



まだまだがんばらないかん日本

福岡・西海岸ミッションに参加して

山辺 真一

(よかネットNO.49 2001.1)

- 4 学術研究都市

10月15日関西空港からサンフランシスコに向けて、「アメリカ西海岸ミッション」の一行は、飛び立った。現地には日曜日に到着し、月曜日から金曜日までの5日間、サンフランシスコ、ポートランドの2都市での経済交流、商談が行われた。

参加者は30人を超え、企業の人々が2/3以上で、まさに米国企業との付き合いを拡大したい企業、米国の情報関連産業の実態を見たい企業、企業を日本に引っ張りたい自治体など、その思惑はいろいろであったと思うが、今日本が騒いでいる「IT」というものが、どうなっているのかに興味を持つ面々であった。

アメリカのIT業界のいま

初日の月曜日は、アメリカ西海岸の代表と言われるシリコンバレーがいまどうなっているかについて、JETROサンフランシスコの福田次長から、全般的な話を聞いた。氏が指摘したのは、いまのビジネスソフトの戦略において、ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）が流行っているようだが、結局のところ日本の企業・行政の弱点は、「何をしたいのか」「何を合理化したいのか」という目標がはっきりしないまま、これを導入してもうまくいかないであろうということ、しかし、米国のコンサルタントなどが、日本に進出しており、いずれはそういうシステムでないとたちいかない状況になるのではないかという指摘をされた。そういえば、日産の改革はそういう欧米システムを導入した身近な例かなとも思ったりもしたが、バブルの頃の人手不足から人材の流動化が急速に進むというような論が随分あったが、今は、本当の意味での人材の流動化が勢いを増すような気がしている。大学卒業後あるいは在学中に専門学校に行ったり、就職してビジネススクールに行ったりという、自分を磨く、技術・能力を身につけることに時間を注ぐという傾向は、より高いキャリアを目指す行為そのものであり、

当然のことながら自分の能力を発揮できる職を求める行動につながるはずである。給料が高いから転職するという段階から一歩進んだ人材の流動する社会になりつつあると思った。

もう一つ印象に残った氏の指摘は、インターネットを使った企業情報の公開であった。我々が関わっている分野では、数年来、住民参加のまちづくりや都市計画の仕事の中で、行政情報の公開、「アカウントビリティ（説明責任）」がテーマになっている。今回の話の中では、インターネットに限らず投資を集めるためには、企業の情報公開は米国では当たり前になっており、良いこと、悪いことをいろいろなアナリストがコメントする。それでも、著名なベンチャーキャピタリストやアナリストが推薦すると、一気に株価が上がるという現象は、日本と似たようになっている。また、アメリカのベンチャー成功に大きく寄与したのが、80～90年にかけて行われたIBMのリストラで飛び出した人材であり、日本の場合、そういうリストラが行われない限り、良い案件が出てこないとも言われた。

今の日本のベンチャーはどうか。一時期ほどのベンチャーに対する期待は縮小したと思う。それは、ベンチャー企業への投資のために行われている情報公開がマスコミに依存する度合いが大きいことによるという指摘がある。事業内容や経営方針を発表することで多大な投資を集め、時価総額（株価）を増やす「発表経営」的な新興企業（「ネットバブル（有森隆著 文春新書）」に出てくる「光通信」「グッドウィル」などを「発表経営」による資金集めという表現をしている）も多く、まだベンチャーバブルが続いているという人もいる。そういう意味では、新興企業に限らず情報公開に対する人々の厳しい目が育っていないのかもしれないし、そのシステムも未熟なためかもしれない。しかし、新産業の創出はこれからの

日本、地方では不可欠であり、ベンチャー起業化のために、投資家と企業家の出会いの場づくりや、投資のサポートシステムは続けられており、いずれしっかりしたベンチャーサポートの基盤はできあがってくると信じている。

ネットワークインフラをもたらす新しい製造業

サンフランシスコの南、フリモント市のビジネスパークに立地するシネックス社を訪問した。この会社は、1986年に立地し、いくつかのパソコンメーカーの製造を請け負っている。当然、どこのものかは秘密であるが、今回は特に現場の見学ができた。

