

新規事業を実現/加速するための仕組み/制度の導入



2023/9/15
株式会社Relic
田中翔太良

アジェンダ

- 登壇者/会社紹介
- 新規事業開発の前提・考え方
- 新規事業開発における戦略と組織
- Q&A

登壇者/会社紹介

広告代理店 → スタートアップ → 大手企業 → Relic

株式会社Relic

名古屋オフィス支社長
プロダクトマネージャー

田中翔太良（たなか しょうたろう）



- 早稲田大学卒業後、大手広告代理店に新卒で入社。大企業のダイレクトマーケティング事業の支援に従事
- その後、ヘルスケアのスタートアップを設立。遠隔医療プラットフォーム「first call」を立ち上げ、事業をBtoCからBtoBへと展開するなど2年弱で法人400社以上の導入も実現
- 株式会社リクルートでは横断データを用いた機械学習によるBizDev/新規事業開発、ヘルスケアの新規事業開発、Airペイ拡販プロジェクトのPMOとして30名以上のマネジメントに従事
- 2021年Relicに参画し、大企業/メガベンチャーの企業変革を支援。2022年より現職

会社情報

志を持って挑戦する人や企業が正しく評価され、報われる社会を創るために
「イノベーションの民主化」を目指して挑戦者と共創するRelicを創業・設立



<https://relic.co.jp/>

会社名： 株式会社Relic (Relic Inc.)

設立： 2015年

従業員数： 300名

資本金： 5,400万円 (資本準備金含む)

代表者： 北嶋 貴朗 (代表取締役CEO | Founder)

本社： 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F

北海道： Hakodate Innovation Port

富山： Toyama Development Base

静岡： Innovation Cross HAMAMATSU / Co-Creation Lab HAMAMATSU

愛知： Nagoya Incubation Studio

支社
/拠点： 大阪： Osaka Incubation Studio

和歌山： Wakayama Innovation Lab / Growth Studio Shirahama

島根： Matsue Innovation Square

福岡： Fukuoka Incubation Studio

沖縄： Okinawa Innovation Link / Nago Innovation Link

認証：

- ・ JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)
- ・ 労働者派遣事業 許可番号(派13-314462)
- ・ 有料職業紹介事業 許可番号(13-コ-313432)
- ・ 全省庁統一資格



東京本社のみ適用

Vision

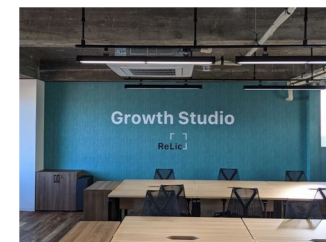
大志ある挑戦を創造し、日本から世界へ
想いを持った挑戦者と共に走り、共に創る

Mission

日本発の新規事業やイノベーションを共創する
プラットフォームとなり日本経済と地域を活性化する

Value

挑戦する人と企業の共創パートナーとして
最高のプロフェッショナル×テクノロジーを提供する



Copyright (C) 2023 Relic Inc. All Rights Reserved.

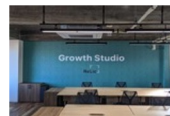
地方での活動基盤の形成

地方拠点の開設による地方企業・金融機関・教育機関等との連携を強化
2023年に入って既に6拠点を開設し、各地域の課題解決を推進

Relicの地方拠点



和歌山イノベーションラボ
2021年10月開設



Growth Studio @Shirahama
2021年10月開設



Fukuoka Incubation Studio
2022年7月開設



富山ディベロップメントベース
2022年8月開設



松江イノベーションスクエア
2022年9月開設



Osaka Incubation Studio
2022年11月開設



Nagoya Incubation Studio
2023年1月開設



Innovation Cross HAMAMATSU
2023年2月開設



CO-Creation Lab HAMAMATSU
2023年3月開設



Hakodate Innovation Port
2023年3月開設



Okinawa Innovation Link
2023年7月開設



Nago Innovation Link
2023年7月開設

事業内容

- 大企業～スタートアップまで4,000社/20,000以上の新規事業を支援/共創した国内トップの実績を持つ「事業共創カンパニー」として3つの事業を展開

インキュベーションテック

新規事業が生まれる仕組みや技術を実装する
新規事業支援に特化したSaaS型プラットフォーム

新規事業の課題に一气通貫で伴走し、
解決/支援するトータルソリューション

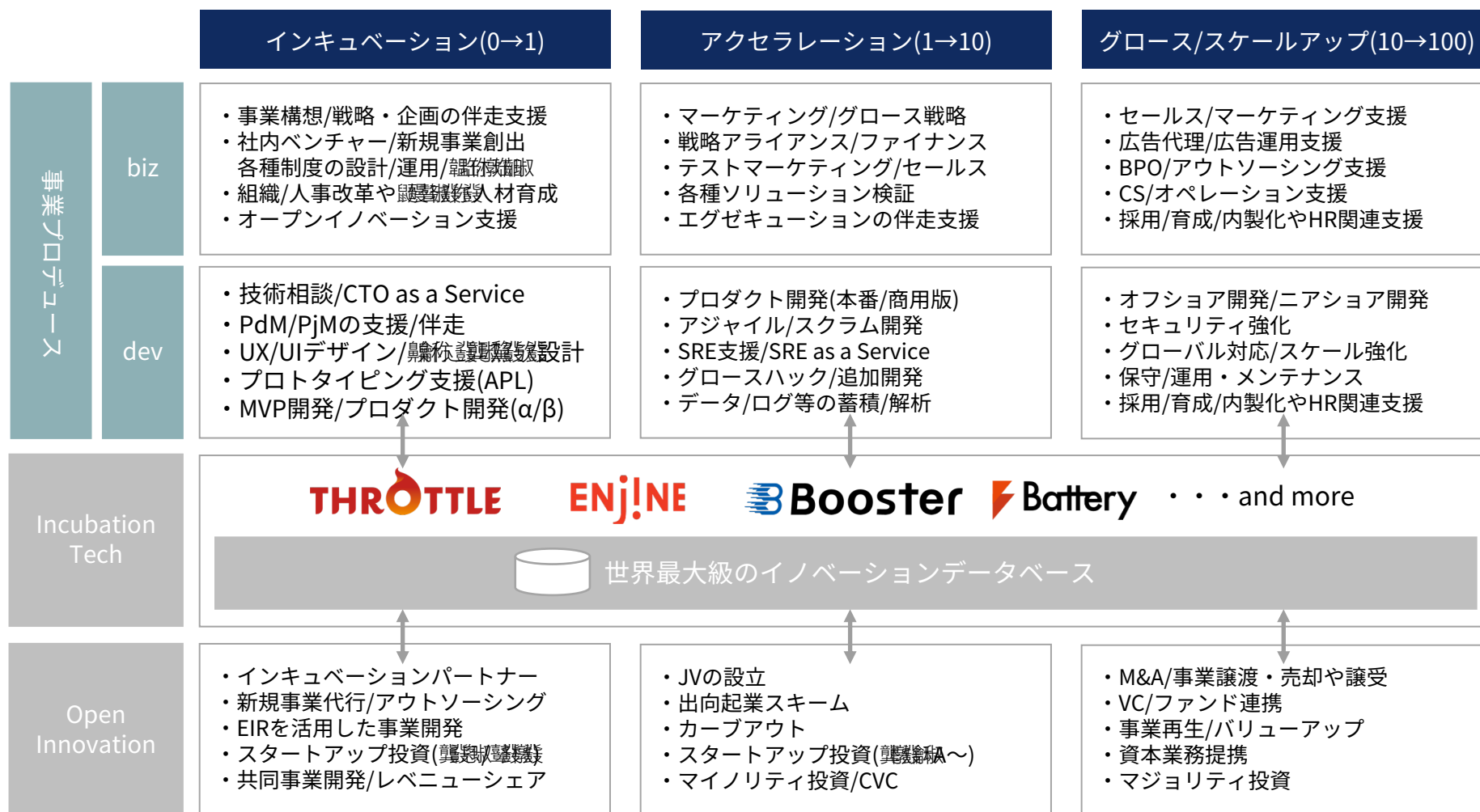
事業プロデュース

Relicが投資や協業を通じて当事者となり
事業を共創するオープンイノベーション

オープンイノベーション

事業内容

- ・ 全フェーズで上流の企画/設計だけでなく細部の実行/実装まで伴走が可能
- ・ 他事業やプロダクトとの連携により、より構造的な事業開発と成長を実現



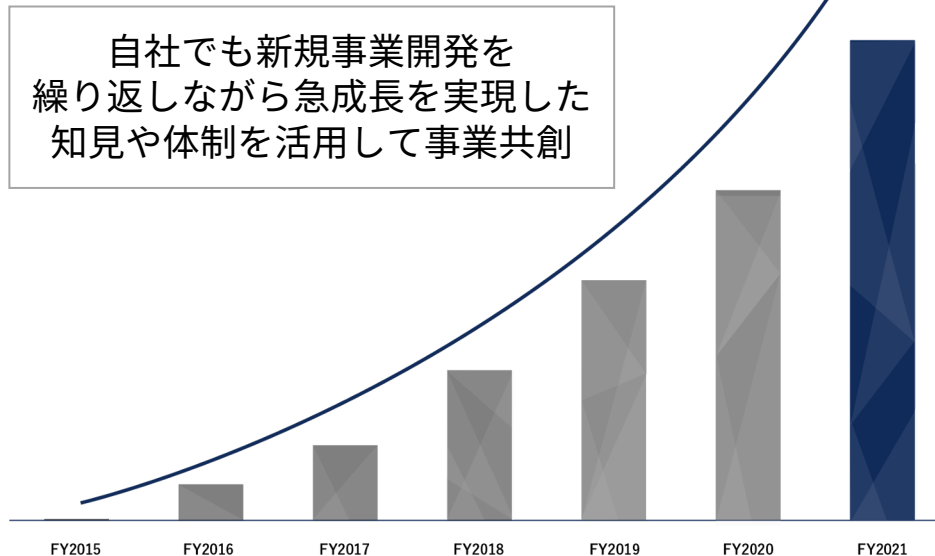
Relicの取引先企業・取引実績(一部抜粋)

