



ニュースレター#13
2021年3月29日

この度イノベーション・ラボ・アジアは北欧フィンテックスタートアップについての最新レポートを発行します。これは特に日本向けに、過去最大数の24社を日本語でまとめたものです。レポートのダウンロードはこちらから。詳細はこちらからお気軽にお問い合わせください。

また2週間後にはヘルステックレポート第2弾を発行します。スタートアップ企業9社を追加し（合計24社）、各企業のビデオピッチ(日本語字幕付き)もレポート上のリンクからご覧になれるようになりました。

そして5月には3つ目のレポートとなる、日本進出に意欲的な北欧アーバンテックスタートアップ企業についての報告書を発行します。これら一連のスタートアップのプレゼンテーションが、日本のステークホルダーにとって未来のパートナーやポートフォリオ企業の発掘に役立てられるものと私たちは確信しています。

唯一の北欧プラットフォーム

現在、北欧にはアジア進出を積極的を目指しているスタートアップ企業を対象として実質的なポータルを運営しているデジタルプラットフォームはありません。

Dealroom、CrunchbaseやHubのように、多数のスタートアップの情報を系統立ててわかりやすく紹介している優れたデータベースもありますが、アジア進出への意欲、製品のアジア市場での関連度はあるのかといった企業の海外での実績への言及はなく、アジアの投資家にとってはあまり役立つ情報とは言えません。

また、企業のウェブサイトは得てして専門用語や技術用語の羅列で、企業が実際に何をしているのがわかりにくいこともあります。

受け手に合わせた内容

この点で私たちの報告書の内容は他とは他には例を見ない内容です。報告書に掲載されているスタートアップ企業は全てアジア地域、日本でのチャンス獲得に意欲を示している企業です。紹介されているソリューションは全て日本市場に関連性の高いものです。そして報告書の記述項目を体系化して統一し（以下の箇条書き参照）、日本のステークホルダーが各企業を比較するのも興味を引く提案を見極めるのにも利用しやすい内容です。

—報告書の項目—

- 製品ビジョンの1行見出し
- 企業が解決しようとしている問題
- 企業のソリューション
- ケーススタディやPOCを含む、ソリューションとアジアの関連性
- 海外での実績
- アジアと(または)日本での活動目標
- 企業データ表(収益、資金調達、投資ラウンド、従業員数、問い合わせ先等)
- 製品と(または)チームの画像

デジタル化に向けて

将来的には北欧のテック系エコシステムに関わってきたいという日本のステークホルダーをサポートできるよう、これら企業そしてさらに数多くの北欧スタートアップ企業をデジタルプラットフォーム上で紹介していく予定です。どうぞお楽しみに！

【イノベーション・ラボ・アジアのニュース】

- フィンテックイベント**：レポート発表に合わせたイベントのお知らせです。4月21日、ノルディックイノベーションハウス東京、日本フィンテックアソシエーションと合同で、北欧フィンテックについてのイベントを日本語で行います。お申し込み及び当日のプログラムはこちらから。
- 投資家向けイベント**：3月17日TechBBQ Startup Capitalで、最新レポートに掲載したヘルステックスタートアップの数社が国際投資家50人に紹介されました。日本の投資家の参加もありました。今後のスタートアップキャピタルイベントに関する情報はこちらから。
- フェイスブック日本語版開始**：日本語でのコミュニケーションを！というビジョンに忠実に、北欧テックとスタートアップに関するフェイスブック日本語版を立ち上げました。リンクはこちらから。

北欧ニュースダイジェスト

- DK フィンテック企業DigiShares、日本の投資家からおよそ4700万円の新規投資を確保。
- DK 銀行向けのSAASを提供するSubaio、シリーズA投資ラウンドでマスターカード元社長から約5億2000万円を調達。
- DK 被雇用者のためのフィードバックプラットフォームPeakonをWorkdayが約764億9100万円で買収。
- SE スウェーデン北部地域に建設される化石燃料を使用しない製鉄所H2 Green Steel、Cristina Stenbeck や Daniel Ekなどの投資家グループから約65億1300万円を調達。
- SE 自動車保険会社向けにAIベースでリスク予測を行うGreater Than、Cuartoからの直接株式発行で約17億5800万円を調達。
- NO サステナブルに廃棄物処理を行うための追跡プラットフォームの運営会社Waste IQ、約3億9000万円を調達。
- NO/FI WhiteboardをKahootが約7億8200万円で買収。
- EE 蓄電デバイスウルトラキャパシタ開発を手がけるSkeleton Technologies、丸紅が日本・アジアでの販売代理店として提携。

