



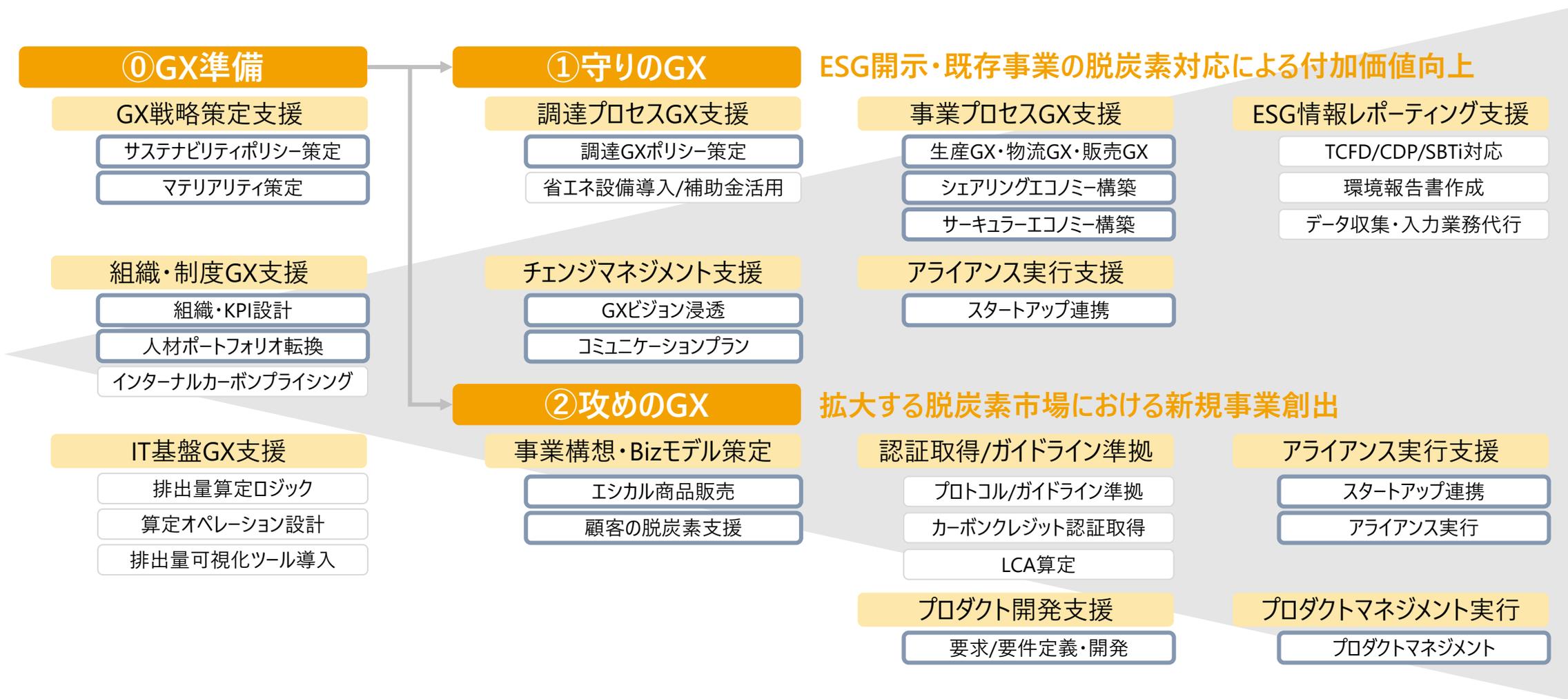
成長志向型GX支援コンサルティングご紹介

イグニッション・ポイント株式会社

2023年11月

1. GX支援コンサルティングメニュー
2. 支援イメージ
3. 支援体制

GX戦略策定から削減施策の実行・MVP開発・ESG情報開示までを一貫して伴走し、既存事業における「守りのGX」、新規事業創出による「攻めのGX」を実現します。



脱炭素意識の社会浸透により、
顧客の購買決定・自社の経営資源調達における社会価値の重要性が高まっています。

外部環境

政治 脱炭素取組への
強制力強化

経済 ESG投資の拡大