大企業～スタートアップまで4,000社を超える企業と取引し、事業を共創
産業や業界、領域や分野を問わず、デジタルイノベーションを中心に支援



Financial Times社：「アジア太平洋地域の急成長企業ランキング」2年連続受賞

数十万社以上の調査対象の中でアジア総合239位（IT & Software部門69位）
国内総合では49位(IT & Software部門16位)にランクインする急成長を実現



Special Report FT High-Growth Companies Asia-Pacific				
239	Yes	Relic	Japan	IT & Software
240	No	Hyper Brain	Japan	IT & Software
241	Yes	Resource Creation	Japan	Advertising & Marketing
242	No	Celemics	South Korea	Healthcare & Life Sciences
243	Yes	Toothlife	South Korea	Media & Telecommunications
244	No	freee	Japan	IT & Software
245	Yes	Archisound	South Korea	Professional, Scientific & Technical Services
246	No	Skooldio	Thailand	Education & Social Services
247	No	Beyul Accounting Corporation	South Korea	Legal & Accounting Services
248	No	Inventys	India	Chemicals
249	No	Finema	Thailand	IT & Software
250	Yes	Lasertec	Japan	Manufacturing
251	Yes	Supportas	Japan	IT & Software
252	No	Pretzel Australia	Australia	Food & Beverage
253	No	eVidyaloka	India	Professional, Scientific & Technical Services
254	No	Clicked	South Korea	IT & Software
255	No	Yanolja	South Korea	Hospitality & Travel
256	Yes	Gear	Japan	Electrical Manufacturing
257	No	Macbee Planet	Japan	Advertising & Marketing
258	Yes	Kenergie	India	Energy & Utilities
259	No	TDGX	Singapore	Professional, Scientific & Technical Services
260	Yes	TPMN	South Korea	Advertising & Marketing

日経ビジネス：日本急成長企業2022「売上高を伸ばした100社ランキング」

- ・ 日経ビジネスとドイツの調査会社Statistaの共同調査ランキングに選出
- ・ 自社でも新規事業開発を繰り返しながら成長し、国内46位にランクイン



日本急成長企業2022 売上高を伸ばした100社ランキング

日経ビジネス・Statista共同調査

2022.4.4

0件のコメント

田中 創太 他1名
日経ビジネス記者

印刷 クリップ中

日経ビジネスとドイツの調査会社スタティスタ（Statista）は共同で、日本の成長企業を発掘する調査プロジェクト「日本急成長企業2022」を実施し、各社が回答した売上高の伸び率が大きかった上位100社のランキングを作成した。新型コロナウイルス禍で一気に強まった企業活動のデジタル化などの波に乗り、事業規模を拡大させた企業が目立つ。



35	サイバーセキュリティクラウド	東京都	情報通信業	
36	coly	東京都	生活関連サービス業・娯楽業	
37	BoCo	東京都	製造業	
38	スリー・ディー・マトリックス	東京都	製造業	
39	GMW	愛知県	卸売業・小売業	
40	ジョーレン	千葉県	情報通信業	
41	GUILD STUDIO	東京都	学術研究・専門・技術サービス業	
42	レンティオ	東京都	生活関連サービス業・娯楽業	
43	クラダシ	東京都	情報通信業	
44	パブルスター	神奈川県	製造業	
<	MO設計	福岡県	建設業	>
46	Relic	東京都	情報通信業	
47	いつも	東京都	学術研究・専門・技術サービス業	
48	グロウ	大阪府	卸売業・小売業	
49	W-ENDLESS	大阪府	学術研究・専門・技術サービス業	
50	Institution for a Global Society	東京都	情報通信業	

書籍出版：「イノベーションの再現性を高める新規事業開発マネジメント」

4,000社・20,000以上の事業開発で蓄積した知見を体系化した書籍を出版
Amazonランキング1位を獲得するベストセラーとして3万部突破し、現在8刷



<https://www.amazon.co.jp/dp/4532323681/>

名古屋拠点での取り組み | STASUPPO



STASUPPO スタサポ

Copyright (C) 2023 Relic Inc. All Rights Reserved.

STASUPPOとは？

STASUPPOは、東海（愛知・岐阜・三重・静岡）のスタートアップ（プレシード～アーリーステージ）の起業家のための、事業プランの相談や事業拡大に向けた人脈づくりを支援するコミュニティです。

