

tryX

新規事業コンサルティングサービス
ご紹介資料

tryx-co.ltd

tryX

tryXは、新たなことに挑戦し続けるプロフェッショナルコンサルティング集団です。
tryXには、本質的な問いを立てることに長けた多様なプロフェッショナルが集まっています。
tryXの仲間は、コンサルタントでありながら机上だけでは物事は動かないことを痛感しており、自ら主体的に動くことができるプロフェッショナル人財です。

tryXは、自社サービスで得た知見やプロジェクトで得た様々なインサイトをお客様へ還元し、クライアントと伴走しながら共に試行錯誤し、サービスのグロースに貢献します。

会社概要

- 株式会社tryXは、2019年1月よりコンサルティング支援を行っている会社です。

社名	株式会社tryX（カブシキガイシャトライエックス）
設立	2019年1月23日
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座1-22-11 銀座大竹ビジデンス 2F
代表取締役	関谷 拓治
URL	https://tryx-co.ltd/
事業内容	<ul style="list-style-type: none">新規事業コンサルティング支援事業戦略コンサルティング支援ビジネス特化のニュースアプリINFOHUBの運営



代表取締役社長
関谷 拓治（せきや たくじ）

略歴

2013年に東北大学大学院工学研究科を卒業後、日本アイ・ビー・エム株式会社にて**事業戦略コンサルタント**として従事。大手企業様のデータ分析、業務改革、顧客データ活用、中期経営計画策定、**新規事業創出**などのプロジェクトに従事。
2015年に**webマーケティングベンチャーにてマーケティングオートメーションサービスの立ち上げ(PM)**及びリスティング、サイト制作、SEOなどのデジタルマーケティングのオペレーションに従事。
2018年にフリーランスとして独立。**新規事業**、マーケティング、事業戦略の領域で大手企業様を中心に支援。
2019年に株式会社tryXを創業し、代表取締役に就任。**新規事業**、事業横断、戦略、マーケティング、の領域でクライアント様を支援。

tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

過去のクライアント事例

- 大手企業様を中心にご支援させていただいております。
- 守秘義務により、開示が出来ないお客様が多くなっております。ご了承ください。



エン・ジャパン

※8年以上継続中

企業③
東証プライム市場
上場企業
不動産業様
売上：〇兆円

企業②
東証プライム市場
上場企業
製造業様
売上：〇兆円

※6年以上継続中

企業④
東証プライム市場
上場企業
教育業様
売上：〇〇〇〇億円

企業⑤
某SaaS
会社

企業⑥
有名コンサルティング
会社

企業⑦
10億円以上調達済み
スタートアップ

企業⑧
有名コンサルティング
会社

企業⑨
某有名企業
ジョイントベンチャー

他

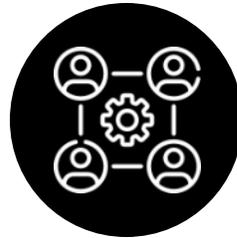
tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

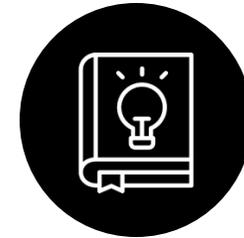
手取り足取りお客様をサポートし、 新規事業を成功に導く



**分からないことは
何でも聞いてください**



**御社の社員のように
自分で手も動かします**



**ノウハウを共有するので、
御社の資産になります**

tryXの考える、新規事業の3つの間違い

① 綿密な計画

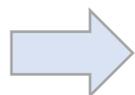
- 新規事業で成功する上で重要なことは、いかに速く学習するかということです。その学習を活かすためには、従来のようなウォーターフォール型の綿密な計画ではなく、**柔軟に対応できる“アジャイル”型のプロジェクト**です。

② フレームワークへの過信

- 新規事業は、フレームワークに基づき進めれば成功するものではありません。仮にもしそうであれば、あらゆる企業で新規事業は成功しているでしょう。**新規事業の成功はアート**であるため、唯一無二のものとして進めなくてはなりません。（ちなみに失敗はサイエンスです）

