

保有リソースの横展開を基軸とした 新規事業開発支援

近年、世界主要国でのガソリン車の販売規制、フィンテックなどの革新的なICT技術の登場、カーシェアなどの新しいサービスの登場等、自社事業の根幹を揺るがす市場の変化が起こっています。

このような市場の変化に対応するために、企業の存続や事業規模の拡大に向けた、新しい事業の柱となる新規事業開発を進めることが有効です。

MRIは、豊富なノウハウ、シンクタンク連携に基づき、保有技術（シーズ）ベースではなく、市場ニーズを起点とした実効性の高い新規事業の開発をご支援いたします。

確実に抑えるべき3つの要素

MRIの貢献

1

保有技術・商品を横展開 できる業種・業界の抽出

- ノウハウを持つ既存事業に固執し、保有技術や商品を有効活用できる有望領域を見逃しがち
- 参入可能な領域をゼロから検討することが重要



客観性を担保した有望領域 の探索サポート

- 産・官・学に保有するチャンネルを活用したヒアリングを通じ、ニーズの高い有望領域探索をご支援



2

有望領域の将来像を 描出し、事業機会を整理

- 新たな領域で勝負するためには、市場の先読みを通じた事業機会の探索が必須



優れた専門性を有する シンクタンク連携

- 多様な分野の科学技術・政策に精通した研究員と連携し、業界の最新動向を分析
- 社内に蓄積された、各業種・業界の将来像や事業機会をご提示



3

市場ニーズに基づいた 実効性の高い戦略策定

- 企業が陥りがちなシーズベースの戦略検討に加え、市場ニーズに基づいた実効性の高い戦略を策定するべき



市場・技術の両面に精通した コンサルティング

- 民間企業を専門としたコンサルティングチームが技術・市場の両面から検討した、実効性の高い事業戦略策定をご支援



**MRIは、新規事業開発支援を通じ、
貴社の持続的成長をご支援します！**

特徴

MRIは、シンクタンク連携を通じ、実効力のある新規事業開発をサポートします

STEP 1

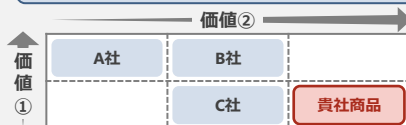
保有技術分析

保有リソースを活用できる領域の検討に向け、保有技術・商品の強み・弱みを明確化

全体戦略における
新規事業の
位置付けを明確化

技術の棚卸し

周辺市場を踏まえた
ポジショニングマップの作成

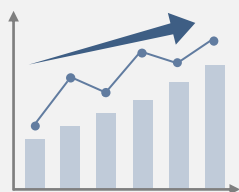


STEP 2

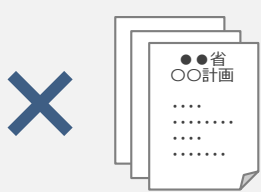
有望領域の
探索

技術・商品の親和性に加え、市場ニーズ・将来性等、多様な視点から有望領域を探索

<市場性分析>



<将来性の検討>



<有望領域の決定>

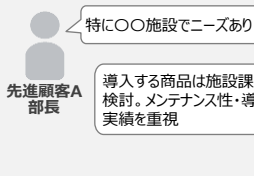
	市場性	導入前の ニーズ	技術の 親和性	有望性
A業界	△	○	△	△
B業界	○	○	○	○
C業界	×	×	○	×

STEP 3

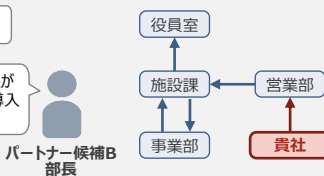
参入戦略の
構築

競合製品の分析を通じ、収益最大化に向けた新規事業戦略を構築

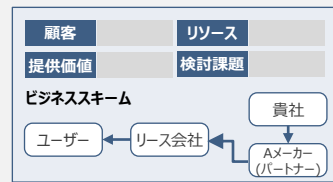
<ヒアリングによるニーズ分析>



<意思決定構造の明確化>



<新規事業戦略の構築>

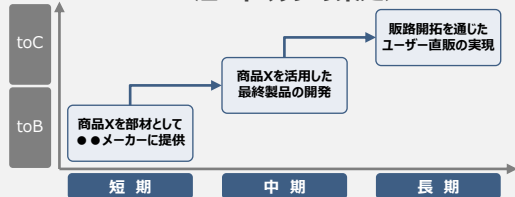


STEP 4

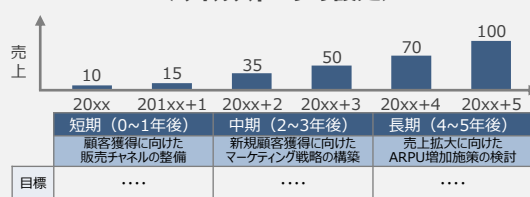
事業計画の
策定

絵にかいた餅で終わらず「誰がいつまでに何をやるか」を事業計画で明確化

<ロードマップの策定>



<マイルストーンの設定>



実績

MRIは、多数の企業の新規事業開発を支援してきた実績を有しています

- 保有技術を活用した新商品開発に関するコンサルテーション（自動車）
 - 新規開発商品の展開先として有望な業界の探索支援（部材メーカ）
 - 先端材料と自社技術を用いた新規事業開発に関するコンサルテーション（自動車）
 - 新規開発技術の導入に係わるニーズ調査（通信事業者）
 - オープンイノベーション白書 第二版の作成（NEDO）
- その他多数

お問い合わせ先

株式会社 三菱総合研究所

MRI 三菱総合研究所

営業本部 TEL : 03-6858-3493 Email : service@mri.co.jp

(担当 デジタルイノベーション部門 ビジネスコンサルティング本部 藤澤、平井)