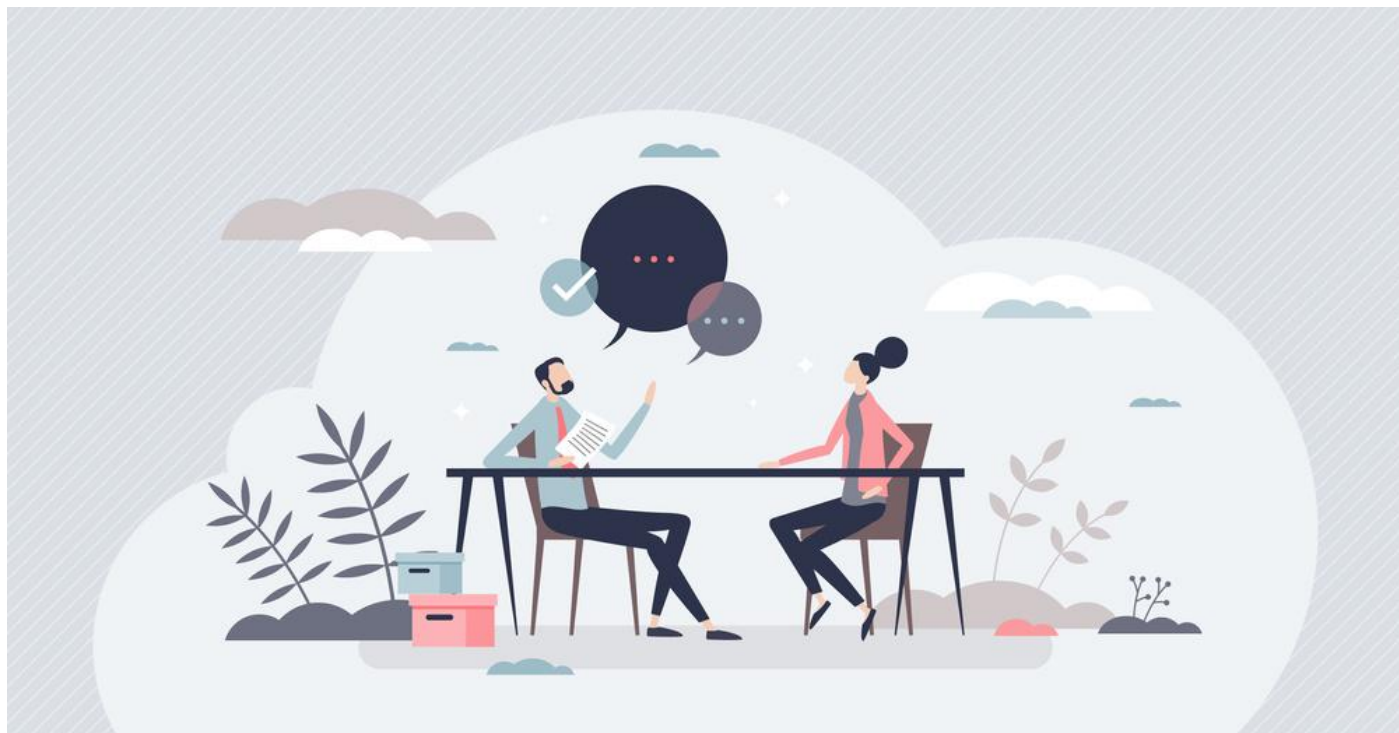


新規事業開発にメンターは必要？ 支援内容や効果を知って見極めよう



「新規事業開発におけるメンターとはどういう存在なのだろう？」
「そもそもメンターは必要なのだろうか？」

新規事業の開発プログラムに取り掛かろうとする中で、メンターに関してこのような疑問をお持ちではありませんか？

メンター制度に馴染みがないと、そもそもメンターがどういったものかイメージしづらいですね。さらに新規事業開発チームに対して何をしてくれるのかもよく分からないのではないのでしょうか。

結論から言うと、新規事業を支援するメンターは主に次の5つを行います。

新規事業メンターが行うこと

1

進め方のガイド

2

自発的な行動
の促進

3

有用なネットワーク
の提供

4

不足するスキルの
サポート

5

起案者の
メンタルケア

このような形で支援を行うメンターが新規事業開発チームに寄り添うことで、社内プレゼンや稟議に上がってくる事業アイデア / 計画の質が高まりやすくなります。また、新規事業開発の経験が無い、あるいは浅いチームにとっても非常に心強い存在となるはずです。

とはいえ、より詳しい支援内容やその効果について具体的なことが分からないままでは、メンターの起用を決断しづらいかと思います。

そこでこの記事では、新規事業開発におけるメンターがどのようなものかを徹底的に解説します。

本記事の内容

- 新規事業開発におけるメンターとはどのようなものか
- 新規事業開発の支援としてメンターが行うこと
- メンターを起用することで得られる効果
- メンターを起用する際に気をつけるべきこと
- 新規事業開発におけるメンターが備えているべき資質
- メンターの探し方