主催：
名古屋市経済局
スタートアップ支援室



運営事務局：
株式会社Relic



①メンターとのマッチング

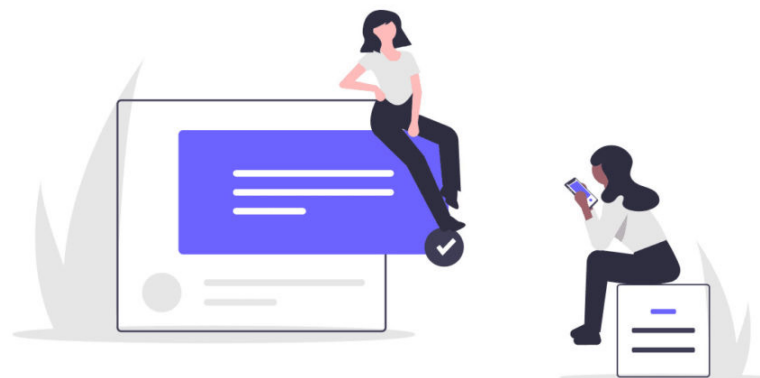
ー無料メンタリングの実施

②起業家仲間との交流

ー交流会、勉強会の実施

ーNagoya Incubation Studioの利用

③事業開発支援ツール（ChatGPT機能有り）の活用



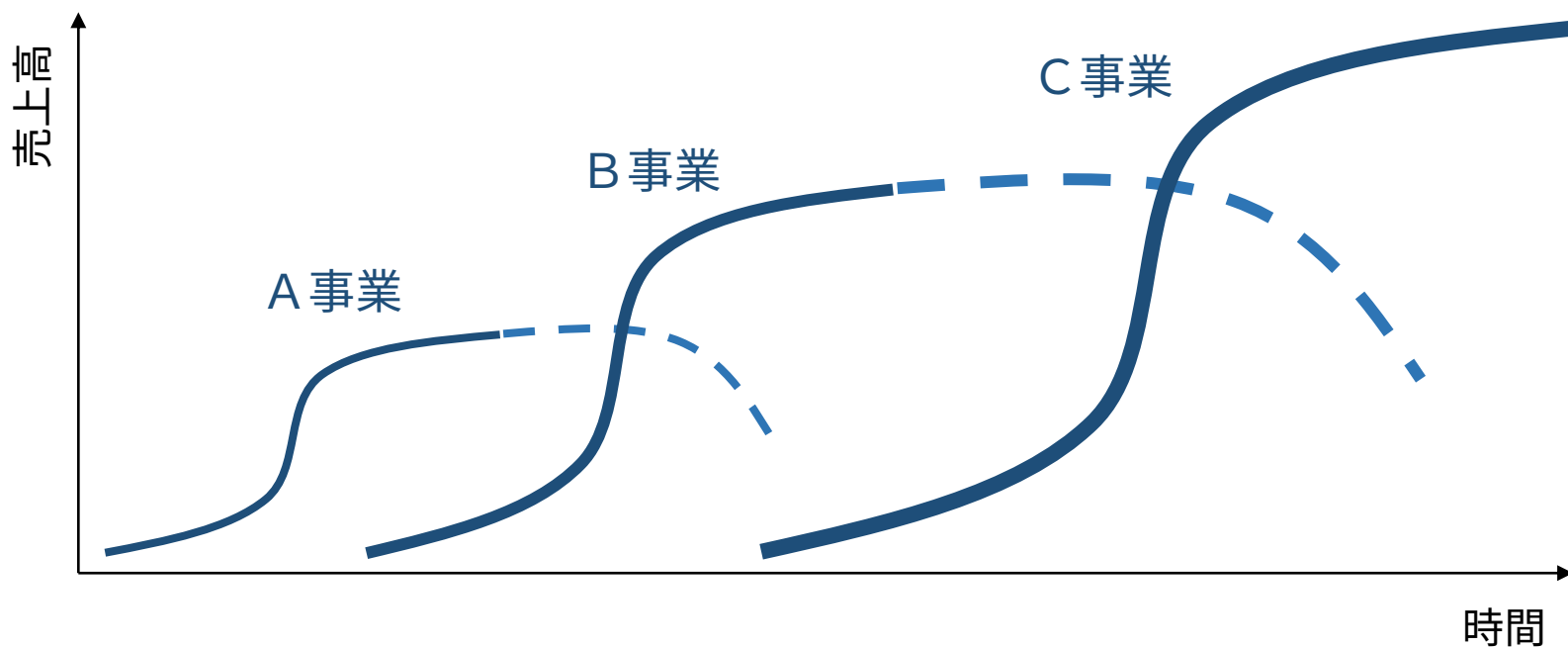
新規事業開発の前提・考え方

なぜ新規事業開発に取り組むべきなのか？

- どのような事業も、成長期・成熟期を経て、最終的に衰退するリスクがある
- そのため、衰退期を待たずに新規事業を創り続ける必要がある

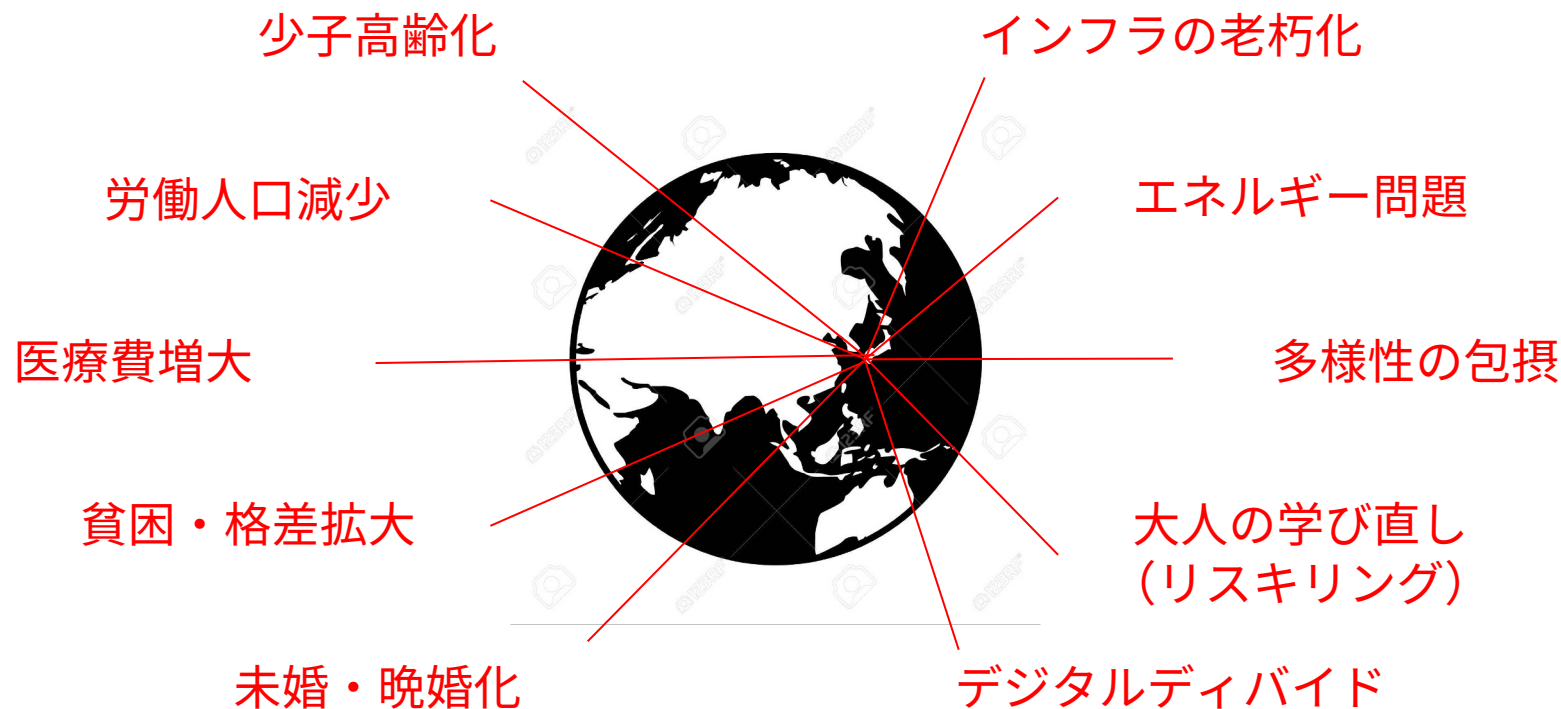
持続的成長のためには、既存事業が健在なうちに
新規事業を創ることが不可欠

事業ポートフォリオのありたい姿



なぜ新規事業開発に取り組むべきなのか？

- 日本は世界有数の課題先進国
- 未解決の社会課題や市場・顧客の課題が無数にあふれている



新規事業を創り続けることで成長を続けている企業の事例

- 既存事業で培った知見・技術・組織風土を活かしつつ、新たな領域に進出して事業価値を創り続ける企業は継続的な成長を実現

企業

かつての主力事業と新たに創り出した事業

FUJIFILM



SONY



新規事業の前提

- 新規事業は、不確実性が高く、結果が出るまでのスパンが長いなど、既存事業とは根本的に性質が異なる
- この違いに対応していることが、**新規事業創出に長けた組織の特徴**

観点		新規事業	既存事業
事業／ 構想	不確実性	高い	低い
	対象とする 顧客・市場	不明確・潜在的	明確・顕在的
	データや 情報	無い・不明	有る・利用可能
	時間軸	中長期	短期
組織／ 実行	予算／ リソース	小さい	大きい
	適切な プロセス	アイデアや仮説の構築と 検証/実行/修正を重視	分析/調査/計画を重視
	チーム内の 役割分担	状況に応じて柔軟に変化 一人で多数の役割や機能を担う	分業により効率化 一人が一つの役割や機能を担う
	優秀な人材 の定義	粗くとも自走して新しい仕事や やり方を考えて創り出せる	既存のやり方や指示通りに ソツなく精度高く実行できる

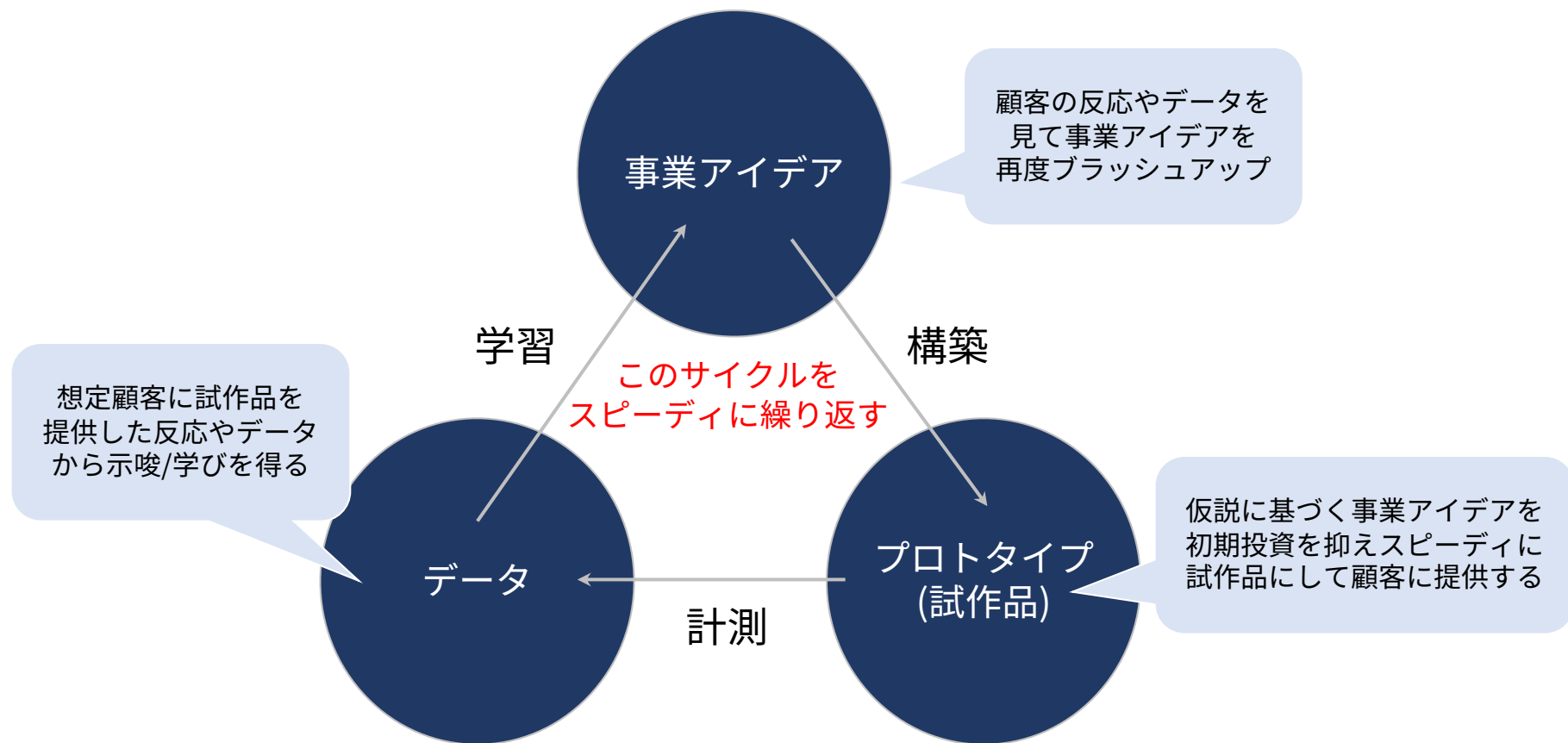
前提・考え方 | 新規事業とスタートアップの違い

- 新規事業開発は、ゼロからの起業（スタートアップ）とも異なるゲーム
- この違いを特に経営陣や上層部が理解していないと、間違ったイメージを現場に押しつけてしまい、新規事業開発に無用なハンデを課すことに

	主なメリット	主なデメリット
新規事業	• 自社のリソース（資金、人材、情報、ブランド・信用、販路等）を利用できる • 事業を開発・推進するうえでの時間軸を比較的自由に定められる • 担当者にとって事業失敗時のキャリア上のリスクは小さい（失業するわけではない）	• 既存事業とリソースを調整する必要がある • 自社以外からの資金調達は困難 • 戦略の自由度が制限されることがある • 既存事業に最適化したルールに縛られる • 担当者にとって成功時のリターンが小さい
スタートアップ	• 1つの事業／プロダクトにリソースを全集中できる • 複数のソースから資金調達が可能 • 戦略の自由度が高い • 柔軟・迅速に動きやすい • 成功時に関係者が得るリターンが大きい	• 事業に利用できるリソースが少ない • 短期間で成果を出さなければならず、挑戦できるテーマが限られる • 関係者にとって、事業失敗時のキャリア上のリスクが大きい

新規事業における不確実性をコントロールする

- 不確実性の高い新規事業は、仮説構築・検証が基本



Relicが提唱する新規事業開発プロセスの全体像

新規事業開発を「3つのフェーズ・7つの検証項目・10のプロセス」に体系化
すべてのフェーズ、すべての検証活動、すべてのプロセスに伴走して共創

フェーズ	Concept (事業構想フェーズ：0→1)				Creation (事業創出/事業化フェーズ：1→10)			Complete (成長/拡大～完成フェーズ：10→100)		
検証項目	Customer & Problem (顧客と課題)		Value & Solution (提供価値と解決策)		Product & Market (製品と市場)		Feasibility (事業性/ 収益性)	Scalability (成長・拡大 可能性)	Sustainability (持続可能性)	unifiability (戦略との 親和性)
プロセス	Insight	Define	Ideation	Prototyping	Development	Launch	Monetize	Growth	Exit	Core
概要	深い洞察で顧客や市場の課題を発見する	課題の蓋然性を検証し、定義する	課題を解決するアイデアを検討する	アイデアを試作品を活用して検証する	検証結果を踏まえてプロダクトを開発する	プロダクトを提供し初期顧客を獲得する	プロダクトを販売し収益化する	投資によって事業を成長・拡大させる	持続的に成長可能な構造を作る	中核領域の事業として貢献性を高める
目指す状態	質の高い課題の仮説を構築できている	課題の仮説が検証によって蓋然性の高い事実になっている	課題を解決するための提供価値や機能の仮説を構築できている	顧客の受容性があり課題を解決できるプロダクト要件が明確になっている	商用プロダクトとして提供できる品質や運営体制ができている	プロダクトに満足し継続利用する顧客や市場が見つかっている	ユニットエコノミクスが成立している=LTV>CACの状態になっている	市場/顧客を拡大しても事業性や収益性が担保できている	中長期的に成長率を維持・拡大できる算段が立っている	ビジョンや戦略との親和性を高めてシナジー創出や全社KGI/KPIに貢献できている

不確実性

投資するリソース

それでも難しいのが新規事業開発

そもそも、どのように事業
アイデアを考えるのか？

どのような人材/チームで
活動を進めればよいのか？

成功のためのポイントは？

避けるべき進め方は？

etc.

