新規事業立ち上げのプロ人材が教える

“もう迷わない”
新規事業の進め方

フェーズ別チェックリスト付き

株式会社みらいワークス

はじめに

本資料は、事業会社で新規事業を推進する際に踏むべきステップや陥りやすいポイントを、新規事業立ち上げ経験が豊富なプロ人材監修のもと作成した資料です。

事業会社によっては、新規事業の経験や豊富なノウハウをお持ちの人材が必ずしもいるとは限りません。進め方がわからず手探りで進めている方も多いのではないでしょうか。インターネット上には新規事業に関する膨大な情報があふれていますが、情報が多すぎて取捨選択をするのも困難になっているかと思います。
そこで本書では、実際に新規事業を多数推進したプロ人材の経験をもとに、成功のポイントを一般的なステップに沿って解説しています。新規事業の成功率を高め、効率的に事業を推進していくための一助となりましたら幸いです。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

目次

1. 新規事業立ち上げにおける成功の要諦

2. プロ人材が指摘する新規事業成功のポイント

3. 企業の課題解決事例

4. みらいワークスのご紹介

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

1. 新規事業立ち上げにおける成功の要諦

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

1.新規事業立ち上げにおける成功の要諦

新規事業は、企業規模に関わらず成功率が低いと言われていますが、
特に新規事業立ち上げ経験が少ない事業会社の場合、下記のような課題を抱えているのではないでしょうか

新規事業立ち上げ時の悩み

- 新規事業の進め方がわからない
- 専門分野の知見が足りない
- 新規事業の相談役がいない

社内に経験者が少ない中でも新規事業の成功率を高めるには…

新規事業の立ち上げ方と各アプローチ方法を本質的に理解することが重要

次ページからは各ステップでのアプローチ方法のポイントを解説します ▶▶▶

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

1.新規事業立ち上げにおける成功の要諦

mirai works

	事業構想	事業計画の策定	事業立ち上げ	事業展開・検証
具体的なステップ	事業環境の分析 ターゲット市場・顧客の絞り込み 提供価値の明確化 ビジネスモデル構想	マネタイズポイントの模索 ビジネスモデル構築 機能の拡張・不足の補填を検討 事業計画 財務シミュレーション	社内体制構築 進行管理 パートナーの決定・交渉 サービスやプロダクトの企画・開発	計画モニタリング サービス改善
成功のポイント	事業環境の分析 ①自社アセットの棚卸しと競合優位性の洗い出しに時間をかける ターゲットの絞り込み ②事実をベースとした論理的な議論を徹底する ※気になるポイントをクリック	機能の拡張・補填 ③現状のケイパビリティとのギャップを明確化する 事業計画 財務シミュレーション ④想定される外部環境変化ごとに複数の事業オプションを定義する	社内体制構築 ⑤現場への腹落ち感や当事者意識の醸成を重視する	計画モニタリング サービス改善 ⑥高速でPDCAサイクルを回していくための推進体制を構築する

事業拡大フェーズへ

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

※本資料は、累計数百件以上の戦略コンサルティングプロジェクトの統括責任者の経験を有する業界屈指の戦略コンサルタントが監修しています。

2. プロ人材が指摘する新規事業成功のポイント

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント①

mirai works

事業構想 → 事業計画の策定 → 事業立ち上げ → 事業展開・検証

対象のステップ

- 事業環境の分析
- ターゲット市場・顧客の絞り込み
- 提供価値の明確化
- ビジネスモデル構想

陥りがちなこと

①調査や分析に時間をかけられない

②表面的な分析でとどまってしまった

③分析はしたものの進むべき方向が曖昧

成功のポイント

自社アセットの棚卸しと競合優位性の洗い出しに時間をかける

自社アセットの洗い出しの際の視点として、下記2軸で**幅広く抽出する**ことが重要です。

（1）マーケット視点で業界特有の課題解決に役立つアセットは何か

（2）業界の垣根なく横断的に課題解決に役立つアセットは何か

その後、自社アセットの競合優位性をバリューチェーンに沿って、下記の三段階のアセットで評価します。

（1）単独で競争力があり、サービスの優位性に繋がる可能性が高いか

（2）一定の差別化要素を持っており、他の要素と組み合わせるで提供価値向上に繋がる可能性があるか

（3）単独ではマーケットへの提供価値は限定的だが、事業・サービス内容によっては活用可能性があるか

さらに、現状の自社アセットの強みから、マーケットの課題解決に向けた**貢献度**(Vision)と**収益貢献度**(Value)の二軸で評価し、**「手掛けるべき事業」**と**「戦うべき戦場」**を決定します。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント②

