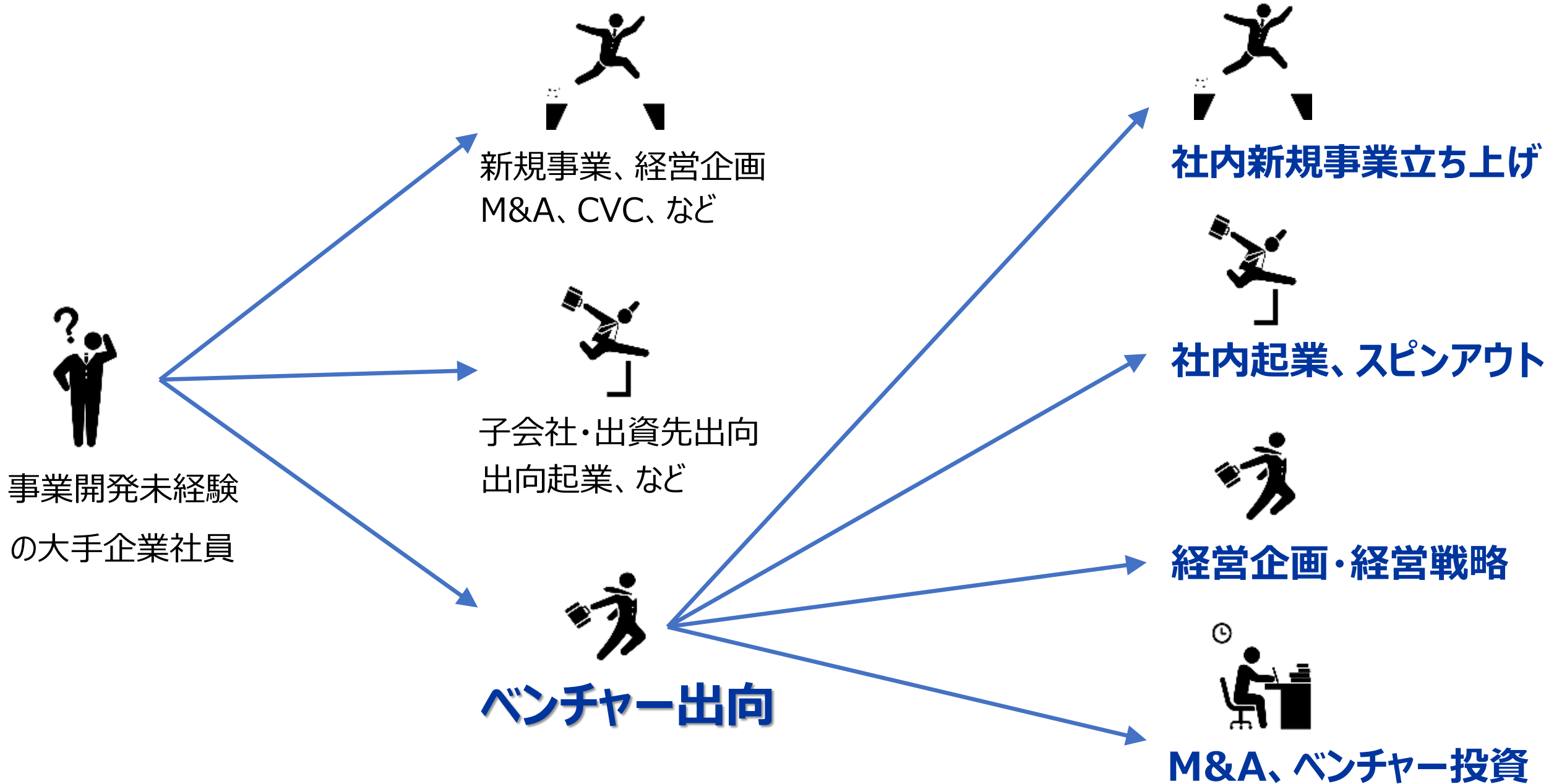


0▶1 Booster

ベンチャー企業出向プログラム





経営者/事業責任者の視座・視野



解の無い不確実な環境下における意思決定力・実行力



0→1、1→10の事業開発経験
10→100の事業スケール経験



複数業務を同時にこなす能力



スタートアップ・コミュニティ



スタートアップの目利き力

- ベンチャー出向初期に講義を受講したことで、大手企業で働いていると学ぶ機会のない資本政策や人材採用など、**ベンチャーで必要な知識を一通り学べた**ことは役に立った。
- 実際にベンチャーに飛び込んでみないと分からない。**壁にぶつかり、必要だと思うから自ら必死で学ぶ。**
- 毎日が多忙過ぎて振り返る機会がない中、**月1のメンタリングは内省時間**として良かった。自身の思考や感情の整理、メンタル面から実務面の具体的な相談、ただの愚痴など、状況に応じて様々な相談に乗ってもらえた。
- 月1メンタリングでは「過去1ヶ月の近況や悩み」を聞いてもらい、特に実務面の悩みに関しては、それを解消するために必要な人を01Booster経由でつないでくれて、困りごとが解消することもあった。
- 自社のメンバーに相談しても誰もベンチャーのカオスを経験したことがないため、**話が噛み合わず、出向元企業
の同僚に相談しても解決することは少なかった。**
