

## Smart Times

企業は構想を実現する事業化プロセスで売り上げを確保するため、資金や人材などの経営資源を調達・配置することが必要になるが、そのための資金は開発フェーズよりも大きくなることが多い。売り上げと利

「デスバレー(死の谷)」という言葉をご存じだろうか。起業から事業化する黒字転換ステージへ進めるかどうかの障壁のことで、落ちれば死ぬほどの深い谷に例えられる。

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。

## 「死の谷」を乗り越える組織

益が上がりなければ市場でイアンズ、マーケットだ。の認知も上がらず、有能なダイバーシティ組織と人材も集まらない。時間だけが経過し、資金ショートを起こしデスバレーで事業撤退や倒産に陥る。

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。

益が上がりなければ市場でイアンズ、マーケットだ。の認知も上がらず、有能なダイバーシティ組織と人材も集まらない。時間だけが経過し、資金ショートを起こしデスバレーで事業撤退や倒産に陥る。

当社の創業間もない頃、

た会社組織には経験豊かな

投資先がデスバレーを克服

人材が社外役員やアドバイザー

できずに倒産し、窮地に追い

込まれたことがある。こ

の経験から「デスバレーを

組織が変化に対応する役割

越え成功する起業家と倒産

する起業家の違いはどこに

あるのか」と考え抜いた。

現状把握から集中すべきこ

3つのキーワードがある。

ダイバーシティ組織、アラ

推進能力)を高めることが

ジネスモデル)に応じて、

していく。

上げる起業家と相性が合う

こと」だ。

特に起業家との相性は極

めて重要な要素となる。資

金調達だけに頼ることな

く、売り上げと利益を伸ば

すことにフォーカスし、俯

瞰(ふかん)的に捉えられ

るマーケットがいる組織

が、デスバレーを乗り越え

ていく。