mirai works

事業構想 → 事業計画の策定 → 事業立ち上げ → 事業展開・検証

対象のステップ

- 事業環境の分析
- ターゲット市場・顧客の絞り込み
- 提供価値の明確化
- ビジネスモデル構想

陥りがちなこと

①データばかりを見てユーザーの課題を見失っている

②ユーザーの真の課題を想像しきれているか自信がない

成功のポイント

事実をベースとした論理的な議論を徹底する

市場調査で色々な数字を積み上げるが、そこにユーザーがいなかったり、
ユーザーが何に悩んでいるかの裏が取れていなかったりするケースはよくあります。
事業の構想や提供価値を考える上で重要なのが事実をベースとた検討がなされているかどうかということ。
将来の目指す姿やといった抽象度の高い検討をすると、**検討メンバーの過去の経験談や情緒的な意見を中心とする議論に陥りがち**です。
実際に産業構造や外部環境が急速に変化しており、過去の延長線上で将来を予見することが
難しくなっている状況下で、想定される複数の事業オプションを定義し正しく意思決定するためには、
環境変化による影響等をなるべく**定量的に可視化**し、**事実ベース**で議論を尽くすことが重要です。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント③

事業構想 → **事業計画の策定** → 事業立ち上げ → 事業展開・検証

対象のステップ

- マネタイズポイントの模索
- ビジネスモデル構築
- **機能の拡張・不足の補填の検討**
- 事業計画
- 財務シミュレーション

陥りがちなこと

①自社で持つアセットだけでビジネスを構築を考えてしまう

②現状のビジネスモデルでは競合に勝てそうな道筋が立てられない

成功のポイント

現状のケイパビリティとのギャップを明確化する

まず現状の目指す姿が、どのような状況下で、どこに主軸を置いた**事業構想であるか**を把握することから始めることが大切です。

現状の実力値(自社のアセットやケイパビリティ等)とのギャップを明確化した後は、

そのギャップを埋めるためには何が必要になるかを洗い出します。

外部・内部環境分析を踏まえ現在地を正確に把握することを通じて、**中間地点(3年後)までの手触り感のある事業戦略**を描くようにしてください。

その時点で、その道筋に腹落ち感がなければ、間違いなく再考すべきです。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント④

mirai works

事業構想 → **事業計画の策定** → 事業立ち上げ → 事業展開・検証

対象のステップ

- マネタイズポイントの模索
- ビジネスモデル構築
- 機能の拡張・不足の補填の検討
- **事業計画**
- **財務シミュレーション**

陥りがちなこと

①「できるだけ早く黒字化する」というスキームの中で進めている

②事業計画のワーストケースを考え切れていない

成功のポイント

想定される外部環境変化ごとに複数の事業オプションを定義

想定される外部環境変化ごとに**5年後、10年後の事業規模**及び財務成果(PL/BS)、
経営資源配分(投資金額・人材)を設定した事業戦略シナリオを定義し、
その実現に向けたアクションプランと実行推進体制を検討することが大切です。
実際に外部環境変化の影響を受けた際に、
柔軟に事業オプションを変更していける準備をしておく必要があります。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント⑤

事業構想 → 事業計画の策定 → **事業立ち上げ** → 事業展開・検証

対象のステップ

- **社内体制構築**
- 進行管理
- パートナーの決定・交渉
- システム企画・開発

陥りがちなこと

①メンバーが新規事業を自分事としきれていない

②ゴールや役割が曖昧のまま進んでいる

成功のポイント

現場への腹落ち感や当事者意識の醸成を重視する

事業戦略の構想フェーズから現場レイヤーを検討に巻き込み、

事業構想の実現性や今後の方向性への**腹落ち感及び当事者意識を醸成すること**が重要になります。

いかに面白い新規事業を立ち上げているのか、どこに向かっているのかを伝えることで、

メンバーをときめかせ、オーナーシップを持たせます。

また、ユーザーの課題や体験が想像できるようなシナリオを描くことが大切。

何を提供できれば、ユーザーの課題が解決できるのかロジックを立てて説明し、

“いつまでに”“何を”“誰が”行うのかを、改めて描くことでチーム全体が動きやすくなります。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

2. 新規事業立ち上げのプロ人材が指摘する成功ポイント⑥

事業構想 → 事業計画の策定 → 事業立ち上げ → **事業展開・検証**

対象のステップ

計画モニタリング

サービス改善

陥りがちなこと

①事業立ち上げ後、思うような結果が出ない

②事業計画との乖離が埋まらない

成功のポイント

高速でPDCAサイクルを回していくための推進体制を構築

まず、新規事業策定フェーズ時から、高速PDCAサイクルを回すための推進体制を構築しておきましょう。
仮に計画の進捗率が60～70%であっても、実行できた範囲の中でPDCAサイクルを回していく
推進力とスピード感が新規事業の立ち上げには必要です。
間違っていても良いので、**壁にぶつかったら、考えて改善し、また実行するというように繰り返しによる泥臭いアプローチ**により、進むべき道筋を模索しながら、実行プランへ落とし込んでいくことを実践。
きっと当初描いたアクションプランよりも、地に足のついた計画に変貌を遂げていることでしょう。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

