

## 新規事業創出を加速する事業者のご紹介

<ご留意点> 本件は、2020年度 NEDO調査委託事業「研究開発型スタートアップ支援事業／オープンイノベーション支援事業者に関する調査事業」で作成したものです。

掲載日：2021/6/15

支援事業者	株式会社ゼロワンブースター
ホームページ	<a href="https://01booster.co.jp/">https://01booster.co.jp/</a>
インタビュー記事	<a href="https://www.joic.jp/interview-accelerators.html#contents-head5">https://www.joic.jp/interview-accelerators.html#contents-head5</a>
簡単な企業概要 (創業年、位置づけ(子会社等))	<ul style="list-style-type: none"> <li>●設立：2012年3月</li> <li>●代表：代表取締役CEO 鈴木 規文</li> </ul>
どういう会社か (理念、一言)	●オープンイノベーションの成功のために、大企業とスタートアップ、双方の文化と行動様式を理解してアクセラレートし、未来を創っていきます。
創業時の問題意識	<ul style="list-style-type: none"> <li>●この世の中は、事業創造に必要な資源が偏在していて、「この偏在した資源が効率良く出会う場」が必要だと考えました。</li> <li>●多様な人が集まってくるような環境をつくり、その中で事業をつくれたほうが、事業創造の資源調達可能性が高まるだろう・チャンスが高まるだろう、という思いから。</li> </ul>
支援内容 (URL参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●法人向け <a href="https://01booster.co.jp/service/company">https://01booster.co.jp/service/company</a></li> <li>●行政・地域・大学向け <a href="https://01booster.co.jp/service/local">https://01booster.co.jp/service/local</a></li> <li>●起業家向け <a href="https://01booster.co.jp/service/entrepreneur">https://01booster.co.jp/service/entrepreneur</a></li> </ul>
支援内容のうち、 インタビューピックアップ分	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コーポレートアクセラレーター（適切なスタートアップを探して、一緒に事業を起こす）</li> <li>●イントラプレナーのアクセラレートプログラム（事業をつくる『実体験』プログラム）</li> </ul>
連携先の探索の仕方	<ul style="list-style-type: none"> <li>●お問い合わせください。 <a href="https://01booster.co.jp/inquiry">https://01booster.co.jp/inquiry</a></li> </ul>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>●カタリスト（顧客企業の社内資源とスタートアップとの架け橋の役割）をアサインし、約半年間のアクセラレートプログラムを実施します。（カタリストは手挙げ制を推進、やりたいという意思が一番大切です。また、上司等がこの活動を奨励してくれるよう、当社が働きかけます。）カタリストとスタートアップの両者に伴走し、支援します。</li> <li>●企業とスタートアップの資源の受け渡しの調整を行います。また、事業創出にむけた『壁打ち』相手としてサポートします。</li> <li>●企業のトップマネジメントに働きかけを行います。（イノベーション界隈の情報の提供、イノベーションマネジメントの必要性など）。加えて、オープンイノベーションが成功する期待値についてもインプットします。（プロジェクトの意義、意味の設定、時間軸、アフォーダブルロス等）</li> </ul>
事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>●お問い合わせください。 <a href="https://01booster.co.jp/inquiry">https://01booster.co.jp/inquiry</a></li> </ul>
支援効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>●アクセラレーションプログラムを経て、カタリストが新規事業をつくったり、イノベーション創出活動を始めます。（行動変容、マインドセット変容が生じます。）</li> <li>●カタリストがプログラムを通じてスタートアップの立場を経験することで、社内の資源を引き出すのがいかに大変かを体験できます。</li> </ul>
支援実績	●イントラプレナーやカタリストがスピノフし、10件近くスタートアップを設立しています。（大企業には気質のある人が多く存在し、自ら手を挙げ、“火”がつくと自分でやり出します。）
顧客	●新規事業創出の『実体験』の導入を検討している企業
顧客ニーズ (課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●両利きの経営の重要さは頭で理解しているが、実践するのは難しい。経営層も同様に意思決定が難しく、その結果、イノベーション活動が進められない。</li> <li>●部課長クラスがゼロからの事業創出の経験が少なく、どのように新規事業を創出すればよいか分からない。</li> <li>●座学中心の事業開発教育は限界で、実践に近い体験が重要と考えている。</li> </ul>
創業者の思い・ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>●イノベーション活動には、新規事業創出の「リアルな実体験」が何よりも効果的です。実体験を通じて、頭で分かるではなく「行動する」ことが重要です。その支援ができます。</li> <li>●新規事業の創造には、そのための「環境」づくりが必要です。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・多様な人が集まり、偶発的な要素が重なる環境づくり、</li> <li>・経営層が新規事業創出活動に理解を示す環境（成功・成果の期待値の時間軸を長くとり、社員の实体験を促すなど）、</li> <li>・スタートアップと関われる環境、</li> <li>など。</li> </ul> </li> <li>●M&amp;A戦略を選択するとしても、カタリスト的な人材や、社外資源とつなぐような意思決定に慣れておく必要があります。そのため、新規事業創出活動には日常的に取り組んでおくべきと考えます。</li> <li>●イノベーション活動に関しては、何もやらないことが失敗であり、何かをやってもうまくいかなかったことを振り返ることに意義があります。足を止めるのは後退です。オープンイノベーション、イノベーション創出活動を一緒に盛り上げ、日本に残っている資源を最適配分することで、日本を良くしていきたいです。</li> </ul>