

Silicon Valley Study Tour 2015 9.23-9.30

6人の大学生が体験し、考えたシリコンバレーでの記録



シリコンバレーは多くの日本人に関係無いの？

日本が恋しいけど帰らない。その理由は？

「シリコンバレーで」と私のようなコンピューターサイエンスの学生や大きな成功を夢見ている多くの人々のモチベーションは主に新しいものを見たい、世界を変えたい、変えるものを探したいという好奇心であろう。それゆえシリコンバレーはコンピューター少年やクレイジーな起業家のためだけのものと思っている人もいかもしれない。私の大学の周りでも仕事の話になってシリコンバレーで働くことを考えている人はほとんどいない。本当に彼らには関係ないのだろうかといつも考える。

この旅の中で私が訪問した男性は、Twitterの創業者であるジャック・ドーシーが創業した Square というクレジットカード決済を iPad などの端末で可能にするサービスを提供する企業に勤めていた。彼はカリフォルニアの大学を卒業して Square に勤める今までで 20 年近くカリフォルニアに住んでいる。もう慣れ親しんだ土地だが最近日本の桜を見て日本が恋しいと思うようになったと言う。それでも Square での仕事を続ける理由を聞いた。「もし、この歳で日本の企業で働き続けていたら管理職にもつけれけれど、自分の手で仕事をしている感覚が薄くなって給料のために働いている可能性が高い。Square での 2 年は怒涛の 2 年で、自分がこれをやったというものがある。」という彼の言葉には学生の自分にはまだ実感できないが、日本のサラリーマンには刺さるものがあるのではないだろうか。

実際日本に限らず会社が大きくなり、出世を繰り返し、良い役職について給与があがった頃には実務を自分が率先してバリバリやっている感覚が薄くなるというのは多くのビジネスマンに当てはまる可能性があるだろう。シリコンバレーには、特にエンジニア職において比較されるが出世やポジションにかかわらず自分の仕事で良い結果を出せば給与があがるシステムがあるが、これがあるからこそ日本でなくシリコンバレーで働くことを選択するのは納得がいく。それがこれから不確かな領域で新しいやり方を提供して世の中を変えていく Square のような大きい使命を掲げている企業とジャック・ドーシーのもとでのコミットならなおさらである。彼は良く日本からの取材を受けるシリコンバレーのエンジニア職ではない職である。人生において「仕事」（彼らはそれを仕事と呼ぶことはあまりしなさそうだが。）をおくかは人それぞれだが、日本の企業で働く 40 代サラリーマンやそのような企業の内定を握りしめている就活生がこんな働き方があるということに感じるものがあれば非常に良いことと思う。シリコンバレーをコンピューター少年や起業家だけのものにするのは勿体無いのかもしれない。

Plug and Play でたまたま fitbit の創業者に遭遇して話せたり、つながれたりとても興奮した。3 回目のシリコンバレーで初めてシリコンバレー流を体感したような出来事だった。



シリコンバレーに出世は無い？

今回の旅では多くサンフランシスコや、マウンテンビューで働くエンジニアを訪問した。その中で Twitter で働く日本人エンジニアの方のお話を伺うことができた。彼は日本でも有名なネイティブアプリやウェブサービス企業のサンフランシスコランチから Twitter に転職してきて 3 年ほどになるらしいが、Twitter で働くのもあと 1、2 年と考えているらしい。短い期間での転職は珍しいことでは無いし、4 年勤めるのはシリコンバレーの企業ではむしろ長い方だと思われるが、その理由はもう少しで Senior Engineer になるかもしれないからということだった。では Senior Engineer からのプロモーションを目指さないのかという質問には、「Senior の次は staff とか principal とかあると思うけれど考えていない。」という答えが返ってきた。辞めた後働くならば今より小さい企業で働くことを考えているらしく、少しだけシリコンバレーにおけるエンジニアの生態が見えたような取材だった。



