



Company Introduction

株式会社エムアウト

はじめに

エムアウトとは

エムアウトの考え方

サービス について

事業紹介

エムアウトのこれまでとこれから

共同開発について

他社比較

Appendix

成功・失敗事例紹介

プロジェクト実施フロー

はじめに	エムアウトとは
	エムアウトの考え方
サービス について	事業紹介
	エムアウトのこれまでとこれから
	共同開発について
	他社比較
Appendix	成功・失敗事例紹介
	プロジェクト実施フロー

組織で生み出す新規事業が 日本を変える

エムアウトは、時価総額約1兆円のミスミグループを創業した田口弘によって2002年に誕生。「マーケットアウト」という独自の哲学を礎として、これまで自社で取り組んだ新規事業は50以上。現在は、その成功と失敗の経験から生まれた「組織で取り組む日本型新規事業生産方式」を国内企業・ビジネスパーソンに提供することで、我が国からイノベーションのプロを輩出するスタートアップファクトリーとして活動しています。

世界で通用する新規事業を日本から生み出し、日本の経済成長を加速させていくという思いから、50以上の事業を創出し、新規事業開発のプロフェッショナル人材を輩出しています。



主な売却実績例



民間学童保育
東急電鉄に売却

@GALLERY
TAGBOAT

現代アートのEC事業



ジュエリーReサービス
