

世界中の起業家を集め、 世界の創業特区をめざす政策に関する研究

平成 28 年度市民研究員 古澤秀和

はじめに

私は、東日本大震災のあと関東地区の受注が激減したことをきっかけにアメリカ西海岸に現地法人を設立した。元々エンターテイメント系で仕事をしてきた関係で、ロサンゼルス郊外にオフィスを設立したが、現在はシリコンバレーにオフィスを移転している。

その最大の理由は、シリコンバレーこそが世界の先端情報の中心であると知ったからである。ロングビーチで知り合った仲の良いトヨタ系関連会社の駐在員が、程なくしてシリコンバレーに転勤となった。理由を聞けば、ネタ探しのための情報収集が転勤の目的だと言う。

確かに、世界中を席卷するプラットフォーム企業の多くはシリコンバレーに拠点を置いており、先端技術のビジネス化はシリコンバレー発信のことが多い。

私が1週間単位の滞在を何度も経験して分かったことは、シリコンバレーは街全体でビジネスのサポートが充実しており、特にベンチャー企業へのサポートが厚い。例えば、日本社会においてベンチャー企業というのは、社歴が浅く実績も少ないことから、信用を得ることは出来ないの、非常に優れた技術やビジネスモデルであっても、ビジネスの展開には多くの壁が立ちはだかる。しかしながら、シリコンバレーにおいては社歴などは全く関係なく、ビジネスの中身と質が問われる。そういう地域であるゆえ、本物だと評価されたならば、そのビジネスを盛り上げる機運も高まり、多額の資金も集まる。当然資金が集まればビジネスのスピードも加速し、市場のシェアを一気に獲得することが出来る。以上のことを肌身で感じて、私は2年前にオフィスをロサンゼルス郊外からシリコンバレーに移転することにした。

これまで私は、日本国内では何度も本社を東京に移さないかと誘われてきた。しかしながら、私は純粋に福岡市という街が好きなので、東京に本社を移転するという選択肢は無かった。そうではなく逆に、大好きな福岡市の街を、シリコンバレーのように世界中の起業家が集う街に出来ないかと考えた。

以上が、この論文を書くきっかけとなった経緯である。

因みに、シリコンバレーというのは、アメリカ合衆国カリフォルニア州北部のサンフランシスコ・ベイエリアの南部に位置しているサンタクララバレーおよびその周辺地域の名称であり、シリコンバレーの中心には、サンノゼ、マウンテンビュー、サニーバール、サンタクララ、クパティノーなどさまざまな都市がある。



Google マップより

元々メンローパークにあるスタンフォード大学出の技術者がヒューレット・パッカードなどのエレクトロニクス、コンピュータ企業を設立し、この大学の敷地をスタンフォード・インダストリアル・パークとしてこうした新技術の会社を誘致したのが始まりともいわれている。また、トランジスタの発明者の一人であるウィリアム・ショックレーがこの地に「ショックレー半導体研究所」を設立し、そこから分化したフェアチャイルドセミコンダクターや、更そこからインテルをはじめとする多くの半導体企業が生まれたことにちなみシリコンバレーと呼ばれるようになった（Wikipedia 概要より抜粋）。

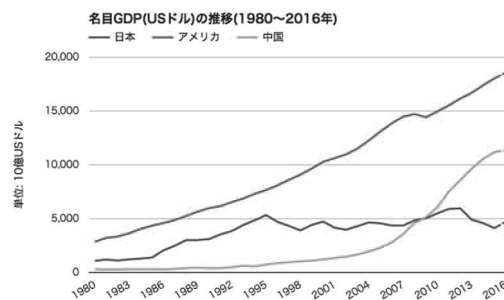
第 1 章 日本経済、日本の起業家の動向分析

1. 低迷する日本経済の救世主として期待される起業

戦後 70 年が経ち、久しく日本経済の停滞が続いている。1990 年代半ばまではアメリカの経済成長に合わせて日本経済も右肩上がりであったが、バブルの崩壊以降は日本経済の停滞が始まった。

日本経済が伸び悩んでいる間、アメリカ経済は停滞することなく右肩上がり続け、また 21 世紀に入ってからには近隣の中国が急成長を続け、瞬く間に日本経済を追い抜いてしまった。（図 1）

図 1 日本、アメリカ、中国の名目 GDP の推移



資料 世界の経済・統計・情報サイト「世界経済のネタ帳」ホームページ

http://ecodb.net/exec/trans_country.php?d=NGDPD&c1=JP&c2=US&c3=CN 2017. 3

私は、この日本経済の停滞を打破する一つの解決策として起業家を増やすべきだと考える。つまり、ベンチャー企業の創出と成長こそが今後の日本経済の成長には不可欠なのである。

ここで、停滞することのないアメリカの経済をみてみることにする。日本側からニュースを見る限り、アメリカ経済も日本同様あまり景気が良くないような印象を受ける。そして、トランプ大統領が誕生した背景には、アメリカ経済の成長と雇用を約束したマニフェストにあったことは周知の事実である。ただし、このマニフェストは製造業に限っての話であり、数値データを見ても分かるようにアメリカ経済は間違いなく成長を続けている。