高橋 卓巳 早稲田大学基幹理工学部

今までゲーム、ウェブサービス、iOS/Android/Windows Store アプリ等を開発。今はバイトでエンジニアをやりながら、大学で Secure Outsourced Data Mining について研究。



シリコンバレーにはサイヤ人ばかり？

サンフランシスコの Zen Square でお会いした VC Scrum Ventures の創業者であり General Partner の宮田さんは「実際にここで会う起業家はサイヤ人ばかりだ。」と話す。彼がサイヤ人の例として出したのは、Stanford で CS を専攻し SpaceX でエンジニアをしている時に起業を決心し Stanford へ戻り MBA をとって起業したという CEO が居たからすぐに投資したという話だった。ここには賢く、学歴とスキルと経験もある、ネットワークもあるという起業家ばかりだそう。その中でネットワークの無い日本人がどうやって VC やエンジニアとしてやっていくためのアドバイスとして二つ教えていただいた。ひとつは苦しんでサイヤ人になること。もう一つ興味深いのは日本で稼いだお金でもってレバレッジしてシリコンバレーに乗り込むということである。今とにかくシリコンバレーに行かなくてはと考えている人にも新しい気づきがあるのでは無いかと思った。

日本企業はカルチャー作りのフェーズで違うのか？

Pinterest のオフィスに貼ってあるユーザーからのメール、Udacity の月曜日一緒に食べるランチ、Square に飾られたプロトタイプとジャックが書いたペーパープロトタイプなどなど。オフィスのどこにいても特徴のあるオフィス作りにかかなりの投資が見られた。日本の大企業では執務室に入るとこの企業も同じという印象が強いが、この違いは働く人に大きく影響を与えているのでは無いかと感じた。

彼らが世界を変えていく理由



場所の力

僕は東京でスタートアップをやっている。世界にまだ存在しない、価値あるものをつくりだそうとして。そして、日本から新たなグローバル企業を生み出す為に。しかしどこかで、一番スゴイものはやっぱり聖地シリコンバレーからやってくると思ってしまっている自分を感じていた時、シリコンバレーへの旅に誘われた。僕は旅のテーマを、シリコンバレーの誇張されたイメージから、自分を解放する事と決めた。

そして帰国後、結局僕は、シリコンバレーに行つて挑戦したいという気持ちになっていた。人類にとって普遍的な問題を解決する為のスタートアップをやりたいのであれば、間違いなく現時点では、シリコンバレーでやるべきだと考えるに至った。なぜなら、場所の力を生で感じたからだ。宇宙の始まりから続く歴史の流れが、シリコンバレーという地をIT革命の聖地たらしめたのだと知った。例えば、失敗を賞賛する価値観。大きなことを成し遂げようと思えば、あまたの失敗を経験するだろう。シリコンバレーは、その失敗が汚点ではなく、むしろ糧とみなされる場所なのだ。場所の歴史が、そこに生きる人々の常識をつくっている。例えば、株式会社の仕組みは大航海時代に生まれだし、フロンティア精神は文字通りフロンティアの開拓によって培われ、ペイ・フォワードの精神はゴールドラッシュの時代に養われた。

日本の企業は、新しい価値をうまくつくり出せていない。それは、そこで働く日本人の常識が、新しい価値をつくりだす事に向いていないからだ。常識は土地の歴史からつくられる。それらを知識として輸入しても、うまく機能しないのだ。日本の常識が劣っているという事ではない。ただ、アメリカの常識が、新しい価値を創ることに向いている。歴史という大河の軌跡が、そういう形をしているというだけだ。そして、それが決定的な意味を持った。そのように考え、僕は日本の企業として世界へ羽ばたくといった視点で考えるのはやめた。人類単位で考えて、個人がそれぞれの目的に適した場所で働くことが、未来を良くする方法だと今は思う。それが今の僕にとっては、シリコンバレーに行くということなのだ。

