

事業概要	創造のための新規事業創出サービスの提供 事業共創プロデュースの具体的な取り組みとして、以下の4つのカテゴリにおいて、テーマごとにプロジェクトやプログラムを企画・設計し提供しています。 1. イノベーション戦略立案 2. 事業インキュベーション 3. イノベーター人材開発 4. オープンイノベーション
部署	代表取締役 木村忠昭
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル6階
連絡先	(電話番号)03-6823-1270 (E-mail)info@addlight.co.jp
環境省ローカルSDGsを通じて、実現したい社会像	日本のGXや脱炭素関連の輸出や海外ソリューションのマッチングにより、GX領域でカーボンクレジットを共に創出し、アジアエリアをリードする。

ローカルSDGsの実現に貢献できるソリューション	<table border="1"><tr><td data-bbox="406 179 520 225">分野</td><td data-bbox="520 179 1968 225">その他(プラットフォーム)</td></tr><tr><td colspan="2" data-bbox="406 225 1968 268">サステナビリティ領域スタートアップと日本企業との事業共創プラットフォーム</td></tr><tr><td colspan="2" data-bbox="406 268 1968 836"><p>①規格策定とプランニング GX戦略の立案から、戦略を実現するための課題の抽出とテーマの選定 必要となる社内外のリソースを特定した上で、選定した課題やテーマについての打ち手の絞り込み、実行計画への落とし込みを支援</p><p>②個別ソーシング 個別の企画を実行する上で必要な技術/事業シーズを特定 特定した領域において、国内外のソリューションパートナーをリストアップし、マッチング 例:ロングリスト100社→ショートリスト30社→面談10社～</p><p>③事業化支援 事業化に向けたソリューションパートナーとの協業事業案実行のためのプロセスで必要となる、壁打ち、調査、DD支援、投資実行支援、PoC実行サポート、社内資料の作成などを専門のスタッフが一般的に支援</p></td></tr><tr><td data-bbox="406 836 520 896">URL</td><td data-bbox="520 836 1968 896">https://sultz.jp</td></tr></table>	分野	その他(プラットフォーム)	サステナビリティ領域スタートアップと日本企業との事業共創プラットフォーム		<p>①規格策定とプランニング GX戦略の立案から、戦略を実現するための課題の抽出とテーマの選定 必要となる社内外のリソースを特定した上で、選定した課題やテーマについての打ち手の絞り込み、実行計画への落とし込みを支援</p> <p>②個別ソーシング 個別の企画を実行する上で必要な技術/事業シーズを特定 特定した領域において、国内外のソリューションパートナーをリストアップし、マッチング 例:ロングリスト100社→ショートリスト30社→面談10社～</p> <p>③事業化支援 事業化に向けたソリューションパートナーとの協業事業案実行のためのプロセスで必要となる、壁打ち、調査、DD支援、投資実行支援、PoC実行サポート、社内資料の作成などを専門のスタッフが一般的に支援</p>		URL	https://sultz.jp
分野	その他(プラットフォーム)								
サステナビリティ領域スタートアップと日本企業との事業共創プラットフォーム									
<p>①規格策定とプランニング GX戦略の立案から、戦略を実現するための課題の抽出とテーマの選定 必要となる社内外のリソースを特定した上で、選定した課題やテーマについての打ち手の絞り込み、実行計画への落とし込みを支援</p> <p>②個別ソーシング 個別の企画を実行する上で必要な技術/事業シーズを特定 特定した領域において、国内外のソリューションパートナーをリストアップし、マッチング 例:ロングリスト100社→ショートリスト30社→面談10社～</p> <p>③事業化支援 事業化に向けたソリューションパートナーとの協業事業案実行のためのプロセスで必要となる、壁打ち、調査、DD支援、投資実行支援、PoC実行サポート、社内資料の作成などを専門のスタッフが一般的に支援</p>									
URL	https://sultz.jp								
上記ソリューションを提供できる地域について	全国								
自者の特徴	【株式会社アドライト(https://www.addlight.co.jp/)】 株式会社アドライトは、オープンイノベーションによる新規事業創出や社内ベンチャー制度構築、イノベーター人材育成等、事業化の知見や国内外ベンチャーのネットワークを活かした事業創造支援を展開。未来へと続く事業を共に創るために、事業会社だけでなく、国の行政機関や主要自治体、海外コミュニティとも広く連携している。近年ではClimate Tech領域にフォーカスし、サステナビリティ領域の国内外スタートアップと国内事業会社との事業共創プラットフォーム「SUITz(https://sultz.jp/)」をローンチした。								
SDGs経営に向けた自者の課題や悩み	再エネ100%の早期実現								

株式会社アドライト 会社案内

未来へと続く事業を共に創る
事業共創プロデューサー

addlight

2022年10月
株式会社アドライト

私たちの想い

アドライトには、起業家精神（アントレプレナーシップ）をもち、「限界なき世界を描く」というビジョンに共鳴したメンバーが集まっています。

既成の概念を打ち破り、それぞれが強みをもちよって、

新しい組み合わせで未踏の世界へ挑んでいきたい。

私たちは事業共創プロデューサーとして、国内外の起業家や社内イノベーターと手を携えながら、未来へと続く事業を共に創っていきます。

WHO WE ARE

私たちは、事業共創プロデューサーとして、イノベーション創造に関する様々なプログラムを企画しプロジェクトをリードすることにより、事業化まで導き、企業価値の最大化を図ります。

プロデュース

新規事業を始めとする、世の中に新たな価値を生み出すプロジェクトを企画・設計します

アレンジメント

弊社の密接なイノベーションネットワークを活用し、事業化に資する人材や組織をアサイン

コ・クリエーション

全体のプロジェクトを常にリードし実行することにより、事業共創を成功に導きます

イノベーション支援サービス グランドメニュー

事業共創プロデュースの具体的な取り組みとして、以下の4つのカテゴリにおいて、テーマごとにプロジェクトやプログラムを企画・設計し提供しています。

① イノベーション戦略立案

新しい事業をどのように生み出し成長させていくかのイノベーション戦略の策定を行います。継続的に事業を創出していくイノベーションマネジメントの仕組みを導入し、企業価値の最大化に資するイノベーション戦略の立案と実行を支援します。

INTRAPRENEURS
COMPASS

② 事業インキュベーション

アイディエーション、デザインと検証からPoC、事業計画立案まで最適な外部リソースと連携した新規事業開発の実行を伴走支援。個別事業に対するビジネスデザインと検証のプロセスを繰り返しながら、迅速かつ着実に事業化を実現します。

INTRAPRENEURS
SHERPA

WELL-BEING/DIGITAL
SHARED LABO

③ イノベーター人材開発

新規ビジネスに対する共感～挑戦～実践のフェーズを経て、社内における新規事業開発を自走できるレベルまで育成を実施。マインドセットとスキルの両側面をビルトインするトレーニングを通じて、事業会社内での新規事業開発を強力に推進できる人材を輩出。

INTRAPRENEURS DOJO

INTRAPRENEURS CAMP

④ オープンイノベーション

国内外スタートアップへの投資や上場支援等で培った目利きを生かし、最適なスタートアップとのお引き合わせを実現。協業に向けた事業化フェーズも伴走します。CVC設立運用支援やスタートアップM&A支援もお受けしております。