現在、世界を席巻している企業の多くは、アメリカ・シリコンバレー発の企業である。Microsoft、Apple、Yahoo、Google、Amazon、Facebook、Intel、Adobe、Oracle、HP、McAfee、PayPal など、世界企業の多くはシリコンバレーに拠点を置く企業である。これらの企業は、次から次へと新サービスを創出して顧客を囲い込んでいる。

このようにアメリカ経済の成長には、ベンチャー企業の成長が根底にある。「ベンチャー企業は経済の卵である。」とよく言われるが、まさにそれを具現化できているのがアメリカ経済なのである。

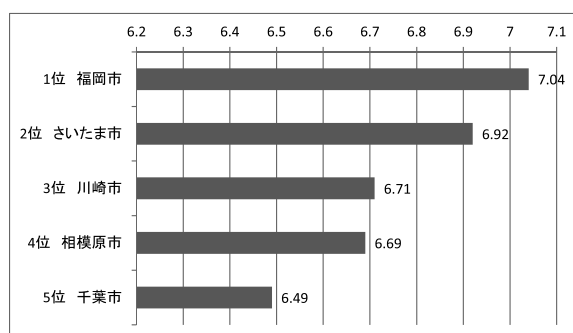
ベンチャー企業は、技術やビジネスモデルの新規性を武器に、大きなビジネスリスクをとって事業に挑戦することから、既存企業には生み出し得ない技術・ビジネスモデルの大きな変化・革新をもたらす可能性を持っている。そして、それこそが国内の経済成長へと繋がるのである。ゆえに、今こそ日本は世界に遅れをとらないように新ビジネスの創出に注力すべきである。

2. 日本および福岡における起業の実態

さてここで、福岡の起業実態と分析をしてみることにする。

日経ビジネス（2016.1）によれば、「福岡市は『起業しやすい』都市として評価が高く、

図2 全国21主要都市の開業率ベスト5



出典：福岡アジア都市研究所「Fukuoka Growth July2016」のデータを元にグラフ作成

企業誘致においても実績を残しており、福岡市の開業率は7.0%と全国21主要都市の中で最も高い」と言及している。

確かにグラフを見る限り、福岡市は日本国内において一番起業率が高いようである。そして日本政府は、産業の国際力強化と国際的な経済活動の拠点の形成を目的に、国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」として福岡市を選定し、高島市長もこれを福岡市のグローバル化施策のひとつとして進めている（写真1）。

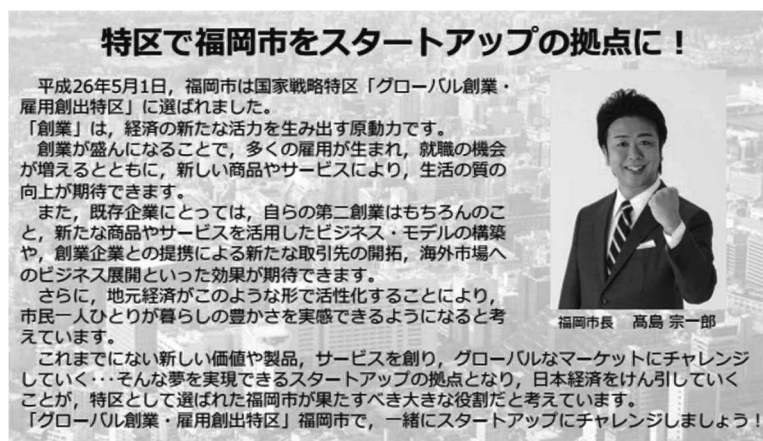


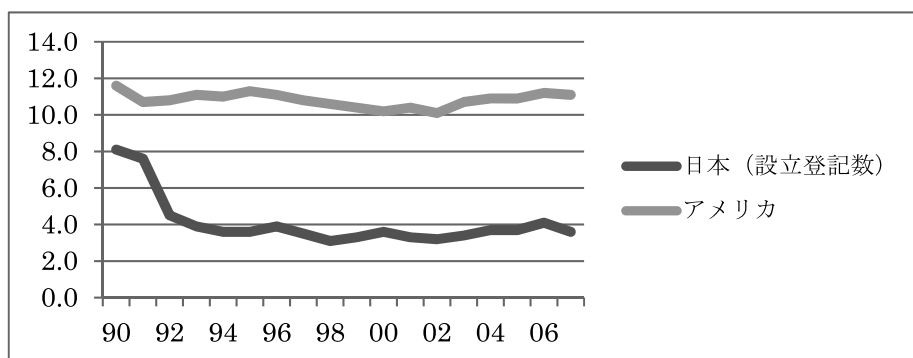
写真1 高島市長のアピール

出典：福岡市「グローバル創業・雇用創出特区パンフレット（2016/7更新）」2ページより抜粋

それでは次に、世界と比べた日本の起業率をみしてみる。

Global Entrepreneurship Monitorの統計によれば、55カ国中で、先進諸国のトップ3は米国（19位）、オーストラリア（23位）、オランダ（30位）である。

