

ジェトロ・ロンドン発

アイルランド・スタートアップエコシステム最新動向レポート



英語圏、若い労働力、低廉な法人税を背景に、GAF A も開発拠点を構えるアイルランドについて、そのスタートアップエコシステムの最新動向を全 6 回に渡ってご紹介します！

< 各号掲載内容 >

Vol.1 アイルランド・テック・ハブ-アイルランドのイノベーションを支える拠点

Vol.2 アイルランドでの会社設立-アイルランドのスタートアップ・サポート

Vol.3 アイルランドのスタートアップエコシステムにおける新たなトレンド

Vol.4&5 アイルランドでスケールアップした海外スタートアップの
ケーススタディ（VISUA、AYLIEN）

Vol.6 アイルランドでビジネスを行う際の文化的なニュアンス

※一部変更する場合もございます。あらかじめご了承ください。

< 執筆協力 >

PorterShed

アイルランド第三の都市であるゴールウェイに拠点を置く、スタートアップインキュベーション施設。非営利団体のゴールウェイシティ・イノベーション・ディストリクト CLG が運営する。これまで、65 社以上の企業が入居し、会員企業は 3,600 万ユーロの投資資金を調達した。同団体 CEO の Mary Rodgers 氏はアイルランド各都市のスタートアップエコシステムをつなぐ、アイルランド・テック・ハブ・ネットワーク（ITHN）のチェアパーソンを務める。

< 掲載内容に関するお問合せ先 >

ジエトロ・ロンドン Invest Team 担当：伊藤、米原

Ldn_Invest@jetro.go.jp

Vol.1「アイルランド・テック・ハブ - アイルランドのイノベーションを支える拠点」

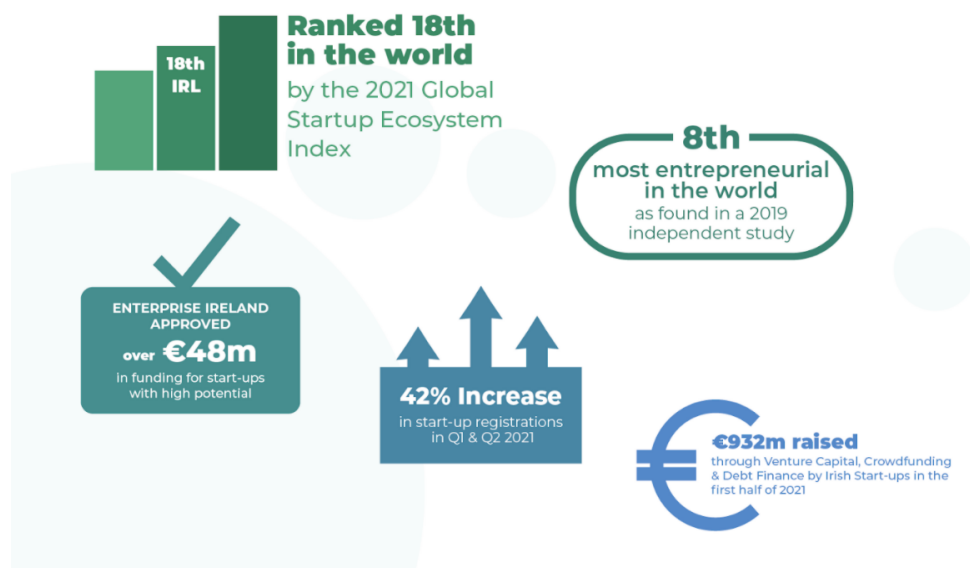
(仮訳)

(2022年2月16日)

概要

アイルランドは日本と同じように、小さな島国でありながら、大きな考えを持ったイノベーターがたくさんいる国です。実際、両国の共通点はそれだけではありません。両国は、スタートアップ・シーンで波紋を広げる大きな可能性を秘めた国なのです。日本のスタートアップの視点から見ると、アイルランドの魅力の一つは、アイデアを進化させ、良い変化をもたらすことに熱心な、教育を受けた若いプロフェッショナルの深い人材プールであることは間違いないでしょう。これにアイルランドのコミュニティ、コラボレーション、そして国中に張り巡らされたネットワークが組み合わさると、日本のスタートアップ企業や投資家がアイルランドを魅力的な投資先として捉えるのは簡単なことでしょう。さらに、ヨーロッパで最も西に位置する国でありながら、ヨーロッパ大陸やその他の地域と強いつながりを持つのは、広範囲に渡って人脈を持つディアスポラのおかげです。現在の状況を見れば、アイルランドがハイテクベンチャー企業の成長にいかほど魅力的であるかがわかります。2021年上半期の数字によると、アイルランドのスタートアップ企業は、ベンチャーキャピタルからの助成金、クラウドファンディング、デットファイナンスを通じて 9億3200万ユーロを調達し、これは記録的な額となっています。さらに、政府機関であるエンタープライズ・アイルランドは、高い可能性を持つスタートアップ企業に対して4800万ユーロ以上の資金を承認しました。これらの数字は、創業者の技術革新への意欲と、政府や投資家のアイルランドを拠点とする技術系企業への支援意欲を示すものです。つまり、アイルランドのスタートアップエコシステムは繁栄しており、2021年の数字では、2020年の同時期と比較して、最初の2四半期で スタートアップ企業の登録が42%増加していることが強調されています。アイルランドは、2030年までに世界のトップ10に入る起業家国家になることを目標としており、2019年の調査では、世界で8番目に起業家精神が旺盛な国という結果が出ており、良い方向に進んでいることがわかります。また、アイルランドと日本の比較では、2021年の グローバル・スタートアップ・エコシステム・インデックス で、アイルランドは世界18位、日本は21位となっており、今後、お互いにどのようなメリットがあるのかを示しています。

Irish Start-up Statistics



テックハブの全国ネットワーク

アイルランド・テック・ハブ・ネットワーク（ITHN）は、アイルランドの進化するハイテク・エコシステムの鍵を握る存在であり、地域の連携によってスタートアップ企業やスケールアップ企業が発展している輝かしい例です。日本政府がスタートアップシティブロジェクトを立ち上げ、8つの都市をハブとして日本のスタートアップエコシステムを活性化させようとしていることと、斜めから比較することができます。ITHNは、アイルランドのスタートアップ企業がイノベーションを加速させるために必要なリソースやサポートにつながることを支援します。2019年に設立されたITHNは、地域の固有技術に多く焦点を当てていますが、外国直接投資（FDI）も奨励しています（FDI企業がアイルランドでスケールアップしながら、最終的に長期的な雇用を生み出すサポートの恩恵を受けるという共生関係を通じて）。ITHNは、アイルランド各地にある6つの地域拠点で構成されています。ベルファストのオルメオ・バース、ゴールウェイのポーターシェッド、ダブリンのドッグパッチ・ラボ、ケリーのRDIハブ、コークのラドゲートトリパブリック・オブ・ワークの6拠点がその先導役を担っています。これらのトップレベルのハブを合わせて、地域全体でスタートアップ企業やスケールアップ企業を支援するために連携しています。ITHNは、アイルランドの強力なネットワーク・コミュニティを再確認させてくれます。これらの地域拠点はそれぞれ、アイルランドが新興企業にとって総合的に強力であり続けるよう、新興企業を支援するという使命のもと、協力し合っているのです。ITHNを通じて、投資家の紹介、知識の共有、ネットワーキングの機会、技術イベントなどを技術系起業家（フィンテック、アグリテック、医療技術、持続可能性のために技術を使用する企業など多数）が利用できます。また、アイルランド政府が主導するConnected Hubsは、遠隔地での作業スペースを提供す

るもので、通常、遠隔地での作業スペースの提供に重点を置いています。ITHN ハブ以外の地方でスタートアップに関わる多くの人々にとって重要な役割を果たすでしょう。



アクセラレータとプレ・アクセラレータ

Dogpatch Labs、PorterShed、Republic of Work、RDI Hub など、これらのハブのサブセクションは、NDRC の一部です。NDRC¹は、技術系起業家に特化した全国規模のスタートアップアクセラレータプログラムで、創業者を初期段階から成長・規模拡大に至るまで支援するスタートアップパイプラインを有しています。プログラムには、ファウンダー・ウィークエンド（Founder Weekends）：同じ志を持つ起業家が集まり、一晩で会社を立ち上げるためのレーザーフォーカス・ワークショップ形式の会合が含まれます。NDRC マスタークラス：技術革新を促進するための特定のトピックに関するガイダンスと情報を提供します。また、NDRC はプレ・アクセラレータも提供しています。これは、メンターシップ、製品開発、指標分析などを通じて、スタートアップ企業を次の段階へと導くための 6 週間のプログラムです。このプログラムは、SAFE（Y Combinator によって開発された将来の株式に関する安全な契約）を通じての 10 万ユーロの投資を含む価値あるプログラムを提供するアクセラレータの準備として理想的なものです。重要なのは、NDRC のプログラムは、アイルランドで起業し、規模を拡大し、ビジネスを行う場所としてアイルランドに注目している日本の新興企業などの国際企業も利用できることです。実際、海外からの参加は歓迎、奨励されています（NDRC のアクセラレータに合格した企業の約 20% は海外の新興企業です）。

