

世界第二の起業都市(スタートアップ・シティ)に変貌したニューヨーク

中沢 潔
JETRO/IPA New York

1 サマリー

ニューヨーク市(NYC)¹は、近年、同市経済の多様化を目指したマイケル・ブルームバーグ(Michael Bloomberg)前市長のイニシアティブや金融危機を契機に、多くのスタートアップが生まれるとともに関係者が相互に結びつきスタートアップが成長する場となる「スタートアップ・エコシステム」が構築され、シリコンバレーに次ぐ世界第二の起業都市(スタートアップ・シティ)に変貌した(2017年10月号²も参照)。

シリコンバレーの著名な起業家で、コロンビア大学のアントレプレナーシップ・シニアフェローも務める Steve Blank 氏は「意識的に設計されたスタートアップ・シティは、ニューヨーク、北京、テルアビブ(イスラエル)である」と述べている³。

また、2008年から2012年までの間、ブルームバーグ市長の下、Managing DirectorとしてNYC産業の戦略とSWOT分析の責任者であった現プリンストン大学客員教授の Steve Strauss 氏は「NYCの役割は触媒であったが、金融サービスに依拠した産業構造から多様化を目指したことの 일환として行われた、スタートアップ、ベンチャー・キャピタリスト、大学、企業等の関係者を繋ぐネットワークイベントやNYCの交通等に関するビッグ・データを活用する政策コンテストが、スタートアップ・エコシステムの構築につながった。」と述べている(加えて、Cornell Tech(コーネル大学とイスラエル工科大学のパートナーシップ大学院)のNYCへの誘致が人材供給源の確保・多様化等の観点から長期的に非常に大きいと述べている。)⁴。

ビル・デブラシオ(Bill de Blasio)現市長もブルームバーグ前市長が掲げたデジタル産業振興を引き継いでおり、2017年6月15日には、今後10年間に年収5万ドル以上の雇用を10万人分生み出すというイニシアティブ"New York Works"を発表した。ここでは、テクノロジー分野に特に注力しており、サイバーセキュリティ(3万人)、ライフサイエンス・ヘルスケア(1万5000人)、製造業(2万人)、文化関連(1万人)が注力分野となっている。また、NYCは「Global Business Exchange」(GBX)という、それぞれのスタートアップが相手都市に6ヶ月間滞在しグローバル経験を積むというパートナーシップ(これまでパリ市とミラノ市と実施)を進め、グローバルネットワークの拡大を試みている⁵。

NYCと日本との関係では、東京都による女性スタートアップ海外派遣プログラム(2018年1月下旬の第1期生の派遣先がNYC⁶)やPeatix Japan社によるNYCスタートアップ視察・体験ツアー⁷、ニューヨーク生まれのWeWork社の東京でのワーキング・スペースの開設が予定されているなど、交流の芽が始まっている。NYCを拠点に日本のスタートアップの米国進出支援を手がけているRising Startups⁸代表の奥西正人氏は「3年前に発起した日米スタートアップコミュニティの"Japan NYC Startups"は開始時の2名から現在1,800名以上が登録されるグループになり16社以上の日米起業家を紹介しており、現地での起業

¹ スタートアップ・シティとしての「ニューヨーク」と行政区分の「ニューヨーク市」は完全に一致しないが、便宜上、いずれについても「NYC」と記載している。

² <https://www.ipa.go.jp/files/000062300.pdf>

³ <http://techventures.columbia.edu/news-and-events/videos/hacking-nyc-steve-blank-maria-torres-springer-and-maria-gotsch>

⁴ 筆者も同行した小野奈穂子弁護士(Lerner David)の調査インタビューによる。

⁵ <https://gbx.nyc/>

⁶ <https://apt-women.tokyo/blog/2017/11/17/>

⁷ <https://services.peatix.com/tour/>

⁸ <https://risingstartups.co>

や日本から NYC への進出の盛り上がりを感じている。最近、シリコンバレー以外の起業都市として NYC を訪問される方が増えている。」と述べている。

こうした NYC に係る経験や取組が、日本の各都市がグローバルネットワークの中での自らの位置づけ、戦略を考える上で参考となることを期待したい。

2 ニューヨークのスタートアップの現状

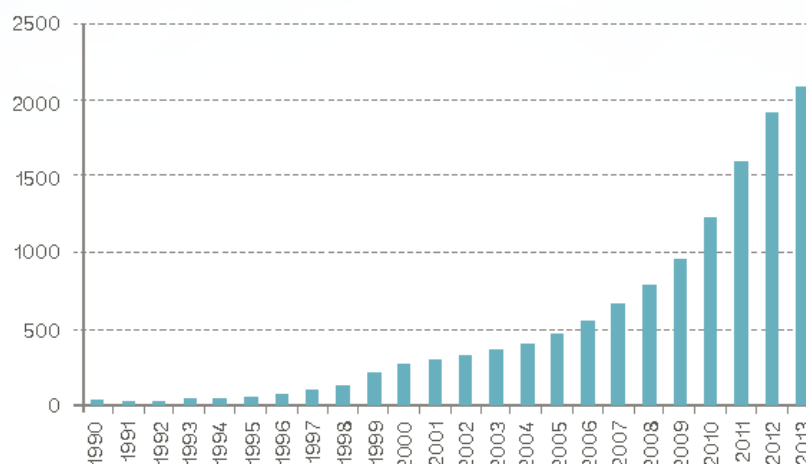
(1) ニューヨークにおけるスタートアップの他都市との比較

a. ニューヨークのスタートアップ・エコシステムの規模と特徴

2017 年 10 月号⁹でも紹介したように、ニューヨーク市(NYC)は、シリコンバレーに次ぐスタートアップ企業のハブであり、急成長を続けている。2009 年から 2013 年にかけて、NYC スタートアップへの総投資額は 7 億 9900 万ドルから 30 億ドルへと 300%近く増加した。一方で、2009 年のシリコンバレーのスタートアップへの投資額は 114 億ドルだったが、同時期の総投資額の増加は 110%であった。この間に、NYC の技術系求人は 33%増加し、他分野の求人成長率の 4 倍であった。そして、NYC テック企業¹⁰と雇用の 85% 以上は、それまでの過去 10 年間に生み出されたものである。しかも、こうした NYC ハイテク分野の給与は、2012 年の平均で、その他分野の平均給与が 7 万 9500 ドルであるのに対して、11 万 8600 ドルである¹¹。

NYC のスタートアップ数は、図表 1 に示すように急増を続けてきた。NYC スタートアップの官民共同情報ハブである Digital NYC¹²のホームページには、2018 年 1 月現在、1 万 85 社のスタートアップ、234 名の投資家、367 名の求人、390 の今後のイベントのデータがある。

図表 1: NYC スタートアップ累積数(1990~2013 年)



出典: World Bank¹³

⁹ <https://www.ipa.go.jp/files/000062300.pdf>

¹⁰ Endeavor Insight の 2014 年のレポート、「THE POWER OF ENTREPRENEUR NETWORKS, How New York City Became the Role Model for Other Urban Tech Hubs」では、「テック企業 (tech companies)」を、「新たな情報技術の開発、あるいは、インターネットによってビジネスを実現する、金融・グリーンエネルギー・ライフサイエンス以外の分野の企業」と定義している。従来のテクノロジー企業 (Technology company) といえば最先端の技術を扱う技術志向の会社だが、テック企業には、技術志向の IT 企業ばかりでなく IT を活用して新たなビジネスを切り開こうとするような IT 企業も含めた広い意味のニュアンスがある。以下では、こうした企業を「テック企業」、あるいは「テック・スタートアップ」として扱う。

<http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf> pp.2

¹¹ <https://www.builtinnyc.com/2015/12/10/numbers-behind-new-york-techs-steady-growth>

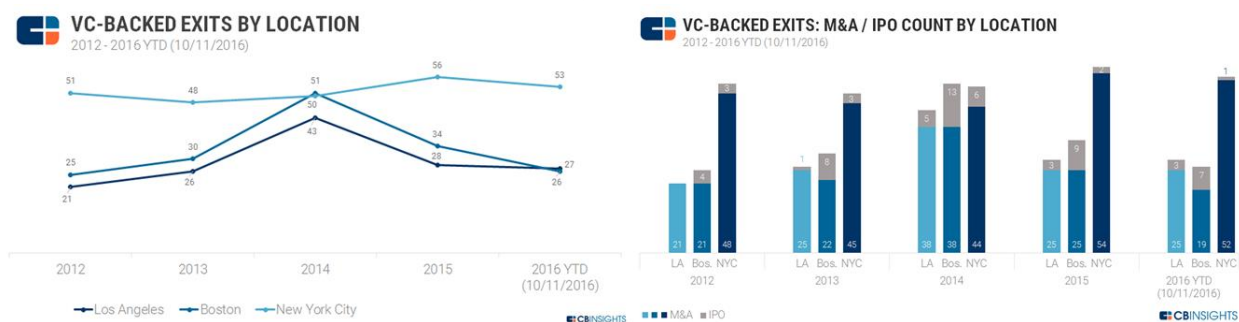
¹² <https://www.digital.nyc/>

2016 年には、421 社の NYC テック企業が資金調達に成功し、総額は 95 億ドルに上った。買収によるイグジット(Exit)に成功したテック企業は 109 社に上り、総額は 52 億ドル以上だった。ほとんどの資金調達詳細は非公開だが、1 億ドルを超えたのは 12 社だった。しかし、IPO 市場全体の冷え込みを反映して、2016 年に IPO した NYC テック企業はなかった¹⁴(なお、IPO した NYC 企業は 4 社で、内 3 社はヘルスケア関連¹⁵)。しかし、2016 年の Walmart 社による Jet.com 社の買収は、30 億ドルと e コマース分野で最大の買収となった¹⁶。