ACCELERATOR
PROGRAM

SUITz

イントレプレナーズコンパスとは、インキュベーション戦略立案に必要となる、ステージゲート制度・テーマ評価制度・ポートフォリオマネジメントの導入と運用をそれぞれ支援し、事業化につながるイノベーションマネジメントを実現します。各事業の評価制度の見直しや、第三者的な事業案の評価も提供。

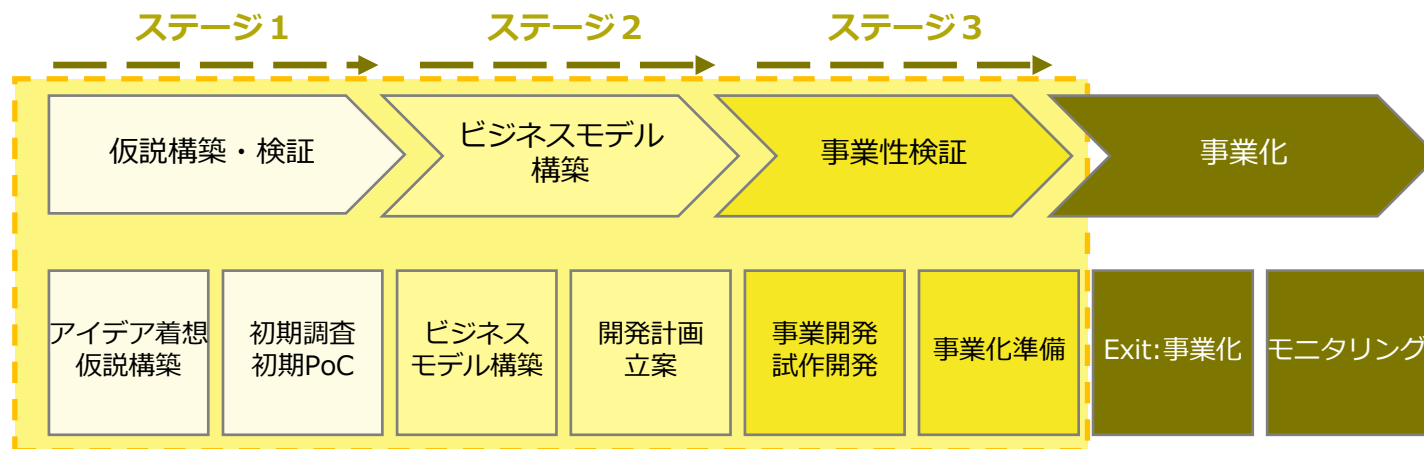
プログラム種類	プログラム概要	ツール・メニュー詳細
<p>COMPASS Needle ステージゲート制度</p>	<p>ステージ毎の 審査ゲートおよび前後の プロセス設計・導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ ステージゲート制度設計・導入 □ ゲート通過基準設計 □ パイプライン管理サポート
<p>COMPASS Points テーマ評価制度</p>	<p>各テーマ毎の 評価項目・基準及び 審査プロセス設計・導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ プロジェクトスコアカード設計 □ 各評価項目評価基準設計 □ 評価・集計フロー(プロセス)導入設計
<p>COMPASS Map ポートフォリオ マネジメント</p>	<p>全社レベルでの イノベーション マネジメントツールの 設計・導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ ポートフォリオマップ設計導入 □ マップ用集計・描画ツール設計 □ 既存事業と合わせたマネジメント指標

INTRAPRENEURS SHERPA



② 事業インキュベーション

イントレプレナーズシェルパとは、事業のステージごとにゴール要件を定め、その達成に必要なプロセスを伴走するプログラムです。個別事業への伴走支援に加え、複数事業案へのメンタリング支援も承っております。



プログラム種類	プログラムゴール	アプローチ（支援内容）例
③エベレストコース ステージ3	Final Gate 最終事業化判断の承認	<ul style="list-style-type: none"> □ 開発・投資計画 □ 営業・マーケティング計画 □ 組織・実行体制計画 □ 財務シミュレーション
②富士山コース ステージ2	Second Gate (PSF~ PMF) のクリア	<ul style="list-style-type: none"> □ 追加MVP検証 □ 事業ピボット検証 □ UXブラッシュアップ □ 収益見込み精査
①高尾山コース ステージ1	First Gate (CPF ~PSF) のクリア	<ul style="list-style-type: none"> □ 顧客課題((ニーズ)精査 □ 有識者ヒアリング □ インタビュー/アンケート □ その他市場調査

イントレプレナーズDOJO(道場)は、事業開発現場でのエッセンスを凝縮したオリジナルの実践的プログラムにより、社内イノベーターを創出・評価するノウハウを保有しております。イノベーター人材をベーシックからマスターまで4クラスに定義し、それぞれのレベルに合わせた最適なプログラムを事業化の進捗ステップと合わせて提供しております。単純な研修に留まらず、連動した伴走支援も一体として実施することが可能です。パッケージメニューをアレンジした個別のカスタマイズやワークショップも承っております。

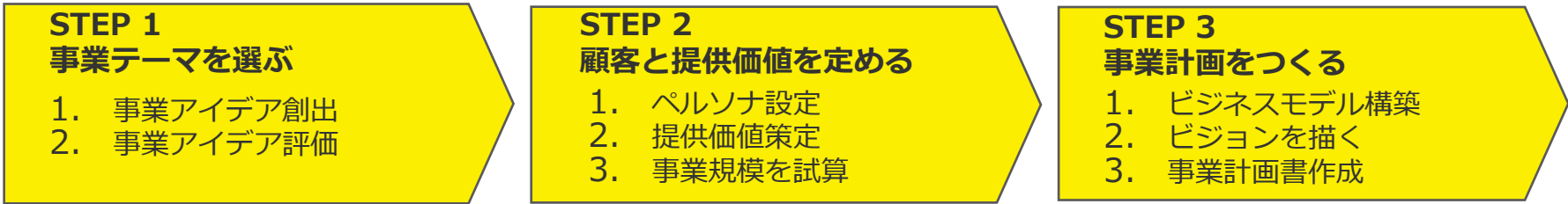




INTRAPRENEURS CAMP

③ イノベーター
人材開発

イントレプレナーズキャンプとは、新規事業の立ち上げに必要なスキルとマインドを習得し、コロナ禍で社外交流の機会が減るなか、複数の企業のイントレプレナー候補者(チーム)同士で交流を深めることができる複数企業参加型のイントレプレナー育成プログラムです。人材育成と事業伴走をセットにした本プログラムをこれまでに4回開催し、参加した大手事業会社の新規事業担当者の方々から高い評価を得ています。

