

令和元年度 地域づくり海外調査研究事業調査報告書

フィンランドに学ぶ起業支援による地域経済の活性化

調査地：フィンランド ヘルシンキ

調査日：令和元年6月2日～6月8日

総務企画部 企画グループ

副参事 山根 絵美

報告書概要

総務企画部 企画グループ 山根 絵美

調査テーマ

「フィンランドに学ぶ起業支援による地域経済の活性化」

調査の目的

派遣元である鳥取県では、地方創生総合戦略において起業による雇用増大や地域経済の活性化を重要事項と位置づけ、起業支援に力を入れている。しかし、これらの支援はイベント開催や資金面の単発的な支援に留まり、継続的な支援に至っていないため、起業しやすい仕組みを作ることが課題となっている。そこで、起業家への継続的で柔軟な支援やその仕組みについて明らかにすることを目的に、フィンランドにおける起業支援、民間主導の取組について調査した。

調査結果および提案

政府保有企業として起業支援を行っている Business Finland、スタートアップのコミュニティ拠点である maria01 でヒアリングを行った。Business Finland では、透明性のある評価基準をもとに、企業の成長段階に合わせた支援メニューが用意され、各案件への支援後のフォローアップが丁寧に行われていた。そして海外から起業家を誘致する際にフィンランド独自の暮らしの支援を前面に PR していることがわかった。maria01 では、起業家だけでなく投資家や銀行の投資部門などが「集う場」が形成されており、スタートアップに関わる様々な主体が交流し、民間主導によるスピード感のある起業支援が行われていた。

調査結果をもとに、鳥取県における起業支援について以下の 3 点を提案する。

① 起業支援主体の連携体制の構築

県や銀行、産業振興機構など起業支援を行っている幅広い主体が連携した組織を設置し、透明性のある評価基準を設け、支援後のフォローアップや情報共有等を通じて切れ目のない伴走支援に繋げる。

② 「プラス α 」の支援と併せた起業家誘致

起業支援担当課と移住・定住担当課が情報共有をしながら、鳥取県独自の移住者に向けた暮らしの面での支援と併せた起業家への PR を行う。

③ 公民連携によるスタートアップコミュニティの構築

スタートアップ向けの既存のシェアオフィスなどを拠点とし、民間主導で運営を行い、行政がサポートする形で起業家や投資家などが交流する場を創出する。

目次

1. はじめに	1
2. 起業支援をめぐる現状	1
(1) 国における起業支援	1
(2) 鳥取県における起業支援	2
3. 調査地の選定	2
4. 調査内容	3
(1) Business Finland	3
(2) maria01	6
5. まとめ	10

1. はじめに

人口減少の深刻化やグローバル化の進展により、日本の経済・産業構造は大きく変化している。それに伴い、日本の開業率は特に地方において低迷している状況にあり、今後産業の新陳代謝を促進し、地域経済を活性化させることが求められている。

筆者の派遣元である鳥取県では、地域経済の活性化に向け起業支援に力を入れているが、起業のためのイベント開催等の単発的な支援に留まっており、継続的な支援に至っていないため、起業しやすい仕組みを作ることが課題となっている。

本調査では、鳥取県における起業支援のうち、特に起業初期段階であるスタートアップの支援施策の参考とするため、フィンランドにおけるきめ細やかで継続的な起業支援施策やスタートアップ企業の成長を促す取組について調査した。

2. 起業支援をめぐる現状

(1) 国における起業支援

日本の開業率は 1988 年をピークに減少傾向に転じたものの、2000 年代に入り緩やかな上昇傾向となり、直近の 2016 年には 5.6%となった。一方、国際比較した場合、日本の開業率は諸外国と比べ低水準であることがわかる（図 1 参照）。