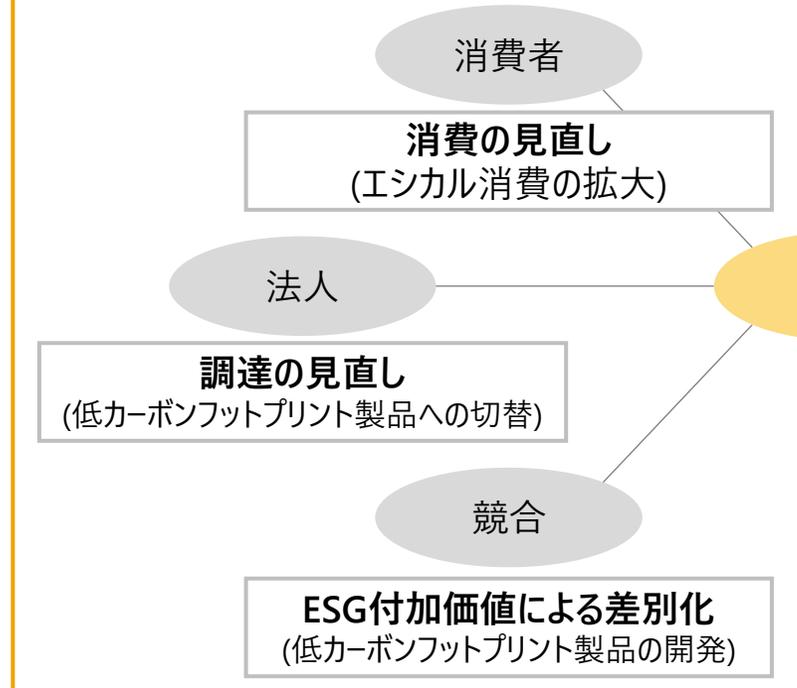
社会 Z世代の登場

技術 脱炭素技術の登場

ステークホルダーの変化

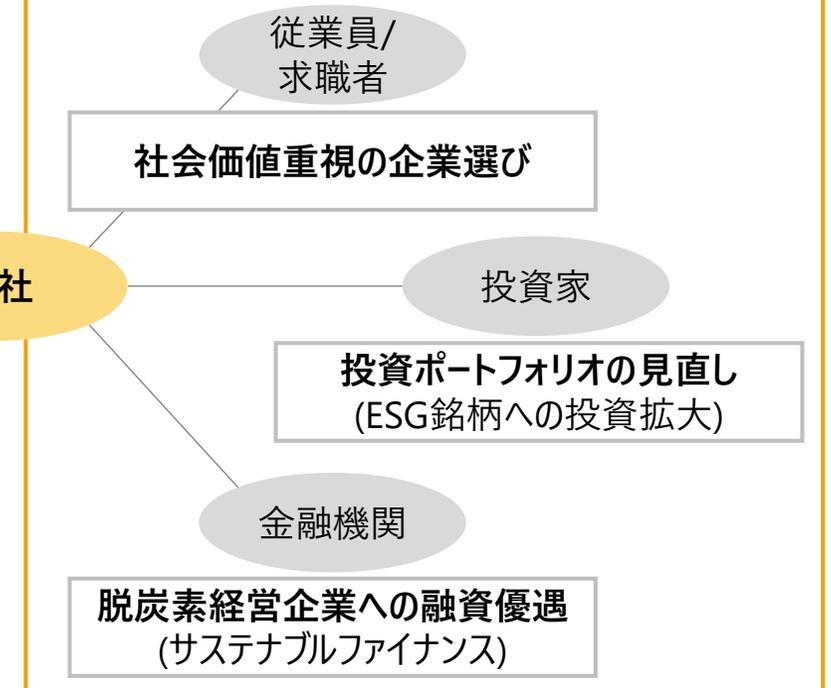
変化① 顧客の購買決定要因

社会価値が高い製品/サービスが売れる
機能・経済価値依存では競争優位が持続しない



変化② 経営資源の調達環境

社会価値を創出すると、ヒト・カネが集まる
ESG先進企業には、経営資源調達の優位性がある



事業環境の変化を踏まえた取り組むべき課題

事業環境の変化は、脅威にも機会にもなり得ます。既存事業の脱炭素を進め、脅威を機会に変える「守りのGX」・新市場拡大の機会を活用する「攻めのGX」に取り組む必要があります。

