エッセイ

シリコンバレーの日本人起業家

—情報発信地に集まった同志社の卒業生たち—

リー スーイム
李 スイム
洙 任

(龍谷大学経営学部教授、1975年商学部卒業)

龍谷大学から在外研究の機会をいただき、二〇〇三年八月一日から移民の坩堝であるカリフォルニアに拠点を置き、私の研究分野である移民学の研究を開始した。現在取り組んでいる研究課題の一つが「シリコンバレーという特異な地域に見られる移民の動向」である。シリコンバレーに位置する経済的要因からこの土地に集まる移民グループの中にいわゆる社会の底辺を支える出稼ぎ労働に従事している人たちだけではなく、世界中から集まった最先端の技術開発者も含まれる。人種の少数派グループが政治力を持ち始め、知事選がグレイ・デービス知事(民主党)の解職の可否を問う住民投票と同時実施され、米カリフォルニア州知事に、ハリウッド映画スターでオーストリア出身のアーノルド・シュワルツェネッガー氏が選出されたことも、日本ではありえない移民にとつてのアメリカン・ドリームの一例であろう。

シリコンバレーの人口は約二百五十万人(就労者は約百三十五万人)で、その就労者のうち三五%が外国生まれである。シリコンバレーは「高学歴のハイテク移民」が最先端の技術開発と新事業構築に明け暮れるというIT産業のメッカである。ところでカリフォルニアの地図を見てもシリコンバレーという名称は見つからない。シリコンバレーはサンノゼ(San Jose)と綴るがスペイン語風にサンノゼと発音する)を中心としたこのサンタクララ郡(County)の通称である。スタンフォード大学が位置するパルアルトにはサンマイクロシステムズの本社があり、サンタクララ市にはインテル、ヤプーの本社がある。そして、クパティーン市にはアップルの本社がある。このようなIT企業が集中している地域をシリコンバレーと呼ぶ。

多数派を占める中国・台湾系、インド系、東南アジア系出身の先端技術者は、米国で教育を受け大学や大学院卒業後自国に帰国せずシリコンバレーに職を求めて集まる。自国ではありえない機会や成功を夢見て一攫千金をめざすことが目的である。そして自国にいる若い世代がシリコンバレーで成功した先輩たちのことを見聞きし、自分の将来の姿をオーバーラップさせ、彼らも又米国での在在を夢見る。しかし、日本人にはこの移民のモビリティ・モデルが適用されない。多くの日本人からの企業派遣研究員や大学関係者と話を持つ機会に恵まれたが、「日本への帰国は前提条件であり、米国での経験をキャリアのステツプアップに使うというより、日本での過酷な勤務状況から一瞬離れるための勤務先からのご褒美的なもの」という意識をもつ人が多かった。一方韓国からの研究者や留学生の中では、米国でなんとか仕事を見つけ長期在在をめざしている人たちが多いのが興味深い。子供の将来を考えてという理由が多く、兵役と受験戦争は、可能であれば子供たちに経験させたくないというのが彼らの本音だ。

日本人口はアジア系人口が最も多いSan Francisco市近辺に集中しているが、シリコンバレーの中心地サンノゼにも日本人口は増えており、巨大なジャパニーズスーパーマーケットが二店も存在している。最近はそのスーパーの近隣にコリアンスーパーマーケットも誕生した。この地域では日本版ビデオのレンタル店や紀伊国屋書店、そして日本語システムコンピュータの販売専門店など、日本に関連する商品を販売する店が立ちならぶ。

従ってこの地域に行くと品数は多くはないが、日本製品はほ

ぼ何でも手に入れることができる。日本人向け大型スーパーマーケットに常時おいてある日本人向け新聞の一紙に、「Silicon Valley Japanese Entrepreneur Network (SVJEN)」が主催する起業家トークセッションが紹介されていた。B-Bridge International, Inc. 創業者の榎本博之氏をスピーカーとして迎え、テーマは「関西人、涙と笑いのシリコンバレー起業劇」、関西人という言葉に惹きつけられ龍谷大学経営学部、京都産業学研究に関連する情報が得られるのではと思いい興味をもった。日本でよく見られる畏まったテーマとあまりにも異なる、人間味に満ちたタイトルで参加者を募る点も興味深い。