2017 年には、食品配送サービスの Blue Apron 社¹⁷(6 月、18 億 9000 万ドル)、データベースの MongoDB 社¹⁸(10 月、11 億 7500 万ドル)、デジタル・ナレッジ・マネジメントの Yext 社¹⁹(4 月、9400 万ドル)といった NYC の企業が IPO に成功し、広告解析の Moat 社²⁰が Oracle 社による買収の形でイグジットに成功した(4 月、8.5 億ドル)²¹。2017 年の NYC スタートアップ企業への投資は、2016 年の 68 億ドルから 5%弱減ったものの 65 億ドルに上り、537 件のディールがあった。しかし、2017 年のディールの中央値は 69%増加し、NYC スタートアップ・エコシステムの成熟度が高まってきたことを示唆している²²。

VC(ベンチャー・キャピタル)が資金提供した NYC、ボストン、LA の企業のイグジット数を比較すると、NYC はボストンや LA と比べるとかなり多く、毎年 40~50 件がイグジットに成功している。イグジットを M&A と IPO に分けて見ると、M&A については毎年 NYC が多いが、IPO に関してはボストンが毎年 4 件以上を輩出している(下図表 2)。また、セクター分類を見ると、NYC ではボストンや LA に比べて、インターネット関連が圧倒的に多く、モバイル・通信分野がそれに続き、ヘルスケア、その他と続く(下図表 3)²³。

図表 2: VC が資金提供した NYC、ボストン、LA のスタートアップのイグジット数(2012~2016 年)(左)、VC が資金提供した NYC、ボストン、LA のスタートアップのイグジット内訳(右)



出典: CB Insight²⁴

¹³ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.9

¹⁴ <https://www.builtinnyc.com/2017/01/30/2016-new-york-startup-report>

¹⁵ <https://www.bizjournals.com/newyork/news/2016/09/30/3-n-y-c-companies-that-filed-ipo-in-same-sector.html>

¹⁶ <http://fortune.com/2016/09/20/walmart-acquisition-jetcom/>

¹⁷ <https://www.blueapron.com/>

¹⁸ <https://www.mongodb.com/>

¹⁹ <https://www.yext.com/>

²⁰ <https://moat.com/>

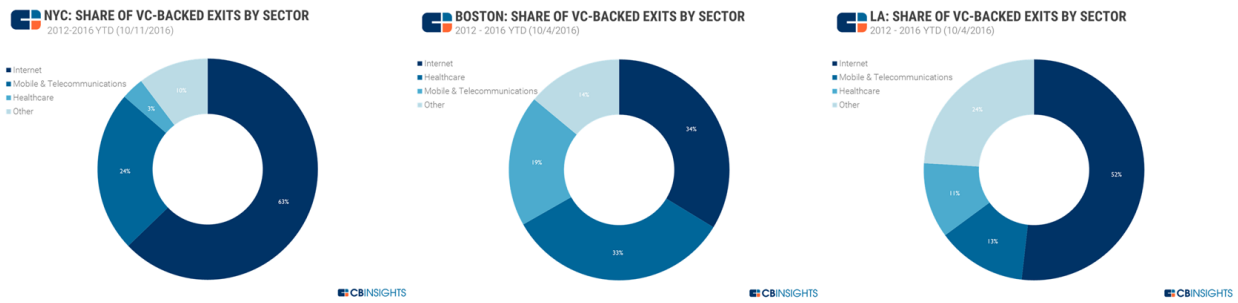
²¹ <https://www.cbinsights.com/research/top-new-york-startup-exits/>

²² <http://www.alleywatch.com/2018/01/the-alleywatch-2017-new-york-venture-capital-funding-analysis/2/>

²³ <https://www.cbinsights.com/research/new-york-los-angeles-boston-startup-exits/>

²⁴ <https://www.cbinsights.com/research/new-york-los-angeles-boston-startup-exits/>

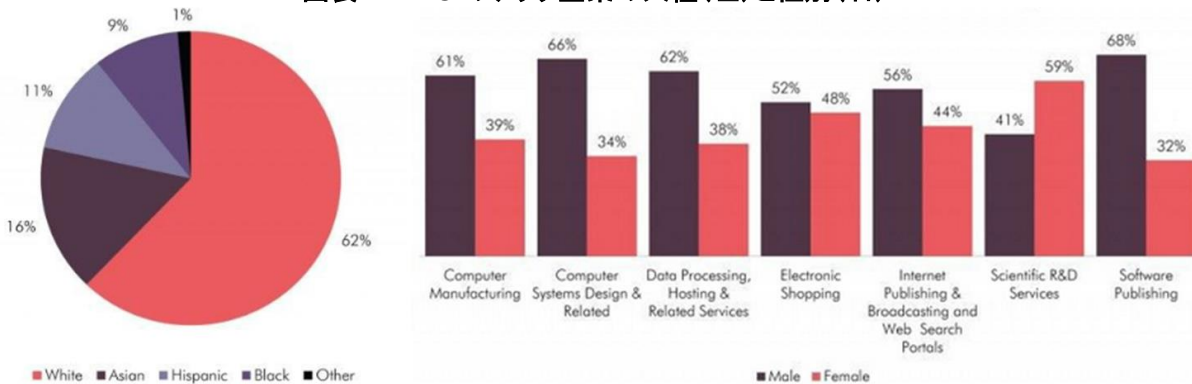
図表 3: VC が資金提供した NYC、ボストン、LA のスタートアップのセクター分類(2012~2016 年)



出典: CB Insight²⁵

この急成長を続ける NYC スタートアップの中心は、広告、教育など様々な分野とテクノロジーを結びつけた Ad-tech、Ed-tech といったハイフンテック (Hyphen Tech) の企業である。こうした分野では、様々な産業の中心である NYC に立地することは重要な意味を持つ。また、NYC テック企業は、社員のおよそ 40% が女性であり、5 分の 1 は白人とアジア系以外である。こうした多様性は、企業にとって大きな強みとなる。そして、NYC の活気は、反抗する者、創造する者、自由に思考する者に、興味深く優れた企業を作る力を与えている²⁶。

図表 4: NYC のテック企業の人種(左)と性別(右)



出典: Mashable²⁷

b. NYC テック・クラスターの地理的分布

2018 年 1 月現在の NYC スタートアップ約 1 万社の分布が、図表 5 左²⁸である。この NYC スタートアップ・クラスターは、家賃の上昇をきっかけに年々広がってきた(図表 5 右²⁹)。マンハッタンで、テック・スタートアップは Midtown South、特に Chelsea、Flatiron District、SoHo、Union Square に集中しており、この地域は Silicon Alley と呼ばれる。この地域にテック・スタートアップが集まったのは、簡単にモダンなオフィスへ改装可能な大きなロフト(スペース)が多数あったことが理由の一つである。しかし、Google 社や Facebook 社といった巨大テクノロジー企業が Midtown South にかなり大きなオフィスを構えたことで、このエリアの家賃が上がり、スタートアップは家賃の安い他の地域に移り始めた。

Lower Manhattan、Downtown Brooklyn、Long Island City には、テクノロジー・インキュベーター、コワーキング・スペース、交通の便、高等教育機関、安い賃料、ブロードバンドといったテック・スタートアップが必

²⁵ <https://www.cbinsights.com/research/new-york-los-angeles-boston-startup-exits/>

²⁶ <https://techcrunch.com/2016/04/18/3-reasons-new-york-city-is-the-best-place-to-start-a-tech-company/>

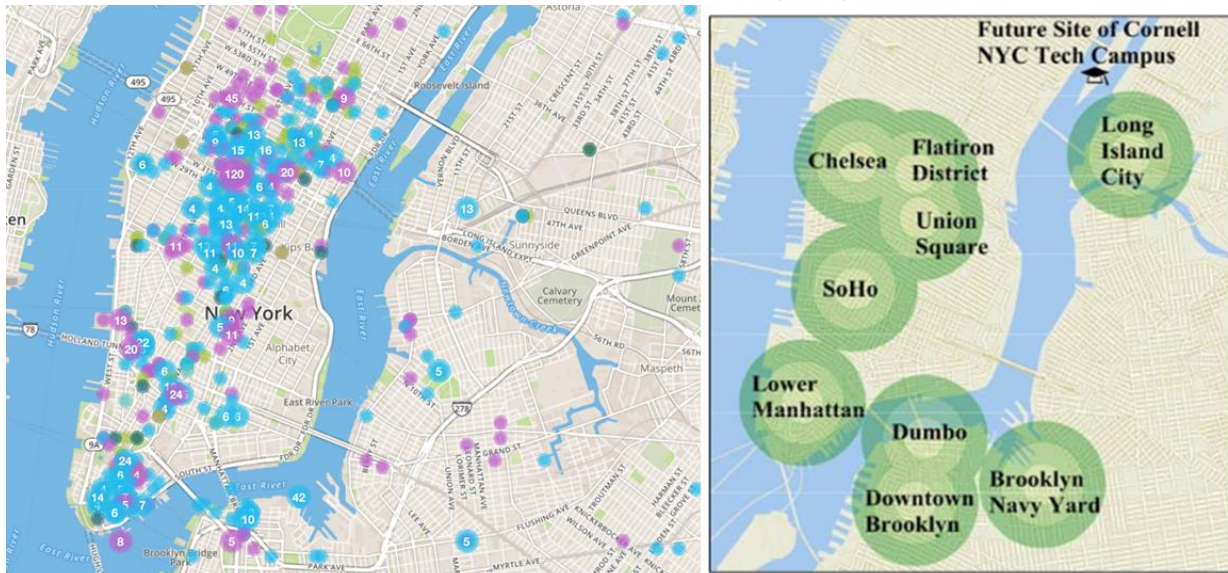
²⁷ <http://mashable.com/2015/08/28/tech-diversity-nyc/#YgHVonK0AZqQ>

