

「第4回クリエイティブサービスにおけるアジア・米国比較ワークショップ参加報告書」

京都大学経済学部・研究科2年西田侑泰

①学習成果（今回の派遣に参加する前とした後とで、留学、大学での学習、国際理解への意欲に関して、自分にどのような変化が起きたか、今回の派遣に参加して、次の海外留学についてどのような関心・計画を持つようになったかなど）

大学での学習について、私は、イノベーションを通じた日本経済の生産性の向上、また潜在成長率の向上をもたらすにはどうしたらよいか、特に、市場が本来持つべき属性である競争機能による自然淘汰メカニズムが正常に働けば、生産性の高い企業が市場に参入したり、生産性の低い企業が退出したり、生産性が高い企業がより市場シェアを拡大したりするといった創造的破壊を通じた生産性の上昇に関心がある。日本では会社開業率、会社廃業率が比較的低く、市場の競争機能による自然淘汰メカニズムが正常に働いていないのではないかと問題意識のもと、このワークショップでは、日本でスタートアップが少ない理由をスタートアップの多いアメリカとの比較の中で、特に文化的な背景とエコシステムの中にその違いを求めた。

日本でスタートアップが少ない理由で私が特に興味を惹かれたのは、スタートアップのエグジットに着目した視点である。スタートアップのエグジットとしてアメリカでは、そのアイデアを必要とする企業がM&Aをすることが主流であるのに対し、日本ではスタートアップのエグジットがIPOであるケースが多いのだという。これが、日本のスタートアップのハードルを上げている一つの要因なのではないかと考えた。日本のスタートアップがIPOをする理由についても深く考えなければならないが、その要因の一つとしては日本企業がM&Aをあまりしないことが考えられる。では、なぜ日本の企業がM&Aをしないのかを考えると、ここに日本とアメリカの文化的な違いやエコシステムの違いが関係しているのではないかと考えている。現地で感じた文化的な違いとしてはアメリカでは、日本とは違い、ビジョンやミッションが行動よりも先に存在し、アメリカでは失敗が許容される文化が根付いていることが考えられた。一方で、エコシステムの違いとしては、アメリカではPLUGandPLAYというスタートアップのアイデアと企業が結び付く場や、スタートアップを育成するインキュベーター、そしてエンジェル投資家やVCが充実していることが企業のM&Aが多いこと、ないしはスタートアップのハードルを下げることに繋がっているのだということを感じた。だが、日本企業の中にもsoftbankのように積極的にM&Aを展開している企業があることもまた事実であり、日本の企業、特に大企業がどういう状況に立てば、あるいは、経営者がどのようなマインドであればM&Aを積極的に行っていく状況になるのかという問題は非常に関心がある。

では、こうしたシリコンバレーのシステムや文化をそのままに日本に輸入できるかということとそれはかなり難しいこともこのワークショップを通じて実感した。シリコンバレーの現状をみても、その急成長を支えるインフラが間に合っていないなど、亀裂もはじめているという印象も受けた。したがって、シリコンバレーを参考にするにしても、日本の文化やシステムに矛盾しない形でそれに近づけていくにはどのように取り組んでいけばよいかということ、今度は日本の企業について、現場の声を取り入れながら考えていきたいと考えている。

加えて、国際理解についても少し触れる。このワークショップを通じて、「アメリカ」や「日本」と一括りにしてしまうことの危険性について考えさせられた。スタンフォード大学での討議では、日本とアメリカの文化の違いがサービス業の浸透にどのような影響を及ぼすかを討議したが、「アメリカ人と一括りにしてはいけない」という指摘を度々受けた。また、シリコンバレーの企業といっても、GoogleとAppleでは、その社風には大きな違いが存在し、これを一括りに考えることは、問題によっては無意味なことを考える状況に繋がってしまうと考えた。むやみに概念化、一般感することには注意するとともに、今回の日米という比較にあり方にも、自分たちで定義をしてから取り組むべき問題であったと反省した。

②海外での経験

私は今回が初めての海外の経験となった。初めての海外経験をシリコンバレーの心地よい気候の中で多くの刺激を受けて過ごすことができたことは大変うれしく思うと同時に、このワークショップを実現するにあたって、関係したすべての人々には深く感謝している。この海外での経験でもっとも印象が大きかったことの一つは人の繋がりがいかに可能性を広げてくれるものであるのかということである。現地では様々な人から、自分が触れたことも、考えたこともなかったようなことについて多く学ばせていただいた。こうした経験を通じて、自分が知らないというだけでいかに多くの可能性をつぶしていたのかということに気が付くことが出来たし、逆に、人との関わりがいかに自分の可能性を広げてくれるのかというこ

とも実感された。これからもこうした機会には積極的に身を投じて、様々な経験や人々とのつながりの中で、自分がキャリアを通じてなすべきことについて考えていきたい。

③プログラム内容

坂本大氏による講義、スタンフォード大学訪問、Google 訪問、apple 訪問、洛友会にて交流、RENT THE RUNWAY 訪問、RUNWAY 訪問、ARIO 訪問、SKUchain 訪問、スタンフォード大学にてプレゼン・討議、Stanford Social Innovation 訪問、UC バークレー訪問・交流、square 1 bank 訪問、Sustainable Silicon Valley 訪問、PLUGandPLAY 訪問、WOODSIDE CAPITAL PARTNER LLC 訪問

④進路への影響

海外の大学にてそのキャンパスや学生の雰囲気にも初めて触れたことで、強く関心を抱いた。UC バークレーの Chesbrough 先生によれば、MBA のクラスの平均的な年齢は28～29歳であり、一度社会に出て経験を積んで目的意識を持って学びに来る学生が多いのだという。このワークショップを通じて、自分も京都大学を出て、社会経験を積んだのちに海外の大学院において様々なバックグラウンドや価値観をもつ学生との議論を通じて、上に掲げた自分の問題意識が解決できるような素地を身に付けていきたいと考えたようになった。