図2 日本とアメリカの開業率



出典：経済産業省ホームページ（2011年）「我が国の起業の現状」第3-1-8図のエクセルデータ加工
<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h23/h23/html/k311100.html> 2017.3

これと比較すると、実に日本は51位であり、世界各国の起業率と比較しても非常に低い水準であることが分かる。一般的に、経済発展レベルが低い発展途上国では、①市場の拡大余地が大きく、かつ②雇用市場が未熟なために所得獲得のための開業もあり、その結果として開業率が高い。逆に、先進国では、経済や社会が成熟し、市場拡大余地が狭く、開業率は低くなるので、日本の起業率は低すぎると一概には言えないが、それでもアメリカの起業率の3分の1だという事実には深刻な状況だと認識すべきである(図2)。日本国内では起業率トップとして盛り上がっている福岡市ではあるが、それは世界を知らない井の中の蛙と同じ状況であることが分かる。

それでは何故日本人の創業マインドが低いのかを分析してみる。

そもそも日本における起業の形態を考えると、世界の他の国よりも環境的に難しい要素があるのではないかと考える。そのひとつは国民性で、起業というリスクある選択に対して消極的であることに現れているようである。

例えば、リスクモンスター調べによる「第1回『大学1、2年生が就職したいと思う企業・業種ランキング』(2015年9月)」では、大学1・2年生が希望する就職先の1位が「地方公務員」というアンケート結果を発表している。つまり、リスクを取らず安定を求めるといふ現代の若者の心境がこの結果で分かる。

私はこの現状が日本経済にとって非常に崖っぷちで、かつ危機的な状況であると考えている。ゆえに今こそ、若者の「創業マインド」の強化が必要だと切に考えるのである。

3. シリコンバレーと福岡の起業家支援の違い

私はシリコンバレーにオフィスを設けているが、シリコンバレーは日本企業を含め著名な世界企業の集積地となっている。

かつてシリコンバレーはITの聖地と言われていたが、それも今は昔でシリコンバレーはIoTの広がりの影響もあり、世界中のメーカーの集積地となりつつある。

それは世界最先端の全ての情報がシリコンバレーに集まるからであり、特に日本企業の場合、メーカーが生き残る最後の砦となっている。

バブルの全盛期まで内需で潤っていた日本は、海外に目を向けることが少なく、独自の発展を遂げてきた。それを揶揄したビジネス用語では日本経済の「ガラパゴス化」と表現されている。つまり、「孤立した環境(日本市場)で「最適化」が著しく進行すると、エリア外との互換性を失い孤立して取り残されるだけでなく、外部(外国)から適応性(汎用性)と生存能力(低価格)の高い種(製品・技術)が導入されると最終的に淘汰される危険に陥るといふ、進化論におけるガラパゴス諸島の生態系になぞらえた警句(Wikipedia冒頭より抜粋)」である。日本でのサービスを使いやすく設計した携帯電話を「ガラケー(ガラパゴス・ケータイ)」と呼ぶことはあまりにも有名であるが、元々良い意味では使われていない。

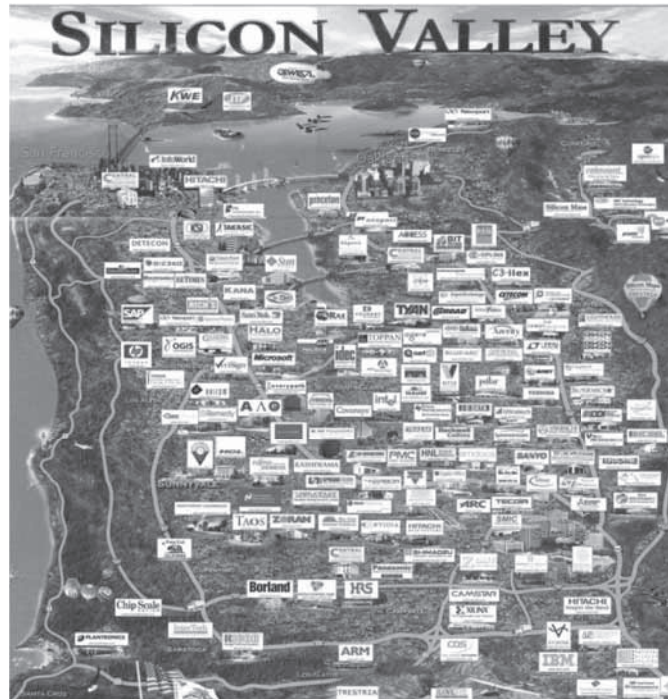


写真2 シリコンバレー主要企業マップ

出典：silicon-valley map より引用

以上のように、バブル期に独自の進化を続けてきた日本は世界市場で取り残され、バブル崩壊以降には隣国の韓国・中国・台湾にコスト競争に負けてマーケットを奪われるという状況に陥った。“Made in JAPAN”が技術面で負けていたわけではないが、そこまでの品質を求めないマーケットが、価格の安い近隣諸国の製造業へ需要がシフトしていった。