¹ 2007 年にナショナル・デジタル・リサーチ・センターとして設立されました。

成功の焦点：スタートアップと雇用

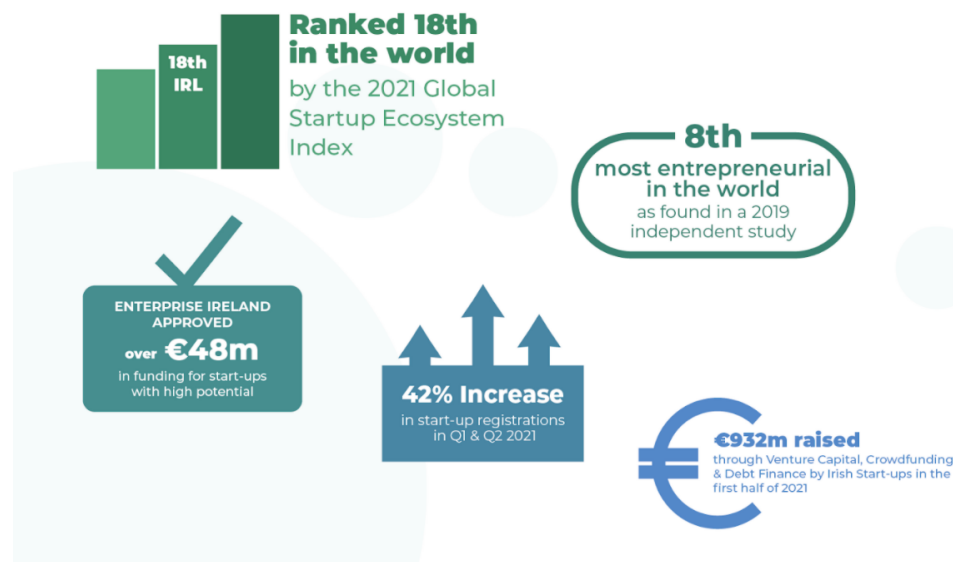
このような技術へのミクロな視点は、国家規模で雇用を創出するためのマクロな枠組みの一部なのです。すでに、それぞれのハブから多くのサクセスストーリーが生まれ、多くの卒業生が大きな勝利を収めています（AltoCloud、Nuritas、MartEye、Kappture はほんの一例です）。PorterShed と Irish Tech Hub Network の CEO である Mary Rodgers 氏は次のように説明しています。「PorterShed は、他の ITHN ハブとともに、技術系スタートアップ企業を支援しています。アイルランドの技術革新の進化に不可欠な存在であることを嬉しく思います。新興企業の成功は私たちの誇りであり、アイルランドは、土着のアイデアが発芽し成長する場として、また、海外の創業者がアイルランドにやってきて革新者となつたり、アイルランド独自の機会領域に手を広げていく場として魅力的な場所なのです」。例えば、ゴールウェイの PorterShed は、スタートアップ企業やスケールアップ企業の支援により、約 830 人の雇用創出に直接貢献しています。エンタープライズ・アイルランド (EI) は、アイルランド全土の技術革新を推進する政府機関であり、有望な新興企業に対し、主要な資金援助、研究革新の専門知識、開発・戦略に関する指導などを提供しています。

Vol.1 Irish Tech Hubs - Profiling Innovation in Ireland

Overview

Much like Japan, Ireland is a small island nation full of big-thinking innovators. Indeed, that's only the beginning of their shared similarities - both are countries with huge potential to make waves in the start-up scene. From a Japanese start-up perspective, one of the key draws about Ireland is surely the deep talent pool of young, educated professionals who are keen to evolve ideas and make change for good. Combine this with Ireland's sense of community, collaboration, and a connected, local network that stretches across the country, and it's easy to see why Japanese start-ups, and indeed investors, ought to view it as an attractive destination. Furthermore, although positioned as the most westerly country in Europe, it has strong links to the continent and the rest of the world thanks to its far-reaching and well-connected diaspora. One look at the current state of play shows how inviting Ireland is for tech start-ups to grow. Figures from the first half of 2021 show that Irish start-ups raised €932m through venture capital grants, crowdfunding, and debt finance - a record amount. Additionally, government body, Enterprise Ireland approved over €48m in funding for start-ups with high potential. These figures go some way to showcasing the appetite founders have for innovating, and also the willingness of government and investors to back Irish-based tech firms. In short, the Irish start-up ecosystem is flourishing, something highlighted by figures from 2021, where the first two quarters showed a 42 percent increase in start-up registrations when compared with the same period from 2020. The sector's hotbed status is thanks to a wide array of start-ups; indeed, Ireland's overall ambition is to become a top 10 entrepreneurial nation in the world by 2030 - as recently as 2019, an independent study found it the 8th most entrepreneurial in the world, which indicates that it is trending in a positive direction. Another comparison between Ireland and Japan, which shows how they can benefit each other moving forward, can be seen in the 2021 Global Startup Ecosystem Index which ranks Ireland 18th in the world, with Japan sitting at 21st.

Irish Start-up Statistics



A national network of tech hubs

Key to Ireland's evolving tech ecosystem is The Irish Tech Hub Network (ITHN), a shining example of how start-ups and scale-ups are being developed through regional collaboration. We can make an oblique comparison with the [Startup City Project](#) created by the Japanese government to have eight cities acting as hubs to help kickstart the country's start-up ecosystem. The ITHN helps Irish start-ups connect to the resources and supports they need to supercharge innovation. The ITHN, founded in 2019, focuses a lot on regional indigenous tech but it also encourages Foreign Direct Investment (FDI) (through a symbiotic relationship where FDI companies scale in Ireland while benefiting from the support that will ultimately create long-term jobs). The ITHN consists of a half-dozen regional hubs located around the island. Ormeau Baths in Belfast, PorterShed in Galway, Dogpatch Labs in Dublin, RDI Hub in Kerry, and Ludgate and Republic of Work in Cork are the six centres leading the way. Altogether, these top-tier hubs are collaborating to support start-ups and scale-ups regionally. The ITHN again underlines Ireland's strong networking community - each of these regional hubs work together in their mission to assist start-ups so that Ireland continues to be collectively strong for start-ups. Through the ITHN, investor introductions, knowledge sharing, networking opportunities, tech events, and more are available to tech entrepreneurs (including FinTech, AgriTech, MedTech, companies using tech for sustainability purposes and so many others). Additionally, ConnectedHubs is a government of Ireland initiative offering remote working spaces; these are typically focused on providing remote working spaces, but would be key to many of those in regional areas outside the ITHN Hubs who are involved in start-up work.



Accelerators and pre-accelerators

A subsection of these hubs, including Dogpatch Labs, PorterShed, Republic of Work, and RDI Hub, is part of the NDRC. The NDRC² - a national startup accelerator programme focused on tech entrepreneurs - has a startup pipeline supporting founders from the earliest stages right through to growth and scale. Programmes include Founder Weekends: laser-focused workshop-style gatherings for like-minded entrepreneurs to start companies overnight. NDRC Masterclasses provide guidance and information on specific topics to foster tech innovation. The NDRC also offers Pre-Accelerators: six-week programs designed to get start-ups to the next

² Originally established as the National Digital Research Centre in 2007

phase of their development, through mentorship, product development, metric analysis, and more. These are the ideal preparation for the accelerators which offer a valuable programme including a €100,000 investment through a SAFE instrument (developed by Y Combinator, the safe agreement for future equity reduces legal fees, offers the investor a discount on a future price round, and removes the negotiation over valuation - so the start-up gets a fairer deal). Importantly, NDRC's programmes are available to international companies (like Japanese start-ups) looking to Ireland as somewhere to start, scale, and do business in Ireland - indeed, international involvement is welcomed and encouraged (approximately 20 percent of those accepted to NDRC accelerators are international start-ups).

Focusing on success: start-ups and jobs

This micro-focus on tech is all part of a macro framework designed to create jobs on a national scale. Already, there have been many success stories emerging from each of these hubs and a number of alumni have already achieved great triumphs (AltoCloud, Nuritas, MartEye, and Kappture are just a few). CEO of the PorterShed and Irish Tech Hub Network Mary Rodgers explains: "The PorterShed, together with the other ITHN hubs, champion tech start-ups. We're delighted to be integral to the evolution of Irish tech innovation - startups' success is our pride, and the country is an attractive place for both indigenous ideas to germinate and grow, as well as for international founders to come, connect with innovators and branch out into the unique opportunity areas that Ireland offers." By way of example, Galway's PorterShed has directly helped to create approximately 830 jobs thanks to its support of start-ups and scale-ups. Tying everything together is Enterprise Ireland (EI), a government body driving tech innovation across the country by providing key funding supports, research innovation expertise, guidance on development and strategy, and more for high-potential start-ups.

Vol.2 アイルランドでの会社設立 - アイルランドのスタートアップ・サポート

(仮訳)

(2022年3月3日)

概要

アイルランドのスタートアップエコシステムが成長を続けていることは、アイデアのための肥沃な土壌を探している日本人創業者にとっても喜ばしいことです。これは、最近の規制緩和によるものもありますが、起業のハブとしてのアイルランドの適性によるものも大きいのです。アイルランドは伝統的に外国直接投資（FDI）を誘致しており、魅力的な経済政策や IDA Ireland などの機関を通じて誘致を続けていますが、自国での種まきにますます力を注いでいます。すでに2018年以降、Workhuman、Intercom、Fenergo、LetsGetChecked、Stripe、Flipdish と、6社のユニコーン（評価額10億ドル以上の新興企業）が誕生し、テックシーンがいかに急速に拡大しているかが浮き彫りになっています。2021年の日本では、IPO（新規株式公開³）前のテックユニコーンがほぼ同数存在しており、その第一号は2016年半ばに誕生しています。アイルランドのユニコーンは依然として珍しく、本当の成功が叫ばれるようになるまでには、一見すると見えない多くの仕事が舞台裏で行われています。しかし、重要なのは、政府からの資金援助と独立した組織からの重要なサポートが、アイデアを軌道に乗せ、将来のユニコーンの創出のための強固な基盤を提供することです。

支援

国際的な観点から見ると、アイルランドはユニークな新興企業を設立するのに魅力的な選択肢と言えます。例えば、LEO (Local Enterprise Office) は、最近起業した、または現在開発中の従業員10人以下の企業を支援する政府機関です。この組織は、メンタリング、助成金（フィジビリティスタディ、事業拡大、アジャイルイノベーションなど）などを提供しています。LEOは基本的に初期段階のスタートアップ企業を対象としており、アイルランドには北はドニゴールから南はコークまで、約31のオフィスが存在します。スタートアップ企業やスケールアップ企業を支援するもう一つの重要な組織が Scale Ireland です。この組織は2,000社以上の企業の支援に注力しており、そのうち900社以上がダブリン以外の国に拠点を置いています。主要な政策への認識、助成金情報、重要なステークホルダーと

³ インキュベイトのゼネラルパートナー、ポール・マキナーの生の声。“2021年初頭の時点で日本のユニコーンは6、7社だった。しかし、IPOの翌週（つまりIPO後すぐに評価額10億ドルを達成した企業）を含めると2021年初頭の時点ですでに25社を越えていた”と。

の関わりを持つとする姿勢により、イノベーションに有利なエコシステムを育成しています。右の画像からわかるように、政府機関だけでなく、アイルランドのファンドもかなり多く、スタートアップ企業の支援を行っています。さらに、国際的な資金提供者もかなりいます。Scale Ireland の CEO である Martina Fitzgerald は、国の支援強化を強く支持しており、もっとできることがあると信じています。しかし、彼女はこうした課題は Scale Ireland のような組織を通じて克服できると考えており、また創業者が本物の方法で創業者仲間にサポートを求めればよいと考えています。「経験豊かで、自らも創業者であり、落とし穴をくぐってきた人のところに行くことです。初期の決断が将来の妨げになったり、予期せぬ結果を招いたりしないようにしたいものです。どのスタートアップ企業も、設立当初から将来にわたって、資金調達を増やしたいと思っています。」

