



## 【大人になった米国IT業界】

### 1. 気になるアメリカの景気

#### 1) 「今」の環境要因として重要な米国景気

もはや「アメリカがくしゃみをする、日本は風邪を引く」という時代ではない。しかし、「世界がひとつ化」するなかで、いまのアメリカ経済は、日本だけでなく、世界の経済の動向に致命的な影響を与える状況にある。「今」は、直接アメリカの景気の影響を受ける企業は勿論、関係ないと見られる企業すら間接的な影響を受けることは必定である。企業経営に携わる者として、アメリカの景気に関心を持つことは、それぞれの企業経営の環境要因として重要である。

#### 2) 「今」の2つの見方

さて、現在、そしてこれからのアメリカの景気については、悲観的な受止め方が多くなっているように思う。確かに、金融市場などの動きやIT業界でもこれといった好材料の話よりは変な話が多くなっている。特に、インターネットを中心としたIT業界でのいままでの元気一本の動きには、ちょっと異変が起こりつつあるあるように思う。この異変が、景気の悪化に対して悪い要因なのか、あるいは新しい環境への移行の兆しであるのかについて分析する必要があるように思う。

### 2. 2000年10月下旬の米国視察の結果

わずかな現場の状況に接したわずかな情報によるものではあるが、BSOは、「新しい環境への移行の兆し」と仮説した。この仮説をどのように導いたか、この仮説に基づき、我々は今後どのような事業・経営を軌道修正していくべきなのか、などについて試案を述べてみたい。

## 1) 5割に及ぶといわれるベンチャー企業のイノベーション率

ベンチャー企業の盛衰には異様なまでの奇異をさえ感じさせるが、米国産業界での新事業・新製品の開発は、ベンチャー企業が半分を担うとも言われる。すなわち、ベンチャー企業が、米国経済の、また米国の景気の重要な役割をになっているとあっていいだろう。米国においては、このベンチャー企業の旺盛な挑戦が続く限り、目先の変動はあっても大きな流れとしての景気の衰えはないとあってよいのではないか。ベンチャー企業が挑戦する現代のテーマとしては、IT産業に止まることなく、遺伝子関係に、宇宙産業に、これ以外の分野でも事欠かない。

## 2) ますます強さを感じるアメリカンドリーム

このようなベンチャー企業の活動は、株式市場や見本市などで多くの人々の目につく数からは考えることが出来ないほどのものがある。彼らは、ビルゲイツなどの多くの成功を見聞している。この見聞は、伝え聞かされた物語ではない。実感を持って受止めている現実である。

アメリカンドリームを持ち、自分の人生に夢を描いて、ビジネスアイデアで「ひと山当てる」ことに挑戦することは、自分にもその可能性のある現実としての捉え方である。ビジネスアイデアを持った人間は、そのアイデアでいくら稼ぐか、いや最大限の可能性を目指して考働している。

今回の視察(ミーティング)で垣間見た、彼らの最近の生態を見る限り、力強く飽くなき挑戦姿勢に衰えを感じさせるものはない。

## 3) 流行の時代は終わった

米国IT業界は、「猫も杓子も」といった時代を卒業しようとしているのではないかと思う。

確かに、ひとつのビジネスアイデアで稼ぎまくるといっても、商品やサービスを提供して収益を上げるということを軽視し金融事業の材料化したビジネスアイデアは異常である。ビジネスアイデアがビジネステーマ化し、社会に価値を創出提供する事と併行した金融収益の追求が健全であろう。

いま米国IT業界は、このような観点で健全化に回帰し始めたようである。

## 4) 日本にも広がりを考えている米国IT業者

アメリカだけが経済の舞台でもなければ、市場でもないという考えが広がりタイミングの良いビジネスを徹底し始めている。IT産業はいまや世

界的な広がりを見せている。特に、日本はIT産業の最も期待できる市場？地域との見方が強くなっているのを感じる。

### 5) 国際分業 / 国際的なアウトソーシングの道

スピードと精度が求められる時代に、世界のどこかで既に走っている分野について学び、そして自ら全てを整えて事業化する時代ではもはやない。自分の経営に必要な事業あるいは経営構造で不足するものについては、タイミングの良いビジネスを行うことに徹底し、国内外に関係なくアウトソーシングし外部を利用することではなかろうか。これは東南アジアや中国に限ることなく、欧米でさえも対象として考えていくべきであろう。

## 3 . 視察研究の概要

### 1) インターネットエキスポ・NY2000見学

#### (1) 賑わい

参加企業数は前回よりもはるかに多く倍ほどの1000社ほどの出展がなされていた。入場者もまっすぐ歩けない状態であった。アメリカ人だけでなく、世界各地からの訪問者といった景色であったが、特に日本をはじめアジア系の人々が目に付いた。

#### (2) 出展内容

短時間で、それもソフトが展示物であるということもあって、十分な見学が出来なかった。そのような粗っぽい見学ではあったが、「香りの出力」程度しか目新しいものが見当たらなかった。全体的な感想は、展示物が「画期的」というよりは、「改良」程度と言った見方がなされるほどの従来品の、目先を変えた程度のものが目立ち、「小粒のもの」が多くなっているようであった。

### 2) 垣間見たITの現場

#### (1) ホームページの自動ツーリングに取り組むRobocast社

「オートマチックブラウジング」というソフト開発をした従業員8名のRobocast社は、優良ベンチャー企業である。既に数社から多額の投資が集められており、上場を視野にいれて目下活発に事業展開している企業である。

