

# 新規事業開発市場共同調査

株式会社Relic / 株式会社デジタルインファクト

## 調査目的

本調査は、新規事業開発支援市場の現状と将来の動向を多角的に分析することで、企業が新規事業創出に向けた戦略的な意思決定を行う際の指針を提供することを目的としています。

近年、急速に進化するデジタル技術や多様化する顧客ニーズに伴い、新規事業開発支援市場はますます重要性を増しています。

その中で、市場の主要プレイヤーの活動や成功モデルの特定、成長を促進する要因や潜在的な課題を明確にすることは、多くの企業にとって喫緊の課題となっています。

本調査では、株式会社Relic を主体として、株式会社デジタルインファクト の専門的な調査機関としての知見を活用し、国内の市場動向やトレンドを包括的に分析しました。

調査プロセスでは、豊富な定量データや定性インタビューを基に、さまざまな角度から市場構造や競争環境を捉えています。

本レポートは、新規事業開発を担う経営者や担当者が直面する意思決定の複雑性を軽減し、競争優位を構築するための情報と洞察を提供します。

## 1. 市場の定義

### 「新規事業開発」とは：

企業が新しい事業やビジネスを立ち上げたり、新しい商品・サービスの開発を行う活動、あるいはそれら活動をリードするチームの育成・組織開発などを指す。

- 戦略設計
- 市場調査
- 営業支援・チャネル開発
- テストマーケティング（POC・モック、プロトタイピングなどを含む）
- 人材育成（教育・研修など含む）
- 組織開発 など

### 「新規事業開発におけるブティックコンサルティング市場」とは：

企業が新しい事業やビジネスモデルを立ち上げたり、新しい商品・サービスの開発を行う活動を、第三者の立場からコンサルティング・支援するブティックコンサルティング企業に対して支払われる年間投資・支出額。

※インハウスにて実施される新規事業開発への投資、およびBPO・アウトソーシングなどの外部業務委託は含まれない。

※ブティックコンサルティング企業とは、特定領域・専門領域に特化したコンサルティング企業を指す。

## 1. 市場の定義

### 「共同開発モデル」とは：

ブティックコンサルティング企業が顧客企業（パートナー企業）と共に、新規事業開発およびサービスリリースの主体者となり、ビジネスを拡大させていくモデル。

共同開発モデルでは、コンサルティング会社が新規事業における様々なリスクを引き受けたうえで、事業化後には顧客企業へのビジネスの譲渡・移管やジョイントベンチャーの設立など、様々な出口戦略が採用されている。

