

阿部孝太郎

## 0. はじめに

フロリダ理論では、地域の文化的魅力で「クリエイティブ・クラス」が集まるとしている。ボヘミアン指数(単位人口辺りの芸術家の数)とハイテク産業の興隆度は比例する(相関がある)というフロリダの説は、おそらく、ある程度正しい。しかし、たとえば、パリのような、ある時期にボヘミアン指数が高く、寛容度(フロリダはゲイ・インデックスという指標を用いている)も高い都市において、必ずハイテク産業が発達しているかという点、どうもそうではない。

京都を例にとると、戦争・災害などの外的強制力や、天然資源・既存産業立地などの必然性などが絡んで、起業家(クリエイティブ・クラスの中核の一つ)が集まってきた側面がある。本研究では、起業家がどうして特定の地域に集まるのかという問題に対して、吸引力(純粋に文化的魅力)・必然力(既存産業・天然資源・気候等)・育成力(教育機関・メンター・人的ネットワーク等)・強制力(戦争・災害・迫害等)という四つの概念に分けて、改めてフロリダ理論を検討したい。

方法としては、フロリダの量的主体のものに対して、本研究では、戦中・戦後に生まれ育った京都の企業群(オムロン・京セラ・ローム・村田製作所・堀場製作所・日本電産等世界的に地位を確立しているハイテク企業群)に関する文献・資料を中心にして、補足的に関係者のインタビューを用いる質的研究を主体とする。

以下、吸引力、必然力、育成力、強制力の順で説明する。(最初にあげたモノほど、内的で強制力が低い)

### 1. 吸引力(純粋に文化的魅力)

京都の場合、戦前から多くの芸術家や映画関係者などが住み、自由闊達な雰囲気は比較的多くあった。そして、オムロンの創業者・立石一真は絵画に興味を持ち、ロームの創業者がピアニストを目指していたエピソード等を聞くと、純粋に文化的な魅力(本稿の言う「吸引力」)で優秀な起業家たちが集まった印象を持ってしまう。確かに、文化的魅力は、

京都にハイテク起業家たちが集まった一因であるかもしれないが、本稿の事例では、それほど決定的要因とは言えない。たとえば、立石一真が京都に工場を移転したのは、単純に戦火を逃れて、安全な地へ逃れたという要因が大きい(映画の撮影所の土地が安く買えるという読みもあった)。

## 2. 必然力(既存産業・天然資源・気候等)

本稿の対象とする、京セラ・ローム・村田製作所の事例で言うと、セラミック産業において、京都は、それなりの地歩をすでに築いていた。言い換えれば、産業集積として、ライバルとしてしのぎを削る既存企業があり(その一つに、京セラの創業者・稲盛和夫は就職した)、また、企業にアドバイスし、人材を供給する研究機関もいくつかあった。

## 3. 育成功(教育機関・メンター・人的ネットワーク等)

こういっては失礼だが、本稿の対象とした起業家たちの多くは、(学生時代に起業した堀場等を除けば)最初から際立って優秀だったようには見えない。たとえばオムロンの例で言えば、ズボンプレス機を東寺の蚤市のような所で売り歩いていたフェイズから、自動改札機を世界に先駆けて開発するまでの過程は、「大きな跳躍」と言わざるを得ない。京セラにせよ村田製作所にせよ、一介の町工場のような立場から、世界で確たる地位を築くまでの距離は、果てしなく大きいように感じられる。しかし、現実には彼らはそれを成し遂げている。これが、一社であれば、経営者の才覚や運などで説明することが可能だろうが、京都には、そうした跳躍を成しどけた企業がいくつもあるとなると、京都という都市自体に何らかの「育成功」があると想定せざるを得ない。

既存の学問分野で言えば、産業集積や、人的ネットワークによって、そうした飛躍は説明されるであろう。また、ワコールやオムロンなどの創業者が、メンターの役割を果たしたことも、本稿では強調しておきたい。そして、京都という都市が持つ、文化サロンのような場所性も、指摘しておきたい。たとえば、立石が所属した日曜画家の会、チャーチル会には多くの経営者が所属し、イノダコーヒー(喫茶店)などに集まっては、談論するという時期があった。一見遊んでいるだけのような、こうした時間が、すでに成功した経営者が若き起業家たちに対してメンターとして機能したと推測される。

## 4. 強制力(戦争・災害・迫害等)

現代では、宗教的・政治的弾圧のようなものは減り、クリエイティブ・クラスの人たちは、相対的に自由に移動していると考えられる。しかし、日本(京都)では、本当にそうだろうか。