最後までお読みいただくことで、疑問が解消し、早速メンターの起用に向けて動き出せるはずです。

ぜひ最後まで目を通してみてくださいね。

1. 新規事業開発におけるメンターとは



まずは、新規事業開発におけるメンターがどのような存在なのか、大枠の部分をご説明します。

ここでは、そもそもメンターがどういったもので、新規事業開発におけるメンターの役割とは何なのか、ということをつかんでいきましょう。

1-1. そもそもメンターとは

メンター (Mentor) は、直訳すると「助言者・相談相手」を意味します。

もう少し詳しく説明すると、「**助言・相談といった対話を通して自発的な行動や成長を促す人**」のことをメンターと言います。

ここで重要なのは、メンターは「直接的な指示をしたり、業務を命じる人 (上司など)」とは一線を画した存在であるという点です。

メンターの意義は「自発的な行動や成長を促す」ことにあり、指示や命令によって相手を動かす立場の人とは異なる役回りを務めます。

そのため、例えば若手従業員の育成のために社内の人材からメンターを選ぶ場合は、直属の上司ではなく年の近い先輩や関連度の低い部署の従業員が任命されるのが一般的です。

また、より客観的な視点を重視する場合は社外からメンターを起用することもあります。

このように、メンターとは、

◎助言・相談などの対話を通して、自発的な行動や成長を促す人

◎直接的な指示をしたり、業務を命じる人とは異なる存在

であるという点をまずは押さえておきましょう。

これをきちんと把握しておく、この後の内容もクリアにご理解いただけるはずですよ。

関連ワード：メンタリング

メンターによって行われる支援のことをメンタリングと言います。
つまり、
「助言・相談などの対話を通じて自発的な行動や成長を促すこと」
がメンタリングです。

1-2. 新規事業開発におけるメンターの役割は「伴走者」

ここまでの内容を踏まえると、メンターの役割は「自発的な行動や成長を促すこと」と言えます。

新規事業開発においてもそれは同じで、よりフォーカスした言い方をするなら「**新規事業開発を推進するために、チームメンバーの自発的な行動や成長を促すこと**」がその役割となります。

いまいちイメージできないという場合は、登山の伴走者を思い浮かべてみてください。



新規事業開発は山登りと似ています。登り方を間違えればお金も時間も無くなってしまい、山頂には辿り着けません。

だからといって誰かに背負ってもらって山頂に到着しても、自分で山を登り切る力は身につきません。

そんなことにならないように、新規事業開発チームのメンバーが自らの足で山頂へ向かうのをガイドする伴走者が、新規事業開発におけるメンターなのです。

チームの自発的な行動を促す形でガイドできるのであれば、新規事業メンターは社内の人材でも社外の人材でも構いません。ただし、一般的なメンターと同様、直接的な指示をしたり業務を命じる立場の人からの起用は避けるようにしましょう。

2. 新規事業開発においてメンターが行うこと



ここまでで、新規事業開発のメンターがどのようなものか大体のイメージがついてきたかと思います。

そこで次はもう少し具体的なお話として、新規事業開発においてメンターが行うことをご紹介します。
それが主に以下の5つです。

新規事業メンターが行うこと

- 進め方のガイド
- 有用なネットワークの提供
- 自発的な行動の促進
- 不足するスキルのサポート
- 起案者のメンタルケア

いずれも、新規事業開発チーム自身の意志と力で山頂へ辿り着くための支援内容です。一つずつ詳しくお話しますね。

2-1. 進め方のガイド

メンターが行うこととしてまず挙げられるのが、新規事業の進め方のガイドです。

新規事業には唯一の正解というものは存在しませんが、その進め方においてセオリーと呼べるものは存在します。

メンターは、新規事業開発チームに対してそのようなセオリーに沿ったガイドを行うのです。

例えば以下のような指針は、「新規事業開発を進めてくれ」と号令を出したところですぐに見出せるものではないはずです。

進め方のガイド

- どのようにビジネスモデルを起案するのか
- 事業やビジネスモデルの仮説をどのように検証するのか
- チーム編成はどうするか
- 適切なプロセスはどのようなものか
- 各プロセスにおいてやるべきこと・やってはいけないこと

メンターはこういったことに関してのセオリーを心得ており、それにもとづいた進め方をチームメンバーとの対話を通して指南します。

これによって新規事業開発チームは、前に進むために有効なアクションを取ることができるのです。

2-2. 有用なネットワークの提供

新規事業開発チームのために、メンター自身のネットワークから顧客や有識者を紹介することもあります。

これは、ヒアリングを行うべき顧客や有識者を探しているけれど、チームのネットワークだけでは限界がある場合によく行われることです。

とはいえ、こうしたネットワークの提供はあくまで「チームの力で顧客ネットワークを広げていくためのきっかけ」という意味合いで行われるため、20人も30人も顧客を紹介するわけではありません。

新規事業開発チームは、メンターから紹介された数人の顧客や有識者を元に、より大きなネットワークを自ら築いていくこととなります。

2-3. 自発的な行動の促進

メンターは、新規事業開発チームの自発的な行動を促します。

先にお伝えした「進め方のガイド」や「有用なネットワークの提供」などもこれに当たるのですが、こうしたメンターの行動はチームの次のアクションを引き出すきっかけとなります。