実際、企業省、欧州投資基金、アイルランド戦略投資基金が支援する 9000 万ユーロの新興企業投資ファンド のような資金調達への道を開くのは、Scale Ireland 社のロビー活動によるものです。



その他のスタートアップ・リソース

さらに、startinireland.com は、特定の資金源、アクセラレータプログラム、ワークショップなどに創業者をリンクさせる直感的なツールとなっています。TechIreland は、技術革新を推進し、最終的に新興企業をグローバルに紹介できるようにすることを目的としています。StartupIreland もまた、アイルランドのハイテク産業への参入を目指す国際的なプロフェッショナルを支援することを目的とした組織です。

右記からわかるように、AYLIEN はアイルランドで成長した国際的なスタートアップの顕著な例であり、Parsa の会社は、外国人がこの国で成功することがいかに可能であるかを強調しています。

さらに、[ニューフロンティア社](http://NewFrontier) は、多くの IT 企業や技術系大学と連携し、アイデアの形成段階にある起業家がビジョンを現実のものにするための支援を行っています。同じ目標で結ばれているこれらの新興企業支援団体は、すべてが提携しているわけではありませんが、アイルランドのイノベーターを熱心に指導しています。これらすべての鍵を握るのは、主要な資金提供、研究開発の専門知識、開発や戦略に関する指導などを行い、技術革新を推進する政府機関である [Enterprise Ireland](http://EnterpriseIreland)

Parsa Ghaffari が設立した AYLIEN は、アイルランドで規模拡大に成功した国際的なスタートアップ企業です。Parsa はイラン出身で、AI ニュースプラットフォームを軌道に乗せるためにアイルランドに移住しました。彼はアイルランドがビジネスを成長させるのに最適な繁殖地であると考え、現在では 30 人以上の従業員と数万人のユーザーを抱えています。AYLIEN については、後日、ケーススタディとして詳しくご紹介いたします。

(EI) です。EI は、最新の戦略計画の一環として、「有望かつ急成長している HPSU (ハイポテンシャル・スタートアップ)」の数を 20% 増加させることを目標としており (これは、参入方法を探している海外の創業者の耳に心地よいものでしょう)、EI が目に見える結果をもたらすイノベーションの推進に専念していることは明らかです。そのため、3 年以内に 10 人の雇用と 100 万ユーロ相当の輸出売上を創出する可能性のある企業を対象に、HPSU 支援の枠組みを提供し続ける。このプログラムの対象となる新興企業は、国際的な事業拡大に向けた最高水準のガイダンスを受けることができます。また、HPSU の要件を満たさない企業には、新興企業育成計画を策定するか、各企業の潜在能力を引き出すことができる他の機関を紹介することもあります。EI は、ビジネス・エンジェル、ベンチャー・キャピタル、シード・ファンド、その他の個人投資家への紹介も手配できます。

資金調達

アイルランドのスタートアップ企業がよく通る道は、Enterprise Ireland を通じてニューフロンティア資金 (15,000 ユーロ) を申請してから、同じく Enterprise Ireland を通じてコンペティティブ・スタート資金 (50,000 ユーロ) に応募することです。企業が確立された地位を得ることができれば、確立された中小企業向け資金、さらにその先の資金を申請することができます。資金を確保するには十分な注意と忍耐が必要ですが、粘り強く取り組みれば報われるでしょう。これと相まって、エンジェル投資は増加傾向にあります。2021 年末、Halo Angel Business Network は、エンジェル投資家が昨年、アイルランドのスタートアップ企業や起業家に約 1820 万ユーロを投じたと指摘しています。

ベンチャーキャピタルの投資額

アイルランドでは、2021 年の後半にかけて、アーリーステージのスタートアップ企業に対するベンチャーキャピタル投資への「新たな関心」が高まっています。これは、最近の日本で起きていることとよく一致していると、Incubate のゼネラルパートナーであるポール・マキナーニは説明します。「昨年のベンチャーキャピタルの投資額は 72 億ドル程度で、2020 年の約 2 倍ですが、それでも米国の 40 分の 1 程度にすぎません。VC の資金調達は、スタートアップが上場を視野にいれる前に追加でもう 1 ラウンドの資金調達をするような形で進めば、健全と表現できるほど成長していると考えます。そして、アイルランドと日本はここで同じように並んでいますが、アイルランドは人口が少なく、優れたスタートアップのアイデアが成功しやすい市場であると言えるかもしれません。

未来

その他、独自の支援もあります。また、女性起業家の育成を目的とした EMPOWER プログラム、18 ヶ月のプロジェクトに 67,900 ユーロの資金を提供する InterTradelreland、フェローシップやその他の学術コースを通じて新しい技術の開発を支援する TechInnovate など、独自の支援も行っています。日本から見ると、アイルランドで多くの起業家のアイデアや技術系スタートアップが成功し、今後も成功し続けるのは、こうした助成金や実質的な支援によるものだ

ということがわかり、勇気づけられます。アイルランド各地にあるハイテクハブやスタートアップ支援のネットワークと合わせると、アイルランドが、あらゆる種類の先駆的なスタートアップ企業が国内外での成功を収めるための肥沃な土壌を提供していることは明らかでしょう。

Vol.2 Setting up in Ireland - Irish Start-up Supports

Overview

Japanese founders looking for fertile ground for their idea will be delighted that the Irish start-up ecosystem is in a state of growth. Some of this has recently been due to the easing of restrictions, however, much is due to Ireland's suitability as an entrepreneurial hub. While Ireland has traditionally invited Foreign Direct Investment (FDI) - and is continuing to do so through attractive economic policies and agencies like IDA Ireland - it is increasingly focused on sowing its own seeds. Already, there have been six Irish unicorns (start-ups valued at or higher than \$1bn) - Workhuman, Intercom, Fenergo, LetsGetChecked, Stripe, and Flipdish - since 2018, highlighting just how rapidly the tech scene has expanded. Comparatively, in 2021, Japan had approximately the same number of tech unicorns prior to IPO (Initial Public Offering)⁴ - the first of which came into existence in mid 2016. Irish unicorns remain rare; a lot of seemingly invisible work goes on behind the scenes before any real successes can be shouted about. Importantly, though, government funding and crucial support from independent bodies are what get ideas off the ground, providing solid foundations for future unicorns to emerge.

Support

From an international perspective, Ireland is an attractive option to found a unique start-up - largely because the country is riding the crest of a tech wave. For example, the Local Enterprise Office (LEO) is a government body that assists businesses with 10 or fewer employees recently started up or currently undergoing development. This organisation offers mentoring, grants (including ones for feasibility studies, business expansion, agile innovation), and more. The LEO is essentially for start-ups at the earliest stages - there are some 31 of these offices in Ireland, from Donegal in the north to Cork in the south. Another key organisation supporting start-ups and scale-ups is Scale Ireland. This body is focused on supporting over 2,000 companies, more than 900 of which are based outside Dublin. Key policy awareness, grant information, and a willingness to engage with important stakeholders allows them to nurture an ecosystem that is favourable to innovation. As we can see from the image on the right, there are also quite a number of active Irish funders, in addition to the government bodies, helping support start-ups. Moreover, there are quite a few international funders, too. Still, though, a challenge for start-ups in Ireland can sometimes revolve around securing funding - Martina Fitzgerald, CEO of Scale Ireland, is a big advocate of increased State support, and believes that more can be done. However, she believes these challenges can be overcome through organisations like Scale Ireland, but also if founders seek support from fellow founders in authentic ways: "Go to someone who is experienced and a founder themselves who has navigated the pitfalls. They will tell you the best options; you want to make sure that the early decisions you make don't hinder you in the future or have unintended consequences. Every start-up at the beginning and



⁴ Firsthand quote from General Partner at Incubate, Paul McInerney: "As of early 2021, there were six or seven Japanese unicorns - but if you count the week following IPO (i.e. companies that hit a \$1 billion valuation very soon after IPO) the number as of early 2021 was already over 25".

into their future is looking for increased funding - that's not going to change." Indeed, Scale Ireland's lobbying is what paves the way for funding like the recently announced €90m start-up investment fund to be backed by the Department of Enterprise, the European Investment Fund, and the Irish Strategic Investment Fund.

More Start-up Resources

Additionally, startinireland.com is an intuitive tool that links founders to specific funding sources, accelerator programmes, workshops, and more. TechIreland are focused on driving tech innovation with the view to ultimately readying start-ups for a global introduction. StartupIreland is another organization aimed specifically at helping international professionals keen to join the tech sphere in Ireland.

As we can see from the sidebar on the right, AYLIEN is a stand-out example of an international start-up that scaled in Ireland, and Parsa's company highlights how possible it is for foreign nationals to succeed in this country.

Additionally, New Frontiers works in tandem with a number of ITs and technological universities to help entrepreneurs in the formative stages of ideation to transform visions into realities. Bonded by the same goal, though not all affiliated, these start-up supporters are keen to guide Ireland's innovators. Key to all of this is Enterprise Ireland (EI), the government body driving tech innovation by providing key funding, research innovation expertise, guidance on development and strategy, and more. As part of their latest strategy plans, EI have targeted an increase of 20 percent in the number of 'prospective and fast-growing HPSUs' (high-potential start-ups) (something that should be music to the ears of international founders looking for a way in), so it's clear that they are dedicated to driving innovation that delivers tangible results. To help achieve this, they will continue to offer a HPSUs support framework for those with the potential to create 10 jobs and €1m worth of export sales within three years. Start-ups eligible for this programme will benefit from best-in-class guidance designed to get start-ups ready to scale internationally. Those that don't quite meet the HPSUs requirements may either be placed on a start-up development plan or introduced to other bodies that can help deliver the potential of each business. EI can also arrange introductions to business Angels, venture capitalists, seed funds, and other private investors.

AYLIEN, founded by Parsa Ghaffari, is an international start-up that successfully scaled in Ireland. Parsa is originally from Iran, and moved to Ireland to get his AI news platform off the ground. He saw Ireland as the perfect breeding ground to grow the business, and they now have over 30 employees and dozens of thousands of users. We'll look at AYLIEN in more detail for one of our case studies later in the series.

Funding Access

A well-worn path for start-ups in Ireland is to apply for New Frontiers Funding through Enterprise Ireland (€15,000) before applying for the Competitive Start Fund (€50,000) - also Enterprise Ireland. Once a company has earned an established status, they can apply for Established SME Funding and beyond. Securing funding takes due diligence and patience, but the rewards are there for those who persist. Coupled with this, Angel investments are trending upwards. In late 2021, the Halo Angel Business Network indicated that angel investors put some €18.2 million into Irish start-ups and entrepreneurs last year.