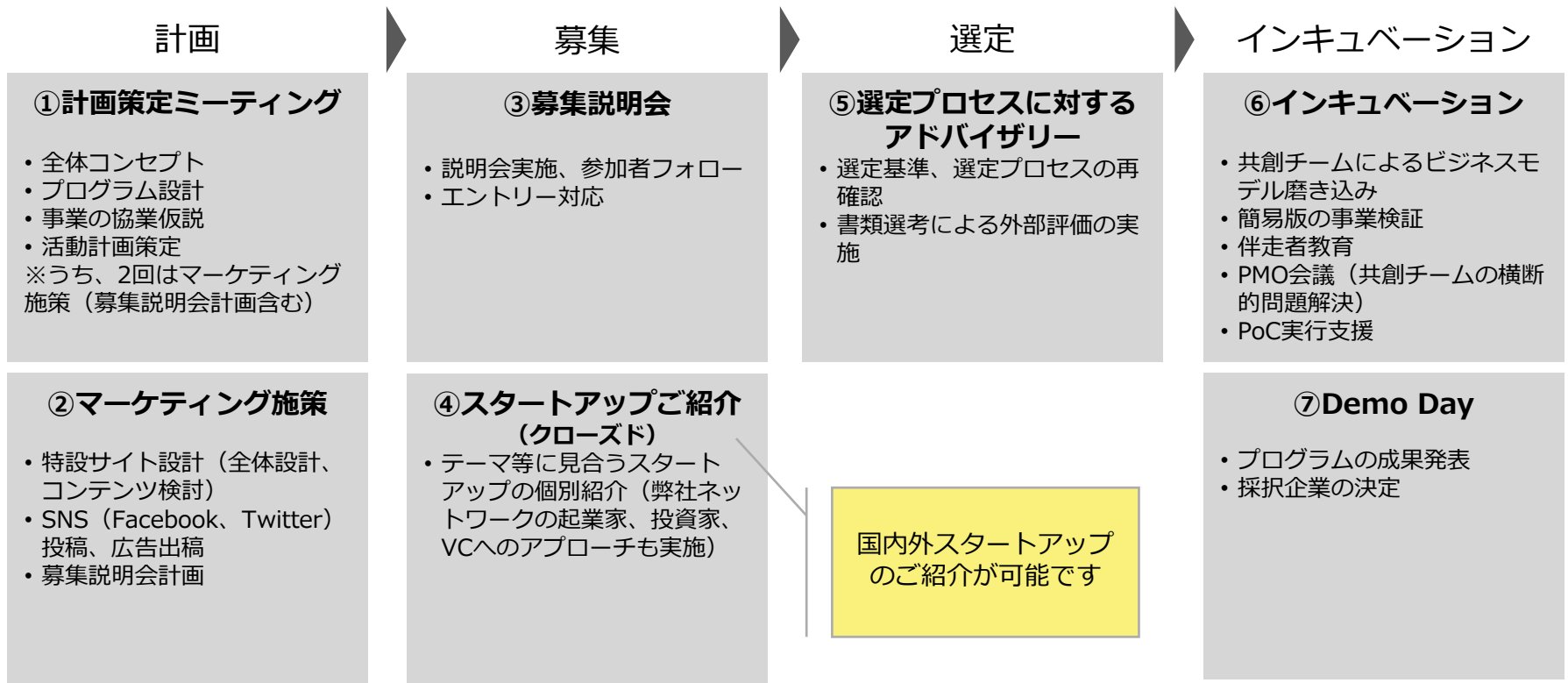


	回	講義+ワークショップ	講師	その他サポート
STEP 1	1	<ul style="list-style-type: none"> 『事業化に向けて～自分を知る、自分でもできる～』 『爆発的な成長をもたらす経営の思考法 エフェクチュエーション』 ビジネストレンド	・羽田成宏 氏	事業案作成サポート
	2	<ul style="list-style-type: none"> 『新規事業を成功に導くDX戦略』 DX戦略	・中川郁夫 氏	
STEP 2	3	<ul style="list-style-type: none"> 『ファクトフルネスから考えるアイディエーション』 アイデア検証	・羽田成宏 氏	事業案作成サポート
	4	<ul style="list-style-type: none"> 『新規事業創出手法～価値創造～』 基本フレーム	・徳久悟 氏	
STEP 3	5	<ul style="list-style-type: none"> 『ビジネスモデル～事業の価値創造・市場規模試算～』 ビジネスモデル	・中川功一 氏	事業案作成サポート
	6	<ul style="list-style-type: none"> 『財務計画～事業予測の"設計図"の作り方～』 財務計画	・熊野整 氏	事業案作成サポート
	7	<ul style="list-style-type: none"> 特別講義『オープンイノベーションと新規事業』 事業創出計画書アウトプット発表会 	・アドライト 木村忠昭	発表会 フィードバック

スタートアップ選定とPoC実行まで支援「アクセラレータープログラム支援」

事業化に向けたアクセラレータープログラムの企画・運営を行っております。計画策定からスタートアップ開拓、選定プロセスに対するアドバイザーや各事業案のインキュベーション支援、最終報告となるDemoDay開催までを事業仮説から逆算してカスタマイズしてご提供。各フェーズの個別のアレンジや、部分的な提供も可能です。

支援の流れ



日欧米サステナビリティ領域スタートアップとの事業共創プログラム「SUITz」

カーボンニュートラル(脱炭素)推進に関する直接的/間接的技術開発に関わる日欧米有カスタートアップとの協業/事業化のためのマッチング+実務支援プログラムを実施します。

ヒト・モノ・カネ・**経験**等のリソース提供



協力パートナー機関 (日欧米)



アドライトの特長・強み

私たちは、事業化のプロフェッショナルメンバーと有機的な提携関係を構築しており、適材適所のチームをオーガナイズ。事業フェーズに合わせたプロセスや要件を定義し型やノウハウを活用し、必要に応じてイノベーション活動に必要なリソース（ヒト・モノ・カネ・情報）を各プロジェクトへ注入します。

アドライトの特徴・強み

①有機的なプロフェッショナル人材コミュニティ

- 事業会社やコンサルティングファームでの事業経験をもつ人材に加え、Exit経験のある元起業家やベンチャー企業のCXO経験者、大学教授や研究者、有識者など、厳選した600名以上と提携関係を保有しています。テーマに合わせてメンバーをアサインし、チーム一丸となり事業共創を実現します。

②フェーズ毎の人材と事業のインキュベーションノウハウ

- 事業創出における価値向上プロセスをステージごとに定義し、各ステージに必要な人材要件やプロセスを詳細化。各ステージに合わせた人材育成と事業伴走支援を実施し、デザインと検証の反復サイクルをサポートすることにより、イノベーション創出の仕組運用の精度を高めます。

③国内外スタートアップ支援で培った実績とネットワーク

- 国内外スタートアップ企業へのIPO支援（5社の東証上場実績）や投資支援（9社の海外スタートアップEXIT実績）、及び数々の起業家育成プログラム運営を通じた支援により培われた目利き力や実績を活かして、イノベーション活動に必要なリソース（ヒト・モノ・カネ・情報）を各プロジェクトへ注入します。