新規事業開発における戦略と組織

不確実性の高さに伴う新規事業そのものの難しさ

+

新規事業開発
の戦略/方針
不足

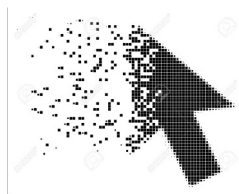
新規事業の
特性に合っ
ていない組織

仕組み/
制度の
整備不足

数年間の新規事業開発活動の結果、
これらの課題が顕在化するケースが散見

新規事業開発の戦略/方針不足

自社が新規事業に取り組む
理由・背景が語られていない



どのような成果を、
どのような時間軸で
実現するか決まっていない

自社にとって必要な新規事業の定義
= 目指す事業ポートフォリオがない

判断軸がなく、適切な方向に
十分なリソースを投下できない

新規事業の特性に合っていない組織

行動よりも
計画が求められる

既存事業と同じ基準で
評価される

失敗が許されない

既存事業との兼務で
新規事業に専念できない

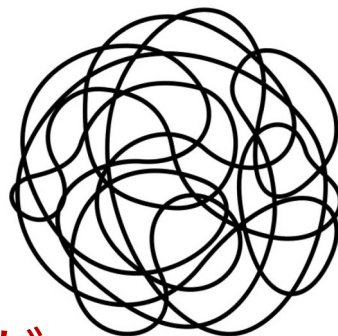


アイデアは創出できても、事業化/収益化まで至らない

仕組み/制度の整備不足

特定の個人やチームに
知見は溜まっているが、
共有/形式知化されない

自社に適した事業開発
プロセスがないため、
手探りで進めている



効果的な評価制度が
設計できていない

検証を進めても意思決定
を引き出せない

その結果、不要な努力や失敗を繰り返す

新規事業開発の課題に対する打ち手

新規事業開発の課題に対する打ち手

- 戦略/方針策定とともに組織/仕組み構築を進め、新規事業の取り組みの継続性・実効性を高める

課題

新規事業開発の戦略/方針の不足

新規事業の特性に合っていない組織

仕組み/制度の整備不足

打ち手

新規事業開発に関する
戦略/方針の策定

新規事業に適した組織開発

新規事業開発を実現/加速させる
仕組み/制度の導入

新規事業開発の課題に対する打ち手

- 戦略/方針策定とともに組織/仕組み構築を進め、新規事業の取り組みの継続性・実効性を高める

課題

新規事業開発の戦略/方針の不足

新規事業の特性に合っていない組織

仕組み/制度の整備不足

打ち手

新規事業開発に関する
戦略/方針の策定

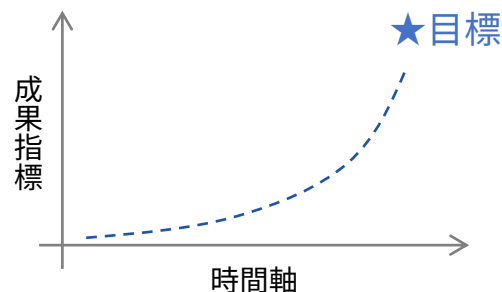
新規事業に適した組織開発

新規事業開発を実現/加速させる
仕組み/制度の導入

打ち手① 新規事業開発に関する戦略/方針の策定

- 適切な方向に十分なリソースを投下すべく、判断軸となる戦略/方針を策定

目線と時間軸



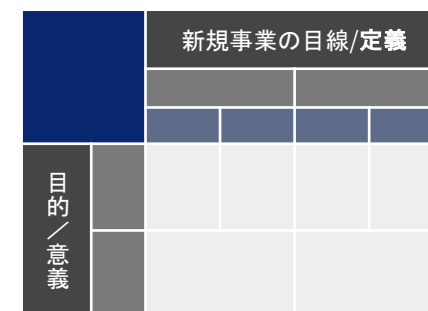
いつまでに、
どのような状態を目指すか

狙う領域



どのような新規事業を
つくるか

アプローチ



どのように新規事業を
つくるか

打ち手① 新規事業開発に関する戦略/方針の策定 (1)目線と時間軸

- ・ 存在意義や全社方針などを基に「いつまでにどのような状態を目指すか」定義
- ・ 狙う領域・アプローチとの行き来を通じて確定

検討材料の収集

企業の存在意義

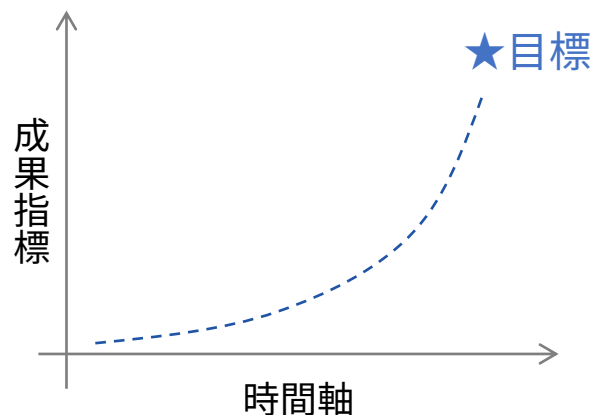
中期経営計画

経営層インタビュー

競合/社会動向

⋮

目線と時間軸の仮設定



- ・ ビジョンの達成度を表す成果指標
- ・ 社会/市場/競合観点で意味のある時間軸

整合性の確認

狙う領域との整合