Venture Capital Investments

In Ireland, towards the back-end of 2021, there was "renewed interest" in venture capital investments into early-stage start-ups. That lines up nicely with what's been happening in Japan of late, as General Partner at Incubate, Paul McInerney explains: "I'd say Japan is heading in

the right direction - but with still a lot of headroom for growth - VC investments last year were somewhere in the range of \$7.2 billion USD - nearly double 2020 - however still roughly 1/40th of the US. Growth of VC funding has been what I'd describe as "healthy" in that the growth is primarily driven by startups doing on average an extra round of funding before looking to the public markets." And while Ireland and Japan are similarly aligned here, it could be argued that Ireland is a less populated market where excellent start-up ideas are more likely to succeed.

The Future

Other independent supports include: The EMPOWER Programme which focuses on growing female-led entrepreneurship; InterTradeIreland which offers €67,900 funding for 18-month projects; and TechInnovate helping to develop novel technologies through fellowships and other academic courses. From a Japanese perspective, it's encouraging to know that so many entrepreneurs' ideas and tech start-ups do and will continue to succeed in Ireland because of these grants and real supports. Combined with the network of tech hubs and start-up supports around the country, too, it's clear Ireland offers a fertile ground where all kinds of pioneer-led start-ups have achieved, and will continue to achieve, national and global success.

Vol.3「アイルランドのスタートアップエコシステムにおける新たなトレンド」

(仮訳)

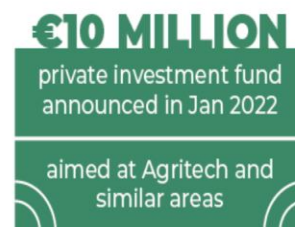
(2022年3月14日)

未来への再投資

アイルランドのエコシステムで事業を展開する企業の間で、急成長中のトレンドが数多く見られることは、アイデアを実現するため、あるいはある分野に資金を投入するためにアイルランドを訪れる海外のベンチャー企業や投資家にとって心強いことでしょう。アイルランドのスタートアップエコシステムにおける新たなトレンドの1つは、かつてスタートアップであり、その後規模を拡大した多くのハイテク企業が現在、スタートアップに再投資し、新しいイノベーションや破壊的技術の将来の成功を確かなものに行っていることです。

Stripe や Pointy など、アイルランドの最近のハイテク産業のサクセスストーリーを支えた創業者の多くが、現在または最近の新興企業への投資ラウンドに参加しています。アイルランドでは（資金調達の際にいくつか乗り越えなければならない障害があるものの）次代のハイテク産業のスターに投資しようという意欲が強く、これは将来にとって良い兆候です。この循環プロセスは明らかで、アイルランドのハイテク産業のサクセスストーリーが現在および未来のハイテク企業に資金を提供し、継続的に提供することが重要であり、それによって自立したハイテクエコシステムの構築に寄与している理由を浮き彫りにしています。ポビー・ヒーリー氏は、アイルランドのドローン配送サービス「Manna Drone Delivery」のCEO兼創業者で、アイルランドが活用する先進的な技術破壊を再び浮き彫りにしています。彼らは、カスタム開発されたドローンを使って、コーヒーや食料品などあらゆるものを日常の顧客に配達するビジネスです。同社のドローンが使用する最先端技術により、時速 80km にも達することができ、小売業者はより簡単かつシームレスに顧客のドアに直接商品をお届けができるようになりました。配達されるコーヒーも、ラテアートが施された状態で届きます。ポビーのユニークなアイデアは、Stripe の Collison 兄弟などからの出資によって、さらなる推進力を得ました。ポビーは投資のサイクルは自然な流れだと考えています。

「もしあなたが創業者で、何か大きなものを作り上げたなら、もう一度何かを作るか、自分の資金を他の会社や他のチームに投資して、自分自身を学ばせ、資金を稼ぐ方法を探し始めるのが自然なことです。これは利他的なものではまったくなく、大きなエグジットを迎え、たくさんのお金を手に入れ、やるべきことを探して



いるのであれば、自然な流れだと思います。そして、そのやるべきことのひとつが、次の波への投資を始めることです。その方がよりスケラブルだからです。

「私が企業に投資するのは、それが私の義務や責務だからではありません。良い創業者を支援し、彼らから学んだり、彼らを助けたりすることで、資金を稼ぐことができるからだ...それは自然な流れだ」とボビーは言う。

持続可能なアイルランド

Manna 社のドローンは電動で排出ガスゼロ、配送用に使われる糸は完全に生分解性であるなど、最先端の技術を駆使して、アイルランドの新興企業がいかに持続可能性に取り組んでいるかを示している。このことは、アイルランドで見られる全体的な主要トレンド、すなわち多くの新興企業が ESG 分野をターゲットにしていることにつながります。中には、環境と持続可能性のソリューションに特化している企業もあります。例えば、アイルランドに拠点を置くソフトウェア会社 Diligent は、サステナビリティ・レポート・ソフトウェア（リムリックの Accuvio が作成）を提供しており、数千種類の排出物に関するサステナビリティ・レポートやカーボンレポートの作成に注力しています。このソフトウェアは、企業が環境への影響を測定するのに役立ち、二酸化炭素排出量を削減し、環境に配慮した積極的なビジネス決定を下す方法を簡単に見つけることができるようになります。

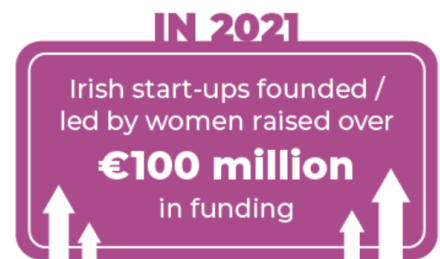
最終的にアイルランドは地理的にも、新興企業のエコシステムという点でも、環境に真の成果をもたらすのに適した場所にあると言えます。ブルーカーボン・アイルランドは、ゴールウェイのポーターシェッドに拠点を置き、スティーブン・タモンとフィン・デラニーによって設立された新興企業で、ポジティブなインパクトを与えることを目的としています。サステナビリティの専門家であるハビエル・サントヨが顧問を務めるブルー・カーボン・アイルランドは、大気中の炭素を隔離する方法として、海藻の養殖を目指しています。彼らは、他の海洋生物を育成し、大気中の炭素レベルを簡単に削減できる浮体式農場を設置したいと考えています。海苔の養殖業者と一緒に、業界の専門家の知識を活用して、養殖場を設置することを検討しています。この技術は、炭素クレジットの測定に特化しており、この革新的なアイデアは、持続可能な分野における真のリーダーとしてのアイルランドの可能性を示しています。共同設立者のスティーブン・タモンは次のように説明します。「私たちが使用する技術は、炭素クレジットとサステナビリティの分野です。海藻を育てることで、大気中からどれだけの炭素が取り除かれたかを測定することができます。そして、それを炭素クレジットに変換することで、大きな収入源となり、アイルランドの気候変動に関する目標達成に貢献することができます。」

環境意識は、多くのアイルランドの新興企業にとって重要なテーマであることは間違いありません。エンタープライズ・アイルランドは、2030 年までに二酸化炭素排出量を最大 41%削減することを目指しており、上記のようなビジネスを支援することで、この目標を確実に加速させることができます。さらに、2022 年 1 月末に発表されたアグリテック関連

企業への 1000 万ユーロの民間投資ファンドのような支援は、政府外でもこのトレンドを普及させようという意欲があることを強く示しています。180 カ国の環境パフォーマンスを比較、分析、理解するための定量的基盤を提供する最新の環境パフォーマンス指数（EPI）を見ると、アイルランドと日本は比較的高い順位にあり、持続可能な意思決定への推進力を示していることが分かります。しかし、この特別な尺度では、アイルランド 16 位と日本（12 位）から引き離されています。とはいえ、アイルランド政府がパフォーマンスをさらに向上させる方法として環境主導型政策に的を絞っていることは明らかで、持続可能な新興企業の増加を成功させるための協調的な取り組みが行われていることは明らかです。

男女共同参画

アイルランドは男女平等という点ではまだまだですが、アイルランドのスタートアップ・エコシステムの中で目に見える真の変化が起きていることを示すポジティブな兆候が現れていることは明らかです。一目瞭然、アイルランドは女性プロフェッショナルが大きな成果を上



げる、より包括的な空間になりつつあり、統計も健全な方向に向かっています。2021 年、女性創業の企業に対する資金調達額は 2 億 3000 万ユーロに達し、その前の年の 2 倍を大きく超えている。前向きな動きですが、男女平等の観点からは、まだまだ達成すべきことがあります。

「より多くの女性起業家が誕生するよう、もっと努力する必要があるのです。だからこそ、地域サミットで持続可能性と多様性に関する特別なパネルを設置したのです」と、スケール・アイルランド CEO のマルティナ・フィッツジェラルドは述べています。

明らかに、財務的な数字の面では進展が見られます。マルティナが指摘するように、男女平等はまだトレンドとは言えないが、スケール・アイルランドのような組織はそれを実現しようと懸命に努力しており、近い将来、このセクターにおける男女平等の代表が確実に到達できるよう、多くの部分で正当な協調的努力がなされている。アイルランドでは、同国固有の技術系スタートアップのうち、女性の創業者はわずか 16%です。アイルランドにおける男女間の不均衡

⁵ 2022 年 3 月に発表された TechIreland のレポートによると、TechIreland.com に掲載されている 2968 社のインディグナス・テック企業のうち、女性の創業者はわずか 16%に過ぎないことが明らかになっています。

は、日本の状況とやや一致します（ただし、アイルランドでは上記のように前向きな兆候が見られます）。
Statista.com が公表した数字によると、日本の成人人口の 7.8% が起業に関わったことがあるが、女性はわずか 2.9% に過ぎません。ちなみに、少なくとも 1 人の女性創業者がいるスタートアップ企業の世界平均は 20% です（Statista のレポートによる）。この点では、アイルランドは日本より進んでいると言えるでしょう。

全体として、アイルランドには発展途上のポジティブな要素が数多くあり、イノベーションの取り組み、資金援助、ダイナミックに結びついたエコシステムの性質と相まって、日本のベンチャーを含む海外のスタートアップ企業がアイルランドに拠点を置き、飛躍的に成長するための魅力的な展望があることは間違いないでしょう。

Vol.3 Emerging Trends in the Irish Start-up Ecosystem

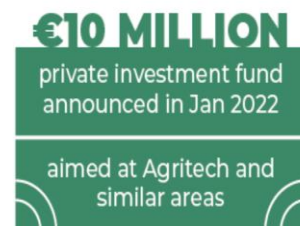
Reinvesting in the Future

For international startups and investors looking to Ireland as a destination to launch an idea or put money into a sector, it will be encouraging to know that there are a number of burgeoning trends visible among businesses operating in the Irish ecosystem. One particular emerging trend in the Irish start-up ecosystem is that many tech firms that were once start-ups and have since scaled are now reinvesting in emerging start-ups - and helping to ensure the future success of new innovations and disruptive technologies.