このソフトは、ヤフーのようなサーチエンジンの自動閲覧スライドシ

ョーである。ヤフーは検索結果一覧のサイトを一つひとつクリックして、サイト内を手動で確認しないとイケないが、このソフトは、クリックの必要もなく自動的に対象サイトを自分の好みのスピードで見せてくれる。

このソフトは、アクセスしたいサイトが多ければ多いほど有効である。つまり、一般の検索エンジンとちがい、企業サイトでの有効活用が可能である。現在、楽天市場で動作テストを狙っているようだが、楽天のように4500店を越す店舗があれば、生活者にとっては非常に便利なものとなるし、出店者もページビューが増大し接触機会を高められる。

まだ日本語のソフトは出来ていないが、8月に訪問したときに比べ、製品は日本語のホームページでも自動閲覧が出来るようになった。今後、日本で具体的な商談先が出た段階で日本語のソフトへのつくり替えに取り組む意向にある。また、現在は最下位の階層のホームページまで閲覧するようになっているが、ユーザーによってはその必要がないところもあり、指定階層を自由に設定できるようにするとのことであった。

また、マイクロソフトとの商談が最終段階にきたようである。詳細には触れてくれなかったが、相手先名を明言しての話であったところから推察するにマイクロソフトとの商談はほぼ成立状況にあるようだといっているのだろう。また、某大手との商談が進んでいるようである。まだ社名が出ないところを見ると、どちらに転ぶのか今のところわからないといった状況のようだ。

日本進出については、大手ユーザーとの取引はパルジャパンで、不特定小口市場への販売については販売代理店を探して展開したい意向であった。しかし、まだ大口と小口の明確な基準も確定しておらず、また販売方法・価格等についても未定である。要は、日本での営業経過を見ながら種々取り決めていくといった状況にある。とはいっても、片手間の営業のため、楽市などいくつか話をしているところがあるがあまり進展していない。

## (2) バナー広告から次ぎの時代を挑戦するEMPOWEREDMEDIA社

EMPOWEREDMEDIA社(以下EM社)は、インターネットの新しいメディアを開発、そこでの広告収入の獲得を目指すベンチャー企業である。オートリンクという新しいビジネスモデルを開発し98年12月にビジネスモデルを特許申請。われわれも何人にも口外してはいけないという書

類にサインしたために詳細は述べられないが、検索サイトに自動的に関連映像が流れ、そこで広告展開することを可能にしたものであった。

EM社の保有する技術には、フィルム情報などをWeb情報に短時間に移植・編集する技術、閲覧に際してホームページの提供者に関係なく、ホームページ上に見られる問い合わせしたいような用語などの解説情報を広告宣伝付きで提供したりサービス提供を広告宣伝付きで提供する（オートリンク）技術（ビジネスモデル特許申請中）を持っている。

EM社がオートリンクの関係で提供できるものとしては、保有技術販売、保有技術を利用した広告宣伝の受託、広告代理店などである。このうちEM社の要望は、保有技術を利用した広告宣伝の受託、広告代理店である。日本では、保有技術販売しか可能性がないように我々は判断した。

フィルム情報などをWeb情報に短時間に移植・編集する技術については、日本でのビジネスも多分に可能性があると思われるが、既に同種の技術でのビジネスは存在している様に思う。

### （3）EVERYDAYOFFICE社

スケジュール管理、メモ、業務に必要な資料類の保管、出張経費などの出納管理、...インターネット上で、会社名の通り24時間365日仕事のサポートをしてくれるソフトである。基本は個人管理用であるが、管理者が部下のキーワードを把握することで部下とのコミュニケーション、および部下の行動や業務の管理が出来る。

また、今後要望にそって色々な機能を付加していく予定にある。日本語バージョンは、今年中に出る予定である。限られたグループの中でeメール的な使い方は出来るが、日本社会で結構重要であるフェイスツーフェイスなど精神的共通基盤づくりをサポートしてくれる電子掲示板みたいな使い方はむつかしい。システム使用料は、月10ドルである。

このベンチャー企業も、日本での販売代理店を模索中である。ニューヨークでの日本語紹介記事をみて、日本企業数社から問い合わせが来ている。

## 3) 米国のIT産業の最近の動向調査

### （1）ワシントン

官公庁の市場に支えられている当地は、シリコンバレーやシリコンアレに比べて、まだ元気である。産業活動も他地域と同じように営まれているが、当地のIT企業はロビー活動や政府関係機関からの情報収集といったことにもう一つの力点がある。IT企業の集積とともに、他のハイテ

ク関係の産業とも並存している。

(2) シリコンアレー/ベンチャー動向

見本市にも出てこないような小企業のビジネスに面白いものがある。上場企業や株主・投資家には頭の痛い状況にあるようだが、ベンチャー企業では、アメリカンドリームによる起業化意欲が旺盛だ。ビジネス・テーマとしては、割と小規模のシステムが多くなっているように感じた。

(3) シリコンバレー/インキュベータの動向

最近、パナソニックが営利型のインキュベータセンターを作った。ところで、この地に30～50あるインキュベータセンターは、スタートアップ企業にとって重要な役割を果たす。人脈づくりやネットワーキング・ミーティングの開催や参加に力を持っているインキュベーション・マネージャーの役割が成功するか否かを左右する。

また、エンジェルやIT企業の集積は、他地域とは圧倒的な差を持ってますます拡大の傾向にある。不動産や家賃等の高騰が続くが、新起業の倒産率が上昇している事に起因した新規起業への賃貸渋りが出始めている。