

USインサイト

平成 29 年 6 月号

一年を通して活気のあるニューヨークですが、観光客にもっとも人気が高い季節がやってきました。航空券、ホテル代も高くなりますので、より安く、より快適に旅行するためにスマホのアプリを活用する方も多いと思います。

このような私たちの生活をより快適にする新サービス、新商品の多くは、ここ米国の新興企業によって開発されています。若者たちが起業にチャレンジし、次々と革新的なサービス、商品を生み出していく米国社会とその背景を紹介します。

さて、今月は以下のテーマでお送り致します。

米国における起業事情

千葉銀行ニューヨーク支店

1. はじめに

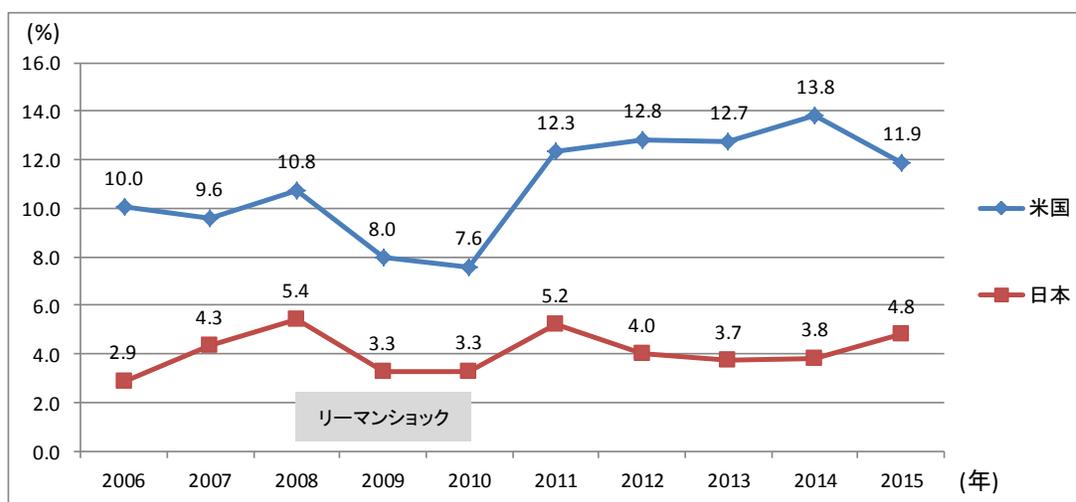
米国人が困難に打ち勝ち西部の荒野を開拓した時のような進取・自由の精神を「フロンティアスピリッツ」と呼びます。現代社会のビジネス界における米国人にも、この精神は生きており、リスクをとって起業にチャレンジする人が多いと言われています。成功者が次から次へと現れる米国社会にはどのような思想、背景があるのか、以下でみていきたいと思います。

2. データでみる米国の起業

(1) 起業率

国によって開業の定義が様々に存在し、単純に比較することは難しいですが、米 Global Entrepreneurship Monitor 社が世界的に実施している起業率（新しいビジネスを始めようとしている人（起業家）が成人人口に占める割合）の結果をもとに比較すると、下記の通り、日本の 4.8% に対して米国は 11.9% と大きな開きがあることが分かります。

【日米の起業率】



(米国 Global Entrepreneurship Monitor の調査に基づき筆者が作成)

(2) 米国人の職業観

日本の大学生が選ぶ人気就職先ランキングの顔ぶれは、毎年ほとんど変わりません。どの情報誌、新聞社の調査結果を見ても、一部のマスコミ、金融、商社など大企業に偏っており、大きな差はありません。

一方、大手経営コンサルタントのアクセンチュアの調査によると、2016年に卒業した米国の学生のうち、大企業で働きたいと答えた学生の割合は全体の14%、中小企業で働きたいと答えた学生は44%いたそうです。大企業志向の日本の学生とは少し違ってきます。

日本ではあまり見かけない調査ですが、米国では、従業員自身の職場満足度ランキングが毎年発表されています。下記の表は、米 Glassdoor 社による 2016 年度版「Best place to work（最高の職場）」のランキングです。