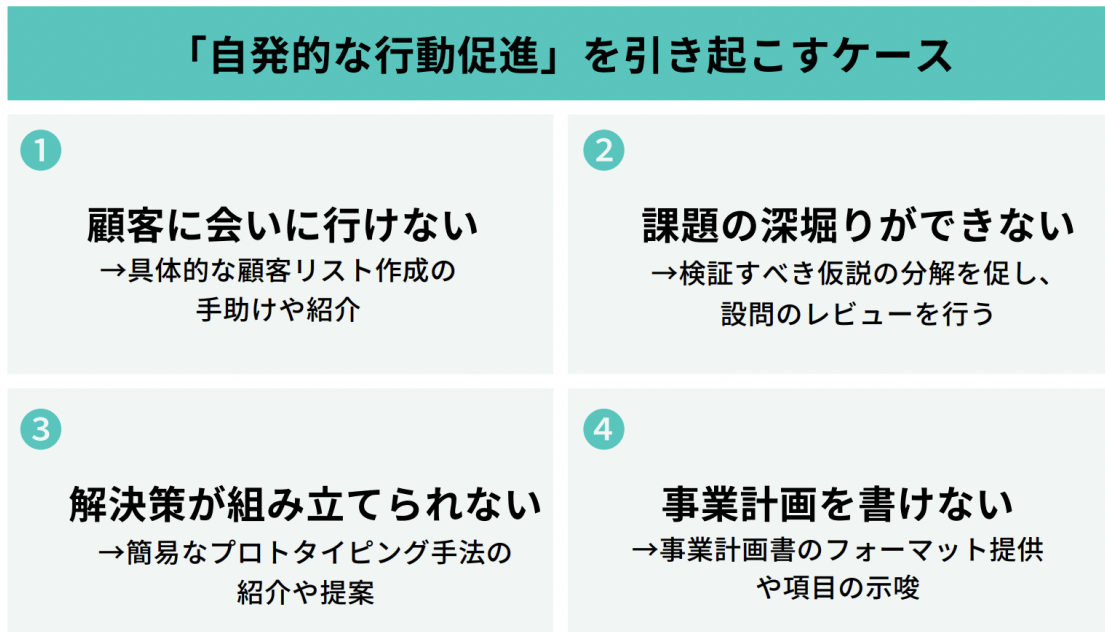
そもそもメンターは新規事業開発に向けて突き進むチームや起案者の伴走者ですから、実務の主体となるのは

常に新規事業開発チーム側です。

とはいえ、チームが方向性を見失ったり行き詰まることも往々にしてあるはずです。

そのような時には、**メンターが必要に応じて次のアクションのためのきっかけを作り、チームの自発的な行動を促します。**

どのような形できっかけを作るかは状況によって様々ですが、一例としては以下のようなものが挙げられます。



2-4. 不足するスキルのサポート

新規事業開発チームには、得手・不得手があるものです。

メンターはその不得手な部分をサポートする形で支援を行います。

例えば営業経験者で構成されたチームなら、「すでに顧客との関係性やネットワークがある程度形成されていて、多くの情報を引き出すことには長けているが、ヒアリング内容から重要な課題を導く能力はあと一歩……」ということもあるでしょう。

そのような場合には、例えば、

◎ヒアリングで得た情報を構造化し、課題を整理するためのコーチング

◎より重要な課題の発見を促すための異なる視点の提示

といった形でサポートを行います。

これによって、**チームに不足するスキルを補うとともに、サポートを通してチームの不得手な部分を伸ばしていきます。**

2-5. 起案者のメンタルケア

新規事業のための実務に直接的には関係無い場面でも、メンターの支援は行われます。中でも重要なのが、起案者のメンタルケアです。

チームが新規事業を起案し、プロジェクトをやり抜くためには、新規事業開発チームの代表的存在である起案者が高いモチベーションを持ち続ける必要があるからです。

もちろんメンタルに影響を与える要因は様々あるため、その全てに対して有効な対応を行えるわけではありません。

しかし、とりわけチーム内の不和や起案者同士での方向性の違いが要因となっている場合は、メンターが話し合いを促したり、各起案者の力の発揮どころをコントロールすることでメンタル面のサポートも行います。

3. 新規事業の開発にメンターを起用することで得られる効果



新規事業メンターが具体的にどのようなことを行うのかご説明しました。

こうしたことから、メンターが新規事業開発チームの自発的な行動や成長を促す伴走者であることがお分かりいただけたかと思います。

では、そのようなメンターを起用することでチームに対してどのような効果がもたらされるのでしょうか。

ここでは新規事業開発チーム側の視点にフォーカスして、メンターを起用する効果・利点についてお話します。

3-1. 新規事業の進め方をガイドしてもらえる

すでにお伝えした通り、メンターは新規事業開発の進め方をガイドしてくれます。

もしかすると、

「ガイドのためにわざわざメンターを起用する必要があるのだろうか？」

と思われるかもしれませんが、これはチームに前進してもらうためには非常に重要なことなのです。

ここで再度、登山の例で考えてみましょう。

登山経験の無い人がガイド無しでエベレストに登頂できるでしょうか？ そんなことは到底できませんよね。

事前のトレーニングはどうするのか、登山口はどこなのか、どんな装備が必要なのか……分からないことだらけで登り始めることすら困難なはずです。どうにか登り始められたとしても、早々に遭難してしまうかもしれません。

