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。

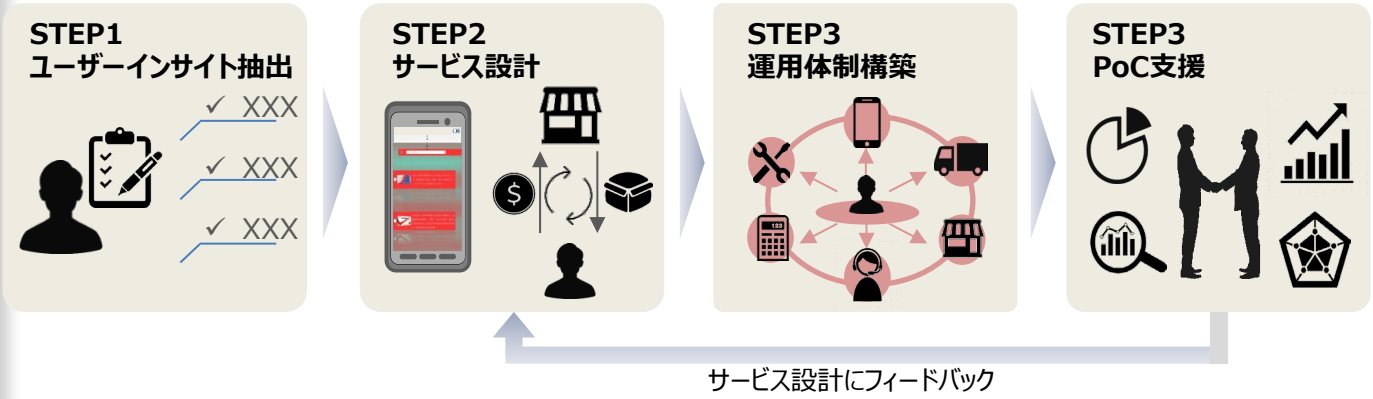
三菱総合研究所（以下、MRI）は豊富なノウハウに基づき消費者のニーズや貴社の事業体制に即した新規事業開発をご支援いたします。

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・貴社の事業体制に則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！

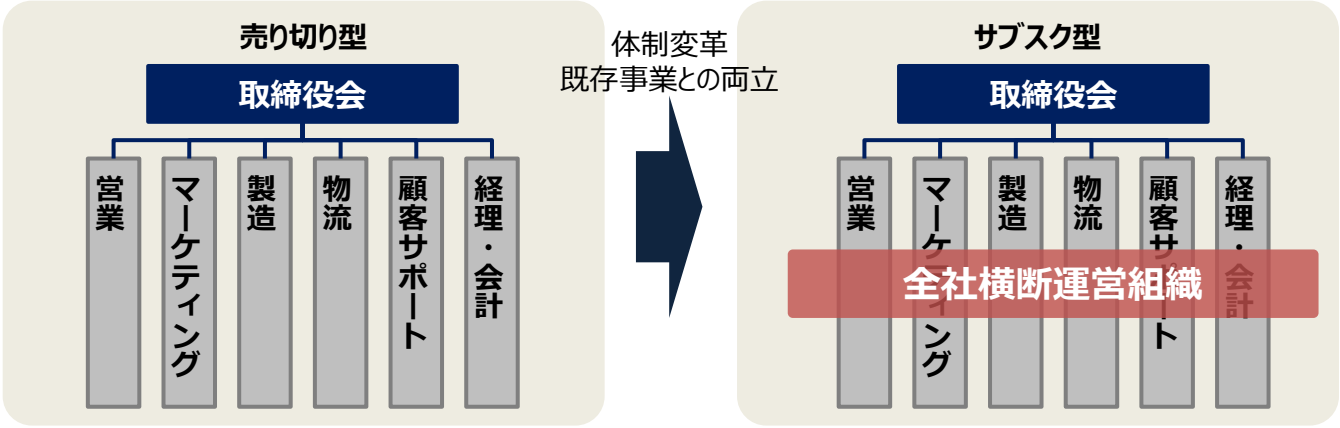
特徴１　MRIは、ユーザーニーズ調査、サービス設計、体制構築、PoC実施まで伴走支援

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

Email：service@ml.mri.co.jp

MRI 三菱総合研究所