



# シリコンバレーって

首藤一幸  
ウタゴエ(株)



# ウタゴエ

- 技術中心のソフトウェア開発企業
- 常勤 10名前後
- 2001年 1月 創業
  - 園田 (社長) 博士課程 1 年目
- 2007年 11月 San Jose オフィス
- 歌声：コミュニケーションのシンボル



# コンテンツ配信・ コミュニケーション技術

## • UG Live

- Peer-to-Peer **ライブ配信**
- 電波を使った放送のような映像・音声配信
- IPA未踏ソフト 2006年度上期 並木PM  
「実ネットワークに適應するオーバレイマルチキャスト放送基盤」



## • UG Data

- Peer-to-Peer **IPTV**, およびデータ配信
- テレビと同じ視聴体験 + ネットの強み
- IPA未踏ソフト 2007年度上期 古川PM  
「視聴体験の受動性・能動性を柔軟に構成可能な Peer-to-peer映像・音声配信基盤」



## • UG Communications

- **多拠点コミュニケーション**
- 空間共有: 多拠点の常時接続



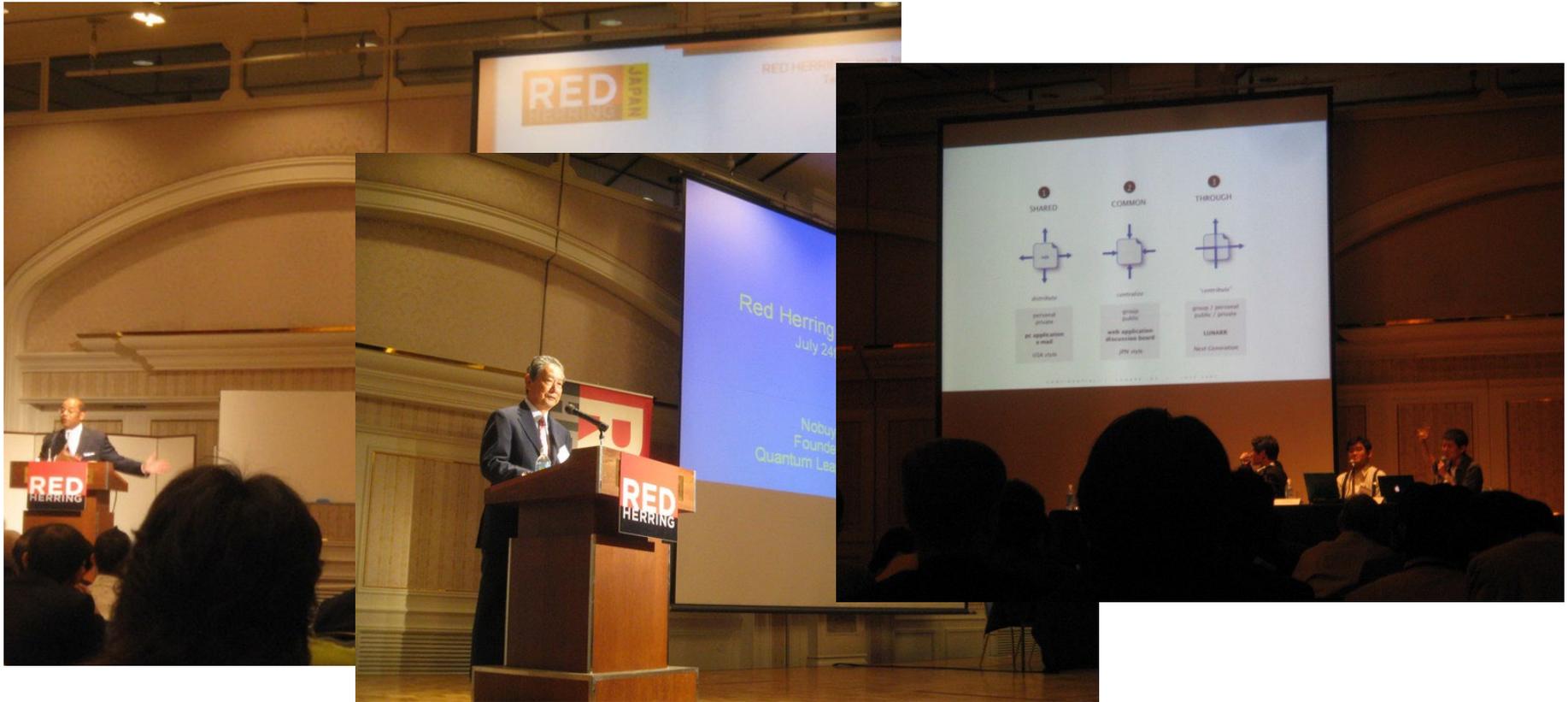
# スピーカー: 首藤一幸

- 2年前にウタゴエ社に参加。
  - 1998年 早稲田大学 助手
  - 2001年 産業技術総合研究所
  - 2006年 ウタゴエ 取締役 CTO
- 技術者、研究者
  - 分散システム, オーバレイネットワーク, peer-to-peer, プログラミング言語処理系, 高性能計算
- わかりやすいところで
  - Java JITコンパイラ (1998~)
  - 書籍 Binary Hacks (2006.11) 執筆
  - カラオケグリッド: 全世界カラオケセッション (2003.11)
    - 5ヶ国, 2X拠点
  - AES候補暗号方式の高速な実装 with NTT (1998)

# シリコンバレーとの縁

- Red Herring Japan 2007
  - 2007年 7月 @京都
  - Entrepreneur economy (起業家経済) のカンファレンス
- San Jose オフィス
  - 2007年 11月末～
  - JETRO (日本貿易振興機構) が無償で。
    - 期間: 3ヶ月, 1年, 2年
  - 12月に行って、活動してきた。