新規事業においてもガイド役がいなければ、始め方(事業アイデアの検討の仕方)もその先の進め方も分からず、なかなか前に進んでいけないのです。

特に新規事業の開発経験が無いチームにとっては、**メンターによるガイドの必要性は大きく、着実な前進をもたらしてくれる**はずです。

3-2. 検証すべき仮説や正しい検証の相手、検証方法について客観的に整理できる

新規事業開発の0→1段階では、多くの仮説を立てて、顧客に対して検証していくことが欠かせません。

かなり大まかに言えば、

メンターの持つ客観的な目線

- 事業の対象となる顧客は誰か
- 顧客が抱える課題は何か
- どのような価値を提供すれば顧客に喜ばれるのか
- 提供する価値はどのような方法で顧客へ届けるのか

などについて仮説を立て、繰り返し顧客に対して検証することが必要です。

新規事業開発チームメンバーとは異なる立場のメンターがいることで、仮説構築や顧客の選別、検証を客観的に整理しながら進めることができます。

チームメンバーだけでこのプロセスを進める場合、仮説や検証結果に対して主観や思い込みが伴いがちです。

これはそれぞれのメンバーに「新規事業」への強い思いがあるからこそなのですが、例えばさほど根深くはない課題を重要なものだと思い込んだまま突き進んでしまうようなことは避けなければなりません。

客観的な目線を持つメンターが伴走することで、適切な仮説と検証方法を導きやすくなり、そのような事態を回避することができるのです。

3-3. チームだけでは不足するスキルやネットワークを補填できる

メンターを起用することで、新規事業開発チームに不足するスキルやネットワークを補填することができます。

新規事業開発のチームは、多くの場合少人数でスタートを切るため、チームメンバーだけでは補いきれないスキルやネットワークが少なからず出てきます。

例えば新規事業の創出段階では以下のようなスキル・ネットワークが重要ですが、これらを全て満たしているチームはなかなか無いはずです。

チームだけでは不足するスキル・ネットワーク

- ヒアリングや検証に協力してくれる顧客・有識者とのネットワーク
- 顧客から有用な情報を引き出すスキル
- 聞き出した情報を構造化し、整理するスキル
- 仮説を素早く的確に検証するスキル
- 事業計画を作成するだけの財務スキル

こういったものの内、各チームに足りていない部分をメンターの支援によって補うことができます。また、スキルに関しては補うだけでなく、チームメンバー自身が身に付けられるようにサポートします。

4. 新規事業を支援するメンターは人材の育成にも有効



ご紹介したような効果が得られることから、新規事業開発プログラムやプロジェクトを推進する上で、メンターが非常に有用な存在であることはお分かりいただけたかと思います。

ただ、新規事業開発のためにメンターを起用すべき大きな理由が実はもう一つあります。

それは**メンターが、「新規事業を立ち上げ、運営していける人材」の育成にも大いに貢献する**ということです。

そもそもメンターとは、「助言・相談といった対話を通して自発的な行動や成長を促す人」のことでしたよね。

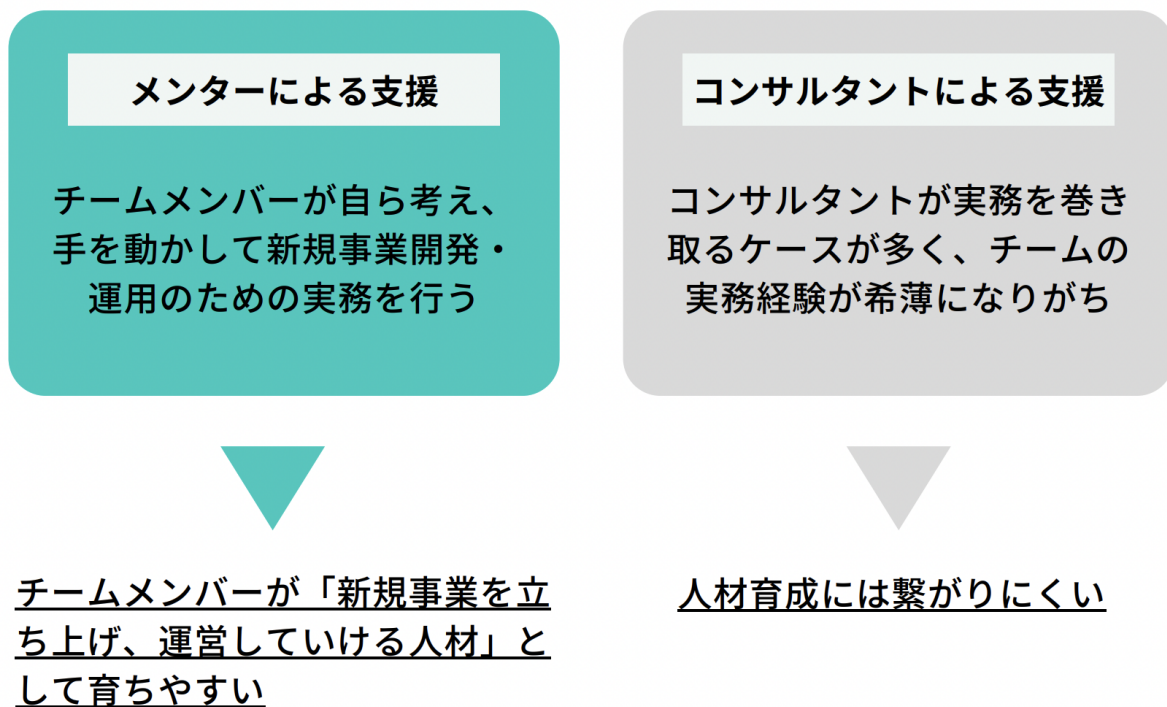
新規事業開発の場においても、これまで一貫してお伝えしてきた通り、メンターは新規事業開発チームの自発的な行動を促し、不足するスキルを身に付けてもらうようサポートを行います。