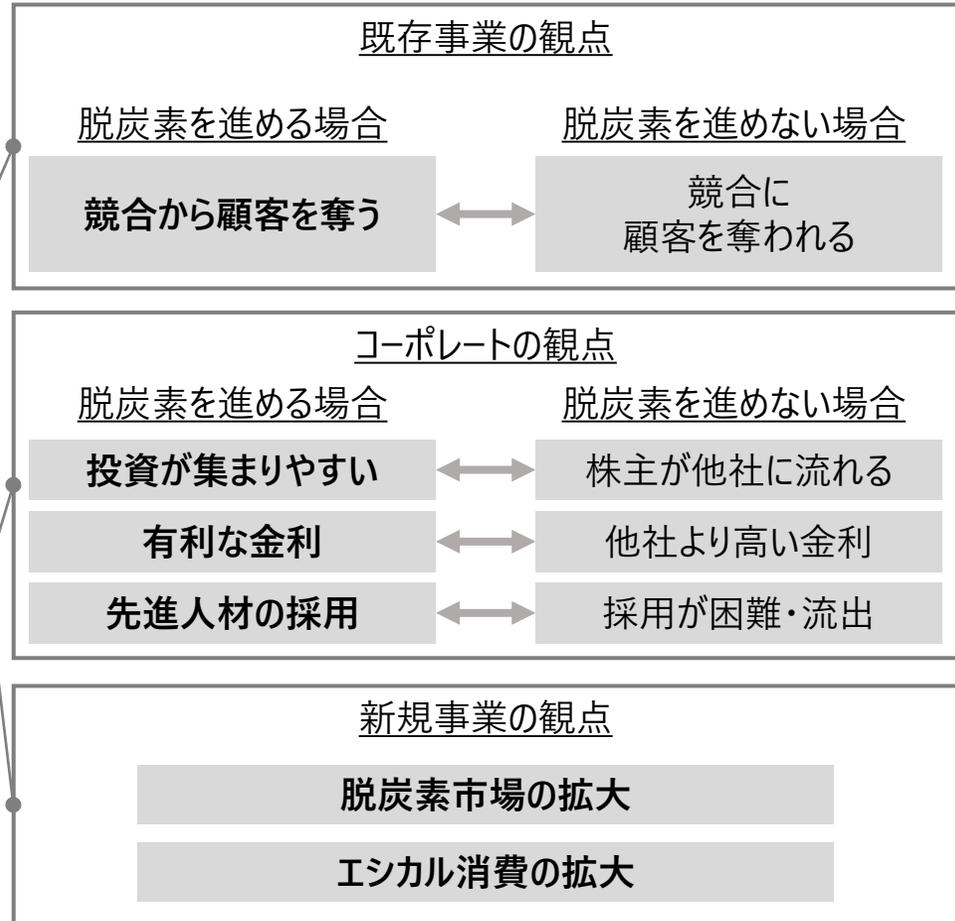
事業環境の変化

機会/脅威

事業課題

変化① 顧客の購買決定要因
 社会価値が高い製品/サービスが売れる
 機能・経済価値依存では競争優位が持続しない

変化② 経営資源の調達環境
 社会価値を創出すると、ヒト・カネが集まる
 ESG先進企業には、経営資源調達の優位性がある



①守りのGX

既存事業強化

ESG情報開示
 ・
 自社の排出削減

②攻めのGX

新規事業創出

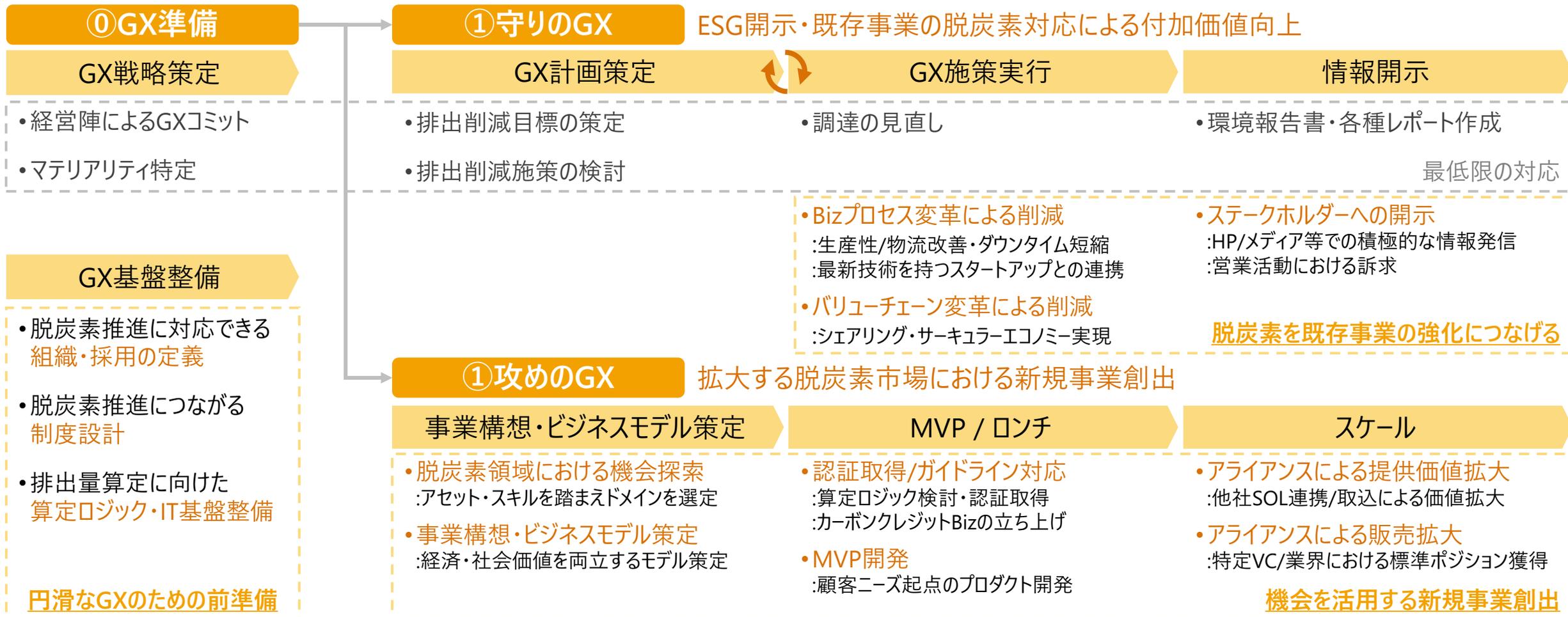
B2C

エシカル商品の提供

B2B

顧客の脱炭素支援・
 カーボンクレジット創出

調達見直しをはじめとする最低限の対応では、機会を活かせず、脅威への対処としても十分ではありません。
足元では、GXの基盤整備を行い、既存事業の強化につなげる活動・新規事業創出に取り組む必要があります。



円滑にGXを推進するためには、GX戦略と整合する組織・制度およびIT基盤が必要です。GXの有識者に加え、組織・人材ポートフォリオ設計の専門家、GX領域のITエキスパートによりチーム組成し、GXの船出をサポートします。