²⁸ <https://www.digital.nyc/map>

²⁹ <https://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt2-2015.pdf> pp.4

要とする要素が備わっている。Lower Manhattan は、伝統的に金融業や市のオフィスが多いが、近隣の地域に比べれば賃料が安く、交通の便も良く、住みやすくなってきた。ダウントウンのテック・コミュニティ振興団体 Launch^{LM}によれば、2015 年時点でこの地域には 600 社以上のテック・スタートアップが存在していた。Brooklyn Tech Triangle と呼ばれる Downtown Brooklyn、Dumbo、Brooklyn Navy Yard といったエリアにもテック企業が増加した。ここにも 500 以上のテック企業が集まり、若くクリエイティブなプロフェッショナルを惹きつけており、新たな都市文化の中心地として知られるようになってきた。元々は工業地帯であった西 Queens ウォーターフロントの Long Island City も、マンハッタンより広いスペースがあり賃料が安いことからスタートアップを惹きつけている。マンハッタンのミッドタウンや、後述の Cornell Tech が位置する Roosevelt Island からのアクセスも良い³⁰。

図表 5: NYC スタートアップの分布(左図: 青丸はスタートアップ、紫丸はイベント、緑丸は投資家)、
ニューヨークのテック・クラスター(右図)



出典: Digital NYC(左図)³¹、"New York City's Growing High-Tech Industry"³²(右図)

c. NYC テック・スタートアップの分野

先に紹介したように、NYC テック・スタートアップの特徴は、IT を活用して様々な分野で新しいビジネスを切り拓こうとするハイフンテックのスタートアップが多いことである(図表 6)。こうしたアイデアは、以前からあったかもしれないが、スマートフォンによりモバイル・インターネットが拡大し、アマゾン・ウェブ・サービス(AWS)に代表される低コストのクラウドサービスが実現した現在、実現へのハードルは著しく低くなっている。こうした時代背景も、NYC スタートアップ・エコシステム成功要因の一つであることは間違いない。NYC テック・スタートアップは、シリコンバレーやボストンのスタートアップのように新たな技術のプラットフォームを開発する企業は少なかったかもしれないが、図表 7 に示すように新たなカテゴリーの市場を生み出す企業を輩出してきたといえる。

なお、本稿では、テック系のスタートアップを中心に取りあげているが、NYC には多くの製薬大企業が本拠を構え、ニューヨーク州は治験を含めて医学関連の研究開発が盛んな地域であり、メディカル関連のスタートアップも多い³³。NYC には、バイオ・スタートアップのためのインキュベーション施設もあり、市でも近年振

³⁰ <https://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt2-2015.pdf> pp.3

³¹ <https://www.digital.nyc/map>

³² <https://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt2-2015.pdf>

³³ http://www.newyorkbio.org/site_page.cfm?pk_association_webpage_menu=2122&pk_association_webpage=5769

興に力を入れている³⁴³⁵³⁶。また、世界の金融の中心地の一つである NYC には、フィンテックないし金融関連のスタートアップも多い³⁷³⁸。

図表 6: 2007～2012 年に設立されたセクター毎の NYC スタートアップ数

セクター	設立企業数
Ad Tech(広告分野)	63
デジタルメディア	121
e コマース	103
Ed Tech(教育分野)	20
Fin Tech(金融分野)	33
Health Tech(健康分野)	19
ソーシャル・ネットワーキング	79

出典: World Bank³⁹

図表 7: これまでに新たなカテゴリーの市場を生み出してきた NYC スタートアップの例

企業	設立年	セクター	概要
Etsy ⁴⁰	2005	e コマース	各種ハンドメイド品とヴィンテージ品を扱う。
Gilt Groupe ⁴¹	2007	ファッション	低価格ファッション
Kickstarter ⁴²	2009	金融	クラウド・ファンディング
MakerBot ⁴³	2009	製造	低価格 3D プリンター
Quirky ⁴⁴	2009	e コマース、マーケットプレイス	商品開発プラットフォーム
Foursquare ⁴⁵	2009	位置情報サービス	モバイルの位置情報を利用した生活情報提供
WeWork ⁴⁶	2010	コワーキング・スペース	コミュニティでもあるコワーキング・スペースの提供。
General Assembly ⁴⁷	2012	教育	プログラミング技術の速習

出典: World Bank⁴⁸

d. NYC テック・スタートアップの人材

テック・スタートアップのファウンダーは地元の有力大学工学部出身の若者というイメージがあるが、NYC テック・スタートアップのファウンダーは平均 31 歳であり、大学の専攻はエンジニアリングに限らず、90%以上は NYC 外の大学出身者である。

³⁴ <https://www.biolabs.io/location/new-york>

³⁵ <https://www.xconomy.com/new-york/2017/08/17/on-the-hudson-two-developers-open-nycs-latest-bio-startup-space/>

³⁶ http://www.newyorkbio.org/site_page.cfm?pk_association_webpage_menu=2442&pk_association_webpage=9536

³⁷ <https://www.builtinnyc.com/blog/fintech-startups-nyc>

³⁸ <http://www.alleywatch.com/2016/12/the-15-largest-fintech-startup-funding-rounds-in-nyc-in-2016>

³⁹ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.12

⁴⁰ <https://www.etsy.com/>

⁴¹ <https://www.gilt.com/>

⁴² <https://www.kickstarter.com/>

⁴³ <https://www.makerbot.com/>

⁴⁴ <https://quirky.com/>

⁴⁵ <https://foursquare.com/>

⁴⁶ <https://www.wework.com/>

⁴⁷ <https://generalassembly.com/>

⁴⁸ “New York City : Transforming a City into a Tech Innovation Leader”. World Bank, 2017, pp.13,

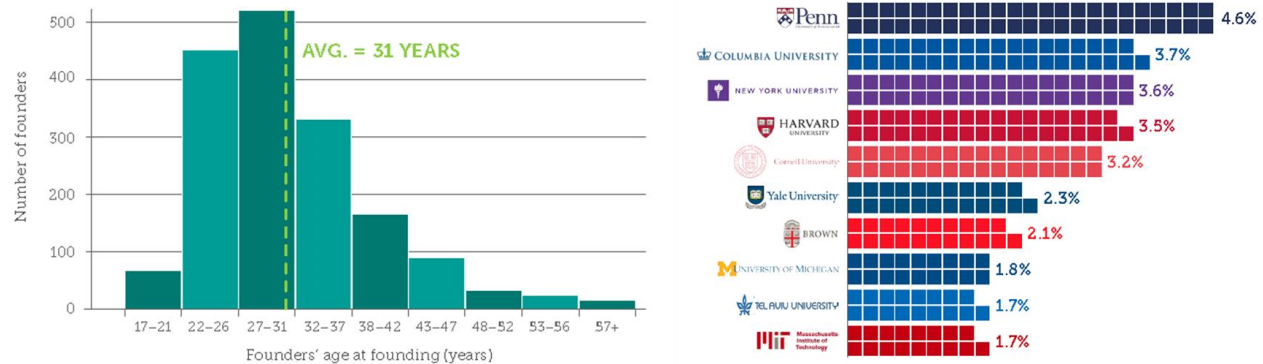
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753>

例えば、成功した e コマース企業 Gilt Groupe のファウンダーの一人、Alexandra Wilkis Wilson は、NYC 生まれでハーバード・ビジネス・スクール出身であるが、起業前にはブルガリやルイ・ヴィトンといった小売業で数年の経験を積んでいる。オンラインで眼鏡を販売している Warby Parker 社⁴⁹のファウンダー、Neil Blumenthal は、Vision Spring 社のディレクターを 5 年間務めており、その業界知識とマネジメント能力を生かして起業に成功した。こうした事例が多いことが、NYC テック・スタートアップ・ファウンダーの起業時平均年齢が 31 歳であることにつながっているとみられる⁵⁰。

また、NYC テック・スタートアップのファウンダーは、82%が NYC 外の高校出身、90%近くが NYC 外の大学学部卒業生、大学院卒業生のうち 70%が NYC 外の大学院卒業生である。卒業大学別に見ると、1 位はペンシルバニア大学(4.6%)であり、9 位にはテルアビブ大学(1.7%)が入っている。このことから、NYC には、米国内外から起業を目指す人材が集まっていることが分かる⁵¹。

バックグラウンドについては、NYC テック・スタートアップのファウンダー1,681 名の大学専攻 2,499(デュアル・ディグリーもカウント)のうち、科学・工学・数学専攻の合計は 35%であり、理工系よりも人文系の専攻の方が多かった。大学院修了者 798 名の学位は、MBA が 43%、MS が 23%、Ph.D.が 5%、JD(法務博士)が 7%、MA(文学修士)が 14%、その他が 8%であり、およそ 3 分の 2 は科学技術以外の分野だった⁵²。

図表 8: NYC テック・スタートアップ・ファウンダーの起業時の年齢(左図)、NYC テック・スタートアップ・ファウンダー1,920 名の出身大学(右図)



出典: Endeavor Insight⁵³

(2) 注目されているニューヨークのスタートアップ

最近、注目されている新たな NYC スタートアップを図表 9 に示す。これらのスタートアップが取り組んでいるジャンルは、植物工場(Bowery Farming Inc.)、オーダーメイドのシャンプー(Function of Beauty)、アスリートの情報発信(The Players' Tribune)、ドローンのレース(Drone Racing League)、マイノリティ求人(Jopwell)など多様である⁵⁴。

⁴⁹ <https://www.warbyparker.com/>

⁵⁰ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf> pp.6

⁵¹ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf> pp.7

⁵² <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf> pp.8

⁵³ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

⁵⁴ <http://www.businessinsider.com/hottest-new-york-city-startups-2018-2017-11/#brooklinen-offers-luxury-bedding-at-non-luxury-prices-1>

