

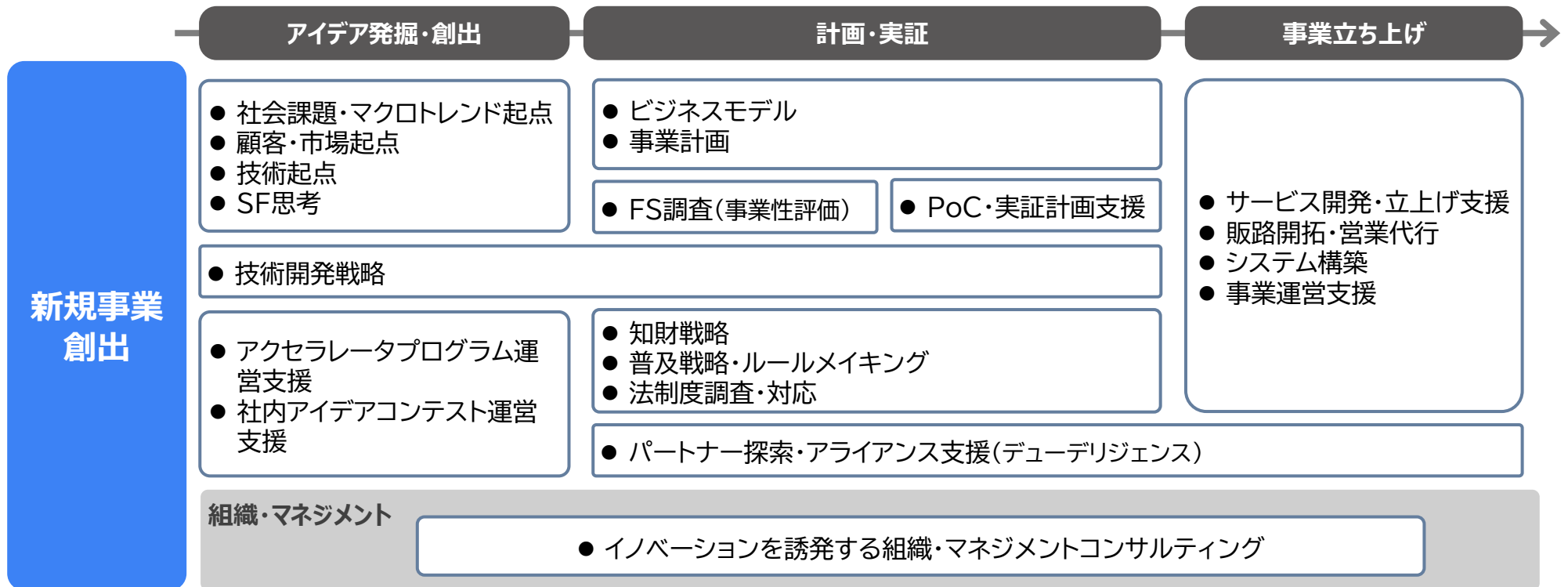
新規事業・イノベーション創出 コンサルティングサービスのご案内

MRI 三菱総合研究所

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

サービスの全体像

- お客様の新規事業創出に向けて、発掘・創出、計画立案、立上・実行・スケール化までを一貫してサポート
 - 適宜、外部パートナーと連携し、事業スケールまで見据えた支援を実施