PEファンドに売却・現在ブックオフ傘下

MEDiPASS

訪問歯科診療サービス
介護ソフトウェア会社に売却・現在メドレー傘下

USERÜS

システム開発会社マッチングサービス
ソフトバンクグループ アイティメディア社に売却

paiza™

コーディング就職・学習サービス
PEファンドに売却



株式会社エムアウト 代表取締役会長

田口 弘

0→1の
スペシャリスト

1963年：大竹農機（現：大竹製作所）を経て 三住商事設立に参画、専務就任

1969年：三住商事社長に就任

1998年：ミスミ東証一部上場

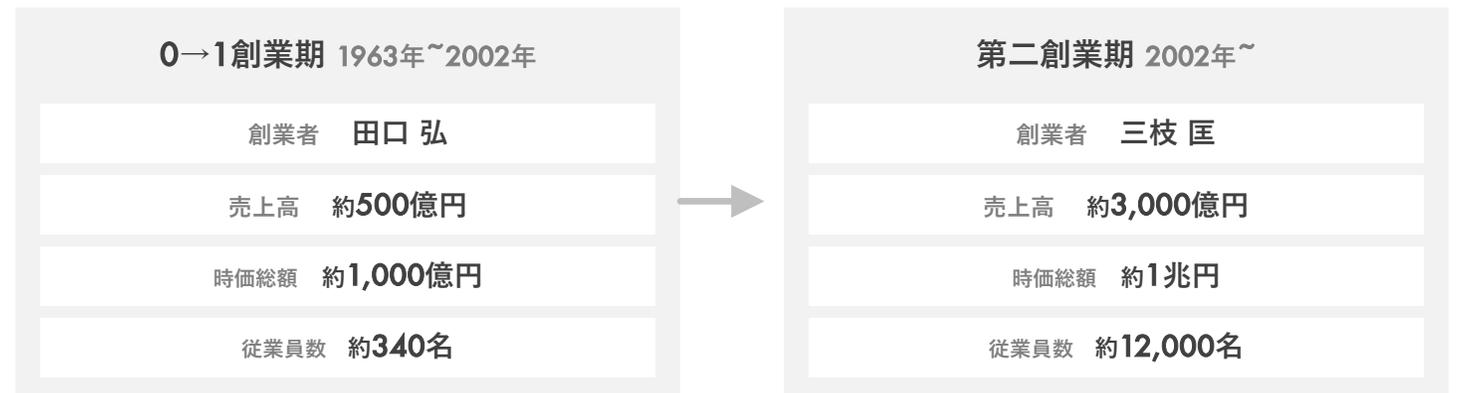
2002年：ミスミ取締役相談役就任と共に、エムアウトを創業、社長に就任

2010年：ミスミ特別顧問就任

2015年：エムアウト代表取締役会長就任

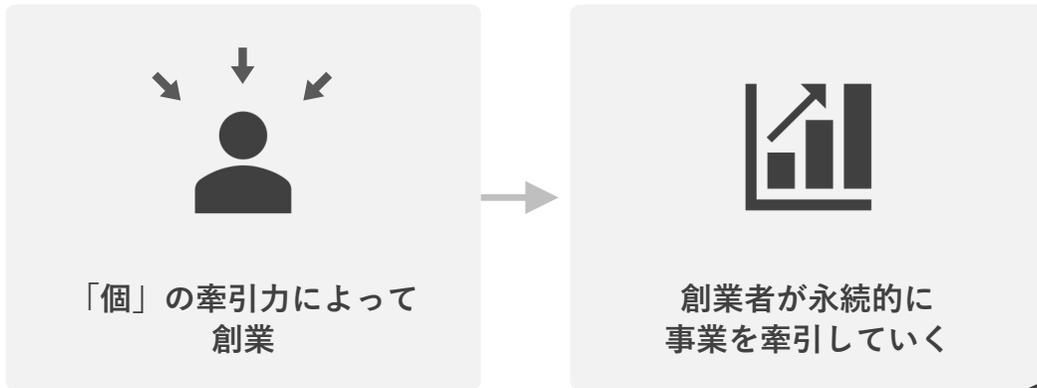
株式会社ミスミグループ本社とは

会社名	株式会社ミスミグループ本社
設立	1963年2月23日
上場日	1994年1月19日
資本金	13.231百万円 ※2020年3月31日時点

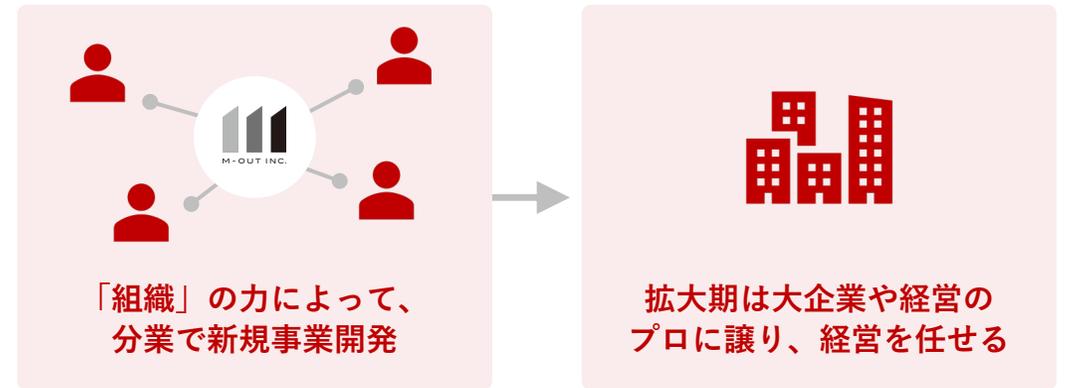


強い「個」が牽引し新規事業を開発する海外型の方式は、組織力を強みとする日本の文化にフィットしないため、エムアウトは分業で新規事業開発を推進する方式を提唱しています。

