



Transformation with digital technology  
デジタルトランスフォーメーション時代に  
社会課題を解決する新事業の創造を。



## 事業開発コンサルティング サービス紹介

株式会社フィンチジャパン

>> FINCHJAPAN

Transformation with Digital Technology

# 会社概要

- 商号 株式会社フィンチジャパン
- 設立 2006年8月
- 代表者 高橋 広 嗣
- 所在地 東京都港区赤坂7-3-37 プラス・カナダ 1階
- 資本金 15,000,000円
- 事業 事業開発コンサルティング・商品開発コンサルティング  
スタートアップスタジオ
- 取引先 約130社  
飲料メーカー / 酒類メーカー / 食品メーカー / 乳業メーカー / 香料メーカー /  
化粧品メーカー / 製薬メーカー / 日用品メーカー / 飲料販売事業者 / 造船メーカー /  
情報通信機器メーカー / 通信キャリア / 光学機器メーカー / 住宅メーカー /  
住設備メーカー / 原動機メーカー / 空調電気工事事業者 / システムインテグレータ /  
不動産ディベロッパー / 金融サービス事業者 / 生命保険事業者 / 冠婚葬祭サービス業  
独立社団法人情報通信研究機構 / 等
- 取引銀行 三井住友銀行 恵比寿支店  
みずほ銀行 六本木支店

# ご挨拶

株式会社フィンチジャパンは事業開発・商品開発といった“開発”の支援に特化したコンサルティングサービスを行なう会社です。

“開発”とは、人間が意思を持って、より良い未来を切り拓く活動であり、私たちは創業以来、企業や組織にとって不可欠な開発業務について10年以上にわたり研究し、推進してまいりました。

お蔭様で多くのクライアントに支えて頂いたことで、商品開発のプロジェクトは累計300回を数え、事業化と新商品の販売実績は累計90件を超えることができました。

そして今、産業革命史に残るデジタルトランスフォーメーションの到来により

- ✓ 既存商品の脅威にすらなるキラープロダクトの開発
- ✓ スタートアップと事業会社のタッグによる新市場創発
- ✓ 枯渇するデジタル人材のタレント開発 など