ずっと日本に閉じこもっている選択肢は、もう自分の中に無い。



自分たちでつくるオフィス

開放的で活気溢れるおしゃれなオフィスをもつ Pinterest。デザイナーがオフィスのデザインを担当しているのですか？と聞くと、そうではないという。一年に1度、社員なら全員参加できるハッカソンのデザイン version である「メイカソン」で出たアイデアを採用しているのだ。壁一面に描かれた世界地図から、古いカメラといった小物まで。社員が自分でつくるのはオフィスだけではない。Pinterest は上司が好きだという部下が多いそうだ。オフィスで怒鳴り声を上げる人はおらず、みな優しい雰囲気だという。それは、採用面接時にカルチャーインタビューを行い、雇われた場合に一緒に働くことになるチームメンバーと直接面談をし、人として合うかどうかを確かめているからだ。そうして自分たちで作上げたオフィスで、彼らは日々働いている。



中村 浩尚

早稲田大学政治経済学部

Algo, inc. CEO、フロムスクラッチエンジニア、早稲田大学政治経済学部3年。昔から何か大きなことがやりたいと思っていて、今は文明の進歩に貢献するようなプロダクトを生み出すべく活動中。



子供のような大人

Plug and Play で偶然出くわした、明るいおじいさん。彼はシリコンバレーで唯一成功した日本人、熊谷芳太郎さんだった。帰国後にメールを送ったら、運良くちょうど来日していて、再び会うことができた。ニューオータニのロビーで30分以上もの間、ものすごい勢いで製品開発と組織について話してくれた。企業はアメリカで起こすべきだが、事業のヒントは日本で得ているという。来日の度に、家電量販店とおもちゃ屋は必ず訪れるそうだ。ところで、何しに日本に来たんですか？と聞くと、某大企業との提携の打ち合わせで、今はその合間だという。そんな時に、まだ何者でもない若造の僕に、熱量と時間を割いてくれる。こんな人間になりたいと思った。

ペイ・フォワード

マーク加藤さんは、コンサルをリタイアして各地を講演してまわっているという。アメリカには定年が無いと聞いていた僕は、どういうきっかけでリタイアされたんですか？と聞いた。すると彼は「ペイ・フォワードです」と言った。自分が働いたヒューレット・パッカードから受けた恩を、後進に返すタイミングだと悟ったという。何故だろうか、聞いたことのある言葉だったのに、これこそシリコンバレーが時代を牽引する力の源泉だと確信した。



シリコンバレーにとって
"creative"とは何なのか!?

シリコンバレーのスタートアップのオフィスは本当に creative なのか？

今回の旅の前に、シリコンバレーに行ったことのある方にシリコンバレーのスタートアップについて聞くと、「シリコンバレーのスタートアップのオフィスは、どこもクリエイティブだよ」と言われた。クリエイティブなオフィスとはなんなのか、そもそもオフィスというのはただの作業場であるのに、作業場が創造性豊かである、というのどういうことなんだろうか。

そして今回、サンフランシスコ周辺で、いくつかのオフィスを訪問させていただいた。印象的だったところをいくつか紹介すると、まず、pinterest 社のオフィスは、サンフランシスコの普通の街の一角にあり、多くのユーザーをもつサービスでありながらも、外見は周りの建物とほとんど変わらず、敷地もあまり大きくはなかった。2階建てのオフィスの中心部は食堂を兼ねたフリースペースになっており、1階と2階は天井が無くつながっていた。そのせいか、実際よりもオフィス内部は非常に広く感じられた。食事は無料のバイキングになっており、多種多様な食事が用意されているのは、異文化社会の象徴のように感じられた。壁にはユーザーからの感謝の声や、新機能などを実装した際の記念のポスター、格言が書かれた紙などが貼られて、至る所に社員のモチベーションを向上させるような工夫がされていた。we work というコワーキングスペースには、ガラス張りの会議室や、電話をするための小さな個室、みんながくつろぎながら会議ができるようなソファのある場所などがあつた。天