- ここで知ったことを御紹介。
  - 初心者、起業家の視点で。
    - ≠ エンジニア
  - 大量の写真とともに。

# Red Herring Japan 2007 @京都



- Red Herring: 技術産業、起業家経済についてのメディア、雑誌
  - 某氏「90年代にシリコンバレーに居たような人はみんな読んでいた」
- 日本で初めて開催。
- 豪華: 出井氏, 千本氏, 夏野氏, 黒川清氏, 各国有名企業のCEO, VC, ...

# Melodis社のサービス Midomi



首藤, [redacted] 園田

- IT産業の中心は米国西海岸であることを痛感。  
情報の流れ, ecosystem, ...
  - 広報担当は女性1人!

# 層の厚み



- 米国の有力 **startup**、日本の **lifestyle company**
- Lifestyle companyは、Red Herring の本来の対象ではないのでは。

# 日本の大企業



EMOBILE 千本氏と  
NTTドコモ 夏野氏のパネル

- 夏野氏 「NTTドコモのボードは 99%が英語を話せない」
- 33名中、ウェブに紹介が載っている12名は全員  
「○年○月 日本電信電話公社入社」
- 千本氏 「ボードメンバ9名中6名が社外だから、経営の透明性が高くなる。」

# 「ドメドメ」



バイエリアで活動しているVCの  
ファンドマネージャを集めたパネル

- 米国 VC は日本には出資しない。
  - 日本には、バイエリアのやり方を理解している人がほとんどいないから。
  - 中国や韓国には出資例が多い。バイエリア帰りがいる。

- 日本国内だけを見て活動している同業者や企業を指して、頻繁に「ドメドメ」と言う。
  - おそらく、 いる。

# CEO と投資家の世界



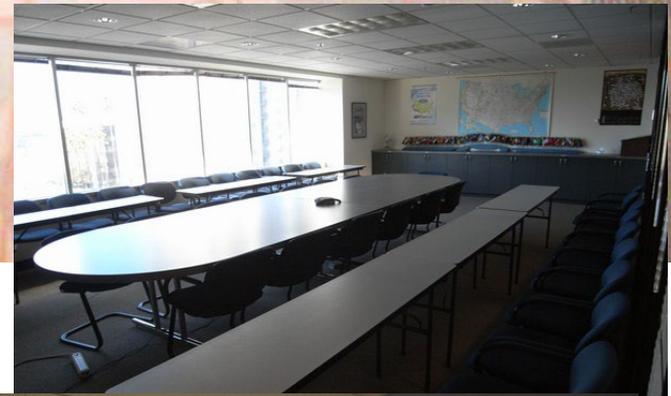
レセプション



あるVCの新年パーティ  
2008/1/17 @六本木

- 「CEO 呼んできて」

# San Jose オフィス



- サポート充実。家賃無料。



# San Jose オフィスの隣人



NOTAの  
洛西さん

元はてな、  
Rimoを作った  
神原さん



昔、サイバーステップさんも入居してた？

- サルガッソー & NOTA, リアルコム, ぷらっとホ  
〜ム, ...