特長 ① 有機的なプロフェッショナル人材コミュニティ

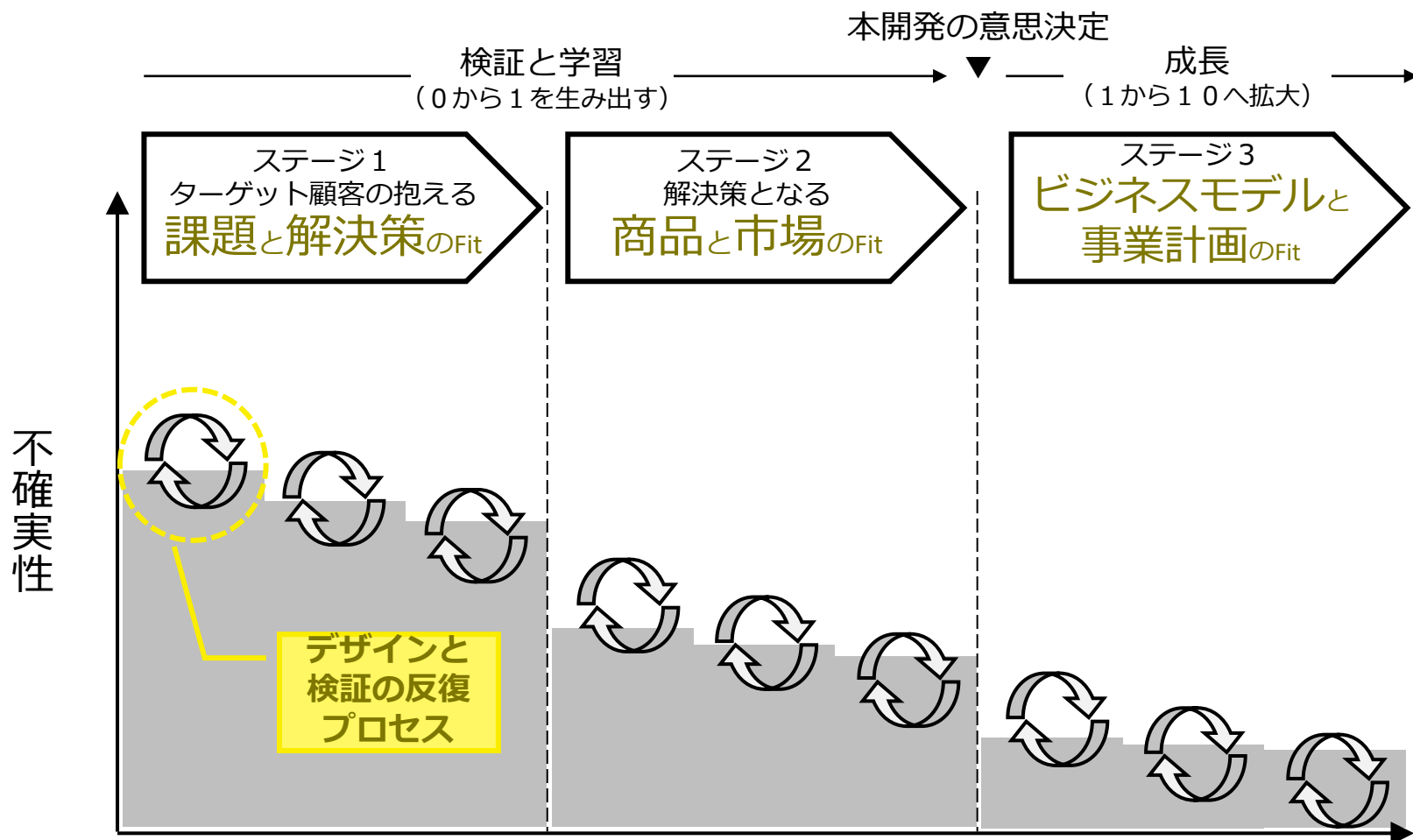
弊社では、過去15年間の幅広いイノベーション活動で直接的・間接的に苦楽を共にしたプロフェッショナル人材に加え、独自のネットワークとプロセスにより選定した、事業会社やコンサルティングファームでの事業経験をもつ人材など、厳選した600名以上*と有機的な提携関係を保有しています。テーマに合わせて提携メンバーをアサインし、チーム一丸となり事業共創を実現します。

* : 2022年9月末時点



特長 ② フェーズ毎の人材と事業のインキュベーションノウハウ

弊社では、事業創出における価値創出・向上プロセスをステージごとに定義し、各ステージに必要な人材要件やプロセスを詳細化。各ステージに合わせた人材育成と事業伴走支援を実施し、イノベーション創出の仕組運用の精度を高めます。



特長 ③ 国内外スタートアップ支援で培った実績とネットワーク

スタートアップ企業への個別支援や起業家育成プログラム運営を通じた支援により培われた目利き力や実績を通じて、第一線の国内外スタートアップエコシステムへアクセスが可能。そのネットワークを活用し、イノベーション活動に必要となるリソース（ヒト・モノ・カネ・情報）を各プロジェクトへ注入します。

国内

20 機関以上
国内連携
コミュニティ数

100 社以上
国内スタートアップ
支援数

5 社
IPO支援数

5 大学以上
産学連携スタート
アップ支援数

2 社
日米ファンド
投資EXIT数

1-リフレ

Money Forward

CrowdWorks

じげん
ZIGEN

SLD ENTERTAINMENT INC.

ACRODEA

OMP

海外

30 機関以上
海外連携
コミュニティ数
(アジア・米国・欧州)

30 社以上
海外スタートアップ
投資支援数

9 社
海外投資先
EXIT数*
(うち米NASDAQ
へのIPO2社)



Make
Leaps



enTouch

re:
infer



支援事例紹介 | 株式会社イーストの戦略策定と中期計画の立案実行をサポート



会社概要 株式会社イースト

1997年創業。商業施設へのシステム開発や施設の運営オペレーション業務のアウトソーシングなど様々な事業を展開。家賃計算や売上管理、決済情報の管理など、商業施設が行う会計処理をサポートするクラウドサービスの「MallPro（モールプロ）」を提供。さらに全国の約300ほどの商業施設の経理や事務作業の請負、WEBサイトの制作サポートやデジタルサイネージの導入支援など、ITを活用した販促サポートなどのデジタルソリューションの3つを事業の柱としている。

株式会社イーストは、中期計画の策定にあたり、さらなる成長を目指しこれまでの事業に加え、全社戦略を一新し、環境変化をふまえた事業変革のためのリノベーション計画を目指していた。アドライトはイースト社に対し、経営企画の役割を補完し、全社最適下での各部門の戦略策定を支援。同プロジェクトに並行して、選抜された社員への事業開発ワークショップや事業戦略立案の育成プログラムも実施した。

現在はアドライトがサポートに入り第一フェーズを終了しているが、現状の結果について社長の長島氏は、「弊社には、どんな課題があって、課題解決にはどういった組織体制が必要で、何を取り組むべきか」を整理いただけただけなので、いい感触を持っている、とコメントした。さらに長島氏は、アドライトが事業部ごとの経営状況を客観的に分析し、紙ベースで可視化したことで、「どうしてこんなにも利益率のばらつきがあるのか」などの、頭でぼんやりと考えていた事業のボトルネックが明確になり、社員同士で共有しやすくなったと感じている。



支援事例紹介 | 株式会社明電舎へステージゲート制の導入と運用支援を実施



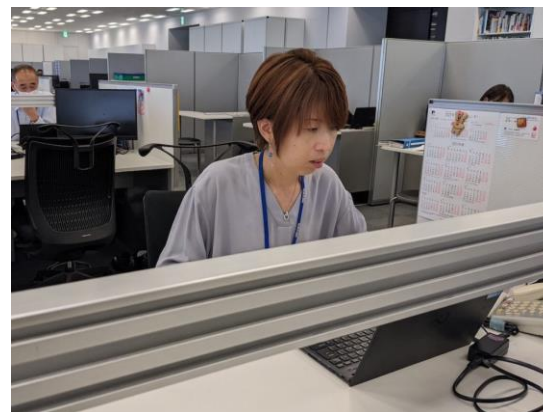
会社概要 株式会社明電舎

株式会社明電舎は、東京都品川区に本社を置く電気機器メーカーであり、住友グループ広報委員会に参加する企業である。重電機器およびシステム、水処理システム、産業システム機器などを手がける。重電8社の一角。また、自動車開発用試験装置で国内首位。1897年12月22日創業の老舗で、2017年に創業120周年を迎えた。