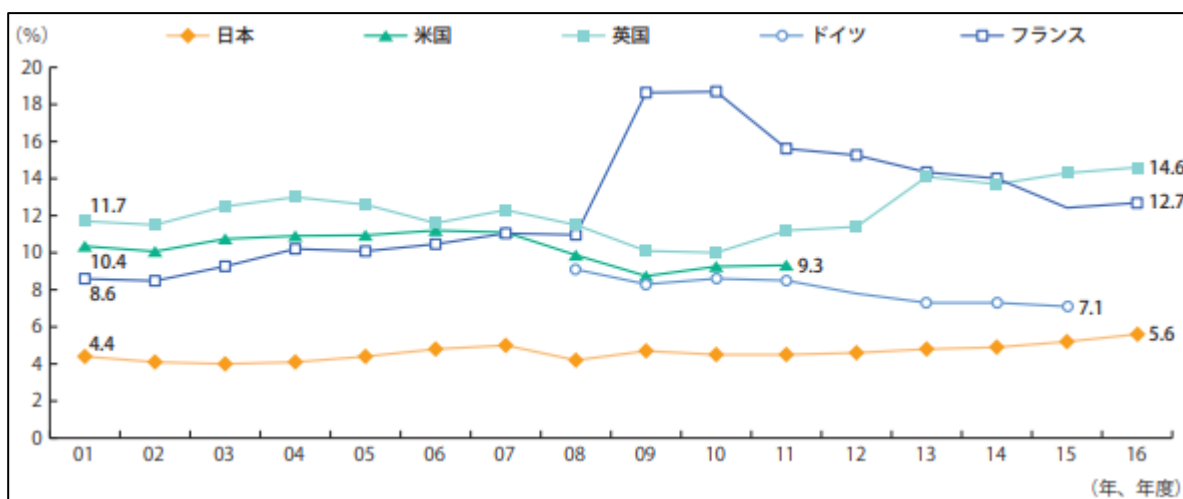


図 1 開業率の国際比較（出所：2018 年版「中小企業白書」）

我が国では、約 20 年前から本格的に起業支援施策に取り組んできたが、開業率の大きな向上には至っていない。その理由として、多様な支援策がとられてきたものの多くは単発の資金支援策にとどまっており根本的な解決につながっていないこと、そして支援主体間の円滑な連携がなされてこなかったことが指摘されている^{*1}。

国内には約1万社のスタートアップ企業があるといわれているが、海外で活躍する企業はほんのわずかである。経済産業省は2015年からグローバルな起業家を育成するために「始動」「飛躍Next Enterprise」などのプログラムを実施してきた。また、経済産業省の傘下にある日本貿易振興機構も、独自に有望な起業家を海外に派遣するプログラムを実施してきた。また、支援主体が連携し、これらのスタートアップ支援を統一させてより強力な支援体制を作るため、2018年度より「J-Startup」として体制を整え、スタートアップ支援を行っている。さらに、2019年度にはグローバルスタートアップエコシステム^{※2}強化事業として、日本のスタートアップ企業を官民により集中支援する取組を始めることで、新しい事業やベンチャーが次々と生まれ、成長するエコシステムの形成を目指している。

(2) 鳥取県における起業支援

鳥取県では、「地方創生総合戦略」（2018年度改訂）において起業による雇用増大や地域経済の活性化を重要事項と位置付けており、起業コンテストや補助事業をはじめとした様々な事業を通じて、起業支援に力を入れている。さらに、本県経済の成長力を高め、革新的な起業化促進を図るとともに、起業家の発掘、育成を目指すため、2017年度に県と（独）中小企業基盤整備機構、及び地元金融機関が（公財）鳥取県産業振興機構（以下、産業振興機構という）に対し資金を貸し付けた上で、起業化促進ファンドを造成した。産業振興機構は、当該ファンドの運用益を活用し、スタートアップ企業に対する補助や融資を通じて成長分野における起業家育成・支援を行っている。

また、近年では起業に関心のある女性を対象とした「鳥取起業女子応援プロジェクト」や、起業を目指す人に対して著名な起業家、専門家がメンターとなり事業プランをブラッシュアップしていく「TOTTORI STARTUP CAMP」などのコンテストに力を入れながら将来的に鳥取県の経済に大きく寄与するような起業を支援している。

しかし、これらの支援はイベント開催や資金面の単発的な支援に留まり、起業家が求めている伴走支援や投資家とのマッチング、専門知識の習得など継続的で柔軟な支援に至っていない点が課題となっている。