しかしながら、情報の集積地シリコンバレーにおいて、ものづくり日本の復活が少しずつ進んでいる。その復活の分野はシェールガスと医療である。

シェールガスというのは近年注目されている次世代の燃料である。シェールガスを資源として回収するには高度な採掘技術が必要とされており、その技術は日本しか持っていない⁽¹⁾。また、医療に関しては、命を扱う現場において最高品質の日本企業の技術が少しずつ採用され始めている。つまり、命に関してはコストよりも品質重視という訳である。

それではここで、5年前に初めてシリコンバレーに行った私が、現地で衝撃を受けた起業(家)を取り巻く環境に触れることにする。

まず、シリコンバレーの日常を以下に記してみる。

(1) ほぼ毎日新ビジネスのピッチコンテストが開かれている。

シリコンバレーには、様々なベンチャー支援の施設（インキュベーター施設を含む）があり、毎日どこかの施設でプレゼンの発表会が実施されている。そしてそこには、様々な企

業の現地駐在員が情報収集のため聴取者として参加しており、VC(ベンチャーキャピタル)やエンジェル(個人投資家)も新しい投資先を探すために参加している。ちなみに、シリコンバレーには全米の投資家の4割が集中していると言われている。

(2) ベンチャー起業だけでなく、学生も登壇している。

すでに起業しているアントレプレナーは当然のこと、これから起業を考えている学生が新ビジネスとして起案している内容も発表されており、それをブラッシュアップすることで、ビジネスモデルの構築を行うというハンズオン支援も行われている。

(3) そこに日本人はほとんど居ない。

その当時、会場で聴取者として参加している日本人を見ることはあっても、プレゼンテーションの発表を行っている日本人は残念ながら居なかった。それに反して、韓国人や中国人、インド人の発表は度々目にしていた。

「ここ10年で日本人は極端に減っている。その反面中国人、韓国人、インド人が急増してきている。」とシリコンバレー在住の日本人や日系人の生の声からも伺い知ることができる。

ここで、福岡市の起業家支援の実態をみてみることにする。

福岡市では主に以下の起業家支援を行っている。

- ・インキュベート事業(安価な事務所提供と中小企業診断士によるハンズオン支援)
- ・スタートアップ・カフェ(常駐のコンシェルジュによる経営相談)
- ・スタートアップ法人税減税(設立の日から5年間、所得の金額を20%控除)
- ・スタートアップビザ(外国人創業活動促進事業)
- ・雇用労働相談センター(人材のマッチングと情報提供)

次に、福岡市の民間の起業家支援の実態をみてみることにする。

古くから民間の起業家支援で有名なのは廣田商事が運営する「ibb fukuoka project」である。こちらではアーリーステージのベンチャー企業に対して、オフィスを安価で提供するインキュベート事業から、定期交流会、起業家支援各種セミナー、社長塾、上場支援まで一貫した質の高いサービスを民間レベルで行っている。

また、私が最近の起業家支援でユニークだと思う団体がある。それは「一般社団法人女性起業家プラウト」である。こちらでは6人の専門家による支援体制が充実しており、経営相談支援(中小企業診断士)、開業・設立支援(行政書士)、クリエイティブ支援(デザイナー)、税務支援(税理士)、労務支援(社会保険労務士)、経営法務支援(弁護士)の6つの支援が受けられる。また、各種セミナーも充実しており、女性が起業する際のハードルを下げる役割も担っている。

シリコンバレーと福岡の起業家支援の違いは、以下の3つがある。

(1) 産学官の連携

シリコンバレーでは産学官が密接に連携してビジネスをサポートしている。福岡では産学官はあまり連携出来ていないので、各々による散在した個別サポートとなりがちである。

(2) 交流の場

産学官の密接な連携によって、シリコンバレーでは様々な施設で毎日活発なピッチコンテストが開かれている。国籍・人種・キャリアも違う様々なアイデアを持った人達が居て、その人達と会場で意見交換して、様々なビジネスの連携も始まる。福岡ではこのようなイベントはたまにしか開かれない。

(3) 資金調達

シリコンバレーにはアメリカの投資家（エンジェル投資家を含む）の4割が集中していると言われている。

起業家が最初に困るのはスタートアップ時における資金の調達であるが、シリコンバレーではビジネスの質が本物だと判断されると、すぐに資金が集まる土壌がある。福岡ではエンジェル投資家は少ないので、スタートアップ時の直接金融による資金調達はほとんど出来ない。

第2章 国や自治体のシリコンバレー交流事業の実態

最近では、国や各自治体が独自でシリコンバレーとの交流プログラムを策定し、実践している。

■経済産業省

経済産業省は2015年より「グローバル起業家等育成プログラム ～シリコンバレーと日本の架け橋プロジェクト～」による現地視察旅行を実施している。本年（2017年）は日本国内プログラム参加者から選抜された20名がシリコンバレーにて2週間の研修を受けるプログラムを実施した。