GX戦略策定

経営陣GXコミット マテリアリティ特定

GX基盤整備

組織・採用の定義 制度設計 算定ロジック・IT基盤整備

躓き
ポイント

- サステナビリティに対する経営層の理解が浅い
- 対応の必要性が共有されていない
- ステークホルダーの関心事が分からない

意識変革の壁

組織の横連携ができず検討が進まない

事業部に脱炭素への関心がない(売上/利益重視)

脱炭素よりも既存事業への投資が優先される

組織・制度の壁

排出量の算定ロジックが分からない

排出量を計算する手間が大きい

活動量データが色々なシステムに分散

ITの壁

ご支援

GX戦略策定支援

- 脱炭素・ESG経営の指針となる **サステナビリティポリシー策定支援**
- 優先して解決する社会課題を定義する **マテリアリティ策定支援**

ステークホルダー
の関心度

最優先
社会課題

企業にとって
の重要度

組織・制度GX

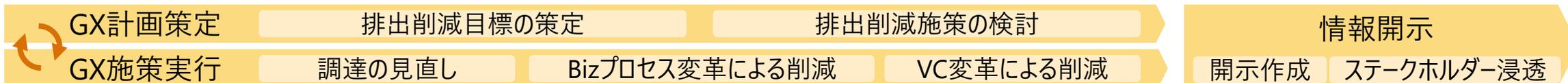
- 円滑なGX推進を実現する **組織設計**
- GXのための **人材ポートフォリオ転換支援**
- インターナルカーボンプライシング制度設計



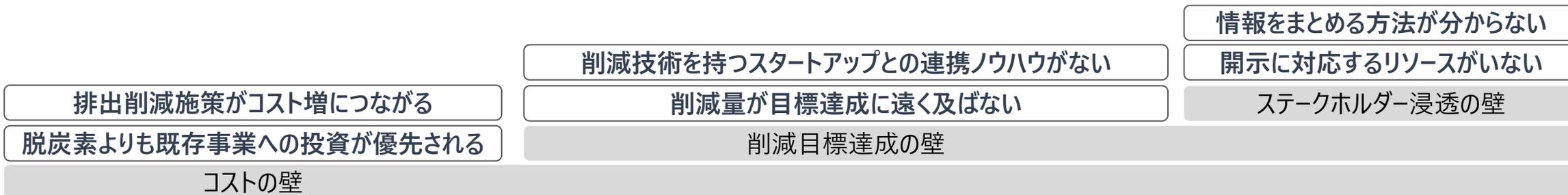
IT基盤GX

- 排出量算定ロジック構築**から、活動量取得 **オペレーション構築**までを一貫ご支援
- CO2排出量算定・可視化ツール**の選定・導入・運用支援

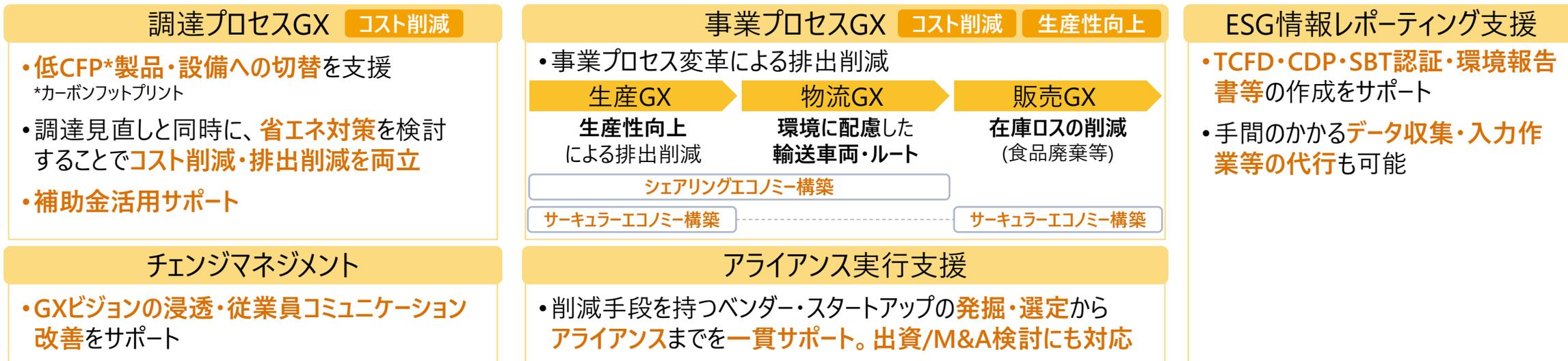
GX施策の実行においては、最初に**コスト増**が問題となります。**コスト削減・排出削減を両立する調達見直し**を起点に、**事業プロセス変革による根本的な削減**を進め、**情報開示**までを一貫してご支援します。



躓きポイント



ご支援



脱炭素への関心は高いものの、現時点では**多くの顧客が経済価値*との両立を望んでいます**。*コスト削減や生産性向上
 まずは、**経済・社会価値を両立するモデルを描き、MVP開発・認証取得からスケールまでを一貫でご支援**します。

