

Smart Times

一つ目は、既存事業の壁だ。現在の収益事業と新規事業が社内競合や共食いの関係になることがある。新規事業が現事業を脅かす存在だと、社内の力学で顧客視点から外れ、既存事業を守る判断に陥るケースが多

企業内起業ならでは「壁」がある。これ乗り越えなければ起業することはできない。経営陣とインプレナーは、事前にこの壁を想定して対応を考慮しておく必要がある。

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。

企業内起業阻む4つの壁

特に、トップシェアを認を得る過程に時間がかか持つ事業の場合は、プライ。経営会議の前に、階層スリーガーの価格設定で安ごとの判断や関連部門との定した利益を確保していコンセンサスや決裁を得る。先々に対しての危機感 ければならない。弱く、勝ち残るための開 新規事業はスピードが生

滑にする仕組みが必要だ。三つ目は、ブランドの壁だ。本業のブランドイメーシからかけ離れた事業を始める場合、リスクを考えておく必要がある。以前、大手カジュアル衣料の製造販売会社が、野菜柔軟な決裁権の枠を設ける必要があった。通信販売だを立ち上げた。通信販売だ企業内起業はこれらの壁があるだけに、個人で起業するよりパワ

発には鈍感になりがちだ。命線だ。関連部門の責任者多くの経営陣は、収益のはリスクを回避する視点か出ている事業をできるだけら、善意でアドバイスや確変えずに守りたいと思っ認事項を求めてくる。そのい、撤退に至った。いる。イントレプレナーは結果多くの時間を奪い、斬勇気を持って、経営陣に現新アイデアが「骨抜き」状態の課題を伝え、将来を見になることがある。時間と据えた事業変革への理解を斬新なアイデアを失わない求めることが必要だ。ために、トップと直接のラ二つ目は、時間の壁だ。インを持つインキュベータ大きな組織ほどトップの承 ーと、意思決定の過程を円四つ目は、人事制度の壁