海外の新規事業づくり



エムアウトの提唱する「日本型新規事業生産方式」

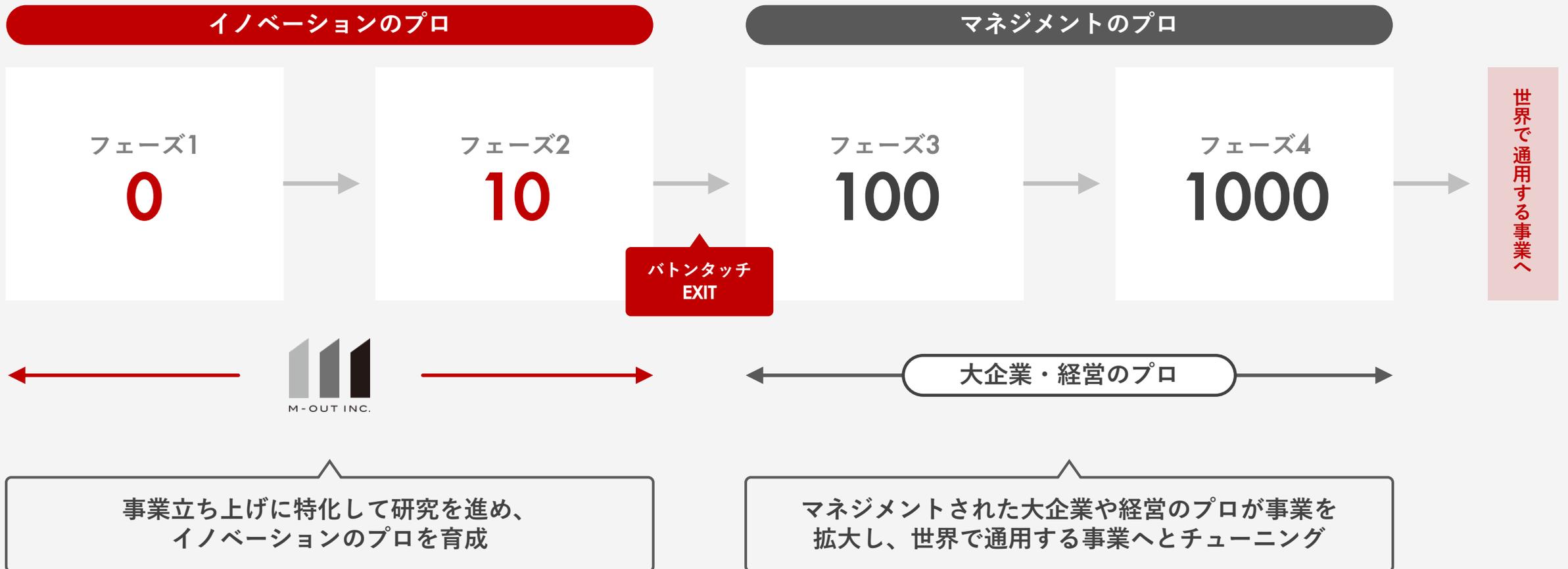


日本の文化に
フィットしない

成功した場合のリターンは大きいですが、成功確率が低く事業が個に依存してしまうというデメリットが存在。

ミドルリスク・ミドルリターンという日本の文化にフィットした新規事業づくり

エムアウトは事業の立ち上げに特化した、スタートアップファクトリーです。
事業拡大フェーズになった段階で、マネジメントのプロの大企業へとバトンタッチします。



はじめに	エムアウトとは
	エムアウトの考え方
サービス について	事業紹介
	エムアウトのこれまでとこれから
	共同開発について
	他社比較
Appendix	成功・失敗事例紹介
	プロジェクト実施フロー