3. 調査地の選定

世界ではアメリカのシリコンバレーに次いで、欧州のスタートアップへの関心が高まっており、特にフィンランドでは2008年から民間主導による欧州最大級の起業支援イベント「スラッシュ」が開催され、世界中のスタートアップ企業や投資家たちが集まっている。これに後押しされるように、フィンランド国内には特に民主導によるスタートアップ企業のためのインキュベーションセンターやコワーキングスペース、シェアオフィスをはじめ、起業家向けプログラムなどのソフト支援も充実している。

さらに、フィンランドは、アクセラレーター、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル、そして政府による強力なイノベーション支援により、活気に満ちたスタートアップエコシステムが整っており、2018年のグローバル・スタートアップ・エコシステム報告書^{※3}によると、首都ヘルシンキ市は、創業者、投資家、そして専門家が地域内でつながっているという点で、世界で第1位にランクされている。

さらにフィンランド雇用産業省は、イノベーションが経済の再生につながると捉え、大胆な発想やグローバルな成長を促すビジネス環境を創出するため、起業活動に力を入れている。スタートアップ企業への積極的な投資や産学官による連携を通じて、起業家への伴走支援など幅広く継続的な支援を行っている。

上記のことから、フィンランドにおける単発的な支援に留まらない、起業家への継続的で柔軟な支援やその仕組み、民間主導のスタートアップ支援の取組について調査し、鳥取県での導入可能性について考察する。

4. 調査内容

(1) Business Finland

「Business Finland」（以下、「ビジネスフィンランド」という。）は、2018年に公的な企業支援を効率的に行うために創設された政府保有企業である。企業や研究機関の技術研究プロジェクトに資金を提供する「フィンランド技術庁（Takes）」とフィンランド企業の国際化推進及び企業誘致を行う「フィンランド貿易局（Finpro）」の2つの機関が統合され、「ビジネスフィンランド」が創設された。もともと、フィンランドにはビジネスフィンランドの前身である「フィンランド技術庁（Takes）」「国立研究開発基金（Sitra）」「フィンランド輸出信用会社（Finnvera）」など、起業家向けの公的ファンドが多く存在している。特に、1919年に創設された「フィンランド貿易局」は世界150カ所に拠点をもち、600人のスタッフを抱えている。スタッフは現地の市場、顧客、言葉などに精通しており、彼らの専門知識は様々な分野の産業をカバーしているという。「フィンランド貿易局」のスタッフはコンサルタント的役割を果たしており、国際化を目指すスタートアップ企業にとっては強い味方であるという。これらの状況を踏まえながら、ビジネスフィンランドの取組内容について、ビジネスフィンランドアジア担当の Kari Hiltunen 氏に話を聞いた。

① フィンランドの国内企業の現状について

フィンランド国内の32,000企業のうち19,000企業が輸出業であるものの、このうち80%が中小企業（合計輸出額10万ユーロ（日本円：約1,200万円））である。また、大学や学術機関、研究機関が非常に多くの情報提供をしているにもかかわらず、これらの研究結果をうまく利用している企業はわずか27%である。これらの状況を改善し、学術機関等と企

業をうまく結びつけ、国の経済力に変えていくこともビジネスフィンランド創設の目的のひとつとなっている。また、ビジネスフィンランドは 2025 年までにこれらの中小企業の売上を 2 倍にすることを目標とし、革新的な施策や技術開発に力を入れるとともに、エコシステムを国内だけでなく国際的な企業、機関とつなげていくための取組を行っている。

フィンランド国内のスタートアップ企業は、全体の 5~6% (4,000~5,000 企業) を占めており、年間 400 のスタートアップ企業が生まれているという。この約半数は首都圏エリア（ヘルシンキ市とその周辺）に所在している。従来は、これらスタートアップ企業が国の経済にそれほど大きな効果をもたらしてはいないと考えられていたが、2008 年から 2011 年の間にビジネスフィンランドが行った調査によると、新規雇用のうちスタートアップ企業によるものが 28% であった。このことから、スタートアップ企業が国の経済に与える効果は必ずしも小さくないことがわかった、と Kari 氏はスタートアップ企業の可能性について強調していた。