期間：2017年1月15日（日）東京発～1月29日（日）東京着

対象：日本国内プログラム参加者から選抜された20名

費用：往復航空券、宿泊費、団体行動中の交通費および飲食費は無料。

それ以外の現地での交通費や食事費は各自実費負担。

■神戸市

神戸市は2015年より「神戸市シリコンバレー交流育成プログラム」と題して、IT等のテクノロジーを活用したスタートアップの集積・育成を支援する取り組みを始めている。神戸市では業種をITに特化している点が興味深い。

期間：2017年2月5日（日）～2月10日（金）

＊サンフランシスコ国際空港 現地集合、現地解散

対象：プログラミングスキルやエンジニア経験があり将来起業を目指す方、
起業されている方。

費用：5万円（現地のホテル代含む） ＊渡航費、現地の食費は自己負担。

■福岡市

福岡市は2016年より海外ビジネス研修プログラム「Global Challenge! STARTUP TEAM FUKUOKA」という現地視察旅行を実施している。

期間：＜1組目＞ 11月14日（月）～ 11月18日（金）

＜2組目＞ 12月6日（火）～ 12月10日（土）

＜3組目＞ 2017年1月23日（月）～ 1月27日（金）

対象：18歳以上の福岡市に住んでいる方

福岡市内の会社・大学等に通われている方

福岡市で起業を検討されている方や起業支援者などで、下記の方

①既に海外展開している方、もしくは海外展開を目指している・興味がある方

②日本語での聴講やワークショップへの参加が可能な方

③事前プログラム及び海外プログラム全日程への参加が可能な方

※英語ができない方でも参加可能です。

費用：無料 ＊渡航費、宿泊費は自己負担

＊個人で手配が難しい方は特別ツアーパッケージ（190,000円～）あり。

福岡市は費用を無料としているが、ホテル代の負担があるので、その分の個人負担が重くのしかかっている。ちなみに、最近のベイエリア（サンフランシスコとオークランド、またその近郊の都市を含めたサンフランシスコ湾の湾岸地域）の一般的なホテル事情であるが、サンフランシスコは400ドル～/泊、シリコンバレーは200ドル～/泊が相場であり、日本と比べると非常に高額である。

上記のように、神戸市と福岡市を含むほとんどの自治体は、全てツアー形式の短期訪問旅行であり、現地視察程度の内容となっている。ゆえに、シリコンバレーを知るきっかけづくりにしかない。

これに対して、経済産業省のプログラムは、日本経済の後押しをする起業家精神を養わせ、新ビジネスの創造につながるような手厚い内容となっている。昨年の実績をみると、367人の応募に対して122名が国内プログラムに参加。そして、その中から選抜された20名がシリコンバレーで2週間のプログラムをこなすという内容である。つまり、自治体が行っているような短期視察旅行でなく、将来の起業家を育てるといった研修プログラムとなっている。しかも無料である。

これらの現状を鑑みて、次の章では私が考えるシリコンバレープログラムについて説明

を行いたい。

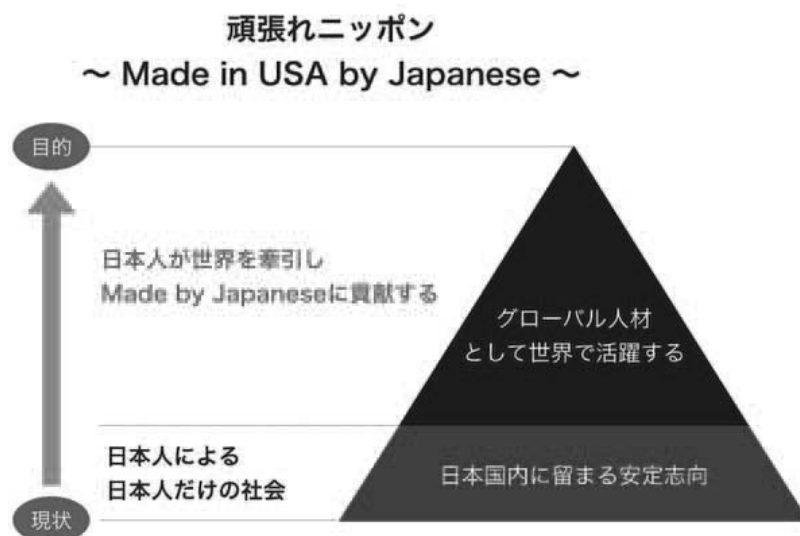
第3章 起業家のための“Silicon Valley Japan University” 短期プログラム

1. Silicon Valley Japan University について

シリコンバレーには“Silicon Valley Japan University（以下 SVJU）”という日本人起業家向けの大学がある。実は私の友人の榎本博之氏がこの大学の発起人・学長であり、2020年のアメリカ政府認可を目指して活動をしている。

SVJUは「世の中の常識にとらわれない新しい挑戦ができる人材を育成、輩出し、それらの人材とともに日本発の研究やビジネスのシーズとシリコンバレーの強みとを融合し、世界に発信する」ことを使命とし、2015年9月に創設（2016年2月に設立）されることとなった（図3）。