総合シンクタンクの知見

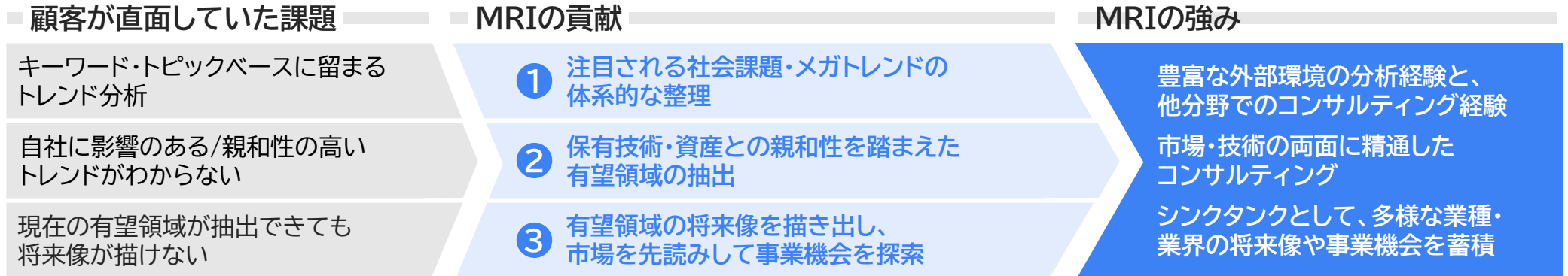
事業環境調査・分析

- マクロトレンド・社会課題、先端技術動向調査、市場動向調査

【関連実績】 様々な業種・会社規模で多数の実績

官公庁、建設・プラントエンジニアリング、電力・ガス、石油、化学、ガラス、セラミックス、鉄鋼、精密機器、事務機器、自動車、自動車部品、製造機械・設備、情報通信等

社会課題・メガトレンド起点の新規事業戦略立案



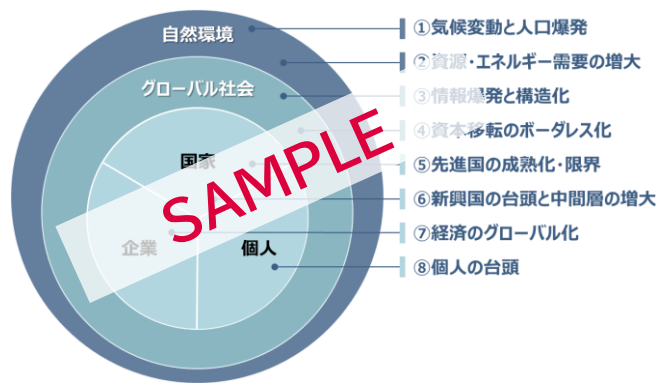
支援イメージ

社会課題・メガトレンドを整理し、自社と親和性が高く、市場ニーズ・将来性が見込める有望領域を探索 ▶ 実効性の高い新規事業戦略を構築

社会課題・メガトレンドの体系的な整理

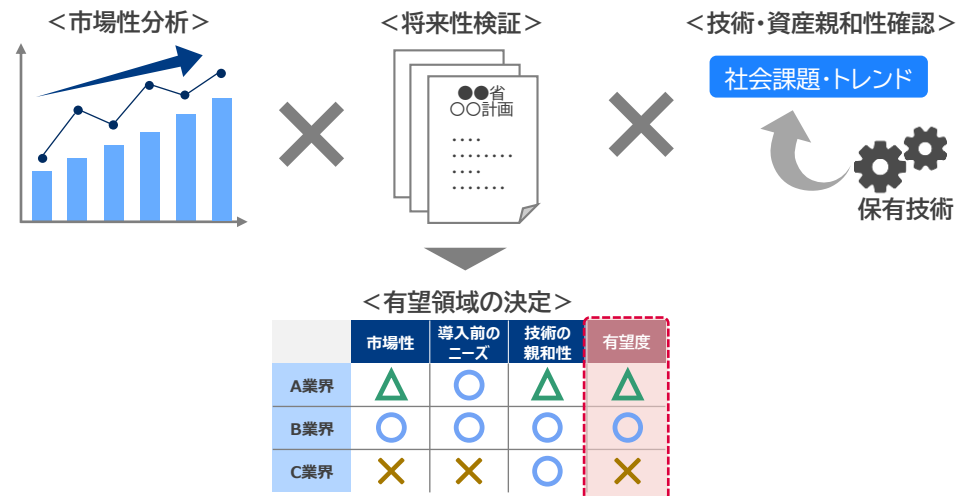


社会課題に関する
豊富な知見の活用

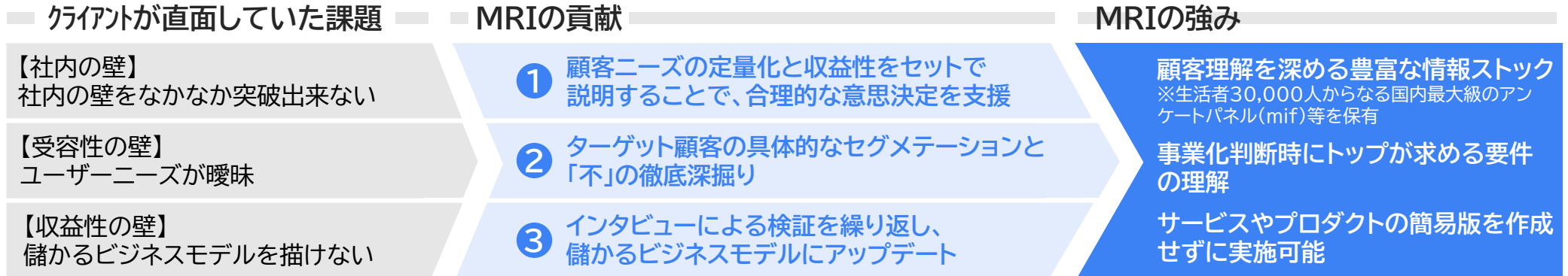


多くのプロジェクトで培った知見をもとに
メガトレンドを体系的に整理し、将来像を描く