③ 市場ニーズ検証不足

- どうしても目標や期間が期間が設定されると、とにかくモノを作って進めたいのが心理です。しかし、**最も多い新規事業のミスは、“市場がなかった”**ことによるものです。この**市場ニーズを最速最短で検証**することが最も成功する上で重要です。



これらの失敗を回避するため、伴走型で新規事業プロジェクトをご支援致します。

tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

新規事業コンサルティング支援全体像

- ・ フレームワークをベースとして進めますが、検証・学習状況に応じて中身を変更することがあります。

	アイデア創出	企画		実行		
ステップ	IDEATION	PROBLEM FIT	SOLUTION FIT	PRODUCT MARKET FIT (PMF)	PRODUCT MODEL FIT	PRODUCT CHANNEL FIT
実施事項	<ul style="list-style-type: none"> 複数のアイデアを見つける。 アイデアを絞り込む。 	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットユーザーを探す。 ユーザーが直面している問題や、抱いている願望を明らかにする。 	<ul style="list-style-type: none"> コンセプトを作成する。 コンセプトを検証する。 プロトタイプを作成する。 インタビューする。 プロトタイプを改善する。 	<ul style="list-style-type: none"> 検証ポイントを明らかにする。 MVPを定義し、開発する。 MVPをリリースする。 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルを策定する。 実行体制を準備する。 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング戦略を策定する。 実際にプロダクトを売り、ユニットエコノミクスを評価する。 検証と改善を継続して行う（アジャイル）。
成果物一例	<ul style="list-style-type: none"> 内部環境/外部環境調査レポート アイデアリスト アイデア評価リスト 	<ul style="list-style-type: none"> ペルソナ定義 顧客プロフィール 調査レポート 	<ul style="list-style-type: none"> コンセプト検証シート 新規事業企画書 施策イメージ図 ワイヤーフレーム インタビューシート 	<ul style="list-style-type: none"> 検証項目一覧 MVPサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルキャンバス 売上/利益シミュレーション 主要KPI 業務フロー図 システム図 組織体制 ロードマップ 必要予算 課題・リスク一覧 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング戦略 施策一覧
成功の要諦	<ul style="list-style-type: none"> 拡散と収束のフェーズを明確に分けること。 特に、拡散のフェーズでアイデアを評価しないこと。 	<ul style="list-style-type: none"> 存在しない顧客を作ってしまうわないこと。 仮説をぶつけないこと。 	<ul style="list-style-type: none"> 正しいターゲットに対してコンセプト検証すること。 素早くコンセプトを検証すること。 Quick&Dirtyに進めて素早く知見を溜めること。 初期のコンセプトに固執しないこと。 	<ul style="list-style-type: none"> 正しい検証ポイントを設定すること。 正しく、機能を削ぎ落とすこと。 Quick&Dirtyに進めて素早く知見を溜めること。 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルや運用を固めすぎないこと。 最初から作り込みすぎないこと。 	<ul style="list-style-type: none"> トライ＆エラー前提でプロジェクトを推進すること。 ユニットエコノミクスを健全化させること。

支援方法

- 弊社に業務をご依頼頂く①伴走型支援と、弊社がアドバイスを行う②アドバイザー支援がごございます。

①伴走型支援

- 弊社コンサルタントが主業務を行います。
- お客様は、週次ミーティングへの参加をお願い致します。
- 場合によっては宿題対応をお願いする場合がございます。



②アドバイザー型支援

- 弊社で実施アプローチやフレームワークをご提示します。
- 上記に基づく業務は、お客様側でお願い致します。
- 弊社は定例ミーティング(1時間)に参加し、その場でアドバイスを行います。



tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

今後の流れ

お問い合わせ

まずは一度、お気軽に
お問い合わせください。

[お問い合わせはこちらをクリック>](#)

