

大手企業の新規事業開発を推進する、実行伴走型PMO支援サービス

進めるための、伴走型PMO

新規事業・事業開発を「止めない」推進体制を構築します。

新規事業は「アイデア」と「推進体制」で決まる

01 課題は推進体制にある

大手企業の新規事業が止まるのは、アイデア不足ではなく、リソース・論点整理・検証を回す“推進体制”の不足。

02 管理ではなく、実行まで担う

Sun* のPMO支援は進捗管理に留まらず、論点整理・リサーチ・検証設計・試作まで自ら手を動かして代替する。

03 小さく始めて、体制を広げる

まずはビジネスデザイナー1名を起点に必要最小限の体制で着手し、成果を確かめながらTech・Creativeへ体制を拡大する。

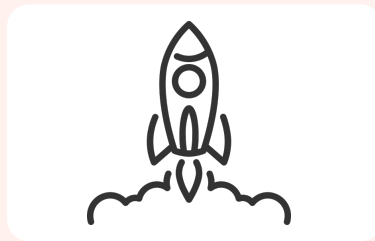
8割の企業が、新規事業を「成功」させられていない



成功 (投資回収到達)

未到達

主力事業化まで到達



1割未満

新規事業の成否を
判断する期間



最多3年

大手・中堅企業は特に「1→10（顧客獲得・オペレーション安定化）」フェーズで最も詰まる。課題はアイデアの巧拙ではなく、「3年で成果を出すための推進スピードと体制」にある。

出典：PwC「新規事業開発の取り組みに関する実態調査2025」（売上高10億～1兆円超の国内企業対象）

差がつくのは「案件の中身」×「推進体制」

01



リソース不足・兼務

担当が他業務と兼務。複数プロジェクトが並走し、与件・ 이슈整理が進まない。

02



論点の発散

何を・どの順で検証すべきか整理されず、意思決定できないまま時間が過ぎる。

03



検証が回らない

PoC・リサーチの設計と実行の担い手がおらず、スピード感を持って進められない。

「管理型PMO」ではなく「実行伴走型PMO」

観点	一般的な管理型PMO	Sun* 実行伴走型PMO
役割	進捗管理・会議運営・報告	進捗管理＋与件/ 이슈整理・リサーチ・検証設計・試作を代替
成果物	管理表・議事録	論点整理・検証設計書・リサーチ結果・（プロトタイプ）
人材	PM/PMOの単機能	Business / Tech / Creativeをフェーズに応じ機動アサイン
スタンス	外から管理する	“もう一つの事業開発チーム”として内側から推進する

私たちが体制に入り、停滞を解消して次のフェーズへ



クライアントと共に、体制を広げながら推進する

起点はビジネスデザイナー1名。フェーズが進むほど必要な専門人材を加え、体制を段階的に拡大します。



※ 体制・稼働はプロジェクト規模に応じて調整します。

スモールスタートし、成果に応じて体制を広げる

まずはビジネスデザイナー1名を起点に、少人数で素早く企画の推進から着手。
成果を確かめながら、事業の進展に応じて Tech・Creative を加え、体制を拡大します

STEP 1

スタートプラン | 企画推進

起点:シニアビジネスデザイナー 1名

- * 複数PJの論点／ 이슈整理と優先順位付け
- * VDSによる検証設計・一次リサーチ
- * 週次のPMO推進（進捗ペーシング・意思決定支援）

想定期間：3ヶ月～ ／ 費用：¥130万～

体制を
拡大



STEP 2

拡大プラン | 検証・開発

体制：Biz + Tech／Creative を必要に応じ追加

- * PoC・検証の実行運営、効果分析
- * UX／クリエイティブによる体験設計
- * AI駆動開発によるMVP試作・開発

想定期間：応相談 ／ 費用：要問合せ

VDSで、事業のどこを検証すべきか整理する

Value Design Syntax (VDS)