市場ニーズや将来性、保有技術・資産の親和性など、多様な観点で有望領域を探索

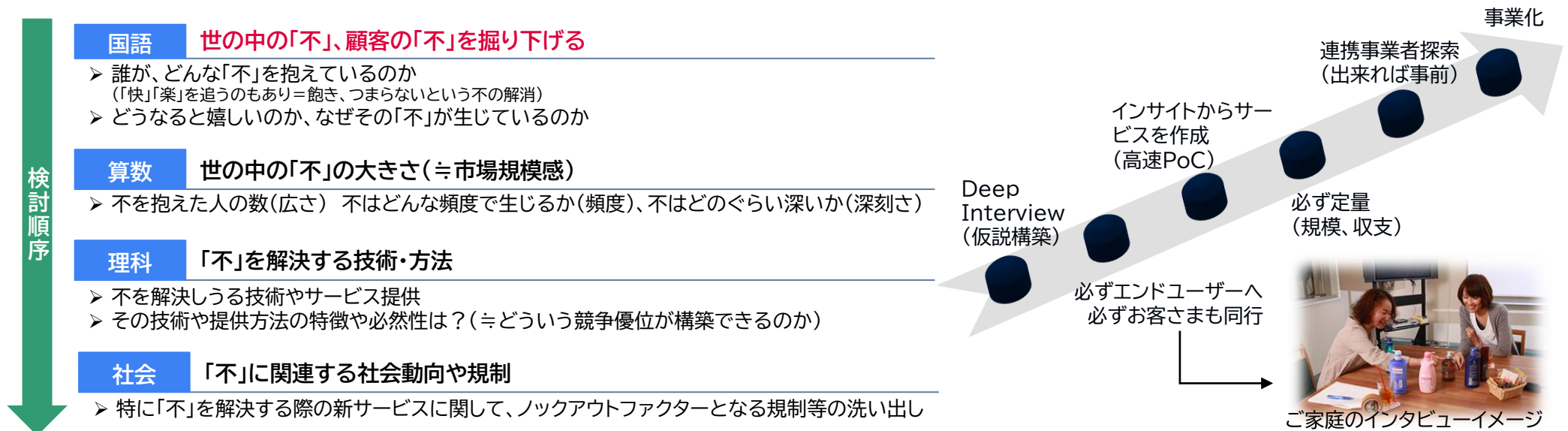


顧客・ユーザー起点の新規事業創出

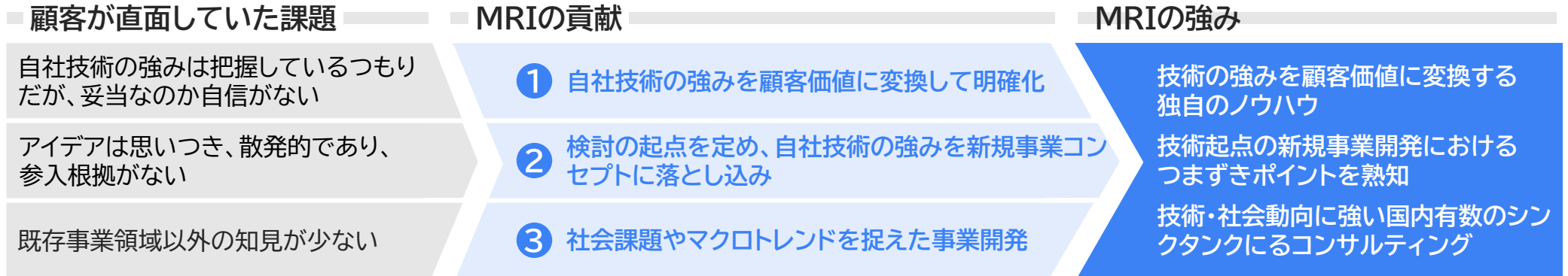


支援イメージ

受容性と収益性を両立する新規事業の立ち上げをスピーディに行うべく、「高速PoC手法を用いた新事業創出」を実施し、想定顧客の「不」を徹底的に深堀



技術起点の新規事業戦略立案

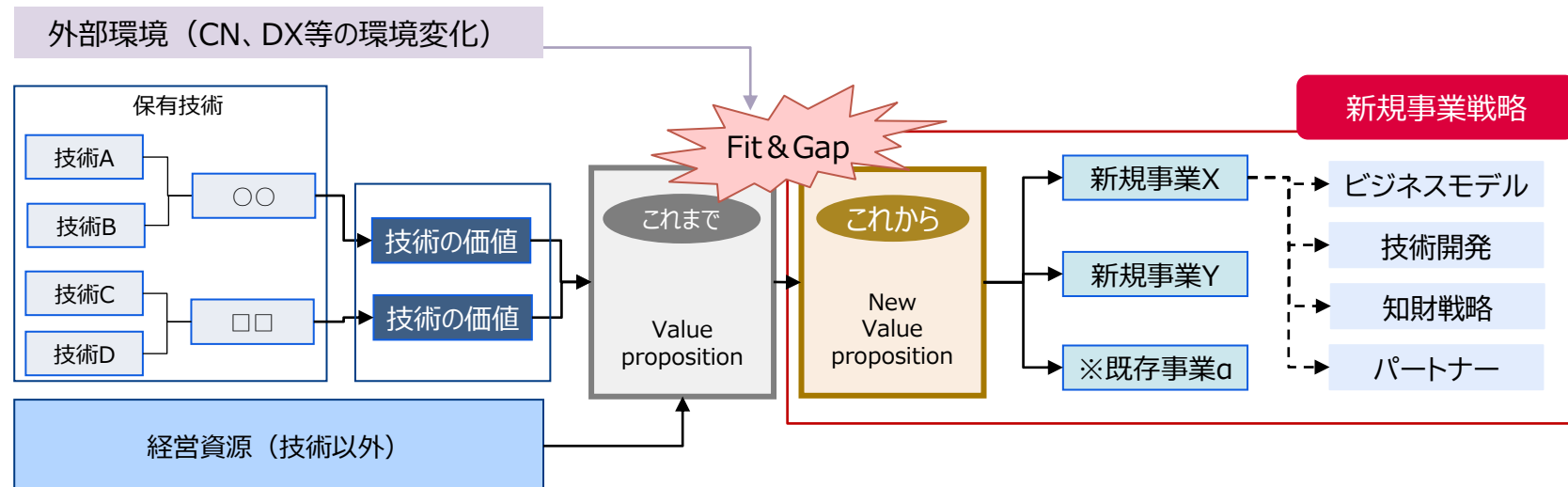


支援イメージ

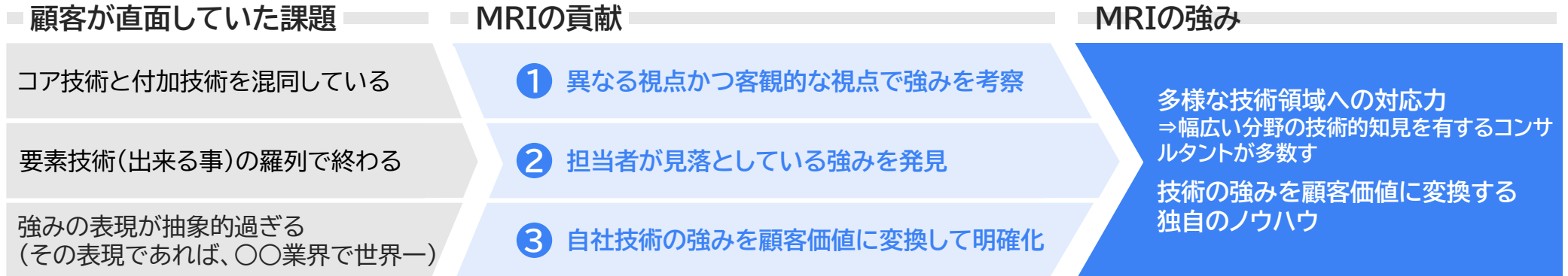
自社技術の強みを顧客目線の価値で定義し、市場環境変化を捉えた新規事業開発をご支援

⇒顧客目線の価値で定義することで、今後獲得しなければならない技術も明確化

⇒再定義したValue propositionは、新規事業のみならず、既存事業の戦略再構築にも繋がる

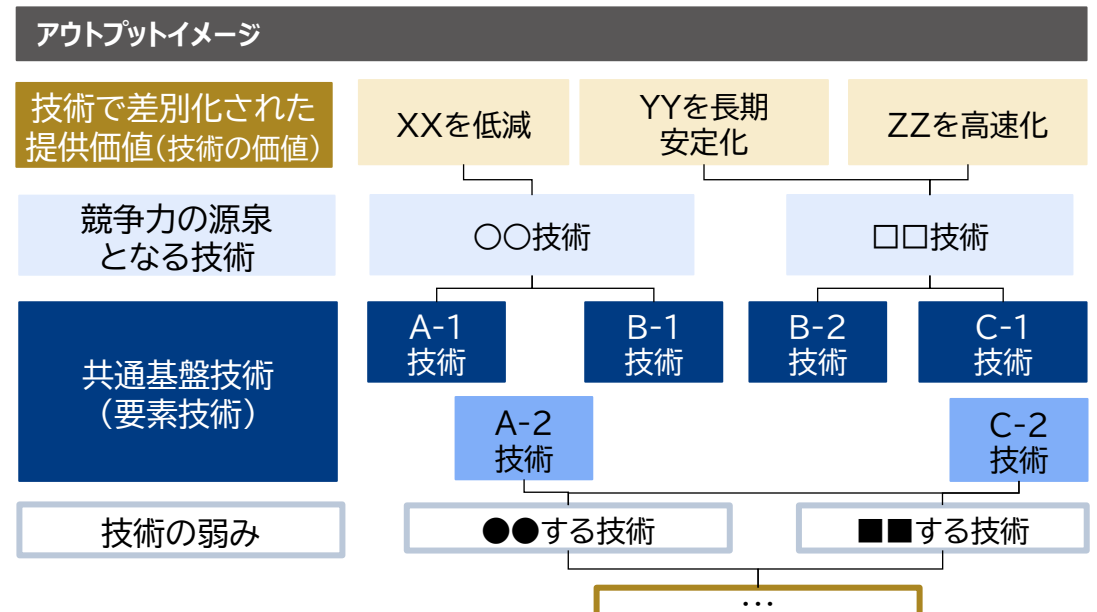
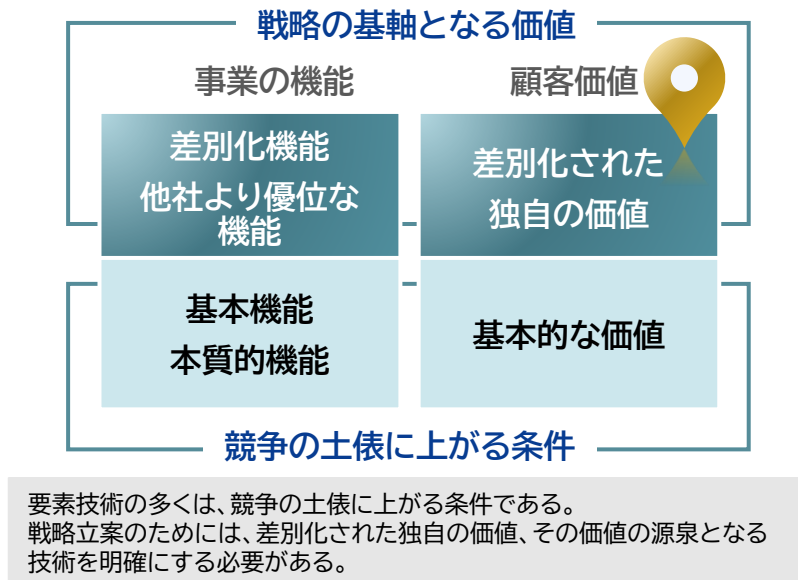