- ・ 対象とする事業領域で実現可能か
- ・ 狙う事業領域を拡大する必要はないか

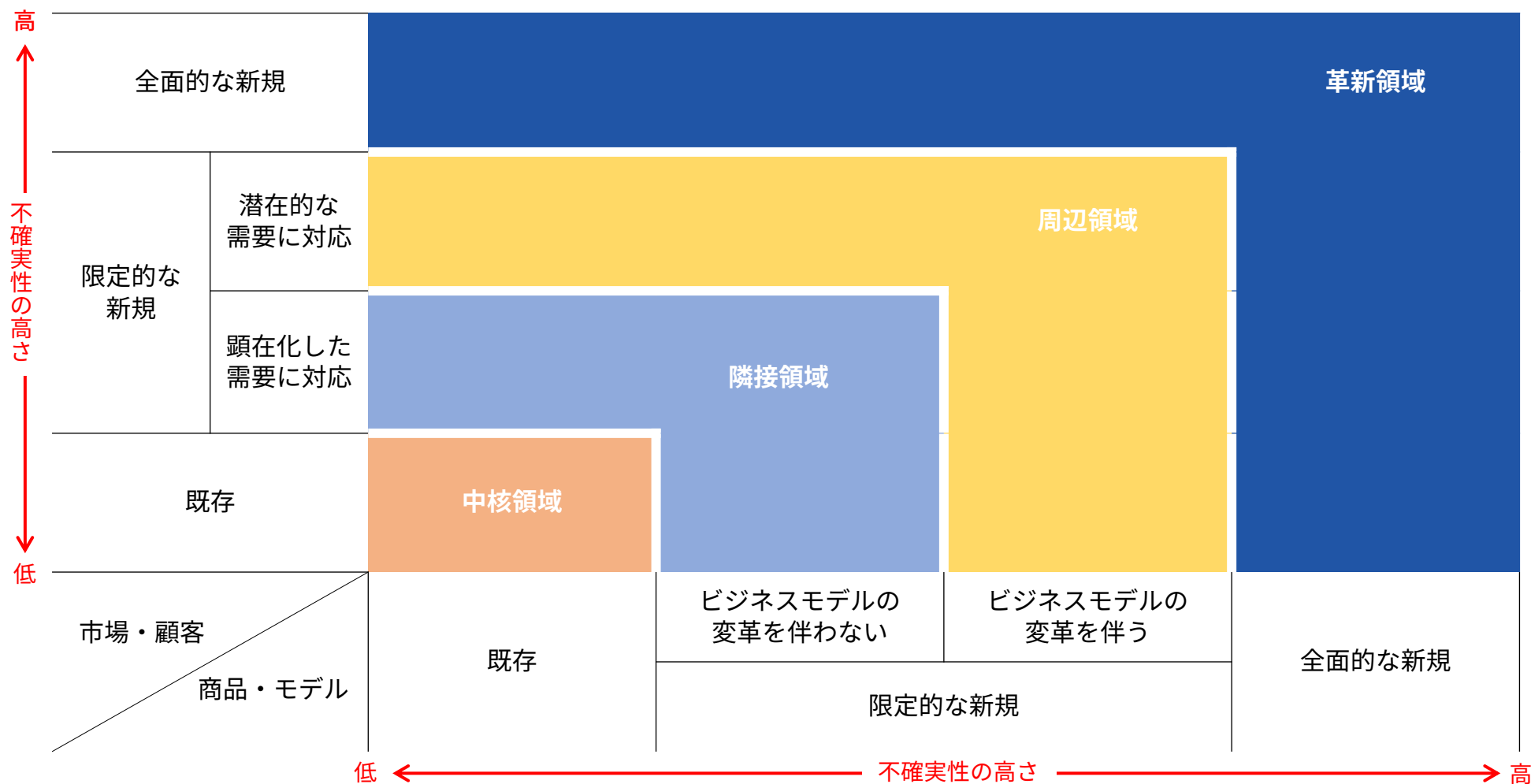
アプローチとの整合

- ・ 想定しているアプローチで実現可能か
- ・ アプローチを拡充する必要はないか

⋮

新規事業開発における投資領域・ポートフォリオについて

- 全体の原資や許容できるリスク/期待リターン、組織能力等の観点から検討
- 投資領域の選定や、適切なリソース配分と新規事業開発アプローチを設計



Relicが提唱する新規事業開発アプローチの分類

- ・ 目的/意義」×「目線/定義」で最適なアプローチを設計し、体系的に支援
- ・ インキュベーション戦略や企業の性質/課題に応じてあらゆる事業/組織に伴走

最適な新規事業開発の アプローチ検討の指針		新規事業の目線/定義			
		内部の経営資源の転用・拡張で優位性を構築 (クローズドイノベーション)		外部の経営資源との結合で優位性を構築 (オープンイノベーション)	
		顕在需要/短期対応 (現在/顧客起点)	潜在需要/中長期対応 (未来/社会起点)	顕在需要/短期対応 (現在/顧客起点)	潜在需要/中長期対応 (未来/社会起点)
目的/意義	事業成果を 中心に追究 (プロジェクト型)	ボトムアップ型 新規事業開発	トップダウン型 新規事業開発や カーブアウトなど	M&A/ マジョリティ投資 など	マイノリティ投資や CVC/JV/提携 など
	事業成果 + 組織風土/人材 の育成や強化 (プログラム型)	新規事業プログラム/社内ベンチャー制度や 社内ビジネスコンテストなど		アクセラレーションプログラムや ピッチイベント/アイデアソン/ハッカソン など	

打ち手① 新規事業開発に関する戦略/方針の策定 (事例1/2)

- 主力事業の成熟化を見据え、強みが活きる成長領域と目線・時間軸を設定

弊社クライアントA社

背景/課題

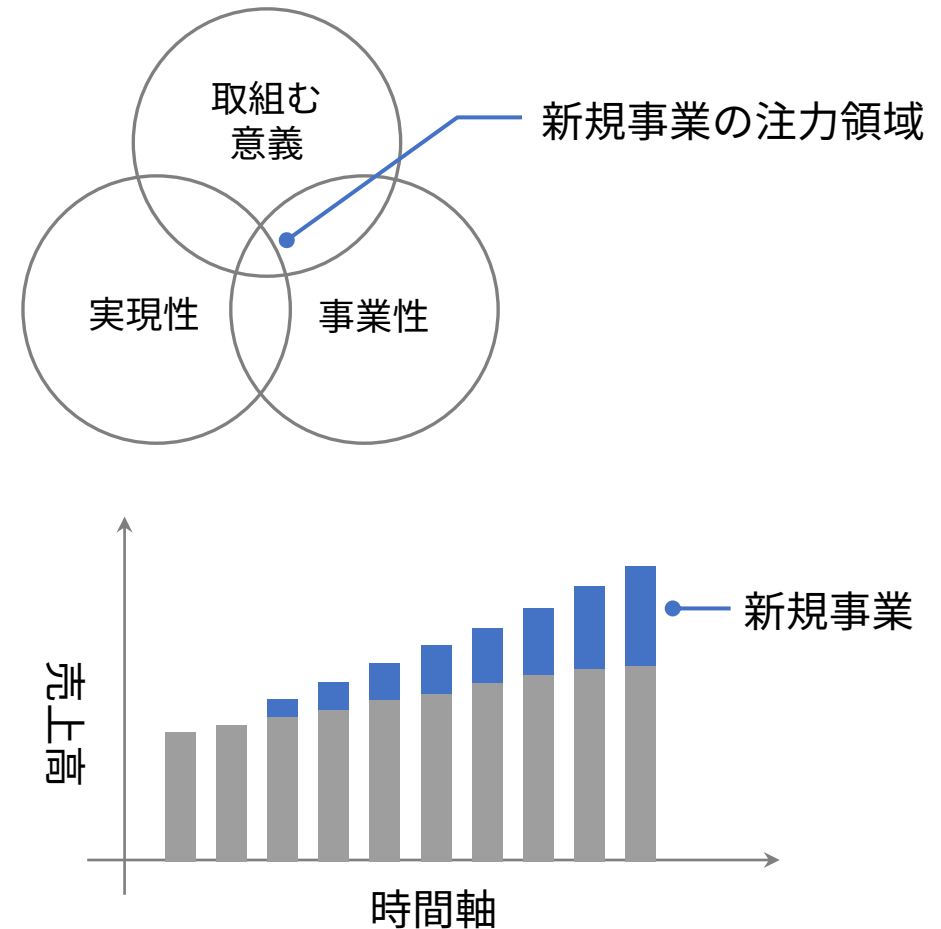
- 主力事業の市場の成熟化を見据え、既存事業の強化とともに、新規事業開発の推進が必要

打ち手

- 事業ポートフォリオの転換に向けて、意義/実現性/事業性のある新領域に注力
- 202X年度に新規事業の売上構成比30%以上を目指す

結果/成果

- 目線と時間軸を踏まえてリソース投下、新規事業開発アプローチ(M&A/アクセラレーションプログラム含む)選定を実施



打ち手① 新規事業開発に関する戦略/方針の策定 (事例2/2)

- 売上/利益だけでなく、実現性や拡大可能性を考慮して事業案を採択

弊社クライアントB社

背景/課題

- 主に売上の見通しを基に新規事業を評価
- 取り組む意義や大化けする可能性のある事業案を棄却している恐れがある

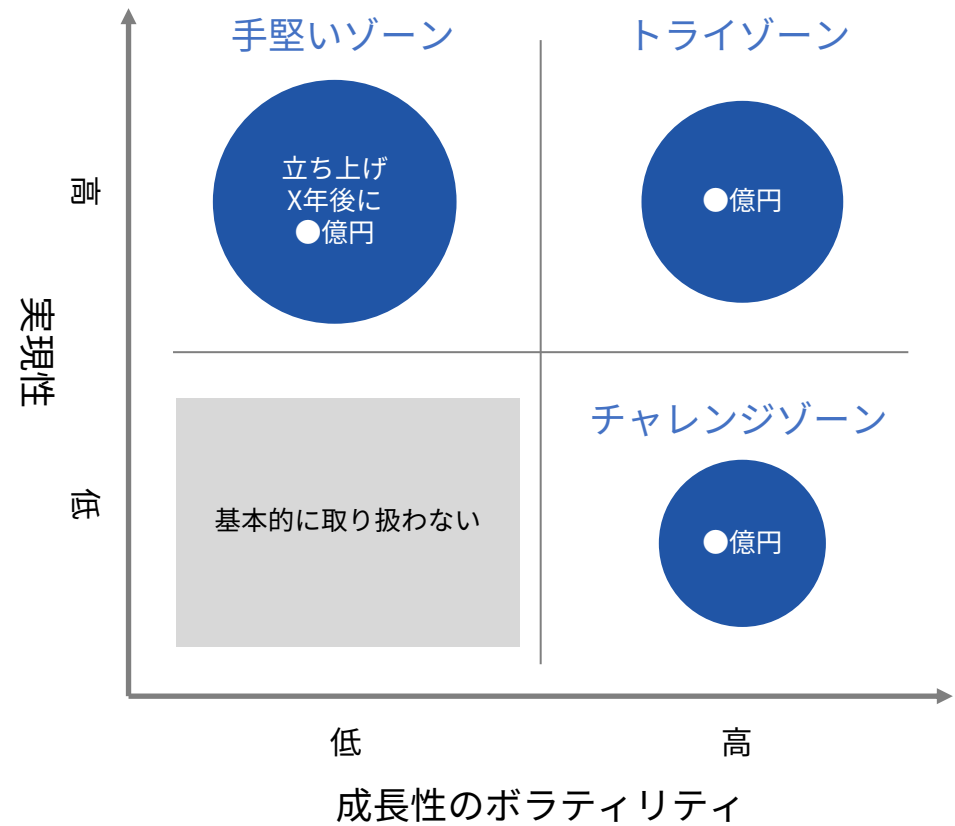
打ち手

- 売上/利益などの主要指標だけでなく、実現性や成長のボラティリティ(変動幅)によって事業案を複眼的に評価

結果/成果

- 事業化の件数が増加
- 規模は小さいがチャレンジした案件のうち、社会情勢変化により規模の拡大が期待できる案件も出てきている

新規事業ポートフォリオ(イメージ)

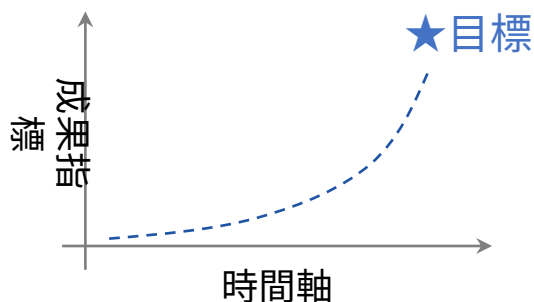


●：当該象限における、売上/利益などの下限目標値

打ち手① 新規事業開発に関する戦略/方針の策定 (再掲)