※Sun*グループ 株式会社NEWhで商標登録されている新規事業構想用フレームワーク

売れるか

顧客理解・市場規模から
需要を見極める



勝てるか

競合・優位性から勝ち筋を
判断する



できるか

自社アセット・技術で
実現できるか



儲かるか

収益構造・損益分岐から
採算を評価する



“どの事業の、どこを検証しているか分からなくなる”五月雨な検証を防ぎ、意思決定を速める。

VDSを用いた主な検証内容

PMOが論点整理から検証実行まで、具体的に手を動かす主なタスク。
事業に応じて必要な項目を選び、抜け漏れなく検証を進めます。

売れるか

顧客理解

- ユーザー調査
- 定性調査計画・実行
- ユーザーインタビュー
- アイディアリスト
- コンセプト作成
- レポーティング

売れるか

事業規模推定

- 市場調査
- 市場規模推定
- フェルミ推定
- 定量調査計画
- 顧客購買予測
- 顧客数概算

勝てるか

優位性判断

- 競合マッピング
- ポジショニングマップ
- 競合調査
- 戦略キャンバス
- ベンチマーキング
- 製品比較マトリクス

できるか

仕組み・持続戦略

- システム構成図
- 業務フロー図
- 外部委託計画
- 重点KPI選定
- 顧客獲得計画
- 組織設立計画

儲かるか

収益性判断

- 収支シミュレーション
- 収益構造
- 事業ロードマップ
- ビジネスモデル図
- 損益分岐点
- 課金モデル設計

コンセプト検証 → 戦略検証 → 収益検証 の順に、事業の確度を段階的に高めていきます。

※検証内容は一例です。

Case ①：新規事業構想を可視化し、有効な戦略のもとで社内の資源を分配したい

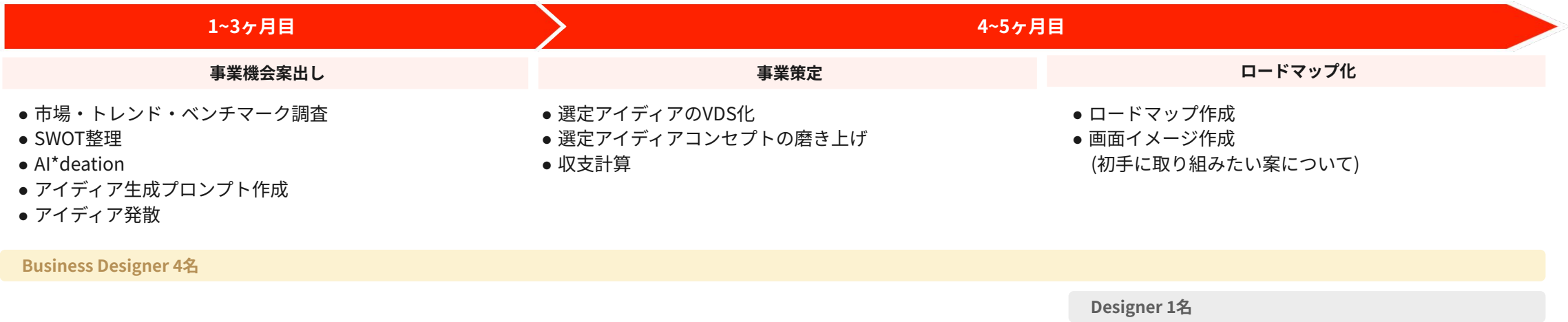
背景・目的

新規事業によって生み出すべき**5年後の売上目標が定まっているが、売上達成の目処は立っていない**。他社の活動がすでに活発化している領域に対して参入を予定しているが、戦略的に取り組まなければ参入が難しい。また、社内の各部署で複数の新規事業テーマを検討している一方で、知識やデータの共有/蓄積はされず、共創の可能性を狭めてしまっている。そこで、**新規事業の意義とその戦略を可視化し、事業構想を明確にした上で、有効な資源配分ができるようにしたい**。

結果

- テーマごとに必要な事業機会を探索し、付加価値の高さと競争優位の実現性から**重要度を見分けロードマップを描いた**。
- 事業ごとのつながりが可視化されることで戦略的なアイデア創出が可能になった。
- 売上目標を達成することができる事業案と、その中でも初手に取り組むべき事業案が選定され、**ネクストアクションが明確になった**。