【Best Place to work ランキング（2016 年）】

順位	企業名	設立年	事業内容
1	 Airbnb	2008	宿泊施設を貸したい人、借りたい人を結ぶウェブサイト運営会社。本社：米国サンフランシスコ
2	 Bain & Company	1973	コンサルティング会社。本社：米国ボストン
3	 Guidewire	2001	保険業界向けソフトウェア企業。本社：米国フォレスター
4	 HubSpot	2006	マーケティング用ソフトウェア開発会社。本社：米国ボストン
5	 Facebook	2004	ソーシャルネットワークサービス(SNS)提供会社。本社：米国メロンパーク(シリコンバレー)
6	 LinkedIn	2003	ビジネス特化型SNS提供会社。本社：米国マウンテンビュー(シリコンバレー)
7	 Boston Consulting Group	1963	コンサルティング会社。本社：米国ボストン
8	 Google	1998	インターネット検索エンジン等総合IT会社。本社：米国マウンテンビュー
9	 Nestle Purina	1894	総合食品会社。本社：米国セントルイス
10	 Zillow	2006	オンライン不動産データベース運営会社。本社：米国シアトル

上位 10 社は、新たな商品、サービスを生み出した新興企業が多いのが特徴と言えます。日本で大規模に実施した同様の調査はないため比較できませんが、いずれにしても、米国では、新しい事業に関連した仕事の満足度が高いことが窺えます。では、なぜ米国では、新興企業の職場満足度が高いのでしょうか。

3. 社会背景

(1) 雇用形態

米国には、従業員が解雇される際に、客観的、合理的な理由が必要とされる法律がありません。つまり、勤務先の業績がどんなに安定していても、自らのパフォーマンスが会社の期待に沿わなければ、いつでも解雇され得るということです。

逆に、従業員は、現在の勤務先でどんなに重要なプロジェクトを任されていても、他社から好条件を提示されればすぐに転職が可能です。この随意雇用原則は「at-will employment」と呼ばれ、必要などころに必要な人材が流れる米国の一般的な雇用形態となっています。このような雇用形態のもとでは、そもそも大企業に勤務することが安定には繋がらず、企業の規模、業歴、認知度などはそれほど重要ではないものと思われま

(2) 社会の評価

米国人の失敗を恐れないチャレンジ精神が、世界を変えるイノベーションを生み出してきたと言っても過言ではないでしょう。「成功」か「失敗」ではなく、「失敗」の延長線上に「成功」があると考えられています。このことから、起業にチャレンジして失敗した人であっても、就職・転職の際には、様々な経験を積んできた人として高い評価が得られることがあるようです。

トランプ大統領は過去に何度も事業に失敗しながらそのたびに復活しています。米国では、事業の失敗が社会の信用を失うことに直結しないということがよく分かります。

(3) 教育制度・風習

米国は「イノベーション創出」を国家戦略と位置づけ、大学や大学院での起業家教育にも注力してきました。やや古いデータですが、中小企業総合事業団（現中小企業基盤整備機構）によると、「大学・大学院の起業家育成コースの受講経験がある」と回答した学生の割合は、2001年時点で、日本の1.6%に対して、米国は15.6%と大きな差がありました。近年、日本でも起業家育成コースを設置する大学・大学院が増えてきましたが、IT起業家が多いミレニウム世代（米国で1980年代半ばから2000年頃に生まれた世代）が学生だった頃は、日本と米国では、起業を後押しする教育機会に大きな差がありました。

また、国を問わず、起業を決意した人には、自分が提供する新商品、新サービスの素晴らしさを多くの関係者に魅力あるものとして認識してもらうための説明力が求められます。この点、米国では、大学生になるよりもっと前から「プレゼンテーション能力」が培われる環境で育っています。例えば、一般的な幼稚園ではどこでも行われる「Show and Tell」という時間は、自分の大切にしているものを家から持ってきて、友達の前でプレゼンし、質問にも回答していくというものです。米国では学校生活全般を通して「表現すること」に重きを置いているようです。

教育制度ではありませんが、米国では子どもたちが自宅前に「レモネード・スタンド」をつくり、通りかかる人にレモネードを売って小遣い稼ぎをする光景が見られます。幼い頃からお金を稼ぐことの楽しさを経験することも起業の原点かもしれません。



【レモネード・スタンド（イメージ）】

(4) 会社設立時の資金調達

起業する際に一番のネックとなるのが資金調達とされています。会社設立時には売上が入ってくるのはしばらく後になりますので、先行する経費支払いを自己資金、親戚・友人からの借入、金融機関からの借入などで賄うことになります。米国でも事情は同じですが、その調達手段の選択肢が様々です。