(参考)技術の棚卸

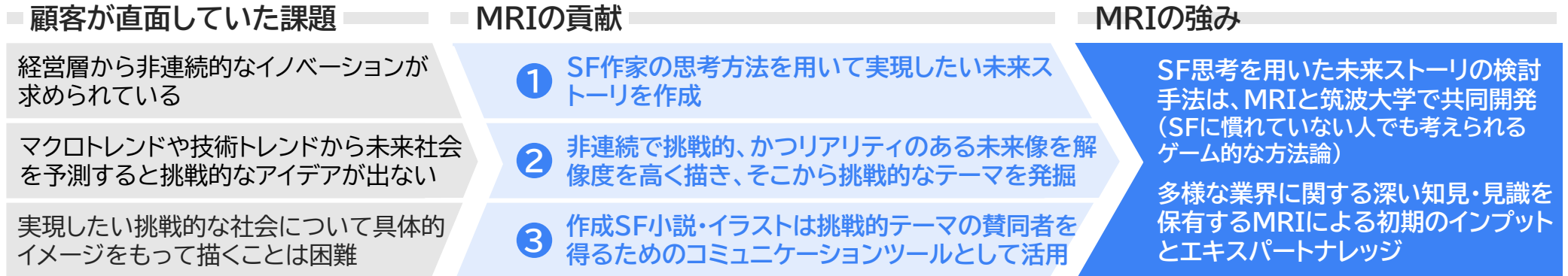


支援イメージ

保有技術进行分析し、顧客が貴社を選ぶ本質的な機能・効果(技術で差別化された提供価値＝技術の価値)を明確化

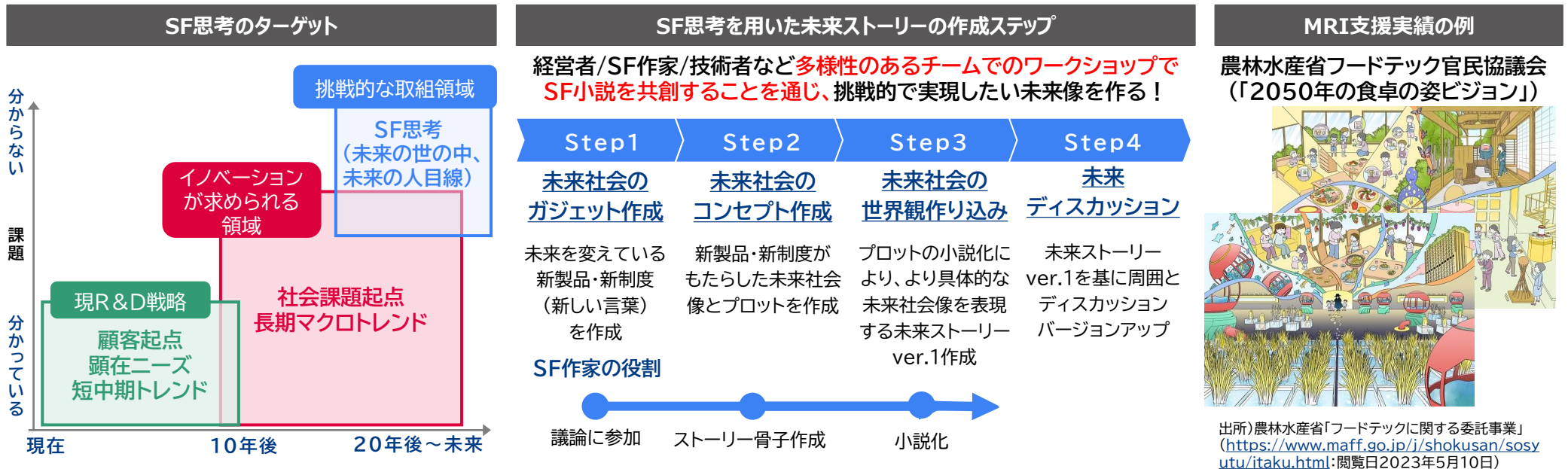


SF思考を用いた未来のユーザー起点の新規事業立案



支援イメージ

MRIはSF作家・編集・読者が持つ思考方法をフレームワーク化し、未来のユーザーニーズを想像して、誰でも挑戦的でリアリティーある未来社会像を描ける手法として開発。インテルやマイクロソフトのようにSFを活用した研究開発推進が可能に



中長期技術開発戦略の立案

顧客が直面していた課題

新経営方針で会社の目指すべき事業領域に変化があった

目先の課題や技術の実現性に囚われすぎ/発想は自社の既存事業範囲内

技術開発テーマを細かく固めすぎた事による環境変化への対応力の弱さ

MRIの貢献

- ① 目指す事業領域における技術開発部門の役割と取り組むべき技術分野を再定義
- ② 社会課題やマクロトレンドを捉えた開発テーマ検討
- ③ 環境変化時の開発テーマ再選択を容易にするために、こだわりの価値提供分野・領域を決定