つまりメンターを起用した場合、基本的にはチームメンバーが自ら考え、手を動かして新規事業開発・運用のための実務を行います。

メンターが行動のきっかけを提示したり、多少のハンズオン支援を行いつつも、あくまで自分たちで新たな事業を立ち上げていくため、チームメンバーは「新規事業を立ち上げ、運営していける人材」として育ちやすいのです。

一方、新規事業開発を支援してもらう場合、コンサルティングという選択肢もありますが、企画書 / 事業計画書の作成や、仮説検証などの実務を巻き取るようなコンサルタントの支援では、チームの実務経験が希薄になりがちです。

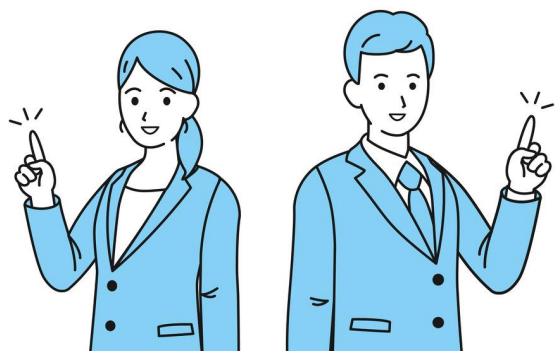
こういったタイプのコンサルティングは、チームの労力負担を軽減することはできても、人材育成には繋がりにくくなってしまうです。



不確実性の高い新規事業を成功させるためには、それをリードできる人材を社内を持つことも非常に重要です。

新規事業開発を支援しつつ、「事業を立ち上げ、運営していける人材」の育成にも有効なメンターの起用は、**単発のプログラム / プロジェクトに限らず、長い目で見て企業にとって大きなプラスとなる**のです。

5. 新規事業の開発においてメンターを起用する際に気をつけるべきこと



これまでお話ししてきたように、メンターを起用することで新規事業開発の推進に様々な効果が得られますし、将来的に新規事業の開発・運用をリードしていける人材の育成にも繋がります。

こういったことを鑑みれば、ぜひメンターを活用したいところですが、一方で起用する際に気をつけるべきこともあ

ります。

それが以下の3点です。

気をつけるべき3つの観点

- ① 新規事業の立ち上げ経験者を起用する
- ② メンターの役割を事前に周知させる
- ③ メンターに実務を任せないよう注意を喚起しておく

一つずつ説明しますね。

5-1. 新規事業の立ち上げ経験者を起用する

メンターには新規事業の立ち上げ経験者を起用するようにしましょう。

社内の人材からメンターを起用する場合はもちろんのこと、他社にメンタリング支援を依頼する場合もメンター候補者に事業の立ち上げ実績があるかどうかを確認するようにしてください。

というのも、「[6.新規事業の開発を支援するメンターが備えているべき資質](#)」でご紹介する通り、新規事業メンターには備えておくべき資質がいくつかあるのですが、**事業の立ち上げ・運用経験無しにそれら全てを身に付けるのはなかなか難しい**ことだからです。

つまり、そのような資質を身に付けているメンターであるための前提条件が、「新規事業の立ち上げ経験者であること」なのです。

事業の立ち上げ経験者であればメンターに必要な資質を必ず備えているというわけではありませんが、より確実に素養のあるメンターに支援してもらうために、まずは新規事業の立ち上げ経験者であることを基準としておくの良いですよ。

5-2. メンターの役割を事前に周知させる

新規事業開発に向けてプロジェクトチームが始動する前に、メンターの伴走者としての役割をチームメンバー全員に周知させておくことも大切です。

これができていないと、「メンター＝困った時に実務を代わりに行ってくれる存在」と考える人もいるはずです。

その状態でチームが動き出せば、「あのメンターという人は何もしてくれないではないか」という不満が募り、チームのモチベーション低下に繋がりがねません。

モチベーションの低下は事業アイデアや事業計画の質に悪影響を及ぼす恐れもあるため、その可能性はできるだけ摘んでおきたいところですね。

そのために、チームメンバーにメンターを紹介する際には、「**伴走者・ガイド役**であるという前提を伝えつつ、「何をどこまで支援してくれるのか」という線引きをできるだけ具体的に周知するようにして下さい。

この線引きについては、メンターと新規事業開発プログラムの運営側でもすり合わせておくようにしましょう。

5-3. メンターに実務を任せないよう喚起しておく

メンターの役割をチームメンバーに周知する際に、できるだけメンターに実務を任せないようにすることも併せて注意喚起しておいて下さい。

メンターに実務を任せれば任せた分、チームメンバーは実務経験を培うことができず、「新規事業を立ち上げ、運用していける人材」としての成長の機会を逸することになるからです。