エリザベス女王の時代、フランスでは大規模な宗教的内乱があり、結果としてユグノー教徒が破れ弾圧を受ける。そして17世紀、合計百万人近いユグノーがフランス圏外に脱出した。その多くがイギリスに流入し、「輝ける産業革命の担い手」となり、絹織物産業、毛織物産業の勃興をもたらした。(薬師寺1989)

ドイツがユダヤ人を迫害したとき、多くの知的エリートがアメリカに亡命したのは、あまりに有名な事例であるので、ここで詳しく述べる必要はないだろう。

さて、京都に話を戻すと、関東大震災の後、東京圏の撮影所が壊滅状態に陥り、京都に多くの撮影所ができることになった。「日本のカツドウ屋はいい意味で不良少年の集まりだった」(中島2007)が、この辺りは、「ラブ&ピース」全盛時代のサンフランシスコと似ているかもしれない。

因に、(サンフランシスコから距離はあるが)映画の都、ハリウッドも人種差別や政治的弾圧などを逃れて東海岸から移動してきた人たちが起こした街である。もちろん、天候という必然性もある。

最近の企業事例でも、楽天の三木谷が震災によって企業を決意(これは「強制」とは言えないかもしれないが)し、ソフトブレーンの宋文洲は天安門事件によって帰国をやめて日本で起業する道を選んだ。ソフトバンクの孫正義は在日という差別から逃れるため早い段階で企業家の道を歩まざるを得なかった。こうした事情を考えると、現代でも、まだまだ災害や政治的弾圧などの、強制力が起業家たちを突き動かしている度合いは大きいのもかもしれない。

## 5.アントレプレナーシップと地域性

かつて、島田雅彦は『優しいサヨクのための杞憂曲』において、主人公の青年に「サラリーマンの子はサラリーマンになるしかないよと語らせている。これは、同世代、東京圏で育った青年に多く共有される感覚だろう。しかし、京都では、独立自営の生き方が(たとえ進学校出身の生徒であっても)比較的一般的なようだ。これは、世界的に観ても「大企業が支配的な地域よりも、中小企業群が支配的な地域の方がアントレプレナーシップを育てる」という主張(Hisrich& Peters)にも合致する。

## 7. シリコンバレーと京都

京都は、その反骨性や反中央精神などにおいて、シリコンバレーと似た文化的雰囲気がある。

しかし、ここで強調したいのは、現時点での類似性ではなく、シリコンバレーにしても、無の状態から、吸引力(文化的魅力)が生まれたわけではなく、ある種の必然性がある、産業が発達し、人が集まり、文化的魅力を生み出したということだ。

また、サクセニアンなどが指摘するように、シリコンバレーの起業家にはインド人や中国人が多いが、彼らの中には、政治的・宗教的弾圧(もしくはそれに近いもの)を受け、上で触れた宋文洲のように、否応なしに新天地にやって来たという者も少なくないのではないか。

要は、アメリカ等において、移動の自由が高まっており、その結果、強制力・必然性などより、文化的魅力(吸引力)による比重が増えていることはおそらく事実だが、それでも、都市の歴史において、強制力・育成力・必然性の果たした役割は大きく、それらを見捨てることはできない。

## 8. 京都の限界性

最近のいわゆる IT ベンチャーで言うと、はてな社ぐらいしか目立った会社が京都では見当たらない。

本稿の立場から言えば、京都は、戦中・戦後の一定時期に、上で述べたような必然性や育成力(成功した起業家がメンターの役割を果たした等)が、セラミック関連の産業を中心に非常に高かった。しかし、今日、必然性や育成力という点で言うと、インターネットを中心とする IT 企業が集まるだけのパワーが、あまり感じられない。

また、外に対する閉鎖性も、やはりネックになるかもしれない。戦中・戦後の時期に、否応なしに(言うまでもなく京都は日本の大都市で例外的に戦火を逃れた)、立石のように京都にやって来た者もいる。逆に、そうした強制力が働きづらい現在、あえて京都出身でない者が、京都で起業するという発想を以前より持ちづらい可能性がある。

## 9. 政策的含意--まとめに代えて

シリコンバレーの成功以来、世界の各地で、ハイテク産業の集積地を作ろうと、多くの政策者たちが企画し、その多くが失敗した。文化的土壌なしに、クリエイティブ・クラスの人たちは定住しない。そしてまた、都市の必然力や育成力も、起業家にとって大事だ。