井は日本では考えられないくらいに高く、外からの見た目は普通のビルだが、中は一言でいえばオシャレなつくりであった。

総じて感じられたのは、creative なオフィスであるということ、社員が「ここにきて働きたい」と感じる環境であるということだと思ふ。日本に比べ、アメリカのスタートアップの社員は転職も多く、昼から出勤して夕方には帰るというケースも珍しくない。そんな社員が離れやすい文化であるからこそ、オフィスといった会社の環境というのは必然的に重視されてくる。日本の企業のオフィスももっと creative であってほしい、と思っていたが、このような背景を知ってからは、日本人には今の「ただの作業スペース」の方があっているのかもしれない、と思った。

当たり前のようにではあるが、英語の重要性を肌で感じた。大学生は受験英語で終わらず、実践的な英語力を高め続ける必要があると再認識した。



アメリカの大学生は勉強熱心なのか？

今回の旅の中で、UC Berkeley と Stanford University の2つの大学構内に入れてもらった。どちらの大学にも共通していえることは、とにかく構内が広い。そして、その広い構内のあちこちで、なにか話し合いをしている学生がいるということである。アメリカの学生は勉強熱心であるということは、旅の前から耳にしていたが、それは単に日本の学生に比べて、机に向かう時間が長いとか、本を読む時間が長いということだけでなく、日常的に友達や教授と研究内容などに関して議論をしているということだ、と気づいた。日本の場合では、大学生に限らず、それ以下の教育現場でも、他人の意見を聞くことや、自分の意見を発表する機会がほとんどない。個人の能力が高いのが日本の強みかもしれないが、チームワークの教育に、もっと力を入れるべきだと思う。



ものづくり<価値づくり

アメリカでコンサルをしている、日本出身の方が、「日本はものづくり、アメリカは価値づくりをしている」という話をしてくださった。今回の旅を振り返ってみて、これこそが日本とアメリカの一番の違いなんだと、確信した。ただ優れたものを作るだけでなく、価値を生み出していきたいと思う。



日本とアメリカの会社の違いとは？

Cardinal Consulting というコンサルの会社の方から、日本の企業とアメリカの企業の違いについてお話を聞く機会があつた。そのなかで、彼は日本社会はすぐに年齢や立場を重視することを、日本の企業のよくない点の1つにあげていた。確かに私も、自分よりも年上の人が多い場では萎縮してしまい、あまり自分の意見が言えずにいることがある。アメリカのスタートアップを見ていると、ほとんどそのような雰囲気はなく、誰もが平等に意見を言い合い、年齢などまったく気にしていないように思えた。またアメリカの多くのスタートアップでは、年齢に関係なく、むしろその個人の能力や実績で評価され、昇進していくのだと聞いた。日本でもそのような文化を根付かせるのは、非常にハードな問題かもしれないが、少なくとも自分が経営者になったときには、このような点はアメリカを見習いたいと思う。



鈴木 介翔 東京工業大学社会工学部
愛知県豊田市出身。大学1年の夏にプログラミングと出会い、それから毎日のようにコードを書き続けている。エンジニアとしてスタートアップでインターンをして経験を積み、将来的には起業を目指している。



日本のスタートアップが 世界で勝つために足りないもの

なぜ日本のスタートアップはグローバルで米国スタートアップに負けているのか？

「なぜ日本のスタートアップは世界で勝てないのか」これは将来起業を考えている自分にとって長年の疑問だった。今回のスタディツアーで様々な起業家やベンチャーキャピタリストと話す中で、この答えが臍気ながら見えてきたので、一旦の自分の答えをここで書きたいと思う。