図表9: 現在、注目されている NYC スタートアップ

社名	設立	調達資金	投資元	概要
Brooklinen	2014	1000万ドル	FirstMark Capital	中間コストを抑え、寝具を安価に販売するeコマース。商品によっては3分の1の価格。
Elysium Health	2014	2000万ドル	General Catalystを中心に、Breyer Capital、Morningside Ventures、Sound Ventures	老化防止サプリメントを販売する。有名大学の教授を多数アドバイザーボードに抱える。
Bowery Farming Inc	2015	2750万ドル	General Catalyst、GGV Capital、GV、First Round Capital、Box Group、Lerer Hippeau Ventures、Tom Colicchio等	NY近郊で、LED照明により水耕栽培をおこなう植物工場を運営し、生鮮食品を販売する。従来の農業と比べて、水の使用量は5%、面積当たり収穫量100倍で、無農薬栽培が可能。
Citizen	2015	1350万ドル	Sequoia Capital、Founders Fund等	Appを利用して、近隣のリアルタイムの防犯情報を提供するサービスを、ニューヨークとサンフランシスコで展開する。
Zola	2013	4000万ドル	Lightspeed Venture Partners、Thrive Capital、Canvas Ventures、Forerunner Ventures、Female Founders Fund等	ウェブ上の結婚贈り物登録台帳、結婚式ホームページやゲストリストの作成などのプライダルサービスを提供する。
Quartet	2014	4700万ドル	GV、Oak HC/FT等	患者のかかりつけ医とメンタルヘルス・カウンセラーがデータで連携できるようにし、保険業者も含めて患者を支援するサービスを提供する。
Dandelion	2014	200万ドル	Collaborative Fund、Borealis Ventures、ZhenFund、X、Alphabet's R&D lab	地熱を活用した安価な家庭用冷暖房システムをニューヨークから広げようとしている。
Function of Beauty	2015	1208万ドル	Y Combinator、GGV Capital、Bessemmer Venture Partners、SoGal Ventures	個人に合わせたヘアケア製品を販売し、既に利益を上げており、評価額は1億1000万ドルに上っている。
Anchor	2015	1440万ドル	GV、Accel Partners、Eniac Ventures、CrunchFund等	音声コンテンツを誰でも投稿し、聞くことができるAppを中心としたプラットフォームを提供している。
Flip	2015	340万ドル	Union Square Ventures、BBG Ventures、Joanne Wilson、Collaborative Fund、Techstars Ventures等	いわばテナント版のAirbnbで、テナント同士がスペースの貸し借りをおこなうのを仲介する。現在、ニューヨーク以外にもサンフランシスコとロサンゼルスでサービスを展開している。
The Players' Tribune	2014	5800万ドル	GV、NEA、IVP、Kobe Bryant等	元ヤンキースのデレク・ジーターが引退の翌日に設立した。プロスポーツ選手が自身の側から直接ファンに語りかける新しいメディア・プラットフォーム。
Eligible	2011	2520万ドル	Andreessen Horowitz、Drew Houston、Steve Huffman等	医療提供者と保険業者の仲立ちをし、患者の保険プランが医療サービスをカバーしているかどうかを知らせる。
Drone Racing League	2015	3200万ドル	Hearst Ventures、Lerer Hippeau Ventures、Sky UK、MGM Studios、CAA、Liberty Media、Allianz Ventures、WWE Ventures、Lux Capital、RSE Ventures、CRCM Ventures	時速90マイル(144km)以上で飛ぶドローンのレースを主催する。このレースのために、ハイエンドのドローン・メーカーを買収し、専用のドローンから開発した。
Transfix	2013	7850万ドル	NEA、Canvas Ventures、Lerer Hippeau Ventures、Bowery Capital等	トラック版のUberであり、トラック運転手と配送依頼側の仲介をおこなう。
Warp + Weft	2017	自己資金	自己資金	高品質で低価格の自社製デニム製品を直接販売する。
Pilot	2014	3230万ドル	Box Group、Union Square Ventures、RRE Ventures等	使用されていない光ファイバー回線を小規模オフィス向けにリースするインターネット・サービス・プロバイダー。
Jopwell	2014	1175万ドル	Andreessen Horowitz、San Francisco 49ers、Magic Johnson Holdings、Valar Ventures等	マイノリティーのための求人求職サイト。Airbnb、Pinterest、Facebook、LinkedIn、Etsyといったテクノロジー企業や、Goldman Sachs、Fidelity、NBA、Pfizer、Condé Nastといった企業も利用している。
Hungryroot	2015	1393万ドル	Lightspeed Venture Partners、Crosslink Capital、KarpReilly、Lerer Hippeau Ventures、Brooklyn Bridge Ventures	すぐに調理ができ、健康的な食品セットを配送する。小売ルートでの販売もおこなっている。
The Wing	2015	1040万ドル	Kleiner Perkins Caufield & Beyers、New Enterprise Associates、BBG Ventures、Brooklyn Bridge Ventures等	女性のためのワーキングスペースとコミュニティを提供する。年会費は\$2,350から\$2,700で、現在の会員は1500名ほどだが8000名が待機リストに名を連ねており、現在の2サイトから4サイトに展開を予定している。

出典: Business Insider⁵⁵⁵⁶

⁵⁵ <http://www.businessinsider.com/hottest-new-york-city-startups-2018-2017-11/#brooklinen-offers-luxury-bedding-at-non-luxury-prices-1>

⁵⁶ Brooklinen: <https://www.brooklinen.com/>、Elysium Health: www.elysiumhealth.com/、Bowery Farming Inc.: <http://boweryfarming.com/>、Citizen: <http://www.citizen.com/>、Zola: <https://www.zola.com/>、Quartet: <https://www.quartethealth.com/>、Dandelion: <https://dandelionenergy.com/>、Function of Beauty: https://www.functionofbeauty.com/index_intl.php、Anchor: <https://anchor.fm/>、Flip: <https://flip.lease/>、The Players' Tribune: <https://www.theplayertribune.com/>、Eligible: <https://eligible.com/>、Drone Racing League: <https://thedroneracingleague.com/>、Transfix: <http://transfix.io/>、Warp + Weft: <https://warpweftworld.com/>、Pilot: <https://www.pilotfiber.com/>、Jopwell: <https://www.jopwell.com/>、Hungryroot: <https://www.hungryroot.com/>、The Wing: <https://www.the-wing.com/>

3 ニューヨークのスタートアップに関する経緯

(1) ニューヨークにおけるスタートアップの歴史

a. 危機を乗り越え成長してきた NYC テック・スタートアップ

NYC は 10 年前にはテクノロジー・ハブだとはみなされていなかったが、現在はシリコンバレーに次ぐスタートアップ数第 2 位の座を占めるエコシステムである。また、ユニコーン企業(評価額 10 億ドル以上の非上場企業)の輩出数でもシリコンバレーと北京に次ぐ世界第 3 位である⁵⁷。いまや、NYC は世界中のテクノロジー関連リソースを最も惹きつける都市の一つとなった。NYC のテクノロジーの歴史を振り返ると、2 つの大きな転機となる出来事があった。それは、1996 年の DoubleClick 社の設立と、2007 年の同社の Google 社による買収であったとする見解がある⁵⁸。そして、2000 年のドットコムバブル崩壊、2001 年の同時多発テロ、2008 年の金融危機と大きな危機を乗り越えて、NYC のスタートアップ・エコシステムは成長してきた。ここでは、NYC のテック・スタートアップの歴史を簡単に振り返る。

現在は 5 万 7 千人のメンバーを抱える非営利団体の NY Tech Meetup⁵⁹の前身である New York New Media Association (NYNMA) は 1994 年にベンチャー投資家の Brian Horey と元テクノロジー・アナリストの Mark Stahlman によって設立された。これは当時、本格的な普及が始まったインターネットの未来に大きな将来性を感じた様々な分野の人々が集う小さな集まりで、これが NYC の”Silicon Alley”の始まりだった。しかし、1995 年にネットスケープが IPO する頃になると、インターネットへの熱狂は NY にも及び、NYNMA のメンバーは 1700 名に達する。しかし、NYNMA の役員に会いたければ、毎週金曜日深夜午前 2 時サンフランシスコ発ニューヨーク行き便に乗れば良いと言う冗談が言われるほどで、あくまでインターネット・テクノロジーの中心はカリフォルニア州であり、シリコンバレーだった。

そのような時に NYC から生まれたのが、DoubleClick 社であった。DoubleClick 社は、1995 年にエンジニアの Kevin O’Connor と Dwight Merriman が NYC で設立し、すぐに広告業界出身の Kevin Ryan が加わり、インターネット広告の先駆けとなった。広告業界出身の Kevin Ryan は、インターネットの将来性を理解しない元の会社に見切りを付け、スタートアップの道を選択した。同社は Advertisement サーバーを普及させ、インターネット普及の波に乗り、1998 年 2 月 23 日に IPO した時の時価は 2 億 7000 万ドルに達した。

1996 年頃からは、NYC にもインターネットの熱気が及び、インターネット配信対応携帯オーディオ・プレイヤーの Audible 社(1995 年設立。2008 年、Amazon 社が 3 億ドルで買収)、オンライン・マガジンの Nerve.com 社(1997 年設立。2011 年、Walt Disney 社が買収)などのいわゆるドットコム企業が NYC から登場する。これらの企業のファウンダーやエンジェルとなった投資家には、NYNMA のメンバーも多い。

しかし、2000 年にドットコムバブルが崩壊する。NASDAQ インデックスは 2000 年 3 月 10 日に当時の最高値 5,048 を記録した後、2000 年末には 3,700 台、さらに 2002 年 10 月 10 日には最安値 1,108 を記録した。このドットコムバブル崩壊の最中、2001 年 9 月 11 日に同時多発テロが NYC を襲う。そして、2000 年から 2005 年にかけて、ドットコムバブル崩壊でインターネットへの懐疑論が語られる一方、Google 社や