株式会社明電舎は「中期経営企画2024」として、新しい社会構築に向けた新規事業への投資を加速する両利きの経営を推進。経営基盤の強化として、イノベーションを支える体制構築やイノベーション活動にも力を入れている。

アドライトは同社に対し、1年間を通じてアイデアを事業化するためのステージゲート制の策定やイノベーション人材の育成支援、オープンイノベーションの3つのテーマをメインに支援を行った。

主にステージゲート制の策定でご支援をいただきました。改めて最初のアイデア出しから、事業化までの各ステージをどのような内容にすればいいのか整理するところから始めました。議論を重ねた結果、「着想、立案、育成、事業化準備、事業創出」の5つのステージに整理することができました。またすでに進んでいた主要テーマについては、人材育成も兼ねてアドライトさんにメンターを配置いただき、伴走もしていただきました。メンタリングの参加者からは「普段、研究開発部門だけではできなかったビジネス構想の話などが壁打ちでき、有意義だった」と好評で、ポジティブな波及効果が期待できました。



支援事例紹介 | 株式会社本田技術研究所へ人材開発プログラム提供

R&D

Honda R&D Co.,Ltd.
株式会社本田技術研究所

会社概要
株式会社本田技術研究所

1960年創業。
本田技研工業の研究開発部門を分社化して誕生した会社で主軸となる四輪車、二輪車をはじめスポーツカー、航空機エンジン、マリンエンジン、芝刈り機など様々な製品の研究開発を行っている。

株式会社本田技術研究所に対し、イノベーター人材開発プログラムを実施。社員に対し顧客のニーズを起点とした事業開発プロセスの体験を提供した。

それまでコンサル会社を何社か検討をしていたが、アドライトに決めた理由として内田氏は「既存事業を伸ばすためのサポートプログラムを提供する会社は多かったのですが、0から1の事業創出を支援するプログラムはありませんでした。その中でアドライトは「0→1を生むための人材育成をやります」と言ってくれて、弊社の希望にもマッチしていると感じたため、依頼を決めました。」と述べている。

参加されたメンバーの声としては、「スタートアップ企業がどういう取り組みをしているのかを知れた」という声や「ビジネスを検討していく上で必要な観点やツールを学べた」という声があった。内田氏は新しいことを取り組む上でどのような順序で進めていけばいいかという流れを知れたのは大きな成果だと述べている。



支援事例紹介 | 戸田建設株式会社の新規事業開発プロセスと人材育成をサポート



会社概要 戸田建設株式会社

戸田建設株式会社は、建築を主体事業とする企業。歴史的建造物など戦前から官公庁関連や大学関連に数多くの実績を持ち、特に医療・福祉関連施設を多く手掛けている。同じく土木を主体とする、準大手ゼネコンの西松建設と技術提携を結んでいる。

R&I（格付け投資情報センター）等の格付けにおいて、大手ゼネコンに並ぶA-に位置づけられるなど、社会的な信用・評価は高い。

人口減少によりインフラの新規開発から維持管理に市場が移りつつある中で、新しい収益源になるような新規事業を立ち上げることは建設業界全体の課題だ。戸田建設株式会社も次の事業の柱となるような新規事業を模索し、新事業プロジェクトを立ち上げた。アドライトは同社に対し、2019年度よりマインド醸成を目的としたワークショップを実施。また、フレームワークを使ったアイデア整理や新規事業開発に関わる一連のプロセスに対し伴走支援を行った。

「70件ほどのアイデアをどのように評価していくのかという過程でフレームワークの設定や使い方を教えてもらったり、市場調査をいただいたりと幅広くご支援をいただきました。ビジネス形態や市場規模、実現性、弊社の重点領域との親和性などの観点で1件1件整理していき、10件まで絞り込みました。アイデアの絞り込みでは、皆が納得しながら篩にかけられるかというプロセスの部分が重要だと思うのですが、アドライトさんから客観的なアドバイスをいただくことでスムーズに進められたと思います。絞り込んだ10件のアイデアについては、やりたい人がいるかという観点からさらに絞り込んで検討を進めていきまして、最終的には3件のテーマでPoCを実施しました。」



支援事例紹介 | ポーラ株式会社の社内発ベンチャーのスピントアウト支援

POLA

会社概要

株式会社ポーラ

1929年創業。女性の美のトータルサポートとしてスキンケア・メイクアップ商品の開発・販売から健康食品の製造販売、フェイシャルエステサービスなど幅広い事業を展開。美容だけにとどまらず箱根に美術館を開館するなど、文化活動も精力的に行っている。

株式会社encyclo

2020年創業。POLAの、グループ従業員2名が社内ベンチャー制度へ立案し、事業化が決定した。がんサバイバー（経験者）向けのビューティー事業を展開する。

アドライトは株式会社ポーラに対し、新規事業計画の策定を支援。取締役会でのプロジェクトの承認を得るための伴走型のコンサルティングを提供した。

アドライトのサポートについて社内ベンチャー制度を経て株式会社encycloを立ち上げた斎藤氏は、「これまでアドライトさんが蓄積してきたの新規事業の立ち上げに関する知見を活かしてターニングポイントに沿って何をしていけばいいかを明確にリードしてくれたので時間も管理しやすくなりました。」

また同じく株式会社encycloを立ち上げた水田氏は、「アドライトさんは私の話を遮ることなく、想いを吐き出すまで聞いてくださったのがとても印象的でした。その上で方向性を提案してくれたり、足りていない部分を客観的に指摘してくれたりしてくれたことがすごく助かりました。原動力となる想いを潰さないようにしながらビジネスを正しい方向へ導いてくれて、人間力もビジネス力も凄まじく高いと思いました。」



支援事例紹介 | 天野エンザイム株式会社へ北米フードテック企業をマッチング



会社概要

天野エンザイム株式会社

天野エンザイム株式会社は、医薬用・食品加工用の酵素材の製造を行う企業。かつては一般用医薬品の製造等も手掛け、主力製品としては、戦中から戦後にかけては浴用剤「帝大ハップ」・胃腸薬「帝大胃散」、戦後からは胃腸薬「ビオチアス」などがあった。麹培養と液体培養といった2つの培養方式でユニークかつ多種多品目の酵素を製造・販売している国内トップメーカー。

アドライトは、直近日欧米サステナビリティ領域スタートアップと国内事業会社の事業共創に注力しており、個社別の支援として天野エンザイムの北米拠点であるAmano Enzyme U.S.A.に対し、北米営業開拓実務支援を実施。急成長を遂げているフードテック市場での新たな市場開拓を実現するべく、フードテックスタートアップ企業へのアプローチの支援を行った。

「普通のコンサルティングにお願いすると、ターゲットリストを作成するところまでが支援内容のことが多いと思いますが、今回アドライトさんから頂いた支援は、リスト作成から最初のアプローチ、商談の確約をとってるところまでを支援いただいて、さらに商談まで同席いただいたりと、本当に天野エンザイムの営業マンの一人として活動して頂いた印象です。」



支援事例紹介 | 帝人ファーマ株式会社とアクセラレータープログラム企画運営

帝人ファーマ株式会社と共に、在宅医療領域に特化したアクセラレータープログラム「在宅医療QOLコラボレーション」を立上げ、これまでの3年間を通じて、数多くのスタートアップ企業との事業共創を実現。