# 増井さん宅で鉄板焼きパーティ (12/9)

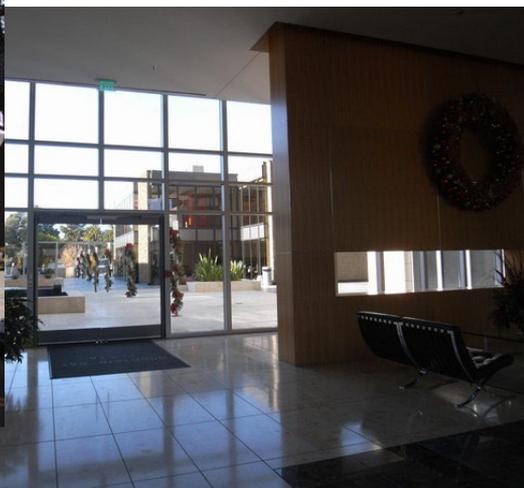


- 到着した晩。眠くて死にそう。
- 増井さん, 名村さん, 高林さん, 神原さん, クリス, 園田, 浜中 (首藤友人), 首藤

# 某事業会社の投資担当者を訪問 (12/10)



Mountain View



信号強度



Google WiFi が  
バッチリ。  
P2P ライブ配信の  
デモも OK。

- 「技術の違いはわからないから、ユーザ数しか見ない。」 「(それによって) Due Diligence (投資先の価値算定) の手間を省いている。」
- 有料モデルはとても嫌われる。  
startup の成功率は低い → 2~30倍狙い, 最低でも 5倍 → 普及を制限する要因は極力排除すべき → 有料はばからしい。  
無料でどれくらいユーザを集められるか、で、皆、市場性を見る。
- 投資資金は余っている → 小口の投資には消極的。5M ~ 10M。

# 日帰りで

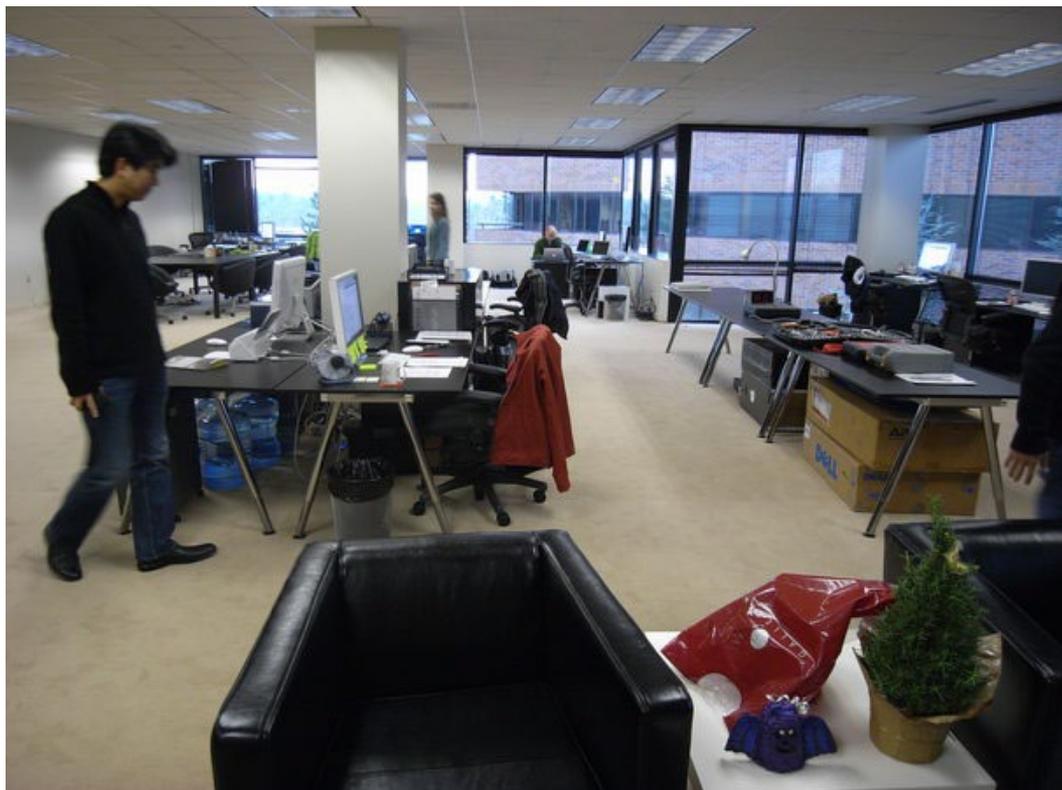
へ (12/11)



サンフランシスコ

- San Jose 空港から。
- なぜ行ったかというと...