### 「共同開発モデル市場」とは：

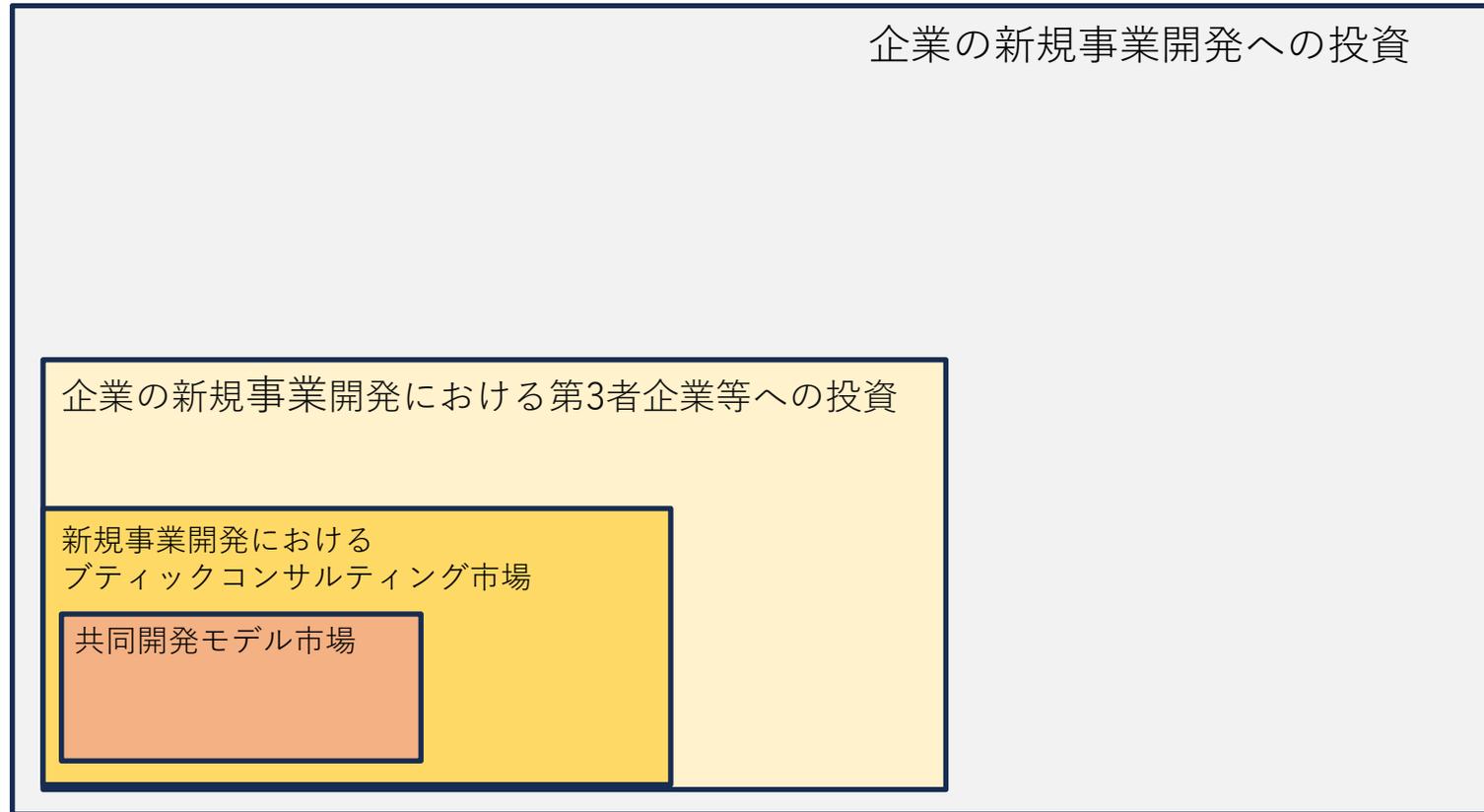
共同開発モデル市場において、それらをコンサルティング・支援するブティックコンサルティング会社に対して支払われる年間投資・支出額。

※ブティックコンサルティング企業から顧客企業へ事業を売却される際に支払われる支出額は含まれない。

※ブティックコンサルティング企業と顧客企業が共同で運営する事業での売上は含まれない。

## 1. 市場の定義

- 市場の全体イメージは次のとおり。
- 本調査では「新規事業開発におけるブティックコンサルティング市場」および「共同開発モデル市場」を主な対象として調査し、市場規模を算出した。



## 2. 市場成長の背景・顧客動向など

### 【経営環境の変化】

技術革新や消費者ニーズの多様化、既存事業における市場のシュリンクなどを背景として、各企業においては新たなサービスやビジネスを提供することが求められる経営環境となり、企業による新規事業開発の投資意欲が高まってきている。

また、コロナ禍によるビジネス環境の大きな変化も、企業の新規事業開発への意欲を押し上げるきっかけの一つとなり、政府や自治体も補助金や助成金を通じて、企業の新規事業開発を後押ししている。

### 【大企業を中心に中小企業にも普及】

これらの新規事業開発への投資は大企業を中心として推進されてきたが、近年は新規事業開発を後押しする経営環境が広がった結果、新規事業開発に取り組む企業の裾野が広がり、投資金額は小規模ながら、少しずつ普及が進んでいる。

### 【コンサルティング企業等への依頼】

新規事業開発にはM&Aやジョイントベンチャーの設立などの選択肢もある一方で、人材育成や組織開発の観点から、社内で新規事業の開発力を育てていくニーズも高く、コンサルティング企業等への依頼も増えている。

### 3. サービス提供社の動向

#### 【コンサルティング会社の積極的な参入】

また、新規事業開発およびそれらに対するコンサルティングサービスへの需要の高まりに合わせ、それらサービスを提供するコンサルティング会社においても、（大企業向けの）新規事業開発に特化したサービス・メニューを総合コンサルティング会社が打ち出すほか、小規模なブティック型コンサルティング会社など、様々なプレイヤーが参入している。

