

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	BASE Q (三井不動産株式会社)
ホームページ	https://www.baseq.jp/
インタビュー記事	https://www.ioic.jp/interview-accelerators.html#contents-head7
簡単な企業概要 (創業年、位置づけ(子会社等))	<ul style="list-style-type: none"> ●設立:2018年5月 (三井不動産(株)が運営) ●代表:三井不動産株式会社 ベンチャー共創事業部 事業グループ統括 光村 圭一郎
どういう会社か (理念、一言)	<ul style="list-style-type: none"> ●大手企業向けに、『アイデア・人材・仕組み』に対して全面的にアップデートを図る伴走者です。
創業時の問題意識	<ul style="list-style-type: none"> ●大手企業の、新規事業づくり、オープンイノベーションに対する経験・知識の不足、人材の不足、これらを動かす仕組みの不足が大きな問題で、これを解決したいという思いから。 ●イノベーション戦略に必要な、良い戦略とそれに基づきいいアイデア、人材、仕組みに関しても従順に動いてる企業は現実にはありません。何かが欠けてる、もしくは全部が欠けています。ここを正していかないと、大手企業のイノベーション活動が適正なものになっていかない。
支援内容 (URL参照)	https://www.baseq.jp/business/
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"> ●Qスクール(知識向上、マインドの覚醒を促す) ●ラウンジ(ネットワークの構築) ●新規事業創出に関する伴走支援
連携先の探索の仕方	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客の状況を踏まえて、データベースの中から抽出し、紹介します。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ●『型』にはめない顧客毎にカスタムオーダーメイドを行います。(顧客が置かれてる状況の中で、顧客の現実に寄り添いながらも理想に近い進め方をしていくことに対して、個別オーダーメイドをかけていきます。最適解を探すことを諦めません。) ●アイデアや仕組みの構築、人材育成には時間がかかりますが、顧客には「そこを逃げてはいけない」という姿勢で取り組んでいただくのが基本的な考え方です。 ●アクセラレータープログラムのような、顧客の中にスタートアップが入ってくるインバウンドだけでなく、顧客自身が社外へ探索するアウトバウンドも行います。
事例	<ul style="list-style-type: none"> ●某大手Sier企業 (新規事業の取り組みについて、社内情勢を踏まえ、1年で成果の見える化をするための方針やストーリーの検討。加えて、合致するスタートアップの紹介と連携によって、PoCを実施中。)
支援効果	<ul style="list-style-type: none"> ●お問い合わせください。 https://www.baseq.jp/form/inquiry/
支援実績	<ul style="list-style-type: none"> ●イベントレポート等 https://www.baseq.jp/event/
顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●新規事業において『大企業のジレンマ』を乗り越えようと取り組んでいる人
顧客ニーズ (課題)	<ul style="list-style-type: none"> ●テーマが決まっても、個別・具体的にやるアイデアを生み出すのが苦手 ●いいアイデアを提案しても、社内の方針や政治によって認められない状況にある ●経営陣に新規事業経験者がほぼいない(具体的な危機感がない。おかれている状況、新規のアイデアやテーマを評価できない状態。)
創業者の想い・ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> ●イノベーション創出にあたり、大手企業に必要な3つの要素が『アイデア(未来の予想図)、人材、仕組み』です。アイデアの前に『戦略』が必要となります。 ●人材育成(イントレプレナー)の3大要素が、『マインド、スキル、ネットワーク』になります。 ●具体的な危機感を持つためには、3つの使い方(時間、意識、お金)が重要になってきます。 ●本質的じゃないイノベーション方法論や、本質的じゃないやり方で「やること自体に満足する」のは、もういいかげんに終わりにしましょう。(未来ビジョンなきオープンイノベーション) ●スタートアップの優れた意欲的なアイデアや革新のイメージと、大手企業が持っているリソースやポテンシャルとを、お互いが充分に発揮しながらイノベーション起こしていくのが、日本型のイノベーションの起こし方、戦い方なんだろうと思っています。それを実現していきたいです。