

NVD株式会社

(旧 ネオテニーベンチャー開発株式会社)

～新規事業育成支援会社～

会社案内

貴社の事業価値を計画、企画、実践することが使命です。

<http://www.nvd.co.jp/>



弊社代表取締役
松本 英博著

- 社名:
NVD株式会社 (English: NVD Company Limited)
- 設立:
2002年9月26日 (旧 ネオテニーベンチャー開発株式会社より2009年10月1日商号変更)
- 資本金:
2,352万円
- 所在地: 東急田園都市線溝口駅、JR武蔵溝ノ口駅最寄り駅
神奈川県川崎市高津区久本1-15-16-502 レックス溝の口
- 連絡先:
<http://www.nvd.co.jp/form/>
- ボードメンバー:
松本英博 (代表取締役)

松本 英博 (代表取締役/リードコンサルタント)

18年にわたりNEC(日本電気株式会社)に勤務。同社のパーソナルメディア開発本部で、MPEG1でのマルチメディア技術の開発と国際標準化と日本工業規格(JIS)化を行い、MIT(マサチューセッツ工科大学)メディアラボで画像圧縮技術を習得のため留学。帰国後、ネットワークス開発研究所ではWAPやi-モードなどの無線インターネットアクセス技術の応用製品の開発と国際標準化を技術マネジャーとして指揮。NEC退社後、ベンチャー投資を行う。ネオテニーにおいて大企業の新規事業開発支援、社内ベンチャーの事業化支援を行い、2002年9月にネオテニーから分離独立し、NVD株式会社(旧 ネオテニーベンチャー開発(株))を設立、代表取締役に就任。大手企業の新規事業開発・社内ベンチャー、ベンチャーに育成などのコンサルティング実績を持つ。

著書に、「事業計画書の読み方と書き方がよ〜くわかる本—社内新規事業からベンチャーまで」**第2版**、「ヒット商品を生み出すネタ出し練習帳」、「実践:ビジネス・ブロー—最新マーケティング手法のすべて」がある。

- IEEE(米国電子工学学会)会員、MIT日本人会会員。工学修士。
- 神奈川県商工労働部 大学発・大企業発ベンチャー創出促進モデルプロジェクト事業「目利き委員」
- 神奈川県商工労働局産業部 新産業ベンチャー事業化支援事業 認定委員
- 経済産業省地域経済産業クラスター 企業支援・地域活性化研修講師
- 一般財団法人BCI戦略研究所 理事
- デジタルハリウッド大学大学院専任教授(ビジネス・ロジック・ラボ担当)、現在に至る。

伊藤(渡邊) 有貴 (コンサルタント/コーチ)

慶應義塾大学総合政策学部より学士号を、同大学大学院経営管理研究科(慶応ビジネススクール)より経営管理修士号(MBA)を取得。その後ネオテニーに参画し、大企業に向けたコーポレートインキュベーションコンサルティングサービス、セミナーに関するプロジェクトに従事。現在コーチングを通じたコンサルティングを展開中。CTI認定資格CPCC(Certified Professional Co-Active Coach)。ICF(International Coach Federation)認定資格PCC(Professional Certified Coach)取得。慶應義塾大学 グローバルセキュリティ研究所 研究助手。

提携先

国内大手のベンチャーキャピタル、特許事務所、新規事業やベンチャー関係を専門とする弁護士、会計士、税理士と提携

コンセプト:

「わくわく人財」を応援し「予」の価値を提供します。

- お客様の事業にベンチャー投資会社ネオテニーの**事業開発の実績**とメンバの**プロフェッショナルスキル**で活かします
 - 新規事業の開発のペースメーカーとして目標を達成いたします
 - 事業展開のコーチとして目標を達成いたします
- お客様が要望する**事業を推進する人財**を育てます
 - 実績のある**事業化プロセス実践研修**で人財を育成致します
 - 「無」から「有」を生み出す**事業ネタ発掘研修**で人財を育成致します
- 起業家精神や事業発掘に必要な**ツールやノウハウを提供**いたします
 - 「実践」に必要な**インキュベーション・ツール**を提供いたします
 - これまでのVC(ベンチャーキャピタル)とのネットワークから、投資力も活用した起業志望者の自己実現を支援します
- **マーケティング支援**
 - 資源の乏しい**VBの成功事例を基に販売支援**を行います

ベンチャー制度、新規事業
開発、**経営コンサルティング**、
ビジネス、**コーチ**の支援

社内起業
希望者

Neo-BISサービス
(インキュベーション・
コンサルティング事業)