取り組んだ内容



Case ② : 海外事例から新規事業をスピード感持って探索、実装したい

背景・目的

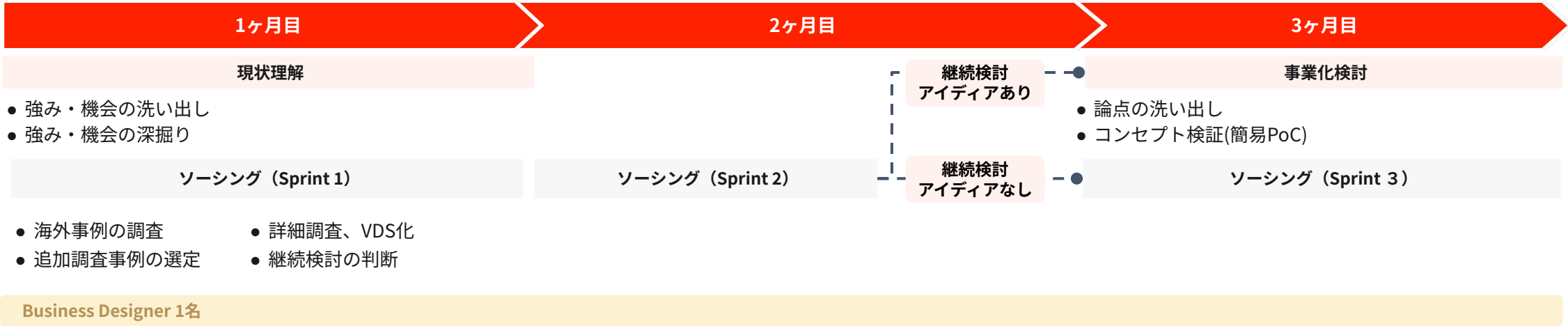
新規事業創造部は新たな収益の柱を生み出すというミッションを持っていたが、メンバーの多くが既存業務と兼任しており、十分なリソースが張ることができていなかった。さらに、**新規事業企画ノウハウの不足によって、具体的な事業検討やPoCのフェーズに進められるアイデアの創出ができていなかった。**

これらの課題を解決するため、「海外で成功している事例を自社に持ってくる」というタイムマシン経営の手法を採用し、**海外成功事例のソーシングと自社での再現性検証を月次サイクルで回す**ことで、スピード感と実現可能性の高い新規事業企画を目指した。

結果

- **3ヶ月**で検討すべき新規事業アイデアを**複数**持つことができた
- **ソーシングから得られた事例のPoCの支援**を通して事業検討の進め方のイメージを持つことができた
- 新規事業企画のメンバーが再現性の判断含めタイムマシン経営の手法を体得することができた

取り組んだ内容



Case ③：事業アイデア成立に必要な論点を網羅的に検討・検証したい

背景・目的

モノ売りからコト売りへとビジネスを転換するための、初の新規事業を企画しており、業務提携先も決まっている。

一方で、サービス開発には不慣れで、事業実現に向けて検討・検証が十分であるか自信がない状態であった。

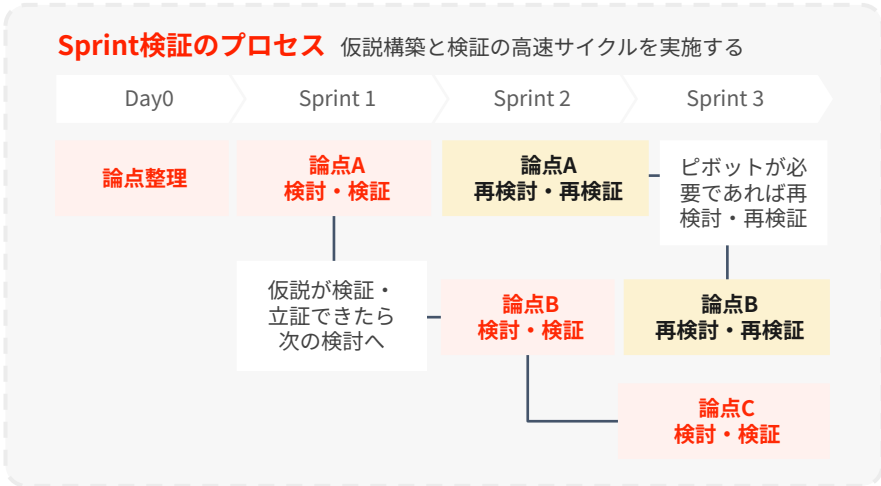
短期間でビジネスモデル全般を検討・検証し、提携先との交渉を前に進め、新規事業として世の中にいち早くリリースしたい。