② ビジネスフィンランドの支援内容について

ビジネスフィンランドの支援内容は、資金的支援（補助、出資や融資等）、エコシステムを通じたコンタクト先の紹介、技術のアドバイスの主に 3 つであり、それぞれ企業のニーズや成長段階に合わせた支援を行っている。これらの支援はスタートアップ企業や中小企業が主な対象であるが、大企業が新しい分野に挑戦していく場合も対象としている。成長段階に合わせた資金的支援内容は図 2 のとおりとなっている。主に左から 4 つの部分（イノベーションバウチャーから TEMPO まで）がスタートアップ企業に対する支援となっている。TEMPO から NIY（創業間もないが革新的な企業）へステップアップする場合もある。

スタートアップ企業が国際的な企業へと成長する中で、直面する様々なニーズや状況に応じて、デモ製品開発やテストマーケティング費用、海外ビジネス拡大を図る際の専門家サービス費用や展示会への出展費補助など、支援の助成対象者、目的、金額などは多岐にわたる。ただし、スタートアップ企業のうち約 8 割が 5 年以内になんらかの形で失敗してしまうというリスクもあるため、支援後もフォローアップを行っているとのことであった。

2018 年の資金的支援について、6,060 企業の申請（申請額 958M ユーロ（日本円：約 1,140 億円））に対して認められたのは 4,440 企業（申請額 565M ユーロ（日本円：約 673 億円））となっており、約 7 割の申請が認められている。申請したものの審査を通らず支援が受けられなかった企業に対する対応は特にしていないが、評価基準も公開しているため企業自身も不足部分を理解しているという。審査に通った各案件に対してはそれぞれ職員が伴走し、状況確認などのフォローアップをする。各企業に伴走支援することで職員の仕事量が増えるものの長年の経験があるフィンランド貿易局の経験を活かすことで、柔軟なフォローアップができているという。

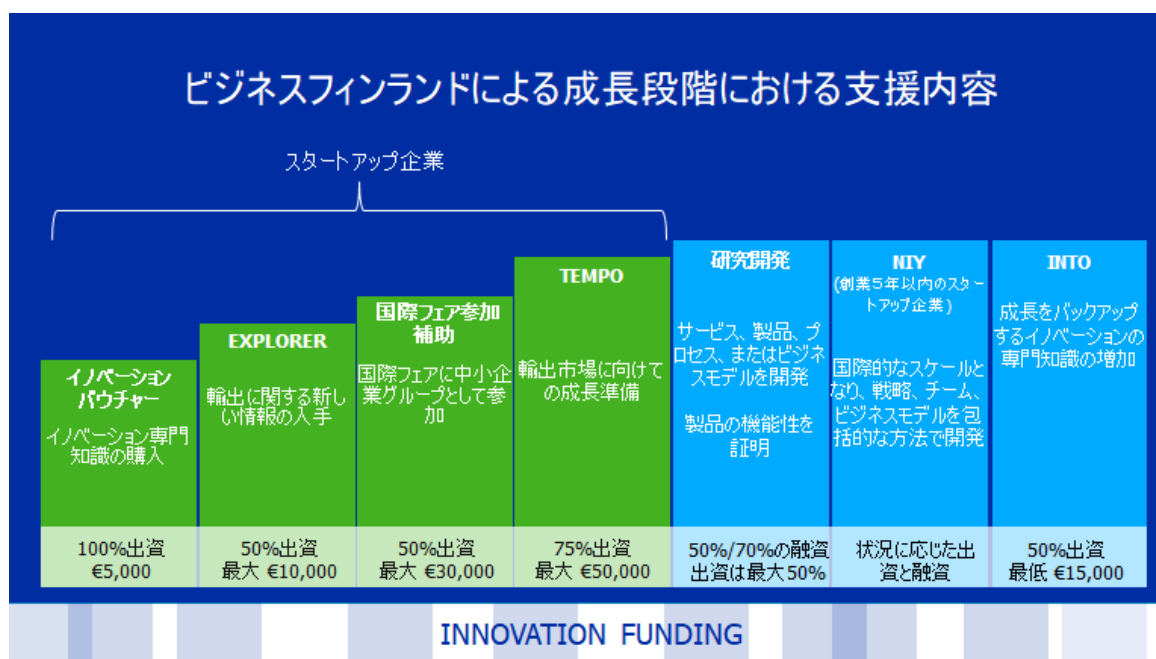


図2 ビジネスフィンランドによる成長段階における支援内容
(出所：Kari 氏の資料をもとに筆者が加筆・修正)