米国では問い合わせはすべてオンラインで行う。電話番号ははじめから記載されておらず、「デジタルデバイス」という言葉はここ米国では既に陳腐な表現だ。PCがなければ、生活に支障をきたすと言っても大ききではない。参加登録をオンラインで行うと「事前登録で定員に達したので当日参加もできません」と一文が加わっていたが、細かいことはいわぬ地域性を既に理解していたため、登録なしの当日参加を決め込み、バイオテックの基礎と榎本氏のB-BridgeについてWebでチェックし、会場に向いた。

シリコンバレーはご存知のように一九八五年以降、日本より十五年早いIT革命が勃発し、多くのベンチャーキャピタルIT企業が乱立し始めた。十年ほど前からこの多国籍集団が、ITのみならずバイオに目を向け始めた。B-BridgeのHP自社紹介でシリコンバレーのバイオ産業の発展が、「IT企業の成長→資金豊富状態、ブレインの集約→新規事業への出資、投資→新規バイオ企業の成長」という図式で紹介されている。今では、

このシリコンバレーは「石を投げれば、バイオ研究者に当たる」とまで言われるほどの一大バイオ企業集約群に成長した。それによって、最近の投資家は、この地域をバイオのBay Area、即ち、バイオテックベイと呼ぶようになったそうである。

榎本氏の背景がまず紹介された。学生時代にロックバンド活動、ラジオ番組のディレクターなどを精力的に行っていたという紹介を聞くと、平均的な日本人でないことがわかる。自己紹介時に学歴の紹介を含めなかった点も非常に興味深かった。卒業後は東洋紡績株式会社に入社され、同社では、診断薬の販売・生産および海外事業の企画、そして経営分析等の業務を担当された。しかしながら、ドイツ出張中に受けたヘッドハンターからの一本の電話で渡米を決意し、一九九六年七月には渡米、Palo Alto Biotech企業 (CLONTECH Laboratories, Inc) のDirector, International Salesに就く。同社は、ドイツ、イギリス、日本での法人立ち上げに関わり、日本の現地法人の代表取締役も務められた。しかし、他社による買収を契機に、二〇〇〇年二月Bridge International, Incを起業するに至った。東洋紡績、Bio Tech業界での経験と人脈を生かし、日本と米国のBio Tech業界のまさに「Bridge」となるというミッションを掲げ、B-Bridge Internationalをシリコンバレーで設立し、約三年半で日米のライフサイエンス業界に注目される国際企業へと同社を急成長させたのである。

背広にネクタイを着装しているメインスピーカーを想像していた私は、壇上に立たれる榎本氏を見てまず驚いた。なぜならその風貌である。ご自分でもおっしゃっていたが、頭髪は全く体格がとてりつぱな榎本氏は、日本で地下鉄にでも乗ろうも

のなら周りの人は距離を避けられるほどイメージの強い方である。しかし、常に笑みをうかべながら参列者を笑いの渦に巻き込む関西人特有のサービス精神があふれた人間味豊かなカリスマ性があった。高校時代にはハンドボールの選手で国体選手に選出されるほどのスポーツマンであったが、大学卒業後、東洋紡績という大企業のサラリーマンになる。学生時代に英語はまったくだめであったがヨーロッパ・アメリカに無銭旅行を経験し、その体験談からも榎本氏の英断に満ち溢れた性格が垣間見られた。大学では監査会計学を専攻され、その専攻分野からは将来を緻密に計画し、技能を身につけておこうとする真面目な姿勢も感じ取られた。