結果

- 必ず買ってくれるであろうN1顧客の特定ができ、新規事業としての確信が得られた。
- アライアンス戦略が構築でき、業務提携先との交渉が前に進み始めた。
- 1ヶ月ごとに論点全体の検討ステータスをチェックし、論点を絞って仮説構築と検証の高速サイクルを実施することで、素早くピボットしながら短期間で幅広い論点の検証ができた。

取り組んだ内容

1ヶ月目		2ヶ月目		3ヶ月目	
論点整理 初期仮説	サービスコンセプト 検討・検証	競争戦略の 検討	アライアンス 戦略	収支計画	事業計画書 作成
● マクロ市場規模の算出 ● サービス価値の言語化 ● インタビューにて顧客 需要性の検証		● ビジネスモデル図作 成 ● 戦略キャンバスによ る競争優位性の言語 化 ● 顧客獲得戦略の検討	● 提携先とのビジネス スキームの検討/ 整理 ● 提携先との交渉戦略 策定	● 収支構造の検討 ● 収支シミュレー ション	
Business Designer 3名					
Designer 1名 ※サポート					



Case ④：速やかな開発を通じて製品化し、現実的な戦略に落とし込みたい

背景・目的

外部の戦略コンサルタント会社をパートナーとして、長期に渡り新規事業戦略を描いていたが、**不確定要素の多い新規事業に対して莫大な初期投資を投下すべきかという決断を下せない状況**に陥っていた。