新規事業開発においてメンターが支援を行う場合、

実務を行う人＝新規事業開発チームメンバー

が基本ではありますが、実際はチームメンバーのあまりの忙しさや分からないことの多さゆえに、メンターが手を動かす部分も多少出てくるものです。

そのような状況下で、チーム側に「実務を任せすぎることは自分たちの成長のためにならない」という認識が欠如していれば、メンターによる実務の巻き取り量が増大しかねません。

もちろんメンター側も、実務を巻き取りすぎることがチームのためにならないことを把握していますが、チーム側でもその意識を持っておくに越したことはありません。

そのために、メンターに実務を任せないよう事前の注意喚起をしておくべきなのです。

6. 新規事業の開発を支援するメンターが備えているべき資質



これからメンターを起用するにあたって、メンターがどのような資質を備えているべきかも知っておく必要があります。

先にお伝えすると、メンターに求められるのは「新規事業の起案者が持っているべき資質」です。それが以下4つです。

新規事業の起案者が持っているべき資質

- ① 顧客の課題を引き出すヒアリング力
- ② 正しい仮説検証を行うプロトタイピング力
- ③ 適切に軌道修正や方向転換を行うピボット力
- ④ 仮説をビジネスモデルや事業計画に落とし込む能力

メンターは起案者やチームに不足するスキルをサポートする必要があるため、このような起案者(チーム)が持っているべき資質を全て身に付けている必要があります。

ここでは、それぞれの能力がどのようなものかを説明するとともに、メンター候補者がこうした資質を持っているかどうかを見極めるためのコツをお伝えします。

ぜひ参考にしてみてくださいね。

6-1. 顧客の課題を引き出すヒアリング力

メンターは、ヒアリングやインタビューで顧客の課題を引き出す力を備えているべきです。

さらに言えば、**潜在的な課題まで引き出し、それを整理して適切に優先順位をつけられることが重要**です。

もちろん実際にヒアリングやインタビューを行うのはチームメンバーですが、中にはヒアリング力に自信がないチームもあります。

そのような場合、初期段階ではメンターがヒアリングの場に立ち会いつつ、うまく課題を整理できるようサポートする必要があります。そのためにはメンター自身が高いヒアリング力を持っていなければなりません。

ヒアリング力の見極めポイント

メンター候補者やメンタリング支援を提供する企業と初めて打ち合わせを行う際に、あなた自身が顧客の立場となって見極めましょう。

目の前のメンター候補者が、あなたが運営する新規事業開発プログラムの課題をきちんと引き出してくれているかどうかを判断基準にしてみてください。

6-2. 正しい仮説検証を行うプロトタイピング力

プロトタイピング力もメンターにとっては必要不可欠な能力です。

これは顧客課題に対して提供できる価値や、その価値を届けるための方法についての仮説を、適切な試作品（プロトタイプ）を用いて検証するスキルです。

新規事業開発チームがプロトタイピング力を備えていない場合は、「どのような試作品（企画書レベルのものから本当の試作品まで）なら仮説をきちんと検証できるか」をメンターがある程度提示する必要があります。

プロトタイピング力の見極めポイント

メンター候補者やメンタリング支援企業がプロトタイピング力を有しているかどうかを見極めるためには、これまでの事業立ち上げ経験や実績について深掘りして聞いてみてください。

経験・実績について、「どのような仮説を立て、それをどのような形で検証していったのか」というポイントを聞き出してみると良いでしょう。

6-3. 適切に軌道修正や方向転換を行うピボット力

新規事業開発では、様々なステージにおいて、軌道修正や方向転換が必要となる局面が存在します。
その局面で適切に方向転換を行うピボット力もメンターには必要です。

例を挙げるなら、次のような場面で仮説やサービス、計画を適切に修正・転換する能力がピボット力です。

- 顧客へ事業仮説を提示した結果、その仮説では解決できない課題を抱えていることが分かった
- 実証できていた事業仮説が、いざリリースしてみると成立しない
- 想定外のCAC（顧客獲得に要するトータルコスト）悪化が見込まれる

ピボット力の見極めポイント

ピボット力についても、見極めるためには経験や実績を深掘りするのがおすすめです。

過去の事業立ち上げ経験・実績において、大幅な軌道修正や方向転換を行ったことはあるか、そしてそれはうまくいったかどうかを聞き出してみましょう。

6-4. 仮説をビジネスモデルや事業計画に落とし込む能力

メンターが備えているべき資質の4つ目が、事業性に関わる様々な要素(財務、広告・マーケティング、体制構築など)を理解した上で、事業仮説をプレゼンや事業計画に落とし込む能力です。

これは、**起案し育ててきた事業仮説について、その事業性を検討する段階で必要**となります。

実際に事業として立ち上げることができるかどうかに直結する非常に重要な能力ではありますが、新規事業の開発を初めて行うチームがこの資質を十分に備えているケースは稀です。