起業のノウハウと一人一人
の特性に応じた事業化プロ
セスの習得支援と**VBIに不
足しがちなマーケティング**や
販売支援

一般起業
希望者

企業派遣
起業希望者

一般起業コース
(インキュベーション・
セミナー事業)
マーケティング
コンサルティング

既存事業環境に応じた新規
事業開発の支援

第二創業
挑戦者

第二創業メンターコース
(インキュベーション・
コンサルティング事業)

トラッキングサービス

投資家
・各VC等

投資家と
ベンチャの
マッチング
プレイスの
主催



Identification

「広く浅く」

- ・人材の発掘と選定
- ・テーマの発掘と選定

Incubation

「狭く深く」

- ・人材/チームの育成
- ・テーマ深掘り

Execution

「強く幅広く」

- ・パートナーシップの確立
- ・営業・戦略・資本の強化

NVD(Neo-Biz)のサービス

志望者向け

起業家講演会

基礎コース

- ・個人/チーム
- ・短期集中型

中級コース(フェーズ1)

- ・チーム数多い
- ・集合と個別

メンターコース(フェーズ2)

- ・チーム数少ない
- ・個別対応

社内投資委員会

- ・個別コンサルティング
- ・各VCの投資力

対象人数

各チームに対する注力度

支援者向け

企画部

- ・新規事業開発の制度設計
- ・新規事業テーマの絞込み

事業部
(R&D)

- ・既存技術や顧客に対するサービス仮説設計
- ・技術者に向けた事業教育

人事部

- ・コースを通じた活性化
- ・アントレ人材のリスト作成

選定支援

- ・インキュベーション・マネージャー(IM)の育成支援

投資委員会支援

- ・投資後のトラッキングサービス



一般起業家の支援：丸の内フロンティア・ニュー・ビジネス・フェロー会(NBF)の例

		PhaseI (見つける)		PhaseII (確かめる)			PhaseIII (儲かる)		Option		
		①事業アイデア創出	②業界・顧客の定義	③顧客ニーズの理解	④自社商品の定義	⑤他社との差別化	⑥収益性の設計	⑦最終まとめ	OPT①IPR戦略	OPT②資金調達	OPT③事業の具体化とは
事業プランコンサルティング	準備資料	・ケーパビリティシート ・10の問い	・活動報告 ・アイデア整理シート	・活動報告 ・バリューチェーン ・想定顧客リスト ・サービスリスト ・10の問い	・活動報告 ・インタビュー資料 ・インタビューリスト	・活動報告 ・顧客ごとの商品提案	・活動報告 ・3Cチャート ・10の問い	・事業計画書(案)	・保有特許・新案、商標リスト		
	レクチャ	・ネタI(BS) ・ネタII(コアバラス) ・ネタIII(ロールプレイ)	・仮説だし ・業界の定義 ・顧客の定義	・ニーズの分析 *特定顧客 *共通性(横展開) ・インタビュー方法論 (・IPR戦略)	・ソリューション設計 ・価値の定義 ・KBF (・IPR戦略)	・競合商品の特定 ・差別化設計 ・3C分析	・もうけの仕組み ・事業のツボ ・成長性仮説	・社内新規事業立ち上げの場合 ・外部投資家に向けた場合 ・販売計画/購買計画/資金計画/人員計画/設備投資計画/損益計画/BS計画/キャッシュフロー計画/短期経営計画(予算)/中長期計画	・コアを支えるIPRと商品を支えるIPRの差異	金融機関の選定 VCの役割 資本政策 リース会社の活用	会社形態の考え方 会計の基本 税務の基本 商法の基本 社会保険の基本 株式公開をするための方法
	成果	・アイデア整理シート	・バリューチェーン ・想定顧客リスト ・サービスリスト	・インタビュー資料 *自己紹介 *インタビュー項目 ・インタビューリスト	・顧客別の提案 ・顧客へのソリューション提案	・3Cチャート	・収益方程式 ・KPI ・スケラビリティ仮説	・事業計画書	・パテントマップ ・IPR収益モデル		事業具体化に向けた to do list
	フィールドワーク			・ターゲット顧客のリサーチ ・顧客インタビュー	・顧客へのソリューション提案	・競合へのリサーチ ・競合インタビュー	・顧客への価格提案		・特許サーチと他社コア調査 ・特許、新案、商標登録作業		
	ワークショップ	・アイデア創出ツールの理解		・事業化プロセスの理解							
	コーチング	・価値観コーチング		・コミュニケーションコーチング ・チームアップ/リーダーシップコーチング			・ビジュアライゼーション				
	BPコンサル標準回数	1-3回	1-2回	1-2回	1-2回	1-2回	1-2回	1回	1-2回	1-2回	1-2回