Many of the founders behind Ireland's recent tech success stories, including [Stripe](#) and [Pointy](#), are involving themselves in investment rounds for current and recent start-ups; the appetite to invest in the tech stars of tomorrow is strong in Ireland (in spite of some roadblocks to funding that need to be navigated around) - and that bodes well for the future. More imminently, it highlights a promising present. This cyclical process is clear and highlights why it's important that established Irish tech success stories have funded - and are continuing to fund - present and future tech companies, thus helping to create a self-sustaining tech ecosystem. Bobby Healy is the CEO and founder of [Manna Drone Delivery](#), a drone delivery service in Ireland that highlights again the leading tech disruption that Ireland is leveraging. They are a business that uses custom-developed aerospace drones to deliver everything, including coffee and groceries, to everyday customers. The cutting-edge technology used by their drones allows them to reach speeds of up to 80km/h, making it easier and more seamless for retailers to deliver products straight to customers' doors. Even the coffee they deliver will arrive with all of the latté art intact. Ultimately, Bobby's unique idea has been given extra propulsion through investment from the likes of Stripe's Collison brothers. Bobby views the cycle of investment as a natural evolution.

"If you're a founder and you've built something big - the natural thing is to either build something else again or start to look for ways to deploy your own capital to invest in other companies, other teams, to learn yourself and potentially make a few quid. It's not altruistic at all - it's a natural step for if you have a big exit, you have lots of money, and you're looking for things to do. And one of the things to do is to start investing in the next wave of things because it's more scalable.

"When I invest in companies, I don't do it because it's my duty or my obligation. I do it because there's an opportunity to make a few quid, back good founders, and learn from them or help them...it's a natural evolution," Bobby said.



A Sustainable Ireland

Manna Drone Delivery's use of leading tech also underlines how Ireland's start-ups are involved in sustainability - Manna's drones are electric and zero-emission, while their threads for lowering deliveries are totally biodegradable. This feeds into the overall key trend emerging in Ireland: many start-ups are targeting the ESG (Environmental Social Governance) space. Some are

focusing specifically on environmental and sustainability solutions. For example, Irish-based software firm Diligent has a Sustainability Reporting Software (created by Accuvio in Limerick) that is focused on generating sustainability and carbon reports for several thousand emission types. The software can help companies measure their environmental impact which makes it easier for them to lighten their carbon footprint and figure out how to make proactive, green-friendly business decisions.

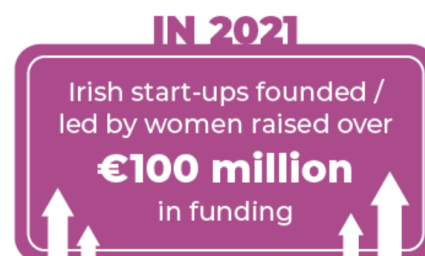
Ultimately, Ireland is well placed, geographically and in terms of its start-up ecosystem, to truly deliver real environmental results. [Blue Carbon Ireland](#) is a start-up company based in Galway's PorterShed, founded by Stephen Tummon and Finn Delaney, that is aiming to have a positive impact. Alongside sustainability expert Javier Santoyo in an advisory capacity, Blue Carbon Ireland are aiming to farm seaweed as a way to sequester carbon from the atmosphere. They want to nurture other marine life and set up floating farms that can easily reduce the level of carbon that's in the atmosphere. Together with seaweed farmers, they'll look to harness industry experts' knowledge in order to put farms in place. The tech they use focuses on measuring carbon credits, and this innovative idea highlights Ireland's potential as a true leader in the areas of sustainability. Co-founder Stephen Tummon explains: "The technology we'll be using is in the carbon credits and sustainability side. We'll use what science is out there and what's happening so that when seaweed is grown, we can measure how much carbon has been removed from the atmosphere. That's the real USP; seaweed farming is being done now, but there isn't a huge amount being done with carbon in mind, and how to measure the carbon Farm A has versus Farm B. Then we can convert that into carbon credits which is a big revenue stream and helps Ireland reach its climate goals, or it can help other countries if we export the carbon credits."

Environmental awareness is certainly a key focus of many Irish start-ups. It's also a priority for Enterprise Ireland: they aim to achieve up to a 41 percent reduction in carbon emissions by 2030, and championing business like those mentioned will surely accelerate that aim. What's more, backing like the €10m private investment fund [announced at the end of January 2022](#), for those involved in AgriTech and similar areas underlines quite strongly just how real the appetite to popularize this trend is outside government, too. When looking at the latest [Environmental Performance Index](#) (EPI), which 'provides a quantitative basis for comparing, analyzing, and understanding environmental performance for 180 countries', we can see that both Ireland and Japan rank relatively high which speaks to their push to make sustainable decisions. However, Japan edges Ireland (12th compared to 16th) in this particular scale. That said, it is clear that Irish government has targeted eco-driven policy as a way to improve their performance further still, and it is obvious that there is a concerted effort to see an increased number of sustainable start-ups succeed.

Gender Equality

While Ireland still has some way to go in terms of gender equality, it's clear that there are positive signs coming through that visible and real change is happening within the Irish startup ecosystem. At a glance,

it is clear to see that Ireland is becoming a more inclusive space where female professionals are achieving great things, and the statistics are moving in a healthy direction. In 2021, the amount of funding for women-founded firms reached €230m, which is significantly over double the



amount that was raised in the year before that. It's a positive move, but there is still more to achieve in terms of gender equality.

"We do need to do more to ensure that more women entrepreneurs are coming through. And that's why we had a specific panel on sustainability and diversity at our regional summit," Scale Ireland CEO Martina Fitzgerald said.

Evidently, progress is being made in terms of the financial numbers. As Martina points out, gender equality is not quite a trend just yet, but organizations like Scale Ireland are working hard to make it one - and there is a justifiable concerted effort on many parts to help ensure that equal representation within the sector is reached in the near future. In Ireland, of all the indigenous tech start-ups in the country, ⁶only 16 percent have a female founder - the gender imbalance in Ireland matches up somewhat with what we're seeing in Japan where females are not as well represented as males (however, in Ireland we do see positive signs as indicated above); available figures from [Statista.com](https://www.statista.com) shows that 7.8 percent of the adult population in Japan were starting - or had started - a start-up, while only 2.9 percent of females indicated the same. For context, the global average of start-ups with at least one female founder is 20 percent (per a Statista report) - on the face of it, then, Ireland is ahead of its Japanese counterparts in this regard.

Overall, a number of developing positives can clearly be seen through the lens of Ireland, and combined with the innovation initiatives, funding supports, and dynamically connected nature of the country's ecosystem, it is certainly a richly enticing prospect for international startups, including Japanese ventures, to locate and grow exponentially.

⁶ As per a TechIreland report published in March 2022 which shows that of the 2,968 indigenous tech companies listed on TechIreland.com, only 16 percent had a female founder.

Vol.4 「ケーススタディ VISUA」

(仮訳)

(2022 年 4 月 4 日)

はじめに

VISUA は、2012 年に Luca Boschin と Alessandro Prest という 2 人のイタリア人共同創業者によって設立された AI ビジネスです。当初は LogoGrab と呼ばれていましたが、最終的に 2020 年に VISUA とブランド名を変更し、「The Visual-AI People」というキャッチフレーズを添えて、複雑なアルゴリズムを中核とするハイテク企業でありながら、その心は様々な意味で人間を第一に考えることにあることを強調しています。もともと同社はスイスで技術開発を行っていましたが、その後すぐにアイルランドに拠点を移しました。

「私たちは、どのような道であれ成功を求めおり、アイルランドは、その道の中にありました」とルカ・ボスキンは言いました。



「そして、それは正しい選択だったのです。他の機会にも目を向けていましたが、当時の私たちにとってチャンスと思えたのはアイルランドで、そこですべてが起きました。」英語、文化、そしてアイルランドを起業の場とする新しい企業に対するオープンな姿勢、これらすべてが 2 人の創業者にとって魅力的でした。

ルカは、ダブリンがいくつかの障害に直面していてもなお、約 10 年前よりもさらに健全なエコシステムを誇っていると考えています。

「ロンドンやベルリン、その他いくつかの都市との競争は確かにありますが、ダブリンはトップクラスにあると思います。外から見ている人には、EU の一員であることを売り込むこともできるので、それも一助となるでしょう。」

背景

簡単に説明すると、AI コンピュータービジョン技術により、クライアントは既存のデータを効果的に活用し、画像や動画などのコンテンツに含まれる視覚的なシグナルを解き明かすことができます。VISUA が企業を支援した成功例の 1 つは、オンライン上の会話を調べて分析し、クライアントのインサイトを発見する企業である Brandwatch に見ることができます。同社は VISUA の技術を活用して、これまで利用されていなかったソース、つまりテキストが記載されていないロゴやビジュアルを分析し、Brandwatch がオンラインでクライアントがどのように語られ、参照されているかをより深く理

解できるようにしたのです。それ以前は、Brandwatch はオンライン上の会話（テキスト）のみに依存して、クライアントがどのように議論されているかを判断していました。VISUA の技術は、全く新しいレベルの洞察と可能性を開き、クライアントのロゴやその他のビジュアルを含む会話から洞察をシームレスかつクリーンに特定することを可能にしました。Visua はアイルランドで創業した当初から大きく成長し、アイルランドがいかに起業に適した国であることを示す、AI の成功事例の一例となっています。特にダブリンは、AI 企業が事業所を設立し、発展するための土壌となっています。では、ルカによれば、なぜ今アイルランドで AI が強いのでしょうか。

「トリニティ・カレッジをはじめ、アイルランドの多くの教育機関が AI に力を入れ、才能を開花させたのでしょう。だから、適切なところに投資すればいいということなんでしょうね。他の国よりも知識が行き渡っていて、才能があるからこそ、そこから企業を作ることができるのです。」



