

Smart Times

1995年、私はシリコンバレーに刺激を受けリクルートを退職し、スタートアップ企業をインキュベーターする会社を立ち上げた。しかし、投資資金も人も集まらず苦労の日々だった。

様々な試行錯誤を繰り返して「米シリコンバレーに学ぶことはあっても、まねる必要などない」と気づき、大手企業のアセットを生かすインキュベーションへと軸を変えた。
ここ数年、大手企業のコ

インターウォーズ社長

吉井 信隆



1979年リクルート(現リクルートホールディングス)入社。首都圏営業部長などを経て95年にインキュベーション事業のインターウォーズを設立、社長に就く。日本ニュービジネス協議会連合会副会長。

CVC成功への7カ条

インキュベーションに取り組んだが、成果が出ない。第1条。相手の優位性やとの相談を大企業から受けようになった。第2条。大企業側には、トットアップが対等かつ率直に議論ができるよう、互いのオフィスから離れた場所で行う。第3条。スタートアップ側は、大企業のアセットや資金に頼りすぎず、独自の強みとして何を提供すれば新しい価値を生むかを考えること。第4条。顧客に向けた共通ゴールを設定し、真摯に互いのミッションとプロセスの目標を定め、フットワークよく協業すること。第5条。軽いところから小さく始め、信頼関係を築きながら軌道修正を繰り返す。第6条。大企業とスタートアップの手法から学ぶこと。第7条。双方の利害を調

「ポレト・ベンチャーキられ、拙速な成果を求めヤピタル(CVC)によるスタートアップ企業への投ていないのだ。資やM&A(合併・買収)では、どうすればうまくが増えている。それに伴い、いくつかの失敗から「自前主義を改めオープン学んだこととして、次の7カ条が挙げられる。第1条。相手の優位性や独自のアセットを理解し、お互いのビジョンを擦り合わせ、何でやるのかを明確にする。第2条。大企業側には、トットアップが対等かつ率直に議論ができるよう、互いのオフィスから離れた場所で行う。第3条。スタートアップ側は、大企業のアセットや資金に頼りすぎず、独自の強みとして何を提供すれば新しい価値を生むかを考えること。第4条。顧客に向けた共通ゴールを設定し、真摯に互いのミッションとプロセスの目標を定め、フットワークよく協業すること。第5条。軽いところから小さく始め、信頼関係を築きながら軌道修正を繰り返す。第6条。大企業とスタートアップの手法から学ぶこと。第7条。双方の利害を調