50以上の事業を創出した、独自のナレッジとノウハウをベースにし、エムアウト自ら事業開発を行う「自社開発」と企業と新規事業を共創する「共同開発」を展開しています。



自社開発

現場視点の課題からエムアウト自ら新規事業を自社開発し、スタートアップを創出
重点テーマから経験がある領域にて事業アイデアを創出し、新規事業を開発

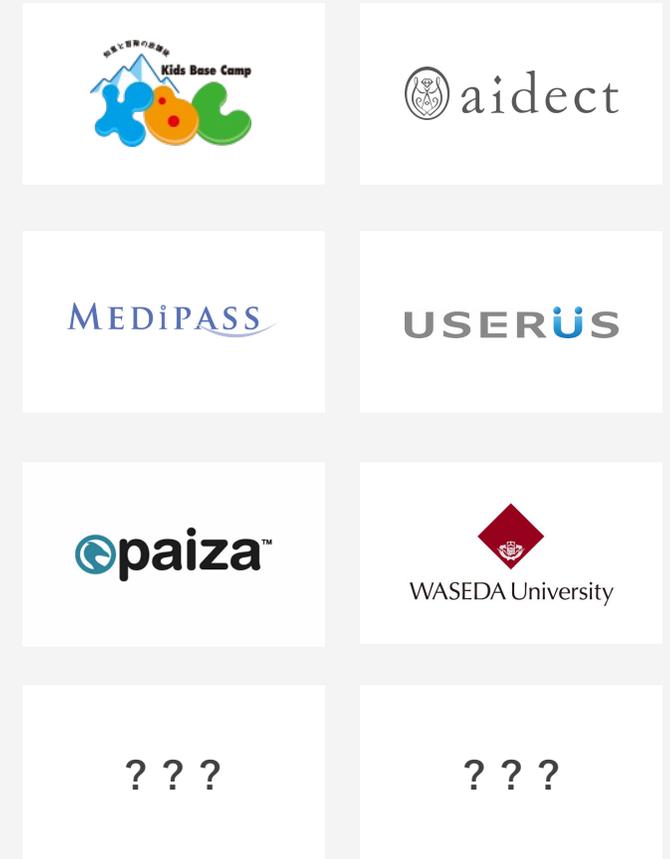
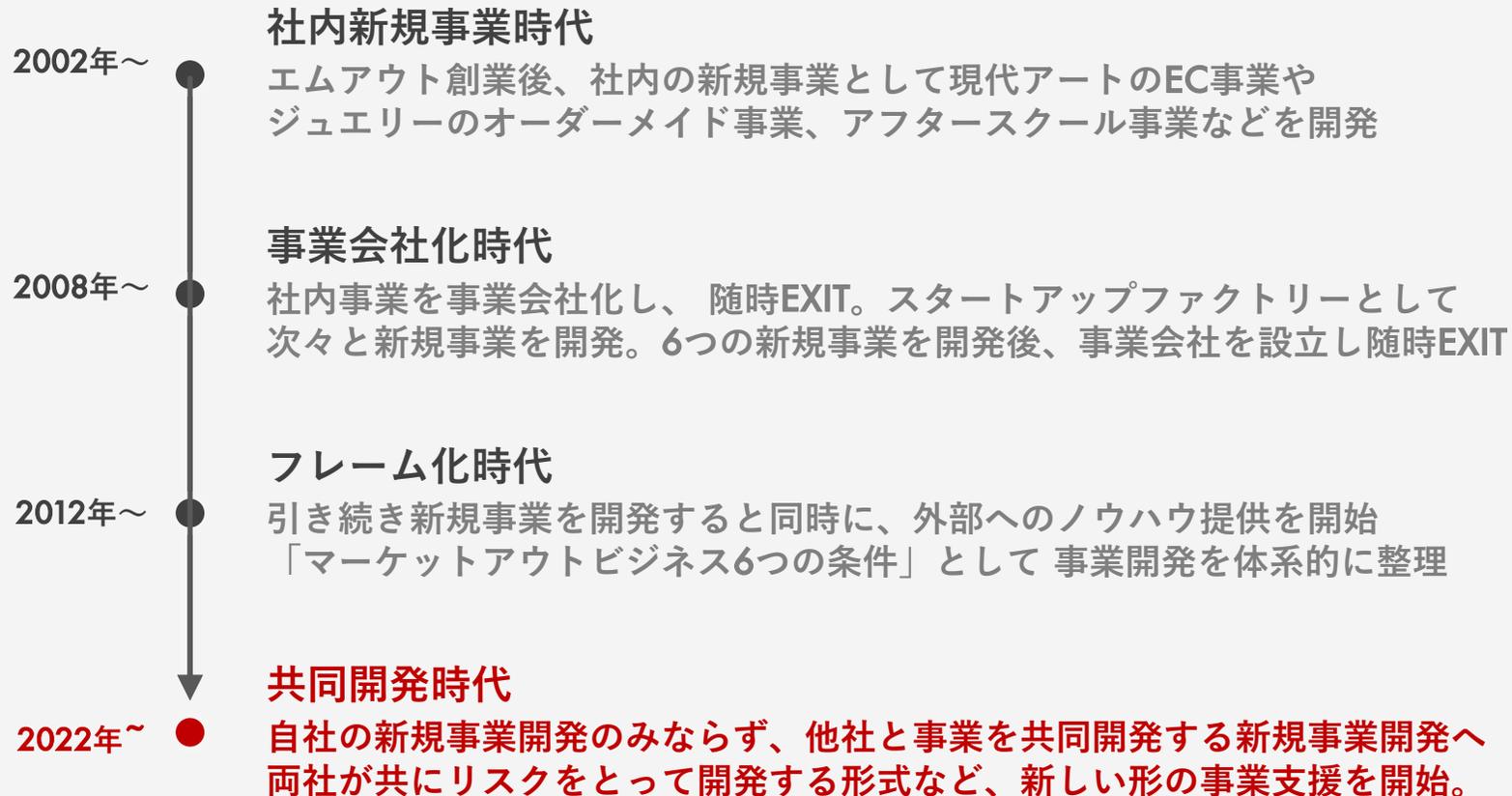