#### 【サービス形態の広がり】

顧客企業のすそ野が広がったことにより、戦略設計や組織開発だけではなく、研修やセミナー、アンケートなど、短期間・低単価でのサービス提供も増えて来ている。

#### 4. 共同開発モデルの動向

##### 【新規事業開発における企業内の様々な壁を超える】

新規事業開発を自社内で進めていくにあたっては、社内で生まれた新規事業のアイデアについて、実証実験などを通じて早期に事業化を進めていくことが求められるが、社内での体制やノウハウが無いために思うよう進まないだけでなく、特に大企業においては、コーポレートガバナンス（企業統治）に基づいた厳格なプロセスを通す必要があり、新規事業開発の壁となっている。

また、事業化を進めることにより、既存事業では無かったレピュテーションリスクなども生まれている。

##### 【カーブアウトや出向制度への理解が市場を後押し】

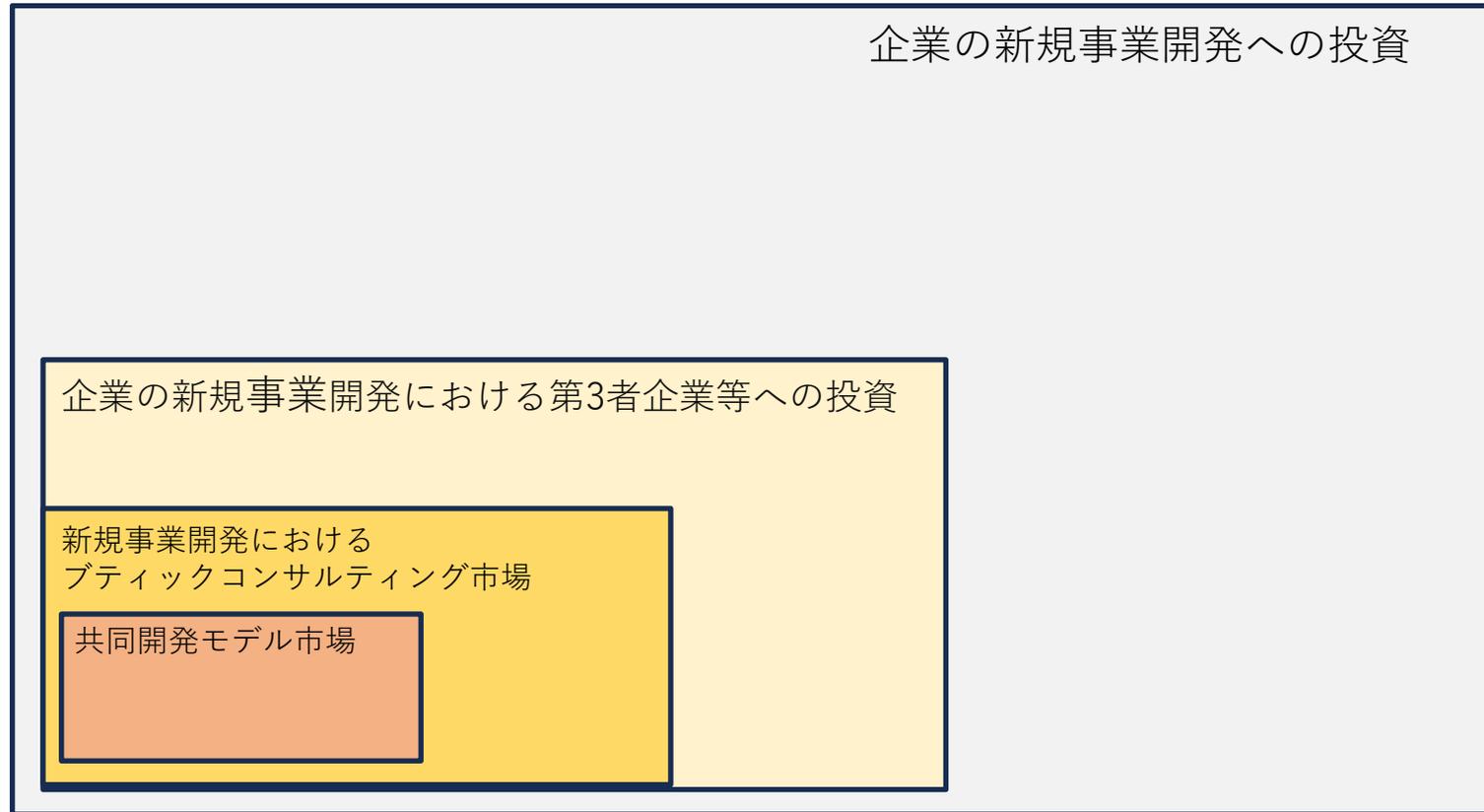
そのなか、コンサルティング会社が顧客企業と協働し、新規事業開発およびサービスリリースの主体者となったうえで、ビジネスを拡大させていく「共同開発モデル」の需要が大企業を中心に高まってきた。

