

# リブ・コンサルティング、先進テクノロジーを活用し新規事業の社会実装を目指す 「BEYOND INCUBATION プロジェクト」発足

～1000人に聞いた国内企業の新規事業の課題に関する実態調査や

イノベーションスタジオ/研究組織/事業開発DX等、新ソリューションを発表～

ベンチャー・中堅企業の経営コンサルティングから、大企業の事業開発領域支援を行う株式会社リブ・コンサルティング（所在地：東京都千代田区、代表取締役：関徹）はテクノロジーを活用した新規事業の社会実装を目指す「BEYOND INCUBATION プロジェクト」を発足し、事業の立ち上げからマネタイズまで各種ソリューションを提供する「イノベーション・マネジメント」事業を開始致します。併せて、イノベーションスタジオや研究組織、事業開発DX等の新ソリューションを合わせてローンチ致します。また、新規事業担当者に関するアンケート調査の結果も発表致します。

## BEYOND INCUBATION Project



### 【プロジェクト発足の背景と概要】

日本における新規事業開発は拡大する一方、その後収益化ができていない事業はわずか2割程度であり、新規事業が成果創出できていない状況が続いています。その理由として「新規事業を生むこと」がひとつのゴールとなってしまう、「社会実装」まで至らず、結果的に開発止まり、さらには事業の立ち上げ自体を踏みとどまらせる原因になっています。新規事業において、オープンイノベーションの活用の重要性が問われている一方、課題として、実施するための経営能力や人材不足が挙げられ、事業創出後の事業拡大が難しいと捉えられております。さらには戦略やビジョンの曖昧さがイノベーションの阻害要因となっており、事業立ち上げ後に課題が生じる原因となっています。Web3、AI、メタバースなどデジタル先進技術の成長が著しい昨今、事業拡大・収益化を目指すためには先進技術を活用して企業の潜在的な強みや産業発展の課題と繋ぎ合わせ、事業の可能性を生み出すことが重要です。

大手企業からベンチャー企業まで成果創出伴走コンサルティング支援を行っているリブ・コンサルティングは、「新規事業を創出し、社会への実装」を目指す「BEYOND INCUBATION プロジェクト」を発足します。

本プロジェクトは、特に企業の課題が大きい「新規事業の方針策定～ビジネスモデル策定」フェーズにおいて、より多くの企業が市場にブレークスルーを起こしうる先進テクノロジーの活用を構想し、新たな事業創出・社会

実装を実現するため、我々自身が従来のコンサルティングという形態の制約を超えて、提供し得る価値を一から考え直したものが本事業の内容になります。

### 【今回発表する3つのソリューション】

1. **先進技術研究組織「ACROBAT」**：先進テクノロジーの中長期的なインパクトだけでなく、直近の市場における事業化可能性を重視した調査により社会実装を加速
2. **事業開発 DX ソリューション**：デジタルを活用した事業開発手法を人的な事業開発手法と組み合わせ、スピード、コストパフォーマンス、再現性を向上し事業の成功確度を向上
3. **共創イノベーションスタジオ**：多様なプレイヤーによるビジョンの結合によって、蓋然性の高い産業の将来像を描き、産業レベルでのイノベーション創出・社会実装を促進

立ち上げからマネタイズ・普及まで伴走型で支援をすることで、企業の新規事業の精度向上、ひいては日本全体の新規事業領域の改革を進めます。

### 【各種ソリューション】

- 1 **先進技術研究組織「ACROBAT」**：先進テクノロジーの中長期的なインパクトだけでなく、直近の市場における事業化可能性の調査を通じて社会実装を加速

「ACROBAT」では、Web3、AI、メタバースなどの先進技術が社会に対してどのようなインパクトを生み出しうるのか、そしてどのように活用していけばよいのかを研究し、啓蒙することでテクノロジーへの投資および新規事業での活用を促進します。

「ACROBAT」の特徴は、技術イノベーション領域において将来市場に与えるインパクトだけでなく、直近の市場における事業化可能性の探索に重きを置いた調査を通じて社会実装を加速する活動であるという点であり、直近トレンドとして顕在化しつつある領域について、研究を進めていきます。



