# 宇宙ビジネスコンサルティング

業界構造が大幅に変化し、宇宙市場が急速に民間ビジネスの舞台となってきています。 観測衛星・通信衛星を活用したさまざまなICTサービスをはじめとして、

従来は宇宙に関係なかった企業にとっても魅力的な事業機会が広がりつつあります。

MRIは宇宙に関する豊富な業界知見(技術、法規、市場)を有する宇宙専門部隊と、新規ビジネス開発の豊富なノウハウを擁するビジネスコンサル専門部隊がチームアップし、 貴社にとって最適な宇宙ビジネス構築をご支援致します。

### 宇宙ビジネスの要諦

## 夢だけでない宇宙分野への 参入意義を突き詰める

- 宇宙市場は収益以外に種々シナジー(技術、ブランディングなど)が 想定されるためが故、逆に参入意義が曖昧にされがち
- 「なぜ、何のために、当社は宇宙分野に参入するのか」=ブレない方針を社内で共有しておく必要あり

# ブームに浮かされることない 市場・技術の見極め

- 昨今の宇宙ブームで、信頼性の低いものも含め情報が氾濫
- 宇宙市場は「予測するもの」ではなく、 「創るもの」は一見正しいが、ベース として冷徹な市場・技術の見立てが あってこその市場創出

### MRIの貢献

# 経営-現場双方の視点から 参入意義を明確化&浸透

- 宇宙の市場特性、自社環境(貴社経営方針、強み・弱み)、宇宙に熱意を持つ社員の皆様との議論を踏まえた取り組み意義の明確化、共有
- 上記を踏まえた宇宙ビジネス創出への 機運醸成、組織化

## 長年の業界知見に基づく 信頼できる市場観・技術観

- MRIは30年以上、毎年10件以上、 10組織以上と宇宙分野の調査・コンサ ルを実施
- 市場・技術に対する深く・広い知見を基に、信頼性の高い市場・技術の見立てと、蓋然性の高い事業戦略を構築

# オープンイノベーションを 前提としたパートナー戦略

- 宇宙分野への早期参入には不足リソースの外部補完が必須
- そのために、既存プレイヤーのポジ ションを正確に把握し、かつビジョンを 共有しwin-winとなれるパートナー の探索が必要

# MRI独自NWによる パートナリング支援

- 長年の業務を通じて培ったJAXAをはじめとする政府の宇宙関連組織、宇宙関連企業、そして有識者とのコネクション
- 未来共創イニシアティブ (大企業・スタートアップ・官公庁・自治体・研究機関など多数参加) などを通じ、スタートアップともネットワークを保有

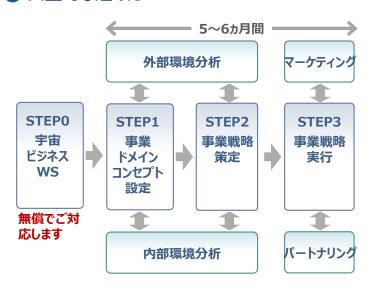
2

3

MRIは、宇宙専門部隊×ビジネスコンサルのチームアップで 宇宙ビジネスを通じた企業価値向上に貢献します!

#### MRIは、豊富な知見と伴走コンサルによって、ビジネス具現化までご支援します

#### → 典型的な進め方



#### ♪ ポイント

- ◎ 現場の熱意を活かしたビジネス創出
- ▶ 宇宙ビジネスに夢・熱意を持った社員の皆様は新規事業創出にあたってかけがえのない経営資源です。
  MRIは徹底的に伴走し、事業化をブーストさせます
- ◎貴社検討熟度に合わせたメニュー提供
- ▶ アイデア出し〜実行支援まで貴社ご要望に合わせたご 支援メニューをご提供します。
- ▶ 本格検討の前に宇宙ビジネスへの理解度向上が必要な場合は、弊社メンバーが赴き、検討テーマ設定のための勉強会・WSを無償で開催し、検討テーマ設定をご支援します

#### ◎実効的な実行支援

➤ MRIの豊富なノウハウ・NWを駆使し、強力にマーケ ティング、パートナリングのご支援を致します

#### アウトプット

#### 保有する豊富なノウハウに基づき、貴社にとって最適なアウトプットをご提供します





#### 実績

### MRIは、多数の宇宙関連調査と幅広い業界でビジネス支援実績がございます

#### <宇宙関連調査事業>

- 海外における小型衛星打上げサービスに係わる調査(JAXA)
- 宇宙ベンチャー企業による宇宙利用拡大に関する 動向調査(内閣府)
- ビッグデータにおける衛星データのあり方に関する調査(経済産業省)
- 小型SAR衛星データを利用したビジネスモデル調査 (科学技術振興機構) その他多数

#### <宇宙ビジネス支援>

- 宇宙新規事業検討支援(建設、エネルギー)
- 観測データを用いたビジネスモデル検討(電機)
- 宇宙ビジネス業界調査(金融)
- 衛星M2M/IoTに関する市場調査(通信) その他多数

### お問い合わせ先

### 株式会社 三菱総合研究所

営業本部 TEL: 03-6858-3493 Email: service@mri.co.jp (担当 フロンティア・テクノロジー本部・経営イノベーション本部 宇宙ビジネスチーム)