- 適切な方向に十分なリソースを投下すべく、判断軸となる戦略/方針を策定

(1) 目線と時間軸



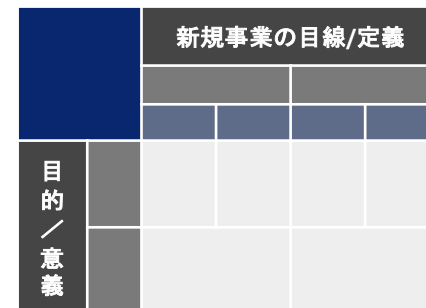
いつまでに、
どのような状態を
目指すか

(2) 狙う領域



どのような新規事業を
つくるか

(3) アプローチ



どのように新規事業を
つくるか

新規事業開発の課題に対する打ち手

- 戦略/方針策定とともに組織/仕組み構築を進め、新規事業の取り組みの継続性・実効性を高める

課題

新規事業開発の戦略/方針の不足

新規事業の特性に合っていない組織

仕組み/制度の整備不足

打ち手

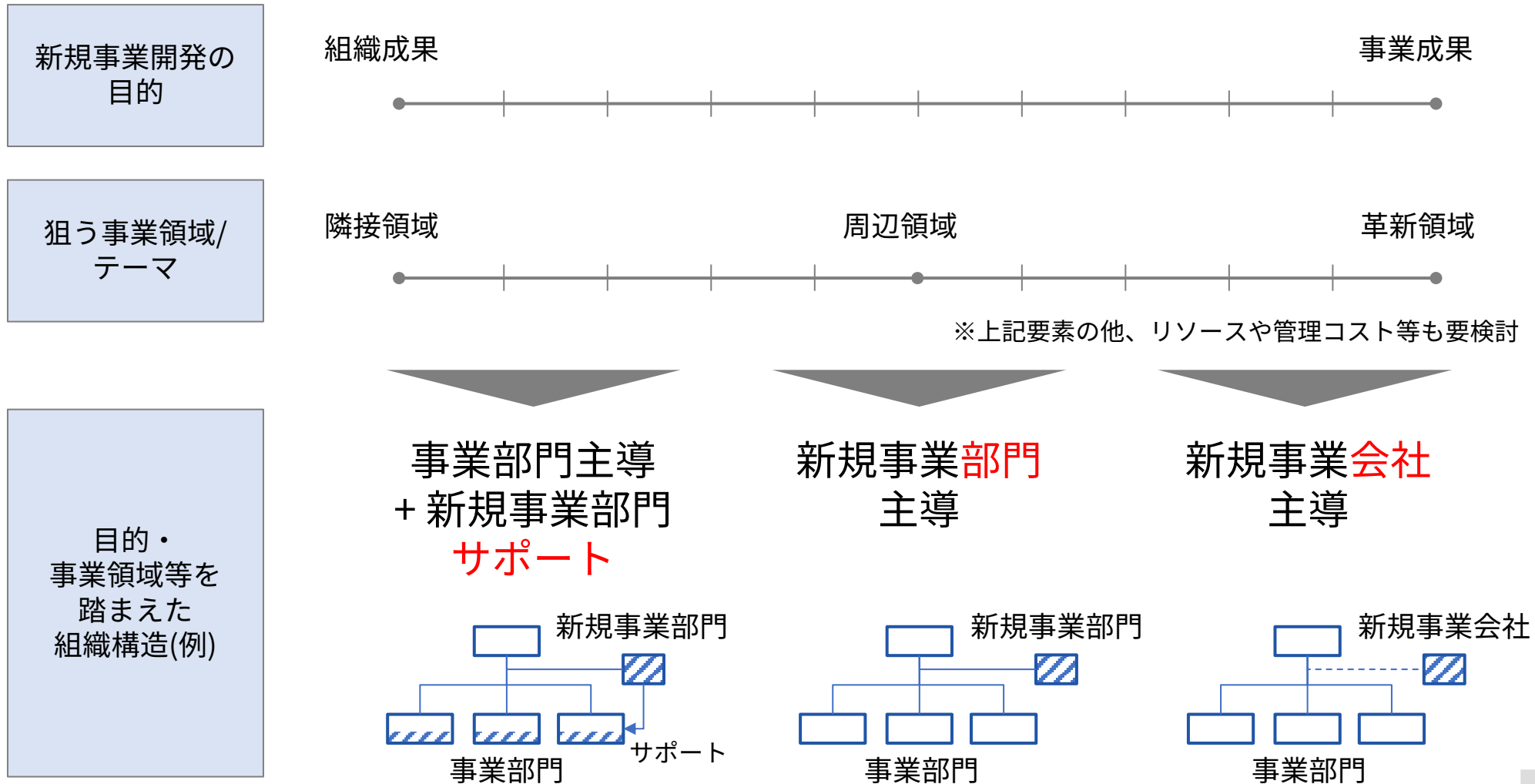
新規事業開発に関する
戦略/方針の策定

新規事業に適した組織開発

新規事業開発を実現/加速させる
仕組み/制度の導入

打ち手② 新規事業に適した組織開発

- 新規事業開発の推進/成功のためには、組織/人への働きかけや変革が必要
- 意識変革・組織変革・育成プロセスの変革など、重層的な取り組みが重要



打ち手② 新規事業に適した組織開発

- ・ 狙う領域の早期事業化に向けて、CEO直下に新組織を設立
- ・ 新規事業開発の推進とともに、既存事業側の強化にも寄与

弊社クライアントC社

背景/課題

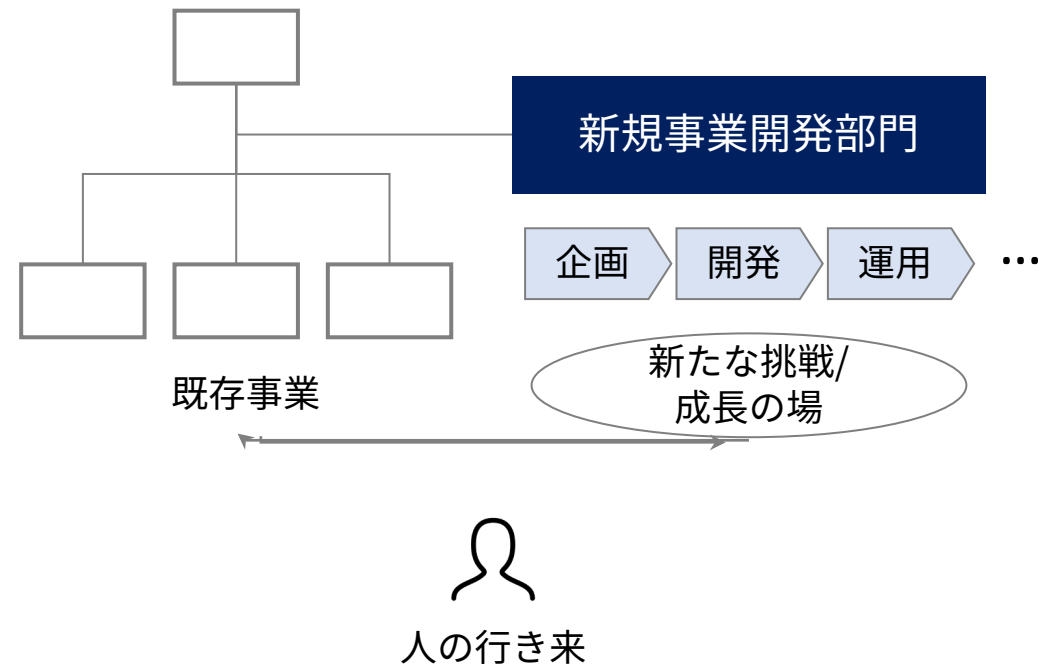
- ・ 当社の狙う領域ではスピーディな企画/開発が必要

打ち手

- ・ CEO直下に新規事業開発部門を設立
- ・ 既存事業部門からメンバーを集め、事業開発を推進

結果/成果

- ・ 事業開発を通じた、新たな挑戦/成長の場を実現
- ・ 既存事業部門との人の行き来の流れを構築



打ち手② 新規事業に適した組織開発

- ・ 狙う領域の早期事業化に向けて、CEO直下に新組織を設立
- ・ 新規事業開発の推進とともに、既存事業側の強化にも寄与

弊社クライアントC社

ここまでの内容が”正攻法”

それだけでは難しいのが

新規事業であり、組織開発

背景/課題

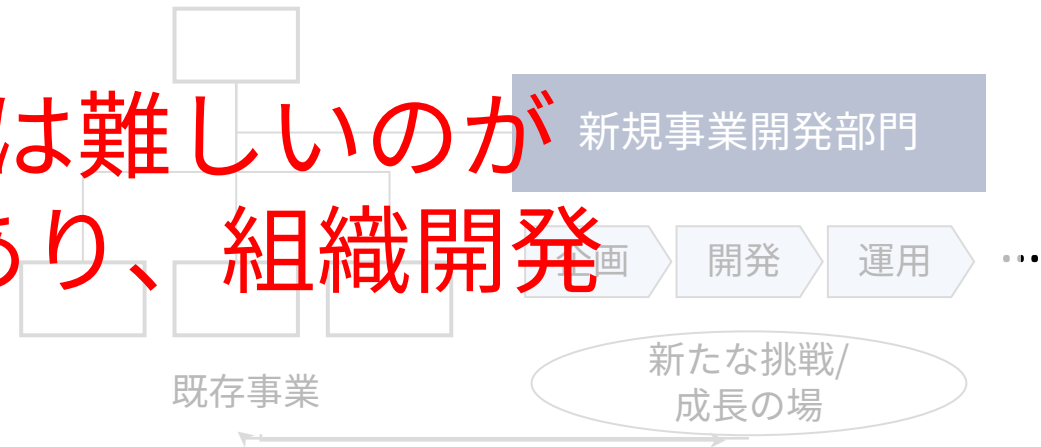
- ・ 当社の狙う領域ではスピーディな企画/開発が必要

打ち手

- ・ CEO直下に新規事業開発部門を設立
- ・ 既存事業部門からメンバーを集め、事業開発を推進

結果/成果

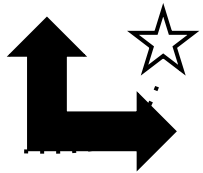
- ・ 事業開発を通じた、新たな挑戦/成長の場を実現
- ・ 既存事業部門との人の行き来の流れを構築



