

Smart Times

ある企業の成長を「加速する」(アクセラレート)ことに焦点を当てており、インキュベーターはビジネスモデルや会社を構築することを目的とし、革新的なアイデアを「生み出す」(インキュベート)段階からイ

「アクセラレーター」と「インキュベーター」が同列に語られていることが多い。どちらもスタートアップ起業家に早い段階から関わるが、異なる枠組みだ。アクセラレーターは既に

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。

ノベーションを重視している。ターゲットアップをインキュベーション存在だ。今から25年前、シリコンバレーにあるインキュベーターに訪ねた。運営会の要請に応える事業であること、というリクルート

果が出るようになった。イノベーションは、マネジャーの関わり方で大きく変わる。当社のIMの心得8カ条を紹介したい。

①主役は起業家。初期の段階では起案の経緯や思いを受け止め論評しない。
②起業家の設定するテーマが重要で、共感できなければ担当しない。
③起業家と共に汗をかく伴走者である。
④起業家の複眼の目として、顧客へのインタビュートによって分析を深め、プロセスで仮説を軌道修正してゆく助言者である。
⑤知識外の事は、意見を聞き出す専門家につなぐコーディネーターである。
⑥起業家と共に協業を考へる道筋だ。

増やしたい伴走のプロ

ン・マネジャー(IM)は、のDNAに従い、インキュベーターを目指し当社を立ち上げた。
ト資金を投資し、起業アドバイスや人材紹介、弁護士、会計士のコーディネートと同時に進んでいた。

シリコンバレーのインキュベーターには多くのIMが存在し、起業家への様々なサポートによってスタートアップが続々と誕生している。海外のIMは、起業経験者か、企業での新規事業立ち上げ経験者が多い。一方、日本のIMの多くは、そついった経験の無い金融系、コンサル系、施設管理系の人が多かったが、近年は経験を積んだIMを見かけるようになった。心得のあるIMが集うインキュベーターの創生が、起業社会への道筋だ。