帝人ファーマ株式会社

会社概要

帝人ファーマ株式会社

帝人ファーマ株式会社は東京都千代田区に本社を置く、帝人グループの製薬会社。骨・関節系、呼吸器系、代謝・循環器系の医薬品や在宅医療機器の製造・販売を行う。2009年に、40年ぶりの痛風・高尿酸血症治療薬であるフェブキシostatを発売した。「医薬品事業」と「在宅医療事業」、2つの事業のシナジーを強みにユニークで革新的なソリューションをグローバルに提供。

日 経 産 業 新 聞
2019年(令和元年)8月8日(木曜日)

帝人、在宅医療で新興発掘

帝人は在宅医療事業の強化へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、事業開発支援のアドライト(東京・千代田)と組み、スタートアップ発掘プログラムに着手。有望な製品やサービスの開発を支援し、共同開発や出資などにつなげる。外部の力を取り込み、成長市場で競争力のあるサービスや機器を生み出す狙いだ。

子会社の帝人ファーマとアドライトが組んだ。帝人ファーマがスタートアップ支援を手掛けるのは初めて。呼吸器や骨関節、精神疾患などの領域で、在宅での新たな治療法につながる提案の募集を始めた。対象は具体的な製品化計画を持つスタートアップで、医療分野の経験は問わない。帝人ファーマの中川誠・在宅医療企画技術部門長は「当社の事業にデジタルやアプリなどの要素を取り込み、新たな価値を生み出したい」と話す。応募受け付けは8月半ばから。

帝人ファーマは医薬品と在宅医療を事業の二本柱とし、在宅医療では睡眠時無呼吸症候群(SAS)治療装置で約40%、在宅酸素療法に使う酸素濃縮装置で50%を超える国内シェアを誇る。医療機器への貸与のほか、コールセンターを通じて患者支援にも力を入れており、全国に60を超える営業拠点を持つ。

帝人は素材やIT(情報技術)と共にヘルスを注力する。そのうち新しいタイプの医療機器やサービスなど「新規事業」の年間売上高を定元の70億円程度から25年までに150億円に伸ばす考え。公的保険外へのスケアサービスも視野内に入れており、スタートアップの先進技術の取り込みを急ぐこととした。(天下淳一)

帝人は在宅医療事業の強化まで。書類や面接での審査へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、最終審査を実施する。この間、帝人ファーマとアドライトの担当者が助言を行う。帝人ファーマは最終審査を通った案件について、2020年度から共同開発や提携、出資などの形で協業を始める方針。共同開発では年間数百万〜数千万円の出資を検討する。「コンテストや出資が最終目標ではなく、事業を共に作り上げたい」と帝人ファーマ在宅医療企画技術部門の丹羽大介担当課長 考えだ。

帝人は在宅医療事業の強化まで。書類や面接での審査へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、最終審査を実施する。この間、帝人ファーマとアドライトの担当者が助言を行う。帝人ファーマは最終審査を通った案件について、2020年度から共同開発や提携、出資などの形で協業を始める方針。共同開発では年間数百万〜数千万円の出資を検討する。「コンテストや出資が最終目標ではなく、事業を共に作り上げたい」と帝人ファーマ在宅医療企画技術部門の丹羽大介担当課長 考えだ。

帝人は在宅医療事業の強化まで。書類や面接での審査へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、最終審査を実施する。この間、帝人ファーマとアドライトの担当者が助言を行う。帝人ファーマは最終審査を通った案件について、2020年度から共同開発や提携、出資などの形で協業を始める方針。共同開発では年間数百万〜数千万円の出資を検討する。「コンテストや出資が最終目標ではなく、事業を共に作り上げたい」と帝人ファーマ在宅医療企画技術部門の丹羽大介担当課長 考えだ。

帝人は在宅医療事業の強化まで。書類や面接での審査へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、最終審査を実施する。この間、帝人ファーマとアドライトの担当者が助言を行う。帝人ファーマは最終審査を通った案件について、2020年度から共同開発や提携、出資などの形で協業を始める方針。共同開発では年間数百万〜数千万円の出資を検討する。「コンテストや出資が最終目標ではなく、事業を共に作り上げたい」と帝人ファーマ在宅医療企画技術部門の丹羽大介担当課長 考えだ。

帝人は在宅医療事業の強化まで。書類や面接での審査へ、技術とノウハウを持つスタートアップ企業を発掘し、最終審査を実施する。この間、帝人ファーマとアドライトの担当者が助言を行う。帝人ファーマは最終審査を通った案件について、2020年度から共同開発や提携、出資などの形で協業を始める方針。共同開発では年間数百万〜数千万円の出資を検討する。「コンテストや出資が最終目標ではなく、事業を共に作り上げたい」と帝人ファーマ在宅医療企画技術部門の丹羽大介担当課長 考えだ。

共同開発・出資にらみ支援

日経産業新聞朝刊 2019/8/8

支援事例紹介 | 株式会社博報堂と業務提携による社内外プロジェクト協働

株式会社博報堂の新規事業開発組織である「ミライの事業室」が方針として掲げる「チーム企業型事業創造」の推進に向けた業務提携契約を締結し、同社内外のイノベーションプロジェクトの支援を実施。

•HAKUHODO•

ミライの事業室

株式会社博報堂は2019年4月に自強みとするクリエイティビティと生活者発想によって、既存の産業の枠からは生まれにくい生活者中心のイノベーションを実現するために、新規事業開発組織「ミライの事業室」を新設していた。

ミライの事業室は、“事業創造を通じて、ミライの新しい生活をつくる”というビジョンのもと、クライアント企業やスタートアップ、大学、行政など産学公を横断する大きなチームを組むことで、単一企業では解決できないより大きな社会課題の解決に挑戦する「チーム企業型事業創造」を方針として活動している。

「チーム企業型事業創造」を加速させるためには、事業を推進するリーダーシップ人材（イントレプレナー）の育成や、異業種パートナーとの最適な連携、先端テクノロジーの活用など、多方面に渡る専門的なノウハウやネットワークなどの外部の専門的リソースとの連携が不可欠だった。

そこで、企業のインキュベーション支援において多数の実績を持つアドライトを始めとした4社それぞれと業務提携を行い、各社と博報堂ミライの事業室とが互いの強みを発揮し合う体制を構築することで、新規事業創造を強力に推進していくことを目指した。

AduerTimes 検索 広告掲載について

マーケティング | 広告ビジネス・メディア | 販売促進 | クリエイティブ | 広報 | 海外情報 | コラム | キャリア支援 | セミナー | 特集

博報堂がなぜ新規事業に取り組むのか「ミライの事業室」が挑む生活者視点のイノベーション

【広告企画】
2019.12.04掲載

share



博報堂の新規事業開発組織「ミライの事業室」が、今年4月に始動した。博報堂が持つ企業やメディアのネットワークを駆使して産業や分野の枠を越えたチームをつくり、博報堂が事業オーナーとなる新規事業を創出する組織だ。「ミライの事業室」室長の吉澤到氏に、同組織が掲げるビジョンや、いち早く注力する領域について、話を聞いた。