初回お打ち合わせ

お客様のご状況、ご希望に
ついて、お伺いします。

契約ご判断

提案内容をご検討ください。
確度が高い場合はメンバー
アサインに動きますので
お早めにご連絡お願いします。

プロジェクト稼働

契約締結後、プロジェクト
稼働となります。





過去プロジェクト資料例

あくまで一例ですが、
プロジェクト資料を一部ご紹介いたします。



① 伴走型支援の一例

アイデア創出

プロジェクト計画

- 8週間でプロジェクトを推進していきます。

1週目

- キックオフ
(顔合わせ/プロジェクトの目線合わせ)

2週目

- アイデア探索中間報告

3週目

- アイデア探索結果ディスカッション

4週目

- 評価軸検討①

5週目

- 軸、評価方法検討②

6週目

- 選定結果ディスカッション

7週目

- 事業概要具体化(1~3案)

8週目

- 最終報告

tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

プロジェクト資料一例

アイデア探索

- 以下一例ですが、様々なアプローチを用いて御社のアイデア探索を支援致します。



ワークショップ等でアイデア出し



国内・海外スタートアップ等を調査 (一例)



事例を紹介しつつ、ディスカッションで活用アイデアを深める

©tryX Co.,Ltd

tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

評価軸、評価

評価軸による絞り込み

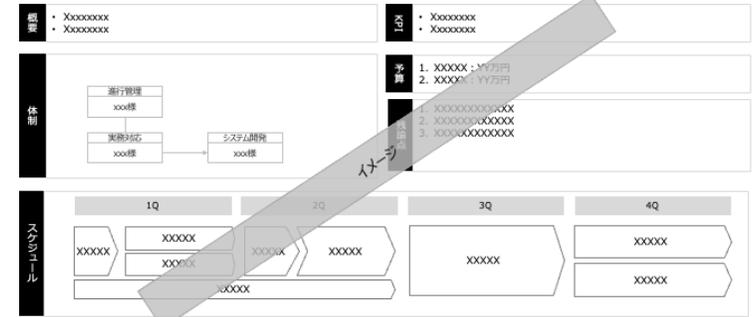
- いくつかの評価軸に対して点数付け及び重み付けを行い、絞り込みを行います。
- 軸には、例えば緊急性、重要性、実現性、収益性、効果性、将来性、インパクト、優位性、展開性などがあります。
- シンプルに収益性や、費用対効果のみの数字で評価する場合もあります。
- 重要な事は、新規事業の目的に沿った評価軸にすることです。
- 例えばこの新規事業が、中長期の拡大に向けた事業なのか、トライアルの事業なのか、また目標が売上的なのか、利益なのか、顧客数なのかによっても方向性が変わってきます。認識を揃えるための重要な作業といえます。

順位	シナリオ/名称	事業概要	市場	競合	収益性	効果性	将来性	インパクト	優位性	展開性	評価
1	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
2	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
3	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
4	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
5	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
6	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
7	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要
8	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要	事業概要

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

実行計画 (一例)



tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryXCo.,Ltd

16

アイデアの具体化(一例)

課題	ニーズ	ユーザーイメージ
課題	<ul style="list-style-type: none"> • コピペでレスポンス遅延時、xxxxが画面/周りに申し訳ない 	<ul style="list-style-type: none"> • 都会に住むビジネスパーソン (xxxx)
概要	<ul style="list-style-type: none"> • TOGO専用ボックスでのxxxx及びxxxx等の受け取り 	
xxのメリット	<ul style="list-style-type: none"> • 他社からの乗り換え、顧客とのタッチポイントの強化 	
イメージ	<p>アプリ上でxxxxを含めた商品を選択し、事前決済しておくことで、TOGO BOXから注文商品を受け取り、非公開</p> <p>受け取りイメージ 1. QR画面を見せる 2. 紐づいたボックスを準備 3. レシートを渡す 4. パッケージを渡す</p>	
検証課題	<ul style="list-style-type: none"> • TOGOサービスが、顧客にとって価値があるのか 	
PoC	<p>アプリ上でxxxxを含めた商品を選択することでxxxxでxxxxの商品を購入できる。</p> <p>受け取りイメージ 1. QR画面を見せる 2. 紐づいたボックスを準備 3. レシートを渡す 4. パッケージを渡す</p>	
次ステップの検討課題	<ul style="list-style-type: none"> • TOGOサービス継続利用率 	

tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

15

簡易シミュレーション例：レンタルスペース事業

- レンタルスペース事業は、コロナ前のXXX市であれば4000万円/年が見込める。
- 営業利益2億円へ到達するためには、シミュレーション結果を今より50倍 (2億円/390万円) 改善する必要がある。

簡易シミュレーション
<ul style="list-style-type: none"> • XXX市の15歳～59歳までの人口は5.8万人(XXX市役所HP) • XXX市の月間想定レンタルスペース利用数は、1,300人 <ul style="list-style-type: none"> • 月1以上利用率がおおよそ2.2%(J-Net21_コワーキングスペース/レンタルオフィス) • 想定売上は、1,300人 × 5,000円 (仮) × 12ヶ月 × 市場シェア50% = 3,900万円/年 <ul style="list-style-type: none"> • 1日1,000円 × 月5回と仮定 • 市場シェアを50%と仮定 • 想定利益は、390万円/年 <ul style="list-style-type: none"> • 貸会議室サービスTKPの利益率10% (TKP IR/ただし、コロナ下では-2%である点に注意)
<ul style="list-style-type: none"> • J-Net21_コワーキングスペース/レンタルオフィス • ClassBiz • 山崎のワーキングスペース • TKP IR

tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

17



① 伴走型支援の一例 企画（～PoC）

プロジェクト計画

- 12週間でプロジェクトを推進していきます。
- 5週目あたりから外部ベンダーや関連するステークホルダーとの調整を進めていきます。

1週目	• キックオフ (プロジェクトの目線合わせ)	5週目	• 検証すべきコンセプト検討 • PoC概要検討 • 実行体制検討・調整	9週目	• PoC対象者選定 • 開発進捗管理・調整
2週目	• 顧客プロフィール作成・ディスカッション	6週目	• PoC実行計画策定	10週目	• 内部テスト・改善リスト作成 • 開発進捗管理・調整
3週目	• 事業アイデアの価値検討、マッピング	7週目	• PoCフロー具体化 • 開発進捗管理・調整	11週目	• リスク・懸念事項整理 • 受入テスト
4週目	• 顧客価値に基づく事業アイデアの改善	8週目	• 検証方法・項目整理 • 開発進捗管理・調整	12週目	• 最終報告

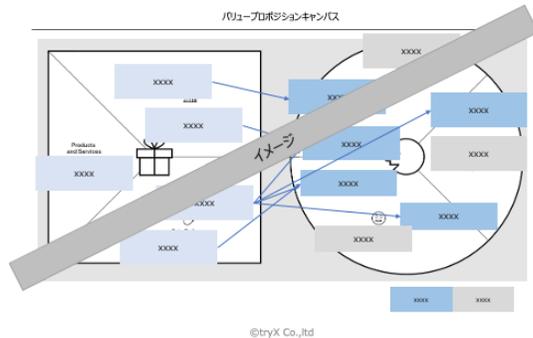
tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