申請を審査する際は、企業のプロジェクトや成長可能性についてなど細かく定められたクライテリア（以下、「評価基準」という。）をもとに判断している。申請前に相談することも可能となっている。この評価基準として主に5つの項目があり、①オーナーと社長が国際的な成長を目指しているか、②国際市場における競争優位性はあるか、③多才な能力とチーム力が備わっているか、④国際的発展のために十分な資源があるか、⑤国への貢献度はどの程度か、となっている。この評価基準の情報公開を徹底することが重要であるとKari氏は強調する。評価基準をはじめ、ビジネスフィンランドの支援内容や申請方法、スタートアップを考える人向けのマニュアルなどについても、全てインターネットに掲載するとともに、フィンランド語と英語で掲載しているという。

2018年の支援による成果は、2,906件の新しい商品開発、1,303件の特許取得、816の学術研究・論文が生み出されたことである。企業への単発的な資金的支援で終わるのではなく、その後の状況を確認するなどのフォローアップをすることで、他企業の平均売上と比較して20%程度高くなっているという。また、輸出量は24%増加、企業価値は22%上がっており、好成績を記録しているとのことであった。

③海外資本による起業の可能性～起業支援イベント「スラッシュ」をきっかけに～

2010年から2018年の間に増加したスタートアップ企業をみると、海外の出資により創業された企業が増えてきている。海外の出資が増加している背景には、2008年に地元の大学生が中心となって始めた欧州最大級の起業支援イベントである「スラッシュ」の存在が

ある。大学生は世界的大企業のノキアが買収されたことや、海外のスタートアップ企業の成長を目にし、スタートアップの考え方や土壌がないフィンランドに危機感を感じたことがきっかけだったという。現在は学生主体のボランティア活動でありながら、多くの投資家や企業が協力するようになり、「スラッシュ」が大変大きな存在になってきたことから、政府としてもバックアップしているという。このようなイベントは全世界で広がっており、現在では日本でも「スラッシュ東京」が開催されるようになった。行政からのトップダウンではなく、学生主体のボトムアップから生まれたイベントである点が重要であると Kari 氏は語る。

また、海外資本によるフィンランドでの起業を誘致する際、起業に係る支援に限らず、暮らしの面での支援が充実している点が誘致のポイントとなっている。Kari 氏によればフィンランドで起業する場合、居住するためのビザを「特別スタートアップビザ」としてビジネスフィンランドの保証により発行することができる他、ネウボラ等の母子とその家族への手厚い支援や義務教育経費が無料であること、医療機関の受診料が無料であることなど、フィンランド独自の福祉サービスを提供することで、給料以上のプラスαが多く受けられることが強みであるとのことであった。また、ビジネスフィンランドはこれらのサービスを提供している他部署とも情報共有を丁寧に行っているという。

また、今回のヒアリングを通じて、行政という立場で起業支援する際のポイントとして、Kari 氏が強調していたのは以下の2点である。1点目は、特定の企業だけを支援することが不公平に感じられないようにするため、誰にでも平等な評価基準をもって優れた企業を選ばれたという公平性を市民に示すことが重要である。そのためには、情報公開を徹底し、共通基準により選ばれた企業であることを示す必要があるという。このため、全ての人に平等に伝わるよう、ビジネスフィンランドでは共通言語を英語としている。2点目は、支援の成果が全市民の利益に通じるものでなければならないということである。平等な基準で厳密に審査し、競争力を上げることで、国の経済力向上にも繋がる。さらにビジネスフィンランドの支援を受けられれば、一定の評価を受けている企業であると考えられ、企業自身のイメージアップにも繋がるとのことであった。



写真1 中央が Kari 氏

(2) maria01

maria01（以下、「マリア 01」という。）は、かつて病院だった築 130 年の施設を改装したスタートアップのコミュニティ拠点である。2016 年のオープン後、拡大を続け、北欧最

