

サブスクリプション事業開発支援

近年、消費者のニーズが「所有から利用」へと変化する中、これまでの売り切り型に代わる新たなビジネスモデルとして、サブスクリプション（定額制）に注目が集まっています。

サブスクリプション事業（以下、サブスク事業）の立ち上げには、売り切り型のビジネスモデルとは全く異なるサービスコンセプトや組織体制が必要となります。

しかし、事前の検討が不十分なままスタートしてしまい、期待通りの事業成長へつなげられない企業が多く存在します。

三菱総合研究所（以下、MRI）は豊富なノウハウに基づき消費者のニーズや貴社の事業体制に即した新規事業開発をご支援いたします。

サブスク事業開発において陥りがちな失敗

MRIの貢献

1

単に自社製品の 定額サービス化にとどまる

- これまでの売り切り型モデルの消費者像とは異なった、新たな顧客セグメントのニーズを捉え、サービスの設計を行う必要性がある



高度なリサーチ手法を活用 したユーザーインサイト抽出

- アンケート調査やデプスインタビューなども活用しながら、自社商材に対するユーザーの真のニーズを特定し、既存事業と異なるサービスコンセプトの設計を支援します



2

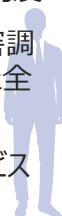
ユーザーニーズに即した 全社最適の体制が組めない

- 全社横断で関係部門が連携した体制がなければ、サブスクサービスは困難
- 売り切り型の既存事業とのカニバリが発生する場合、サブスク事業が社内で孤立する恐れもある



全社最適を叶える サービス設計・体制構築支援

- 経営を巻き込むことで、社内の利害調整を行い、各部門のエゴを排除した全社最適の体制構築を支援
- また、既存事業と共存可能なサービス設計をご提案



3

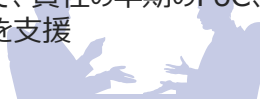
サービス設計に時間がかかり、 リリースが遅れる

- サブスク事業の肝は、ユーザーニーズを常に捉えて、適宜サービスを改良していく事
- そのためには早期のPoC実施・サービスリリースが必要



早期のサービス実現のため の座組組成まで支援

- 外部企業や、MRI自身と連携する座組をご提案し、具体的な座組組成まで支援することで、貴社の早期のPoC、サービスリリースを支援

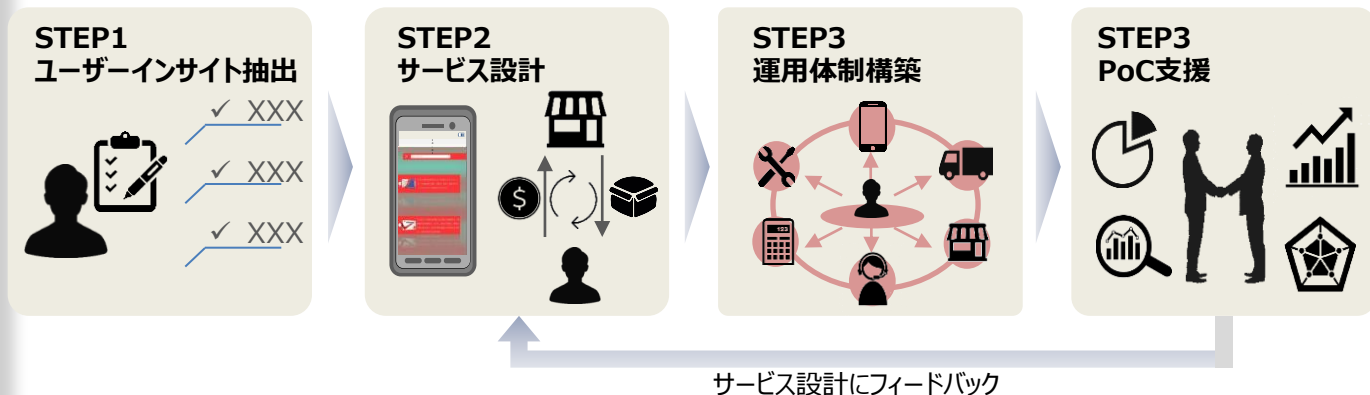


**MRIは、消費者の消費行動実態・貴社の事業体制に即した
サブスクリプション事業の立ち上げをご支援します！**

特徴 1

MRIは、ユーザーニーズ調査、サービス設計、体制構築、PoC実施まで伴走支援

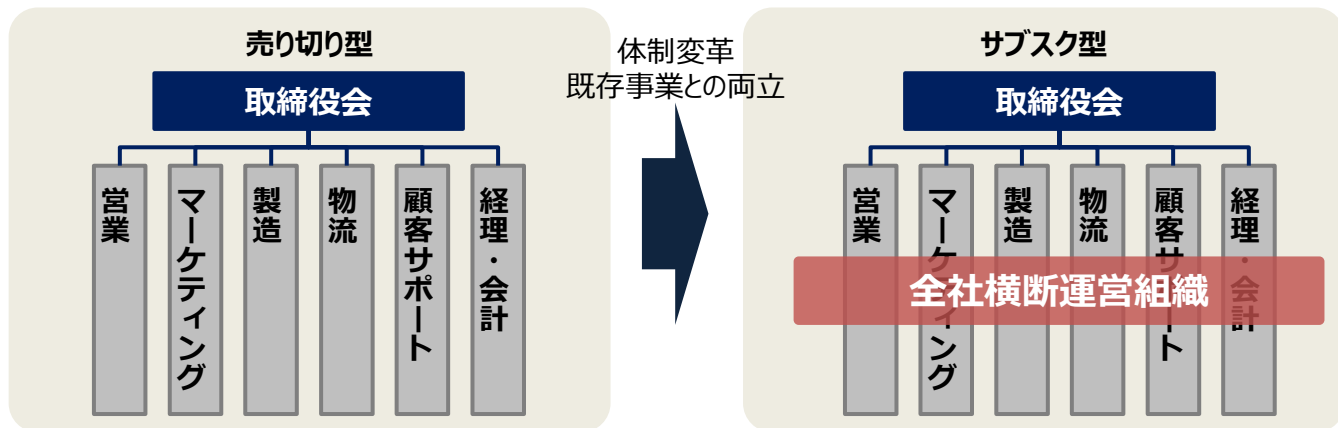
➔ サブスクサービスが構想段階で終わることのない様、サービスの実現までコミットします



特徴 2

MRIは、サブスク事業に必要な全社横断的な連携体制構築を支援

➔ 顧客の多様なニーズにあらゆる角度から対応するため、全社横断的な組織を組成し、既存事業とのカニバリが発生しないサービス設計・運用体制構築を実現します



特徴3

貴社の早期のサービス実現のために、最適な座組の提案・組成まで一貫支援

➔ 当社独自のネットワークを活用し、サブスクサービスに必要な機能を充足した座組組成を支援します



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 松浦、原田)