島田 達朗さんインタビュー

日本や海外のイノベーションエコシステムの投資家・起業家としてのご自身の役割と活動について教えてください。
起業家としてはコネヒト株式会社を設立して「ママリ」というアプリを開発しました。700万人以上の「ママ」をつないで、妊娠・出産・育児に関する情報を発信しています。エンジェル投資家としてはこれまでに、アジア、欧州、アフリカ、中南米、北米など世界で25社を超えるスタートアップを支援してきました。



名前: 島田 達朗
 役職: エンジェル投資家、シリアルアントレプリナー
 所在地: 日本、東京
 連絡先: @tatsushim_en (Twitter)

数年前に世界旅行をされた後に、多くの海外スタートアップ企業に投資されていますね。
私は世界一のアプリを作れるようになるのが夢でした。ただずっと日本で生活して海外で暮らした経験が一度もなかったため、2019年6月に世界40カ国60都市を訪ねる世界旅行に出ました。たくさんの素晴らしい出会いに恵まれ、世界中にネットワークができました。世界の人々や文化への理解が深まり、他国のスタートアップに投資することでさらに自分の視野が広がりました。

なぜ北欧のエコシステムや市場に関心か？

私は北欧との個人的な縁がありまして、友人もいますし、私の姉妹がスウェーデンに住んでいたこともあります。でもそれだけではなく、北欧諸国と日本は多くの共通点があると思います。どちらも経済が成熟し、優れた医療制度があり、高齢化社会を迎えています。このような類似点があることから、日本は北欧から学ぶことができると考えます。北欧のスタートアップは、Kahoot、Spotify、Unity、Supercellなどの企業のように評判も良く、それも私が投資先に北欧スタートアップを選んだ理由の1つです。私のポートフォリオ企業の1社であるAttractive AIは、つい最近日本に進出して販売を開始し、販売代理店のビジネスパートナーも確保しています。

北欧テック企業が日本市場に参入する際の一番の障壁は？

3つ考えられます。まずは言葉の問題です。日本語でビジネスができることが大事です。2つ目は日本文化の特異性です。例えば日本語の「大丈夫」は「イエス」の意味ですが、「ノー」を意味することもあります。日常の会話でも誤解が生じることはよくあり、文脈を正しく読み取る必要があります。アメリカや欧州のようにコミュニケーションが直接的ではないからです。3つ目は有力な地場企業の存在です。ソニー、任天堂、トヨタなど既存の大企業が市場を独占しているため、日本市場への参入に協力してくれる国内のパートナーは必須でしょう。

お知らせ

- アクセラレーター** [Open Network Lab 23rd Batch シードアクセラレータープログラム](#)
日本のエコシステムの中でもアクセラレータープログラムのパイオニア的存在のデジタルガレージが開催する、シードステージスタートアップ向けプログラム。テーマ不問、日本国外のスタートアップ企業もリモートで参加可能。プログラム実施期間は2021年7月から10月まで。応募締切4月30日。
- 研修プログラム** [GET READY FOR JAPAN](#)
日欧産業協力センターが開催する2週間のオンラインプログラム。日本式ビジネスの進め方が詳しく学べる。出入国制限の解除を待つ間に日本への事業参入が準備できるので北欧スタートアップ企業にも勧めたいプログラム。参加費無料。応募締切4月15日。

編集者

- ピーター・ヨハンセン**
プロジェクトマネジャー
pj@asia-house.dk
- ユリアン・森江・原・ニルセン**
日本担当コンサルタント
jni@techbbq.org

INNOVATION LAB ASIA

「イノベーション・ラボ・アジア」はデンマーク産業財団の支援の下でAsia Houseと TechBBQが共同で運営するプロジェクトです。詳しい内容については以下からご覧ください。

報告書(日本関連)



[全ての報告書を見る](#)