新しく開発に挑戦していく必要性が高まっています。

皆様の開発業務において少しでも貢献できる様に誠心誠意取り組んでまいります。



代表取締役 パートナー  
高橋 広嗣

# 事業内容



## 新規事業開発コンサルティング

事業機会の探索とコンペリングイベントの分析  
事業計画・事業スキームの策定  
パートナーリングの設計とマッチアップ  
事業化・事業運営管理  
事業拡大

## メディア運用 「FINCH」



グローバルトレンド  
ビジネスマッチング  
開発ユースケース配信

## 人材開発 への取り組み

## 商品開発コンサルティング

ユーザー調査とインサイト分析  
商品企画・商品計画の策定  
各種法対策・特許取得支援（トクホ等申請含む）  
商品化商品拡大・改善



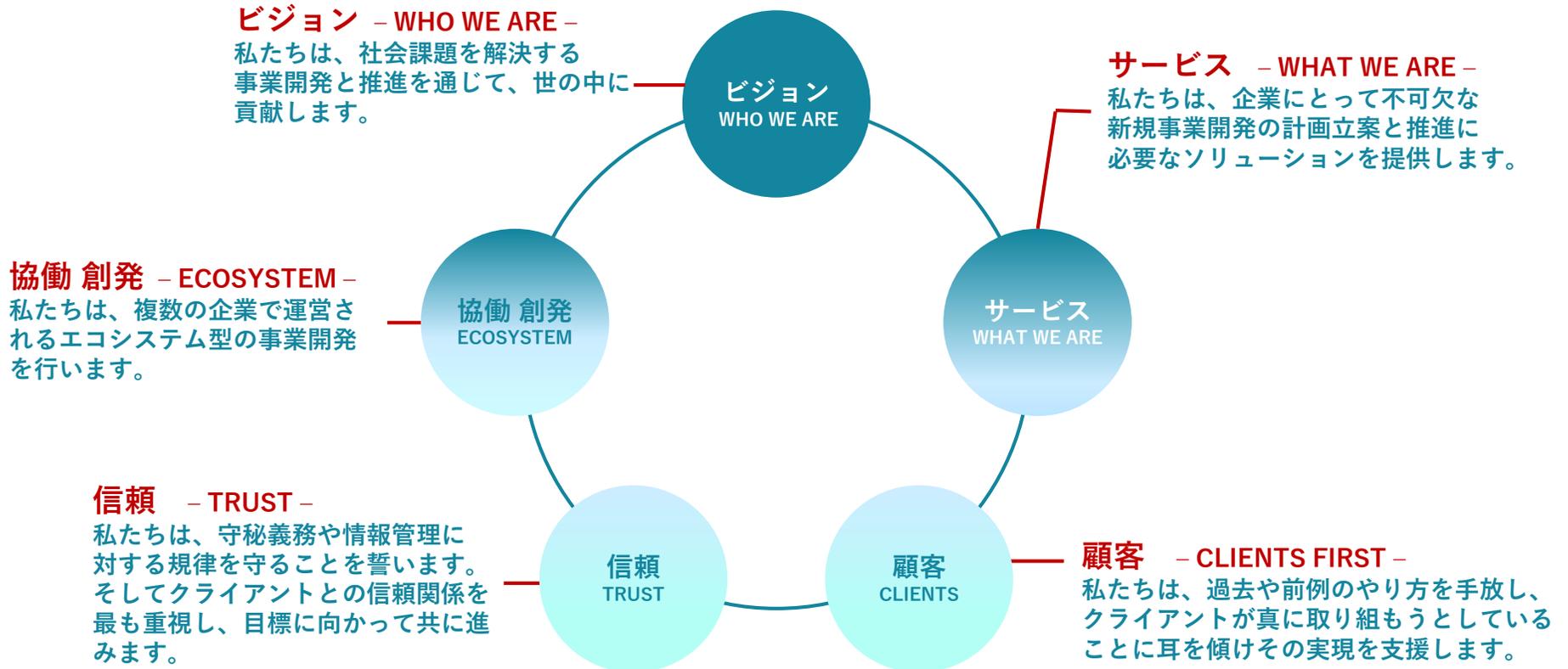
## スタートアップスタジオ

共同事業開発・α版事業開発  
スタートアップ投資  
スタートアップ経営参画（ハンズオン）  
事業会社との共同事業スキーム構築



# 新規事業開発コンサルティングポリシー

私たちはコンペリングイベントとペインポイントを先駆けてとらえ、  
社会課題を解決する新規事業の計画・創発・推進を支援します。



# 新規事業開発コンサルティングの3つのゴール

貴社の新規事業開発の取り組み状況を診断した上で、  
事業開発と立ち上げに必要な3つのゴールの中から最適な支援を提供しています。

0→1



ゴール1

シーズとニーズの  
確認・整合性

1→10



ゴール2

新規事業計画の立案  
具体化・再定義・見直し

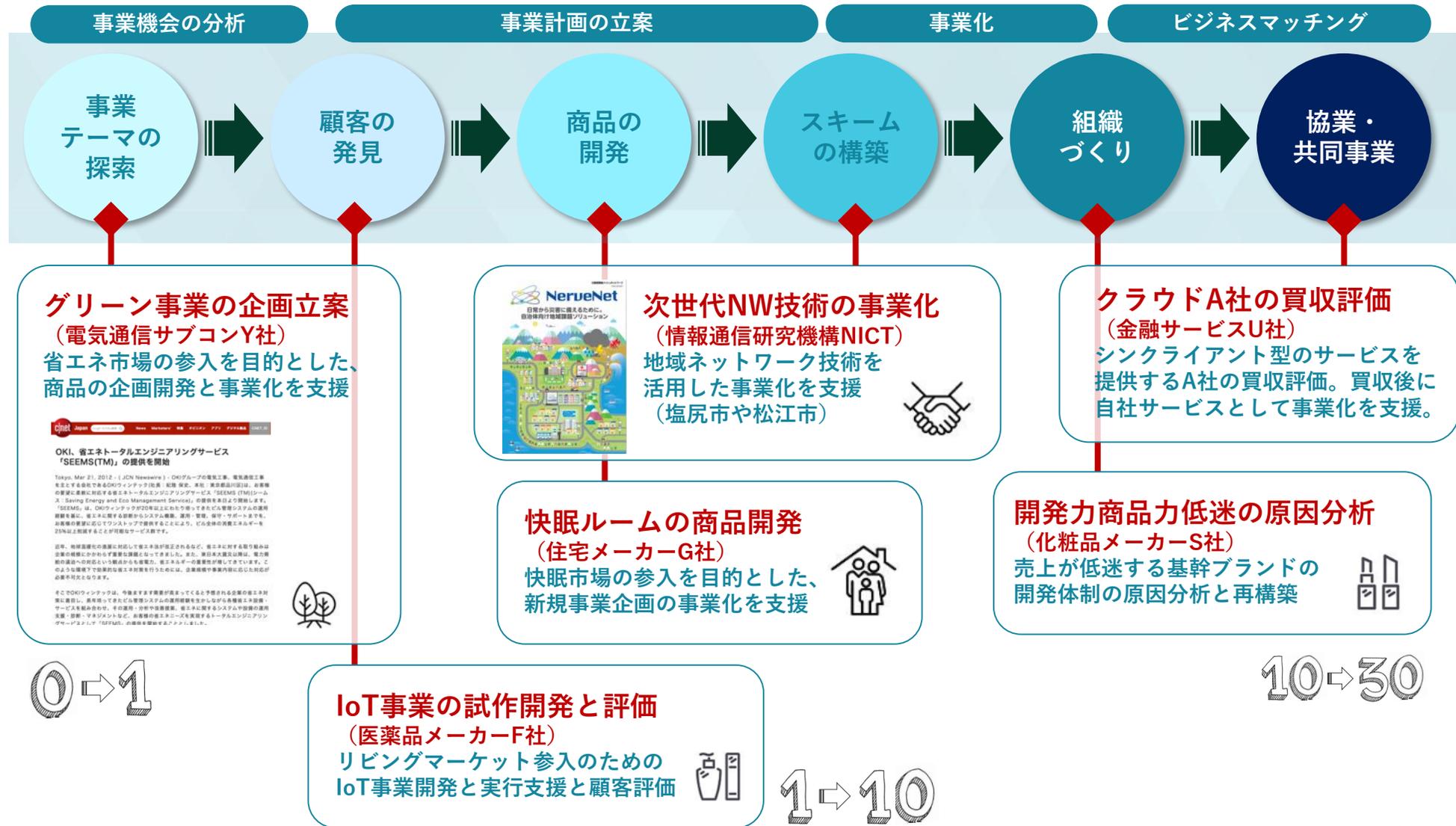
10→30



ゴール3

