

## 5.3 新事業創出プラットフォーム New Business Creation Platform

### ニーズ起点・シーズ起点の双方に対応可能な新事業創出ガイドライン

*New Business Creation Guideline Capable of Responding to Both Needs-driven and Seeds-driven Approaches*

新規事業開発は大きくニーズ起点とシーズ起点に分けられる。ニーズ起点は解決策やビジネスモデルに競争優位性を付与することが難しい一方で、シーズ起点は技術的新規性と進歩性があっても、買ってくれる顧客が見つからないという問題がしばしば発生する。

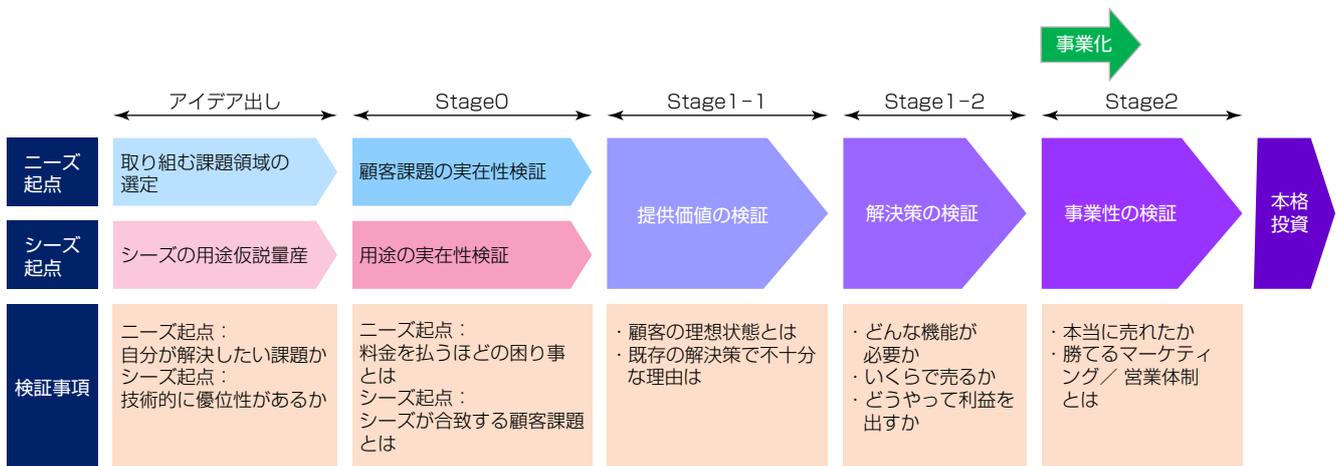
そこで、三菱電機ビジネスイノベーション本部では以前から運用してきたニーズ起点のステージゲートを一部改変し、シーズ起点にも対応可能な仮説検証ガイドラインを作成した。

ニーズ起点は、まず取り組む課題領域を選定し、その領域での具体的な顧客課題の仮説を立案した後、すぐにヒアリングや観察を通じて、料金を払ってでも解決したいほど

の課題かを検証することから始めるものと定義した。

シーズ起点は、まず活用したい技術の新規性・進歩性が完全に合致する顧客課題のユースケース仮説を量産し、本格的な開発に着手する前に、ヒアリングやペーパープロトタイプ（簡単な紙芝居）を通じて、そのユースケース課題が解消された顧客は本当に料金を払うのかを検証することから始めるものと定義した。

このガイドラインを活用することで、ニーズ起点・シーズ起点によらず、短時間、低予算で顧客課題仮説と解決策仮説のセットをそろえて、同じ軸でプロジェクトの進捗管理や投資意思決定ができる。



ニーズ起点・シーズ起点の双方に対応可能な新事業創出ガイドライン