この共同開発モデルでは、顧客企業がコンサルティング会社名義の会社やジョイントベンチャーに出向者として参画するなど様々な手法がとられているが、企業経営における各種リスクはコンサルティング会社が引き受けたうえで、ビジネスの競業・共創が進められている。

これには顧客企業におけるカーブアウトや出向制度への理解が進んだことから、選択肢の一つとして着目されるようになってきたと考えられる。

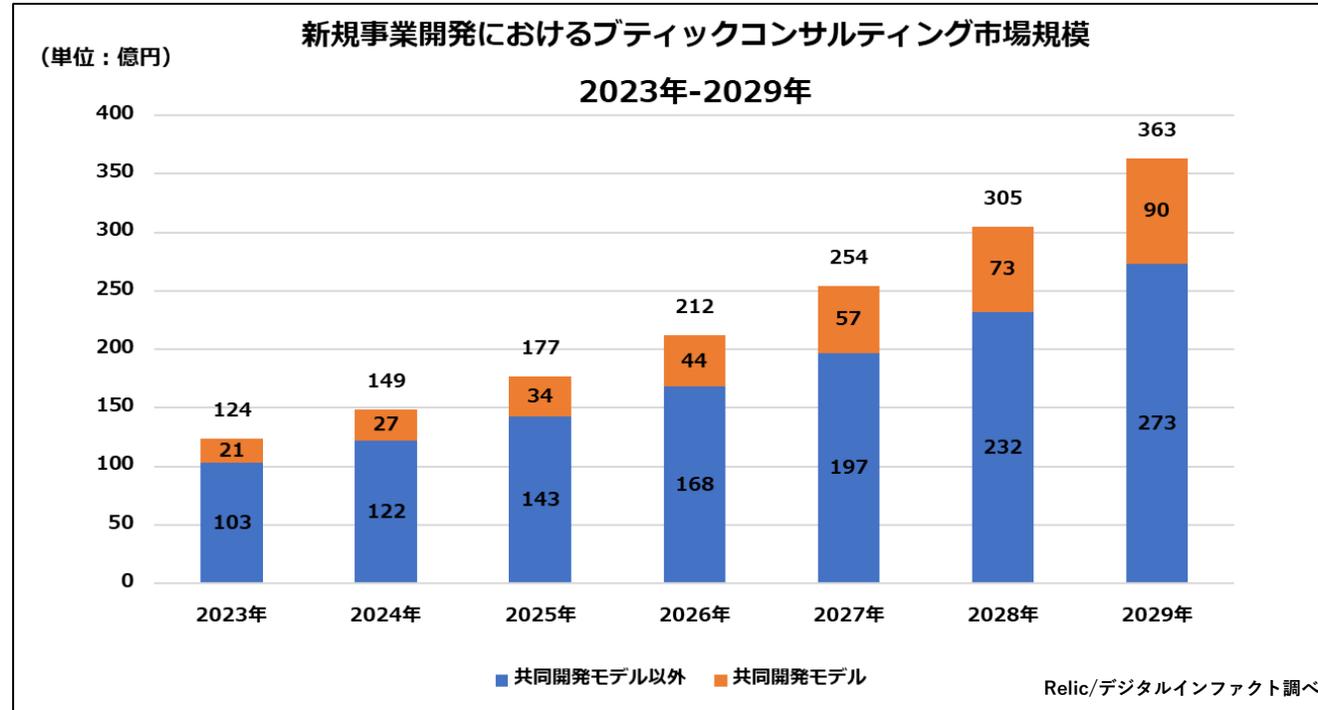
## 5. 市場規模推計と予測

- 本調査では2024年の「新規事業開発におけるブティックコンサルティング市場」を149億円と算出した。
- 上記に含まれる「共同開発モデル市場」を27億円と算出した。



## 5. 市場規模推計と予測

### (1) 2023年－2029年の市場規模（イメージ）



		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
共同開発モデル 以外	金額	103	122	143	168	197	232	273
共同開発モデル	金額	21	27	34	44	57	73	90
合計		<b>124</b>	<b>149</b>	<b>177</b>	<b>212</b>	<b>254</b>	<b>305</b>	<b>363</b>
市場全体における 共同開発モデルの割合		17%	18%	19%	21%	22%	24%	25%

