

大企業×新規事業 成功のキーポイントとは?



目次

1. 新規事業はなぜ難しいのか
2. プロ人材活用「プロパートナーズサービス」のご紹介
3. 新規事業推進の解決事例
 - 新規事業の進め方・ノウハウ提供
 - 業界知見の提供
4. ご利用までの流れ

01

新規事業はなぜ難しいのか

新規事業と既存事業の難しさの違い

既存事業は、マーケティングから販売までの流れが確立されているケースが多く、0→1ではなく、効率化や施策の改善など、「今あるものをより良くしていく」という志向が強く働く特徴があります。

既存事業の特徴

- 顧客ニーズや集客経路、自社のポジションが確立されており、収益の土台がすでに完成されている
- 業界内である程度の認知度があるため、インバウンドでの受注までのフローが確立している
- 施策に対する実績があるため、ゼロから考えなくても確度の高い打ち手に結び付けることが可能



新規事業と既存事業の難しさの違い

新規事業立ち上げ時は、市場や競合の状況は？ 顧客になるターゲットは？ どのようなプロダクトにするのか？ など、考えることが多岐にわたるうえ、高い専門性が求められます。

新規事業の特徴

- 既存事業とは異なるターゲットまたはビジネスモデルで行う必要があり社内にノウハウがない状態
- 新しいニーズを発見する必要があり、商品やサービスを売るための土台を作る必要がある
- 商品・サービスのポジショニングや見込顧客のペルソナをゼロから作っていく必要がある



新規事業推進にあたってのお悩み

新規事業開発にあたる社員に事業計画を書いた経験や業務プロセスを構築した経験がない場合、
以下のような声がよく聞かれます。

新規事業を進める際の悩み

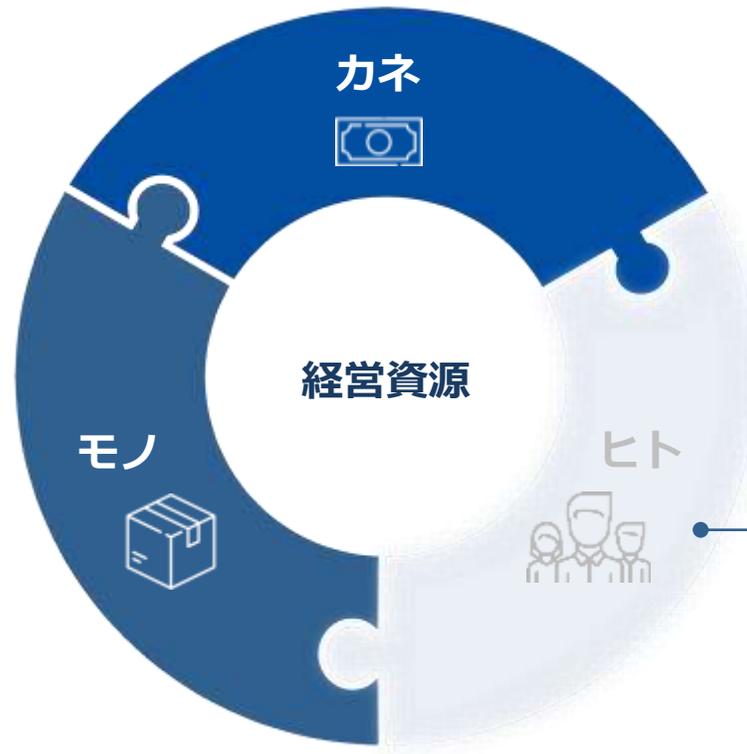
- 事業開発の経験者がおらず、進め方が分からない
- 中期経営計画や年次計画で投資ポートフォリオの設計がされていない
- 事業計画が未整備で、戦略設計や競合参入の想定がなされていない
- 事業開発の業務プロセスが不明確で承認プロセスも曖昧
- 想定ターゲットや市場に関する知見やリソースが社内にはない
- 市場のニーズを捉えられているか効果的な検証ができていない



既存の知見だけでは限界であり、新規事業特有の知見が必要

最大の成功はヒト!

新規事業を成功に導くためには、「カネ」「モノ」が潤沢にあったとしても、「ヒト」=新規事業を経験したことがある「ヒト」が最大のポイントになります。

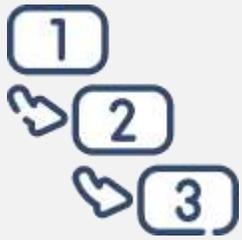


**新規事業経験者の不在
= 経験者がいれば成功する!**

新規事業推進のステップ

新規事業を進めるステップは以下のようなフェーズがあり、各フェーズにおいて何を意識すべきか、
どのような順番で進めるとよいのかなど、成功に導くためのノウハウがたくさんあると言われています。