図3 Silicon Valley Japan University のミッション



出典：Silicon Valley Japan University 公式 HP より抜粋 <http://www.svju.org> 2017/3

同校は、「グローバル人材育成」を目指して以下を重点に置いて教育を行っている。

- ・イノベーション：「革新」だけでなく、「常識に非ず」
- ・起業家精神：チャレンジする心とその環境
- ・多様性：異文化の受け入れ
- ・コミュニケーション力：語学力のみならず
- ・主体性：自発的な行動と決断する力
- ・ネットワーキング力：ネットワークの作り方と維持方法

- ・ 強固なメンタリティー：ストレスリリースの方法
- ・ 思いやりの心：相手の気持ちを考え、理解しようとする心
- ・ 日本を応援する心：海外から見た日本の利点

2. “Silicon Valley Japan University” 短期プログラムとその実績

それでは、SVJU の短期プログラムを紹介したい。

図 4 SVJU 短期プログラムの内容

プログラム	具体的内容・方法	規模	実施期間
第 回 2015年9月20日～2015年9月28日	米国シリコンバレーにて起業家精神育成・人間力育成、およびプレゼンテーション能力の向上を目的として開催。 ホテル内会議室、ならびに現地企業・コワーキングスペースへの訪問での講義を実施。 最終日に研修成果発表の場として、参加者全員のプレゼンテーションを実施。	11名	全 9 日間
第二回 2016年3月1日～2016年3月10日		10名	全 10 日間
第三回 2016年8月7日～2016年8月15日		10名	全 9 日間
第四回 2016年9月2日～2016年9月10日		10名	全 9 日間
第五回 2016年9月20日～2016年9月27日		11名	全 8 日間

出典：SVJU 一般配布資料（2016. 11. 8）より抜粋

1 週間程度シリコンバレーに滞在し、現地にて授業・研修をおこなう。

- ・ 対象：高校生・大学生・一般
- ・ テーマ：人間力、プレゼンテーション能力、アントレプレナーシップ論など
- ・ 開催：定期 毎年 3 月、9 月
不定期開催（企業向けなどの Customized STP を実施）
- ・ 費用：¥250,000～/人 授業料、現地滞在費を含む

次に、SVJU が最近行っている実績を紹介したい。

■ 広島県尾道市

ステージを 2 つに分けて、以下のプログラムを実行中である。

第 1 ステージ：遠隔授業（市長、教育委員会に絡んでもらうのが条件）

遠隔授業を、中学生、高校生、大学生、社会人に対して何回かに分けて行う。まずはシリコンバレーを知ってもらい、「面白そうだな！」と思わせることが目的。

これは、すぐにシリコンバレーに行くとなると現実的ではないので、まずは「実際にシリコンバレーはどんなところなの？」ということを知ってもらうステージである。シリコンバレーに長く住んでいる人達からシリコンバレーの生の声を日本語で説明してもらう。

第 2 ステージ：シリコンバレー・トキワキャンプ（シリコンバレーで直接学ぶ）

SVJU でショートプログラムの授業を日本語で受けながら、夜はトキワ荘をイメージした宿泊キャンプを行う。学生、起業家、市の職員がまとめてシリコンバレーに来て、最長で 3 週間くらい（短ければ 1 週間くらい）滞在する。シリコンバレーのツアーをするのでは

なく、ひとつの命題に関して同じ屋根の下で様々な人が力を合わせ実際に考え、シリコンバレー現地で問題解決を行うステージである。

なお、トキワ荘とは、新人漫画家同志で励まし合って切磋琢磨できる環境であったことから、手塚治虫、藤子不二雄、つのだじろう、石森章太郎、赤塚不二夫などの一流の漫画家を輩出したアパートの名前である。

以上のように、尾道市では遠隔授業やシリコンバレーへの直接訪問を行っていく中で、段々とシリコンバレーの事情が分かってくれば、人の連鎖でシリコンバレーに行きたい人も増えていくようになるであろうというシナリオに向けて、試験的に実行中である。

■遠隔授業のみの参考事例

奈良県葛城市 新庄小学校

奈良県葛城市の山下市長と SVJU 学長の榎本が発起人となりプロジェクト発足

テーマ：「グローバル人材教育プロジェクト」

開催日：第1回 2016年3月4日(以降、毎月実施)

対象：葛城市立新庄小学校 6年生(約120名)

掲載メディア：葛城市サイト、朝日新聞、奈良新聞など多数



写真2 メディア掲載・紹介画像 出典：SVJU ホームページより抜粋

<http://www.svju.org/svjuの紹介/メディア掲載> 2017.3

第4章 福岡市を世界の創業特区にするためのシナリオの提言

1. シリコンバレーでの認知活動 “Made in USA by JAPANESE”