⁵⁷ “2017 Global Startup Ecosystem Report”, Startup Genome LLC, 2017, pp.44

<https://startupgenome.com/report2017/>

⁵⁸ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753>

⁵⁹ 2004 年に meetup.com のファウンダー Scott Heiferman とコファウンダー Dawn Barber によって設立された非営利団体 NY Tech Meetup には、NYC のテック・コミュニティの様々な分野のプロフェッショナルが集まっている。NY Tech Meetup では毎月イベントを開催しており、そこではスタートアップの新しいアイデアのデモが披露されたり、技術トピックスについての講演がおこなわれることもあり、ビジネスにつながる人脈が構築される機会となっている。この活動は、Silicon Alley の発展に深く関わってきた。Foursquare や Tumble といった NYC から成功したほとんどすべてのスタートアップが、NY Tech Meetup のデモに登場している。現在は、NY Tech Meetup と New York Technology Council が合併してできた NY Tech Alliance が運営に当たっている。https://www.meetup.com/ja-JP/ny-tech/?chapter_analytics_code=UA-46984512-1
<https://nytech.org/about/overview> <https://www.crunchbase.com/organization/ny-tech-meetup>

Skype 社のような重要なプラットフォームの開発と普及が着々と進行していた。NYC では、NYNMA からスピンアウトする形で、エンジェル投資家の団体 New York Angels が 2004 年に設立される。成功した起業家や資産家が集まった New York Angels では、毎月企業を志す若者のプレゼンテーションを聞く集まりを持ち、10 万ドルから 100 万ドルの投資をし、メンター活動も行った。ここで対象とされたのは、ベンチャー・キャピタルが扱う 100 万ドル以上の投資案件のさらに前の段階にあるスタートアップである。

そして、2005 年には、インターネットバブル崩壊の苦境を乗り切った DoubleClick 社が、プライベート・エクイティ・ファーム Hellman&Friedman 社に 11 億ドルで買収された。また、2006 年には、Google 社が NYC の Chelsea に 1 ブロックを占める大規模なオフィスを開設した。そして、DoubleClick 社は 2007 年に Google 社へ 31 億ドルで売却され、現在も Google 社の広告事業の中心となっている。DoubleClick 社からは、多くの人材が輩出され、シリコンバレーの Hewlett-Packard 社のような役割を NYC のスタートアップ・シーンで果たした。また、Google 社による DoubleClick 社の買収は、各地から優秀なエンジニアを NYC に集め、多くの人材を呼び込むきっかけになった。新しいデジタルメディア企業として、Huffington Post 社が設立されたのも 2005 年だった。2007 年には、ソーシャルメディア・マーケティングのプラットフォームを開発した Buddy Media 社が設立される。ネットバブル崩壊と同時多発テロからの復興を目指していたこの時期の NYC で、次世代の新たな芽が育っていたことが分かる。

そして、2008 年 9 月 15 日、リーマン・ブラザーズが経営破綻し、金融危機が起きる。ここで大きな役割を果たしたのが、当時のブルームバーグ市長だった。ブルームバーグ市長は、1942 年にボストンで生まれ電子工学を修めた後 MBA を取得し、証券会社大手ソロモン・ブラザーズでパートナーを務めた後退社し、1981 年に通信会社ブルームバーグを設立し、金融情報端末販売で全米有数の資産家となった。つまり、彼自身が IT と金融に通じた成功起業家だった。2001 年、ルドルフ・ジュリアーニ市長の後任として、ブルームバーグ氏はニューヨーク市長選挙に共和党から立候補して当選した⁶⁰。

2008 年の金融危機は、NYC の民間雇用の 38%を占めていた金融セクターに深刻な打撃を与えたのみならず、その他の分野にも大きな影響が及び、金融危機発生から 6 ヶ月で 9 万人の雇用が失われた（そのうち 3 分の 2 は金融業界以外）。この状況を受けて、2008 年に NYC は経済を多様化し、バイオ、ファッション、観光、メディア・テクノロジーなど NYC が強みを持つ 8 分野を狙い、起業を振興するアクションプランを策定した。この“DiverseCity”のコンセプトは、2009 年 7 月 20 日、当時のブルームバーグ市長により、Brooklyn の再開発計画と併せて発表された⁶¹。ここから、New York City Economic Development Corporation (NYCEDC)⁶²を中心とした一連のスタートアップ振興政策が始まった。

NYC のアプローチは、NYCEDC が実践的な運営面を担い、市長室が戦略面を担当するという体制であり、テックセクターの振興は NYCEDC が中心になった。NYCEDC では、NYC テック・スタートアップ・エコシステムの SWOT 分析⁶⁴を実施した。SWOT 分析から、NYC の弱みとして浮かび上がったのは、他の都市と同様に、(a) 技術人材の不足、(b) 起業のためのスペース不足、(c) スタートアップのためのシーズ資金不足、(d) 技術イノベーターと起業家のコミュニティの未整備といった問題だった。これと並行して、当時のブルームバーグ市長は NYC デジタル戦略立案を進め、NYC スタートアップ・エコシステムのための公式オンライン・ハブである NYC Digital⁶⁵が立ち上げられた。NYC Digital は、NYC や政府機関、民間企業、スタートア

⁶⁰ “Tech and the City: The Making of New York’s Startup Community, Maria Teresa Cometto and Alessandro Piol, Mirandola Press, 2013, Section I. History: A Twenty-Year Journey to Today

⁶¹ <https://www.nycedc.com/press-release/mayor-bloomberg-announces-programs-expand-reactivation-brooklyns-working-waterfront>

⁶² http://www.nyc.gov/html/econplan/downloads/pdf/diversification_final.pdf

⁶³ NYCEDC は、ニューヨーク市 5 地域 (Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens, Staten Island) の経済振興を目的としたニューヨーク市の経済開発公社。 <https://www.nycedc.com/>

⁶⁴ 事業環境の変化に対応した経営戦略を策定するために、強み (Strengths)、弱み (Weaknesses)、機会 (Opportunities)、脅威 (Threats) の 4 つのカテゴリーで内外の環境について要因を分析する手法。

⁶⁵ <https://www.digital.nyc/>

アップなどと連携しながら、様々な振興策に取り組む。そして、2011 年 5 月にブルームバーグ市長から、"Road Map for the Digital City⁶⁶"が発表された。この中では、インターネット・アクセス、オープン・ガバメント、市民のための情報発信と並んで、NYCEDC を中心としたデジタル産業の振興が柱の一つとして掲げられた。

NYCEDC では、SWOT 分析で明らかになった弱みに対する対策を立案した。それぞれの課題について、(a) 技術人材の不足に対する対策としては、技術系大学等の誘致("Applied Science NYC⁶⁷"としてプロジェクト化)、(b) 起業のためのスペース不足に対する対策としては、コワーキング・スペースやインキュベーター設立、(c) スタートアップのためのシーズ資金不足に対する対策としては、市によるシーズ資金のサポート、(d) 技術イノベーターと起業家のコミュニティの未整備に対する対策としては、App 開発コンペティションや開発者コミュニティ主催イベントのサポートといった施策が打ち出された。そして、これらの施策はパイロット運用で効果が確認された後、スケールアップされていった⁶⁸。

2007 年の Google 社による DoubleClick 社買収に続き、Buddy Media 社は、2012 年に Sales Force.com 社により 8 億ドルで買収されている。そして、2013 年には Tumbler 社が Yahoo 社によって 11 億ドルで買収された。かつては大型の IPO がスタートアップの目標だったが、インターネットの世界でも巨大企業が覇権を争う時代となり、時代と共にイグジットの形が変化したことも、こうした動向の背景の一つだろう。

b. NYC スタートアップのネットワークの成長

成功した起業家が次世代の起業家に与える影響は、「インスピレーション」、「メンターシップ」、「投資」、「新会社設立」、「社員のスピンアウト奨励」といった 5 つの形に分類できる。こうした影響は、起業家間の強いコネクションとなる。例えば、いずれも Ad-tech 分野で成功を収めた DoubleClick 社、Buddy Media 社、AppNexus 社は、それぞれ 44 社、16 社、20 社の企業にこうした影響を与えた(3 社合計で 75 社)。そして、3 社から直接こうした影響を受けた 75 社は、他の 177 社に同様の影響を与え、この 177 社がさらに 227 社に影響を及ぼした。累計すると、この 3 社だけでも 400 社以上に影響を与えたことになる⁶⁹。

DoubleClick 社は、1995 年に Kevin O' Connor、Dwight Merriman、Kevin Ryan によって NYC で設立された。Dwight Merriman と Kevin Ryan はさらに 7 社を起業している。また、DoubleClick 社の元社員も 26 社を起業している。2007 年に設立されたソーシャル・マーケティング企業、Buddy Media 社の 4 人のファウンダーは、後進の起業家への投資とメンターで活躍しており、NYC テック企業 11 社にエンジェル投資を行った。DoubleClick 社の元社員が設立した Right Media 社は Yahoo!社に 8 億 5000 万ドルで売却されたが、その Right Media 社の元社員 2 人、Brian O'Kelly と Mike Nolet が設立したのが、デジタル広告へのリアルタイム入札を最適化するプラットフォームを提供するアドテック企業、AppNexus 社である。設立から 5 年間で、同社は業界において DoubleClick 社に次ぐ位置を占めるまでに成長した。そして、このファウンダー 2 人は 10 社以上の NYC ad-tech スタートアップに投資しており、同社の元社員 6 人が起業している⁷⁰。