事業企画



- 新規アイデアの絞り込み
ロジックの構築
- プロダクトのピックアップ
- ビジネスプランの精査
- 優先順位付け

プランニング



- プロダクトのプランニング
- アクションプラン策定
- ビジネスプランニング

テストリリース



- プロトタイプ構築
- テストマーケティング

販売体制構築



- 業務プロセス設計
- 販売パートナー構築
- マーケティング戦略の策定

事業化



新規事業成功の鍵

成功する新規事業は、知見を社内に蓄積できるよう手法を内製化したり、ターゲットとなる業界への理解を深めたりすることで、成功率を高めています。

1. 新規事業の進め方・手法の獲得



複数アイデアから
有力案を
絞り込みロジック



事業計画・KPI
の設計



最適な新規事業
部署の体制構築・
プロセス設計

2. ターゲットとなる業界知見の理解



業界慣習・
ポジショニング等
の知見



業界ネットワーク
を保有している
人材による
トップアプローチ



アライアンス
メリットを産む
スキーム構築

新規事業特有の知見をカバーする方法比較

	人材採用	プロ人材活用	コンサルティング活用	アウトソーシング活用
コスト	△	◎ ほぼ一人分の人件費	×	△
スピード	○	○ その日から稼働も可能	△	◎
社内作業	×	△ 推進するメンバーが必要	△	◎
専門性	△	◎ 経験のあるその道のプロ	◎	○
知識・経験の蓄積	◎	○ 社内にインストールする	△	×
不適合時のリスク	×	○ 契約期間内のみリスク	△	○
柔軟性	○	◎ フェーズとニーズで変更	△	×

