

8 ベンチャーに高揚感を求めて

—知られざる大学発ベンチャー創業の効用と、 研究活動との類似性—



加藤 崇 | フラクタ (米カリフォルニア州)

大学発ベンチャーとひと口にいても、その定義はさまざまだ。大学で行われた研究に対して、知的財産権の整理をした上で、これを大学とは別にセットアップした株式会社に移転する（その多くは利用料の支払いや、株式との交換によって移転が行われる）ものを大学発ベンチャーと呼ぶ場合もあれば、単に同じ大学に所属する大学生たちが起業することを大学発ベンチャーと呼ぶ場合もあるだろう。シリコンバレーを例に取れば、Google は創業者の Larry Page と Sergey Brin がスタンフォード大学の博士課程で研究していた内容を基礎にしているという意味で前者の大学発ベンチャーに相当するだろうし、Yahoo! は創業者の Jerry Yang と David Filo がスタンフォード大学には在籍していたものの、大学での研究を移転したわけではないので、後者に当たる。僕が、ある種の経験者としていえることがあるとすれば、どちらも正しいし、どちらも楽しいということだ。その昔、東京大学工学部の技術を移転して僕が共同創業した会社に SCHAFT（シャフト）という会社があった。2013 年に Google が買収して大きなニュースになったが、この会社は大学でのヒト型ロボット研究が基になっている。日本の技術の粋を集めてという感じで、技術としてはなかなか真似をにくいものだったが、こうした会社はいかんせんプロダクト・アウト型（まず製品を固めて、それに合った市場を探索していく型）になりやすく、初期の市場を見つけるのに四苦八苦した経験が今も懐かしい。一方で、僕がいまアメリカはシリコンバレーで創業し、運営している会社 Fracta（フラクタ）は、

スタンフォード大学の人工知能／ロボット研究室にいた日本人が中核となって機械学習のソフトウェアを書いているという意味で、大学発ベンチャーといえなくもないが、その様相は SCHAFT とは大きく異なる。というのも、そもそもロボットで水道配管の劣化状況を観察するというビジネスを始めようと思ったものの、それを市場が求めていることが明白になったため、ピンポイントで水道配管の劣化を予測する機械学習ソフトウェア開発に舵を切ったという経緯があるからだ。こうしたビジネスをマーケット・イン型（市場に合った製品を作り込んでいく型）と呼ぶが、ビジネスとしての成立可能性は、こちらの方向性のほうがはるかに高いといえるだろう。創薬、バイオテックなどの分野、つまりいったん化合物や遺伝子の複製技術など、ある種「世紀の発見」に近いようなものが研究室で発案、実験され、しかもそれが病気をやっつけるものとして知的財産権として特許化されれば、誰にも真似されるリスクはないのだから、技術移転型の大学発ベンチャーとしてやっていける可能性はあるだろう。一方で、世の中そんな技術ばかりではないし、またその必要もないのだ。ICT の領域に限った話をすれば、技術移転型よりもむしろ、大学で仲の良かった数人が集まってベンチャー企業を立ち上げるというほうが自然だし、ビジネスとして長続きする可能性が高いのではないか。とはいえ、まったく大学で習ったことを使わなくてよいということではない。学部や修士過程で学んだことの多くは、ジェネラルな知識や物の考え方という意味で、ベンチャー生活を支えてく

れることは間違いないのだから。ところで、それがどのような型であれ、ベンチャー企業を経営していれば、良いことも悪いこともある。ただし、僕が認識している限りにおいて、感覚値としては、良いことが99%、悪いことが1%といった分散くらいかなと思うのだ。これも物を見る角度によってだいぶ変わってくるのだが、たとえば、ベンチャー企業では、製品やサービスを買ってくれる相手にとって望ましい価値を提供することができれば、学歴や職歴なんて本当にまったく関係ない。つまり「俺は東大を出てる」とか「俺はハーバードを出てる」ということを万が一自慢に思っている人にとっては、ベンチャーの世界なんて辛いことばかりなのかもしれない。だって誰もそんなこと褒めてくれないし、気にしていないからだ。あと、よくいわれることに、自分の全財産をかけてとか、給料を削ってとか、そういうガマン大会的なベンチャー創造論があるが、これは現代においては正直ナンセンスといわざるを得ないだろう。日本もだいぶ変わってきたが、ベンチャー企業というものは、アイデアや知性、情熱といった無形のものを提供すること、すなわち創業者が物理的な「お金ではない価値」を自らの会社に提供することによって成り立ち、そこに対して、エンジェル投資家やベンチャーキャピタルといった、「お金はあるけどアイデアはない」人たちが資金を提供することによって始まると考えたほうがよいのだから。ベンチャー企業、特にまだ世の中に存在しないような製品を開発・販売することを目的に設立されるようなベンチャー企業（その多くは、高度に技術的な要素を内包しているという意味で、ハイテク・ベンチャーと呼ばれる。そしてハイテク・ベンチャーの多くは、広い意味での大学発ベンチャーなのだ）に関して、先日うちの社員のひとと話をしている類似点を見つけたので、ここで共有したい。それは、研究者として研究をしているときに感じるある種の高揚感は、起業家がベンチャー企業を営んでいて感じる高揚感に近いということだ。もう

少し話を具体的にすれば、要は、「自分はまだ誰も見たことがないことを研究している（この事実を自分だけが知っている）」という高揚感と、「自分はまだ誰も見たことがない社会を創っている（自分の製品やサービスを使えば、人々の生活が変わる）」という高揚感は近いのだ。そして、ひとたびこの高揚感を知ってしまったならば、大して差別化できないと分かっているながら、お隣りの競争相手と似たような製品やサービスを長時間かけて開発すること、また、そんな製品やサービスを担いで競争相手との消耗戦を繰り返すために営業に出なければいけないようなサラリーマン生活を送り続けることは、もう不可能なのではないか。つまり、ものすごく極端な言い方をすれば、結果としてノーベル賞に繋がるような研究に研究者が没頭していくことで得られる高揚感と、ベンチャーを創造することの高揚感は一一致する。つまり、研究者はベンチャー向きであるとさえいえるのではないだろうかということだ。話が広がりすぎたのでそろそろまとめるが、要はまだ誰も見たことがないような新しい地平を切り拓くために大学発ベンチャーを始めるためには、学歴や職歴をことさらに気にする必要もなければ、全財産を注ぎ込む必要もない。おまけに、研究者ほどの専門性がなくとも、世の中に求められること、価値あることを追求する限りにおいて、得も言われぬ高揚感に包まれながら人生を歩むことができるということだ。こういう話を聞いて、大学発ベンチャーの世界に飛び込まない人がいるだろうか。僕はそうは思わない。

(2018年3月15日受付)

■加藤 崇 takashi.katou1978@gmail.com

早稲田大学理工学部卒業後、東京三菱銀行を経て、オーストラリア国立大学にてMBA取得。その後、東京大学の助教とヒト型ロボットベンチャー SCHAFT を立ち上げる。2013年、同社を Google に売却。2015年、フラクタ設立。元スタンフォード大学客員研究員。