

2017年1月9日（月）

フジサンケイビジネスアイ

## Creww、マッチング実績200件超す

## 大企業とベンチャーの協業支援

安倍政権が掲げる「国内総生産（GDP）600兆円」の強い経済を実現するには、イノベーションやベンチャー創出力の強化が欠かせない。組織が硬直化した大企業で新規事業を起こすのは一苦労。一方、斬新なアイデアを持ちながらも、資金や人材など経営資源が乏しいスタートしたばかりのベンチャー企業にとって、事業化までの道のりは遠い。そうした大企業とベンチャー企業の橋渡しを手がけているのが、Creww（クルー）だ。

同社はマッチングサービス「crewwコラボ」を運営している。

まず、参加したいベンチャー企業は専用のホームページに登



録し、crewwコラボに登録されている大企業による支援プログラムに応募する。書類審査や公開プレゼンテーションなどを経て、選ばれたベンチャーが大企業の持つ経営資源を活用し

て、新技术や新製品、新たなサービスなどの実証試験を行い、事業化への道筋を付ける。

サービス開始以来、ベンチャー企業から約2500件の提案が寄せられ、このうち大企業とベン

チャー企業による協業が200件以上実現している。なかにはこれがきっかけとなって、具体的な資本業務提携に進むケースもあるという。

現在は、ゲオホールディングス、ライオン、静岡ガス、積水ハウスなどと連携して、企画が進行中だ。

創業者の伊地知大社長は16歳で渡米し、大学在学中の2005年から3社のベンチャー企業を順次立ち上げた豊富な経験を持っている。

会社を立ち上げていく中で「起業家が事業を軌道に乗せるための仕組みが必要なこと」を痛感した。その思いが帰国後、12年のCreww創業へとつながっていった。

会社を立ち上げる際には、著名な起業家や経営者、投資家にもアドバイザーとして参画してもらった。ソニーの元会長で、現在は経営コンサルティング会

社、クオンタムリープの出井伸之社長ら11人の「先輩経営者」がアドバイザーとして関わっている。

日本の起業家支援の課題について、伊地知社長はM&A（企業の合併・買収）が少ないことを指摘する。「事業売却で得た資金を使って、別のベンチャー企業を支援するという経済の新たなエコシステムができれば、日本の経済はもっと元気になるはず」と話している。

### ■会社概要

▷ 本社＝東京都目黒区青葉台1-18-14

▷ 設立＝2012年8月

▷ 資本金＝4億6455万円  
(資本準備金を含む)

▷ 従業員＝27人

▷ 事業内容＝大企業との連携によるベンチャー企業支援など