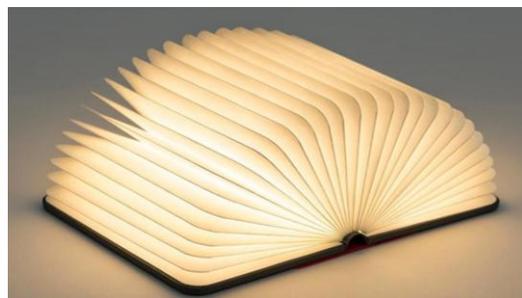
① エンジェル投資家からの調達

資金調達に奔走する起業家に手を差し伸べる天使（エンジェル）のような存在がエンジェル投資家です。米国のシリコンバレーなどでは、多くの成功した起業家がエンジェル投資家となって次世代の起業家に投資しています。

② クラウドファンディングによる調達

ここ数年、日本でも認知度が高まってきたクラウドファンディングとは、「群衆」を表す crowd と、「資金調達」を表す funding を組み合わせた造語です。インターネットを介して不特定多数の人から少額の資金を募る調達手段で、世界で急速に発達しています。米国は、こうしたクラウドファンディングの先端地です。

例えば、最近、米国の「Kick starter（キックスターター）」という運営会社が提供するクラウドファンディングを利用して開発資金を調達し、その後話題となった商品が「ルミオ」という本型の照明器具です。日本のドラマでも度々登場していますのでご覧になった方も多いでしょう。



【本型照明ルミオ】

日本でも「Makuake」というクラウドファンディングを利用して資金調達し制作された話題の映画があります。当初企画段階では戦争時の日常を描く作品で内容がやや地味ということからなかなか資金が集まらなかった「この世界の片隅に」というアニメーション映画です。映画の予告編を作る費用として 2,000 万円を目標に資金を募ったところ、わずか 10 日間で目標に達し、最終的には 2 ヶ月余りで 3,374 人から 3,900 万円以上が集まったそうです。この映画は今年 3 月時点で興行収入 25 億円、観客動員数 190 万人を突破しました。

世界中で注目を集め始めたクラウドファンディングですが、米国では既に一般的になってきており、今後も年率 9%程度の成長が見込まれるそうです。資金調達が比較的容易にできることも起業がし易い環境であると言えます。

4. おわりに

日本政府は、「日本再興戦略」として起業を促進するための各種施策により、開業率（年間新規開設事業所数／既存事業所数）10%（足元3年平均4.6%）を目指しています。現状、この数値はかなり高い目標ですが、少子高齢化が進み、従来型の社会のままでは経済が縮小していくことが明らかな我が国にとっては必要な目標でしょう。

一方、これまで起業家が次々と現れ、世界経済を牽引してきた米国にも、起業ペースに陰りがみられるという報道もあります。こうした状況下、インターネット交流サイト最大手のフェイスブックの創業者であるマーク・ザッカーバーグ氏は今年5月、自身が中退した母校ハーバード大学の卒業式の講演の中で、起業リスクを冒すことを可能にする新たなセーフティネットの構築を呼びかけました。米国の飽くなきフロンティアスピリッツに今後も目が離せません。

【参照ウェブサイト】

e-Stat 政府統計の総合窓口 (<http://www.e-stat.go.jp/>)

米国 Forbes 社 (<http://www.forbes.com/>)

米国 Global Entrepreneurship Monitor (<http://www.gemconsortium.org/>)

米国 Glassdoor 社 (<http://www.glassdoor.com/>)

独) 労働政策研究・研修機構 (JILPT) (<http://www.jil.go.jp/>)

独) 中小企業基盤整備機構 (<http://www.smrj.go.jp/>)

日本経済新聞 (<http://www.nikkei.com/>)

毎日新聞 (<http://www.mainichi.com/>)

NHK (<https://www3.nhk.or.jp/>)

THE WALL STREET JOURNAL (<http://www.wsj.com/>)

以上

※ ここに掲載されているデータや資料は、情報提供のみを目的としたもので、投資勧誘等を目的としたものではありません。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなされるようお願いいたします。また、弊行は、かかる情報の正確性や妥当性については、責任を負うものではありません。

※ 本レポートに関するお問合わせは、市場営業部海外統括グループまでご連絡下さい。
(tel:03-3231-1285 email:kaigai@chibabank.co.jp)