

スタートアップのアン
パッドが122億円の資金
調達をした。資金調達の累
計は約209億円とスケ
ールの大きな注目のスタート
アップとなった。同社は建
設現場の効率化から経営改

Smart Times

善まで一元管理することが
できる施工管理アプリ「A
NDPAD」を提供する。
2016年にサービス提供
を開始し、現在の利用社数
は14万5000社を超え、
38万人の業界関係者に利用
されている。

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。

さらに「ANDPAD」にはリクルートのDNAが
プリマーケットを公開し、あるように思う。リクル
オープンAPIによる外部とのDNAは創業者の江副
サビスとの連携強化を明 浩正さんの行動指針「理念
確に打ち出すなど、国内で「とモットー」に示されてい
62兆円市場といわれる建設 中。中でも、冒頭の3つの

受け継がれる起業遺伝子

して社会に受け入れられ
ば、いずれ産業として市民
権を得ることができる。
2つ目は「分らないこ
とはお客様に聞く主義」。
誰もしていない事業には先
生が必要である。先生とは
新しいお客様と潜在的なお
客様だ。お客様に教えを請
いつつ、創意工夫を重ね、
伝子がリクルートの企業文
化や風土を形成している。
14年にリク
ルトから独
立した稲田さ
んは建設現場
の職人や現場監督と仲良く
なり、2年にわたって建設
現場の「不」を徹底的にヒ
アリングし、その課題を解
消するサービス「ANDP
AD」をリリースした。リ
クルートの遺伝子を受け継
いだ起業家の挑戦が日本の
先進国で最も低い労働生産
性向上につながることを期
待したい。

業界全体のDX(デジタル 言葉に注目したい。
トランスフォーメーショ 1つ目は「誰もしていない
ン)を推進するプラットフ いことをする主義」。これ
ォーマーを目指している。 まだ社会になかったサービ
同社を起業した稲田武夫 スを提供して時代の要請に
さんとは12年に出会った。 応え、同時に持続する高収
当時リクルートの社員だっ 益を上げていく。既存の分
た稲田さんが当社のインタ 野に進出するときには別の
レプレナー塾に参加したこ 手法での事業展開に限定
とがきっかけだった。稲田 し、他社のおとを単純に追
さんの起業家としての背景 う事業展開はしない。継続
て認められない。後発企業