



この2年で環境が激変し、各国で異なった企業があり方が映し出された。新型コロナウィルスのパンデミックによりデジタル大陸が拡大し、ディスラプション（破壊）が進行したと

で様々なビジネス機会が生まれた。
米国ではフェイスブックがメタに社名を変え、数百年単位でエンジニア採用に注力し、メタバース領域に進出している。グリーンエネルギー・ヘルスケア・フ

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。

「ドテック・バイオテクノロジー・DXといった、成長が加速する未来産業に果敢と取り組んでいる。事業環境が変化した時、会社を潰さない」ために

変化続ける企業の共通項

資金を確保し、「死なない」受身対応に奔走しながら市場の回復を待つ企業が多数。一方、新たなビジネス領域やイノベーションに挑戦する企業がある。価値観の変化をビジネス機会と捉え「そこに行動」と決断するリーダーがいる。

未来像を示すビジョンと働き方が明確な企業は「」

「1979年リクルートの旧社訓で「自ら機会を創り出し、市場の回復を待つ企業が多。一方、新たなビジネス領域やイノベーションに挑戦する企業がある。価値観の変化をビジネス機会と捉え「そこに行動」と決断するリーダーがいる。」と決断する。一人ひとりの社員に君はどつしたいの」という問いかけが日々繰り返され、「圧倒的当事者意識」が醸成されている。イントレプレナー（社内起業家）が「不の発見」から提案したアイデアを事業にする文化があり、多くの新規事業が立ち上がり、持続的成長の原動力となっている。国内外のスタートアップの買収では既存事業とカニバリゼーションしても「他の誰かにやられるから」

「死なない」受身対応に奔走しながら市場の回復を待つ企業が多。一方、新たなビジネス領域やイノベーションに挑戦する企業がある。価値観の変化をビジネス機会と捉え「そこに行動」と決断する。一人ひとりの社員に君はどつしたいの」という問いかけが日々繰り返され、「圧倒的当事者意識」が醸成されている。イントレプレナー（社内起業家）が「不の発見」から提案したアイデアを事業にする文化があり、多くの新規事業が立ち上がり、持続的成長の原動力となっている。国内外のスタートアップの買収では既存事業とカニバリゼーションしても「他の誰かにやられるから」

「死なない」受身対応に奔走しながら市場の回復を待つ企業が多。一方、新たなビジネス領域やイノベーションに挑戦する企業がある。価値観の変化をビジネス機会と捉え「そこに行動」と決断する。一人ひとりの社員に君はどつしたいの」という問いかけが日々繰り返され、「圧倒的当事者意識」が醸成されている。イントレプレナー（社内起業家）が「不の発見」から提案したアイデアを事業にする文化があり、多くの新規事業が立ち上がり、持続的成長の原動力となっている。国内外のスタートアップの買収では既存事業とカニバリゼーションしても「他の誰かにやられるから」