ツアーに参加する前に、この問いに対して自分が持っていた仮説は、「人材レベルの差」、「ノウハウの量と質の差」の2つであった。しかし、実際にシリコンバレースタートアップのリアルを見てみると、この2つは全く差がなく、別の大きな要因があることが分かった。まず人材レベルに関しては、英語ができるという点を除けば、意外にも企画者もエンジニアもほとんど差がない。むしろ勤勉さという面を考慮すれば、日本人の方が優れていると言えるくらいだ（現にシリコンバレーのスタートアップでは社員数が100人を超えてくると、昼前に出勤して夕方5時過ぎに帰るという社員が多かった）。もう一つの仮説であった「ノウハウの差」に関しては、リーンスタートアップやグロースハックなどの、スタートアップにおいて重要な概念はほぼ全てが米国発であるため、そうした概念の研究は米国においてかなり進んでいる。しかし、実際にスタートアップで働いている社員と話してみると、そうした概念を熟知している印象は受けなかった。

では「日本とアメリカのスタートアップ間でのグローバル競争力」の差は何によるものなのか？答えは、リーチできるマーケットサイズの差に尽きるというのが自分が見出した答えである。日本語話者に対して、英語話者は約10倍程度の大きさだ。したがって同じような市場で同じような施策を1年間行った日米のスタートアップ間では、単純に10倍程度のユーザー数の差がつき、その結果として米国企業は日本企業の10倍の資金をベンチャーキャピタルから調達することができ、その資金を使って10倍優秀な人材や10倍の人員を雇い、10倍優れた製品を持ってグローバル展開をすることになる。こうして、日本企業にとって、はじめから負けるゲームの構造になってしまっている。マーケットサイズの差、当たり前だと思われたかと思うが、本当にそれ以外の差が見つからなかったのだ。米国スタートアップの方が何となくクリエイティブに感じるのは、上記のように10倍の額で調達した資金を使って、オフィスをクリエイティブに見せたりしているだけなのだ。自分を含めた日本の起業家は、いかにこうした負けが決まっているゲームの構造から抜け出すかを考えなければならない。

シリコンバレーの技術や人材は日本とそこまで変わらなかった。圧倒的に差があったのはリーチできるマーケットの大きさだけ。



Pinterst の社員間の コミュニケーションを促すオフィス設計

Pinterest は社員数200人を越えるメガベンチャーである。しかし、実際にPinterestのオフィスを訪問し社員と交流してみると、同じ規模の日本企業よりもよりオープンな雰囲気を感じることができた。おそらく様々な工夫をしてそうしたオープンネスの維持に取り組んでいるのだと思うが、オフィスツアーの中で、オフィス自体に社員間のコミュニケーションを促進する仕組みをいくつも見つけることができた。例えば写真にあるような張り紙だ。Pinterestのオフィスは大きな倉庫を2つつけた建物であり、真ん中に渡り廊下がある。そしてその壁には”あるもの”をコピーした張り紙が何枚も貼られている。その”あるもの”とはユーザーからPinterestへのさまざまなフィードバックだ。渡り廊下を通る途中、こうした張り紙が目にとまり、立ち止まって読んでいると、他の社員も同じように立ち止まって読み始め、そこでいかにユーザーのフィードバックに応えるかという会話が生まれる。そうした細かい仕組みをオフィスに散りばめることで、Pinterestはオープンな雰囲気を維持しているのだと思った。



米国で進む自動運転技術

アメリカ滞在中、何度もGoogleの自動運転車を見かけた。それくらい、米国では自動運転の開発が盛んである。VR/ARや人口知能、ブロックチェーンなどといった今後のテックトレンドの中でも自動運転は日本が得意のハードとシステムの両方を生かすことができるという意味で、最も日本が勝てる可能性のあるテーマだ。この分野では世界的な地位を築けるように、日本の企業には最初に述べたように始めからグローバルスタンダードを目指すことで”勝てるゲーム”でプレイできるように頑張ってもらいたい。



