

外国人起業家のサードプレイス —福岡市の FEPC の事例—

九 門 大 士

福岡市は 2015 年から外国人起業家向けに在留資格の要件を緩和するスタートアップビザを交付している。一方、古くから福岡市に根付いてビジネスを成長させている外国人起業家の存在も見逃せない。彼らは独自のコミュニティによって、起業を軌道に乗せ成長させており、長く福岡に在住している外国人起業家が新たに立ち上げようとしている外国人起業家のメンターの存在となり、お互いに助け合う関係が生まれている。本稿は、有限会社ブロードウェイホールディングズ代表で、福岡起業家促進委員会 (FEPC) の立ち上げメンバーでもあるルイス・マツス氏へのインタビュー調査 (2024 年 11 月 19 日) を基に外国人起業家のサードプレイスについて述べる。

福岡在住の外国人起業家がメンターの存在に

福岡市で飲食店 3 店舗を経営するルイス・マツス氏は、ドミニカ共和国出身で、5 歳の時に家族とニューヨークに移住した。1989 年に、台湾留学中に日本に旅行で来て偶然福岡を訪れた。その際、福岡在住のアメリカ人に会ったことがきっかけで 1991 年に福岡に移住した。当時日本はバブル期で景気が良く、投資を受けて 1993 年に福岡の親不孝通りにインターナショナルバー「OFF BROADWAY」をオープンした。オープン当初の顧客は、8 割が外国人で 2 割が日本人だったが、現在は口コミやインターネットを通じて来る日本人も増え、8 割が日本人、2 割が外国人と逆転している。

現在は他に 2 店舗のカフェを経営している。1994 年に日本人のビジネスパートナーと共同出資して、ブロードウェイホールディングズとして法人化し、企画、ビジネスイベントのプロデュース、コンサート開催、などの業務を行う。

福岡起業家促進委員会 (FEPC) は、福岡における外国人と日本人ビジネスコミュニティ間の交流及びネットワーク創りを奨励する任意団体である。FEPC

は、地方自治体の各機関、貿易関連団体及び領事館の支援・奨励を受け、マツス氏を含む外国人起業家数名により 2003 年に設立された。

FEPC の目的は、外国人ビジネスコミュニティの一層の活性化を図り、福岡地域の外国人起業家を支援し、日本人ビジネスコミュニティとのネットワーク創りの機会を提供し、日本において企業活動を行う外国人のイメージ及び存在を高めることである。

対象者は、日本において現在企業活動を行っている、もしくは行おうとしている外国人、日本を将来の投資先として見込む外国人などである。また、日本人でも外国人とのネットワーク創りの機会を求める福岡在住の個人企業経営者などが対象である。FEPC のメンバーには、大学教授、国際弁護士、健康ダイエット系の専門家、英会話スクールの経営者、不動産ビジネスの経営者など様々な外国人がいる。

FEPC の活動は、外国人 / 日本人ビジネスコミュニティのためのネットワーク創りの機会を創出するビジネス関連のセミナーや会合の企画である。こうした活動の背景には、日本とアメリカなど海外のビジネスの進め方や信用構築の違いがあった。海外、特にアメリカはビジネスを進める際に、組織よりも個人を重視するが、日本では所属しているグループの属性が個人の評判に関わるが多く、組織として活動する方が信用を得やすい。そこで、他の日本のビジネスコミュニティ等と交流しやすいように FEPC を設立したということだ。FEPC は草の根的なコミュニティであり、福岡にはそれ以外にも外国人のコミュニティがある。

FEPC は比較的緩やかな組織体であり、正式な会員制度ではなく、イベント開催などの際にコミュニティの会員が知り合いの外国人などを招待する形にしている。例えば、毎週火曜の夜に「ビジネスミートアップ」という会合を実施しており、毎回 10 人～ 30

