

ひとりの商人、無数の使命

日本型イノベーションとしての
大企業のベンチャービジネスモデル

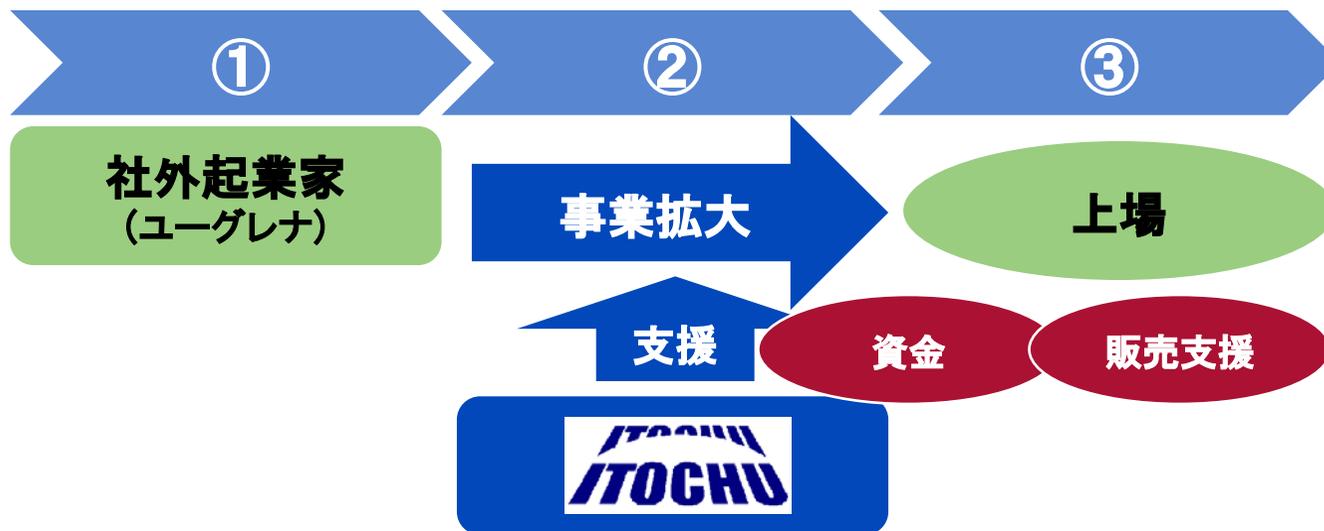
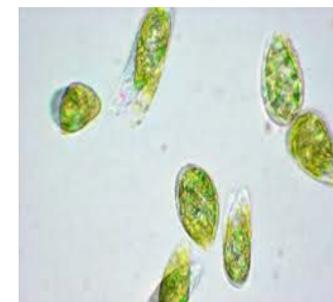
～伊藤忠商事の事例から～

2016年12月9日
伊藤忠商事株式会社
会長 小林 栄三

・伊藤忠との関わり:

ミドリムシの売り込みをしていた出雲社長が、501社目に伊藤忠と出会う。

食料部門の担当者がユーグレナに大きな可能性を感じ、魅力的な原料を使って付加価値の高い製品を世に送り出したいという思いで共感し、資本・業務連携がスタート。

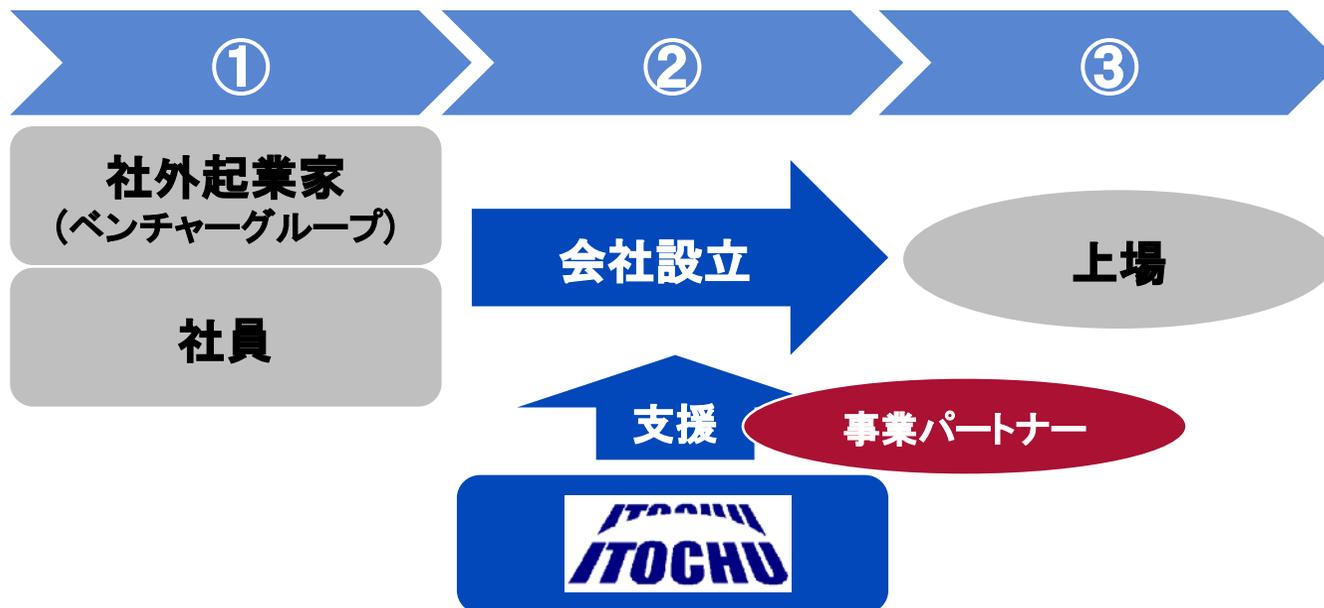


成功ポイント!

- ① 目利き能力(営業担当者が市場ニーズを熟知しており、ベンチャー企業のポテンシャルを判断)
- ② 失敗を許容する社風(ベンチャー企業との共同事業)
- ③ 大企業の信用力
- ④ 成長支援力(マーケティング能力、ブランド・イメージ戦略)
(「石垣島」ブランド(製造拠点)、イメージ戦略(経営者の経歴(バン格拉、東大発)、等)

・伊藤忠との関わり:

米国ネット証券会社トップ10と交渉するも成功に至らず。同じく米国ネット証券会社に独自にアプローチしていたベンチャーグループから現社長を含め7人を伊藤忠で採用。



成功ポイント!

- ① 外部の起業家チーム(7名)を採用、社内メンバーとの融合で事業化(オープンイノベーション)
- ② 大企業の信用力を活かしたベンチャービジネスへの支援

・伊藤忠との関わり:

若手社員が“ネットの森”というインターネット事業に取り組む社内横断的な組織の新規事業として企画し、会社設立に至る。



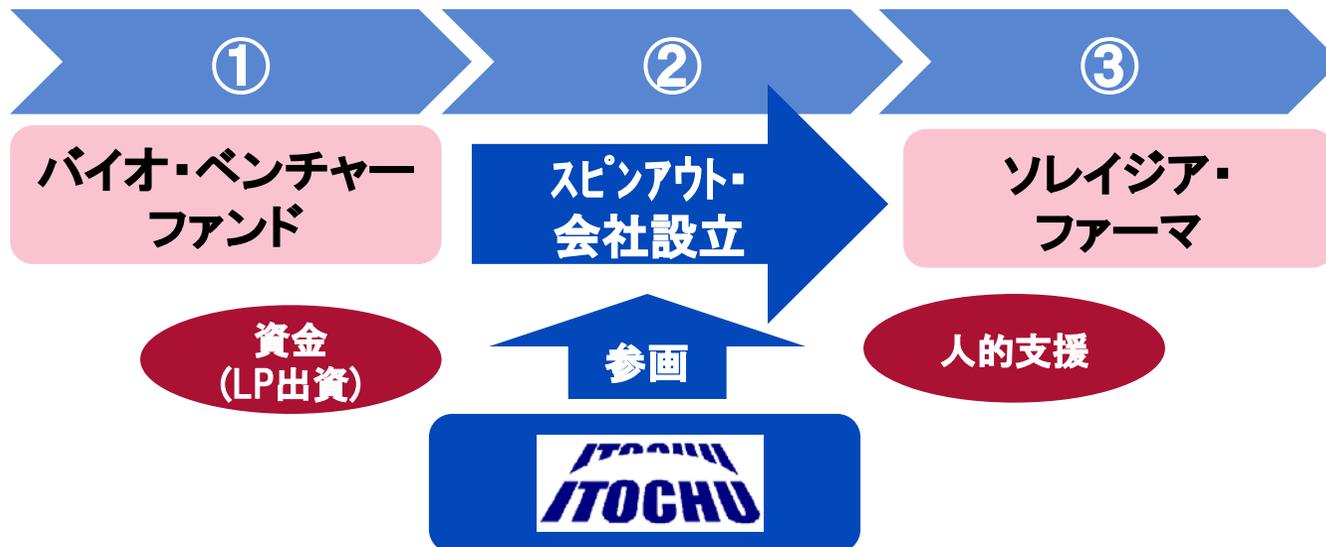
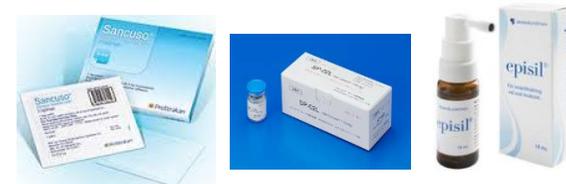
成功ポイント!

- ①社内ベンチャーを生み出す社内横断組織の存在(ネットの森)
- ②プロジェクトスポンサー、メンターとしての経営層の役割
- ③経営リソース(人材、資金、信用力)の提供

・伊藤忠との関わり:

バイオ・医薬業界の世界最大級ベンチャーファンドMPM Capital(北米ボストン)と伊藤忠商事両社でがん分野の創薬ベンチャーとして共同設立。

伊藤忠より人材を派遣。上場を目指す。

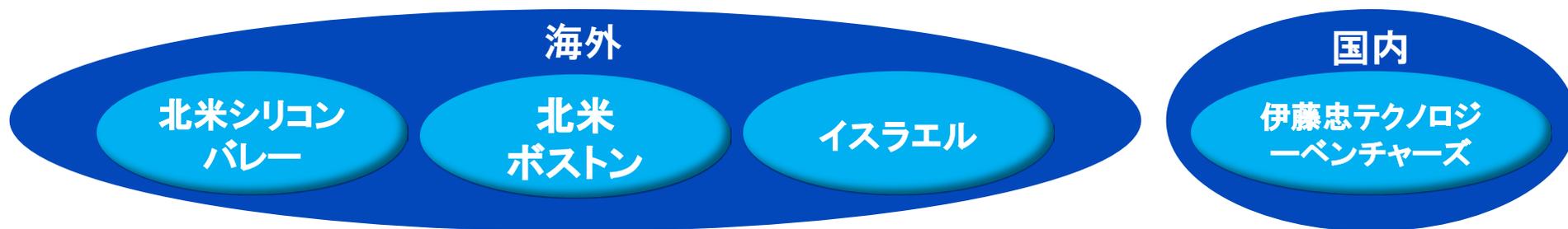


成功ポイント！

- ①ベンチャーキャピタルと事業会社(伊藤忠)のシナジー、協業モデル
- ②経営リソース(人材、資金、信用力)の提供

まとめ

➤ 築き上げた外部ネットワークの活用



➤ 社内にイノベーションを起こすための経営トップの役割

- 失敗を許容、失敗から学ぶ社風・文化
- チャレンジ精神 「毒まんじゅうかも知れないが、最悪のケースでも腹痛程度との十分な検証を元に、まずは食べてみる」