梶谷 健人 東京大学経済学部

国内のファッション系スタートアップにて、マーケティングの新しい手法であるグロースハックを行う傍ら、国内のカンファレンスやワークショップでグロースハックの啓蒙にも務めている。今年12月に国内初のグロースハックの実践書をインプレス社より出版予定。



なぜサンフランシスコで次々と新しい スタートアップが生まれるのかの意外な理由

ここ数年、世界で最もスタートアップを輩出している街はどこかと聞かれれば、間違いなくサンフランシスコだ。付近に一流大学が立地しているため優秀な人材が多く、投資家も多いことがその理由としてよく挙げられるが、実際にサンフランシスコの街でしばらく生活する中で、それ以外の理由も見えてきた。その理由とは、不便すぎる街であるということである。移動のメインは車なのだが、市内で駐車場を見つけるには毎回15分程度かかり、コンビニは24時間空いていなければ数も少ない。サンフランシスコという街はとにかく不便だと感じることが多い。そのように、日々の暮らしの中に不便なものがいくらでも転がっているため、それらをスタートアップという手段で解決しようと思うのはごく自然なことのように感じた。



シリコンバレーから学ぶ、 たった一度の人生を好きなことで満たす生き方

本当に「自由」な働き方とは

シリコンバレーでは、その人の会社とか学校とかいう所属だけでなく、個と個でつながっている。個は複数の職業やコミュニティを持ち、それらをまたいで何かが生まれる。だから、仕事を早く終わらせて、ワークライフバランスを保ったりする。

日本でひとつ驚いた出来事があった。それは、女性の社会進出について話していたとき、日本で働くアメリカ人がこう発言した。「男性の長時間労働をなくせば女性の長時間労働もなくなる。」日本人にはない発想だと思ったものの、たしかに、とも思った。長時間労働とつながる話が、転職について。労働時間が縛られていないのと似た考えで、人生には頑張るときだったり、休みときだったり、自分なりのサイクルが必要だと思う。そんなとき、たとえば起業は労力をもものすごく使うし、家族との時間も削られてしまう。だから、起業したあとは投資家として生きていこう。という、自分と仕事に対する考え方が、すごく良いと思った。しかし、日本人の長時間労働は、『顧客あつての仕事』という考えから来ており、シリコンバレーではどうやってその価値づくり短時間で効率的につくり上げることができるのか、それとも時間外労働が割と多いのか、もっと詳しく知りたいと思った。

今回は訪れることができなかったシリコンバレーに本社を置くNetflixのCEOはこう語る。「タイムカードがないので、誰がどれく

らいの時間働いているのかはわかりません。でも、机に向かっていないときに何かをひらめくこともありますし、私たちのビジネスにはクリエイティブな発想が欠かせません。ですから、社員には新しいアイデアを考えることに集中してほしいと思っています。長時間勤務した人ではなく、素晴らしいアイデアを思いついた人を評価したいですね」これを読んだあと、この文章の最初に戻ると、やはり仕事が終わったあとにほかの活動をしたり、仕事以外の軸を持つことにより、その人の発想はかなり広がる気がする。また、アイデアを思いつくのは、帰り道だったり、ふとした瞬間だったりするため、そもそも時間で給料が決まるということが間違っているように感じられる。

今は日本でもダブルワーカーが増えている気がする。好きなことをやる傍ら、お金を稼ぐためにフレキシブルな仕事をする。私のバイト先のホテルでは、劇団員や俳優、ボクサーもいる。そんな自由な働き方が、もっと許容され、人々が本当にやりたいことに時間を注げる社会が、幸せにつながるのではないか。

今までは「なるようになるんだろうな〜」という考え方だったけれど、もっと自分について、これからについて、考えながら生きていきたいなあと考えた。
自分の人生の使い方は、自分で決めたい！