事業構想・ビジネスモデル策定

機会探索

構想・ビジネスモデル策定

MVP / ロンチ

認証取得/ガイドライン対応

MVP開発

スケール

アライアンスによる提供価値拡大・販売拡大

躓き
ポイント

経済・社会価値を両立するモデルが描けない

社会価値のみの提供では買ってもらえない

経済・社会価値両立の壁

プロダクト/サービス開発・運営経験が少ない

削減の定量/客観的な証明が必要

サービスのガイドライン対応が必要

社会価値証明の壁

自社単体で十分な提供価値を実現できない

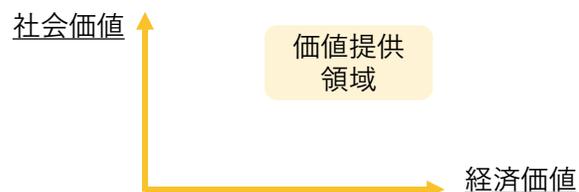
自社販路のみでは売上拡大に限界

変わり続ける顧客ニーズに対応できない

価値・売上拡大の壁

事業構想・Bizモデル策定支援

- 顧客に対し、**社会価値・経済価値を両立**するビジネスモデルを策定
- サービス売り**を基本とし、**デジタル/データが組み込まれた**ビジネスモデルを策定



認証取得 / ガイドライン準拠支援

- GHGプロトコル・IPCCガイドライン等を踏まえ**排出削減の客観性を担保**
- カーボンプレジット認証取得・LCA算定**のご支援も可能

プロダクト開発

- MVP開発**における**ビジネス要求整理から要件定義・開発まで**を一貫してご支援可能

アライアンス実行支援

- 削減SOLを提供する**スタートアップ連携**により、自社サービスの**提供価値を拡大**
- 業界/エコシステムに影響力を持つプレイヤーとの連携により、**販路を拡大**