MRIの強み

技術や知財×経営・事業のコンサル経験豊富なメンバーがご支援

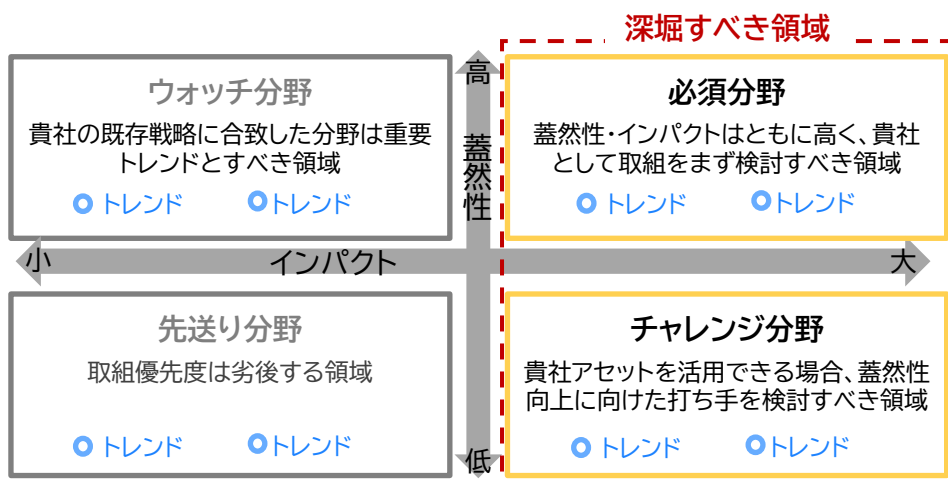
技術・社会動向に強い国内有数のシンクタンクによるコンサルティング

技術の顧客価値変換ノウハウを生かした大方針策定

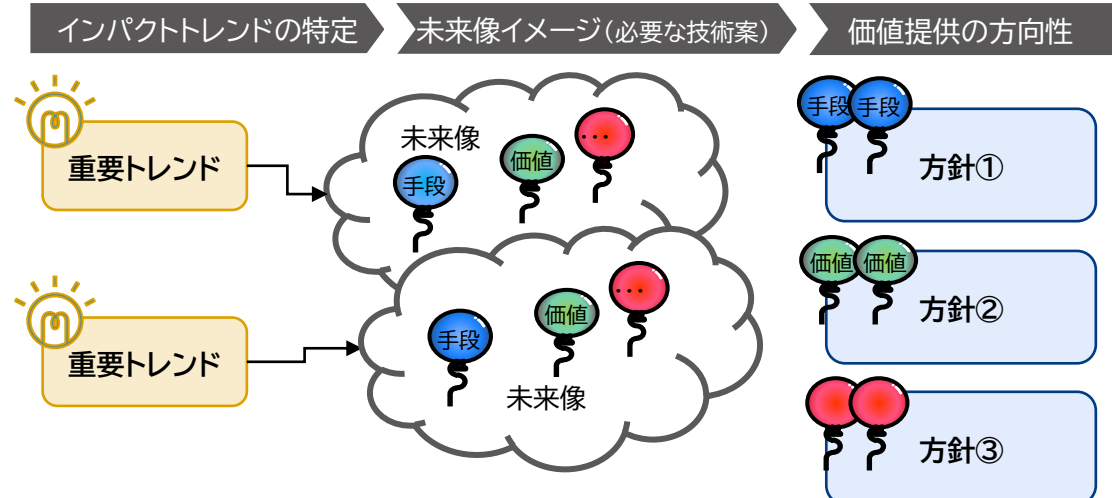
支援イメージ

貴社が中長期的に技術開発に取り組むべき、社会・顧客に対する新たな価値提供の大きな方向性(技術開発の大方針)を示し、大方針に準じた技術開発テーマのポートフォリオ構築をご支援

インパクトトレンドの特定



検討フロー



社内アイデアコンテスト支援(イノベーションプロセス実行支援)

ボトムアップ型プロセスの課題

提案制度等を導入するも、「その後のプロセスが不明確」

出てくるアイデアがピンと来なく、経営陣が熱意を失ってしまう

業務外の時間を削って行うことが、だんだん辛くなって参加しなくなる

MRIの貢献

- ① イノベーションプロセス全体設計をしたうえで、社内提案制度等の位置づけを実施
- ② プロセスに、必ず顧客観察・ヒアリングを入れ込む
- ③ チームとしての参加を基本設計とする

MRIの強み

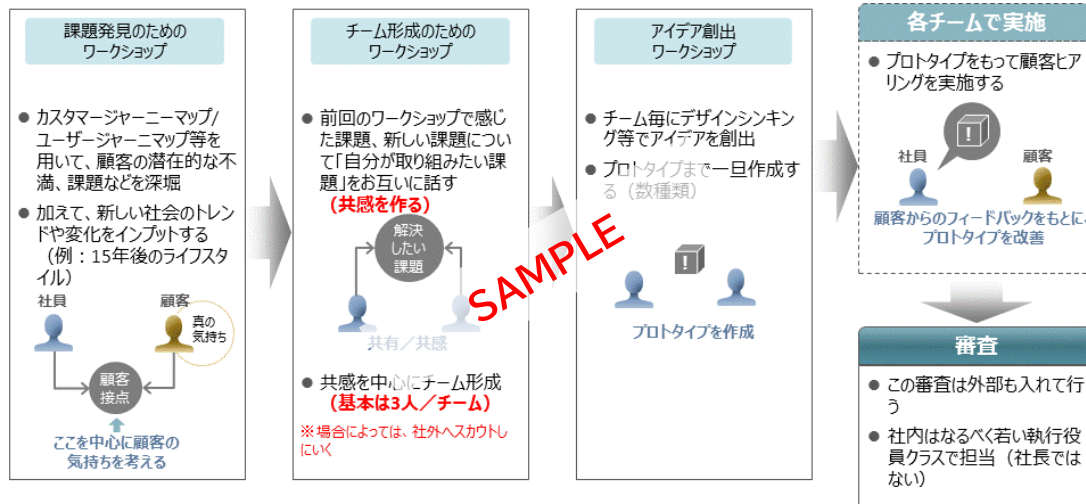
組織的に持続的イノベーションを実現している事例を研究済み

社員主体のボトムアップ型イノベーション創出(アイデアコンテストや提案制度等)が陥りがちな罫を熟知

支援イメージ 課題発見～チーム結成～アイデア創出の場合のプロセス(例)

MRIは貴社の人材特性を踏まえた上で、最適かつ実現可能なボトムアップからのイノベーションをご支援

アイデアコンテスト(フェーズ1)の詳細:



事業化コンテスト(フェーズ2)の詳細:



FS・事業性評価

顧客が直面していた課題

定性的な評価にとどまり客観性の高い事業の評価ができない

業界慣習・最新動向を踏まえた評価ができない

事業性評価の前後の検討が適切に行われていない

MRIの貢献

- ① 定量的な評価を中心としたご支援をいたします
- ② 様々な領域の経験・知見を持つコンサルタント・研究員で対応いたします
- ③ 事業仮説構築から実装まで幅広いご支援が可能です