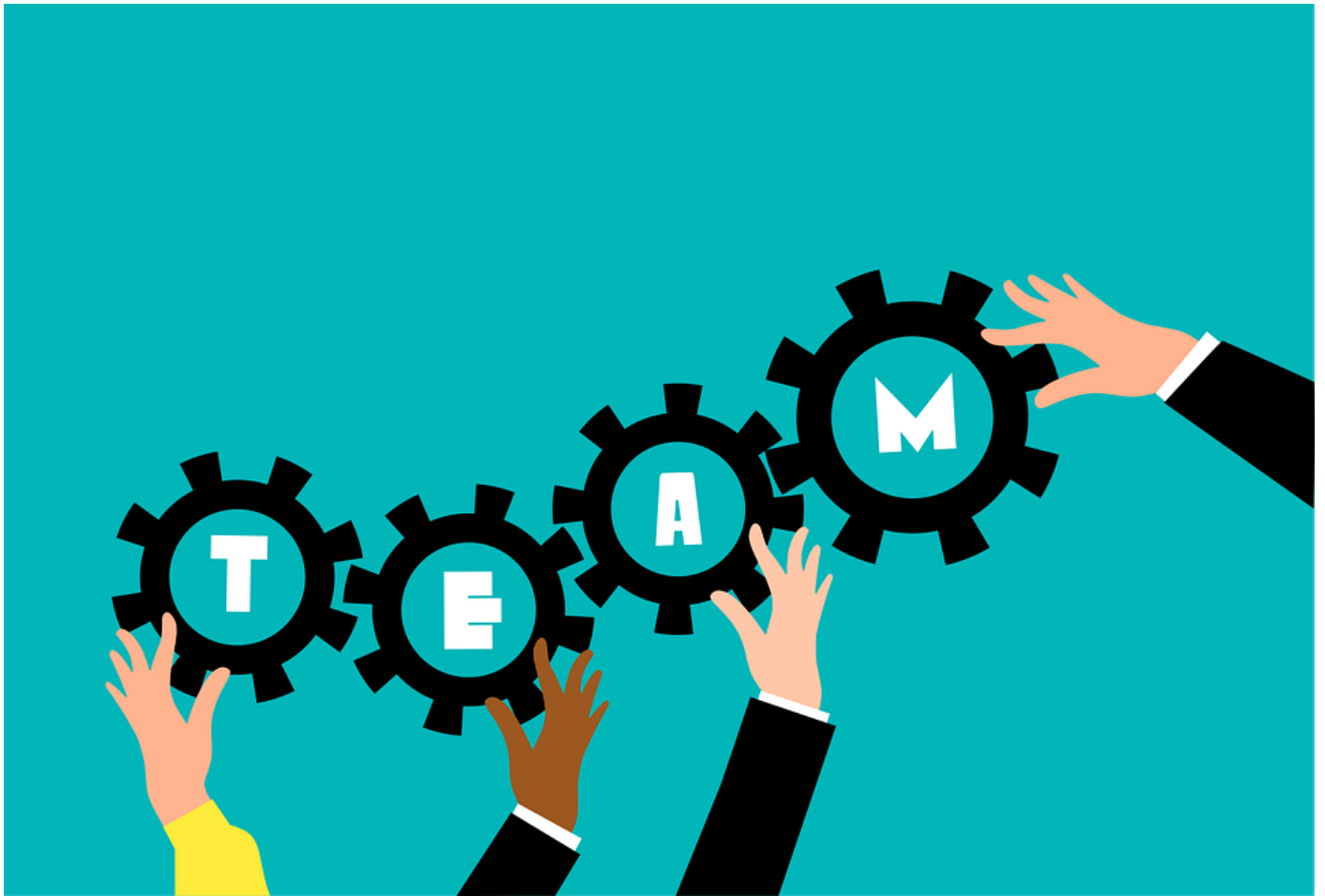
そのため、メンターを選定する際には、この資質を特に重視したいところです。

仮説をビジネスモデル・事業計画に落とし込む能力の見極めポイント

社内の、あるいは支援企業のメンター候補者に事業計画を作成した経験があるかどうかをズバリ聞いてみて下さい。

実際に経験があるなら、この資質を備えていると判断して良いでしょう。

7. 新規事業開発におけるメンターの探し方



新規事業メンターがどのような資質を備えているべきかはお分かりいただけたかと思いますが、次に気になるのが「どのような方法でメンターを探せば良いか」ということではないでしょうか？

ここでは、メンターの探し方を紹介しますので、実際のメンター候補者探しに役立ててみてください。

7-1. マッチングサービスを利用する

社外からのメンター起用を検討しているなら、新規事業メンターとメンターを起用したい企業を結び付けるマッチングサービスを利用することで、メンターを探すことができます。

例えばMENTOR MEというサービスでは、サービスの提供企業が仲介役となってメンターの斡旋や紹介を行ってくれるため、メンターやメンタリング支援提供企業を選ぶ手間と時間を削減することができます。

マッチングサービスの利用がオススメなケース

社外メンターを検討していて、メンター選び自体も外部に任せたい場合にオススメです

7-2. 社内外の人脈から探す

社内外の人脈からメンターを探すという方法もあります。

社内の従業員や社外の知り合いに、新規事業の立ち上げや新規事業メンターの経験者がいないか、もしくはそのような経験を持つ知り合いがいないかを聞き回することで、ある程度馴染みのある人や企業からメンターを起用できます。

社内外の人脈から探すのがオススメなケース

広い人脈があり、信頼できる筋からメンターを選びたい場合にオススメです

7-3. 新規事業の支援企業に相談する

新規事業の支援を行っている企業に相談することで、社外の経験豊富な新規事業メンターを起用することもできます。

新規事業の支援企業では、メンターによる支援を提供している場合が多いです。サービスの一環としてメンター支援を行っているため、**この方法でメンターを探せば言わばプロのメンターによる支援を受けることができます。**