大級のスタートアップクラスターとして注目を浴びている。運営母体であるマリア 01 の CEO を務める Voitto Kangas 氏に話を聞いた。

①設立経緯

ヘルシンキ市立マリア病院が移転することに伴い、病院の跡地を住居など他の施設として活用する案が上がっていた。そんな中、ヘルシンキ市では「2020 年に、北欧で最もスタートアップにとって重要な都市となる」という目標を抱えていたということもあり、スタートアップ企業を中心に支援するコミュニティを作る計画が上がり、2016 年に Voitto 氏らがヘルシンキ市から運営を受託し、マリア 01 の立ち上げが始まった。マリア 01

の設立目的は、単なるコワーキングスペースではなくスタートアップ企業を中心としたコミュニティを作ることであったため、事業はスタートアップ企業を立ち上げる者、個人投資家、融資関係者などを同じ一つの場所に集めることから始めた。Voitto 氏らは病院の跡地以外何もない状態からマリア 01 の立ち上げを始めたため、自分たち自身もスタートアップ企業であったと話す。上述のとおり、フィンランド国内の 4,000 のスタートアップ企業のうち、約半数は首都圏エリア（ヘルシンキ市とその周辺）に所在している。また、国内にいる 25 の主な投資家もほとんどがヘルシンキ市内に所在している。このような状況に鑑み、ヘルシンキ市にマリア 01 のようなスタートアップ企業に関わる多様な主体が集まる場を作るというメリットもあったという。

②概要

マリア 01 のオーナーはヘルシンキ市、財団、起業家協会で、それぞれが 15 万ユーロ（約 1,800 万円）を出資している。当初 2 人で始めたマリア 01 であったが現在では 11 人のスタッフが働いている。そのうち半数が建物の管理・運営を担当し、半数は企業と投資家などのコネクションを担当している（このうち 1 人はビジネスフィンランドから出向）。スタッフは各業種の協会から出向している者もあり、それぞれの業界のセミナーや研修などもマリア 01 で案内している。ヘルシンキ市は土地の所有者であり、資金面での支援や建物の修繕などを行うバックアップ的な存在である。

オープンした当初は病院の跡地のうちマリア 01 が使用していた広さは 3,000 m²であったが、入居する企業や投資家などが増えていき、現在は 14,200 m²を使用している。病院の跡地では手狭になってきたことや、大きな企業（250 人規模）が入れるスペースを確保するため、今後敷地内に新しい建物を建てる予定とのことであった。



写真 2 マリア 01 の案内看板

マリア 01 の収入の内訳は 60%がレンタルビジネスとしての利用料収入、40%がパートナーシップ企業とのイベントなどの参加料等となっている。建物はもともとあった病院をリノベーションすることで経費を抑えている。

③入居しているスタートアップ企業、投資家等について

マリア 01 には、ビギナーをはじめ様々な成長段階の 110 のスタートアップ企業が入居している。業種としては、情報、IT 関連、ゲーム系が多くを占め、そのほか医療、工業、複合的なものもある。スタートアップ企業が入居する際は、スペース内のデスク数に応じて市場価格の 2 割ほど安い価格の利用料金で提供しているという。また、入居審査基準を設けており、その企業のマーケットシェアなどの基礎情報を確認し、基準を満たすかどうかを判断している。基本的には、スタートアップ企業としてある程度の実績があり、将来の成長可能性がある企業としている。そのほか投資家などからの紹介がある場合、明らかな発展性が見込まれる場合などは入居可能としている。

入居期間は通常 1 年、最長 3 年であり、毎年 2 割は入居企業が入れ替わっている。マリア 01 を巣立っていく企業のうち、失敗（倒産など）、成功がそれぞれ半分くらいの割合である。巣立った後のフォローはあまり丁寧にできていないが、売上や規模の大きい 18 企業についてはフォローアップしている。入居しているスタートアップ企業の 1 割は海外企業が占めており、入居している投資家にも海外企業が入っているため、マリア 01 の共通言語は英語としている。