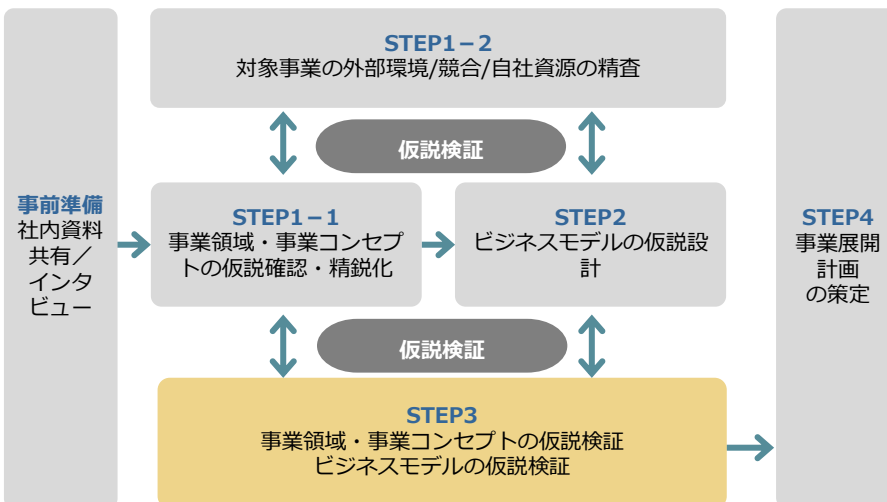
MRIの強み

多彩な産官への支援実績をもとに、定量的で実用的なFS・事業性評価を提供します

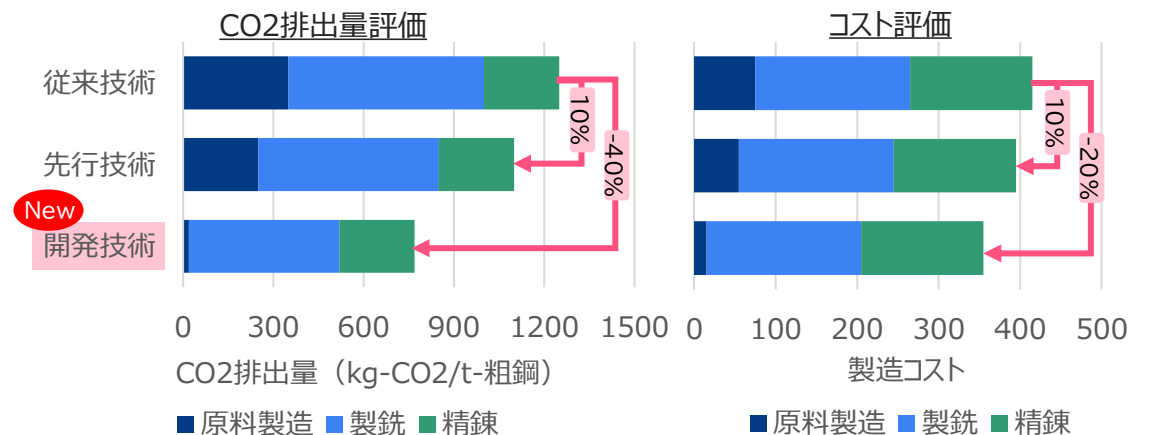
支援イメージ

産官での多彩な支援実績をもとに、定量的で実用性の高いFS・事業性評価をご支援

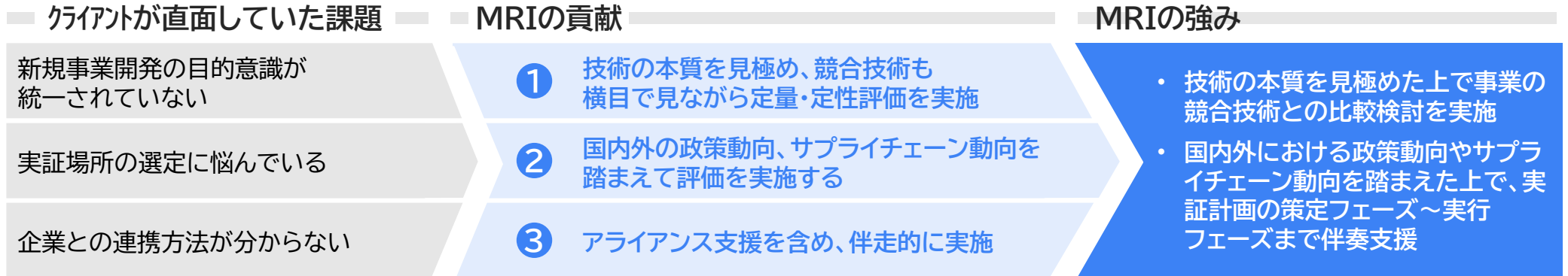
FS・事業性評価を含む支援プロセス全体像



定量評価の例（鉄鋼業）



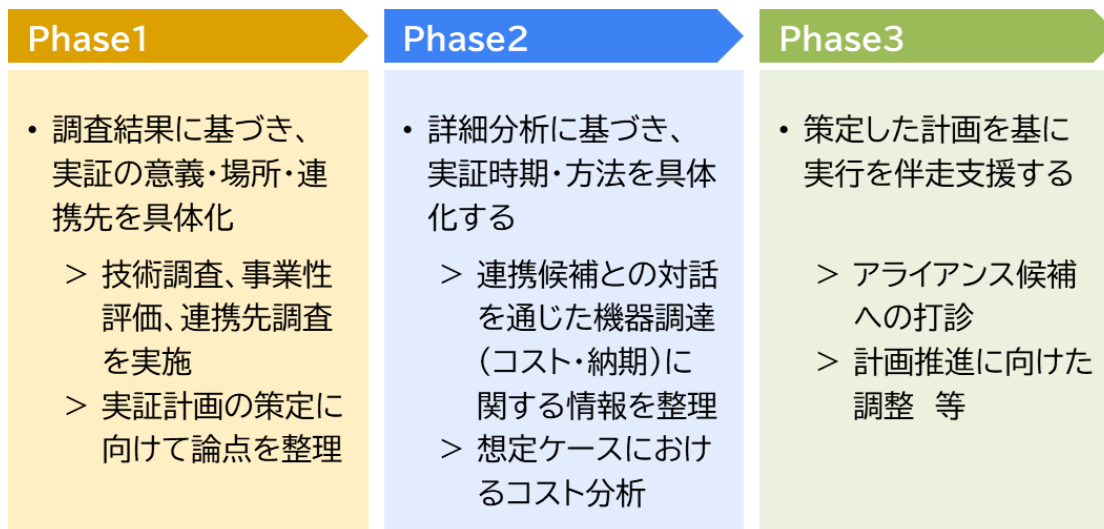
PoC・実証支援



支援イメージ

製造業が直面する不確実性の高い未来を具体化すべく、技術の本質を捉えた実証計画策定支援を提供

実証計画策定の支援イメージ



実証計画策定支援における分析内容イメージ

技術・パートナーの評価

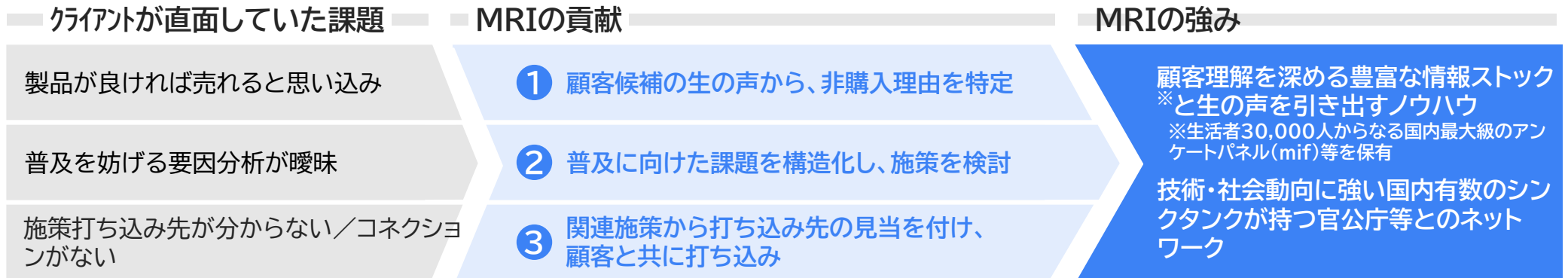
● 実証計画において必要たる技術・パートナーの選定・評価を実施します

対象領域	評価内容		総合評価
	定量的評価	定性的評価	
技術	技術A	<ul style="list-style-type: none"> 対象技術ごとの特徴や課題解決方法などについて、経済性・事業性の改善性を評価します 競合技術のPros/Consを整理し、当社との比較検討を行います 	○
	技術B		×
	技術C		△
パートナー	パートナーa	<ul style="list-style-type: none"> 実証事業内容に沿ったアライアンス探索・構築を支援します 他社の事業内容を整理し、最適な連携先抽出を目指します 	○
	パートナーb		×
	パートナーc		△