打ち手② 新規事業に適した組織開発

- ・ 経営陣と現場メンバーが、一泊二日の合宿を通して膝詰めで議論を重ね、自社における新規事業開発の意義・目標・時間軸に関する共通理解を形成

プログラムの主な特長



経営陣と現場メンバーが、非日常空間で議論を重ねながら、新規事業の意義・目標・時間軸に関する目線を合わせる



最先端の知見とノウハウにもとづくワークショップを通じて、自社にとって最適な新規事業開発のあり方を検討する



座学に加え、フィールドワークやリラックスタイムも含めたコミュニケーションを通して相互理解と信頼構築を促進する



開催地例：和歌山県白浜町

Relic Growth Studio
@Shirahama所在地

打ち手② 新規事業に適した組織開発

- 新規事業の「1→10」フェーズに特化した事業検証～グロースを総合支援
- マーケティング×セールス×テクノロジーで事業/組織のDXと成長を実現

Blitz Squareのコンセプト

新規事業の「1→10」に必要なソリューションを統合的に提供し、「新規事業を、中核事業に」昇華



グロースマネジメント・プラットフォームの5つの特徴

Knowledge	3,000社以上の新規事業支援で蓄積したナレッジ
Technology	新規事業を加速させる「Growth Tech」の導入/開発
Database	世界80各国/2億件以上のプレイヤー/テクノロジーDBによるマッチング提供
Human Resource	1→10のプロフェッショナル人材による実行/伴走
Growth Design	事業検証からグロースに必要なプロセスをカスタマイズ/設計

打ち手② 新規事業に適した組織開発

- 新規事業の「1→10」フェーズに特化した事業検証～グロースを総合支援
- マーケティング×セールス×テクノロジーで事業/組織のDXと成長を実現

Blitz Squareのコンセプト

新規事業の「1→10」に必要なソリューションを統合的に提供し、「新規事業を、新規事業で」



グロースマネジメント・プラットフォームの5つの特徴

Knowledge	3,000社以上の新規事業支援で蓄積したナレッジ
Technology	新規事業を加速させる「Growth Tech」の導入/開発
Database	世界80以上の2億件以上のプレイヤー/テクノロジーDBによるマッチング提供
Human Resource	1→10のプロフェッショナル人材による実行/伴走
Growth Design	事業検証からグロースに必要なプロセスをカスタマイズ/設計

戦略や設計はどうであれ、
徹底的な実行を通じて事業を生み出し、
組織に勢いをつけるのも大事

新規事業開発の課題に対する打ち手

- 戦略/方針策定とともに組織/仕組み構築を進め、新規事業の取り組みの継続性・実効性を高める

課題

新規事業開発の戦略/方針の不足

新規事業の特性に合っていない組織

仕組み/制度の整備不足

打ち手

新規事業開発に関する
戦略/方針の策定

新規事業に適した組織開発

新規事業開発を実現/加速
させる仕組み/制度の導入

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- 新規事業開発の継続性・再現性を上げるため、仕組みや制度は必須

新規事業プログラムの実行イメージ

ステージゲート設計

テーマ設定、推進体制などの運営のための制度設計支援

応募促進

アイデアの量と質の向上のための応募施策支援

アイデア審査

評価項目設定、客観的視点での外部からの審査支援

事業検証/事業化

審査通過アイデアを事業化まで伴走/メンタリング支援

新規事業プログラム制度設計

- 全5ステップに分けてアイデアの事業化までの実施事項や論点を設計

ステップ

概略フローの設計

事業化するまでの一連の

ステージゲートの設計

活動内容と期間、審査の

審査観点/基準の設計

よいアイデアを選ぶため

推進体制/出口の設計

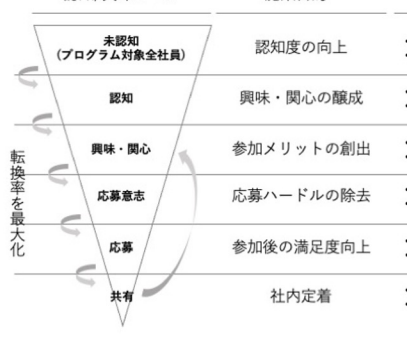
対象とするアイデアに適

サポート体制の設計

提案者の実施事項を踏ま

プログラムへの応募プロセスごとの施策支援

- 社員のプログラムに対する認知・興味レベルを把握
- プログラム応募対象者の興味レベルによる適当なアプローチ



アイデア審査フェーズと項目

- 各社ごとの審査観点を明確化することで各フェーズごとの審査項目を定義

フェーズ	審査項目	審査観点
大項目	中項目	小項目
事業性	市場規模が明確化されている	● TAM/SAM
顧客	顧客が明確化されている	●
課題	顧客の課題が明確化されている	● 言語化
解決策	解決策が明確化されている	● 言語化
競争優位性	競合が明確化されている	● 言語化
収益性	収益が明確化されている	● 言語化
持続可能性	持続可能性が明確化されている	● 言語化
社会的価値	社会的価値が明確化されている	● 言語化
マーケティング	マーケティング戦略が明確化されている	● 言語化
パートナー	パートナーが明確化されている	● 言語化
リスク	リスクが明確化されている	● 言語化
その他	その他が明確化されている	● 言語化

事業化に向けた活動フロー

- 最終の事業化判断の審査に向けて全体スケジュールを設定
- 初期のアイデアの骨子を各審査フェーズの審査観点、項目を踏まえたブラッシュアップを実施

	顧客と課題	提供価値と解決策	製品と市場	事業化・リリース	事業性/収益化
期間	1~2ヶ月	2~3ヶ月	3~4ヶ月	1ヶ月~6ヶ月	6ヶ月~12ヶ月
状態	通過アイデアの顧客・課題が十分に検討・検証された状態	顧客・課題に対する解決策が適切な、競合優位性があるか検証された状態	MVPを通じて、顧客が実際にお金を払って使用してくれるか検証された状態	事業全体に即わる事業性・取り組む意義・実現性が全て検証された状態	事業リリース後のプロダクトが販売・収益化が達成している状態
活動内容	- コンセプトのブラッシュアップ - 顧客/課題の精緻化 - etc.	- 解決策の言語化 - 顧客インタビュー - アンケート調査 - etc.	- MVPの要件仕様作成 - オペレーション設計 - etc.	- 付随資料の作成 - 社内予算獲得 - 潜在顧客への営業 - etc.	- マーケティング/営業戦略設計 - 営業/マーケティング活動 - アライアンス検討etc.

- ・ 新規事業開発の継続性・再現性を上げるため、仕組みや制度は必須

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

新規事業/オープンイノベーションを支援するイノベーションマネジメントPF
大企業を中心に2,000社・5万人以上が導入/利用する国内シェアNo.1のSaaS



THROTTLE

イノベーションマネジメントのプロセスを一気通貫で管理・運用が可能
蓄積したノウハウを基にイノベーター人材のタレントマネジメントにも活用可能

01 アイデア・プランを 作る/具体化する

- フレームワークによる
アイデア作成/磨き込み
- 最新ニュース配信
- イノベーションデータベース連携

02 アイデア・プランを 集める/管理する

- ランディングページ
- 応募フォーム制作
- 応募者/審査員/管理者登録
- アイデア投稿 etc.

03 アイデア・プランを 評価する/磨く/繋ぐ

- 評価項目/評価点数の設定
- 統計・分析・レポート
- コミュニケーション/フィードバック
- チーム/メンバー募集 etc.

04 アイデア・プランを 試す/実現する

- リアルタイム配信
- モニター集客・サンプリング
- テストマーケティング/事業性検証
- 資金調達・パートナーマッチング
- アンケート集計 etc.

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- 推進者の事業検討/検証促進や、事務局の負荷低減だけでなく、定量的な新規事業開発活動の把握と構造的な打ち手の実行を実現

THROTTLE なし

事務局の人的サポート
(もしくは推進者任せ)

膨大なファイル管理、
メール/チャットでの
煩雑なコミュニケーション

定性的・属人的な
進捗把握/振り返り

定性的・属人的な
打ち手検討

事業検討/検証

応募/審査業務

進捗把握/
振り返り

打ち手検討

THROTTLE あり

トレーニング機能、
フレームワーク機能、
ChatGptによる
推進者の自走促進

情報を一元管理するとともに
組織の知を蓄積

活動ログ解析を通じた
定量的な分析

定量的な分析を通じた
適切な打ち手検討

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- ・ 事業フェーズに応じた最適なフレームワークでアイデアをブラッシュアップ
- ・ 14種類のフレームワークの他に、オリジナルなフレームワークの作成可能

事業検討/検証

The screenshot displays the THROTTLE platform interface. On the left, a sidebar menu includes options like 'フレームワーク' (Framework), 'プロジェクト一覧' (Project List), 'アウトプット一覧' (Output List), and 'フレームワーク一覧' (Framework List). The main area is titled 'ビジネスモデルキャンパス' (Business Model Canvas) and shows a flowchart with four steps: STEP 1 (CS: 顧客セグメント), STEP 2 (VP: 価値提案), STEP 3 (CH: チャネル), and CR: 顧客との関係性. Each step has a progress bar and a date. A red arrow points from the 'フレームワーク' menu item to a questionnaire titled '設問設計: CS (顧客)' (Question Design: CS (Customer)). The questionnaire contains two questions, Q1 and Q2, with multiple-choice options. A red callout box with white text says '質問に回答するだけでフレームワークの作成が可能' (Possible to create framework just by answering questions).

THROTTLE

ビジネスモデルキャンパス

フローチャート

STEP 1

CS 顧客セグメント 12/12

VP 価値提案 10/10

CH チャネル 4/8

CR 顧客との関係性 0/12

STEP 2

RS 収益の流れ 0/12

STEP 3

KR キーリソース 0/12

KA 主要な活動 0/12

THROTTLE

〇〇社様向けビジネスモデルキャンパス

設問設計: CS (顧客)

この設問をアウトプットに紐付ける

Q1 本事業が提供しようとしている製品/素材の想定顧客について教えてください。

※必須 [単一選択]

法人/組織・団体が主なターゲットである

一般消費者/個人が主なターゲットである

法人と個人の両方がターゲットである

この設問をアウトプットに紐付ける

Q2 主にターゲットとしている企業の産業/業界について教えてください。

※必須 [複数選択可]

大企業

中堅企業

中小/零細企業

スタートアップ・ベンチャー企業

その他

Placeholder

※50文字以内

設問編集 表示条件 設問を追加 削除

質問に回答するだけでフレームワークの作成が可能

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- ThrottleにChatGptを実装し、アイデア創出・事業開発の機能を強化
- 30社限定でモニター企業を募集中

ChatGpt機能



業界初

ChatGPT × Throttle 事業アイデア創出AI

先着**30社**限定/
モニター企業募集!