新規事業の開始と推進

# 新規事業開発コンサルティングの支援事例



# ゴール1 シーズとニーズの確認・整合性

ゴール1は、社内の技術・経験などを再定義し、市場ニーズとの整合性を確認します。  
そのため主に下記の様なタスクを行ないます。

- 自社の製品やサービスの強みの再確認
  - 競合他社との比較や優位性（技術、価格、“名人の暗黙知”など）
  - 売上順位などの現在の市場シェアと顧客ニーズの乖離（期待感とのズレ、ペインポイント特定）
  - 変化せざるを得ない差し迫った事柄『コンペリング・イベント』（技術革新や法改正など）の有無
  - 今後の業界動向
  - 海外市場動向
- 整合：上記を踏まえての市場予測を立て、事業アイデアを構築
- 「協業できたら理想の企業」や、競合他社やベンチマーク企業の詳細リサーチ
  - デスクリサーチ
  - 電話ヒヤリング
  - 訪問面談
- 上記の企業、技術、サービスと貴社との相性診断

## ゴール 2 新規事業計画の立案

ゴール 2 は、経営陣や社内投資委員会に承認されるような具体的な事業計画書を作成します。そのため主に下記の様なタスクを行ないます。

- 見直し：足元からの検証、確認
  - 本当に社会や顧客の課題を解決する新規事業・サービスなのか
  - 計画が滞っている場合足元からの検証
  
- 具体化：理想と現実のギャップを埋めるヒントのお手伝い
  - 今の技術・リソース・予算での積み上げで出来ることと、市場の期待やありたい姿から逆算
  - 他社成功事例集からの事業計画策定サポート（0 から 1 への新規事業立ち上げ成功事例）
  
- 再定義：周辺周知できるように準備・サポート
  - グループ会社の製品・サービスも含めて再確認と、新事業の社内周知
  - 事業計画の策定と、事業の具体化をサポート