ADVANCED TECHNOLOGY UNIT  
**ACROBAT**

- 2 **事業開発 DX ソリューション**：デジタルを活用した事業開発手法を人的な事業開発手法と組み合わせ、スピード、コストパフォーマンス、再現性を向上し事業の成功確度を向上

新規事業の失敗の要因として、事業仮説構築・検証フェーズにおける顧客課題仮説の検証不足が挙げられます。これをデジタルで支援することで、事業失敗のリスクを下げるのが本ソリューションの目指すゴールです。

具体的には、事業仮説を検証するためのデジタル MVP（ランディングページ、動画、ホワイトペーパー等）をクイックに開発し、デジタル広告手法等を活用しながら市場の実顧客に対してアプローチすることで、バリュープロポジションや顧客獲得可能性の検証を行います。現在、本ソリューションは開発中となっており、先行トライアルを募集中です。



### 3 共創イノベーションスタジオ：多様なプレイヤーによるビジョンの結合によって、蓋然性の高い産業の将来像を描き、産業レベルでのイノベーション創出・社会実装を促進

日本国内でも大手企業やベンチャー、多様な専門家がコラボレーションして新規事業を開発するオープンイノベーションが一般化してきましたが、まだ成果創出は限定的です。一つの要因として「オープンイノベーションを形にする」こと自体がゴールになり、産業レベルのイノベーションが起きにくい状況になっていると考えます。

産業の未来を考える大企業、専門家、ベンチャー企業など多様なプレイヤー達がそれぞれ思い描いているビジョンを「フラットな立場」で議論し、結合を試みることによって蓋然性の高い将来像が描かれ産業レベルでのイノベーション創出・社会実装を促進すべく、「ビジョン結合型」の共創イノベーションスタジオを開始します。

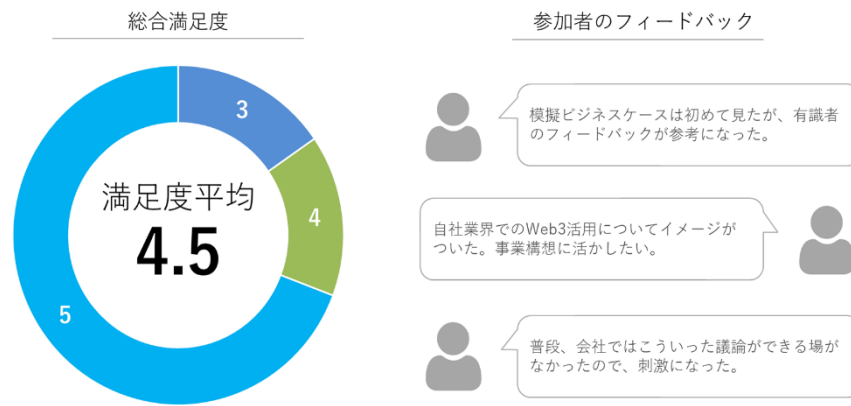
#### 多様なプレイヤーが参画し、アセットの結合ではなく「ビジョンの結合」を志向して共創



我々は、上記コンセプトの実証のため、11月29日にWeb3領域をテーマとしたイベントを開催し、成功を収めました。多くの大企業やベンチャー企業の皆様に参画いただき、イベント全体で高い満足度を得られたほか、議論も非常に活発に行われ、参加者の皆様に価値を感じていただいたというお声も多くいただきました。

上記の結果を踏まえ、我々は2023年から共創イノベーションスタジオの本格始動に向けて動きだします。

## コンセプト実証（Web3 領域 ケース勉強会）は成功、ケースをたたき台にした議論が高評価



【ソリューションに関するお問い合わせはこちら】

[リブ・コンサルティング お問合せ窓口：support.msg@libcon.co.jp](mailto:support.msg@libcon.co.jp)