また、11 の投資家やベンチャーキャピタルなどが入居しており、マイクロソフトのような大企業や大手銀行などの投資部門やスカウト部門などが、成長可能性のあるスタートアップ企業を探しているという。そのほか、入居している銀行が融資などのサービスを提供したり、投資家やベンチャーキャピタルがアドバイザーとしてスタートアップ企業にアドバイスする環境があり、互いに様々な需要があるという。



写真 3 「the shortcut」というスタートアップ企業の入居スペース

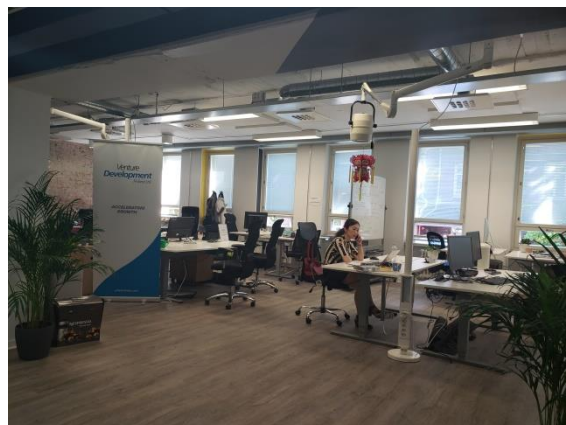


写真 4 大企業の投資部門の入居スペース

スタートアップ企業が集まるシェアオフィスなどは一般的であるが、投資家たちも同じ建物に入居しているのは珍しい形でマリア 01 の特徴であるという。マリア 01 自身はスタートアップ企業への資金的支援はしておらず、投資家たちとスタートアップ企業を結びつける役割を果たしている。

入居するスタートアップ企業には、ビギナーの若者もいれば、何社か経験後にスタートアップを始める中堅層もいる。マリア 01 ではこのような様々な人が出会うことで投資家探しや仲間探しもスムーズに行われており、共に何かを生み出すインキュベーターの場にもなっているという。マリア 01 のスタッフが彼ら 1 人 1 人にプログラムを提供するのではなく、各自が自分に合ったものを探し、能動的に動いていて、この動きを繋げていくのがマリア 01 の役割であると Voitto 氏は話す。

④交流の場づくり

マリア 01 のスタートアップ企業や投資家たちが交流する場として、ディスカッションフォーラム、チャット、イベント（月・週ごとに開催）、パーティ（年 3 回）などがある。各種イベントが様々なテーマで行われていて、月間イベントとしては外部の専門家などを呼び講義してもらう朝食セミナー、毎週金曜日には経理会社やハンティング会社など、多様な会社を訪問する研修も開催している。そのほか、業界分野別のクラブも存在し、業界内でよくある問題解決事例を共有し、アドバイスし合うことが日々行われている。これらの場を通じてスタートアップ企業同士がコラボして新しい事業も生まれているという。

⑤公民連携による運営について

Voitto 氏はマリア 01 の取組を、ソーシャルビジネス^{※4}であり、プライベートパブリックモデル（以下、「公民連携」という。）であると話す。スタートアップ企業と投資家のコミュニティを作る社会に貢献するようなプロジェクトであるという観点からソーシャルビジネスであるという。また、マリア 01 の取組は民間企業とヘルシンキ市が互いの強みや役割を認識し、連携を円滑に行うことでマリア 01 の成長に結びついているという。行政だけで行うよりもスピード感があり、柔軟に取り組める点が公民連携のメリットであると Voitto 氏は話す。ヘルシンキ市としても、マリア 01 の取組は、国際都市としての市のイメージアップやPRになるというメリットもある。



写真 5 左から 2 番目が Voitto 氏

5. まとめ

以上の調査結果より、起業支援において重要であると考えられる点を抽出し、以下の事項を鳥取県の起業支援施策へ導入することを提案したい。

①起業支援主体の連携体制の構築

ビジネスフィンランドでは、企業の各成長段階に合わせた支援メニューを用意し、評価基準や申請に向けたマニュアルなどの公開を徹底していた。支援した企業に対しては、その後の状況確認などを通じてフォローアップを丁寧に行い継続的に支援することで、企業の成長につながっていることが分かった。背景には長年起業支援を行ってきたフィンランド貿易局の経験とスタッフの専門性が強みとしてあるためだと考えられるが、鳥取県においてもこのような専門家の他、起業支援を行っている組織と連携した支援を検討すべきである。