# LUNARR 高須賀さんを訪問 (12/11)



- とても多くのことを教えていただいた。

# LUNARR 高須賀さん

- PR の方法

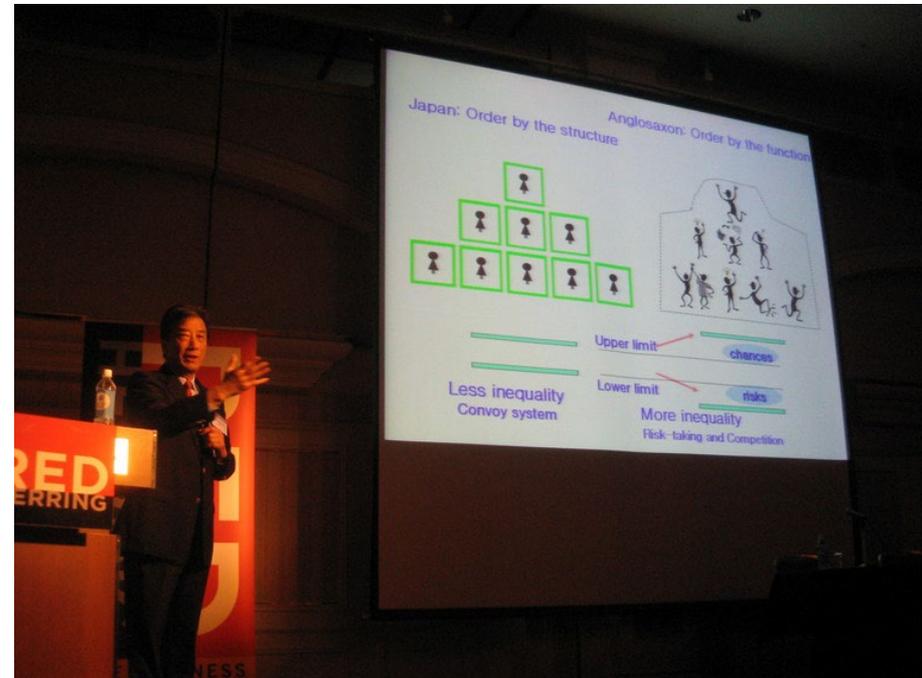
- ウェブ上のサービスでは、とにかく“viral”に尽きる。
  - と、皆 (?) が口を揃えて言う。
  - で、 **blogger の影響力がとても大きい**。
    - TechCrunch とか。
    - 日本と逆で、blogger が書いているから記事にする。
    - メディアまわりの際、有力 blogger まわりは欠かせない。
- ウェブのメディアに載せてもらうためには、編集者と会う必要がある。
  - 投げ込みのヒット率は、まあ、それなり。代行業者は2社ある。

- 日本語を話せるよ、という専門家は使わない方がいい。

- 専門領域の professional として弱い (事が多い)。

# 仕事の進め方

- 皆、自分のタスクしか、しない。
  - でも、そのタスクにはものすごく専心する。学校のように。
- 「日本のほとんどの大企業では、経営者が経営をしていない。」
  - 日本の経営者は、従業員に、目標だけを与え、何をするかまで考えさせる。
  - 米国の(いい)経営者(含マネージャ?)は、従業員のタスクをきちんと決める。
  - 「それが経営でしょ？」



Red Herring Japanでの黒川氏  
日本: order by the structure  
米国: order by the function

# LUNARR の日程表

- 面積比:
- 2 Development
- 3.5 Publicity
- 3.5 Promotion
- 1 Advertisement

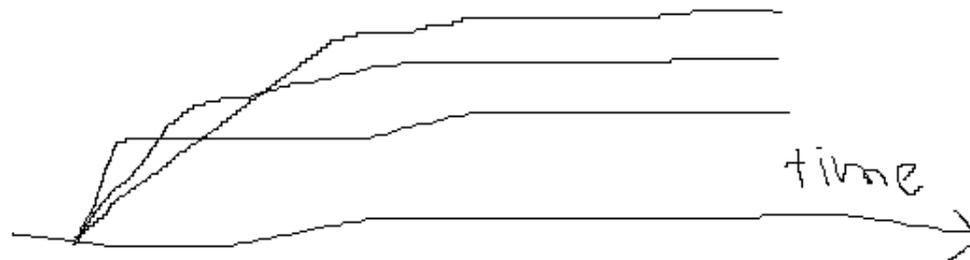
- 開発についての面積はわずか2割。
- 残りの8割は市場へのリーチ。

# その他、危険な言葉

- 「Kくんは影響力あるんだから、Uさんをつるんでないで、現地のコミュニティに入っていかないと。Uさんは結局日本側の人。」
  - 皆さん口を揃える: 日本人コミュニティは居心地いいけど、どれだけ現地コミュニティに入っていけるかが重要。
- 「...社は、コンセプトメーカー、経営者がいれば面白くなる。技術はタスクをこなすためのもの(でしかない)。」
  - コンセプトメーカーという専門技能: 例えば、レーザは直進&点である、という固定概念から脱する手法・技術を使って、コンセプトを作る。

# その他、まっとうな言葉

- 収益化を急ぐと、それが成長限界を低くしてしまう。
  - そうは言っても、成長限界を追求するためにはそうとうなお金が...



