

IT分野だけじゃない、シリコンバレーの若き起業家

—調達資金は高利だが、リノベーション事業に成算あり—

小林 由美

株式会社ジャングル 取締役

【こばやし・ゆみ】経営戦略コンサルタント、アナリスト。日本長期信用銀行に女性初のエコノミストとして入社。退職後、スタンフォード大学でMBA取得。ウォール街で日本人初の証券アナリストとして活躍後も活動の拠点をアメリカに置き、ベンチャー・キャピタル投資やM&A、不動産開発などの業務を行う。(株)ジャングルの社外取締役兼任。著書に『超・格差社会アメリカの真実』(日経BP社)、『超一極集中社会アメリカの暴走』(新潮社)がある。

1. 人生の目標は起業

シリコンバレーではご存じの通り、起業が盛んです。シリコンバレーという名前の起源になった半導体、それを使ったアップルのようなPC、今ならグーグルやフェイスブックのように、新しい技術を基盤にした新興の企業群が目につきます。でも起業で成功した人が周囲に多数いれば、技術には弱くても起業を目指す人は当然増えます。

当地で高校生に将来の目標を尋ねると「being my own boss (自分で自分のボスになること)」と答える人が多数います。学校を卒業してからしばらくの間は就職しても、最終的な目標は自分の事業を持って自営業になること、という意味です。必ずしも大企業を作りたいということではありません。ちなみに「就職している」に相当する英語は「work for a company, work for someone」。「誰かのために働く」という概念です。この誰かが「自分」であれば、ベストということです。

私がビジネススクールに留学していた時にも、「control your own destiny (自分の行く末は、自分でコントロールする)」という言葉をししばしば耳にして、人生に対する基本的な発想の違いを痛感しました。どの分野に進もうと、最終的に自分の事業や独立した仕事を持てるように知識やスキルを身に付け、事業機会に目を光らせていくことが大切。それができないようなキャリアではdead end (行き詰まり)。そうなら

ないように、常に目標に焦点を合わせて毎日の仕事をする姿勢です。言葉を変えれば、給与や賃金を確保するのではなく、事業収益を確保することで生きていく、ということです。アメリカでは雇用の保証がないことや、オーナーの権利が強いことの裏返しでもあるでしょう。

2. 起業への道

知り合いのエリックは24歳。2年半前にカリフォルニア州立大学を卒業して、早くも不動産事業に飛び込みました。110万ドル(1億2千万円)を高利で借りて、4年間空き家になっていた建物の半分を買い、残り半分の買い取りオプションを確保しました。そして祖母から30万ドル(3千万円強)を建築費として借り、Work-liveロフトに改修して賃貸する、というプロジェクトです。

私がエリックと真剣に話をするようになったのは彼が高校2年生のころ、大学進学について相談してきた時からです。「アントロプラヌーアー(起業家)になりたいのだけれど、そのためには大学でどのようなコースを取るべきか教えてほしい」という相談でした。

大会社に勤務するのであれば、技術・営業・財務・情報システム・法務等々、数多くの分野の中から自分の分野を選ぶ。だから必ずしも全部の分野について知る必要はない。でも自分の事業を持つのであれば、事業全体を理解する必要がある。各分野にはそれぞれの専門家が存在しているから、全部を詳しく知る必要は