Copyright © Mitsubishi Research Institute

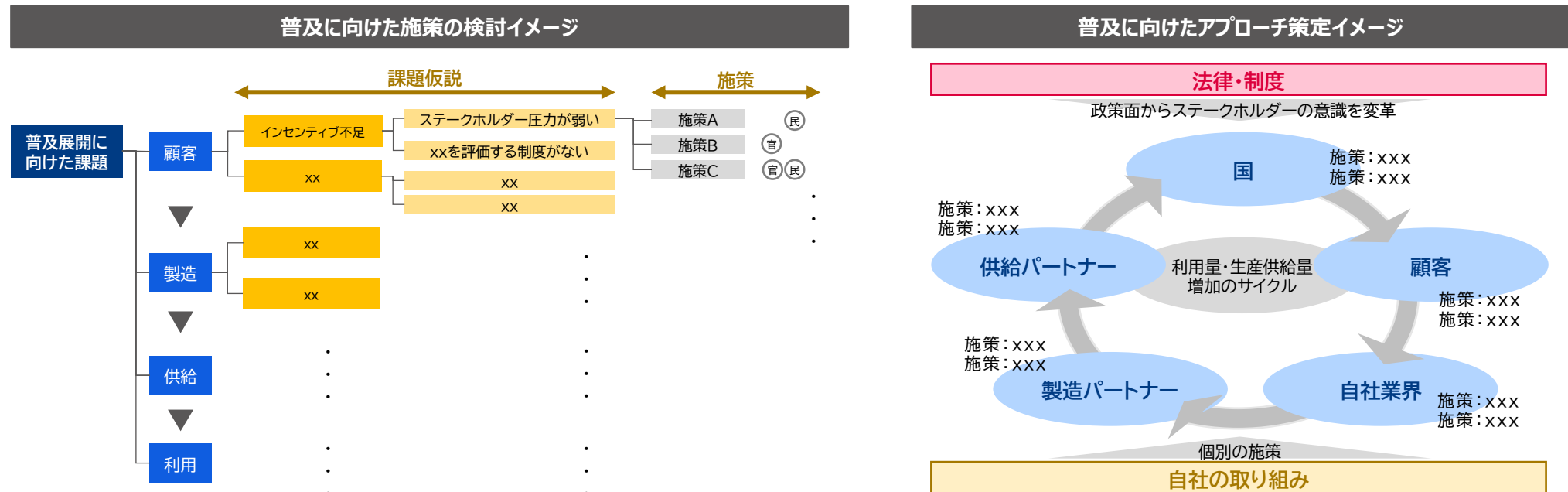
Strictly Confidential

普及戦略・ルールメイキング



支援イメージ

過去の新製品・サービスの普及事例等を参考に、新製品・サービスの普及に向けた施策打ち込みを伴走的にご支援



パートナー探索・アライアンス ～ビジネスDD～

ボトムアップ型プロセスの課題

新しい領域で土地勘がなく
事業性評価が難しい

対象企業の技術優位性を
適切に評価したい

シナジー効果の洗い出しや
定量的な評価が難しい

MRIの貢献

- ① ビジネスモデルを可視化し、関連政策・技術動向を踏まえた多角的な評価を実施
- ② 多くの専門家の知見に基づき、客観的な技術評価を実施
- ③ シナジー効果の分析と業績インパクトの評価

MRIの強み

三菱総合研究所が持つ該当産業に関する豊富な知見や統計情報を基に、客観的な分析・評価を行い、最適なパートナー探索・アライアンス構築をサポートします

支援イメージ

対象会社への資料依頼やインタビュー、定期的なディスカッションを通して、短期間で価値のあるBDDを実現します

業務の具体的な実施内容

内部資源分析

対象会社の公開情報調査、マネジメントインタビューを通して、ビジネスモデルの可視化や収支構造・財務健全性の評価等を実施する

外部環境分析 (顧客・市場分析)

対象会社が属する市場セグメントを特定し、当該市場の規模や成長性の推定、また、個別顧客の特性や今後の動向について分析する

外部環境分析 (競合分析)

同一市場セグメントに属する競合他社に加え、異業種の新規参入事業者について、技術優位性分析やプロダクト比較を実施する

事業シナジー分析

内部資源分析や外部環境分析と並行し、足元～中長期の事業シナジーを洗い出し、合理的なシミュレーションモデルに基づく定量評価を行う

対象会社の 事業性評価

各種分析から対象会社の事業計画等の蓋然性を評価し、スタンドアロン事業計画及び修正マネジメント計画の策定を通じた株価試算を実施する

サービス開発支援

顧客が直面していた課題

開発中のサービスやソリューションを
具体的ユースケースに落とし込めていない

ターゲットとなりうる市場/顧客を洗い出し、
その中での優先度を明確化できていない

新規事業の推進に対して経営層や関連部
署から十分な理解を得られていない

MRIの貢献

- ① ユーザー候補ごとのユースケース仮説を構築し、
ヒアリング兼初期営業を通じてブラッシュアップ
- ② 内外環境分析に基づき、市場性に加えて貴社の勝ち
筋(Why貴社)を踏まえてターゲット有望度を評価
- ③ ユースケースと有望ターゲットを根拠とした
市場規模・事業規模の見通しを定量的に試算

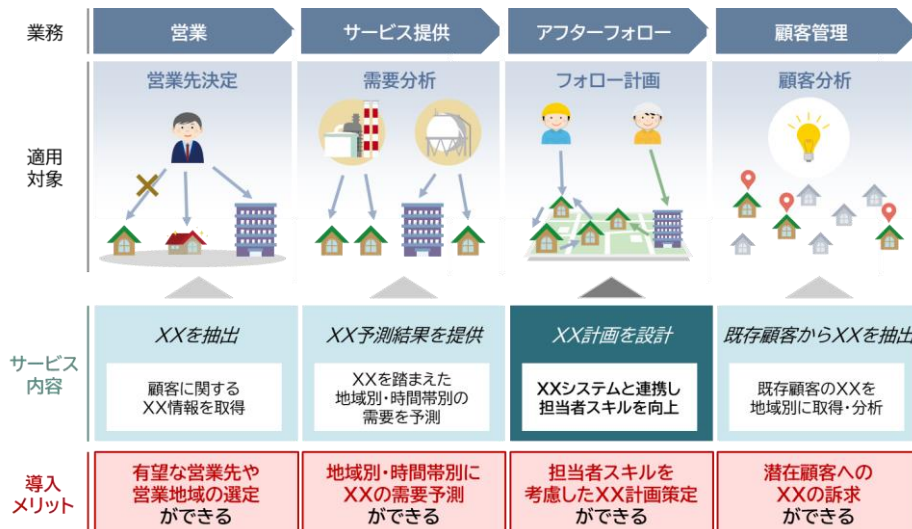
MRIの強み

マクロ環境、業界動向等に精通した視点
による解像度の高いユーザー定義
MRIのネットワークを活用したライト
パーソン(最適な相手)へのアプローチ
ユーザーニーズ起点のサービス開発
を伴走・実行支援する豊富な実績