共同開発

企業の顧客アセットから、0→1の新規事業をパートナー企業の人材に伴走して共創
共同で企業の顧客アセットから0→1の新規事業を企業の人材とチームとなって創出

エムアウトのこれまでとこれから

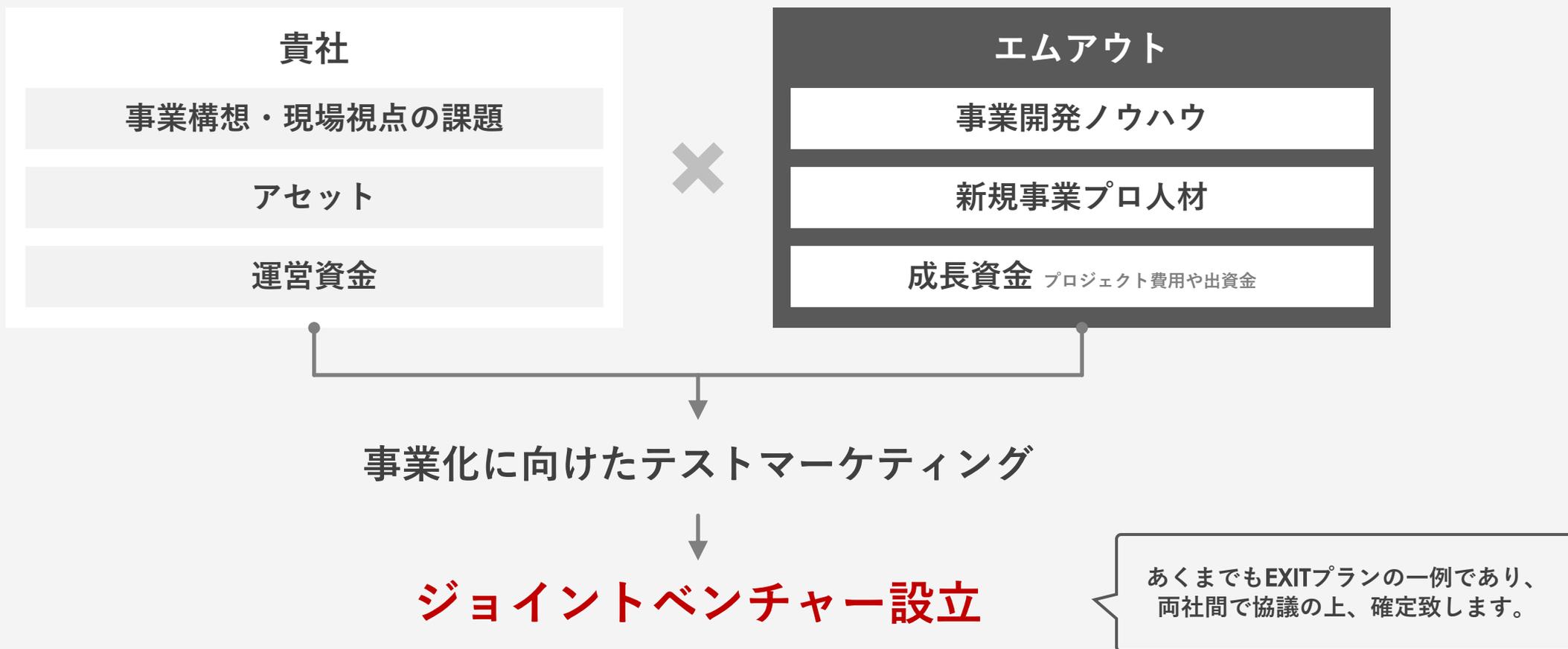
社内新規事業時代から事業会社化時代、フレーム化時代を経て様々な新規事業を開発して得た失敗と成功を基に、共同開発時代へ突入しています。