東洋紡績に入社して三カ月後の工場研修後、人事課からバイオ分野に所属を命じられ、その時「バイオ」という言葉を初めて聞いたそうである。いまから十八年前のことである。科学はまったくの門外漢であり、それも英語が不得意な人材が海外で販売をすることになったという話を聞くと、ジェネラリストを育成する日本の人材育成・管理法もこのように素晴らしい結果を出すケースがあるのだと思った。ドイツに出張中にアメリカのバイオ関係の会社からヘッドハンティングを受け八年前に渡米してきた榎本氏は、日本にはない福利厚生やストックオプションの権利を手にし、その会社の株価が上がっていくと同時に高級車や大邸宅を夢見た。しかし、その会社は突然他社に買収され従業員も株も紙くずと化し、榎本氏の夢は崩れた。

この時点で榎本氏は日本に帰国するかアメリカに残るか選択する場面に直面する。そして、彼は米国に残る決意をし、二〇〇二年二月に資本金US\$三九五、〇〇〇ドル・従業員一人でペ

ンチャー企業を起こすのである。

セミナーの骨子は多様な参加者の目線に合わせたベンチャー・スピリットとは何であるかという点であった。まず、セミナーは日本経営方式の批判から入った。「根回し、しがらみ、人の顔色を見ながらの仕事、稟議システム、人為的ストレス、見ためにこだわる」などが日本式経営のキーワードとして挙げられた。榎本氏が笑いを交えながら話を展開する中で参加者の目が輝き始めた。榎本氏が日本式経営を批判するたびに参加者は深くうなずき、共鳴感を身体で表現していた。自然と私も同じように榎本氏の話に引き込まれていった。

「会議のあり方」も日本と米国は雲泥の差があるようだ。日本では会議のための会議、会議の後の会議、そして、やりなおし会議と何のための会議であるかわからないという非効率性を痛烈に批判する。アメリカでは会議で参加者が全員意思表示を明確に行い、決定事項を尊重する点に特徴がある。「見ためにこだわる」は日本ではまず学歴そして服装、話し方、イメージがその人材の資質より先行する点で優秀な人材が発掘できず、また育成しにくい点も挙げられた。

しかし、米国での起業で必要と強調された点は私が期待していたようなアメリカ式経営手法ではなかった。効率のどころか反対に非効率とも言える役割分担ができているアメリカ式経営手法とは異なり、榎本氏は「一人で何でもできるか（いわゆるジェネラリスト的発想）」そして、「アメリカ人に対して自分が外国人であることを意識できるか（日本人としての自覚とプライド）」という点を強調されたのである。そして「日本とのネットワーク」「顧客や従業員に対して『謙虚』であるべき」点

も重要であると加えた。これはアメリカ式経営手法にない点である。結局榎本氏は日本人の強みをアメリカ市場で試すことで、起業における成功に繋がったのではないかと思った。

しかし、最も重要な成功の基盤となったのはやはり「最大情報発信地域であるシリコンバレー」を本拠地に構えたことである。スタンフォード大学で新たな肝炎に役立つ遺伝子治療について聞きつけるやいなや、その開発主任である教授と連絡をとり、そして日本を市場とした製品開発に繋げ、新たな「VOICE」という研究中心の起業も可能になった。

最後に榎本氏はアメリカに來た意味合いを見つけ出すことを常に考え、何事も楽しみ重視、家族に感謝、無理をしない、自分のプロフェッションナリティーを見つげるために長期的ゴールを打ち立てる重要性を説かれ、セミナーは終了した。セミナー参加者はこのカリフォルニアで、日本人の強みを戦略に、日本で実現できなかった夢をここ情報の発信地シリコンバレーで実現していくのであろう。大学教授としての責務は、日本の学生が世界に視点を向けるような教育環境を整備することと強く感じた。

学歴が紹介されなかったことに興味を抱いた私は、講演終了後、不躰な質問と思ったが、榎本氏に彼の出身校を訪ねた。そうすると榎本氏は偶然にも私の後輩で、同志社大学商学部卒業（一九八五年卒）であることが判明した。そしてセミナー参加者の中に五人の同志社大学卒業生がいることがわかった。情報発信地、シリコンバレーに集まった同志社の卒業生たちである。