早朝イベントでベンチャーと大企業をつなぐ（第1回）

大企業の中にある「カベ理論」を崩したい

2015.07.01

東京・新宿西口の高層ビルでスタートアップのベンチャー企業と大手企業とを結ぶユニークなイベントが、毎週木曜日の早朝に開かれている。デロイトトーマツ系のベンチャー支援会社、トーマツ
ベンチャーサポートと野村証券が共催する「Morning Pitch（モーニングピッチ）」だ。

毎回4～5社のスタートアップ企業がビジネスモデルや事業内容のプレゼンを行い、大手企業は新規事業開発などでの連携の可能性を探るというもの。2年前、このイベントを中心となって立ち上げたトーマツ
ベンチャーサポート事業統括本部長の斎藤祐馬氏に取り組みの概要や狙いについて聞いた。

――まもなく100回目を迎えるMorning Pitch（モーニングピッチ）」ですけれども、まず概要から教えてください。



（写真／菊池一郎）

斎藤：簡単に言うと、ベンチャー企業4～5社が大企業100社、百数十名に向けて事業をプレゼンする場です。目指しているのはとにかく大企業とベンチャーの事業提携を生む、あるいは出資を生むこと。さらにはメディアの方も参加しているので、そこから事業拡大につながるPRの場にもしていくことを目指しています。

――そもそも4社～5社というベンチャー企業はどのように選ばれているのですか。

斎藤：“不動産”や“災害”など、毎週テーマを変えています。トーマツベンチャーサポートでは全国47都道府県で、2000社のベンチャー企業を支援しています。その中から、テーマに当てはまる数十社をピックアップし、成長ポテンシャルが高かったり事業提携が生まれたりしそうな会社を選んで登壇してもらうという流れです。

―― 一方で100社を超える大企業の方はどのようにして集まったのですか。

斎藤：最初は本当にスタッフだけで、トーマツ及び野村証券を中心とした運営メンバー10人、登壇者2人ぐらいで始めたんです。そこから少しずつお声がけを続けたところ、クチコミ効果もあり、参加者が定期的に100人を超えるようなイベントになりました。大企業が何かベンチャー企業と組んで新規事業を始めたいというときに、ちょうどいい入り口の役割を果たしているんじゃないかと思います。

ベンチャーの成長速度を上げる… 続きを読む