# ゴール3 新規事業の開始と推進

ゴール3は、貴社の新規事業が事業開始状態になるまで共同作業を実施します。  
そのため主に下記の様なタスクを行ないます。

- コンペリングイベントの整理
  - 参入する市場で近い将来に起こり得る法改正や技術革新の確認
  - 環境変化を予測した新規事業計画案の策定
  
- ペインポイントの明確化
  - 誰のどの様な悩み事を解決するサービスなのかを明確化
  - 顧客がすぐに『お金を払ってでも解決して欲しい困りごと』の有無を確認
  - 事業の価値を見極めるサポート
  
- 筋の良いMVP（最小限の製品）の企画
  - 不可実な要素の洗い出し
  - 検証と確認を行える環境の設計
- 週次での具体的な実行計画案策定サポート
- 新規事業進捗チェックシートを使用したマイルストーンやゴールの設定（1年～3年 etc）

# 主な成果物例

新規事業開発コンサルティングでの主な成果物例は以下となります。

- 新規事業計画書
  - いつまでに何をするかのマイルストーンの設定
- 新規事業の予算・体制説明書（役割と業務責任の設計）
  - ミッションストラクチャー
- 各段階毎の具体的な事業計画書及びプレゼン資料
  - 直属の上司向け説明資料
  - 部長や事業部長向け説明資料
  - 経営者層や投資委員会向け説明資料
  - 関連部署・社外向け説明資料
- プロジェクトに関わる他の部署に事業のミッションを伝達
  - コミットメントを促すための資料
- 新規事業の年間行動計画書
  - 年、半年、クォーター、毎月、毎週、デイリーに落とし込んだガントチャート
- 新規事業立ち上げ後の進捗チェックシート

# 新規事業開始後の組み手発掘・マッチング

新規事業の立ち上げ後には以下の組み手発掘・マッチングをいたします。

- スタートアップ向け：威力のある正攻法 “ストレート紹介”
  - 尖ったアイデアや技術はあるが、知名度や資金が課題のスタートアップに大手企業を紹介
    1. 紹介
    2. マッチング
    3. お見合い後フォロー（双方のWin-Winの関係構築・契約締結）
  
- 大企業向け：とにかく手数で勝負 “ジャブ紹介”
  - 知名度も資金力もあるがアイデアや面白みに欠けていることが課題の企業にスタートアップを紹介
    1. 紹介
    2. マッチング
    3. お見合い後フォロー（双方のWin-Winの関係構築・契約締結）
  
- 協業の契約・交渉などの仲介や調整業務
- 新規事業進捗チェックシート
  - 設定したマイルストーンやゴールへの到達度合確認
- ドキュメントの見直し、再構築

# 新規事業開発コンサルティング実績

## 新規事業コンサルティングの実績例

新規事業の計画立案、事業化（サービス立ち上げ）、協業企業とのマッチング/契約までを支援しています。これまで事業化できている商品・サービスは累計40以上となっています。

## プロジェクト実施例

金融サービスU社	クラウド企業A社のビジネスデューデリジェンスと契約支援	約2ヶ月
ITサービスK社	ミレニアル世代向けの住宅サービスの事業開発と実行支援	約1年間
医薬品メーカーF社	リビングマーケット参入のためのIoT事業開発と実行支援	約1年間
化粧品メーカーL社	予防市場におけるヘルスケア事業戦略の立案と実行支援	約2年間
化粧品メーカーS社	開発力商品力低迷の原因分析と事業開発プロセスの再構築	約1年間
電気通信サブコンY社	グリーンマネジメントソリューションの事業化支援	約3年間
住宅メーカーG社	空調新技術を活用した新規事業戦略と実行支援	約2年間
情報通信研究機構	地域ネットワーク技術を活用した事業化	3年間

■この資料に関する訪問説明、  
もしくは新規事業及び商品開発に  
関する出張個別セミナーを行いません。

株式会社フィンチジャパン コンサルティンググループ  
〒107-0052 東京都港区赤坂7-3-37 プラス・カナダ 1階  
Tel : 03-6894-7501 E-Mail : [info@finchjapan.co.jp](mailto:info@finchjapan.co.jp)

>>FINCHJAPAN  
Transformation with Digital Technology