質問文テンプレート AI相談利用時のご注意

今、大企業で新規事業開発の担当をしております。
ヘルスケアのサービス開発をしており、ヘルスケアの事業アイデアの5つ出してもらっても良いですか？

もちろんです！以下に、ヘルスケアの事業アイデアのいくつかをご提案いたします。

- ヘルスケアAIアシスタント: AIを活用した個人の健康状態の監視や医療情報の提供を行うアプリケーションを開発することで、利用者が自分の健康管理をより効果的に行えるようにサポートします。
- 在宅ヘルスケアサービス: 高齢者や病後ケア中の人々に、専門的な医療スタッフや看護師を自宅に派遣し、必要な医療ケアやサポートを提供するサービスを展開します。
- ヘルスケアウェアラブル: 健康管理の観点から、ウェアラブルデバイス（例: スマートウォッチやフィットネストラッカー）を開発し、利用者の健康情報をリアルタイムで取得し、データ分析やフィードバックを提供します。
- テレヘルスケアプラットフォーム: 医師や専門家とオンラインで繋がり、ビデオ通話やメッセージを通じてリアルタイムで診断や助言を受けることができるプラットフォームを構築します。
- 健康給与プログラム: 自己管理が必要な生活習慣病や健康リスクがある人々に、予防効果がある行動を実施することに報酬を提供するプログラムを開発します。これにより、人々のモチベーション向上や健康促進が期待できます。

これらのアイデアがお役に立てれば幸いです。さらなる詳細や具体化をお考えの際は、専門家や市場調査を通じて追加の情報を収集し、実現性を検討してください。

ありがとうございます！
1のアイデアの解決する課題を3つ出してください

テキストを入力

ChatGpt機能でアイデア創出の効率化を実現

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- ・ Throttle上でアイデア募集やアイデアの管理が可能
- ・ 審査実施、審査後結果の一覧表示でミスや抜け漏れ、集計の手間を効率化

応募/審査業務

アイデア一覧 アイデアボードを表示 [一括登録はこちら](#)

ID ステージ アイデアリスト

ID 指定なし 指定なし

キーワード タグ

キーワードを入力 例: AI 海外 BtoC 検索

詳細検索

お気に入り	ID	タイトル	コミュニティ名	氏名	トーク	更新日時
★0	1	農産物生産プロセスの可視化アプリ	農業プロセス可視化アプリのコミュニティ	熊谷拓巳	2	2021/07/27 15:06
★1	9	農業マッチング	無所属	大西 圭佑	5	2021/07/28 15:13
★0	12	賃貸住宅への付加価値	無所属	武内孝仁	2	2021/07/28 18:36
★0	7	英語教育DX	無所属	岸田 竜馬	2	2021/07/28 10:13
★1	11	習い事マッチングビジネス	無所属	藤田彬秀	2	2021/07/28 16:12
★1	15	横断脱解消サービス	無所属	武原悠真	2	2021/07/29 10:31
		知り合い募集サービス				2021/07/28 09:15

プログラムに投稿されたアイデア管理も可能

審査結果一覧

キーワード

ID 検索したいワードを入力 検索

一次審査 17 二次審査 1 最終審査 1

ID	アイデア	平均	合計	あなたの合計点	最高点	最低点	審査済の人数	通過ステータス
1	農産物生産プロセスの可視化アプリ	40.0	80	34	46	34	2 / 3	判定待ち 通過判定
9	農業マッチング	40.0	40	-	40	40	1 / 3	判定待ち 通過判定
12	賃貸住宅への付加価値	39.0	39	-	39	39	1 / 3	判定待ち 通過判定
13	農業予定食品の直売所運営	39.0	39	-	39	39	1 / 3	判定待ち 通過判定
16	コロナ禍での外出制限を解決するVR旅行サービス	39.0	39	-	39	39	1 / 3	判定待ち 通過判定
7	英語教育DX	38.0	38	-	38	38	1 / 3	判定待ち 通過判定
8	サロンの店の多角化	38.0	38	-	38	38	1 / 3	判定待ち 通過判定
18	オンラインお墓参り	38.0	38	-	38	38	1 / 3	判定待ち 通過判定
17	個人間のカーシェアリングアプリ	37.0	37	-	37	37	1 / 3	判定待ち 通過判定
19	デートコースマッチングアプリ	36.7	110	37	39	34	3 / 3	判定待ち 通過判定
22	一次審査アイデア	36.0	36	-	36	36	1 / 3	判定待ち 通過判定
5	知り合い間で買い物を依頼するコミュニティサービス	35.0	35	-	35	35	1 / 3	判定待ち 通過判定

各フェーズでの審査状況も一括管理

打ち手③ 新規事業開発を実現/加速させる仕組み/制度の導入

- プログラムの全体状況を可視化し、プログラムやユーザーの動きをリアルタイムで把握

進捗把握/振り返り/打ち手検討

所属コミュニティ	
2022/11/25	ユーザーインタビュー募集
2022/08/22	スポーツのアイデア討議
2021/07/26	プログラム運営者コミュニティ
2021/07/26	ディスカッショングループ

応募状況	
2022/06/03	一次審査アイデア
2022/01/21	リーンキャンパスアイデア

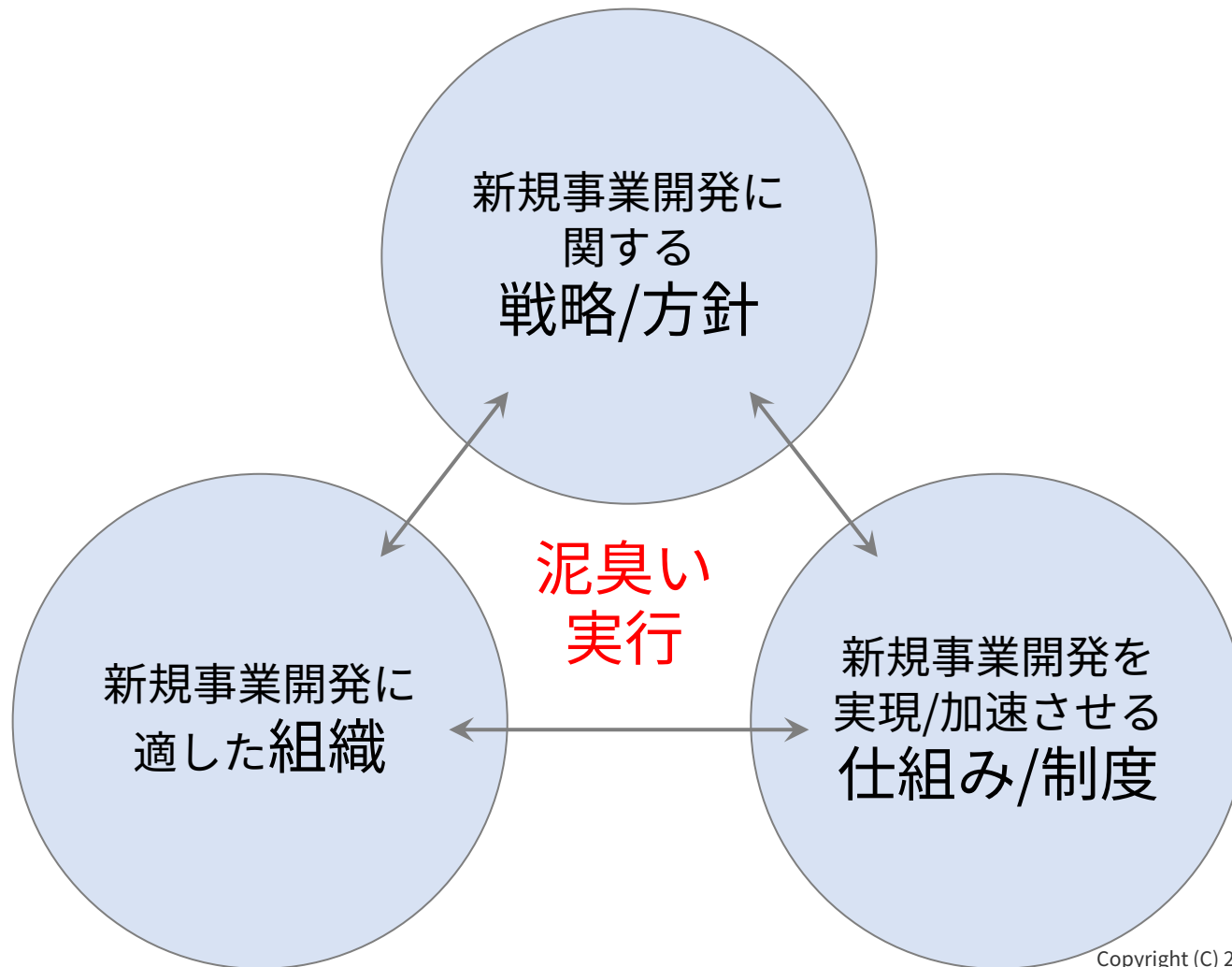
アクティビティ (1ヶ月分)	
2023/07/14 17:32:38	トレーニングのカテゴリ『ALL (すべて)』を閲覧しました
2023/07/14 17:32:37	トレーニング『リーンキャンパスの考え方・書き方』を完了しました
2023/07/14 17:32:23	トレーニング『リーンキャンパスの考え方・書き方』を閲覧しました
2023/07/14 17:32:17	トレーニングのカテゴリ『ALL (すべて)』を閲覧しました

各ユーザーのアクティビティログを確認可能



まとめ

- 価値のある事業を創出するためには、新規事業開発の手法論だけでは限界
- 泥臭い実行に加え、戦略/方針、組織、仕組み/制度の整合が重要



質疑応答

ご清聴ありがとうございました！