“Made in USA by JAPANESE” というのは、アメリカのインフラを利用して日本人によってマーケットを創り出すという考え方である。

メイドインジャパンにこだわりすぎて、マーケットのない日本で結局メイドインジャパ

ンを売ったり、メイドインジャパンって凄い！と宣伝しても、スピード感が無かったり、日本人が思っているほど外国人にメイドインジャパンが響いていない現状がある。現実的に考えてみても、アメリカで流れているメイドインチャイナ、メイドインブラジルなど様々な外国産がある中で、メイドインジャパンにこだわりすぎても仕方ない。

それならばアメリカに来てアメリカを利用して、アメリカのインフラを利用して、アイデア作りや仕組みづくりをやっていけば良い。すなわち、日本人がアメリカを利用するという発想が“Made in USA by JAPANESE”であり、日本人によって日本をアメリカでアピールしようというミッションから出てきた発想である。

■ “Made in USA by JAPANESE” の具体例～富山県南砺市井波町：木彫家プロジェクト

井波町には、日本家屋の欄間や岸和田市だんじり祭りの御輿の模様を掘っているという伝統工芸があり、これを約 220 人の木彫家で受け継いでいる。

しかしながら、日本で欄間をつくる限り、決められたルートで決められた価格でしか売ることが出来ない。たとえ木彫家の中に非常に優れたアートのセンスがあつたり、クリエイティビティが高い職人が居たとしても、残念ながら今までの欄間は日本国内では相場が 10 万円なら 10 万円でしか売れないという現状がある。

そこで、アメリカに居る日本大好き、もしくは日本文化に興味を持つであろうアメリカ人達のコミュニティをターゲットにして紹介したり、ギャラリーで紹介するというアメリカのインフラを利用したプロモーションを行う。すると日本では 10 万円だったものが、こちらにくるとプライスレスなので 200 万円でも売れる。このようにアメリカのインフラを利用して日本製品の新しいマーケットを創造するというプロジェクトが進行中である。

2. 福岡市の起業家のための SVJU 短期プログラムの提案

私は福岡市を世界の創業特区にするために、福岡市の起業家のための SVJU 短期プログラムと、福岡版“Made in USA by JAPANESE”を活用したシナリオを提言したい。

まず、SVJU 短期プログラムに関しては、上記の尾道市のプログラムに、もう一つステージを加えて、3つのステージのプログラムにしたい。

<福岡市の起業家のための SVJU 短期プログラム>

第1ステージ：遠隔授業（市長、教育委員会に絡んでもらうのが条件）

同上

第2ステージ：シリコンバレー・トキワキャンプ（シリコンバレーで直接学ぶ）

同上

*福岡市の場合、トキワキャンプでは「どうやって福岡をシリコンバレーで知らしめるか」という命題にすると面白いと考える。

第3ステージ：シリコンバレー進出

第2ステージの参加者が帰国して、トキワキャンプで作った企画書を何パターンか作っ

て発表する。そして、現実性ありという企画に対しては賛同できそうな学校、企業を募る。

それに基づいて実際にシリコンバレーに進出したり、福岡市にシリコンバレーのサテライト的なコミュニティをオープンする。そうすることで、人もグローバル化するし、人の考え方もグローバル化するし、同時に企業もグローバルに挑戦する可能性を持てる。

また、そのボトムとなる次の世代の学生達も最初からインターンで絡めるので、今までの横組織だけでやるのではなくて、福岡市の学校、企業、起業家などが縦つながりでシリコンバレーを利用していく。

以上のように、受け皿としてはSVJUに任せて、福岡市の起業家には学問や人間力という部分を学んでもらい、宿泊は民間企業（B-Bridge）提供のシェアハウスを利用する。前述のように、現在ベイエリアのホテル料金は高騰し、サンフランシスコは400ドル~/泊、シリコンバレーは200ドル~/泊が相場であり、日本と比べると非常に高額である。シェアハウスでは相部屋となるが、働くところ、住むところ、学ぶところ、そしてつながるところ、というのが全部そこに集約して存在するとともに、必要経費も軽減できる（総費用約25万円）。

これまでは、起業家ばかり集めたツアーで、一社一社が頑張っているというのは数多くあったが、市と学校と企業（大企業含む）が連鎖して、またVCなども皆と混じって、ひとつのテーマ（「福岡市を世界の創業特区に！」）を命題としてディスカッションするというのは、過去には無かったはずである。

安価にレベルの高いプログラムを受けて、帰国後は市長に向けてプレゼンをして報告を行う。

3. 福岡版“Made in USA by JAPANESE”の実行

また、「福岡市を世界の創業特区に！」の手法の一つとして、福岡版“Made in USA by JAPANESE”を実行する。

関西地区で言われることであるが、大阪の芸人は大阪で一回売れて、東京で挑戦して、売れなきゃ全国ネットにならない。つまり、2回売れる必要がある。

福岡にも明太子やラーメン以外で全国ネットになっていないものが多々ある。そこで、福岡で売れた後で東京に行こうとお金をかけるくらいなら、最初からシリコンバレーに直接行って試してみませんかという発想で、福岡版“Made in USA by JAPANESE”を実行する。