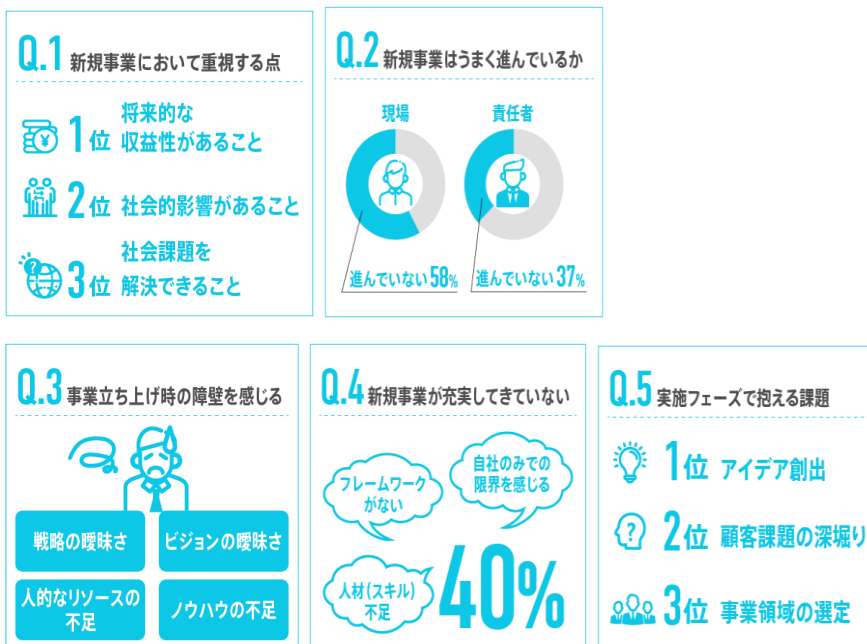
### 【新規事業に関するアンケート調査】

#### ■調査概要

調査地域	： 全国
対象者条件	： 新規事業担当者
調査手法	： インターネット調査
実査期間	： 2022年11月10日（木）～2022年11月13日（日）
サンプル数	： 1000

#### ■調査結果詳細 PDF

<https://www.dropbox.com/sh/2jd3lcc1rtfx1cm/AACiyMnJbjf3FnV-mtqP2NUa?dl=0>



## ■調査サマリー

- ・新規事業担当者が重視する点第1位は将来的な収益性、2位は社会的影響、3位は社会課題の解決。特に、経営者層は現場メンバーに比べ、10%以上収益性を重視している。
- ・責任者と現場メンバーで乖離が生じるプロジェクトの進捗の認識。現場の約半数がプロジェクトの成功を見据えられずに不安を抱いている。特に、より現場に近いメンバーになるほど、その意識は強くなる。
- ・担当者の4割以上がノウハウ不足、人的リソースの不足、ビジョンの曖昧さを障壁と感じており、複合的な要因で事業化に繋がりにくい現状となっている。
- ・新規事業が充実していない理由は「フレームワークがない」「自社のみでの限界を感じる」「人材（スキル）不足」、一方で外部との連携やノウハウの蓄積により充実していると考える担当者も半数以上。
- ・実施フェーズで抱える課題の一位はアイデア創出、二位は顧客課題の深堀、三位は事業領域の選定

## ■調査ポイント

### <責任者と現場メンバーでは将来的な収益性への意識に乖離があった>

- ・新規事業担当者が重視する点第1位は将来的な収益性、2位は社会的影響、3位は社会課題の解決。特に、経営者層は現場メンバーに比べ、10%以上収益性を重視している。

Q.あなたが新規事業開発を行う際、もっとも重視することはなんですか？

項目	全体	責任者	現場
将来的な収益性があること	64.8%	70%	61%
社会的影響力があること	11.8%	11%	12%
社外に自社を発信するPR機会が見込めること	7.6%	11%	12%
社会課題を解決できること	11.6%	5%	10%
社内での社員のモチベーション向上に寄与すること	3.1%	2%	4%
事業開発人材の育成に寄与すること	0.9%	1%	1%
その他	0.2%	0%	0%