## 6. 市場の課題

### 【新規事業開発への継続的な投資意欲の醸成】

企業における新規事業開発への投資意欲が高まっている一方で、新規事業開発への投資については、非常に短期間での投資やリターンを求めている経営者も非常に多い。

その結果、数年単位での投資あるいは新規事業の初期段階（シードステージ）での投資で終わるなど、継続的な投資については消極的な経営層もいる。

これらの経営層への新規事業開発への啓発やノウハウの普及が進むことにより、長期的な視点での投資や、収益化段階（アーリーステージ）での更なる投資が進み、市場が更に拡大していくことも期待される。

### 【企業の成長によるコンサルティング会社への依頼業務の縮小】

ただし、顧客企業においても継続的に新規事業開発へ取り組み続けた結果、組織内にて新規事業開発における一定のノウハウが確立されインハウスが進むことにより、コンサルティング会社の支援の幅が狭まったり、今後はより専門性が求められていくことが考えられる。

その一方で、大企業を中心としたコーポレートガバナンスなどにより新規事業開発を行うことが難しい企業においては、カーブアウトや共同開発モデルを利用するなど、新規事業開発を元の企業から切り離してしていく機運が高まることにより、継続的な市場成長が見込める。

## 7. まとめ①

### 【市場成長の背景・顧客動向など】

技術革新や消費者ニーズの多様化、既存事業における市場のシュリンクなどを背景として、各企業においては新たなサービスやビジネスを提供することが求められる経営環境となり、企業による新規事業開発の投資意欲が高まってきている。

また、コロナ禍によるビジネス環境の大きな変化も、企業の新規事業開発への意欲を押し上げるきっかけの一つとなり、政府や自治体も補助金や助成金を通じて、企業の新規事業開発を後押ししている。

これらの新規事業開発への投資は大企業を中心として推進されてきたが、近年はより新規事業開発を後押しする経営環境が広がった結果、顧客企業の裾野が広がり、投資金額は小規模ながら、中小企業にも少しずつ普及が進んできている。

### 【サービス提供社の動向】

新規事業開発およびそれらに対するコンサルティングサービスへの需要の高まりに合わせ、それらサービスを提供するコンサルティング会社においても、新規事業開発におけるサービス・メニューを総合コンサルティング会社が打ち出すほか、専門領域に特化したブティック型コンサルティング会社など、様々なプレイヤーが参入している。

## 7. まとめ②

### 【共同開発モデルの動向】

そのなか、新規事業開発を進めていくにあたっては、コーポレートガバナンス（企業統治）に基づいた厳格なプロセスを通す必要があり、新規事業開発の壁となっているだけでなく、既存事業では無かったレピュテーションリスクなど、新たな課題も生まれている。

そこで、コンサルティング会社が顧客企業と共同し、新規事業開発およびサービスリリースの主体者となったうえで、ビジネスを拡大させていく「共同開発モデル」の需要が高まっている。

この共同開発モデルでは、顧客企業がコンサルティング会社名義の会社やJVに出向者として参画するなど様々な手法がとられているが、企業経営における各種リスクはコンサルティング会社が引き受けたうえで、ビジネスの競業・共創が進められており、企業におけるカーブアウトや出向制度への理解が進んだことから、選択肢の一つとして着目されるようになってきた。

## 7. まとめ③

### 【市場課題および今後の成長など】

現在は企業における新規事業開発への投資意欲が高まっている一方で、新規事業開発への投資については、新規事業の初期段階（シードステージ）での投資で終わるなど、継続的な投資については消極的な経営層もいるが、これらの経営層への新規事業開発への啓発やノウハウの普及が進むことにより、長期的な視点での投資や、収益化段階（アーリーステージ）での更なる投資が進み、市場が更に拡大していくことも期待される。

また、組織内にて新規事業開発における一定のノウハウが確立されインハウスが進むことにより、コンサルティング会社の支援の幅が狭まったり、今後はより専門性が求められていくことが考えられるが、その一方で、大企業を中心としたコーポレートガバナンスなどにより新規事業開発を行うことが難しい企業においては、カーブアウトや共同開発モデルを利用するなど、新規事業開発を元の企業から切り離してしていく機運が高まることにより、継続的な市場成長が見込める。

その結果、本市場は2024年では149億円、2029年には363億円になると見込まれる。