最小価値を最小の初期投資で製品化し、事業のブラッシュアップを行うことで、現実的な戦略に落とし込みたいと考え、製品化とその検証を実行できるパートナーを探していた。

結果

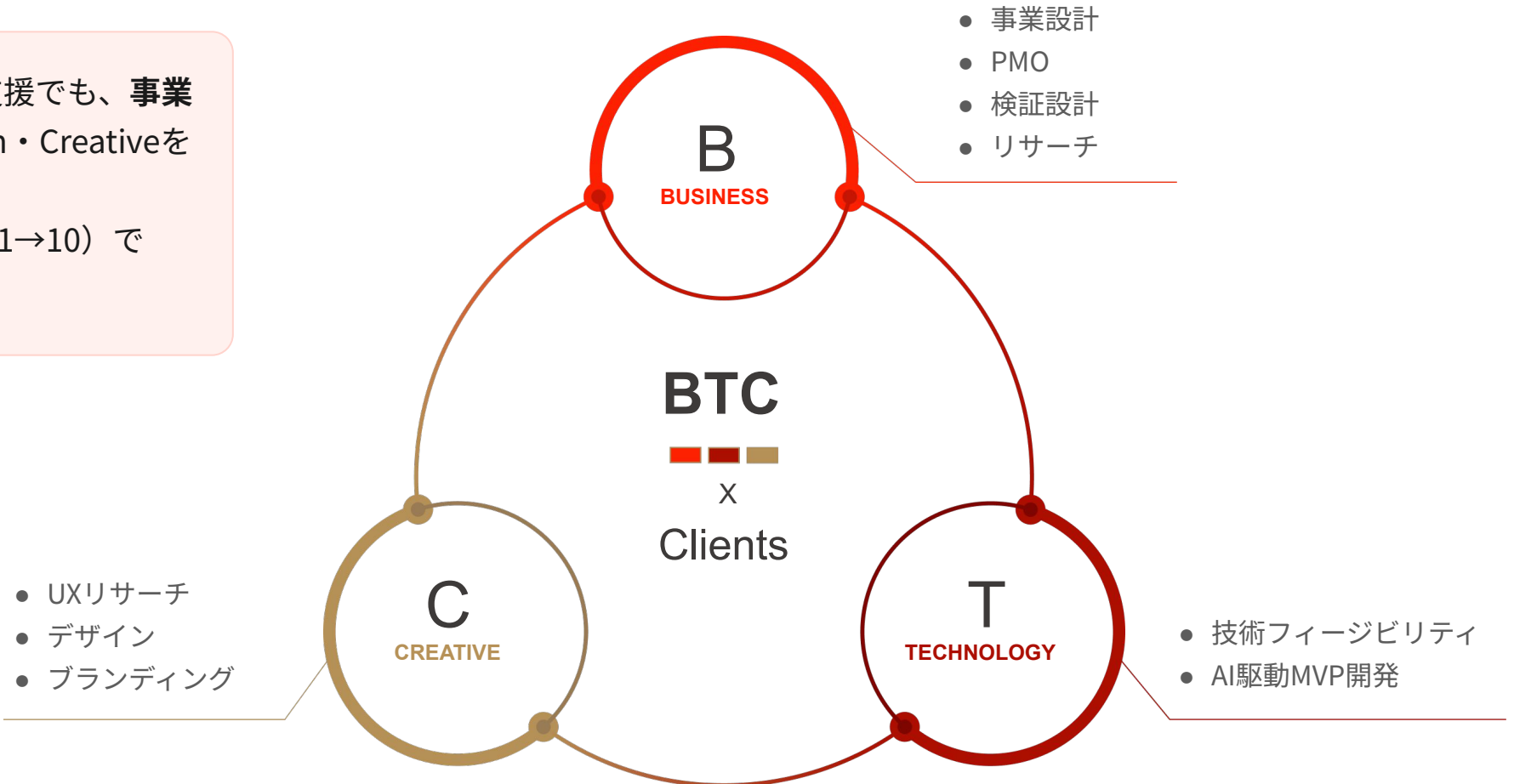
- ミニマムのプロトタイプ作成から、想定顧客に対する製品の受容性検証までを2週間で行うことができた。
- 既成のサービスを利用した最低限の製品開発仕様によって、**イニシャルの商品開発費用を抑えることができた。**
- クラウドファウンディングを利用し、製品の需要を可視化した上で、**製品の販売を開始できた。**

取り組んだ内容

1~3ヶ月目	4~6ヶ月目	7~10ヶ月目	11~14ヶ月目
事業計画の策定	PoC	コンセプト作成	開発計画立案・事業計画再考
● P/L項目の精査 ○ 収支シミュレーションと検証論点の整理 ○ 市場理解（競合サービス調査） ○ 市場理解（エキスパートインタビュー）	● プロトタイプの制作（Figma、GPTを活用） ● ユーザーテストにて顧客受容性検証（検証端末を用いる） ● エンジニアによる実現可能性評価 ● 顧客獲得戦略の検討	● コンセプトメイキング ○ サービス提供価値の言語化 ○ 競争優位性の言語化 ○ LP・広告案制作（クライアント様にて実施） ○ パネル調査によるユーザー受容性検証	● ハードウェア開発計画 ○ 量産ロット数別に複数パターン作成 ● ソフトウェア開発計画 ● 事業計画の策定 ○ プライシングの検討 ● クラウドファンディング
Business Designer 2名	Business Designer 2名	Business Designer 1名	
	Designer 2名		
	Engineer 1名		