ミドルリスク・ミドルリターン だからこそ、成功確率があがる。

これまで、多くの新規事業を開発してきた経験から、
新規事業開発支援や、コンサルティング事業も行ってきました。
ただ、どちらもエムアウトの目的である「世界で通用する事業を創る」ことは
できませんでした。だからこそ、共同開発という形で、リスクもリターンも分け合う。
こうすることで、強い目的志向を生み出し、成功確率を向上させることができる。
エムアウトはそう信じています。

最終的にジョイントベンチャーの設立を想定しています。両社がリスクをとって進めることで、市場にゲームチェンジをもたらす事業創出を目指します。



新規事業を開発しようとしても、ノウハウがなく拡大することができない場合や
コンサルに委託しても他人事のようなアドバイスしかもらえない場合が存在しています。

既存事業だけでは会社の存続は厳しい。。

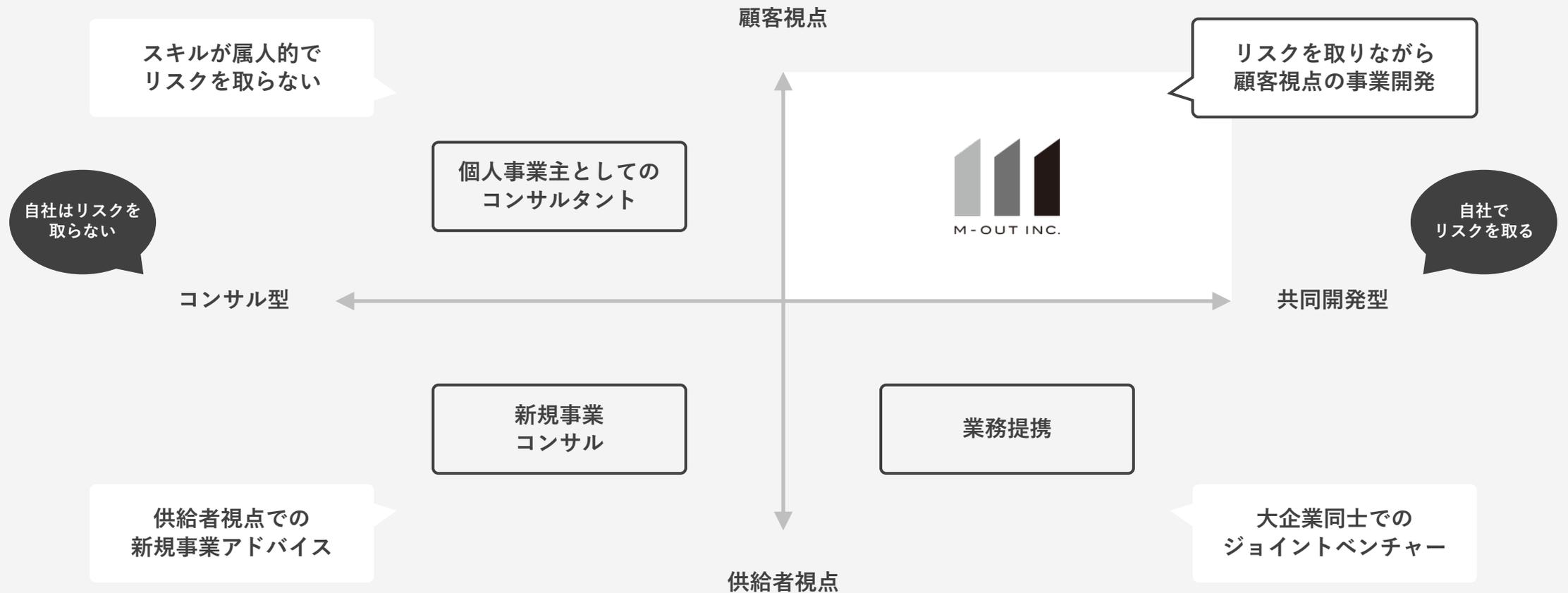
自社で新規事業開発を行ったが、
拡大することができなかった。。



コンサルに委託しても、他人事
のように言うだけ。。

エムアウトは共にリスクをとって、**新規事業の共同開発する専門集団**です。

エムアウトは業務提携やコンサルティングとは異なり、
「マーケットアウト」の考えのもと、顧客視点の事業開発をリスクを取りながら行います。



成功確率を向上させる独自のナレッジを基に、人材の育成・組織構築を行い、背負っているリスクが同じだからこそその同じ目線での会話、議論が可能です。



成功確率を上げる

豊富な新規事業開発の経験から導き出した独自のナレッジの提供で、事業開発の成功確率を格段に向上させます。