シリコンバレー流社会貢献の仕方

シリコンバレーのソーシャルビジネスはどんなものかと思い、私はソーシャルビジネスのコーワーキング兼インキュベーション施設であるImpact Hubにアポイントを取った。そこでは、ソーシャルビジネスと言っても「遠い国の社会問題」よりは、現地で日々人々が感じている問題についてアプローチしている感じがあった。今回お会いさせていただいた、Silicon Valley-Japan Business ConsultingのCEOとして、日米間のビジネスに関するコンサルティングをアメリカおよび日本企業に対し実施されているMark Katoさんからも学びが多くあった中で、新発見だったのは“PAY FORWARD”の精神。調べると、日本語では「恩送り」と言うらしい。「誰かから受けた恩を、直接その人に返すのではなく、別の人に送ること。」これをシリコンバレー流に言うと、「次世代にどんな世界をプレゼントするか」ということではないか。それにより新しい挑戦をしやすくなっており、世界の最先端に行く社会を維持できているのかもしれない。



今からでもできる、 新しいコラボレーションを生むコミュニケーション

日本日本人は、アイデアを出すとき、否定から入る傾向にある。年齢や上下関係に縛られたり、リスクを考えすぎたり。一方で、アメリカ流ではYes, and…と言う。相手を肯定し、さらに発想を広げることにより、コラボレーションが始まり、そこからクリエイティビティが生まれるのではないかと。このYes, and…に隠れているのは、ひとりひとりが重んじる心だと思う。これを持つと、ある人の発言を重んじ、受け入れ、その人しかできないコミュニケーションを生むことができる。



森 遥香

慶應義塾大学 総合政策学部

東京・香港・広州・デリーで暮らしてきて、社会問題を解決するソーシャルビジネスに興味がある。バングラデシュ産のバッグをつくったり、アントレプレナーシップセミナーの企画・運営をしたりと、デザインとビジネスの勉強をしている。



真にクリエイティブなワークプレイスとは

私は自分たちでデザインしたバッグを、バングラデシュの工場で作ってもらい、日本で売るといった活動をしている。そのため、工場を見に行くために大学入学以来二回バングラデシュに渡った。その経験や、現在キザニアをつくったUDS株式会社を共同研究をしており、UDSがつくった建物を見に行った経験から、シリコンバレーでも自然にワークプレイスが気になるようになった。ポイントは、食・休・育があること。ほぼすべての会社が兼ね揃えていた。それにより考えが豊かになり、広がる。しかし、それらは社員のニーズに応えているだけであって、本当にクリエイティブなのか。本当にクリエイティブだと思ったのは、Pinterestのオフィスを訪れたとき。そこにはmakersonというワークプレイスを自ら“CREATE”する設計があった。FabLab Japanの田中浩也氏は、「ものをつくる環境では、使いながらレイアウトを変える作業が進む」と言う。そうして流動的にレイアウトを変えることは、クリエイティブであるひとつの秘訣なのではないか。



シリコンバレー、この場所が持つ魅力

なぜ人々はシリコンバレーに集まるのか

アメリカの西海岸に位置するシリコンバレーは多くのスタートアップの発祥地であり、IT企業の拠点として世界をリードしている。世界を変えるイノベーションがシリコンバレーで真っ先に行われ、多くの人がシリコンバレーで働くこと、成功することに憧れている。このようなシリコンバレーの魅力はどこにあるのか。なぜ人々はここに集まるのか。

私はその理由がシリコンバレーの「人」にあると思う。シリコンバレーに人々が集まる理由がそこに集まっている人々であることは納得いく答えにならないかもしれない。しかし、今のシリコンバレーの最も大きい魅力ポイントの一つは、未来に対する様々な夢とアイデアを持った人々が世界中から集まってきているということも確かである。つまり、そこに行けば、自分が思い描くアイデアを共有する人がいて、サポートしてくれる人や企業がいる。またそのような人たちに会える機会も自然に増える人々は考えるのである。世界中から人々が集まることにより、シリコンバレーは移動性の高い開放的な空間となる。この際、大事になってくるのが、人々間のコミュニケーションである。新しくコミュニティに参加する人と価値観、アイデアを共有するために、そこから新たな価値が生まれるために、集まった人々のコミュニケーションは必要条件であろう。