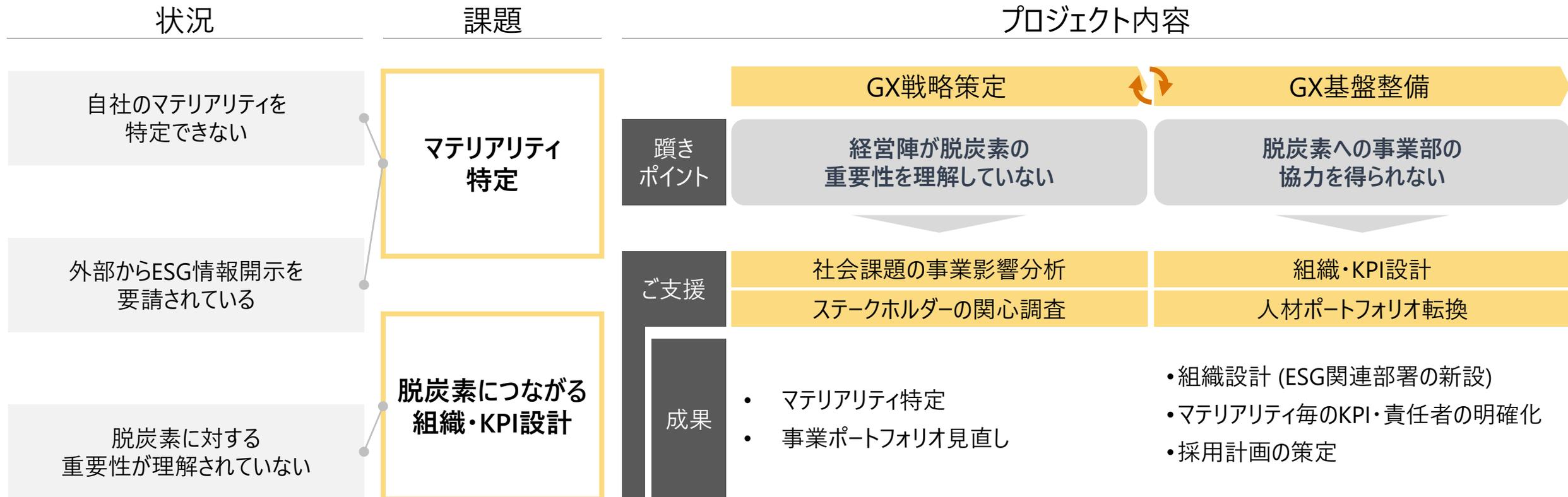
プロダクトマネジメント実行支援

- 顧客ニーズを踏まえ、柔軟に提供価値を**変化**させる**プロダクトマネジメント**の実行支援

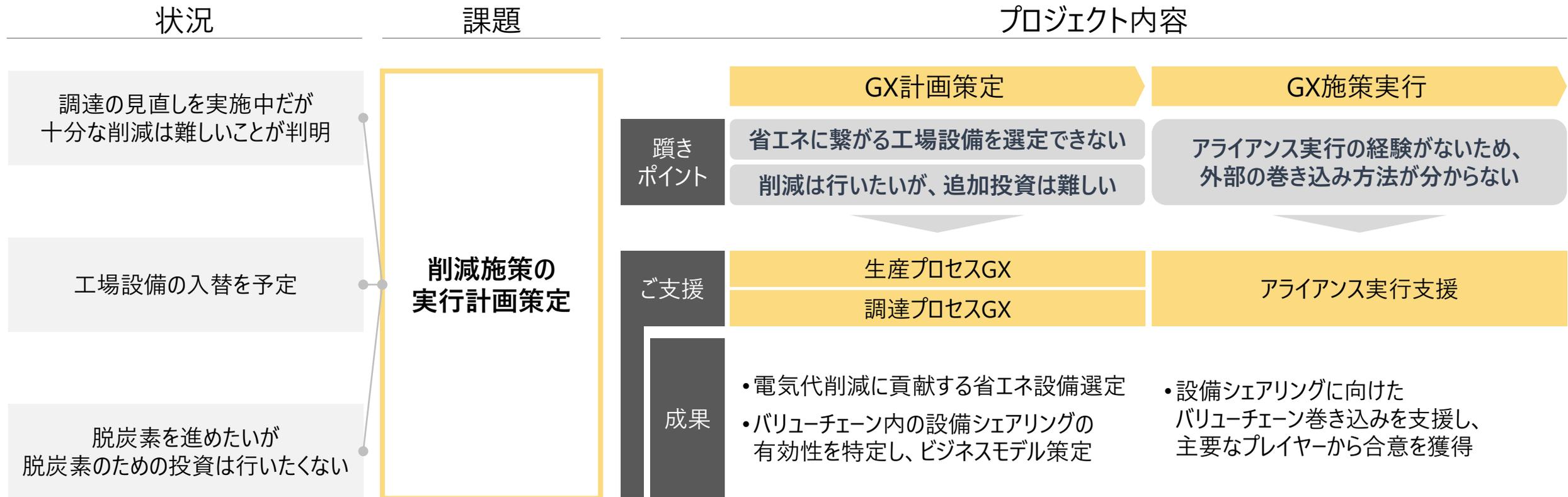
ご支援

1. GX支援コンサルティングメニュー
2. 支援イメージ
3. 支援体制

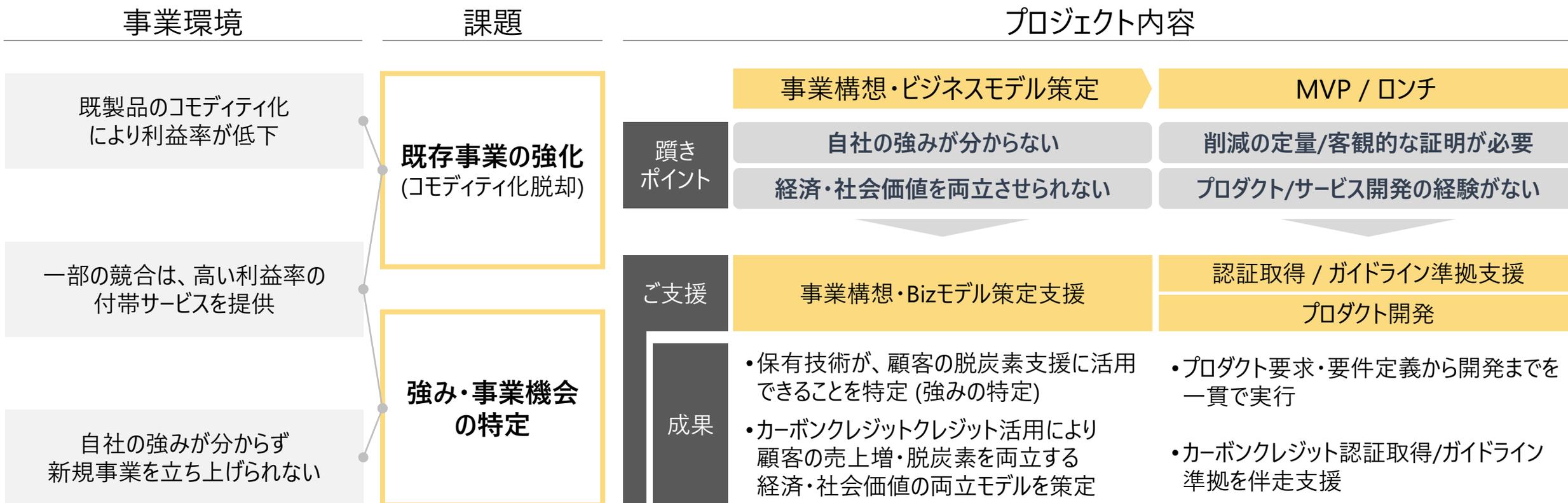
初めて脱炭素の検討を行う中堅メーカー様に対し、
マテリアリティ特定から組織・KPI設計による基盤整備までを一貫してご支援。



排出削減の打ち手としての設備シェアリングをご提案し、シェアリング対象へのアライアンス実行までを一貫してご支援。



既製品のコモディティ化に悩む大手メーカー様に対し、脱炭素関連の製品付帯サービスによるLTV最大化を提案。脱炭素に事業機会があることを知っていただく段階から、メーカー様が不慣れなプロダクト開発までを一貫してご支援。