- 「お金の価値は下がった。流動的。もう成功のキーファクタではない。」
  - コンセプトや、それを遂行する経営が重要。
  - 首藤の解釈: 固定資産が効く時代ではない。
- $y = F(x)$  の  $x$  にストックオプションを持たせる必要はない。(F にこそ。)

# 昼ごはん



- 和食 MAKI
- 食べ終わるまで、何一つ違和感を感じないくらい、完全な和食。
- 日本食ばかり食べてるとのこと。

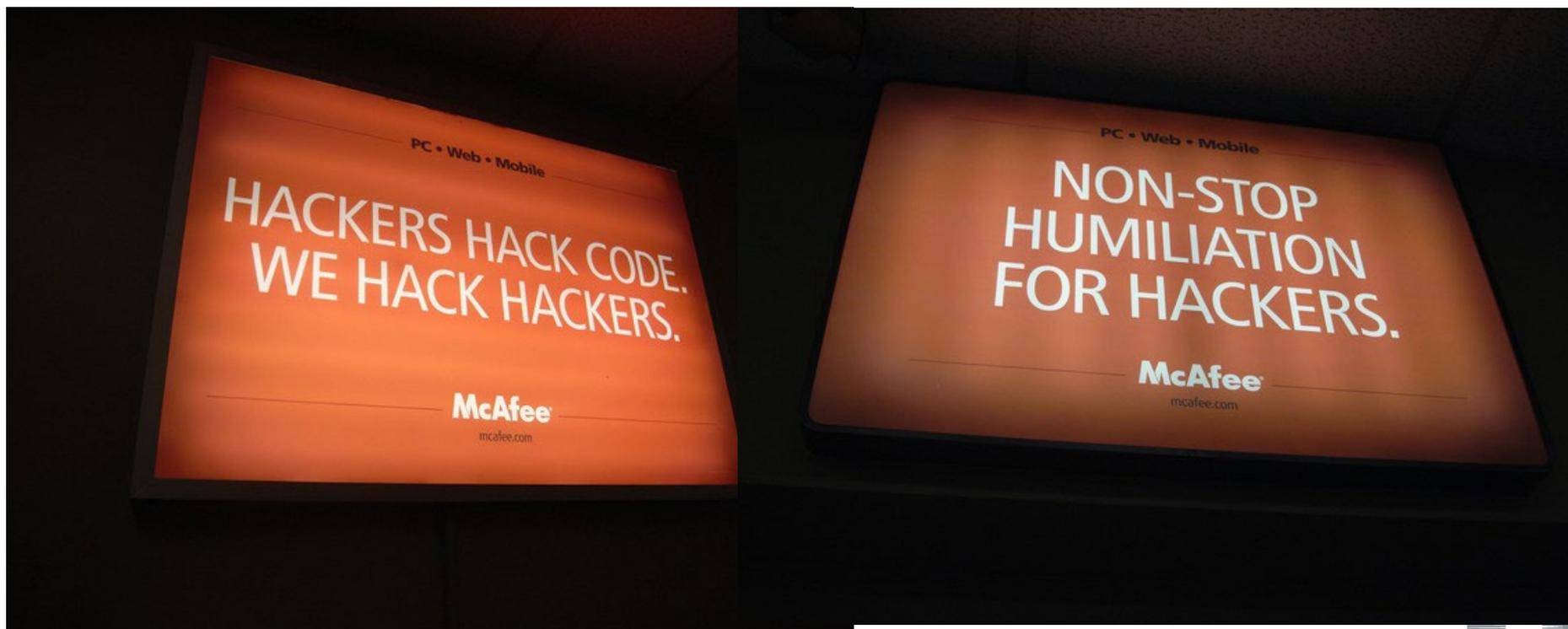
# ポルシェで送迎



- 後部座席はとても狭い。
- 「運転免許証の試験に...」

# San Jose に戻り

- McAfee 社の広告 @San Jose 空港



ハッカーはコードをハックする。  
我々はハッカーをハックする。

ハッカーに、絶え間ない恥辱を。

「ハッカー」と「クラッカー」を区別せよ！派の方、ごめんなさい。

# サンフランシスコへ (12/13)



- 日本国総領事館を訪問。
  - いろいろな方を御紹介いただいた。

# 無線 LAN 天国

- ダウンタウンの Gas station で、給油がてら、試した。
  - 20以上の基地局が見え。
  - 園田 (社長) は PC を、僕は iPod touch を。

YouTube で嵐 (ジャニーズ事務所) のPVを。



Twitter でつぶやいてみた。



# VC 訪問 (12/13)



- サンフランシスコ行きから、はしご。
- お金関係 → 高層ビル、とイメージしていたところ...

