

## 草の根インキュベーション活動

～ 岡山起業家ネットワーク NEO の 10 年間 ～

飯田永久 (岡山県立大学)

### 1. はじめに

筆者が 2003 年 9 月に立ち上げた「岡山起業家ネットワーク」(Network of Entrepreneurs in Okayama: 以下, NEO) は, どの組織・機関にも属さず, 自発的な起業家と支援者だけからなる自主・自律組織で, いわば, 広義の“草の根インキュベーション活動”を行っているグループである。精神的な相互支援が活動の中心であるため, 具体的な定量的成果を挙げることは難しいが, 地域では, 小さいがキラリと光る存在となっている。

地方での広義のインキュベーション活動の事例として, 今年で 10 年目になる NEO の活動を総括する。

### 2. NEO の設立と変遷

#### (1) 設立

NEO は, Massachusetts Institute of Technology 構内のパブにおける起業家と支援者との交流会 (Photo 1) をモデルとして, 岡山県内で筆者が立ち上げたものである。筆者は, 2003 年夏, 経済産業省委託事業「大学発ベンチャー創出人材育成短期集中プログラム」の一環で上記の交流会に体験参加し, 類似の活動の必要性を実感した。

Photo 1 Muddy Charles Pub in MIT



NEO のモデルになった MIT の "Muddy Charles Pub" での交流会 ('03 年 8 月)。ベンチャーキャピタル提供のビールを飲みながら, 起業家と支援者が夜ごとに情報交換をする。米国でも「Networking 人脈作り」が重要。

NEO 設立の趣旨は次のごとくである。特に, 孤独な闘いを続ける起業家たちが本音で

語り合える場をつくることを重視した。その Key words は世界共通であり, "Passion" と "Networking (人脈形成)" である。

①形にとらわれずに, 誰もが起業について熱く語れる場をつくる

②起業家が真に息抜きできる憩いの場とする

③支援者が支援相手を見出す場ともする

また, NEO の会員は, 広く起業家・起業を目指す人および支援者などとし, 参加資格, 入退会条件は基本的に自由とした。このため, NEO の内と外の境界はあいまいである。

#### (2) 変遷

NEO はマンネリ化打破のため, 2011 年 10 月に, 会員相互の討議をより重視した「NEO2.0 ビジネスモデル研究会」に改編した。変更の背景には次のような要因もある。

①類似起業家支援組織等との差異化の必要性  
②メンバーの変化によるニーズ・シーズの変化および環境変化によるビジネスモデルの勉強ニーズ等の増大

ただし, 改称後も, テーマ選定時等に“ビジネスモデル”を意識はするが, 実質的な活動の趣旨と内容は大きくは変わっていない。

### 3. NEO の活動

これまでの活動の概要を Table 1 に示す。

Table 1 NEO の活動概要

通常時の内容	講演, ビジネスプランの発表, 討議
特別活動の内容	事務所・工場訪問, 屋外展示の見学, 展示発表会への参加, 合宿研修
その他	懇親会, BBQ パーティ, ミニコンサート, 起業相談等
例会の頻度	原則 1 回 / 2 ヶ月
例会出席者数	数 ~ 15 ~ 20 名. Max. 約 40 名
会員	起業家, 支援者等. 自由参加
メーリングリスト登録人数	約 200 名 (旧 NEO) 約 50 名 (NEO2.0 ビジネスモデル研究会)
運用経費	出席者がその都度負担 (One Coin)
例会会場	岡山・倉敷市等のインキュベータ, 貸会場等

会則, 体制等詳細については, **参考情報**

欄のホームページ<sup>1)</sup>等を参照されたい。

最近の例会の様相を Photo 2 に示す。



Photo 2 NEO2.0 ビジネスモデル研究会例会

岡山市の“サムライスクエア”での「NEO2.0 ビジネスモデル研究会」例会（2012年11月）

#### 4. NEO の特徴

NEO の特徴を、大小、重複をいとわず挙げると次のとおりである。筆者の考え方<sup>2) 3)</sup>も関連している。

- ①いかなる機関・組織にも属しない任意団体であり、“権威”とは無縁。完全に“草の根的（Bottom-up 志向）”で、主役は起業家たち。
- ②懇親会（飲み会）を重視。懇親会のみへの参加も例外ではない。
- ③起業家同士で励まし合うことを重視。一種の Collective Mentoring（集団メンタリング）の形で、起業家の心の拠り所となっている。
- ④意見交換と議論を重視し、すべての発表後に必ず質疑・討議の時間を取る。百家争鳴をよしとし、「主張できる場」と「議論・勉強の場」を組合せる。会員の発表を奨励。
- ⑤例会での講師等は無報酬が原則。
- ⑥参加者は、講師を含めて対等。“先生”、“社長”の呼称は使わない。
- ⑦岡山県産業振興財団の起業家支援プログラム「プレ・インキュベーション・セミナー」の受講経験者など、起業勉強をした人、経験した人が中核になっている。
- ⑧入退会を含めて、参加は自由。

#### 5. NEO の効果

NEO の効用の現れのひとつは、普段は黙々とビジネスに励むベンチャー起業家が、特に懇親会で能弁になることである。互いに熱く話すことで“元気”を与え合っている。問題

を持つ人は、話し合うことで解決のヒントを得る。問題をあからさまに説明する必要はない。定性的なものが多いが、他にも次のような効果がある。

- ①身近な人が、対等な立場で講師を務めることが多いので、遠慮のない深い議論ができる。これは講師にとっても勉強になっている。
- ②徐々に NEO の意義が浸透しつつあり、かなり高度な講演も行われるようになった。
- ③“起業は社会的にも有意義なこと”が行き渡り、自信を持つ起業家が増えている。どんな苦境にもへこたれない精神が涵養されているように見える。

#### 6. NEO の課題と展望

NEO の課題のいくつかを下に示す。

- ①インキュベーション活動といいながら、具体的な実績を定量的には示せていない。NEO が固定的な施設、支援人材を擁していないためでもあるが、NEO に本質的なことであり、別の形で実績が示せるように工夫したい。
- ②運営スタッフが少ない。慢性的に活動は自転車操業状態であるが、多忙な人に無償で依存する現状では、やむを得ないと考えている。
- ③ビジネスプランの発表者が少ない。発掘活動、表彰・奨励制度等を工夫したい。
- ④参加者数が伸びない。冷静に NEO の存在意義自体から見直したい。他の組織の活動との役割分担も整理したい。

#### 7. おわりに

約 10 年の NEO の活動について報告した。苦労はあるが、有意義な活動であったと信じている。いろいろと支えてくれた関係各位に深く感謝する次第である。できればこの活動を通じて、地域社会の起業への理解を深めるなど、一層の成果を出したいと考えている。

#### 参考情報・参考文献

- 1) NEO2.0 ビジネスモデル研究会ホームページ：  
<http://metabiz1.web.fc2.com/NEO2.0/>
- 2) 飯田永久：わが国でのベンチャー企業支援の課題、オフィスオートメーション学会（現情報経営学会）第 46 回全国大会予稿集，pp.105-108（April, 2003）
- 3) 飯田永久：地方での起業家支援の課題とその改善、関西ベンチャー学会第 3 次年次大会報告要旨集，pp.38-41（Feb.2004）