（参考）各ステップの具体的な実施内容とチェックリスト

mirai works

ステップ		気を付けるべきポイント	チェック
事業構想	事業環境の分析	自社アセットの棚卸と競合優位性の洗い出しに時間をかけたか	□
		以下の2軸で「手掛けるべき事業」と「戦うべき戦場」を選定したか ①マーケットに存在する課題解決に役立つか ②継続的に高い収益性を得られるか	□
	ターゲット市場／顧客の絞り込み	事実をベースとした論理的な議論がなされているか	□
		戦場と定めたターゲット事業領域において徹底的に分析できているか	□
	提供価値の明確化	ターゲットが抱える課題と解決する手段を明確化できているか	□
	ビジネスモデルの構想	事業環境の分析をもとにしたアイディアの創造は十分か	□
		ターゲット市場と自社サービスとは融合しているか	□
事業計画の策定	マネタイズポイントの模索		□
	ビジネスモデル構築	自社のケイパビリティと合致したビジネスモデルが描けているか	□
	機能の拡張・不足の補填	最終的なありたい姿と現状のケイパビリティのギャップは明確化されているか	□
		ミッシングピース補充のためのM&Aやアライアンス先は検討できているか	□
	3か年事業計画	流動化する外部環境を踏まえ複数のシナリオ・事業オプションを用意したか	□
	財務シミュレーション	ベースケースだけでなく、アッサイドケースやワーストケースも用意しているか	□
事業立ち上げ	社内体制構築	現場への腹落ち感や当事者意識は醸成できているか	□
	進行管理	チームに対してゴールを示せているか	□
		いつまでに、だれが、何をやるかのロードマップは明確か	□
	パートナー決定・交渉		□
	サービスやプロダクトの企画・開発		□
事業展開・検証	計画モニタリング	高速でPDCAサイクルを回していくための推進体制は構築しているか	□
	サービス改善		□

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

3. 企業の課題解決事例

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

課題解決事例①新規事業立上げにおける市場リサーチ

mirai works

エネルギー関連会社の課題

市場リサーチのノウハウ不足

新規プロダクト開発を検討される中、下記の課題を抱えていました。
・そもそもマーケットがあるかが分からない
・市場に関する情報が世の中に少ない
・新規事業チームのリソース不足

ご提案した人材

コンサル・事業会社・投資家の視点でビジネスを俯瞰できる人材

戦略コンサル	新規事業
経営管理	マーケティング

ご経歴

大手コンサルティング会社　アソシエイト
SNS運営会社　事業戦略推進室マネージャー

プロフィール

大手外資系コンサルティングファーム・SNS運営会社出身の経営計画・経営戦略策定・新規市場参入戦略・新規商品開発支援・スタートアップの経営層支援を得意とする人材。

クライアントの事業を構造化し、課題抽出・戦略策定・仕組み構築をリードしてきた。

支援内容

新規事業立上げにおける市場リサーチ支援

調査

週3日 × 2ヶ月

- 競合調査・アジアの市場調査
- ユーザーインタビュー
- ドキュメント作成

市場、競合についてグローバルの事例をもとに日本でのビジネス可能性を検証。
情報が少ない中でフェルミ推定的に仮説出しとフレーミング力で、市場規模を競合状況を分析しました。
事業化を検討されるとともに、資金調達において次のシリーズでVC向けに出す情報にも活用できそうとのことです。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

課題解決事例②新領域への参入支援

mirai works

リサーチ会社の課題

市場機会があるか不明の中で大きな投資は見込みにくい

従来はリサーチ結果を納品するだけのビジネスモデルだったが、リサーチ結果をもとにしたコンサル業への参入を検討するなか、下記の課題を抱えていました。

- 既存顧客は相手が部門責任者のため案件としては経営層にアプローチしたい
- 事業立上げ経験者がいない
- 市場機会があるかが分からない

ご提案した人材

経営視点からの問題解決を得意とし、プロジェクト参画経験が豊富な人材

戦略コンサル	新規事業
人材育成	マーケティング

ご経歴

大手コンサルティング会社　プリンシパル
アパレル会社　人事戦略室長

プロフィール

戦略コンサルティングファーム、大手テーマパーク運営会社出身の事業戦略策定、
マーケティング、新規事業開発、人材育成、組織改革等を得意とする人材。
小売、消費財をはじめとしたコンシューマー向け企業のおけるプロジェクト経験が豊富。