支援イメージ

ユーザー候補とのディスカッションを通じてユースケースを具体化し、多面的な評価軸により有望ターゲットを明確化

ユースケース仮説



有望度評価

ユーザー候補	有望度評価の視点			有望度評価
	市場環境	顧客課題の大きさ	新サービスによる価値提供	
XX業	上向き XX増加によるXXの拡大	中 XXの高度化、XXの模索	差別化可能 XXに関するXXサービス	◎ ・XXにより業界として収益性が上向き ・XXに課題を抱える ・XXを切り口に訴求できる可能性
XX業	横ばい XXニーズの拡大、XX収益の悪化	中 XXへの対応、XXの活用	差別化可能 XXに関するXXサービス	○ ・XX環境変化により業務変革が必要なタイミング ・XXを切り口に訴求できる可能性
XX業	上向き XX増加によるXXの拡大	大 XXへの対応、XXのデジタル化	差別化可能 XXを組み込んだXXサービス	◎ ・XXにより業界として収益性が上向き ・XX対応で業務のデジタル化が喫緊の課題 ・XXをコアとした機能拡張も付加価値となる
XX業	横ばい XXに伴うXXの見直し	中 XXへの対応、XXの再構築	機能拡充が必要 XX分析やXX機能を高度化	○ ・XXを見直す必要性が高まる ・XXに対する付加価値の明確化が必要
XX業	下向き XX事業の頭打ち	大 XX事業の強化、XXの高度化	競争に劣後 XX機能を抜本的に高度化	△ ・XX事業の頭打ちによりXX事業の強化が不可欠 ・XXの優位性を訴求可能な機能が必要
XX業	下向き XXによるXX利用の激減	大 XX事業の省力化、XX事業の強化	機能拡充が必要 XXサービスやXXサポートを高度化	△ ・XX事業の急激な環境悪化により、XXが不可欠 ・XXを見定めた機能拡充が必要

イノベーションを誘発する組織・マネジメントコンサルティング

ボトムアップ型プロセスの課題

「次の事業の柱」や「売上目標●百億円」が期待されている

ビジネスの創造を組織的に行っていきたいがどうに手を付けてよいかわからない

継続的にイノベーションが創出される環境を構築していきたい

MRIの貢献

- ① 中規模のイノベーションもターゲットに加えたイノベーション戦略の構築
- ② 組織的イノベーションマネジメントシステムの構築（個人依存ではない）
- ③ 多産多死を基本原則とする、顧客の実情を踏まえたイノベーションプロセス・KPI設計

MRIの強み

イノベーション創出と組織論の両面に精通

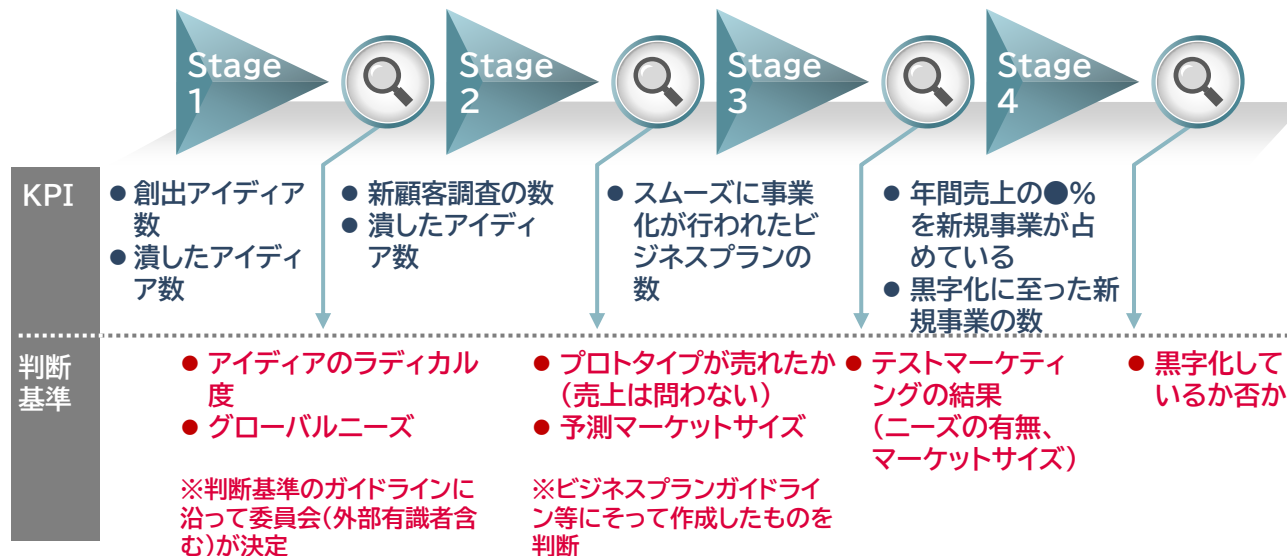
欧州式組織的イノベーション創出手法を研究済み

あるべき論の押し付けではなく、顧客の実情を踏まえた伴走型支援

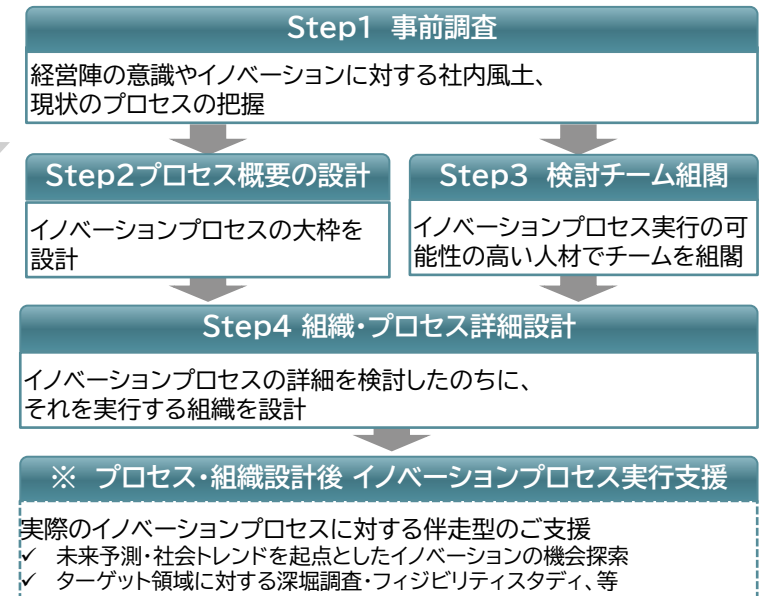
支援イメージ

多産多死を基本原則とした組織的なイノベーション創出を実現するためのマネジメントシステム・組織の構築をご支援

イノベーションプロセス・KPIの事例



検討プロセス例



未来を問い続け、変革を先駆ける

MRI 三菱総合研究所