VISUA Co-founder, Luca
Boschin

アイルランドの熟練労働者

ルカは、賢い創業者がヨーロッパ諸国ではなくアイルランドを選ぶ主な理由の一つとして、アイルランドの高学歴労働力を挙げる数多くの人物の一人だ。さらに、彼が言うように、近年エコシステムが目覚ましく発展している。アイルランドでは様々な種類の資金調達が可能のため、VISUA のような企業の成功につながったと言え、同じことは多くのスタートアップ企業やスケールアップ企業にも言える。VISUA にとって、エンジェル投資は確かに初期の成長に重要な役割を果たしましたが、ルカとアレックスの両氏にとって、政府資金（とそれに付随するサポート）の利用が、他の国ではなくアイルランドを選ぶ魅力になったことは容易に理解できます。

「エンタープライズ・アイルランドは、アーリーステージのベンチャーキャピタルとしては⁷世界で 3 番目に大きいと思います。考えてみれば、私たちがアイルランドに来た理由のひとつは、エンタープライズ・アイルランドにありました。私たちが最初に本格的な投資をしたのもエンタープライズ・アイルランドでした。」

「会社を本格的に立ち上げる前は、共同創業者のアレックスと一緒にやっていたサイドプロジェクトでしたから、私たち 2 人は生きていくための仕事を持ち、その傍らでプロジェクトに取り組んでいたのです。当時も、試作品を作って実

⁷ 実際、数字によっては、エンタープライズ・アイルランドはさらに上位にランクされています。世界的なベンチャーキャピタルの権威である Pitchbook は、ベンチャーキャピタル投資の観点からアイルランドを第 1 位に位置づけています。

際に動くかどうかを確認するために、数十万ユーロの資金を調達する必要がありました。エンジェル投資家の資金を得たものの、当初は何か裏付けがあるかどうかを確認するためのサイドプロジェクトにすぎませんでした。その後、2014年に60万ユーロを調達し、その一部はエンタープライズ・アイルランドから支給され、ダブリンに移転して事業を開始しました。」

明らかに、ルカとアレックスの両氏は、VISUAを初期段階で稼働させるために多大な時間とエネルギーを費やさなければいけませんでした。このことは、野心的な計画を実現するために、いかに目に見えない仕事が必要であるかを改めて示しています。さらに言えば、民間の資金と政府の資金を組み合わせることで、大きなことを考えることが容易になりました。

未来は？

アイルランドを拠点に設立されたVISUAですが、多くの社員が世界中に、そして世界中から集まっています。アイルランドは、大規模なオフィスを必要とせず、規模を拡大したいスタートアップ企業の拠点となり得ることを強調している。アイルランドは確かにその可能性を秘めています。アイルランドはより多くの破壊的企業の拠点となり、健全なエコシステムの恩恵を受け、雇用を創出し、さらに斬新な自由を手に入れることができるのです。ルカは、破壊的で機敏な印象的なスタートアップ企業をより効果的に誘致するために、アイルランドが改善すべき分野として住宅と賃貸市場を指摘する一方で、在宅勤務という解決策はアイルランドのテックコアとしての地位をさらに強化するのに役立つと見えています。

「唯一の課題は常に同じで、住居と生活費です。特に、良い生活を送れる人材を確保したい場合は大変ですが、今はリモートワークがあるので、それも助けになります」と彼は言います。

VISUAのマーケティングディレクターであるフランコ・デ・ボニス、「Enterpriselrelandのような組織は、新しいパラダイム、つまり新しい方法に目を向けなければならないだろう」と付け加えます。EIのような組織は新しいパラダイム、つまり新しい方法に目を向ける必要があります。-ということではなく、「フレキシブルなワークスペースを提供できないか」ということなのです。アイルランドで設立された会社が、実は世界各地にいる人たちがその会社で働いているというシナリオをつくることができるのでしょうか？

Vol.4 JETRO Case Study: VISUA

Introduction

VISUA is an artificial intelligence business that was founded in 2012 by two Italian co-founders, Luca Boschini and Alessandro Presti. Originally called LogoGrab, it was eventually re-branded as VISUA in 2020, accompanied by the tagline 'The Visual-AI People' which highlights that, although they are a tech company with intricate algorithms at their core, their heart is all about putting people first in more ways than one. Originally, the company developed their technology in Switzerland but they were effectively set up in Ireland when they moved there shortly afterwards.



“We were looking for success in whichever way the path would take us and Ireland came in the path of trying to be successful in what we were doing,” Luca Boschini says.

“And that was the right choice. We were open to other opportunities, but where we saw an opportunity for us at the time was in Ireland, so that’s where everything happened.” The English language, the culture, and the openness to new companies looking to Ireland as a place to start up all appealed to the two founders.

And Luca believes that Dublin boasts an even healthier ecosystem today than it did almost a decade ago, in spite of some obstacles that it still faces.

“There is definitely competition from London and Berlin and a few other places, but I would say that Dublin is up there in the top list. To those that look at it from the outside, they can even be sold on being part of the EU, so that helps as well, but I would say that Dublin is probably in a better place than when we moved there back in the day; I see even more value today.

Background

To put it simply, the operation’s AI computer-vision technology effectively allows their clients to boost existing data and unlock visual signals in content such as images and videos (among others). One success story of how VISUA has helped companies can be seen through Brandwatch, a company that trawls online conversations and analyses them to discover insights for their clients. They leveraged VISUA’s tech to analyse previously untapped sources - namely logos and visuals where no text is mentioned - which allowed Brandwatch to better understand more about how their clients were being talked about and referenced online. Prior to this, Brandwatch had to rely solely on online conversations (text) to determine how their clients’ were being discussed; VISUA’s tech opened up a whole new level of insight and potential, seamlessly and cleanly allowing them to identify insights from conversations that included logos and other visuals of said clients.

Visua has grown so much since its early days in Ireland, and they are part of a wave of AI success stories that underlines just how suitable a country it is to set up shop. In particular, Dublin has become a hotbed for AI companies to establish operations and develop. So, why is AI so strong in Ireland today, according to Luca?

“I suppose the Irish invested in the right education, Trinity College and a bunch of other education institutes in Ireland have focused on AI as well, and you get the talent out of it - we’re getting it ourselves. So, I guess that’s the reason, just investing in the right place. It’s a knowledge that is spread around the country more than it is in other countries, and you can build companies out of it because you have the talent.”



VISUA Co-founder, Luca
Boschin

Ireland’s skilled workforce

Luca is one of a long list of people who point to Ireland’s highly educated workforce as one of the main reasons that smart founders choose Ireland over its European counterparts. Plus, as he says, the ecosystem has flourished impressively in recent years. It could be argued that the various funding types available in Ireland have helped the likes of VISUA to succeed - and the same can be true for many start-ups and scale-ups. For VISUA, angel investment certainly played an important role in their growth early on, but it’s easy to see how availability of government funds (and the support that comes with that) was an enticement for both Luca and Alessandro in choosing Ireland over other countries.

“Enterprise Ireland is the third-largest early-stage VC globally⁸, I think. If you think about it, one of the reasons we came to Ireland was Enterprise Ireland. They brought us over - they were part of our first serious investment in what we were doing.

“Before seriously starting the company, it was a side project that I did with Alessandro my co-founder, so we both had our work that allowed us to survive and then on the side we were working on the project. Even back then we still had to raise some funds - a couple of hundred thousand to put a prototype together and see if it would actually work. So, that was the initial angel investor money that we got, but in the beginning it was just a side project to see if there was something behind it. Then, in 2014, we raised €600k and part of that was given by Enterprise Ireland, and we relocated to Dublin to start the business.”

Clearly, both Luca and Alessandro had to put in a great deal of time and energy to get VISUA operational in the early stages, which again underlines just how much invisible work needs to be done in order for ambitious plans to be achieved. More to the point, the combination of private and governmental finances made it easier for them to think big.

⁸ Indeed, depending on the figures one looks at, Enterprise Ireland ranked even higher. [Global VC authority Pitchbook ranker EI as no.1 in terms of venture capital investing.](#)

The future?

And although based and founded in Ireland, VISUA has lots of employees distributed around - and from all around - the world. It underlines how Ireland can easily become a base for start-ups who want to scale, without the need for expansive offices. Ireland certainly has that potential - it can become a hub for more and more disruptive companies, benefitting from the healthy ecosystem and creating jobs, while also having more novel freedoms. And while Luca points to the housing and rental market as an area that Ireland needs to improve on in order to more effectively attract disruptive, agile, and impressive start-ups, he views the work-from-home solution as one that could help strengthen Ireland's position as a tech core even further.

“The only challenge is always the same: housing and the cost of living, and especially when you want to have talent that can also live a good life, it's tough, but now there is the remote working, so that helps as well,” he says.

VISUA Marketing Director Franco De Bonis adds, “Organisations like EI are going to have to look at new paradigms - new ways. It's not about ‘okay, can we make workspace available? - it's about ‘can we make flexible workspace available?’ so that when people need that space, it's available to them. Can we create scenarios where a company is founded in Ireland, but actually people can be working from all over the world who are connected to it?”