支援内容

新領域への参入支援

調査

- 顧客からのヒアリング
- 顧客向けの提案書作成

週3日 × 3ヶ月

解決

- リサーチデータを元に課題解決

週1日 × 8ヶ月

戦略コンサルタントの元パートナーが参画し、既存クライアントへの納品時に同行して提案活動を支援。
リサーチ結果に基づく仮説出しと、経営課題に落とし込むアプローチにて、経営層への提案機会を拡大に成功。
ファーストユーザーへの提案をもとにプロダクト的な提案書を作成。他のクライアントへの展開をはかっています。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

4. みらいワークスのご紹介

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

日本のみらいの為に
挑戦する人を増やす

日本の高い成長を支えた終身雇用・年功序列に代表される「企業が労働者(個人)を守る時代」は

終焉し、個人は自らの責任で『自らの働き方と生き方を選ぶ時代』に変化。

そのような時代において、我々は挑戦する個人が働く機会・チャンスを増やすことで、日本を元気に。

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

プロフェッショナル人材が雇用形態・エリアに関わらず、活躍・挑戦するための事業を複数展開

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

フリーコンサルタント.jpのサービスご紹介

企業の経営課題をプロフェッショナル人材が解決

- フリーランス（独立）人材に特化した、国内最大級のプロフェッショナル人材ポータルサイト“FreeConsultant.jp”を運営。
- 企業の経営課題解決の手段として、即戦力の外部プロフェッショナル人材を業務委託、人材派遣、または転職人材紹介という形態で提供いたします。
- PMO・新規事業・業務改革などを中心に、2～3カ月の短期から、システム導入など、1年以上の長期まで、プロジェクト期間や事業のフェーズに合わせて、必要な期間だけ登録コンサル人材を派遣・業務委託契約することが可能です。

なぜプロ人材活用が注目されるのか、
他社との違い、プロ人材の活用事例など
『ビジネス・ブレークスルー チャンネル』動画

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

ご利用企業例

mirai works

□ 一部上場企業からスタートアップまで**550社**を超える企業様にご利用頂いています。

活用企業
インタビュー

（一例）
アクセンチュア株式会社
AIGジャパン・ホールディングス株式会社
株式会社SBI証券
株式会社SBIネオモバイル証券
クレスコ・イー・ソリューション株式会社
コニカミノルタ株式会社
GEヘルスケア・ジャパン株式会社
株式会社JALインフォテック
J.フロントリテイリング株式会社
武田薬品工業株式会社
鉄道情報システム株式会社
株式会社ドクターシーラボ
東和薬品株式会社
日本工業大学
古河電気工業株式会社
古河ファイナンス・アンド・ビジネス・サポート株式会社
メルセデス・ベンツ日本株式会社
株式会社リクルート
株式会社リクルートホールディングス
株式会社リクルートコミュニケーションズ
楽天株式会社

株式会社インフキュリオン・グループ
株式会社ウフル
株式会社Aerial Lab Industries
株式会社ギックス
ソリッドインテリジェンス株式会社
株式会社パートナエージェント
株式会社バリューデザイン
株式会社ホワイトプラス
株式会社Liquid
株式会社ハウテレビジョン
リンカーズ株式会社

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

会社概要

会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）	
代表取締役	岡本祥治	
許認可	有料職業紹介事業許可証　13-ユ-305507　労働者派遣事業許可証　派13-305405	
資本金	212,083千円（2020年9月30日時点）	
本社	東京都港区東新橋二丁目8番1号 パラッツォアステック7階	
営業所	大阪（2019年11月開設）	
沿革	2012年3月	**株式会社みらいワークス**設立
	2012年4月	プロフェッショナル人材サイト『FreeConsultant.jp』開始
	2017年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
	2017年12月	お試し稼働付き就職支援『**大人のインターン(R)**』開始
	2019年10月	**株式会社スキルシフト**を株式会社groovesと合弁で設立
	2019年11月	大阪事業所開設
	2020年07月	株式会社日本人材機構より地方転職プラットフォーム『Glocal Mission Jobs』を譲受
	2020年09月	株式会社スキルシフトを吸収合併

※気になるサービスをクリック

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

お問い合わせ

お電話・メールでのお問い合わせはこちらへ。
お気軽にお問い合わせください。

フォームからのお問合せ

client_info@mirai-works.co.jp

03-5860-1835

受付時間：平日10:00～18:30　土日祝休

候補者選定まで無償

予算・ニーズに合わせてご契約可能

お気軽に問い合わせください

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.

mirai works

https://www.mirai-works.co.jp/service/business

© MiraiWorks Inc. All rights reserved.