博報堂 ミライの事業室 室長 吉澤 到氏

AduerTimes 2019/12/04

実績紹介 | イノベーション戦略立案・事業インキュベーション

個別事業に対しての成長支援を行い、事業計画の落とし込みから検証、外部リソースのアレンジによる事業化を支援し、事業のスピード化と成功確率の向上を実現。

【事業立上支援実績】

■ 東証一部重電メーカー企業

自治体向けのインフラ管理クラウドサービスの立上げにあたり、事業計画の立案から販売・開発戦略の立案と実行を3年間にわたり支援。開発ベンダーの選定から連携先のAIやIoTなどのテクノロジースタートアップ企業のアレンジとサービスへの組み込みまで、事業化に至るまでの全工程を並走支援した。

■ 東証一部物流メーカー企業

新規事業について、事業戦略立案から、サービス全体設計、アプリ開発会社と連携したサービス開発支援、マーケティング会社と連携したウェブプロモーション戦略立案実行を総合的に支援。その中で、位置情報技術に特化したベンチャー企業を選定・連携し、アプリにおけるユーザの位置情報や動向を反映させる機能を実装し、最新テクノロジーを実装した事業開発に貢献した。

■ 外資生命保険会社

経営戦略に掲げられたテーマを軸とした生命保険業界の中でも革新的な事業を立ち上げるため、大学機関や協業パートナーと連携し、事業開発の核となる全体構想を策定した。

■ 東証一部化学メーカー企業

シニアヘルスケアをテーマにした新規事業創出を目指すにあたり、その大元となる全体構想を立て、それに従った事業開発を行った。プロセス全体を通して、リーンスタートアップの手法を採用し、顧客課題の検証とプロダクトの改善を短期間の間にループしながら行った。

■ 東証一部電機メーカー企業子会社

強みとする「顧客チャネル」に「AI」を掛け合わせた新規サービスを企画した。ソリューションサービス事業部とAI事業部の個別テーマを掛け合わせたうえで、新たな事業ドメインにおける新規事業戦略を策定した。

実績紹介 | 事業インキュベーション・イノベーター人材開発

リソース配分や事業案の質など課題に応じたベンチャー制度を設計し、新規事業開発を自走するためのマインドセットとスキルをビルトインするトレーニングを実施。

【社内ベンチャー制度設計運用実績】

■ 東証一部広告代理店

社内ベンチャー制度の全体設計及び運用における審査支援、意思決定のための投資基準の改定を支援

■ 東証一部SIer企業

リーンスタートアップを応用した事業開発を行うためのフレームワークの導入全面支援、ゲート方式による事業案管理の導入と運用支援

■ 東証一部不動産開発

関連する他社事例を調査し、スピンアウトによる事業化を目的とした社内ベンチャー制度のインセンティブ設計支援

【人材育成プログラム提供実績】

新規事業ワークショップ

■ 東証一部自動車メーカー

R&D職を対象にしたニーズ起点の新規事業開発プロジェクト

■ 東証一部化学メーカー

R&D職を対象にしたニーズ起点の新規事業開発ワークショップ

風土醸成・マインドセット変革

■ 東証一部総合商社

部長層を対象にした事業部ごとの新規事業戦略立案

■ 東証一部建設会社

全国12支店の営業、企画、管理職を対象にした、中計戦略として掲げた新規事業推進の導入研修

イノベータ養成講座(集合研修)

■ コワーキングスペース

大手企業のイントレプレナー候補に新規事業一連の流れを講義

■ 地方自治体

地場企業におけるイノベータ人材養成講座

実績紹介 | オープンイノベーション

事業会社のみでなく、政府機関、主要自治体と連携したスタートアップ育成プログラムを通して、イノベーション創出に貢献。複数の大手企業が参画するイノベーションプログラムによるN対Nのマッチングや海外企業連携支援による事業化も多数実現。

	主催	事例内容
政府系機関・ 主要自治体	 NEDO	【HONGO AI / NEDO AI Startups Matching 2020】 アーリー・シードステージのAIスタートアップ企業の事業拡大、研究開発を促進するため、コンテスト、マッチングイベントを実施
	 大阪府 Osaka Prefectural Government	【Startup Initial program Osaka 2019/2020】 大阪府近辺におけるスタートアップ企業の人材育成、大手企業との連携・協業を支援
	 愛知県 Aichi Prefectural Government	【Aichi Open innovation Accelerator 2019/2020】 【Global Acceleration Program “BEYOND” 2021/2022】 愛知県近辺におけるスタートアップ企業のグロース支援、オープンイノベーション、ファイナンス支援、海外展開支援
	 横浜市 City of Yokohama	【YOXO Accelerator Program 2019/2020/2021/2022】 【YOXO Management Program 2021/2022】 横浜エリアのオープンイノベーションエコシステム形成のため、スタートアップの事業拡大、ネットワーキング支援
事業会社	 帝人ファーマ株式会社	【在宅医療QOLコラボレーション 2019/2020/2021/2022】 在宅医療分野における将来的な共同事業等の展開を見据えた製品・サービス案を募集し、ビジネス検証を実施
	 TIS TIS INTEC Group	【SPRING UP! for Sports 2018】 スポーツ産業とその周辺領域をテーマにし、スタートアップとの協業案を立案し、事業化に向けた仮説検証を実施

代表プロフィール

木村 忠昭

大学院卒業後、大手監査法人に入社し、株式公開支援業務に従事。2008年、イノベーション共創を手掛ける株式会社アドライトを創業。合わせて国内スタートアップ企業へ社外役員就任によるハンズオン支援を行い、うち5社（ユグレナ、じげん、クラウドワークス、エスエルディー、マネーフォワード）が上場を果たす。

アジアやアメリカの海外スタートアップ企業の支援にも積極的で、これまでに30社以上の投資育成を行いうち9社が買収される。これら国内外スタートアップの知見やネットワークを活かし、大手企業のオープンイノベーションにおける一気通貫での事業化支援を得意とする。主要な国立/私立大学との産学連携プロジェクトの支援実績も豊富。

東京大学経済学部経済学科、東京大学大学院経済学研究科修士課程卒業。内閣府をはじめとする行政機関やコミュニティの委員やアドバイザーなど多数歴任。



主要メンバープロフィール

佐藤 奈津紀



重機メーカー・日立建機において新規事業の推進やコーポレートサイト等のリニューアル等に従事後、CATV局を運営するジュピタービジュアルコミュニケーションズにてインフォーマショナル番組のマーケティング全般を担う。新規事業に特化したコンサルティングファーム・プライマルでは通信やウェブメディア案件を扱い、自ら編集長としてスタートアップへの取材・執筆も精力的に実施。2017年アドライトに参画。マーケティングのほか、大手企業や官公庁のオープンイノベーションを支援。

近野 寛介



早稲田大学大学院社会科学研究所修了。マーケティング企画会社、大手広告代理店アサツーディ・ケイ、大手印刷会社ブランドコンサルティング部門、経営コンサルティングファームシグマクススを経て2020年アドライトに参画。多数のマーケティング・ブランド戦略立案支援経験で培った深い生活者ニーズへの洞察を基にした顧客起点発想を得意とする。現在は新規事業開発プロジェクトにおけるクライアントの伴走者として、その戦略立案からアイデア発想・検証、PoC、実際の事業化支援までの全般を手がける。BOND-BBT MBA修了。