人程度が参加している。会の目的は、会員のビジネス生活・将来の夢にアドバイスやサポートを行うことにある。会員には、福岡に30年～40年以上滞在している外国人起業家もいるため、彼らが新しく福岡に来た外国人の起業や生活をサポートし、メンターのような存在になっている。時には、医療機関を紹介する、不動産賃貸の情報を提供するなども生活サポートの一環として行っている。

筆者が実際に参加したミートアップには、15人程度の外国人や日本人が参加していた。国籍はアメリカ、オーストラリア、イラン、アイルランド、ギリシャ、ネパール、台湾など様々であった。業種もインバウンド観光、ホスピタリティ、不動産業、IT、ドローン分析などの業界で起業している外国人がいた。ドローン分析の会社立ち上げの際は、このミートアップでの助言やサポートが大きな役割を果たしたという。

日本在住の外国人は起業も選択肢に

マトス氏は、外国人は日本に永住するまたは長期滞在するなら、日本企業で働くよりも起業する方が良いと勧める。外国人の日本での起業は大変な印象があるが、会社設立自体は資金がそれほどかかるわけではない。ただし、ビザ発行の手続きに想定外に時間がかかることはあるため、注意が必要である。

以前「経営・管理」ビザを申請したが、15年間も取得することができなかった。継続して日本に滞在することができないため、3か月おきに一旦アメリカやドミニカ共和国などに出国してまた日本に戻るということを繰り返さざるを得なかった。ただ、こうした機会を活かして1998年に、ドミニカに子会社を設立して、日本から中古車や部品の輸入を行った。

しかし、同氏が27歳であった30年前と現在を比較すると、福岡市のスタートアップビザの導入もあり、資金面や手続き面などを含め起業しやすくなっている。経済産業省のスタートアップビザであれば、最長1年間の在留が可能のため、その間にビジネスを軌道に乗せるよう頑張れば起業リスクは低減する。外国人のスタートアップビザ取得や起業相談に乗ってもらえるスタートアップカフェ内のグローバルビジネスサポート（GBS）、ベンチャーカフェ、コワーキングスペースなど、大名・天神の周辺地域にスター

トアップのエコシステムが形成されている。また、そうしたGBSなどの支援を受けることで地域の日本人や日本企業とつながり、彼らの信用を得られるという利点もある。

起業後の支援や福岡在住外国人への理解促進が重要

外国人起業家に関するマトス氏の提案は2つある。1つは、スタートアップビザ取得時の支援に加えて、ビザ取得後のビジネス支援である。こうした支援があると、起業後の成長にもつながり、地域の税収にも良い影響をもたらす。2つ目に、福岡に居住している外国人の属性、ビジネス・業種などへの理解をより深めてもらうことである。そうすれば、様々な外国人のニーズも把握できる。例えば、知り合いを通じて、米国人の老夫婦が日本でリタイア後の生活をしたいが、どうすればいいかなどの相談があった。日本はアジアや欧州など海外のような一定の資金を持つ退職者向けのリタイアメントビザがないので、こうしたことを検討するのも良いのではないかと。同氏が起業した30年前は日本で働いている外国人の大半は大卒以上の高学歴だった。当時日本に来て働く外国人のインセンティブは高い給与や稼げるといった点だったが、現在は日本のライフスタイルやカルチャーに関心を持って来る外国人が多い。

今も多くの高度外国人材が福岡や日本に来ているため、こうした人材を上手に活用すれば、日本人にとっての刺激にもなり、イノベーションも起こり、地域にとって先ほどの税収の観点からも良い影響があるはずだ。日本はリスクを取って起業することへの抵抗感がまだ強いが、米国のビジネススクールなどでは、起業は学ぶことができるものだとして教えている。日本は安定した社会という長所があるが、一方でもっとリスクをとって挑戦していくというマインドも大事である。福岡にもそういう人が増えることでよりスタートアップが成長し、多様性に富んだ国際的な都市になるはずだ。

※本研究はJSPS 科研費 JP23K01737 の助成を受けたものです。

(くもん たかし・アジア研究所教授)