# VC 訪問



- ビジネスプランや技術を園田から御説明。
  - 未踏ソフトの技術を元にしたサービス
  - 投資うんぬんより手前の、ご挨拶。
  - プレゼン中のツッコミは、非常に手際よく、容赦ない。

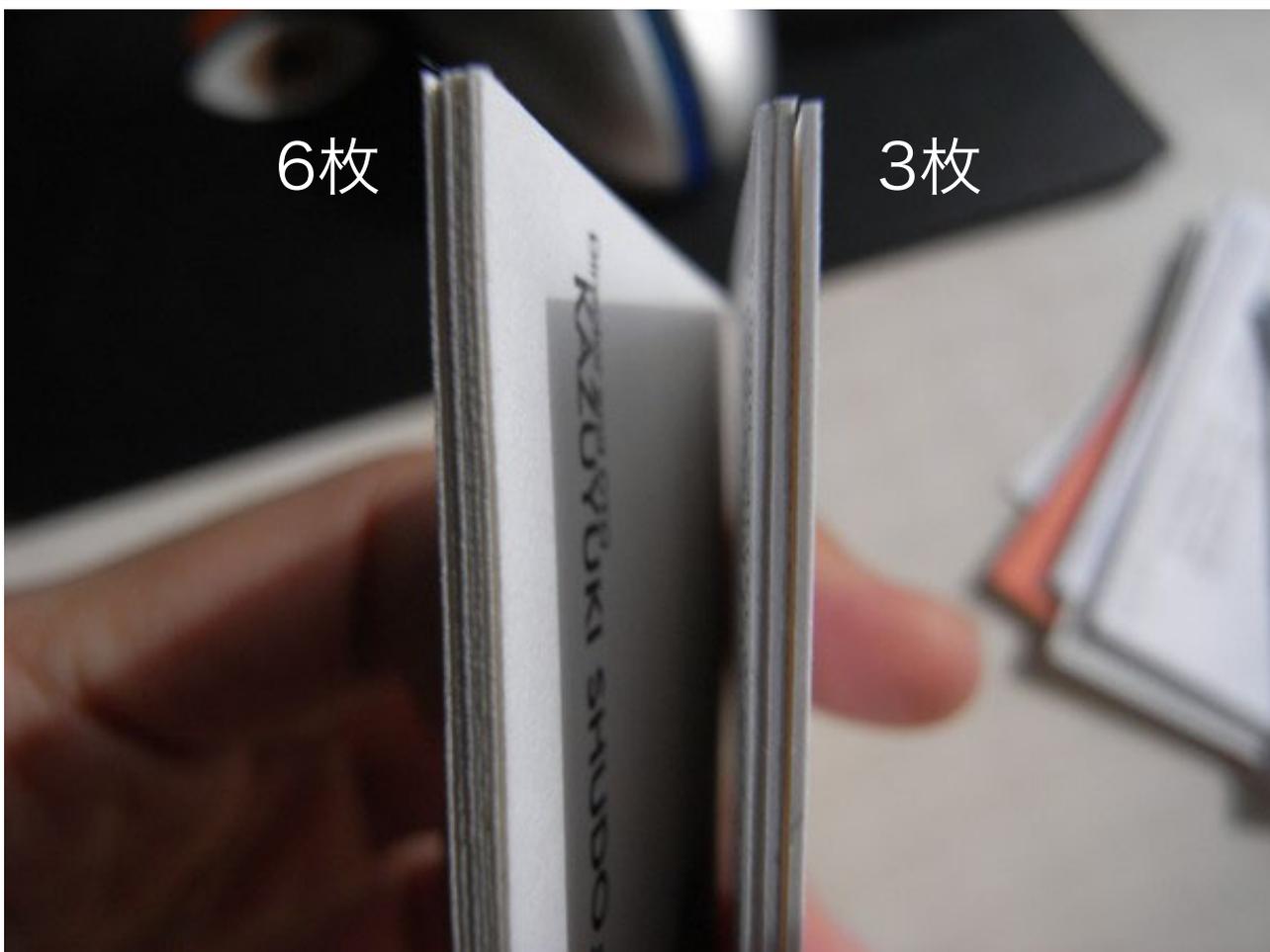
# VC 訪問

- 「技術開発は日本でもいい。リトアニアとか中国とか、よくある。」
- 「米国 VC は日本法人に出さない。要 米国法人。」
  - 日本法人に出した経験がなくて、腰が引ける。
  - 契約書が日本語だったりすると...
  - すでに日本法人が技術や人を持っている会社としては、問題山積み。
    - 米国法人の維持や店じまいには、かなりお金がかかる。
    - キーパーソンはどっちに付くの？
    - 知財の扱いは？ 委譲？ ライセンス？
    - 日本側株主の利害は？
    - 日本側の他の事業には VC は興味ないんだらうな。

# 米国 VC の自負

- 「私たちは、自分に reputation が付いてまわるので、失敗しない、ではなくて、成功させる、というスタンスでやる。」
  - 日本の銀行系等、機関投資家は、往々にして、社内では花形ではなかったりする。
  - すると、自身のキャリアのためには、×が付かない → 失敗しないことが大切。
  - 投資額は低く、投資先は多くして、リスク分散を図る。≠ 必要なお金を十分に注ぎ込んで成功させる。
  - cf. 「ドメドメ」

# 米国 VC の自負



- 分厚い名刺

# 取締役会 (12/13)

- なんとタフな一日: S.F., VC訪問, 取締役会



- Skype で遠隔参加。
  - 不安定で、あまり信頼できない。後半はまったく会話が成立しなかった。
  - JETRO が貸してくれるSan Joseオフィスでは **Skype** は期待できない。
    - UDP hole punching 失敗 → 直接通信できず中継 → 中継ノードの具合によって

...

# SHABUWAY (12/14)

- Mountain View のレストラン街 Castro St. にあるしゃぶしゃぶ屋。
- 結構安い: 昼は large が \$10.99。



- 訴えられそうな店名。

# ネットワーキングパーティ (12/14)



- 直訳はさしづめ、コネ作り会？
- 「...出て、名刺集めて、Facebook でつながって、新サービスのアナウンス送ったりするんですよ。」
- “Ichiro is an American.”