またメンター候補者自身に事業の立ち上げ経験があれば、さらなる質の高いメンタリングを期待できます。

新規事業の支援事業者に相談するのがオススメなケース

質の高いプロのメンターを起用したい場合にオススメです

8. 新規事業開発に社外メンターの起用をお考えならアルファドライブにご相談ください

0 → 1 —————→ 10

インキュベーション支援

アクセラレーション支援

AlphaDrive が一気通貫で支援

基盤設計 / 事業創出 / 事業成長

もし新規事業開発にあたって、メンターを探されているならぜひ一度アルファドライブまでご相談ください。

私たちが**新規事業開発におけるあらゆるフェーズを、質の高いメンタリングでサポート致します。**
これを実現させるのが、以下のようなアルファドライブならではの強みです。

新規事業開発のあらゆるフェーズを支援可能なメンター

新規事業を創出するフェーズ（インキュベーション支援）から、
立ち上げ後の拡大・成長フェーズ（アクセラレーション支援）まで、
新規事業開発のあらゆるフェーズをカバーできるメンターがアルファドライブには
在籍しています。

「新規事業のためのアイデア出しからサポートして欲しい」

「最初の顧客を獲得するためのセールス・マーケティングノウハウを身に付けたい」

など、どのような段階からでも、メンターが伴走させていただきます。

メンター自身の持つ豊富な新規事業立ち上げ経験

アルファドライブには、自ら事業開発・経営経験を持つメンターが揃っています。経験者だからこそ、チームの状況を的確に把握し、次なるステップを提示することが可能です。

事業経験者でもある私たちが、よき理解者・伴走者としてチームの確かな前進をご支援します。

豊富な支援実績

アルファドライブは2018年創業でありながら、これまでに81社において企業内新規事業創出支援を実施。さらに実際に事業投資の判断（事業化・会社化を含む）がされた事例も72件に上ります。

また誰もが知る多くの大手企業様の新規事業プログラムにおいてメンタリング支援を行い、社内起業の風土醸成に大きく貢献してまいりました。

▼これまでの支援実績はこちらからご確認いただけます▼

[支援実績](#)

このような実績からも、アルファドライブのメンターやメンタリングの質の高さがお分かりいただけるかと思います。

アルファドライブはこうした強みによって、新規事業開発プログラムの運営ご担当者様やプロジェクトチームの皆様にご納得いただける質の高いメンタリング支援をご提供します。

メンターの活用を少しでもご検討されているなら、ぜひ一度私たちにお話をお聞かせください。

アルファドライブに相談してみる

9. まとめ

新規事業開発を支援するメンターがどのような存在なのかお分かりいただけたでしょうか。

最後に今回の内容をおさらいしておきましょう。

そもそもメンターとは、「助言・相談といった対話を通して自発的な行動や成長を促す人」のことです。

特に新規事業開発のためのメンターは、「新規事業を開発・推進するための自発的な行動や成長を促す人」と言うことができ、その役割は一言で表現するなら「伴走者」です。

新規事業メンターは、以下のような支援を通してこの伴走者としての役割を果たします。

伴走者としての役割

(2章)

- 進め方のガイド
- 有用なネットワークの提供
- 自発的な行動の促進
- 不足するスキルのサポート
- 起案者のメンタルケア

そのようなメンターに新規事業開発チームを支援してもらうことで、チームは次のような効果を得ることができます。

チームが得られる効果

(3章)

- 新規事業の進め方をガイドしてもらえる
- 検証すべき仮説や正しい検証の相手、検証方法について客観的に整理できる
- チームだけでは不足するスキルやネットワークを補填できる

「伴走者としての役割」と「チームが得られる効果」

(2.3節)

- 進め方のガイド
- 有用なネットワークの提供
- 自発的な行動の促進
- 不足するスキルのサポート
- 起案者のメンタルケア



- 新規事業の進め方をガイドしてもらえる
- 検証すべき仮説や正しい検証の相手、検証方法について客観的に整理できる
- チームだけでは不足するスキルやネットワークを補填できる

さらに、新規事業メンターは「新規事業を立ち上げ、運営していける人材」の育成にも有効であることから、新規事業開発プログラムを推進する上では積極的にメンターを起用すべきです。

ただ、実際に起用するにあたって以下の3点は気を付けておきましょう。

メンター起用にあたっての注意点

(5章)

- ① 新規事業の立ち上げ経験者を起用する
- ② メンターの役割を事前に周知させる
- ③ メンターに実務を任せないように注意喚起しておく

新規事業メンターには備えているべき資質があり、それが以下の4つです。

新規事業メンターに必要な素質

(6章)

- ① 顧客の課題を引き出すヒアリング力
- ② 正しい仮説検証を行うプロトタイピング力
- ③ 適切に軌道修正や方向転換を行うピボット力
- ④ 仮説をビジネスモデルや事業計画に落とし込む能力

メンターを選ぶ際には、こうした資質をメンター候補者が持ち合わせているかどうかを慎重に判断することが大切です。

また、メンターを探す方法としては次のような方法が考えられます。

メンターを探す方法

(7章)

- ① マッチングサービスを利用する
- ② 社内外の人脈から探す
- ③ 新規事業の支援企業に相談する

今回の内容が新規事業メンターの起用に繋がり、新規事業開発の一助となることができれば幸いです。