

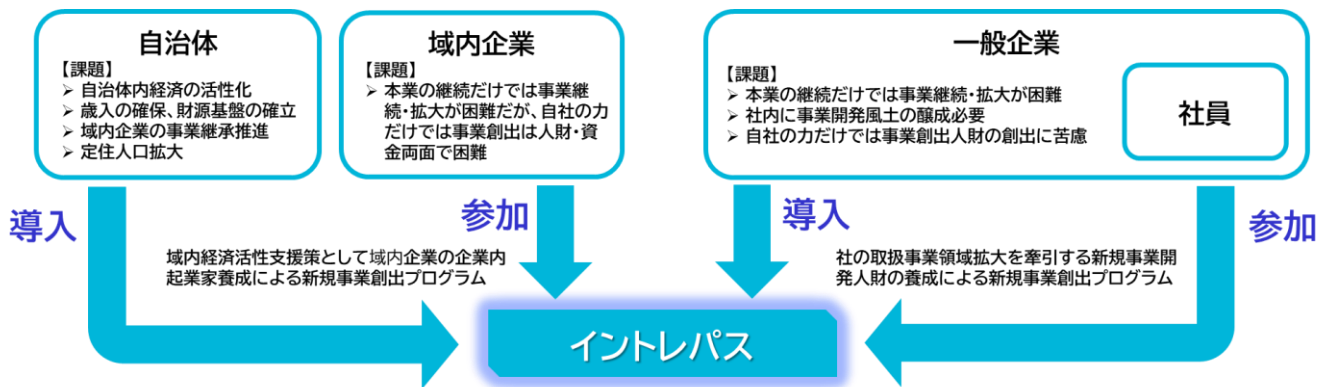
【ニュースリリース】
報道関係者 各位

2024年3月28日
株式会社 JTB
インターウォーズ株式会社

JTB とインターウォーズが、資本業務提携 ～企業内起業家養成による新事業創出プログラム『イントレパス』の販売開始～

株式会社 JTB とインターウォーズ株式会社は、資本業務提携(以下、「本提携」)をしました。本提携により、交流創造事業(注 1)を通じ、「人・企業・地域」と長年繋がってきた JTB の顧客基盤と、「人をコアにしたインキュベーション」に長年取り組んできたインターウォーズの機能を掛け合わせることで、新規事業開発ステージゲートに基づいた企業内起業家(イントレプレナー)養成による新事業創出プログラム『イントレパス』の販売開始します。今後は、企業や自治体で創発するイノベーションを日本各地で多く生み出すことで、地域活性化への貢献を目指していきます。

ステークホルダー相関図(自治体導入ケース/一般企業導入ケース)



■提携の背景

2022 年秋に発表された年 8,000 億円規模のスタートアップへの投資額を 2027 年度に 10 兆円規模とする”スタートアップ育成 5 力年計画”は、政権の肝煎り政策として 3 分野 140 施策が準備されました。特筆すべきは大学起業やオープンイノベーションを推進するだけでなく、地域企業や大企業を含む一般企業の新規事業開発推進も含まれている点であり、この潮流はイノベーション領域における大きなビジネスチャンスと言えます。一方、中小企業庁の調査(注 2)によると、新規事業開発展開に成功していない企業が挙げている理由において「人材が不足している」が全体の 49.3%を占め、「コスト負担」や「競合との差別化」、「ブランド戦略」を大きく引き離して最上位に位置しています。

■提携の目的

イノベーション領域における新規事業開発推進の潮流を経済成長の原動力に繋げるためには、23 年度 554 兆円とも言われる企業の内部留保活用と企業における新規事業人財(注 3)の育成を掛け合わせた「企業内起業家」の養成が、大変重要と考えます。

JTB は「交流創造事業」を事業ドメインとし、全国に広がるネットワークを活かしさまざまな人流・物流・商流の創造による交流人口の拡大を通じて、企業や地域、観光事業者の課題を解決する支援を行っています。インターウォーズは、幅広い分野の知見を持つプロインキュベーターチームをフルに活用することで、創業以来 29 年間、多くの企業内起業家と新規事業創出実績を生み出しています。