- 出向者の選抜において、**過去に仕事で“不確実な状況下で意思決定した経験”や“困難を乗り越えた経験”があることは重要**な要素。そのような経験があると、ベンチャー創業初期のカオスな状況下でも「自分なら乗り越えることができる」と思える。
- 大手企業の経験10～15年社員の方が、それまでに培った人脈や知識・経験もがベンチャー企業でも活かせる。**帰任後には裁量権のあるチャレンジングな仕事を任せることで、ベンチャー出向経験が生きる。**

ベンチャー企業出向プログラムのスキーム

0▶1

外部経済環境がますます厳しくなる中、企業は新しい成長領域を切り拓いていく必要があります。

しかし、**多くの企業は既存事業のオペレーションに最適化された組織、人材、企業文化になっているため、経営人材・事業創造人材、それらの人材を育成する環境が圧倒的に不足**しています。

それらの人材は日常業務、教科書や座学、副業等ではなかなか育ちません。そのために、日々革新的な事業に挑むスタートアップの最前線に飛び込み、実践することが何よりも効果的であると考えています。

大手企業 (出向元)



- 【目的】
- ・事業開発人材の育成
 - ・ベンチャー企業との事業共創

- 出向候補先の紹介
- 出向者の定期フォロー
- 出向中の定期レポート
- 事業共創の伴走支援

- 出向先に関する要望

0▶1
Booster

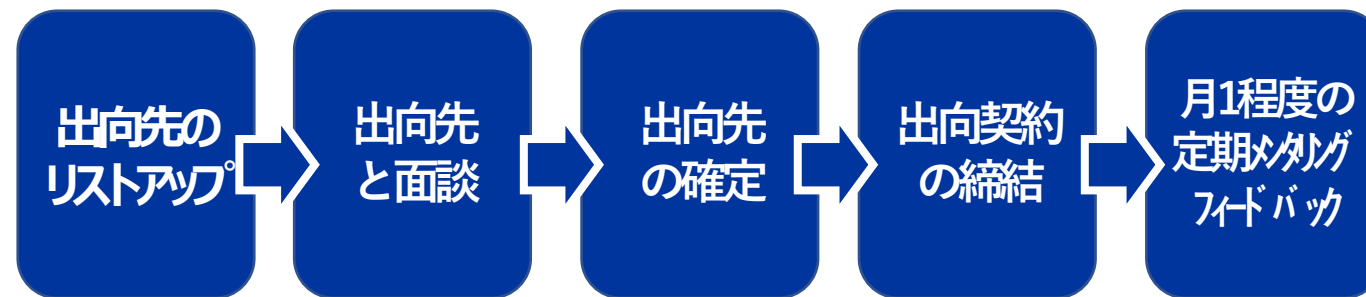
- 出向人材に関する定期
フィードバックなど

- 人材出向を希望する
企業の紹介
- 出向後の定期フォロー

ベンチャー企業 (出向受け入れ先)