# 土日: サンディエゴに一泊旅行 (12/15-16)



サンディエゴ空港



LEGO LAND



7年9ヶ月ぶりの La Jolla ビーチ



メキシコの街 ティファナ



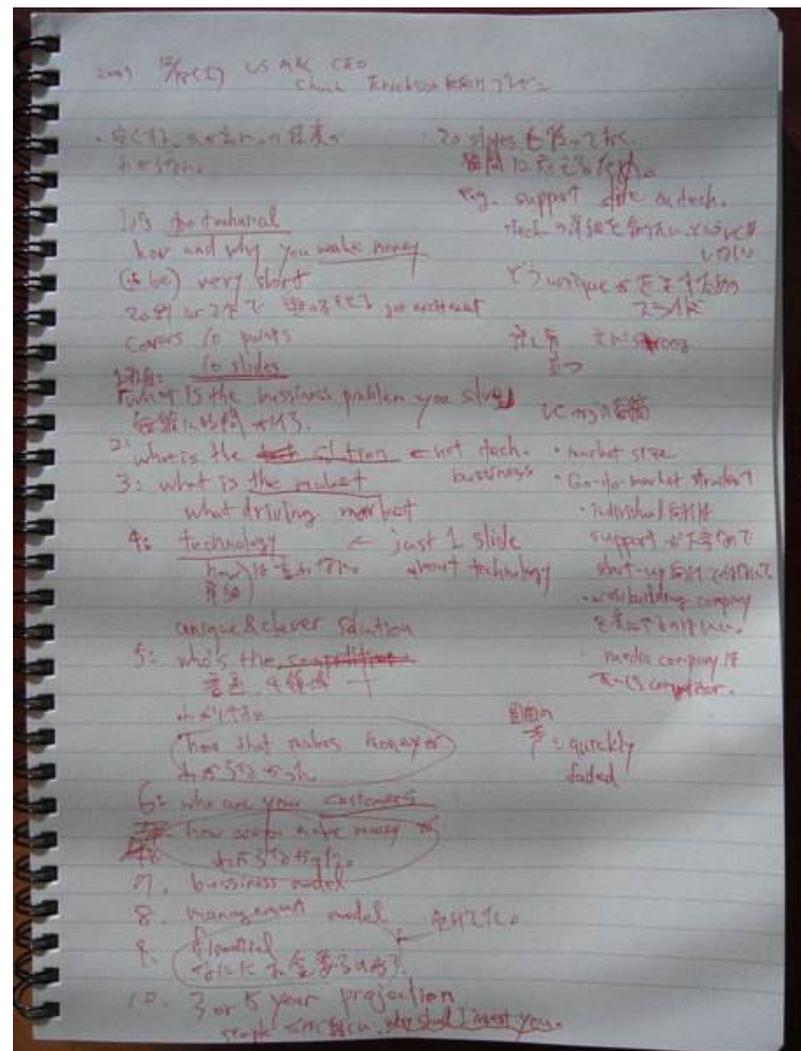
シーワールド



• 男二人で。

# 投資家向けプレゼンの練習 (12/18)

- JETROが入っているオフィス USMAC の CEO に向けて、園田がプレゼン。
- 終了後、開口一番 “It’ too technical.”
- 10ページのパターンを教えてもらった。
  - 「スライドの短縮に時間を使え。」
  - 技術については1ページ。
  - それも、内容は割とどうでもよく、自分達いかに unique で clever であるかを伝えることが目的。



# とうとう iPhone が！



- (AT&T の) **プリペイド電話機の SIM** を挿して。
- 通常の iPhone 向け契約プランだと、SSN を持たない人は、数百ドルの内金を預ける必要がある。

# 日本の文化はあふれてる



のオフィス



ベイスポ: 無料情報誌

- 日本食スーパーもあるし、ケーブルテレビの日本語チャンネルもあるし、**英語を話さずに生活できる。**
- 「アメリカにいるからって英語が上達するわけじゃないんだよね〜」  
by 浜中

# 日本に居ては知り得なかったこと (12/22)



Crown Plaza Cabana

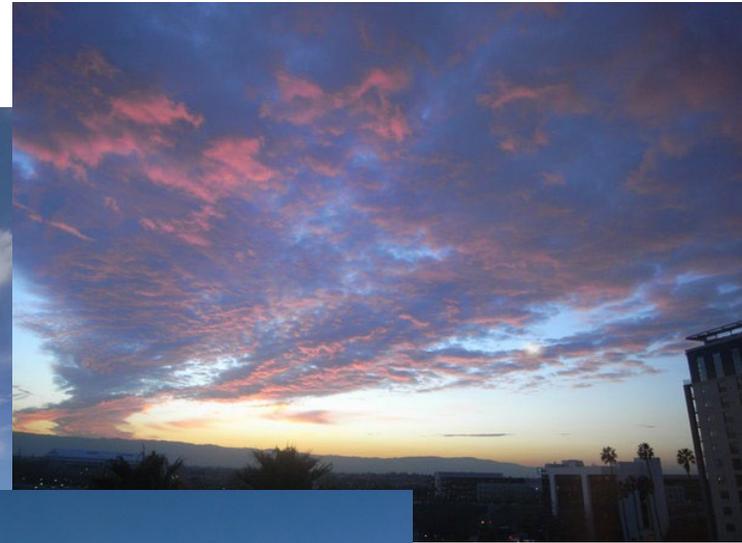
- 市場調査の専門家と打ち合わせ。