例えば、福岡にはIT言語のRubyが全国区であるが、実際にはITで勝負しようとしてもシリコンバレーでは敵が多すぎる。しかし、食の文化であれば話は別である。ラーメンで勝負しようとする敵はさほど多くないし、明太子も同じである。

福岡といえばラーメンや明太子であるが、実際は食の産業にしても、文化にしてもその他にも多々あることは日本人にすらあまり知られていない。そして、そういう食文化を福岡から一個一個売るのでなく、アメリカに実際に行って、日本好きのアメリカ人にアイデアを出してもらい、アメリカナイズした福岡を創り出す。

そして、シリコンバレーからアメリカナイズされた福岡を発信することで、世界中から集まってきた各国のエリートに福岡市を知ってもらうことができ、福岡市を知ったエリート個人の発信にも期待することができる。

以上のように、(1)シリコンバレーを知ること、(2)シリコンバレーに直接行って SVJU で学ぶこと、(3)シリコンバレーから福岡市を発信して認知活動をするなどを行うことで福岡に来る外国人は確実に増えると考ええる。

もともと福岡市が国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」として選定された背景には、以前から福岡市は住みやすい都市として評価されてきたことと、街の中心部から空港へのアクセスが抜群で東京や更にはアジアの各国へのアクセスにも優れていること、若年人口比率が高く人口も増加している過程にあることという都市としての長所がある。

ゆえに、起業家の外国人が福岡に来るきっかけさえ作れば、情報の格差が少ない現代の IT 社会においては福岡という立地も不利な条件でなく、上記の長所に鑑みれば、外国人が福岡で起業することは十分に可能であると確信する。

また、トランプ大統領就任ということも福岡で起業する外国人を増やすチャンスであると考ええる。

経営者でありコンサルタントである御立尚資（みたちたかし）氏は、本年1月30日付の日経ビジネスオンラインの記事⁽²⁾で非常に興味深い記事を書いており、トランプ大統領就任は日本企業にとってシリコンバレーと距離を詰める好機であるというのである。

御立氏はその記事の中で、地政学的リスク関連のコンサルティング会社ユーラシア・グループが毎年初めに発表している「今年の10大リスク」を紹介しており、その中でリスク第7位「The White House vs Silicon Valley（ホワイトハウス対シリコンバレー）」を分析している。

御立氏は、これをホワイトハウスとシリコンバレーの対立が激化するシナリオと捉えている。トランプ大統領は今後もアメリカ国内での雇用確保・創出を目指していくと思われるが、シリコンバレーは雇用が減るような AI（人工知能）やロボットを活用したイノベーションを追求し続けているので、大きな対立に繋がるであろうと予測している。

シリコンバレーのリーダー達が「日本に移住したら受け入れてくれるか」ということを冗談めいて話しているのを御立氏自身が実際に聞いたそうであり、御立氏はシリコンバレーとの距離を詰め、協力関係を構築し、人材を獲得する千載一遇の機会だと捉えている。

また、トランプ政権は移民排斥を高らかに訴えているが、これもシリコンバレーの現状と激しく対立する。というのは、「シリコンバレーでは、大卒以上のハイスキル人材として雇用されている57万人のうち海外生まれの人は…27万人、47.4%に達している。」⁽³⁾ のであり、世界中のエリートで成り立っている街だからである。この移民排除という政策は、シリコンバレーでの起業準備中の外国人にとって、現地で起業するかどうかを当面様子見するしかない不安定な状況をもたらしている。ゆえに、そのような外国人起業家を福岡に誘致するには絶好のタイミングである。

思うに、御立氏のシナリオが少しでも現実化するのであれば、福岡市で起業する外国人を増やす絶好のチャンスである。

私は、世界中の外国人が福岡市に来る機会を増やし、そのまま福岡市で起業するということが、夢物語などでは無い現実味のあるシナリオであると考えてるのである。

<注および参考文献>

(注1) : 長谷川慶太郎、泉谷 渉 (共著) 『シェールガス革命で世界は激変する 石油からガスへ』
東洋経済新報社 2012. 12

(注2) : <http://business.nikkeibp.co.jp/atcl/opinion/15/213747/012400041/> 2017. 3

(注3) : (公財) 福岡アジア都市研究所 『『スタートアップ都市』形成に向けた政策課題に関する研究』(2014年3月刊) p7

氏 名 : 古澤秀和

所属先 : AURAL SONIC 株式会社

略歴 :

福岡県大川市出身。中央大学卒業。一般企業で営業職を経験後、2002年に福岡市博多区で起業する。現在は福岡市中央区とシリコンバレーのサンタクララにオフィスを置き、音響パネルの製造販売を行っている。

得意分野 :

様々な音問題を解決するサウンドソムリエとして活躍中。

研究員活動の感想 :

短い期間でしたが、他の市民研究員の方々と一緒に切磋琢磨出来たことが一番嬉しく思っています。福岡市のグローバル化という命題に対し、様々な分野の専門家がメスを入れる現場に立ち会えて大変勉強になりました。