### <昨今のSDGsの影響か、様々な領域の中で関心度が最も高いのは環境・エネルギー領域>

- ・今後参入したい業界1位は環境・エネルギー、2位は地域活性化、3位はヘルスケア

Q.新規事業開発において、今後参入していきたい業界はどこですか？

項目	全体	責任者	現場
ヘルスケア	28.20%	26%	27%
環境・エネルギー	46.20%	17%	16%

地域活性化	28.50%	17%	15%
教育	14.90%	8%	9%
水・食料	15.10%	9%	8%
スポーツ	10.20%	9%	8%
防災	14.70%	6%	9%
モビリティ	13.80%	7%	5%
その他	4.80%	2%	2%

<プロジェクト責任者と現場メンバーでは進捗の認識に乖離が生じている>

・現場の約半数がプロジェクトの成功を見据えられずに不安を抱いている。特に、より現場に近いメンバーになるほど、その意識は強くなる。一方で、プロジェクトオーナーは比べるとその認識が低く、現場との意識の乖離が生まれている。

Q.現在進めている新規事業開発は、順調に進捗していると思いますか？最も当てはまるものを1つお答えください。

項目	全体	責任者	現場
順調に進んでいる	12%	19%	7%
やや順調に進んでいる	39.0%	44%	35%
当初想定していたより順調に進んでいない	33.6%	25%	40%
順調に進んでいない	12.8%	10%	15%
全く順調に進んでいない	2.6%	2%	3%

<ノウハウ不足、人的リソースの不足、ビジョンの曖昧など複合的な要因が事業化に繋がらないと回答>

・担当者の4割以上がノウハウ不足、人的リソースの不足、ビジョンの曖昧さを障壁と感じており、複合的な要因で事業化に繋がりにくい現状となっている。

Q.新規事業開発において、事業拡大（推進）の障壁となっているものをお答えください。

項目	全体	責任者	現場
戦略の曖昧さ	35.1%	27%	29%
ビジョンの曖昧さ	42.0%	26%	26%
ノウハウの不足	47.3%	24%	25%
人的なリソースの不足	43.5%	22%	20%
その他	1.4%	1%	1%

<約半数がまだまだ新規事業の充実度を感じない、一方で外部との連携が進む企業は新規事業の充実度を実感する>

・新規事業が充実していない理由は「フレームワークがない」「自社のみでの限界を感じる」「人材（スキル）不足」、一方で外部との連携やノウハウの蓄積により充実していると考える担当者も半数以上。

Q.あなたは新規事業開発において、以前と比べてフレームワークの導入や社内体制の構築が進んできたと思いますか？最も当てはまるものを1つお答えください。

項目	全体	責任者	現場
かなり充実してきたと感じる	7.8%	52%	42%
充実してきたと感じる	46.6%	13%	4%
あまり充実していないと感じる	38.1%	5%	10%
充実していないと感じる	7.5%	31%	44%

Q.新規事業開発において、外部との連携はどのようにして行っていますか？

項目	全体	責任者	現場
連携したいが、出来ていない	27.1%	37%	36%
コンサルティング会社を活用している	33.9%	33%	28%
外部企業と協業して、新規事業開発を進めている	41%	22%	26%
必要性を感じていない為、何も行っていない	9%	8%	8%
その他	0.3%	0%	0%

<アイデア創出に課題を感じる担当者が約半数以上>

・実施フェーズで抱える課題の一位はアイデア創出、二位は顧客課題の深堀、三位は事業領域の選定

Q.新規事業開発において、最も難しい（課題が多い）と思うものを3つ選択してください。

項目	全体	責任者	現場
事業領域の選定	382	178	204
アイデア創出	518	222	296
顧客（市場）課題の深堀	484	227	257
仮説構築	252	109	143
仮説検証	317	146	171
事業化を進めるアイデアの意志決定	358	154	204
意思決定に向けた資料作成	202	71	131
事業化検証（P o C）	251	114	137
事業計画の策定	224	87	137

その他	12	9	3
-----	----	---	---

### 【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役 : 関 巖  
設立 : 2012年7月  
所在地 : 東京本社 (東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェスタワ-19階)  
支社 (タイ支社: バンコク)  
事業内容 : 総合経営コンサルティング業務、DX コンサルティング業務  
URL : <https://www.libcon.co.jp/>