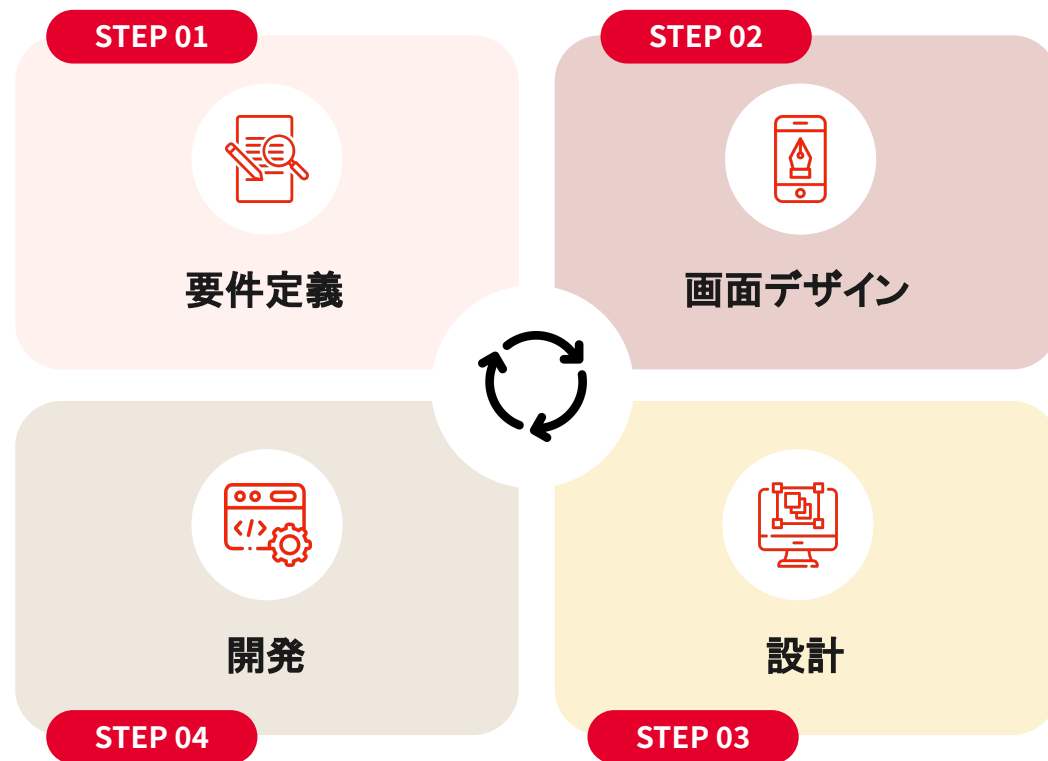
BTC人材の連携で、フェーズ移行を止めない

Business視点で始まった支援でも、**事業状況の変化に合わせてTech・Creativeを機動的に編成**。
フェーズの“谷”（0.1→1、1→10）で体制を途切れさせません。