従業員は70%がメキシカンで、時給約6\$、一台1000\$のパソコンを生産している。生産といっても部品を組み立てるのが主であり、製造ラインはその時の機種に合わせて、柔軟に対応できるラインとなっている。このシステムはEMS（生産請負会社、ENTRUST MANUFACTURING SYSTEM）と言われるシステムで、日本でも海外から進出した企業（ソレクtronなど）が中心になって展開をしている。この場合、特に重要になるのは製品の故障コストである。少々高い部品でも故障した場合のコストを加味すると、できるだけ良い部品を使うことと同時に、組み立てる従業員の能力・質が問われ、人材確保には苦労していると言われた。しかし、このシステムが可能な背景には、必要な部品の注文、発注において、ネットワーク上での入札、発注ができるようになっており、安くて良いモノを調達できるネットワークインフラが整っていることであろう。ようやく日本でもメーカー間で、あるいは商社が仲介するような形で徐々に実施されているようである。

「大学の成果を社会に還元」は当然

今回のミッションの目的の一つに、ソフトウェア業界間の協力連携の可能性を探ることがあった（これは私の勝手な判断だが）。各企業さんは、



インテル社のビジュアルームにてパソコンで遊ぶ

商談会に出かけたり、代表的な企業の訪問などで忙しそうだった。

私が今回参加した目的は、オプションの一つに、オレゴンの大学の技術特許センターの所長とのディスカッションが予定されており、産学連携がどのようなシステムで行われているかを知りたかったことである。

オレゴン州にはいくつか大学があるが、そのうちポートランド市にある大学は、オレゴン州立大学（OSU）、オレゴン総合医科大学（OHSU）が代表である。この医科大学の中にあるTechnology and Research Collaborationsの所長、Dr. トッド・シエラー氏と面談した。

このセンターの組織は、6名で運営され、2名は全体のサポートスタッフ、4名が各分野のスペシャリストで博士号を持つメンバーである。分野は医学系ということもあって、分子生物、免疫学、化学、そして特許関係の専門家構成されている。

米国の産学連携の動きについて、シエラー氏の話では、バイ・ドール法（産学連携推進のための法律、国の資金による大学・研究機関等の研究成果の知的所有権を付与）が1980年に施行されてから、米国での産学連携が一段と進められている。それでも、これで大学に多大な収入をもたらしているのは、それほど多くなく、4千万\$を稼いでいるスタンフォード大学などは特異な存在とのことである。

氏が最も強調されたことは、大学の使命は、大学の知を社会に還元、移転するという役割が大きく、その一つのシステムとしてこのセンターが位置していることである。つまり、大学での研究は税金を使った研究であり、その研究成果は大学が

持っていても、社会に還元するのは当然のことと
いうことである。

そのためにセンターでは、企業が研究室を訪問
したり、技術相談を受けたりした場合に、研究室
や研究者の紹介、技術移転契約のサポートを行な
っている。しかし、経営は楽ではなく、年間200
万\$の収入でなんとか運営されている。一方、研
究者にとってのメリットとして言われたのは、パ
テント使用料の一部をもらえること、契約の書類
づくりから、必要な経費をセンターが負担するこ
とを言われたが、研究者の中には、企業と直接契
約していた時よりも収入が減ったといって文句を
いう人もいるようで、まだこのセンターの存在意
義は浸透していない状況のようである。

持ち込まれる成果のうち有用なものは、これま
でだいたい2～5%程度であり、稼ぎは悪いが社
会のシステムの中で必要なことであるというコメ
ントが印象的であった。日本の産学連携システム
は、地域社会にとって必要だというよりも、大学
の生き残り策の一つという印象が強いと思うのは
私だけではないと思う。すばらしい発明が出てく
れば、スタンフォード大学のように大きな収入も
期待できるだろうが。

ちなみに、このセンターが貢献して設立された
新会社はこれまで、40社以上あるそうだが、州内
で起業化はしたものの、マーケットを求めて州外
に出ていってしまったものも多く、オレゴン州全
体の底上げに貢献するには、まだ時間が掛かりそ
うである。

最後に、今回のミッションに参加して最も印象
的だったことは、福岡から参加されていた若い企
業オーナーの元気さだった。これから地域の産業、
経済を担っていくべき人たちと知り合えたことが
今回のミッション参加で最も意義有るものであ
った。