脱炭素の推進には、業種・バリューチェーン等でのエコシステム形成が必要。
 エコシステムの構想策定～実行まで一貫で支援可能。

スタートアップエコシステム形成・運営

- ・エコシステムの運営支援(産官学コーディネート)およびエコシステムプレイヤーに対するコンサルティングを提供

日本経済新聞

みずほ銀行・東京都渋谷区・イグニション・ポイント、「スタートアップ・エコシステム形成に関する連携協定」を締結

(抜粋)
 3 主な役割

(ア) みずほ銀行
 スタートアップ・エコシステム形成に資するスタートアップ企業のソーシングやネットワーク支援

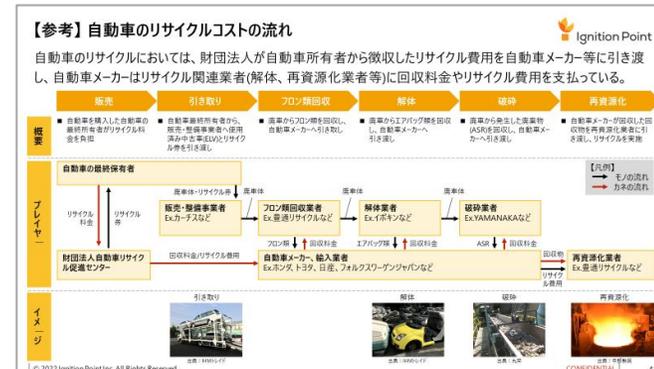
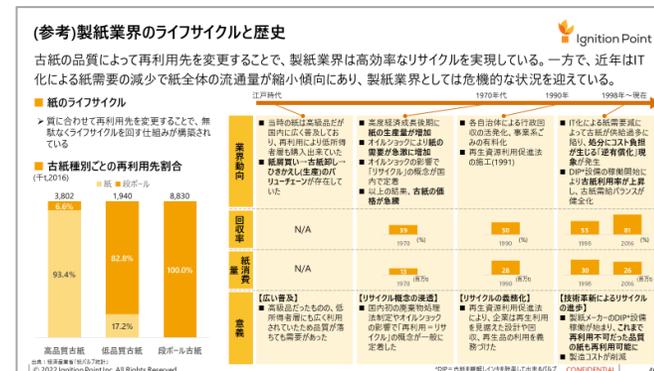
(イ) 渋谷区
 スタートアップ・エコシステム形成に関するソフト面・ハード面における支援

(ウ) イグニション・ポイント
 スタートアップ・エコシステム形成に資するスタートアップ企業の支援や産官学コーディネート

日本経済新聞 2023/1/25

シェアリング/サーキュラーエコノミー構築

- ・シェアリング・サーキュラーエコノミー構築に関する構想策定コンサルティング実績を保有



1. GX支援コンサルティングメニュー
2. 支援イメージ
3. 支援体制

脱炭素の知見を保有しつつ、事業開発・ITに強みを持つ唯一のプレイヤーであると自負しております。
有望な脱炭素技術/サービスを持つスタートアップネットワークの保有も特長です。

3つのスキル

アセット

事業開発



脱炭素ナレッジ



IT



スタートアップ
ネットワーク

- 新規事業創出
- デジタルトランスフォーメーション
- 組織・KPI設計

- ガイドライン/プロトコル対応
- 算定ロジック策定・算定
- カーボンクレジットBiz立ち上げ

- プロダクト開発/マネジメント
- Experience Design
- 排出量可視化SaaS連携

- スタートアップネットワーク
- ジョイントベンチャー設立
- 出資/M&A

IGP



環境
コンサル



総合
コンサル



戦略
コンサル



ITベンダー
/SI



多種多様な業界のクライアントに対し、豊富な新規事業開発支援の経験を踏まえて、プロジェクトを成功に導きます。

齋木 佑介 / Yusuke Saiki

Partner / Head of Strategy / Experience Design



東京理科大学大学院修了。技術経営修士。
デザインファーム、広告代理店系デジタルエージェンシーを経て、コンサルティング業界へ。クニエ、アクセンチュア、PwCを経て現職。
通信・ハイテク・メディア業界を中心に、事業戦略・計画策定、新規事業創出・イノベーション組織変革、デジタルを中心としたマーケティング変革のプロジェクトを数多く手掛ける。

実績例

大手通信会社 新規事業企画・事業推進支援

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : 様々な産業プラットフォームの戦略・計画策定、新規事業推進支援。営業、開発部門を横断したタスクフォースを組成、計画立案から事業設計～事業提携・組織運営を支援

大手製薬会社 統合PHRプラットフォーム 新規事業推進支援

担当 : プロジェクト責任者

概要 : 中長期戦略立案、ビジネスモデル設計、実行計画策定、PoC開発、データ統合基盤開発、サービスローンチプロモーション支援、カスタマーサポート設計支援、KPI設計

ハイテク企業 新規事業/プロダクトサービス企画・実行推進支援

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : AI技術を用いたプロダクト・サービス企画開発支援、自社利用適合、アジャイル開発でのスクラムマスターとして事業企画・開発実行支援。外部有識者を交えたAIロジックの開発～PoC、特許出願、実行推進に関与