しかも、こうしたコネクションの影響力は、成功した企業ほど強い。雇用、投資、イグジット額といった指標を元に上位 10%のトップ・パフォーマンスをみせた企業の影響を受けた企業は、22%がトップ・パフォーマンス企業になっている。これに対して、トップ・パフォーマンス企業の影響を受けなかった企業のうち、トップ・パフォーマンス企業となったものは 10%に過ぎない。つまり、トップ・パフォーマンス企業の影響を受けた企業は 2 倍以上の成功率を示している。こうした成功が伝播する傾向は、投資家、インキュベーター、アクセラレーター、コワーキング・スペース、大学などについてもあり、成功した起業家のネットワークの重要性を示し

⁶⁶ <http://www.nyc.gov/html/media/media/PDF/90dayreport.pdf>

⁶⁷ <https://www.nycedc.com/project/applied-sciences-nyc>

⁶⁸ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.18~20

⁶⁹ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

⁷⁰ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

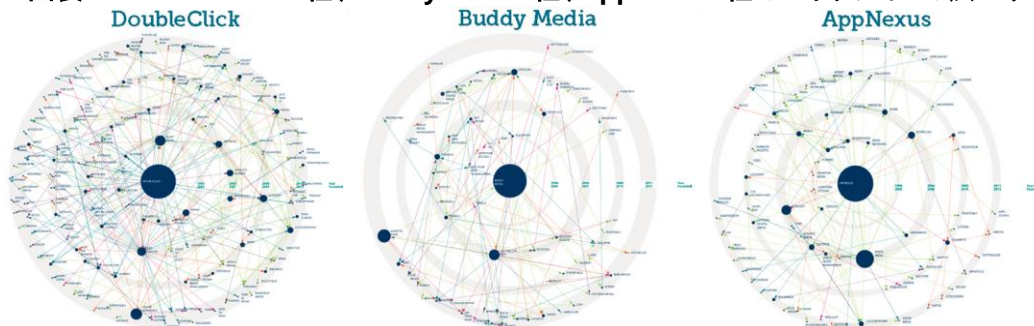
ている⁷¹。スタートアップが、こうした影響を通じてコネクションを築いていくことで、新たなスタートアップが生まれるという連鎖反応が、NYC スタートアップ・エコシステム急成長の一因である。

図表 10: NYC スタートアップ年表

年	NYCスタートアップの出来事	米国・NYCの出来事	ITの出来事
1994	NYNMA設立		
1995	DoubleClick社設立		ネットスケープIPO
1996			
1997		第2期クリントン政権発足(1月)	9月、Google、検索サービス開始
1998	DoubleClick社IPO	Rudy Giuliani市長第2期	9月、Google社法人化
1999			
2000		3月10日、NASDAQ総合指数5049を記録	2月、Microsoft社、「Windows2000」を発売
2001		第1期ブッシュJr.政権発足(1月) アメリカ同時多発テロ(9月11日)	11月、Microsoft社、「WindowsXP」を発売
2002		ブルームバーグ市長第1期 10月11日、NASDAQ総合指数1210を記録	
2003			
2004	New York Angels設立		2月、Facebook社設立
2005	Hellman&FreedFriedman社、DoubleClick社を買収 Etsy社設立	第2期ブッシュJr.政権発足(1月)	8月、Google社、IPO
2006	NYCオフィス開設: Google社、Facebook社	ブルームバーグ市長第2期	3月、Amazon Web Services (AWS)サービス開始 6月、Twitter社設立
2007	Google社、DoubleClick社を11億ドルで買収 Gilt Groupe社、Buddy Media社設立 NYCオフィス開設: Yahoo!社		1月、初代iPhone発売
2008		金融危機(リーマン・ショック)	7月、iPhone 3G発売 9月、Androidリリース
2009	Kickstarter社、MakerBot社、Quirky社、Foursquare社設立	第1期オバマ政権発足(1月) NYC、アクションプラン“Diverse City”、初の インキュベーター施設、NYC Seed設立	10月、Microsoft社、「Windows7」を発売
2010	WeWork社設立 NYCオフィス開設: Google社、LinkedIn社	ブルームバーグ市長第3期 NYC、第1回BigAppコンペ、応用科学技術の 大学キャンパス誘致提案公募開始	
2011	NYCオフィス開設: Yahoo!社、Twitter社	NYC、“Road Map for the Digital City”、12 月Cornell Techの誘致を発表	
2012	IPO: Shutterstock社(5.58億ドル) Salesforce.com社、Buddy Media社を買収(8億ドル) General Assembly社設立 NYCオフィス開設: eBay社		10月、Microsoft社、「Windows8」を発売
2013	IPO: Tremor Video社(4.94億ドル) Yahoo!社、Tumblr社を買収(11億ドル) NYCオフィス開設: Microsoft、Microsoft Research	第2期オバマ政権発足(1月)	
2014	IPO: OnDeck社(13.2億ドル)、EverydayHealth社(4.16億 ドル)、Bardfree社(4.88億ドル)、Varonis Systems社(5.24億 ドル) NYCオフィス開設: Facebook社、Twitter社、Yelp社、IBM社 (Watson Research)、Yahoo!社、LinkedIn社	デブラシオ市長第1期 NYC、“Tech Talent Pipeline”	
2015	IPO: Etsy社(35億ドル) NYCオフィス開設: PayPal社		7月、Windows 10公開
2016	Walmart社、Jet.com社を買収(33億ドル)	NYC、“IN2NYC”	
2017	IPO: Blue Apron社(18.9億ドル)、MongoDB社(11.75億ド ル)、Yext社(9400万ドル)	トランプ政権発足(1月) NYC、“New York Work”、9月Cornell Tech キャンパスオープン	
2018		デブラシオ市長第2期	

出典: 各種資料を元に作成

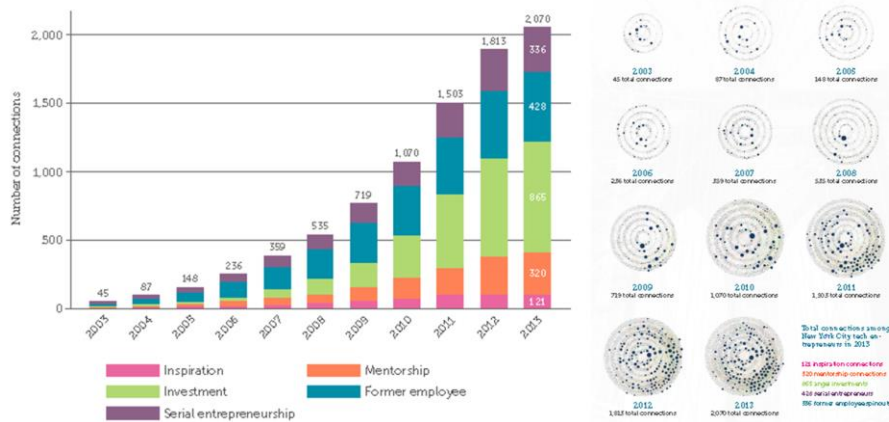
図表 11: DoubleClick 社、Buddy Media 社、AppNexus 社のコネクションの広がり



⁷¹ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

出典: Endeavor Insight⁷²

図表 12: NYC テック企業の接続の累積的増加(左図)、
NYC テックセクターの成長に伴う接続の増加(右図)



出典: Endeavor Insight⁷³

(2) ニューヨーク市のスタートアップ振興イニシアティブ

a. 大学・研究機関の誘致活動

NYC が技術人材の不足に対する対策として打ち出した"Applied Science NYC"プロジェクトから生まれたのが Cornell Tech である。Cornell Tech は、Cornell 大学と Technion (Israel Institute of Technology、イスラエル工科大学) のパートナーシップに基づく、技術・ビジネス・クリエイティブな思考を融合した大学院教育を実現しようとする新たなモデルである。Technion は、シリコンバレー以外では最大のハイテク・スタートアップ集積地であるイスラエルのハイテク企業ファウンダーとマネージャーの 7 割以上を輩出している。

2010 年 12 月、NYC は、応用科学技術のキャンパスを新設あるいは拡張する提案を世界中のトップ研究機関から公募した。この提案を現実的なものとするために、NYC は、市有地提供、市の資本からのシーズ投資、運営のフル・サポートを約束した。その結果、米国内 6 州と 8 ヶ国の 27 研究機関からの 18 提案が集まった。そして、2011 年 10 月には、市有地提供と市からの 1 億ドルの初期資本拠出を条件とした 2 次提案依頼に対し、世界的な 17 の研究機関から条件を満たす 7 提案が寄せられた。審査の末、2011 年 12 月 19 日、ブルームバーグ市長(当時)、Cornell 大学学長 David Skorton、Technion 学長 Peretz Lavie は、NYC の Roosevelt Island に応用科学技術のキャンパスを設立するパートナーシップ締結を発表した。Cornell 大学と Technion が選ばれたのは、構想のスケールとビジョン、応用科学技術の研究と実用化における両大学の実績、資金調達力、産学連携への注力、総合的計画遂行力が評価されたためである。そして、2013 年 4 月 22 日、Qualcomm 社の共同設立者である Irwin Jacobs 博士の 1 億 3300 万ドルの寄付を基に Joan & Irwin Jacobs Technion-Cornell Institute が設立されることが発表された。これは、Cornell 大学と Technion の共同研究機関であり、従来の大学の制約に囚われないデジタル時代の研究開発を目指しており、Cornell Tech キャンパスの一部である。2013 年 12 月 19 日には、NYC と Cornell 大学、Technion の間で、Roosevelt Island の 12 エーカー(約 4 万 8500 平方メートル)の土地の 99 年間リース契約が結ばれ、2014 年 1 月から工事が始まった⁷⁴⁷⁵。

キャンパス建設期間中、2013 年 1 月からは Google 社が NYC のビルのスペースを提供し、ベータ版のクラスとして、コンピューター・サイエンスの修士課程が始まり 8 名の学生が入学した。そして、2017 年秋に