- 【目的】
- ・優秀なマンパワーの獲得
 - ・大企業とのリレーション獲得



3ヶ月～1年間の出向を想定

出向開始までの流れ

詳細

6ヶ月前	■	出向候補先ベンチャーの紹介	<ul style="list-style-type: none">・ 出向候補先ベンチャーを数社リストアップ。・ 事業フェーズ / 業種 / 職種 / 社風などで絞る。
5ヶ月前	■	出向候補者の選抜支援 (必要な場合のみ実施)	<ul style="list-style-type: none">・ 社内選抜または公募。公募説明会の実施・ 書類審査、面談審査、等を実施
4ヶ月前	■	出向者の決定	<ul style="list-style-type: none">・ 出向元企業にて出向者を決定
		出向候補先ベンチャーとの面談	<ul style="list-style-type: none">・ 出向候補先ベンチャーと面談を行い、出向目的 / ポジション / 役割 / 相性などを相互確認
		出向先ベンチャーの決定	<ul style="list-style-type: none">・ 双方合意し、マッチング後に出向契約書の締結
2ヶ月前	■	出向前研修の実施 (※必要に応じて別料金にて実施)	<ul style="list-style-type: none">・ ベンチャーマインド / アンラーニング、等 講義、ワークショップ形式にて出向前研修を実施
1ヶ月前	■	出向先ベンチャーとの出向前面談	<ul style="list-style-type: none">・ 出向者、出向者の上司、出向先ベンチャー、 01booster担当者にて顔合わせ会のアレンジ
出向初日	■	キックオフ、オリエンテーション	

項目	実施時期	01Booster サポート		備考	
出向中フォロー （●ヶ月間）	●月	キックオフ	出向者の 隔週メンタリング	出向者から 出向元の上司へ 隔週でレポート or 定期面談 （*頻度は応相談）	✓ 出向初日に出向先企業と出向元企業（上司、出向者）による顔合わせ
	●月	—			
	●月	—			
	●月	—	出向先に対する 月1ヒアリング		✓ 出向開始から3ヶ月後、出向先ベンチャー企業での経験や事業共創の取り組みに関して、出向元企業（上司、出向者）と出向先企業にて共有会を実施
	●月	—	出向元への 月1レポート		
	●月	帰任前面談			✓ 帰任後に「どのような業務に携わりたいか」等、出向元の上司との面談を設定
出向後フォロー	●月	出向経験の振り返りミーティング 出向終了後レポート		✓ 出向終了後、出向先ベンチャー企業での経験や事業共創の取り組みに関して、出向元企業（上司、出向者）と出向先企業にて報告会を実施	

※出向期間（3か月 / 6か月 / 1年 / 2年など）および、週あたりの出向日数（週3日出向、週5日出向など）については、出向元企業のご希望に応じて柔軟に設計させていただきます。

※定期レポートについては、貴社にて既定のフォーマットがございましたら、ご指定ください。

また出向者と出向元上司との定期面談の実施については任意です。実施のご判断はお任せします。

出向期間は原則、下記パターンを基本とし、出向元・先のご要望を調整してカスタマイズします。

出向期間	形態
3ヶ月間	<ul style="list-style-type: none">・出張／勤務地変更扱い、NDA締結・就業ルールは出向元企業のを適用
6ヶ月間	<ul style="list-style-type: none">・みなし残業によって時間外手当を固定化・役職は会社法の取締役以外で良識的に決定する
1年間	<ul style="list-style-type: none">・出向契約を締結・就業ルールは出向先ベンチャー企業のを適用・裁量労働制によって時間外手当を固定化（応相談）・役職は会社法の取締役以外で良識的に決定する

※原則、出向期間の変更は行わないが、事情がある場合には、出向元・出向先双方の要望を元に調整するものとします。

※本人の資質・勤務の状況または各関係者の事情などにより当該出向先におけるベンチャー出向の継続が困難になった場合には、出向元・出向先双方と協議の上、一時的に01Boostreが出向先として引き受けることも可能です。

出向期間中の月次レポート（イメージ）

出向者本人



自己レポート



出向元チェック				
出向者本人レポート				
		X月	X+1月	X+2月
事前設定 達成度レベル	評価軸 1			
	評価軸 2			
	評価軸 3			
受入元フィードバック				