Vol.5 「ケーススタディ AYLIEN」

(仮訳)

(2022 年 4 月 4 日)

はじめに

AYLIEN は、人工知能を使用して、人間が作成した膨大な量のコンテンツを収集、分析、および文脈付けを行う企業を支援する国際的なスタートアップです。開発者や企業が設計したアプリケーションやソリューションに、自然言語処理と機械学習を活用できるようにします。これまでに、Revolut、Aon、Fidelity Investments など、多くの大手企業が同社の顧客となっています。2012 年、イラン出身で現在はアイルランド国籍の創業者 Parsa Ghaffari によってダブリンに設立されて以来、規模を拡大し、アイルランドでの大きなサクセスストーリーとなっています。



現在では、数十人の従業員を抱え、事業も大きく拡大しています。アイルランドを非アイルランド企業のスタート地点として利用できる真の例である AYLIEN がアイルランドでスタートしたのは、パルサがいくつかの要因に惹かれたからです。

「1 つ目は、現在も有効なスタートアップ起業家ビザですが、私がアイルランドに移住した 2012 年には導入されたばかりでした。」

「2 つ目は、中国で知り合った最初の投資家がアイルランドで活動していたこと。会社設立、銀行口座の開設、オフィススペースの確保など、アイルランドへの進出がスムーズに進んだのは、この 2 つが最初の要因だったと思います。さらに、技術系起業家向けの柔軟な起業家ビザ・プログラムが特にアメリカにおいて、また同様に英国にはなかったことがネックになりました。」と彼は言いました。

資金調達

AYLIEN を率いる Parsa の航海は、様々な資金源から約 1000 万ドルの資金を確保し、会社を大きく成長させることに成功した。主に、ベンチャーキャピタルやエンタープライズ・アイルランドから資金を調達してきた。間違いなく、パルサは最善のルートを見極めることに長けており、その結果、アイルランドの資金調達事情について詳しい知識を持っている。では、彼はアイルランドの現状をどのように見ているのだろうか。

「エンジェル、ベンチャーキャピタル、政府（エンタープライズ・アイルランド）、友人や家族など、さまざまな人がいます。アイルランドはこれらのカテゴリーでうまくいっていますが、他のカテゴリーでは弱点があります。」

「ベンチャーキャピタルの面では問題ないと思います。VC の支援を受けた企業として、私たちは AYLIEN に投資してくれた 3 つの大きな VC ファームを呼び込むことが出来ました。だから、我々にとって VC はあまり問題になっていないが、他の会社にとって問題になっていないわけではありません。私の個人的な経験では、アイルランドではベンチャーキャピタルがより確立され、より発展しているので、ベンチャーキャピタルはより簡単な部分でした。アイルランドには、国内外の優れたベンチャーキャピタルが進出しています。」

一見したところ、アイデアにエキサイティングな可能性があり、それを実現した場合、投資家を惹きつけることは投資元を問わず難しいことはありません。しかし、その道のりを一貫して支援してくれる投資家から投資を集めることも重要です。AYLIEN は、投資家がさまざまな段階で戻って来て、さらに資金を投入してくれることでかなりうまくいっています。

また、パルサが AYLIEN を成功に導いたことは、資金を投資する前に舞台裏で驚くほど多くの仕事と勤勉さを投資する必要があることを明確に示しています。また、アーリーステージの創業者は、支援はあっても自ら開拓し人脈を広げていかなければイニシャルの達成は難しいかもしれません。

パルサにとって、創業者は物事の仕組みを理解しアイルランドのスタートアップのライフサイクルを知ることが重要です。

結局のところ、彼が説明するように、アイルランドのエコシステムにはまだ改善が必要な面があります。



AYLIEN Co-founder, Parsa Ghaffari

「アイルランドには、税制の観点から見て、本来あるべき姿ではない門がいくつかあります。例えば、CGT (Capital Gains Tax) 起業家救済措置がありますが、これは英国よりはるかに遅れています。例えば、アイルランドでは、起業家の最初の 100 万ユーロに対して 10% の軽減措置がありますが、英国では最初の 1000 万ポンドに対して 10% となっています。」

ポジティブなこと

この点は、取り組むべき課題であり、表面上は簡単に解決できるかもしれませんが。同時に、パルサ氏はアイルランドのエコシステムが優れている点も多くあることをよく理解しています。特に、NDRC の地域的な焦点は、グレーターダブリン地域以外で起業した多くの企業の発展に多大な関心を寄せていることを示しています。パルサは、アイルランドは最初の枠組みを提供することに長けており、今後もそれを育てていくべきだと考えています。

「地域拠点が 1 つや 2 つの場所だけでなく、アイルランド全土で資本や指導、オフィススペースへのアクセスを提供しているのは本当に心強いことです。NDRC は、PorterShed や Republic of Work などとともに、このようなプログラムが生まれ変わり、繰り返されていることは本当に心強いことだと思います。オフィススペースと優れた指導者が必要で、最初のアイデアを軌道に乗せるために少しの資金があればいいのです。だから、私たちはこのカテゴリーを理解しているのだと思います。」

「しかし、さらに進むとアイルランドにはエンタープライズ・アイルランドとベンチャーキャピタルがあり、エンジェル・スペースには大きなギャップがあります」とパルサは説明します。彼の会社は、エンジェル・スペースに目を向けるよりも政府やベンチャーキャピタルからの資金調達を主に行っていますが、アイルランドではこのスペースがさらに強化されると考えています。

AI が先導する

「アイルランドの大学では、AI とデータ分析が常に大きな強みとなっています。」とパルサは言います。

「そして、現在の AI ブームの中で、彼らは AI に焦点を当て、本当に素晴らしいことを行っています。企業としても、これらの大学や研究機関と一緒に多くのことを引き寄せています。」

彼は、トリニティ、DCU、UCD、NUI ゴールウェイなどがこれらの分野をリードしていると指摘し、最近の国内各地に存在する長年の強みに触れています。これは、アイルランドで AI スタートアップを立ち上げようとしている人、特に海外からの創業者にとっては耳寄りな話でしょう。また、パルサは、政府の支援プログラムを通じて、企業が博士や修士課程の学生を受け入れて研究を行うことができるアイルランド研究評議会の制度についても触れており、次世代の AI リーダーたちに素晴らしい経験を提供しながら、企業の成長を支援するものであると述べています。

次世代へのアドバイス

アイルランドは長所を伸ばしながら短所を改善することで、ヨーロッパをリードする存在になれるとパルサは信じています。そして、パルサや AYLIEN の同僚たちの足跡をたどることを望む次の世代のパイオニアたちに、かつて自分がしたような技術の旅を始めようとするとき、彼はどんな助言をするのでしょうか？

「もし誰かが私のところに来て、『会社を始めるにはどこに移転すればいいのですか？』と聞かれたら、私はいつもアイルランドを3つの選択肢（米国と英国）の1つとして挙げることにしています」とパルサは語り、会社のタイプにもよるといふ注意を促しました。また、アイルランドのエコシステムが新企業に提供する多くの強みを改めて紹介する一方で、まだ改善すべき点があるとも述べています。

「アイルランドは本当に、少なくともヨーロッパでは、スタートアップ企業やこれから会社を設立しようとする新規創業者にとって最高のハブになるチャンスがあるのです」

Vol.5 JETRO Case Study: AYLIEN

Introduction

AYLIEN is an international start-up that essentially uses Artificial Intelligence to help companies to collect, analyze and contextualise swathes of human-generated content. It allows developers and enterprises to leverage Natural Language Processing and Machine Learning for the applications and solutions they have designed. Some of their clients to date have included Revolut, Aon, Fidelity Investments, and many more big names. Having been set up in Dublin in 2012 by its founder Parsa Ghaffari who originally hails from Iran, and is now an Irish citizen, they have scaled since then and are a big success story in Ireland.

Today, the operation employs dozens of people and has expanded its operations significantly. A true example of how Ireland can be used as a launchpad for non-indigenous companies, AYLIEN started in Ireland because Parsa was attracted by a number of factors.

“Number 1 was the startup entrepreneur visa which is still active but it had just been introduced back in 2012 when I moved to Ireland to establish AYLIEN,” Parsa explains.



“Number two was our first investor - that I had met in China - had operations in Ireland; SS Ventures as they used to be called - down in Cork.

Obviously, that’s a huge help when you’re just starting out to incorporate a company, set up a bank account, and office space - it really helped us ease our way into Ireland, so I think those were the two initial factors, but obviously over the years

more and more reasons have cropped up in terms of support from Enterprise Ireland, [support from] the government in general, access to funding - there are a lot of different reasons that I can think of as to why Ireland is a great place to start a new company and to scale it up as well. Plus...there were some blockers with other countries, in particular the US, and the UK didn’t really have flexible start-up visa programmes for tech entrepreneurs,” he said.

Funding

Parsa’s voyage at the helm of AYLIEN has seen his company secure almost \$10m in funding through various sources, allowing the company to grow considerably. Primarily, they have raised finances through VCs and money from Enterprise Ireland. Undoubtedly, Parsa has been savvy in figuring out the best routes to take, and he has a detailed knowledge of the funding landscape in Ireland as a result. So, how does he view the current state of affairs in Ireland?

“There’s angels, there’s venture capital firms, there’s the government - i.e., Enterprise Ireland -, there’s friends and family. So, there’s different categories of funding...Ireland is doing okay in some of these categories, but it has weaknesses in certain other categories,” Parsa says.

“I think the venture capital side of things is fine; as a VC-backed company, we’ve been able to attract three large VC firms to AYLIEN who have invested in the company. So, VC hasn’t really been an issue for us, but that doesn’t mean it hasn’t been an issue for other companies. In my personal experience, VC has been the easier part because it’s more established, it’s more developed in Ireland. There’s good VC firms, local and global with a presence in Ireland.”

On the face of it, it’s not difficult to attract investors, regardless of the source, when your idea has exciting potential - and then has delivered on that promise. But it’s important, too, to attract investment from those who will consistently support you throughout your journey - something AYLIEN have managed to do quite well with investors returning at different stages to invest more capital.

Additionally, Parsa’s success leading AYLIEN clearly shows that an incredible amount of work and diligence needs to be invested behind the scenes before any money may be invested. Moreover, while there are supports available, early-stage founders may need to do a little digging of their own and make their contacts work for them in order to achieve initial

For Parsa, it’s important for founders to understand how things work and get to know the start-up lifecycle in Ireland. After all, as he explains, there are still some aspects of the Irish ecosystem that need improvement.



AYLIEN Co-founder, Parsa Ghaffari

“There are a few gates here that aren’t exactly the way they should be in Ireland at the moment from a taxation perspective - so there’s a CGT entrepreneur relief where we’re way behind the UK. In Ireland, for example, we have a 10 percent relief on the first million euro that entrepreneurs make, whereas in the UK it’s 10 percent on the first 10 million [pounds sterling], so obviously that translates into more capital flowing back into the ecosystem, helping to create new companies.”

Positives

That’s one aspect that needs to be addressed, and could on the face of it, be easily fixed. At the same time, Parsa is well aware of the many things that the Irish ecosystem does well. In particular, the regional focus of the NDRC shows that there is tremendous interest in developing the many start-ups that begin life outside the Greater Dublin Area. For Parsa, Ireland is really accomplished at providing that initial framework, and believes it’s something we should continue to nurture.

“It’s really encouraging to see the regional hubs providing access to capital, mentorship, office space all over Ireland, not just in one or two places. And also they facilitate funding; so, NDRC, together with the likes of the PorterShed and Republic of Work - it’s really encouraging to see this current reincarnation and iteration of such programmes because in my opinion that’s all you

need as a very early-stage founder. You need office space, you need good mentorship, and a bit of money to get your initial idea off the ground. So, I think we have that category figured out.

“But as you go on further, you kind of really have Enterprise Ireland and VCs, and there’s a big gap in the angel space in Ireland,” Parsa explains, as his company has largely gone for government and VC funding rather than looking at the angel space, a space he believes could be strengthened further in Ireland.

AI leading the way

“AI and data analytics have always been really strong points in Irish universities,” Parsa says.