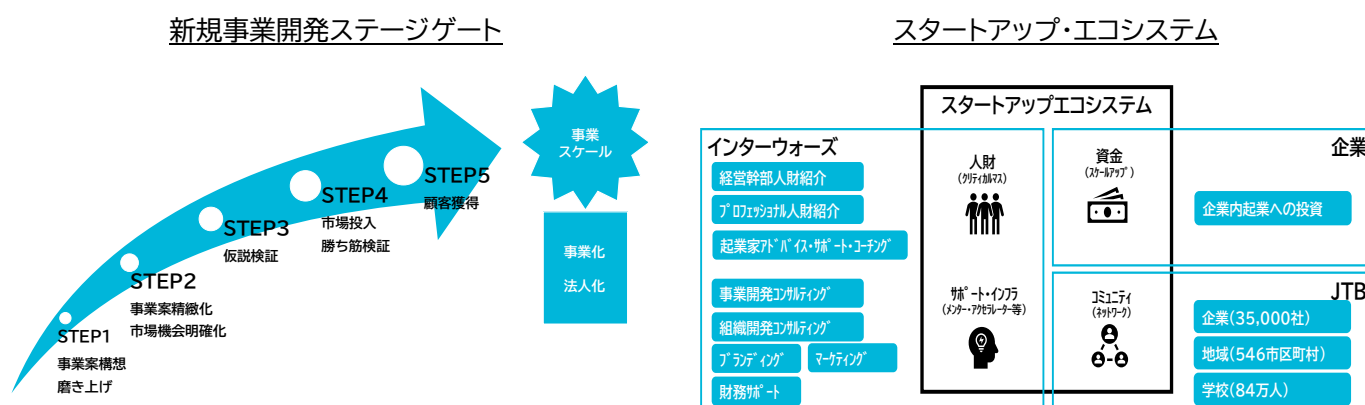
このたび、JTB が持つ企業や自治体、学校を中心とした顧客基盤や全国各地に有するネットワークと、インターウォーズが持つ企業内起業家の養成と新規事業開発のノウハウといった両社の強みを統合し、新規事業開発ステージゲートに基づいたスタートアップ・エコシステムの構築を通じて、多くの企業内起業家の養成から市場投入までをワンストップで提供することで、日本各地にイノベーションを生み出し、地域社会の活性化を目指します。

■『イントレパス』の概要

企業内起業家(イントレプレナー)の養成を通じて、各社における新規事業開発を成功に導くための道筋(パス)となることを目的とした『イントレパス』事業は、5つのステップからなる新規事業開発ステージゲートを 2 つのフェーズに分けて、サポートプログラムを用意します。

【目的】

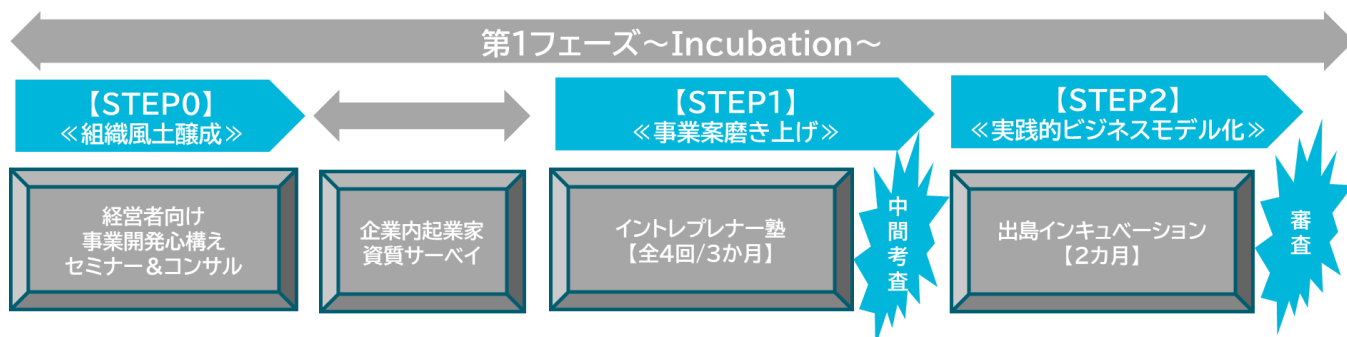
- 1) 地方自治体における域内経済活性化と域内企業の中長期的な事業成長支援
- 2) 大企業を含む一般企業における新規事業開発風土醸成と企業内起業家人財の創出