出向元企業
管理者



レポートをチェック



活動をフィードバック



出向先ベンチャー企業
管理者



費用項目	負担	備考
<p>人件費</p> <ul style="list-style-type: none"> ・給料 ・各種手当 ・社会保険費用 	<p>出向元企業</p>	<p>100%負担を前提とするも、一定割合で双方負担とすることの話し合いも可とする。</p>
<p>事業活動費用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・P C ・名刺 (※) ・通勤費 ・連絡交通費 ・その他、事業活動 	<p>出向先ベンチャー企業</p>	<p>左記費用を含め、定義されていない費用に関しては相互に協議の上、個別に決定することも可とする。</p>

※送り出し先ベンチャー企業における役職（肩書）は役員出向でない限り、会社法取締役以外として、双方協議のうえ決定する。

A：出向期間は、おおよそどの程度の期間ですか。

Q：おおよそ6ヶ月～1年間が標準的な期間です。出向元・出向先、双方のご要望によって期間は柔軟に調整可能です。

A：出向先はどのようにしてマッチングするのですか。

Q：01Boosterの投資先・過去支援先など（約400社）を中心に、希望に添って最適な候補先を複数ご提示・ご紹介の上、希望される出向候補先ベンチャーとの面談を経て、双方が合意した場合に決定いたします。

A：大手企業でしか働いたことのない人材が、ベンチャーで通用するのでしょうか。ベンチャー側にどのようなメリットがあるのでしょうか。

Q：最初の数ヶ月は、企業カルチャーやスピード感の違いで苦労すること多いですが、大手企業で培われたBtoBの営業力、企画提案力、業界全体の幅広い知識やネットワーク、ノウハウなどは非常に高い価値を発揮します。

A：出向者と出向先ベンチャーが合わない等、問題が発生した場合、契約期間中でも出向を取りやめるのでしょうか。

Q：まずは当社が仲介役となって問題解決に努めます。それでも出向継続が難しいと判断した場合は、協議の上、出向受け入れ先を当社に変更し、支援者としてスタートアップに関わっていただくことも可能です。それが難しい場合は、途中で出向を取りやめることもございます。

A：環境や企業文化の違いから、ベンチャー出向後に出向者が感じるギャップや悩みには、どのようなものがありますか。

Q：仕事や意思決定スピードの違い、当事者意識の違い、裁量権の違い、労働時間に対する考えの違い、相談相手がいない孤独感、等

A：ベンチャー出向プログラムにおける01Boosterの強みは何ですか。

Q：当社メンバーの多くが、大手企業・ベンチャー企業の両方の経験者、起業経験者などであるため、双方に深い理解があります。数多くの大手企業とベンチャー企業の協業支援や投資支援を行ってきた実績、経験、ノウハウがあるため、将来の協業を見据えたベンチャー出向のマッチングにつなげることにも貢献できます。

もし、出向先がミスマッチで止む無く途中離脱となる場合でも、出向先を当社に変更いただき、スタートアップ支援という立場から事業開発ノウハウを得ていただくという選択地も可能です。

	アレンジメントフィー	メンテナンスフィー	アフターフォローフィー
料金発生タイミング	出向者の着任時	出向期間中	出向終了後
出向元企業 (人材送り出し側)	@50万円 /人/社	@20万円 /人/月	@20万円 /人/月
提供内容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出向候補先ベンチャーの リサーチ、紹介 ✓ 出向前フォロー 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出向者の隔週メンタリング ✓ 出向先の月1ヒアリング ✓ 出向元への月1レポート 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 振り返りメンタリング ✓ 終了後レポート

【備考】

※当社にてアクセラレータープログラムの実施企業については、「マッチングフィー無料」となります。

※メンテナンスフィーは原則毎月1日のスタートとして1ヶ月分をお支払いいただきます。1ヶ月未満の場合も1ヶ月分をお支払いいただきます。

※上記の金額には消費税等は含まれておりません。

※受け入れ人材の事業活動にかかる活動経費(PC、交通費、福利厚生費等)は、受け入れ先企業にて負担いただきます。

※受け入れ人材の労災保険は受け入れ先にて対応いただきます。

以上、最後までご覧いただきまして
誠にありがとうございました。

ご不明な点がございましたら、
お気軽にお問い合わせください。