堺 敦行



大学在学中より、監査法人トーマツにて財務諸表監査・内部統制監査業務に従事。その後、株式会社経営共創基盤にて、企業再生、事業計画策定、ビジネス・財務DD、新規事業開発、ハンズオン経営支援、大学発ベンチャーへの自己勘定投資・バリューアップ支援等、幅広い業務に従事。独立後は地方銀行や製造業などの経営支援業務に従事し、アドライトでも複数の戦略・事業計画策定プロジェクトに参画。慶應義塾大学経済学部卒業。公認会計士・税理士。

旭 裕司



スタートアップのイグジット経験を持つ起業家。専門領域は事業開発。開発NGO、コンサルティングファームのエル・ティー・エスを経て起業。2015年には自身が経営する医療系スタートアップを事業譲渡。これまでに、ヘルスケア領域のスタートアップ、地域活性化をテーマとした事業会社、NGOの海外事業など数多くの起業と事業開発を手掛けてきた。事業開発に関する実践的で幅広い知識と経験を持っており、新規事業プロジェクトの伴走支援を得意としている。

主要メンバープロフィール

山本 啓史



大学卒業後、組織開発領域のコンサルティング会社にて、新規の顧客開拓、企画提案、プロジェクトマネジメントを経験。独立後、株式会社CADENAを共同創業。事業会社の組織開発、業務改革やDX推進、スタートアップ企業の組織強化などのプロジェクトを手掛ける。アドライトでは、新規事業に関わるコンサルティングや人材育成全般、その他、アクセラレータープログラムやスタートアップ連携などに関わる。

清水 優太



2017年よりインフルエンサーマーケティング系スタートアップにて、子会社2社を含む役員に。複数の上場企業株主対応、新規出資対応を含む、バックオフィス及び新規事業の責任者として業務を推進。並行して2016年より株式会社SALT&PEPPER設立。企業向けに業務改善、事業開発等を提供。アドライトでは営業統括補佐として、新規アウトバウンドモデルの模索や実際のプロジェクト参画等に携わる。

小野 修平



2016年にパラフト株式会社に参画。同社のランサーズ株式会社へのグループ会社化を果たした後、2018年独立。独立後は多数のスタートアップ向けに人事/採用ハンズオン支援を行い、多くの起業家と共に事業・組織成長に従事。それらの経験を生かし、2021年からスタートアップ企業を対象とした採用ブランディング支援サービス「Reesus」を展開する。アドライトには2019年から参画し、主に正社員・パートナー採用を担当。

熊谷 伸栄



欧米外資系投資銀行にて複数のIPO主幹事実績をはじめ、M&Aやクロスボーダーのアドバイザー業務に従事。またフードベンチャーの準創業等を経て大手VCにて国内大手通信企業との二人組合ファンドの投資責任者として日米でハンズオン投資を手掛ける。その後米サンフランシスコにWildcard Incubatorを創業した後、2020年にアドライトに参画。

主要メンバープロフィール

原田 孝一



デジタルサービスの設計を専門とするアーキテクト。学生時代に誕生間もないJavaに惹かれてエンジニアとなる。10年のキャリアを経たのちITコンサルタントとしてサービスデザインの経験を積む。20余年のバックグラウンドをもとにサービス企画から設計そして運営までを支援。製造業からサービス業までの幅広い企業における新規事業案件、特にデジタル化関連のプロジェクトに従事。

早坂 高志



ソニー株式会社のB2B事業部門に30年間就労、ハイビジョン、デジタルシネマ事業を創出。デジタルシネマの分野では、4Kデジタルプロジェクションシステムの開発及び普及に対する貢献が評価され、2019 IEEE Consumer Electronics Awardを受賞。ソニー退職後、事業会社にてAI、IoT、VR技術を応用した新規事業の立ち上げに取り組み、コンサルティングファームの役員を経てアドライトに参加、経営企画を担当。

巻山 伸輝



学生時代にIT関連のベンチャー会社を設立。その後、SIer企業を経て、大手監査法人系コンサルティングファームに入社し、新規事業開発、スタートアップ関連の立上げ支援の業務に従事。現在はアドライトに参画し、戦略立案、中期経営計画、売上分析、プロモーション分析、価格改善、流通改善等の業務支援、ファクトデータを用いた業務改善支援の他、AIを活用した業務アプリ、DX関連の新規サービス開発支援にも取り組む。

鈴木 健吾



ITソリューションを扱う専門商社に入社後、キャリアの大半を主にシリコンバレー・イスラエル・アジアのスタートアップと協業を軸にした新規事業開発並びに提携先に対する投資業務に関わり、国内外ITインフラビジネス立ち上げに従事。デジタルテクノロジーの介在を軸に、事業案立案・新領域の協業先開拓・課金モデル・人材登用を含む事業化に向けた共同検証を数多く経験。現在はマレーシアと日本の2拠点にて活動中。

アドバイザープロフィール

川那辺 保伸



2014年よりスタートアップ支援として、次世代バッテリー開発およびエネルギーソリューション企業、次世代決済プラットフォーム開発企業等に携わる。2016年株式会社CADENAを設立、「ものづくり企業」が持続的かつ循環可能なエコシステムのデザインづくりを目指し、主に新規事業・営業/人材/組織開発のコンサルティングサービスを提供している。株式会社CADENA代表取締役。

海野 慧



株式会社じげんに2007年に新卒入社。主には求人系サービスをはじめとしたバーティカルメディア事業の立ち上げに始まり、営業、マーケティング、経営企画、M&A、PMIなど幅広く従事。事業管掌取締役として東証マザーズへ上場。その後、国内外の子会社代表を歴任し、東証一部へ。現在はベンチャー、スタートアップの経営者や経営幹部向けのコーチング、事業/組織などのアドバイザーに従事。

田所 雅之



米国でECプラットフォームのスタートアップを起業し、シリコンバレーで活動した後、日本に帰国し、米国シリコンバレーのベンチャーキャピタルのベンチャーパートナーを務めた。スライド集『スタートアップサイエンス2017』は全世界で約5万回シェアという大きな反響を呼んだ。著書に「起業の科学 スタートアップサイエンス」、「御社の新規事業はなぜ失敗するのか」などがある。ユニコーンファーム代表取締役社長。

村上 未来



株式会社somebuddy 共同代表。中央青山監査法人に入所後、UBS証券投資銀行本部、KPMGヘルスケアジャパンを経て、2012年にユーザベースに入社。CFOとして同社のコーポレート部門立ち上げ、IPOやファイナンス、大型買収などに尽力し、2019年4月にユーザベースを退職、株式会社somebuddyを設立。スタートアップを中心に財務・コーポレート全般に渡るアドバイスを行う他、数社の上場企業他社外役員を行っている。

会社概要

会社名	株式会社アドライト（英語表記 addlight Inc.）
ビジョン	Paint a limitless world 限界なき世界を描く
ミッション	Building sustainable businesses together 未来へと続く事業を共に創る
バリュー	Beyond the border：前提を疑い、この一線を超える Lead, don't follow：他者を導き、時代を共創する Form one circle：互いに働き合い、結果を出す
主な事業内容	イノベーション創造のための新規事業創出サービスの提供
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1丁目6番1号大手町ビル6階 （Inspired.Lab内）
所属団体等	東京大学産学連携協議会／東京商工会議所／オープンイノベーション協議会 ／IoT推進コンソーシアム／ベンチャー創造協議会／オープンソースビジネス 推進協議会／有料職業紹介事業者（許可番号：13-ユ-307641）

addlight

PAINT A LIMITLESS WORLD