現在、鳥取県や前述の産業振興機構において、起業家に対する各種補助・融資事業を行っているものの、各成長段階に合わせたきめ細かい支援までには至っていない。支援メニューを単純に増やすだけでなく、鳥取県や産業振興機構、銀行など起業支援を行っている幅広い主体が連携した組織を設置し、体制を統一することが有効である。それぞれの既存の支援メニューを企業の成長段階ごとに一覧で見られるようにし、透明性のある評価基準をもとに選ばれた企業に対し、支援後のフォローアップによる伴走支援を行うことで起業支援を強力に進めることができると考えられる。

②「プラスα」の支援と併せた起業家誘致

ビジネスフィンランドでは海外から起業家を誘致する際、単に起業に関わる支援のみならず、フィンランド独自の暮らしへのサービスが充実している点をPRしていた。鳥取県では、移住・定住支援担当課において起業を行う移住者の受入れ整備を目的としたNPO等への支援事業は用意されているものの、起業支援担当課と移住・定住支援担当課がそれぞれ単独に支援を行っており、連携したPRができていないように思われる。それぞれの課が情報共有・連携しながら、鳥取県ならではの移住・定住施策を絡めた起業家へのPRを進め、鳥取県での起業をより魅力的にすることが重要である。

③公民連携によるスタートアップコミュニティの構築

マリア01では、スタートアップに関わる様々な主体が集まるコミュニティが公民連携により構築されていた。民間と行政がそれぞれの強みを把握し、運営を民間にある程度任せることでスピード感のあるイノベーションに繋がると考えられる。マリア01がすべてをマッチングさせるのではなく、あくまで起業家と投資家たちが出会う場の提供やきっかけ作

りを行っている。鳥取県内にもシェアオフィスやコワーキングスペースなどはいくつかあるが、マリア 01 のように投資家なども含めた「集う場」がないのが現状である。

例えば、鳥取県八頭町に廃校舎を活用しシェアオフィスやコワーキングスペース、レンタルスペースなどを用意した、民間企業が運営する「隼 Lab.」がある。このような既存の施設を活用し、普段から投資家やベンチャーキャピタル、銀行の投資部門などが居合わせながらそれぞれが交流できる場を創出する方法が考えられる。マリア 01 のようにコーディネート力が必要となるが、スタートアップに関わる様々なステークホルダーが一堂に会する場をスタートアップの拠点として、スピード感のある民間主導の運営を行政がサポートしていくことで鳥取県内のスタートアップの動きが加速し、県の経済成長を高められるきっかけとなるのではないかと考える。

最後に、本調査にあたりご協力いただいた Kari Hiltunen 氏、Voitto Kangas 氏、また貴重な学びの場を提供いただいた（一財）地域活性化センター、鳥取県に対してこの場を借りて御礼申し上げる。

【参考・引用文献、資料】

- ・※1：野村敦子（2015）「わが国におけるベンチャー支援の在り方―既存企業とベンチャー企業のパートナーシップを通じたベンチャー・エコシステムの形成に向けて―」JRI レビュー2015 Vol. 3 No. 22、p. 69
- ・※2：スタートアップエコシステムとは、スタートアップ企業を成長させ事業を加速する仕組みの総称。エコシステムとは生態系を意味する。
- ・※3：世界のスタートアップエコシステムを調査している Startup Genome 報告書による。
- ・※4：一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワークの定義によると、正当な対価を得て社会的課題を解決する事業を指す。
- ・松田修一（2014）「ベンチャー企業」日経文庫
- ・ビジネスフィンランド（2019年8月8日アクセス）
<https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/home/>
- ・maria01（2019年8月8日アクセス） <https://maria.io/>
- ・中小企業庁（2019年8月2日アクセス）
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/PDF/h30_pdf_mokujityuu.htm
- ・経済産業省（2019年8月2日アクセス） <https://www.meti.go.jp/index.html>
- ・Forbes JAPAN（2019年8月8日アクセス）
<https://forbesjapan.com/articles/detail/15595/4/1/1>