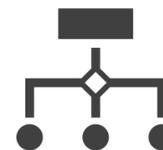
同じ目線で会話が可能

同じリスクを背負っているので、同じ目線で話すことが可能。同じ目線で会話することでより建設的な議論をすることができます。



新規事業人材の育成

豊富な新規事業人材の育成経験から導き出したノウハウを基に、新規事業を開発できる人材を育成します。



自走できる組織を構築

独自のナレッジの提供と、組織構築を行うことで、将来的に自社内で新規事業を開発できる体制を作ることができます。

豊富な新規事業開発経験の中で成功と失敗を経験しています。両方の経験があるからこそ、「成功に必要な要素」を体系的に整理することができます。



成功に必要な要素をナレッジとして蓄積

はじめに	エムアウトとは
	エムアウトの考え方
サービス について	事業紹介
	エムアウトのこれまでとこれから
	共同開発について
	他社比較
Appendix	成功・失敗事例紹介
	プロジェクト実施フロー



paiza株式会社

新規事業創出フレームワーク「マーケットアウト・ビジネス6つの条件」の策定後、初の事業

Paizaは、エムアウト独自の新規事業創出フレームワーク「マーケットアウト・ビジネス6つの条件」を策定後に開発した初めての事業。

ITエンジニアの国内最大級の転職・就職サービスであるとともに、ITエンジニアが転職・就職に直結するためのプログラミング学習サービスを兼ね備えた国内唯一のITエンジニア総合求職・学習プラットフォーム。

ITエンジニアのスキルを可視化するオンライテストを導入し、ランクを基に実力重視でITエンジニアと企業を繋ぐ画期的な手法により、従来のサービスでは正確なマッチングが難しかったITエンジニアの転職・就職市場に革命をもたらしました。