高橋 悠 / Yu Takahashi

Director



早稲田大学創造理工学研究科修士課程修了。
Panasonic、アクセンチュアを経て現職。
製造・小売・消費財・製薬業界を中心に、戦略策定のみならず、現場変革まで伴う実行支援を強みとし、未来創造型の新規事業探索、全社改革の構想・実行支援、海外市場調査を踏まえた参入戦略、等のプロジェクトを多数経験。

実績例

大手消費財メーカー 未来創造アプローチによる市場探索支援

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : コロナ禍も鑑み、新たな消費財に対する要望・ビジネスチャンスが生まれるという仮説の下、未来志向型市場創造戦略策定を支援

大手家電メーカー 感性価値を持ったオフィス空間検討支援

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : 「感性価値」を持ったオフィス空間ソリューション検討のため、フィールドワークによるオフィスワーカーのニーズ調査、オフィスに必要なKSF特定、リソリューションアイデアの具体化、提供価値のコンセプト化を実施し、PoCの実行計画を作成

大手機械メーカー 洋上風力発電に関連する技術・ビジネス開発に向けた海外先進事例調査

担当 : プロジェクト責任者

概要 : 海外有識者へのインタビュー調査により、公知情報には含まれない海外先進事例に関する情報を収集し、調査レポートを作成。モノ売りからコト売りへの転換に向けたビジネスの勝ち筋検討を支援

環境をテーマとしたクライアントの支援実績を有するメンバーがプロジェクトを実行します。

坪内 俊樹 / Toshiki Tsubouchi

Senior Manager



慶應義塾大学法学部卒業。
JTB、住友商事グローバルメタルズ、アクセンチュアを経て現職。
外部環境とクライアントの強みを踏まえた新規事業戦略の策定を得意とし、脱炭素化やテクノロジー活用をテーマとした新規事業開発プロジェクトを手掛ける。

実績例

大手通信会社 カーボンニュートラル関連新規事業開発支援

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : デスクトップリサーチと有識者インタビューにより、外部環境、顧客ニーズ、競争環境を整理。クライアントの強みを踏まえた事業戦略の策定を支援

大手自動車メーカー 新価値領域への展開可能性検討

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : クライアントにとって新しい事業領域のトレンドを整理し、取組む価値の定量評価を実施。社内他部門が共感し、情熱をもって挑戦するビジョン策定を支援

大手WEBサービス企業 競争力強化に向けた提携先探索

担当 : プロジェクトマネージャー

概要 : カスタマージャーニーを起点として、アライアンス先候補となる企業を抽出。具体化した協業策を対象にアライアンス有望度の評価を実施

西脇 悠祐 / Yusuke Nishiwaki

Senior Consultant



早稲田大学基幹理工学部卒業。
ソフトバンク、デロイトトーマツコンサルティング、スタートアップ企業を経て現職。
事業の構想策定・プロダクトの要件定義・1stユーザー獲得のための営業活動等、戦略立案から実行支援まで多岐にわたるコンサルティング実績を有する。

実績例

動物飼料メーカー GHG排出削減サービス構想策定・実行支援

担当 : プロジェクトリード

概要 : 顧客の温室効果ガス(GHG)排出を削減し、カーボンクレジット化する事業の構想策定~プロダクト要件定義・アライアンス実行・カーボンクレジット枠組み構築等の実行までを一貫して支援

ITスタートアップ カーボンニュートラル関連サービス構想策定

担当 : プロジェクトリード

概要 : デスクトップリサーチと有識者インタビューにより、カーボンニュートラル領域の事業性評価およびビジネスモデル策定を実施

大手通信会社 新規事業創出に向けたIoTスタートアップ探索

担当 : プロジェクトリード

概要 : 米国の有望IoTスタートアップを抽出。アライアンス構築から日本進出支援・事業投資までを一貫して実行

山本 一輝 / Kazuki Yamamoto

Consultant



神戸大学理学部卒業。
経済産業省製造産業局を経て現職。
経産省において、自動車産業のカーボンニュートラルに向けた各種施策の検討や、資源エネルギー庁にて省エネ法の執行担当係長として、改正法の詳細制度を設計した経験を有する。

実績例

自動車産業のカーボンニュートラルに向けた各種施策検討

担当 : 総括末席

概要 : 経産省内で自動車業界を所管する課において、2050年カーボンニュートラルに向けた戦略チームの総括末席を担当。グリーン成長戦略の策定や電動車普及支援策の検討等を実施

省エネ法改正に伴う報告書作成システム開発

担当 : 省エネ法執行担当係長

概要 : 省エネ法改正に係る調整業務、改正法の詳細制度設計とそれに伴う業界調整、規制対象事業者が省エネ法報告書を作成するための新システム開発プロジェクトの統括等を担当

イグニッション・ポイントが自社内に保有する脱炭素化や事業創出の知見・ノウハウを活用するだけでなく、特定領域における専門的な知識を有するグループ内外のパートナー企業と連携した支援体制を構築しています。





Ignition Point

本文書（添付資料を含む）は、イグニッション・ポイント株式会社が著作権その他の権利を有する営業秘密（含サプライヤー等第三者が権利を有するもの）です。当社の許可なく複製し利用すること、また漏洩することは「著作権法」「不正競争防止法」によって禁じられています。

本資料内の社名・製品名は各社の登録商標です。