

杭州の起業とイノベーション

中国におけるイノベーション活動が盛んになっているが、都市によって特徴は異なる。今回は杭州の起業とイノベーションを取り上げる。アリババは、起業家輩出や周辺産業の形成の面でも、杭州経済に大きな影響を及ぼしている。

木村公一朗

◆ ジェトロ・アジア経済研究所副主任研究員 ◆

中国発イノベーションへの関心が高まっているが、広大な中国では都市ごとの特徴

が異なる。今回は、中国の一大イノベーション拠点であり、また、アリババ（阿里巴巴）集団の本部のある杭州市（浙江省）を対象に、アリババの影響の一端を見たい。情報

提供会社の清科研究中心によれば、2017年の中国VC投資額を省レベルで見ると、浙江省の139億元は、北京市の718億元、広東省の319億元（うち深圳市が163億元）、上海市の310億元に次ぐ規模であった。杭州では、世界的なイノベーション拠点としての「未来科技城」の開発が進むなか、「夢想小鎮（ドリーム・タウン）」には多くのスタートアップやインキュベーター/アクセラレータ等の集積が進んでいる。起業の担い手は、杭州の「新四軍」と呼ばれる、アリババ系（「阿里系」）、大学系（「高校系」、とくに「浙大系」、海外

留学帰国組系（「海帰系」、浙江民間企業系（「浙商系」）が主力勢力だ。本稿では、資本関係の有無に関わらず、アリババと関係する起業をいくつか紹介したい。

ま

ず、アリババは多くの起業家を輩出しており、杭州経済の人材供給源となっている。比智科技（2016年創業、ブランド名は奇点雲）は、アリババのクラウド・コンピューティング企業、アリクラウド（阿里雲）でビッグデータやAI等の開発に携わった張金銀氏が創業した。製品やソリューションは、無人店システムを始めとした商業のスマート化に関わるものだ。ビッグデータやAI、IoTに関わる起業は非常に多いため、事業のフォークスが重要となる。張氏はECに携わった経験を活かし、店舗運営関係に特化している。また、ビッグデータの専門家は依然少ないため、多くのアリババ出身者を雇用できる点も杭

州で起業する優位性のひとつになっている。

愛財（2014年創業）は、アリババの決済サービス事業「アリペイ（支付宝）」の開発に携わった銭志龍氏が創業した。提供サービスは、若者向け消費者金融の「愛又米」等である。インターネット金融業も競合他社は多いが、愛財は、融資対象外であった若者（大学卒業後から30歳まで）をターゲットとしている。ただし、融資リスクも大きいいため、ビッグデータを用いた信用調査システムを開発し、リスク・コントロールの向上に努めている。今年、浙江大学互聯網金融研究院との共同研究もスタートさせており、愛財は浙大系にも連なりながら、優位性の向上を図っている。しかし、アリババの金融サービス企業、アント・フィナンシャル（螞蟻金服）が始めたクレジット決済サービス「花呗」は手強いライバルだ。杭州のインターネット金融業は、アリババ



比智科技も入居する「夢想小鎮」
(執筆撮影)

とアリババ出身者のあいだの競争も原動力にしながら、さらなる発展を遂げている。

傑恩西(2013年創業、ブランド名は日貿通)は、アリババの日中間EC事業に10年携わった呉鉄冰氏が創業した。主な事業は、中国側サプライヤーと日本側バイヤーをつなぐサイト(C2J、Cmaier)等の運営だ。呉氏は、アリババ在職中にも日本市場の開拓に携わっていたが、アリババが日本市場の伸び悩みを理由に事業を見直すと、少しの間を置いて自ら起業した。多

くのECプラットフォームが存在するが、日中間取引に特化している点が日貿通の最大の特徴だ。また、呉氏は10年をかけて、技術開発を除くあらゆる業務に携わった経験がある点も大きな優位性だ。アリババが見直した事業を、アリババ出身者が引き継ぐことで、企業という入れ物が変わっても、同様の事業が発展し続けている。

このような起業家輩出に加えて、ECを支える産業として、教育・トレーニング事業を行う企業の層も厚い。網川教育(2012年創業)は、EC業者向けの教育を行っている。全国各地でクラスを運営している。従業員は200人おり、社長自らが講師を務めるような業者が多いなか、ここは規模が大きい。孫国峻氏(CEO)によれば、「中国では小規模の業者が多いため教育が特に重要だ」とのことであった。ネット店舗はリアル店舗と比べて開業のハードルこそ低いが、インターネット空間内の無数のライバルを相手に、注目度を高めるようなサイトの運営や、新たなマーケティング手法の導入等、行うべきことは際限なくある。ECの発展にとって、教育事業の存在は欠かせない。

易傳識(2011年創業)は、越境ECの教育を行っている。ここは中国国内だけでなく、海外からの受講生を受け入れたり、海外への講師派遣も行っている。とくに、アリババが事業拡大を推し進めている東南

アジアでの業務が活発化している。例えば、シンガポールでのセミナーには50〜70人の受講生が集まる。アリババの事業は、国内のみならず、海外での発展も加速しているが、易傳識はこれを支える。

アリババの事業は、各種ECプラットフォーム(1688、タオバオ等)の運営と、これを支える各種サービス(アント・フィナンシャル、アリママ、アリクラウド、ツァイニャオ等)に加え、多くのスタートアップ(高德、餓了麼等)への出資やその買取によって、急速に多層化・多角化している²⁾。その結果、アリババのエコシステムは、プラットフォームでの出店といった起業機会の提供や、モバイル決済サービス等の提供による起業ハードルの引き下げ、投資等、中国全体の起業とイノベーションに幅広い作用を及ぼしている。さらに、本稿で見たような起業家輩出や人材供給、周辺産業の形成という、杭州経済に対する影響も存在する。杭州はアリババをひとつの軸に、世界のイノベーション拠点として発展している。

●注

1 裘涵氏(浙江省現代電子商務研究院・執行院長、阿里巴巴商学院・副教授)や周少丹氏(科学技術振興機構・フェロー)らとの現地調査(2018年10月)に基づく。

2 Greaven, M. and W. Wei (2018) *Business Ecosystems in China: Alibaba and Competing Baidu, Tencent, Xiaomi and Leleco*, London and NY: Routledge.