

「異業種交流会に集うメンバーが企業や業界の枠を超え、異質な意見をぶつけ合って生まれるアイデアを事業化しないのはもったいない」

イーフォーシーリンク（e4c、東京・渋谷、横野滋社長）は異業種交流の場を提供する会社だが、会員集めよりもメンバーのアイデアを生かした新規事業創出に力を入れるユニークな存在だ。会社の立場や肩書を捨てて本音の議論で刺激し合う。既存のビジネスを変えたいと集まった仲間が知恵を出し、今年九月に第一号ペンチャービジネス（VB）が起業した。

横野氏はソニー出身。セイコーインスツル（SII）に新規事業担当執行役員としてスカウトされ、二〇〇〇年九月にSIIや凸版印

e4c、異業種交流会を進化



横野滋社長

刷などの出資でe4cを設立した。

ソニー創業者、井深大、

は口コミで増え、現在八百三十人（二百九十四社）。NTT、日立製作所など大手企業の社員やVB経営者が主なメンバーだ。

一人としての行動と革新的志を会員に求め、趣旨に反した人は辞めてもらう

事業創出へ知恵出し合おう

盛田昭夫両氏の薫陶を受け最後の世代である横野氏はテレビゲーム機「プレイステーション」などの成功体験を通じ一社単独の閉じた技術ではなく、多数の企業が参加する開放型ビジネスモデルのプラットフォームの必要性を痛感した。

盛田昭夫両氏の薫陶を受け最後の世代である横野氏はテレビゲーム機「プレイステーション」などの成功体験を通じ一社単独の閉じた技術ではなく、多数の企業が参加する開放型ビジネスモデルのプラットフォームの必要性を痛感した。

かゆいところを靴の上からかく状態が続いたが、新事業のアイデアが蓄積され、支援ネットワークづくりも機能し始めた今年から自ら仕掛けていくことにした。

「従来のポイントカードは一社単独が多かった。新サービスは店舗数の大小は問わず提携の輪を広げ、携帯電話、パソコンからポイント情報を閲覧、業界の枠を超えた売れ筋情報の収集やダイレクトマーケティング

ができる。困り込みでないポイントカードに対する関心は高く、化粧品や航空会社などと提携交渉中。

横野氏はe4cを「複雑系ビジネスプラットフォーム」と位置づける。部分が全体に影響を与える今日の「複雑系」の市場を攻略するには、一見無関係に思える人々が相互に刺激し合う場や空間が必要で、異業種交流から生まれるアイデアが課題を解くヒントになるとみる。

複雑系のキーワードに「北ダフライ効果がある。「北京で蝶（ちょう）が羽ばたくとニューヨークで嵐が起ころ」という意味だ。

新規事業を企画推進する創発型チェンジリーダーなど人材育成が課題だが、横野氏は「ある日突然起ころを感じたからだろう。」

（野中高秀）



異質な意見の交換からユニークなアイデアや事業プランが生まれる

発生源となるVBがプラットフォームから羽ばたく番を待っている」と語る。

トレンドが読めない時代を反映して異業種交流会は、どこも盛況だが、「お説ごもっとも」と講師の話を押聴してお開きという会合もある。これではいくら人が集まっても画期的なアイデアや提携は誕生しない。

カイマーケティング（東京・渋谷）。マーケティング支援会社のフューチャートラストと共同出資で設立、横野氏は社長に就いた。

田村精誠社長は「流通出身なので交流会でメーカーの考え方を学んだ。先輩経営者たちの意見を取り入れ、事業プランの成功確率を高める自信がついた」と振り返る。

e4cスタイルが注目されるのは、新しい価値を生む戦略を明確にしたことが大きい。横野氏は元氣だったソニーの創業期のようにだれもが自説をぶつけ合う議論の増幅（るつぼ）の場にしたという。交流会にゲストとして呼ばれた伊藤忠商事の丹羽宇一郎会長が「知と心の交差点」と感想を述べたのは、その熱気を