽量化も必要だ。自動運転車の鍵となるセンサーなどもより感度の高いものが求められるだろう。そう考えると、現在開発されている自動車には、これまでのガソリン車に必要なレベルを上回る高い技術がいくつも必要である。

日本企業が作る自動車の故障率が非常に低いのは、パーツの品質が高いからだ。これは米国でも十分認識されており、精度の高い部品は需要がある。高い技術力が求められている今、技術力のある日本の中小企業にも活躍の機会が出てきているのではないだろうか。

<日本が得意とする小型医療器具>

日本の高品質の技術が活かせる業種として医療器具もある。米国の医療機器市場は現在でも世界の 4 割弱を占める巨大な市場だが、人口の高齢化やオバマケアの施行、国民の健康意識の高まりにより、市場は益々拡大することが予想されている。また、米国では医療費削減に向けて、予防医療の推進や電子カルテシステムの導入、内視鏡下手術や手術ロボットの利用などの医療技術開発も進んでいる。

日本の医療技術について調べたところ、内視鏡に関して日本は世界でもトップ水準の技術を持っている。米国では高齢化とともに内視鏡下手術を必要とする疾患が増加しており、消化器内視鏡を中心として内視鏡市場が拡大している。更に身体への負担を減らすために内視鏡スコープの直径や内視鏡システムの小型化が進んでいるのだそうだ。小型化は日本の製造業の得意とするところであろう。

図表 5：米国最大の医療機器展示会 MD&M



紹介した例は全体の一部でしかなく、中小製造業の活躍の場はまだまだ沢山あるだろう。シリコンバレーでは常に新しい技術やアイデアが生まれており、それを形にするためには高い技術を持つ製造業の力が必要だ。競争は激しいが、シリコンバレーだからこそチャンスも数多く存在するのである。

ビジネスの前に知るべきこと

日本の技術力が世界に通用する可能性を記述したが、高い技術力とプレゼンテーション力があれば投資家や取引先を獲得できるかという点、必ずしもそうとは限らない。シリコンバレーである前に、ここは米国であり、日本とは文化も考え方も異なるからだ。

<品質・技術がすべてではない>

米国でビジネスを行う以上、米国の文化や習慣を知ることが非常に重要だ。日本の物づくりの技術・品質は確かに優れているが、それを理由に米国で日本製品が売れるはずだと思いは早計である。専門家に聞いたところ、「日本企業は高品質を強調するが、高品質であるが故に売れないケースもある」との意見が聞かれた。例えば耐久力が米国製の10倍ある製品。最終消費者にとっては壊れにくいという利益があるが、販売店からすると修理の必要のない儲からない商品であり、全く興味を示してくれない例もあるのだそうだ。高機能・高品質も米国の文化を理解したうえで適材適所でなければならないということだろう。米国でのビジネスには製造者・販売者・消費者のいずれにも利益がなければならないのだ。

<実は大事な人脈>

起業家達が凌ぎを削るこの地において、一企業または個人が独力で事業を成していくことは難しい。それを補完するものとして、シリコンバレーにおける人脈はとても大事なのだそうだ。それも学歴に基づく人脈が意外と重視されているという。学歴という点については、世界中から多種多様な人種が集まる同地において、出身大学が唯一の共通点になるということなのかもしれない。人脈は個々の限界を補完する重要なツールであり、時には投資家との接点にもなり得るのだそうだ。だからこそシリコンバレーの人々は情報交換や議論の時間を大事にするのである。

大手企業との取引を望む場合も同様だ。米国の大手企業は非常に保守的であり、よほど特殊な技術を除いては、積極的に新しい取引を始めたがらない。現地日系商社の方は「大手企業との取引開始までに8年の歳月を要したが、それも地道に人脈を築いて辿り着いた成果だ」と仰っていた。

おわりに

ゴールドラッシュに発展の起源を持つシリコンバレーは、その歴史から多様な人種を受け入れ、起業を支援する文化が育まれてきた。最先端技術を持つ企業が集積する理由は、単にその文化だけではなく、同じく事業の成功を夢見る者同士が支え合い、情報を共有し、人脈を形成することの意味合いが大きいからであろう。そう考えると、この地で事業を展開するためには、彼らと同じ環境に身を置き、時間をかけてネットワークを形成する必要があるのかもしれない。

米国で生活して思うことは、日本の製品と比較して米国の製品は非常に壊れやすく、また日本は米国よりもあらゆる面で細かい配慮が行き届いているということだ。その点では、日本産の商品・サービスが米国で通用する素地は十分にあるように思える。ただ、その感覚は日本人であるが故のものであり、米国人には過剰な品質やサービスと映るかもしれない。他国で物を売る際に必要なのは、他国の生活習慣や文化に対する理解と十分な市場分析を通じ

て、商品・サービスを現地化することである。

幸いにもシリコンバレーには先人が築いてきた日本人の起業家ネットワークや専門家ネットワークが存在し、異業種交流会も開催されている。不動産価格の高騰など中小企業の進出にはコスト面での負荷が大きいが、日本人のネットワークや現地での人脈、密度の濃い情報交換から得られるものは、コストには替えがたいシリコンバレーならではの貴重な財産となるだろう。

当事務所が同地を訪れた期間中、シリコンバレーは澄んだ青い空と柔らかな日差しに包まれていた。人々がこの地を目指す理由は、この優しい気候への憧れも実は大きいのかも知れない。

<編集・発行>

信金中央金庫 ニューヨーク駐在員事務所

住所:655 Third Avenue, Suite 2620, New York, NY 10017

Tel: (国番号 1) -212-642-4700

(本レポートは、情報提供のみを目的とした標記時点における当事務所の意見です。投資等に関する最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また当事務所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこの資料は作成されていますが、その情報の正確性および完全性について当事務所が保証するものではありません。加えて、この資料に記載された当事務所の意見ならびに予測は、予告なしに変更することがありますのでご注意ください。)