内製 ←————→ 外注

02

プロ人材活用

「プロパートナーズサービス」のご紹介

プロパートナーズサービスとは

その道のプロ人材を、週1回から。

経営課題解決に、確実にスピーディーに貢献できる一流の【現役プロ人材】を、週1回から御社の社員としてご活用頂くサービスです。

1

厳選された本物のプロ人材



- 審査通過率 **37%** の厳しい選考
- **現役**の経営者、役員多数
- **現場**の最前線で働くプロ人材も在籍

2

最適なマッチング



- 原則、**複数**のプロ人材をご紹介
- プロ人材による**チーム編成**も可能

3

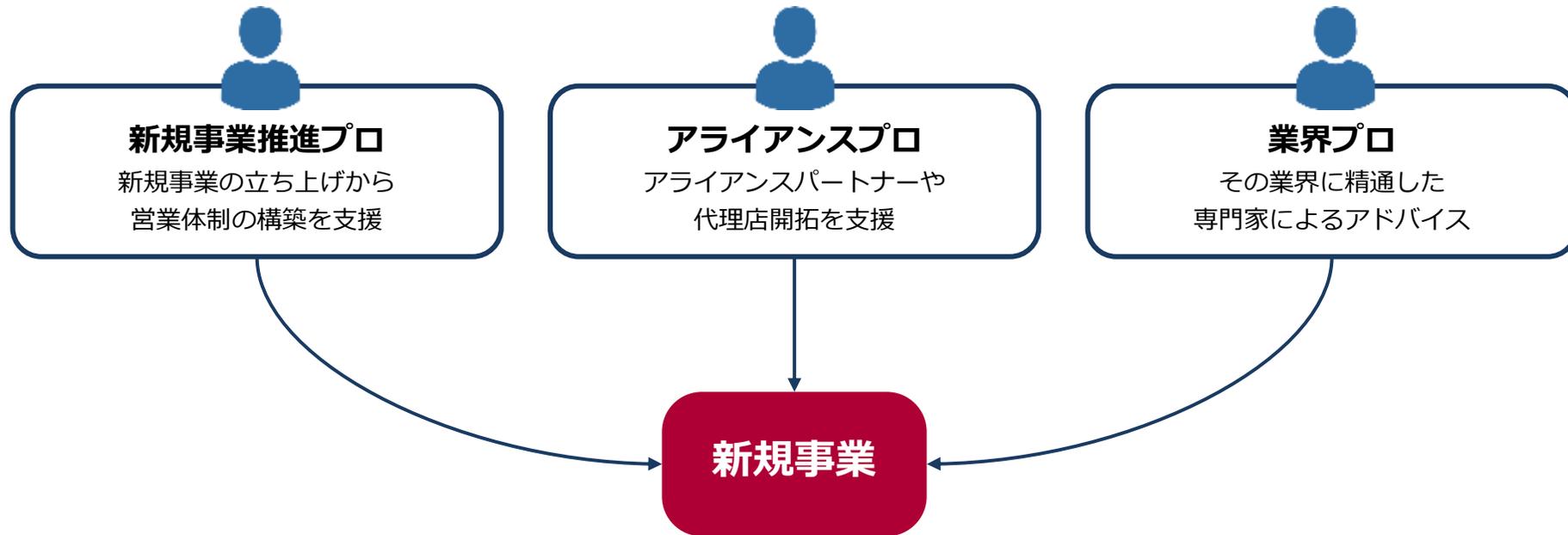
手厚いサポート



- **専任**コンサルタントがサポート
- **交渉 / 調整**もサポートします

プロパートナーズサービスでできること

プロパートナーズ



大きな投資がしにくいからこそ、経験豊富なプロの知見やノウハウを
必要な分だけ活用できるメリットがあります

03

新規事業推進の解決事例

事例1 新規事業の進め方・手法

	クライアント様	プロパートナーズ
課題 ニーズと ご提案 プロ人材	<p>不動産会社（従業員1,000名以上）</p> <p>ニーズ</p> <ul style="list-style-type: none">・ メディカル企業向けに新サービス開発を進めているが、PJ チーム内で事業性が見極めができておらず、PL / BS の判断のプロセスが不十分・ 来期予算の確定する 2 月の取締役会までの 6ヶ月の間で、経営層に承認を得られるようなロジックを策定したい <p>課題 新規事業の方向性の明確化と事業アイデアのブラッシュアップ</p>	<p>新規事業を7つ立ち上げ、うち4つが現在も継続中</p> <p>E.T様【新規事業プロ】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 90社以上の新規事業支援実績あり・ AI、ブロックチェーン、IoT 等といった得意領域をベースに、既存革新や新規事業企画・開発、拡大が得意・ 漠然としたアイデアを形に落としていくことに強みがある <p>ご提案 スキーム 新規事業の戦略再構築～テストマーケティングを行ない事業継続性の承認を得るための稟議作成サポート</p>
実行施策	<ul style="list-style-type: none">■ 事業構想<ul style="list-style-type: none">・ 現状把握（事業プラン内容、データの取得方法、開発状況、市場性など）・ 事業プランの深掘り・ 事業構築・開発の計画策定（開発の優先順位付け、開発手法・プランニング）	<ul style="list-style-type: none">■ 開発・テストマーケティング<ul style="list-style-type: none">・ 開発の進捗確認、チューニング・ テストマーケティングのPDCA支援■ 事業性の可否判断支援<ul style="list-style-type: none">・ 経営層への本事業の稟議を通すためのサポート
プロ活用の結果	<p>新規事業アイデアを絞り込むロジックを再構築後、事業計画を作成し経営陣の承認を獲得</p>	

事例2 ターゲットとなる業界の理解

	クライアント様	プロパートナーズ
課題 ニーズと ご提案 プロ人材	<p>システム開発会社（従業員 900 名程度）</p> <p>ニーズ</p> <ul style="list-style-type: none">・ 中期経営計画で既存事業と同規模売上を見込める新規事業の創出が決定・ 法人向けに IoT 関連サービスを創出することは決定しており、今年度中に想定ターゲットのニーズを掴む必要があるが、アプローチする以前にニーズの把握ができていない状態 <p>課題 法人向け IoT サービスのペルソナ設定・インサイト発見 想定ペルソナへのニーズヒアリング・市場調査</p>	<p>エンジニア出身。複数社の現役社外役員</p> <p>T.T様【新規事業 × IT プロ】</p> <ul style="list-style-type: none">・ コンサルファームを数社経験・ IoTを含むIT全般に精通・ ビジネスモデルの企画と実行の為のアライアンス構築が得意・ 複数業界に渡り、幅広いネットワークを保有 <p>ご提案 スキーム 法人向けサービスの企画と仮説ターゲットの設定、 ヒアリングのためのアプローチ支援</p>
実行施策	<ul style="list-style-type: none">■ 1～3ヶ月：法人向けIoTサービス企画（ブレスト・プランニング）・ 位置情報、工事、災害、脈拍センサーなどの IoT 術のビジネス転化領域、想定されるターゲットについてディスカッション	<ul style="list-style-type: none">■ 4ヶ月～8ヶ月：仮説ターゲットへのヒアリング・ T.T様のネットワークの中からターゲットをピックアップし、ニーズのヒアリングを実施・ 接触業界：位置情報、工事、マンション管理、オフィスデザイン、スポーツ、小売店舗
プロ活用 の結果	<p>5件の具体的案件の取得により、来期以降の事業継続の承認を得られた</p>	

04

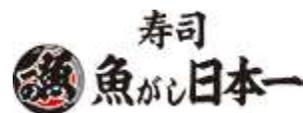
ご利用までの流れ

ご利用までの流れ

経営課題のヒアリングからフルオーダーメイドでご提案させていただきます。



支援実績



新しい、仕事文化をつくる

～企業と個人の新しい関係性を実現する～

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

- 設立 2009年 4月7日
- 資本金 13,000,000 円
- 所在地 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1 人形町シティプラザ5F
TEL : 03-6661-7747 (代表) FAX 03-6661-7746
- 代表取締役 米田 瑛紀
- メンバー数 20名 ※2021年 10月時点

- 事業内容 プロパートナーズ (プロフェッショナルの紹介)
リクルーティング (人材紹介及びヘッドハンティング)
他社留学 (越境型研修サービス)
プロボノ (社外体験プラットフォーム)
CAREER FLIGHT (新しい働き方実現プラットフォーム)
- 免許 厚生労働省許可 (13-ユ
-304173)



THANK YOU

新しい、仕事文化を作る

～人生100年時代の新しい仕事文化の創生のために～