⁷² <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

⁷³ <http://www.nyctechmap.com/nycTechReport.pdf>

⁷⁴ <https://tech.cornell.edu/about>

⁷⁵ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.23

30 名の教授と 300 名の大学院生を迎え、Cornell Tech キャンパスは Roosevelt Island にオープンした。最終的には、20 億ドルが投じられ、キャンパスは 200 万平方フィート(約 18 万 6000 平方メートル)となり、ここで、2000 名の大学院生、数百人の教授陣とスタッフが研究開発に取り組むことになる。そして、インキュベーター施設も開設され、地元スタートアップのための 1 億 5000 万ドルのファンドも用意される⁷⁶⁷⁷。

Cornell Tech の卒業生の内、就職するのは 86%で、14%はスタートアップを起業する。2014 年の開校以来、既に 38 のスタートアップがここから生まれており、その調達資金は 3100 万ドルに達し、雇用人数の合計は 173 名である⁷⁸。2011 年の市による試算では、このキャンパス設立によって、8,000 人の正規雇用、数百のスピノフ企業、今後 35 年に渡る 230 億ドルの経済効果が期待されている⁷⁹。

この他にも、NYC は、NYU Center for Urban Science and Progress⁸⁰や Institute for Data Sciences and Engineering at Columbia University⁸¹といった研究機関を誘致し、人材を呼び込もうとしている。

図表 13: Cornell Tech キャンパス



出典: Cornell 大学⁸²

b. 市主催のスタートアップ振興活動

この他に NYCEDC では、コワーキング・スペースやインキュベーターのネットワーク化、市によるシーズ資金のサポート、App 開発コンペティションや開発者コミュニティ主催イベントのサポートといったスタートアップ振興施策を実行した。

・コワーキング・スペースやインキュベーターの設立

2009 年、NYC がスポンサーであるインキュベーター施設が、最初にオープンした。その後、市内の各地に設立され、現在 14 箇所のインキュベーター施設がある。それぞれのインキュベーターは、アート、モビリティ、クリーンテック、ファッション、テック分野、食品、ビジネス一般、バイオ、ハードウェアなどのテーマを持っており、テーマに関心のあるスタートアップが入居し、コミュニティとなっている。こうした市がスポンサーするインキュベーターでは、実務運営に当たるオペレーター、各種サービスを提供するパートナーと、入居者選定などに関わる NYCEDC が協力するというモデルが取られている⁸³⁸⁴⁸⁵。

・市によるシーズ資金のサポート

⁷⁶ <https://tech.cornell.edu/about>

⁷⁷ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.23

⁷⁸ <https://tech.cornell.edu/> <https://tech.cornell.edu/impact/alumni-startups>

⁷⁹ <http://observer.com/2017/09/bloomberg-cornell-tech-new-york-city/>

⁸⁰ <http://cusp.nyu.edu/>

⁸¹ <http://datascience.columbia.edu/>

⁸² <https://tech.cornell.edu/>

⁸³ <https://www.nycedc.com/service/incubators-workspace-resources>

⁸⁴ https://www.nycedc.com/system/files/files/service/IncubatorNetworkFlyer2015_Final031015.pdf

⁸⁵ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.20

NYC Seed⁸⁶は、2008 年に設立された官民パートナーシップによるイニシアティブである。シーズ段階にあるメディア・テクノロジー関連スタートアップを支援することを目的としており、起業家やベンチャー・キャピタルの投資やメンターの機会なども提供する。このイニシアティブには、NYCEDC、ITAC⁸⁷、Partnership for New York City Fund⁸⁸、The New York State Foundation for Science, Technology and Innovation⁸⁹、Polytechnic Institute of NYU⁹⁰が参加している。ファンドの総額は 200 万ドルで、スタートアップ 1 社に対して最大 20 万ドルが投資される⁹¹。

・App 開発コンペティション主催や開発者コミュニティ主催イベントのサポート

「3. (1) b. NYC スタートアップのネットワークの成長」で見たように、スタートアップのコミュニティを築くことが、エコシステムの連鎖的發展を促す鍵となる。そのために、App 開発コンペティション、市長室の積極的なサポート、開発者コミュニティ主催イベントのサポートといった活動が推進された。App 開発コンペティションは、「Road Map for the Digital City」に沿ってオープン化された NYC のオープン・データを活用し、市民の利便性を向上させる App 開発をテーマに、2009 年から「BigApps Competition」としてハッカソン形式で実施されている。このコンペティションは毎年開催されており⁹²、優勝チームには賞金 3 万ドルとインキュベーターへの入居が認められ、スタートアップ立ち上げへのサポートが得られる。また、市では、「We are Made in NY」として、2002 年にキャンペーンを開始し振興に努めている。NYC を拠点に 75%以上を開発し、少なくとも 1 名がフルタイムで勤務し、1 万人以上のユーザーあるいは月間訪問者を持つデジタル企業に対しては、「Made in NY」のブランドロゴの使用が認められている⁹³。NYCEDC の活動の情報ハブとなっている Digital NY⁹⁴には、スタートアップや開発者コミュニティ主催イベント、求人、投資、オフィス、トレーニングなどの情報が集められている。これらの施策を通じて、NYC はスタートアップの振興に努めている⁹⁵。また、市長室でも、Chief Digital Officer(CDO)を設置し様々なテック・コミュニティへの対応の窓口としたほか、ブルームバーグ市長自身がテック・コミュニティの各種イベントに参加すると共に、機会を捉えては NYC を起業都市としてアピールした。

・Global Business Exchange (<https://gbx.nyc/>)

NYCEDC では、起業とイノベーションをグローバルに共有すべく、米国外都市をパートナーとして、「Global Business Exchange」プログラムを 2015 年から提供している。このプログラムでは、それぞれの都市のスタートアップに国際展開する機会を与え、海外市場参入障壁を乗り越えるための支援を実施する。2015 年 10 月の第 1 回では、パリ市との間で開催され、参加者は 2016 年 3 月から 8 月までそれぞれの国で海外展開に向けた活動を実施した。第 2 回は、2016 年 9 月から 2017 年 3 月までミラノ市との間で開催された。傘下企業の代表者は、当該都市で最大 6 ヶ月間コワーキング・スペースが無料で与えられ、人脈づくりやメンターシップの機会などが提供される。パリ市とミラノ市は、それぞれの地域経済の中心であるばかりではなく、出版・ジャーナリズム産業、ファッション産業や観光産業など NYC が強みを持つ産業が同様に盛んな大都市である。プログラムには、こうした両都市の親和性が高い分野の企業が多数含まれている^{96,97}。

こうした表立った活動の他にも、ファッション業界や広告業界などとテック業界を結びつけるために、市では様々な機会を捉えて、朝食会や夕食会などの場を設けて触媒の役割を務めてきた。そして、NYCEDC を通

⁸⁶ <http://www.nycseed.com/>

⁸⁷ www.itac.org

⁸⁸ <http://pfny.com/our-investments/>

⁸⁹ www.nystar.state.ny.us

⁹⁰ www.poly.edu

⁹¹ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.24

⁹² <http://www.bigapps.nyc/>

⁹³ <https://www.digital.nyc/startup-collection/we-are-made-ny>

⁹⁴ <https://www.digital.nyc/>

⁹⁵ <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25753> pp.24

⁹⁶ <https://gbx.nyc/>

⁹⁷ <https://www.nycfed.com/program/global-business-exchange>

じて、様々な分野でアントレプレナーシップの育成にも努めている⁹⁸。「3. (1) b. NYC スタートアップのネットワークの成長」でも紹介したように、スタートアップの成長にはネットワークが重要な要素となるために、具体的な成果は見えにくくとも、こうした地道な活動もスタートアップ振興には意義のあることだといえる。

4 ニューヨーク市の今後の展望と課題

(1) デブラシオ現市長の取組

24 年ぶりに民主党からニューヨーク市長に当選し、2014 年 1 月 1 日に就任したデブラシオ市長は、ブルームバーグ前市長に引き続き、NYC デジタル産業振興を推進している。デブラシオ市長は、前市長のテック・スタートアップ振興を評価しながらも、さらに一般市民の広い支持を目指している。これは、20 万戸の手頃な住宅提供や、80 万人の貧困脱却といった現市政の格差解消政策とも軌を一にするものである。市長は、人材育成、ブロードバンドアクセス格差の解消、イノベーションをデジタル関連政策の 3 本柱として掲げている⁹⁹。

2014 年 2 月 10 日の最初の市政方針演説で、デブラシオ市長は NYC テック・エコシステムを支えるため理工系人材の育成に力を入れ、NYC 出身のテック人材を強化する方針「Tech Talent Pipeline」を表明した¹⁰⁰。そして、2015 年 9 月には、2025 年までにすべての公立学校で意義のある高レベルのコンピューター・サイエンス教育を実施するという新たな 10 年計画、Computer Science For All (CS4All)¹⁰¹が発表された¹⁰²。さらに、2016 年 5 月には、NYC Tech Talent Pipeline イニシアティブ¹⁰³の一環として、時代に即応したスキルを身につける教育プログラムの拡大を発表した¹⁰⁴。2016 年に NYCEDC は、海外からニューヨークで起業しようというファウンダーのためのプログラム、International Innovators Initiative (IN2NYC)¹⁰⁵を City University of New York に開設し、起業のための 18 ヶ月のビザを取得できるようにした¹⁰⁶。また、2017 年 2 月 17 日には、2 億 5000 万ドルを投じて新設される Union Square Tech Hub のデザインが発表された。ここでは、テック人材の教育や、アーリーステージのスタートアップのインキュベーション、スタートアップ・エコシステムの交流などが行われる¹⁰⁷。