- 事前の想像と現実は、まったく違った。
  - small business について
    - 事前の想像: ウェブサイト制作者などの small biz はターゲットとしていいのではないか?
    - 専門家: small biz は、リーチがとても困難な領域。非常に diverse, fragmented で、顧客それぞれの要求が非常に様々。PR もサポートもとても費用がかかる。
  - “media”
    - 事前の想像: 日本のTV局を想像。入り込むことが極めて困難。
    - 専門家: 全米に数十ある CATV 局を想像。割と見込みありそう。
- 日本に居て、こういった感覚をつかむことは困難。
  - 例: 有料モデルの嫌われ方。
  - 例: キテるサービス: 2006年夏、ベイエリアでは Second Life は既にキテいた。

# 知人と会食

- Google の中の人。仮に G氏。
  - 「Google のあるアプリのトラフィックは、半分が iPhone からのものになった。」
- 某米国人 「米国企業はトップが戦略を立て、下は従う。Google はむしろ日本企業のような。」  
G氏 「その通りかもしれない。ただ、Android とか OpenSocial は、トップダウンでやってる。」
- Google がベイエリアのカルチャーを代表している  
と考えるのは誤り。
- Google はすべてにおいて例外的だと考えるべき。  
と、現地でもよく言われた。

# あおくて広い空

朝 昼 夕



JETRO  
オフィス  
あたり



freeway上

- 理由なく、前向きになれる。