そこで、成長スピードの速いシリコンバレーのベンチャー企業では、毎週新しく人が入ってくるため、彼らをつなげる社内コミュニケーションの機会を設けている。今回訪問した Pinterest, Udacity では昼の食事会に、New Relic と Sega では社内パーティーに参加することができた。毎週3-4人が新しく入ってくるという Udacity では、初対面の人でも隣に座った人同士で自然に話し合い、日本からきた私たちに先に話をかけたり、質問に答えてくれたりして外部の人にもオープンな雰囲気だった。また、New Relic ではオフィスにあるパーティー用の空間で、月1回社内パーティーを開いて、社員の交流機会にしている。さらに、外部の人もよく招待しているらしく、こういったパーティーを通じて社内外の人と触れ合い、ソーシャルグラフを広げていくことができる。

このように、様々な人、また彼らが持つアイデアが集まり、混ざり合うことが、シリコンバレーを動かす原動力になり、より多くの人を呼び寄せる魅力ポイントにもなっているのではないだろうか。

やはり2年ぐらいサンフランシスコに住んでみたいです。



場所の共有だけでなく、アイデアの共有へ

サンフランシスコでは数年前から、ベンチャー企業や NGO に事務所、会議室、イベントスペース等オフィス空間を共有するコワーキングスペースが広がっている。コワーキングスペースは、同じ場所を共有することによって相互にアイデアや情報を交換し、そこから生まれる相乗効果を目指すコミュニティ・スペースである。今回は、Wework と Impact Hub の二つのコワーキングスペースに訪問してきた。両方もただオフィス空間の提供だけでなく、会員企業をつなげるソーシャルビジネスとしての役割を強調していた。特に、Impact Hub では、オフィスを使う企業の間で、社会還元という価値を共有、拡散できるように心がけていた。コミュニティ・スペースは、未来の同業者、サポーターとの出会える機会になり、会員企業を支え、さらに企業、NGO を社会と結び、つながりにもなり得るのである。



タワーから眺めるキャンパスの景色

パークレー校にもスタンフォードにもキャンパスの中にタワーがあり、多くの観光客が訪ねていた。スタンフォード大学のフーバータワーに登ると建物の赤い屋根が立ち連なる景色を楽しむことができる。新しい建物を建てる時も、赤い屋根を使用し、統一されたキャンパスの景観を守っているようだ。



思わぬ出会いがある シリコンバレー

今回の企画では、自分たちが行きたいところに各自アポを取ってきたが、中には、日程上合わなかったり、アポが取れず行けなかったところも複数あった。しかし、まだガッカリするには早く、シリコンバレーには思わぬ出会いが私たちを待っていた。スタートアップインキュベーター、Plug and Play Tech Center を訪問した際、偶然ロビーでコーヒーを飲んでいた FitBit 創業者の熊谷さんに偶然出会えたのである。短い時間だったが、「Fitbit の使用者の多くが女性である」、「シンプルな製品、アイデアがヒットする」等の話を本人から直接聞くことができ、Fitbit のヘビーユーザーである私には忘れられない思い出となった。いつも自分が使っているものを作った人が、あるいは世界のイノベーションを導く人がすぐ隣にいるかもしれないときめきがシリコンバレーにはある。



キム ヨンウ 東京大学文学部

ソウル出身。やって見なければ分からないという考えの元、留学や自分の専門とは関係ないプログラミング等新しいことに挑戦してきた。(が、よく短期戦で終わってしまった。) これからは、様々なことを経験しながらも、その中で自分の軸となるものを見つけたいと思っている。