【第1フェーズ:Incubation】

各社における新規事業開発の土壌づくり、起案者の事業アイデアを実践的ビジネスモデルへ昇華させるプログラムです。

- **経営陣向け新規事業開発の組織風土醸成セミナー**
新規事業開発に対する経営陣の意識変革と社内における新しい取り組みへの挑戦を奨励し、称賛する風土づくりの啓発。
- **企業内起業家資質サーベイ**
企業内起業家としての資質・志向をサーベイで可視化。イントレプレナー塾参加人選におけるエビデンスになると共に、参加者本人の企業内起業家としての強み・弱みの自己把握に活用。
- **イントレプレナー塾**
新規事業アイデアを事業計画まで構造化するためのオリジナルカリキュラムと異業種参加メンバーとの壁打ち(事業精緻化に向けた徹底的な意見交換)による事業ブラッシュアップ。
- **出島インキュベーション**
所属会社から隔離するサードプレイス(出島)を用意する事で企業内起業家としての自立・自分事化を促進。新規事業開発の各専門領域のアドバイザー・スタッフがコンシェルジュとして事業計画の実践的ビジネスモデル化をサポート。



【第2フェーズ:Acceleration】

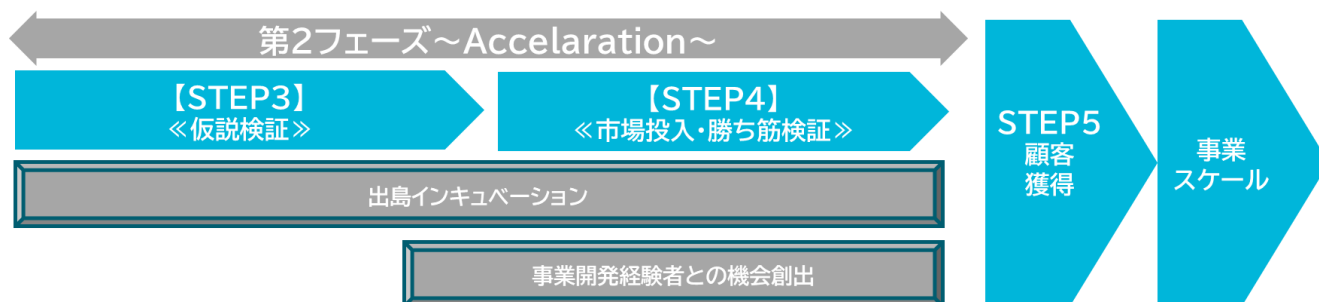
実践的ビジネスモデルに至った新規事業計画をスケールさせるために必要な組織づくり、機会づくり、販売・ブランディング戦略策定を行い、市場投入後の勝ち筋の検証まで進めていくプログラムです。

➤ 出島インキュベーション

所属する会社から隔離するサードブレイス(出島)の活用で新規事業開発に専念できる環境を用意。マーケティング・ブランディング・販売といった各種戦略策定を各領域のアドバイザースタッフがコンシェルジュとしてサポート。

➤ 新規事業開発経験者からのアドバイス機会づくり

新規事業開発経験者から実証、市場投入段階における必要なアドバイスを受ける機会の創出。新規事業が一定の精度に達している場合は実証機会の創出などもサポート。



■資本業務提携に関する代表者のコメント

【株式会社 JTB】 取締役 常務執行役員 ビジネスソリューション事業本部長:大塚 雅樹

イントレプナーを育てるという事は企業内で新規事業を生み出すことができるだけでなく、経営者を育てる事にも繋がります。両社で生み出した「イントレパス」が地域・企業の新たな挑戦をサポートしていきます。

・ホームページ:<https://www.jtbcorp.jp/jp/>

【インターウォーズ株式会社】 代表取締役社長:吉井 信隆

今回の資本業務提携および「イントレパス」のプログラムは、両社の培ってきた実績とノウハウを存分に活かしており、日本各地で新たな財源となりうる企業内起業による収益が生まれ、経済活性化に寄与できると確信しています。

・ホームページ:<https://www.interwoos.com/>



左:インターウォーズ(株)代表取締役社長 吉井信隆
右:(株)JTB 取締役常務執行役員 大塚雅樹

注 1: 交流創造事業は、JTB の登録商標です。

注 2: 中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略などに関する調査」(2016年11月(株)野村総合研究所)

https://dl.ndl.go.jp/view/download/digidepo_11274286_po_000224.pdf?contentNo=1&alternativeNo=

注 3: JTB グループでは、「人材」は「企業や組織の成長を支える財産となる大切なリソース」であるという意味を込め、「人財」と表記。

■本件に関するお問合せ先

イントレパス事務局(インターウォーズ内)

TEL:03-3543-7811 受付時間:9:30~17:30(土・日・祝日を除く)

■報道関係の方からのお問合せ先

JTB 広報室 TEL:03-5796-5833(東京)/06-6260-5108(大阪)

インターウォーズ イントレパス事務局 TEL:03-3543-7811