“They have really strong professors, lecturers, students in the field that have always been there, and in this current boom of AI they have focused on AI and have done really amazing things. As a company, we also attract a lot with these universities and research institutions.”

He points to Trinity, DCU, UCD, NUI Galway, and others as leading the way in these areas and touches on the long-standing strengths that have existed across the country in recent times. This is sure to be music to the ears of anyone looking to set up an AI start-up in Ireland, especially as an international founder. Parsa also mentions an Irish Research Council scheme that allows companies to host PhD and Masters students to carry out work through a government assistance programme, something that helps companies to grow while offering amazing experience to the next generation of AI leaders.

Advice for the next generation?

Parsa believes that Ireland really can be a leading force in Europe, especially if it looks to strengthen the pros it has while also rectifying the cons. And when it comes to the next wave of pioneers who may hope to follow in the footsteps of Parsa and his colleagues at AYLIEN, what advice is he keen to share with them as they look to start up their own tech journeys like he once did?

“If someone comes to me and asks ‘where should I relocate to in order to start my company?’ I do always mention Ireland as one of three options (the US and the UK),” Parsa says, adding the caveat that it would depend on the type of company they have. He also adds that there are still areas that need to be improved on, while reiterating some of the many strengths the Irish ecosystem offers new companies,” he says.

“Ireland really does have a chance of becoming the best hub - at least in Europe - for start-ups and new founders who are just about to start a company.”

Vol.6 アイルランドでビジネスを行う際の文化的なニュアンス

(仮訳)

(2022年4月6日)

アイルランドには独自の文化的価値観があります。イギリスやヨーロッパと共通する部分もありますが、アイルランド人はそれ自体が起業家精神に溢れた国なのです。

ネットワーク作り：アイルランドでは、人脈作りは（少なくとも公式な意味での）人脈作りとは似ても似つかない装いをするのがよくあります。アイルランド人はランチやドリンクを楽しみながら、フォーマルなイベントと同じくらい気軽にネットワーキングを行います。また、ネットワーキングの多くは口コミで行われます。同じ志を持つ人々と自己紹介し、コーヒードックでカジュアルな会話をするので、深い議論に発展し、最終的には実りあるパートナーシップを築くことができます。ポーターシェッドのようなアイルランド・テックハブ・ネットワークの拠点では、同じワークスペースにいて、個人がアイデアについて簡単に話し合い、ビジネス上のつながりを築くことができ、これが事業拡大や起業家的コラボレ

ーションにつながることも少なくありません

（エコロジー系のスタートアップ、ブルーカーボン・アイルランドは、共同創業者の

ステーブ・タモンとフィン・デラニーと、サステナビリティ専門家のハビエル・サントヨが同じ建物内にいるというだけで効率的に連絡を取れる良い事例と言えます）。

Relationships in Ireland are nurtured rather than kick-started, so patience may be required in order to “get to know” the right person before a negotiation can take place.



名刺：日本では、名刺交換は人脈作りの重要な要素であると考えられてきました。しかし、アイルランドでは、名刺はそれほど重要視されていません。日本の起業家は名刺の受け渡しに特定の儀式を行うことが多いですが、アイルランド人は名刺の受け渡しをそれほど重要視しておらず、カジュアルな雑談が名刺の重要性よりも優先されることが多いのです。

コミュニケーション：アイルランドでは会議の最初や前にカジュアルな会話が行われますが、通常、実際の会議とは明確に区別され、そこで「ビジネス」が行われます。ユーモアのセンスとおしゃべり好きで会話を続けようとする姿勢はアイルランド人が賞賛するところであり、そのような関係を育むためには常に敬意をもって参加することがよいでしょう。特に

日本の起業家が与えられた情報を消化するために沈黙を用いることを考えると、このことは心に留めておく必要があるでしょう。

時間厳守と意思決定：アイルランド人はビジネスにおいて生産的であることを好みますが、通常、友好的な方法でそれを行うことを目指します。このことは時間を守ることにつながります。時間にルーズなところがありますが、事前に遅刻の連絡を入れることは常に礼儀正しい行動とされています（例えば10分以上「無断欠席」した場合は、通常、会議の再スケジュールを組むことになります）。意思決定において、アイルランドの専門家は時間を無駄にすることを好みませんが（無駄なやり取りは時間の有効活用とはみなされません）、だからといって配慮のないアプローチをとるわけではありません。



A relaxed approach can sometimes be seen in time-keeping.

But a message ahead of time to inform of lateness is always considered a courteous move

There is regularly a period at the beginning or before a meeting where casual conversation will take place

A clear demarcation will be made between this and the meeting, when 'business' may be conducted

交渉の様子：多くの交渉と熟考は、長い時間をかけて行われることがあります。アイルランドの人間関係は、最初から始まるのではなく、徐々に育まれていくもので、交渉が行われる前に相手を「知る」ために忍耐が必要な場合もあります。交渉そのものは、正しい結果が得られるように、関係者一人一人が発言することで定義されるのが一般的です。虚勢を張ったり、肩書きに頼ったり、一方通行になることを期待したりすることは、生産的な、あるいは公正な交渉につながりません。

ジェンダーの表現：アイルランドでは、かつてに比べ、企業における女性の代表性が高まっています。かつてアイルランドの事業は男性に支配されていましたが、現在では（まだ改善は必要ですが）ローカルのスタートアップの16%が女性の創業者であることがわかっています。日本では、技術シーンに女性が占める割合が低く、そのため、アイルランドでスタートアップを設立しようとする日本人は、男女を含むより多様な人々と関わることになります。アイルランドでは、数年前に比べ、男女のバランスが取れ、包括的な会話が一般的になってきていることを意味します。日本企業の創業者にとっては、アイルランドのジェンダーを推進する文化に適応する上で、これは確かに考慮すべき点です。「アイルランドのスタートアップエコシステムにおける新たなトレンド」の記事で述べたように、アイルランドでは近年、技術分野での女性代表に関して大きな前進がありました。しかし、真の機会均等を確保するためにはまだまだ多くのことを行う必要があります。業界全体で成功を収め、目標を実現する女性がますます増えており、スケール・アイルランド CEO

のマルティナ・フィッツジェラルド氏やアイルランド・テックハブ・ネットワーク CEO のメアリー・ロジャース氏のようなリーダーたちが、アイルランドの技術系エコシステムの強化と代表性の向上を常に保証する最前線に立っているのです。

Vol.6 The Cultural Nuances of Doing Business in Ireland

Ireland has its own unique set of cultural values. While they do share similarities with the UK and their European compatriots, the Irish are a nation of entrepreneurs unto themselves.

Networking: In Ireland, networking can often take the guise of something that looks nothing like networking (at least in a formal sense). The Irish are as comfortable networking over lunch or drinks as they are at a formalized event; much of the networking that happens does so through word-of-mouth. Finding the tech or entrepreneurial hub in the region you'd like to form your start-up will make the networking journey smoother - introducing oneself to like-minded individuals and having casual conversations by the coffee dock can often lead to in-depth discussions and, ultimately, fruitful partnerships. With [Irish Tech Hub Network](#) hubs, like the PorterShed, individuals can easily discuss ideas and form business connections simply by being in the same workspace, and this has often led to business expansion and entrepreneurial collaboration (Ecological start-up [Blue Carbon Ireland](#) being a good example where co-founders Stephen Tummon and Finn Delaney were able to liaise effectively with sustainability expert, Javier Santoyo, simply by being in the same building).



Business cards: In Japan, exchanging business cards is traditionally considered an important part of networking. However, in Ireland, business cards are not as highly thought of. While Japanese entrepreneurs will often follow a particular ritual when offering and

accepting business cards, the Irish don't consider the process with the same reverence; informal chit-chat will often trump the importance of physical business cards.

Communication: In Ireland, there will regularly be a period at the beginning or before meetings where casual conversation will take place, but typically, a clear demarcation will be made between this and the actual meeting, when “business” may be conducted. A sense of humour and willingness to chat and keep the conversation flowing are two things the Irish admire, and so it's always a good idea to join in - respectfully - to foster those relationships. This is certainly something for Japanese entrepreneurs to bear in mind, especially considering the use of silence to digest information imparted to them.

Punctuality and decision-making: The Irish like to be productive in their business dealings, but they will typically aim to do so in a friendly way. This also feeds into punctuality - a relaxed approach can sometimes be seen in time-keeping, but a message ahead of time to inform of lateness is always considered a courteous move (any longer than 10 minutes of a “no-show”, for

example, will usually mean a meeting has to be re-scheduled). With decision-making, Irish professionals don't like to waste time (needless back-and-forth is not considered an effective use of time), but that doesn't mean they won't take a considered approach.



A relaxed approach can sometimes be seen in time-keeping.

But a message ahead of time to inform of lateness is always considered a courteous move

There is regularly a period at the beginning or before a meeting where casual conversation will take place

A clear demarcation will be made between this and the meeting, when 'business' may be conducted

Negotiations: Much negotiating and deliberation can take place over long periods of time. Relationships in Ireland are nurtured rather than kick-started, so patience may be required in order to “get to know” the right person before a negotiation can take place. Negotiations themselves are typically defined by each person involved having their say so that the right outcome happens. Bravado, leaning on titles, and expecting a one-way street are not conducive to productive - or fair - negotiations.

Gender representation: In Ireland, women are becoming increasingly better represented in businesses than they once were. Whereas once upon a time, Irish operations were dominated by men, today - although improvements still need to be made - we can see that 16 percent of indigenous startups have a female founder. In Japan, the tech scene is less well represented by women. As such, those from Japan looking to found a startup in Ireland will certainly engage with a more gender-diverse group of people, including men and women. In Ireland, this means that conversations are becoming balanced, gender-wise and inclusive conversations are more common today than years ago. For Japanese business founders, this is certainly something to consider in terms of adjusting to Ireland's gender-progressive culture. As discussed in the article 'Emerging Trends in the Irish Ecosystem', great strides have been made in Ireland in recent years regarding female representation in tech - although a lot more still needs to be done to ensure true equality of opportunity. More and more women are succeeding and realising their goals across the industry, and leaders such as Scale Ireland's CEO Martina Fitzgerald and the Irish Tech Hub Network's CEO Mary Rodgers are at the forefront of ensuring that Ireland's tech ecosystem is strengthened and better represented all the time.

資料は情報提供を目的に作成したものです。ジェトロおよび執筆協力先は資料作成にできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。本情報の採否はお客様のご判断で行ってください。また、万一不利益を被る事態が生じても主催機関及び講師は責任を負うことができませんのでご了承ください。