サービス開始から成長を続け、今では日本のエンジニア40万人の約75%にあたる30万人が登録。

2020年3月J-STARの支援を受けエムアウトからMBOを実施しています。



低カロリー専門ショップ カロデリカ

低カロリー特化型デリショップを立ち上げたが、
約1年半で店舗をクローズし、事業を撤退。

低カロリー特化型デリショップを立ち上げ。

ヘルシーで低カロリーなお弁当・総菜というコンセプトは、出店交渉先の商業施設の担当者からも評判がよく、会社を設立して半年足らずで、新店舗を2店同時にオープン。

ところが、上々の滑り出しと思った事業はすぐに壁に突き当たりました。

想定以上に人件費や食材の廃棄ロスなどのコストがかかります。

様々な試行錯誤を重ねましたが、どれも現状を抜本的に改善することはできず、結果として約1年半で店舗をクローズし、事業を撤退。

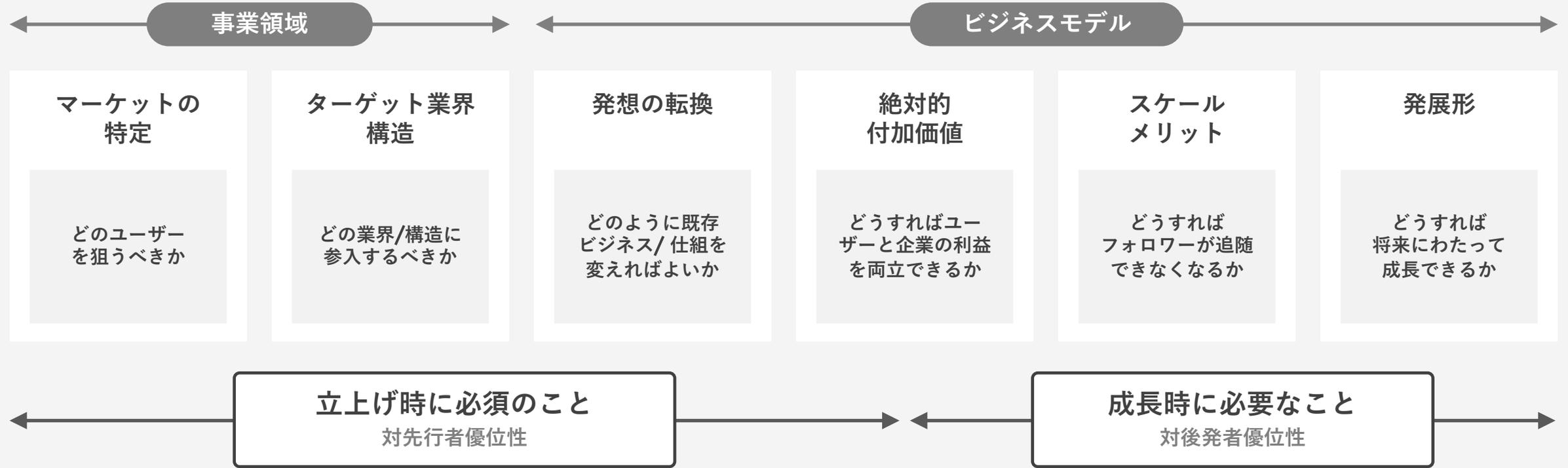
構造的にやり方を変えずに、既存業界の延長線上でビジネスを展開したことが大きな敗因

既存の会社が「なぜ、やらないのか」「既存業界より構造的に有利なやり方に転換できているか」を要件として蓄積



豊富な経験から導き出した独自のノウハウ

ミスミをはじめとする、成功企業の要諦を研究し、
マーケットアウトビジネス策定、評価ノウハウの体系的なフレームワーク化を実現。



新規事業を推進する上での決裁者やリサーチャー・エンジニアの人材をアサイン頂き、弊社でフェーズごとに必要なスキルを保持した人材を適宜アサイン致します。

貴社

新規事業を推進する上での決裁者

開発フェーズにおけるリサーチャー

精緻化フェーズにおけるエンジニア



エムアウト

フェーズごとに
必要なスキルを保持した人材をアサイン

1	初回打ち合わせ	本ご提案にご興味があれば、無料で初回打ち合わせを実施
2	前提条件の整理①	貴社より現有アイデアを、当社から新規事業プロセス概略を説明
3	前提条件の整理②	共同開発の目的やゴール、共同開発をする上で問題となりうる項目について事前にすり合わせ
4	事業創出プロセスレクチャー	当社で事業開発した「Paiza」を題材にエムアウト流の新規事業創出プロセスを説明
5	アセットを活用した領域特定	貴社のアセットから参入可能性のある事業領域を洗い出し特定
6	事業アイデア創出	上記で特定した事業領域での具体的なビジネスアイデアを洗い出し
7	事業アイデア選定	市場の魅力度、自社との適合性等の観点から有望な事業アイデアに絞り込み
8	ビジネスプラン策定	エムアウトが提唱するフレームワーク(6つの条件)に沿ってビジネスプランを策定
9	承認者への中間プレゼン	次フェーズに進めるために両社の承認者にプレゼンテーション



会社名	株式会社エムアウト
創業	2002年10月
資本金	5,000万円
代表	代表取締役社長 田口 弘 ミスミグループ本社創業者
取締役	福岡 克績（事業開発責任者） 中村 亨（公認会計士・税理士） 日本クレアスグループ代表
監査役	江角 英樹（非常勤）
所在地	東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル
事業内容	新規事業創出及び育成、新規事業コンサルティング ベンチャーキャピタル

組織で生み出す新規事業が、日本を変える。



M-OUT INC.



組織体制



EXIT