2017 年 6 月 15 日、デブラシオ市長は、今後 10 年間に年収 5 万ドル以上の雇用を 10 万人分生み出すというイニシアティブ「New York Works」を発表した。ここでは、テクノロジー分野に特に注力しており、サイバーセキュリティ(3 万人)、ライフサイエンス・ヘルスケア(1 万 5000 人)、製造業(2 万人)、文化関連(1 万人)が注力分野となっている。市では、オフィススペースの確保、税制優遇措置、スタートアップへの投資、研修といった面で、これらの分野を支援する。この施策によって、新たなオフィスが生まれ、さらに 2 万 5000 人の雇用が生まれると、市では期待している。市では、このイニシアティブに、まず 11 億ドルの予算を割り当て、さらに 2 億 5 千万ドルが補正予算として追加される¹⁰⁸。10 年以内にサイバーセキュリティ専門家を 1 万人増加するというこのデブラシオ市長のイニシアティブ¹⁰⁹に応え、New York University (NYU) Tandon

⁹⁸ <https://www.nycedc.com/service/programs-entrepreneurs>

⁹⁹ <https://techcrunch.com/2015/05/04/mayor-de-blasio-offers-three-pillars-for-tech-growth-in-nyc-at-disrupt-ny/>

¹⁰⁰ <https://www.nytimes.com/2014/02/11/nyregion/text-of-bill-de-blasios-first-state-of-the-city-address.html>

¹⁰¹ <http://cs4all.nyc/>

¹⁰² <http://schools.nyc.gov/Offices/mediarelations/NewsandSpeeches/2016-2017/Mayor+de+Blasio+and+Chancellor+Farina+Celebrate+Computer+Science+Education+Week.htm>

¹⁰³ <http://www.techtalentpipeline.nyc/>

¹⁰⁴ <http://www1.nyc.gov/office-of-the-mayor/news/465-16/mayor-de-blasio-expanded-tech-talent-pipeline-train-1-700-new-yorkers-each-year-for>

¹⁰⁵ <http://www.in2.nyc/>

¹⁰⁶ https://www.nytimes.com/2016/12/25/nyregion/first-crop-of-foreign-entrepreneurs-setting-up-shop-at-cuny.html?_r=0

¹⁰⁷ <http://www1.nyc.gov/office-of-the-mayor/news/095-17/mayor-de-blasio-new-design-programs-coming-union-square-tech-hub#/0>

¹⁰⁸ <http://www1.nyc.gov/office-of-the-mayor/news/414-17/100-000-good-paying-jobs-mayor-de-blasio-releases-10-year-plan-invest-new-industries-raise#/0>

¹⁰⁹ <http://www.govtech.com/dc/articles/New-York-City-Mayor-Unveils-Bold-Jobs-Innovation-Plan.html>

School of Engineering と New York City Cyber Command は共同で、New York Cyber Fellows と称するサイバーセキュリティの修士課程を立ち上げる。このプログラムは、米国在住者に対して授業料のうち 75% をカバーする奨学金を提供し、NYC の中で最も学費の安いサイバーセキュリティ教育プログラムとなる。「この分野の学費負担を軽減すれば、NYC はデジタル都市の防衛力を高め、有益な仕事を生み出すことになる。New York University のこのプログラム開設を歓迎し、多くの志願があることを期待している」と、デブラシオ市長はプレスリリース¹¹⁰で述べている。

(2) 物価の高騰とスペースの確保

物価が高いことで NYC は有名だが、とりわけ高いのは賃料などの不動産関連である¹¹¹。したがって、スタートアップにとっては、まずオフィスの確保が重要な問題となる。2017 年 Q3 にマンハッタンで賃貸されたオフィス総面積は 3700 万平方フィート(東京ドーム約 70 個分)であり、これは 2003 年以降で 2014 年に次ぐものであった¹¹²。賃料は、平方フィート当たりで、2016 年末の 73.2 ドルから 2017 年度末には 72.7 ドルに微減した。しかし、NYC の賃料はベイ・エリアに次いで高く、空室率も全米で最も低い。地域別に見ると、Midtown が平方フィート当たり \$81.50、Midtown South が \$66.10、Downtown が \$63.20、Plaza District・Hudson Yards/Manhattan West が \$90 であった^{113,114}。

図表 14: 2017 年 Q3 全米各地のオフィス賃料

ビジネス中心街	賃貸総面積 (平方 ft.)	吸収面積 ¹¹⁵ (平方 ft.)	平均年賃料 (平方 ft.)	空室率
マンハッタン	500,918,568	1,544,636	\$72.72	6.20%
ワシントン D.C.	185,462,288	-1,187,234	\$47.90	14.60%
シカゴ	145,784,075	376,264	\$39.21	11.90%
ヒューストン	118,388,682	-684,258	\$34.84	20.60%
ロサンゼルス	113,572,200	877,100	\$45.47	15.20%
アトランタ	100,816,345	-161,272	\$28.15	13.40%
サンフランシスコ ベイ・エリア	93,759,830	201,036	\$82.89	6.50%
ダラス	76,850,194	317,898	\$31.00	12.10%
ボストン	69,165,145	-160,550	\$56.21	10.80%
シアトル	62,370,471	613,093	\$38.74	7.60%

出典: Colliers International¹¹⁶

こうした NYC の賃貸オフィスは、どうしても大企業の大面積・長期間の入居を優先することになるため、市がまとめて借り上げて、小面積・短期間のスタートアップ向けのスペースとして分割して提供することには大きなニーズがある。例えば、Digital NYC には、市内のワーキング・スペースとコワーキング・スペースが、2017 年 1 月現在で 105 件掲載されている¹¹⁷。これらの施設では、Wi-Fi や家具、キッチン、会議室などが備えられている。料金も様々だが、1 人・月 200 ドル程度から利用が可能である。また、Digital NYC にはインキュベーターやアクセラレーターも、2017 年 1 月現在で 122 件掲載されている¹¹⁸。こうしたインキュベ-

¹¹⁰ <http://www1.nyc.gov/site/doitt/about/press-releases/nyu-nyc-cyber-command.page>

¹¹¹ <https://smartasset.com/mortgage/what-is-the-cost-of-living-in-new-york-city>

¹¹² <https://www.bisnow.com/new-york/news/office/manhattan-office-leasing-activity-lower-rents-2017-83202>

¹¹³ <http://www.colliers.com/-/media/files/marketresearch/unitedstates/2017-research-reports/2017-q3-office-metros-snapshot-report-us-national-colliers.pdf>

¹¹⁴ 東京渋谷のオフィス賃料は坪あたり月 2 万 5 千円程度(1ドル 110 円で換算して、平方フィート当たり年 \$76.8)

http://www.sanko-e.co.jp/download_file/view/7381/1852

¹¹⁵ 期間内に減少した空室面積

¹¹⁶ <http://www.colliers.com/-/media/files/marketresearch/unitedstates/2017-research-reports/2017-q3-office-metros-snapshot-report-us-national-colliers.pdf>

¹¹⁷ <https://www.digital.nyc/workspaces>

¹¹⁸ <https://www.digital.nyc/incubators>

ターの中には、NYC スタートアップの特徴を反映し、テック関連だけではなく、ジャーナリズム、ファッション、食品などの特定分野における企業を支援しようとしているものも多い。オフィススペースの確保が困難な NYC において、スタートアップの立ち上げを支援するこうした施設の持つ意味は大きい。

5 日本との関係

日本でも、こうした NYC のスタートアップに注目する動きがある。東京都女性ベンチャー成長促進事業「APT Women」では、短期集中育成プログラムの一環である海外派遣プログラムとして、国内プログラムで海外進出型に選抜された参加者を、概ね 2 週間女性ベンチャー支援が盛んな海外都市へ派遣する。この第 1 期生が 2018 年 1 月下旬からおよそ 2 週間、ニューヨークへ派遣される¹¹⁹。NYC では、2015 年に女性起業家を 5,000 人生み出すための援助と教育活動を WE NYC¹²⁰として開始し、最近ではクラウド・ファンディングを開始する女性起業家のために\$1,000 までの無利子ローンを提供する¹²¹など、デブラシオ市政では女性起業家の活動を積極的に後押ししている。2014 年時点で、収益の点では男性が起業した企業の 5 分の 1 であるものの、ニューヨークの起業家の約 4 割は女性である¹²²。

また、日本国内でスタートし、現在は NYC に本社を置く Peatix Inc.の日本法人、Peatix Japan 株式会社では、ニューヨーク最新スタートアップ 視察・体験ツアーを実施している¹²³。このツアーでは、金融、不動産・デベロッパー、人材、リテール・ファッションといった分野でスタートアップが盛んな NYC のコワーキング・スペースを実際に訪問する。また、NYC から生まれた We Work 社は、東京でも 4 箇所のワーキング・スペースを開設の予定である¹²⁴。

こうした交流が更に広がり、それぞれのスタートアップ・エコシステムの成長を期待したい。

※ 本レポートは、注記した参考資料等を利用して作成しているものであり、本レポートの内容に関しては、その有用性、正確性、知的財産権の不侵害等の一切について、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる保証をするものでもありません。また、本レポートの読者が、本レポート内の情報の利用によって損害を被った場合も、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる責任を負うものでもありません。

¹¹⁹ <https://apt-women.tokyo/blog/2017/11/17/>

¹²⁰ <https://we.nyc/about-we-nyc/>

¹²¹ <http://www1.nyc.gov/office-of-the-mayor/news/720-17/mayor-de-blasio-kiva-first-of-its-kind-crowdfunding-program-women-entrepreneurs>

¹²² <http://fortune.com/2015/03/13/female-entrepreneurs-small-business/>

¹²³ <https://services.peatix.com/tour/>

¹²⁴ <https://www.wework.com/ja-JP//tokyo>