AI駆動開発で、MVPを速く・安く試す

フルスクラッチではなくAI駆動開発でMVPを試作。要件定義後はAI駆動で開発し、検証サイクルを高速に回します。



成果 期限内での学習回数を最大化

制作期間を短縮

フェーズ毎の成果物出しの工数を抑え、開発までのサイクルを短く

コストを抑制

スペック駆動と比較して、早く・安価に試作できる

学習を最大化

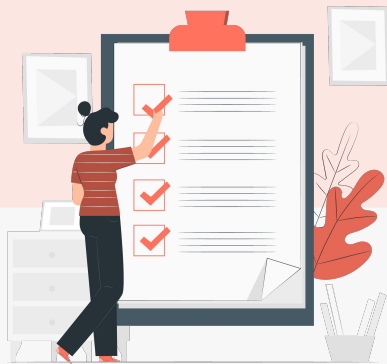
3年の期限の中で「作って試す」回数を最大化する

論点整理 → 検証設計 → 検証実行

STEP 01

VDS作成

目的・背景・既存調査を確認し、
VDSに沿って論点を整理



STEP 02

検証スケジュール作成

論点に基づき検証内容とスケジュールを
設計。進行の解像度を上げる



STEP 03

検証実行

スケジュールに沿ってタスクを実行し、
PoB / PoC フェーズへ



大手企業の新規事業を、実行ごと支援してきた実績がございます



新規事業・M&A部門 大手ヘルスケアメーカー

取り組み

複数PJの与件・ 이슈整理をPMOが代替し、検討タスクを整理。デザイナーが加わりBtoCマーケ寄与度の高いPJを高精度に支援。



商業施設インバウンドPJ 大手デベロッパー

取り組み

購買単価向上PoCの検証設計をPMOで主導。検証設計書の取りまとめと社内承認獲得を支援し、AI駆動でMVP試作を高速化。



新規事業子会社 大手金融系事業会社

取り組み

複数新規事業の企画～開発をBTC人材で機動支援。事業によっては営業まで担い、主体的に提案活動を実施。

※ 守秘のため事例は抽象化しています。実名・ロゴでのご紹介は個別にご相談ください。

事業会社・コンサル・制作会社出身のBTC人材

経営コンサルティング 未来ビジョン・新規事業・DX戦略	通信インフラ 事業戦略・社内起案プログラム事務局	人材派遣 社内新規事業事務局・事業化支援	広告代理店 制作ディレクター
コンサルティング 事業戦略・技術経営戦略・新規事業	通信サービス業 新規事業開発・事業企画・事業戦略	グループ経営管理事業 新規事業PM・マーケター	大手メディア デジタルマーケティング戦略
ITコンサルティング 事業戦略・顧客体験構想・組織再編	電子決済サービス 事業企画・事業開発	教育系ベンチャー CEO	小売 執行役員・新規事業企画・経営企画
ワークスペース事業 取締役	アプリ開発ベンダー PM・プロダクト開発	メガベンチャー 新規事業開発・事業推進	メーカー 商品企画開発・マーケティング
地方創生事業 飲食店立ち上げ・運営	ポイント事業会社 CRM・サービス企画・開発	ECサービス 事業責任者・商品企画・マーケター	事業会社 新規事業開発・アライアンス提携

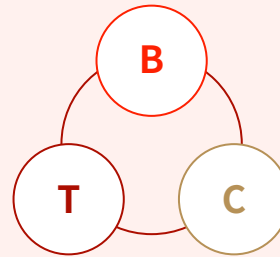
※ 個別プロフィールはご提案時に提示します。

管理ではなく、手を動かして事業を前に進める



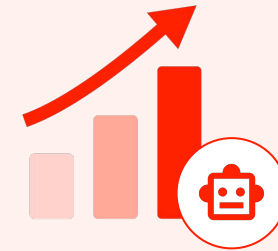
1,000超の事業支援

そこから磨いた独自フレーム
ワークVDSと実行知見



BTC一体の実行力

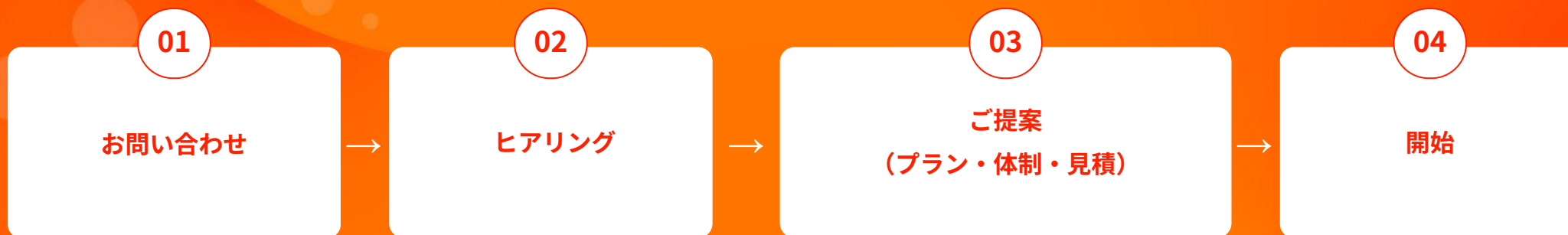
Business/Tech/Creativeを
一体で、実行まで担う



AI駆動のスピード

速さとコストを両立し、
3年の期限に間に合わせる

まずは、現状の課題を1時間でお聞かせください



無料相談のお申し込み・お問い合わせはこちら

⇒ <https://sun-asterisk.com/contact/>

0→100 のどのフェーズでも、推進を止めない

Sun* の事業支援全体における、フェーズごとの標準的な関わり方（参考）。

Ideation

0 →

0からの事業創造

PMOの主担当

論点設計・一次リサーチ

B

Incubation

0.1 →

アイデアを育てる

PMOの主担当

検証設計・PoC運営

B

×

C

Acceleration

1 →

アイデアをカタチにする

PMOの主担当

MVP開発PMO・要件整理

B

×

T

×

C

Growth

→ 100

事業を1から100へ育てる

PMOの主担当

グロース推進・体制設計

B

×

T