競合比較①

類型		①経営コンサルタント系	②研修・セミナー系	③投資会社系	NVD
主な提供会社		<ul style="list-style-type: none"> ・ドリームインキュベーター ・株式会社総合コンサルティングオアシス ・アタッカーズ・ビジネス・スクール ・NUTURE NETWORKS ・キャリアウェイコンサルティング ・日本能率協会コンサルティング ・リーディングイノベーション など 	<ul style="list-style-type: none"> ・インソース ・NOMA総研 ・日経ビジネススクール ・技術情報協会 ・SMBCコンサルティング など 	<ul style="list-style-type: none"> ・東京中小企業投資育成 (大阪、名古屋) ・NIFSMBCベンチャーズ ・サンブリッジ ・KSP など 	
特徴	対象	一般起業希望者、 大企業社内ベンチャーの集合教育	一般起業志望者の 集合教育	一般起業志望者の 個別指導	社内ベンチャー、 スピノフベンチャーに特化し、集合教育とオンラインの個別指導を行う
	内容	<ul style="list-style-type: none"> ・多くが新規事業開発手法を持つ ・事業ネタ、新規事業開発、事業検証は別カリキュラムが多い ・代表の人的ネットワークの講師陣が期待できる ・成功事例によるケーススタディ中心 	<ul style="list-style-type: none"> ・短期(1~2日)での集中トレーニング ・講義型が中心 	<ul style="list-style-type: none"> ・ROI(投資効果)を上げるための経営指導が主軸 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業開発手法(事業化プロセス、「10の問い」)を持つ ・事業ネタ、新規事業開発、事業検証は一貫カリキュラム ・ケーススタディではなく、投資対象と同様に実案件で進める
	レベル	経営工学修士(MBA)。MOTレベル	経営学系大学レベル	経営学系大学レベル	経営工学修士(MBA)。MOTレベル

競合比較②

類型		①経営コンサルタント系	②研修・セミナー系	③投資会社系	NVD
成果指標 (新規事業とのサービス 関連)		<ul style="list-style-type: none"> ・卒業生の数であって、事案の数ではない ・必ずしも新規事業の創造が目的ではなく、人財開発であることも。 ・新規事業の創出がコミットされているわけではない 	<ul style="list-style-type: none"> ・短期間の知識獲得が目的である ・起業経験者がポイントなどを解説するが、事業に依存した内容が多く、他の案件では応用できない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・上場やMBOなどのEXITによるキャピタルゲインに見合うだけの管理費として指導できれば成功。 ・個別であるため、他事例に応用できない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業アイデアから事業計画までの新規事業の数と質。 ・方法論は、社内で水平展開できる。 ・集合教育での社内共通課題と個別指導の詳細な仮説検証の両方を実現できる。
新規事業化の実績		<ul style="list-style-type: none"> ・ケーススタディの対象で紹介されているが、公表されているものは少ない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・直接的に新規事業に役立つかは受講生に依存。 	<ul style="list-style-type: none"> ・投資案件の多くがレベル差はあるが、事業開発を行うことが前提となる 	<ul style="list-style-type: none"> ・半年間で数十件の事業アイデアから数件の事業テーマに絞り、最終的には1, 2件程度の新規事業としてきた。
参加者の声		<ul style="list-style-type: none"> ・実案件でケーススタディが役立たない。 ・有名講師は数回だけでほとんどが担当講師が指導 ・カリキュラムは選択制だが、組み立てると膨大になる 	<ul style="list-style-type: none"> ・まとまった知識の獲得になる ・会社での活動には結びつけにくい(自己啓発的) 	<ul style="list-style-type: none"> ・系統的なマーケティング技術を学ぶよりも儲かる事が前提。 ・起業家にはよいが、ベンチャーのスタッフとしての指導には物足りなさがある 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業を行うプロセスが実案件で体感できた。 ・NVDには事業の当事者ではなく、事業化を進める上で、ペースメーカーとなってもらい、無駄なく事業化できた。
価格 レンジ	参加者一人あたり	150万円~/1年間	5万円前後~/3時間	無償、ただし投資が前提。	20名までは月2時間X2回+オンライン指導で約28万円
	期間	1年が原則。半年を集中コースとしているところもある	3時間~2日	最大1年	半年が1クール。(今回の提案)
	その他経費	教材費、交流会費などは別のところが多い			教材費、交流会費などは別。
案件の取扱い		案件は公開	自分の案件開示はない	他の事例は非公開	社内の参加者、運営事務局に限定公開