

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	株式会社サムライインキュベート
ホームページ	https://www.samurai-incubate.asia/
インタビュー記事	https://www.joic.jp/interview-accelerators.html#contents-head4
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:2008年3月 ●代表:代表取締役 榑原 健太郎
どういう会社か (理念、一言)	<ul style="list-style-type: none"> ●できないと思っている人に「機会」を提供し、「環境」を変え、「夢」の実現を通じてイノベーションを起こし、世界を変えていきます。
創業時の問題意識	<ul style="list-style-type: none"> ●一部のスタートアップ企業が国内でIPOにより大きな富を得るものの、それを資産運用等で回すだけで、富の再配分がなされず不平等が起きているのではないかと。一方、大企業によって、スタートアップが買収されたり、投資によって収益をあげる活動は、富の再配分につながっているのではないかと。スタートアップと大企業を両輪で支援し、地球規模的に貧富の差をなくしていきたい、という思いから。
支援内容 (URL参照)	<ul style="list-style-type: none"> ●日本企業との共創事業 https://www.samurai-incubate.asia/business/for-enterprise/ ●ベンチャーキャピタル(VC)活動 https://www.samurai-incubate.asia/business/venture-capital/
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"> ●大企業むけのイノベーション支援では、イノベーション戦略・組織構築・人材開発といった仕組みづくりと共に、オープンイノベーションと社内インキュベーション両面から実際の事業開発を「事業化」という強みを持って展開しています。 ●スタートアップむけの支援では、ベンチャーキャピタルとしてシードを中心に投資やさまざまな支援をしています。
連携先の探索の仕方	<ul style="list-style-type: none"> ●当社のVCとしてのグローバルなスタートアップ/ベンチャーキャピタルのネットワークを活用し、大企業に合致するスタートアップを個別にヘッドハント・スカウトを実施します。 ●アクセラレーションプログラムによる公募側での有望企業探索を実施します。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ●新事業や協業事業のアイデア創出から事業化(スケール化、収益化)まで一貫して支援できることが当社独自の強みです。 ●VCとしてのナレッジを活用し、大企業のポートフォリオ型戦略策定や運営、新事業を量産するための組織構築・人材開発の支援により、事業化・収益化が可能な戦略・組織を構築します。
事例	https://www.samurai-incubate.asia/information/category/press/
支援効果	<ul style="list-style-type: none"> ●お問い合わせください。 https://www.samurai-incubate.asia/contact/
支援実績	<ul style="list-style-type: none"> ●投資実績:グローバルで約200社(累計時価総額3,000億円)。 ●大企業とスタートアップとの接点づくり:280点 ●当社でつくった新規事業創出数:11件 ●独立企業:10件 (すべて2021年2月末時点)
顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●新規事業創出を検討している企業 ●PoC止まりで事業化がうまくいかず悩んでいる企業
顧客ニーズ (課題)	<ul style="list-style-type: none"> ●大企業側の課題として、アイデアや技術は数多くあるものの、事業化できていない。 ●投資やM&Aなど、ポートフォリオ戦略で必要となる「ファイナンス」の知識が不足している。
創業者の思い・ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> ●オープンイノベーションは、新規事業創出の1つの手段でしかありません。社外技術をうまく活用して進めるときもあれば、社内技術や人材がリードして進めていくべき領域もあります。目的や状況を見極めながら、顧客に合う形で提案・支援をしていきます。 ●新規事業創出において、最初からいきなり「戦略・組織作り」をするとかえって盛りだくさんになり、理想ばかりを追いかける形になってしまいます。まずは小さく、事業創出をした後で事業化できるところの仕組みをだけを作って導入するなど、「段階的に組織をつくっていく」ようにするのが効率的と考えます。 ●新規事業創出に挑戦しながら、組織にもフィードバックをかけて仕組みや体制作りができるかどうかで、10年後の結果に大きな差が開くと思います。