プロジェクト資料一例

商品価値と、顧客ニーズのズレ整理

- 顧客プロフィールに対して、新規事業の持つ価値をマッピングし、どのニーズと紐づいているのか、紐づけを行います。

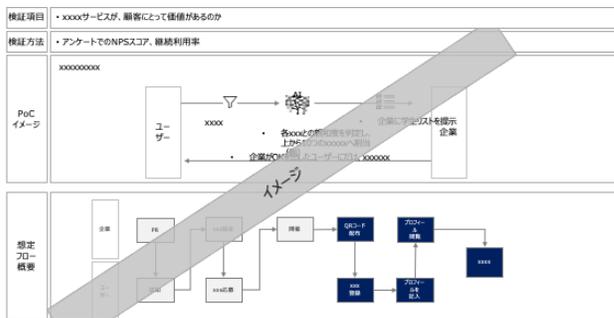


tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

PoC概要検討

- 顧客価値に対して事業アイデアをアップデートしたうえで、PoCの概要を検討します。

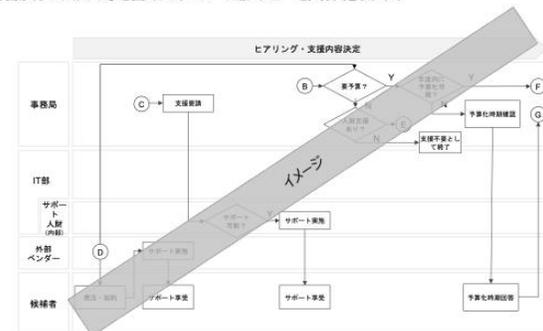


tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

PoCフロー具体化

- 各担当者及びシステム等を含めたオペレーションフローを具体化します。



tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

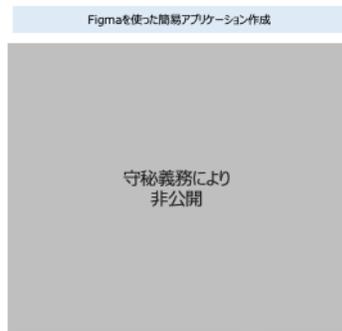
©tryX Co.,Ltd

22

23

プロトタイプ例

- 事業アイデアに対して、適切なプロトタイプをご提案致します。
- 開発業務は本見積もり外のため、ご注意ください。



tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

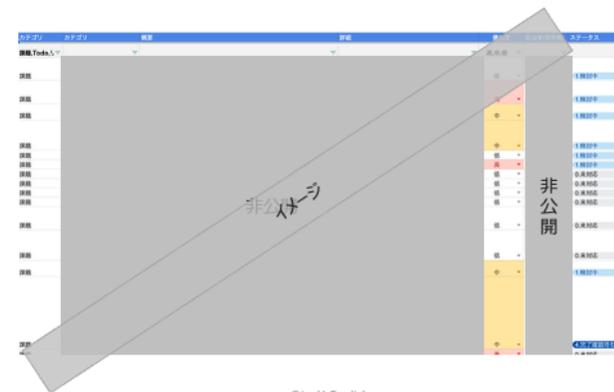
©tryX Co.,Ltd



24

進捗管理・課題管理

- 経験上、プロジェクトの進捗管理が得意ではないベンダー様が多い印象です。
- そのため我々がタスク管理等を含め、プロジェクト進行をご支援致します。



tryX
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

©tryX Co.,Ltd

25

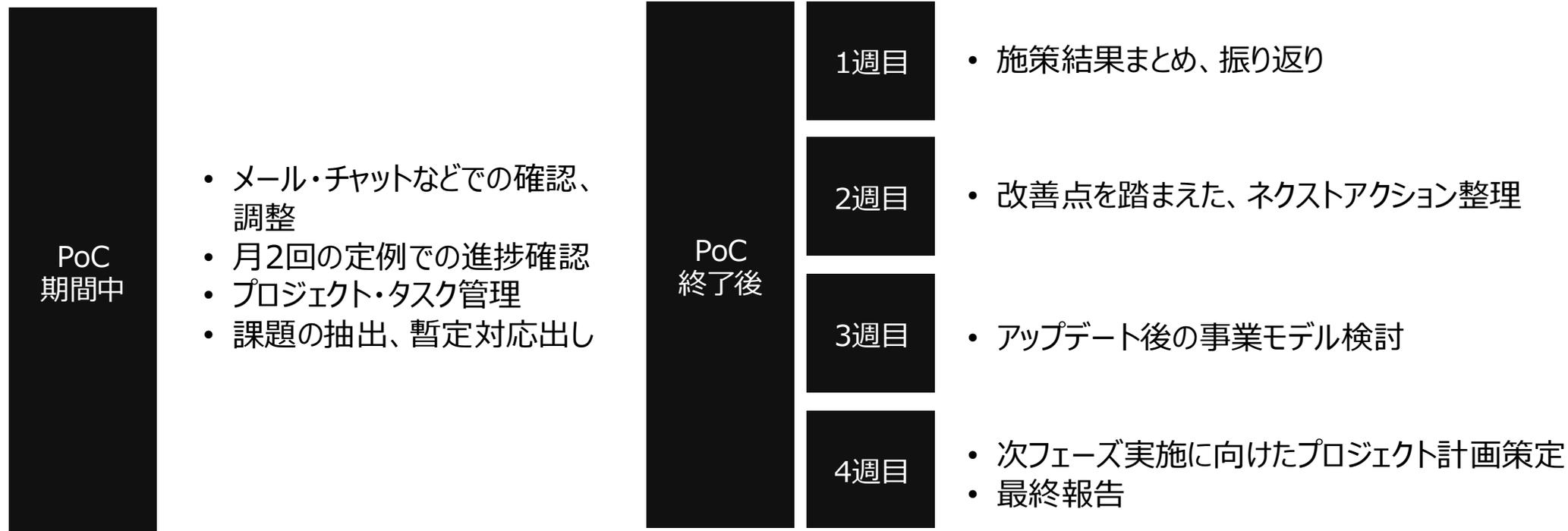
tryX



① 伴走型支援の一例

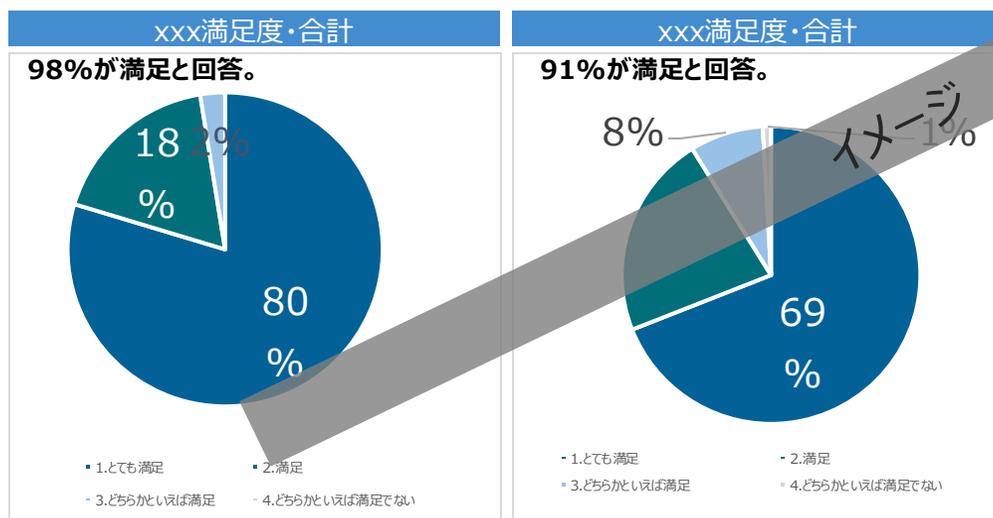
企画（PoC実施～施策評価）

- PoC実施期間中や施策評価においては、ご希望の場合は必要に応じてサポート致します。



- 定量・定性両面で施策評価を行います。
- その上で、今後どうプロジェクトを進めていくべきかをご提案いたします。

定量評価



定性評価

CASE1 (50代男性)
元々xxxとの接点が高いお客様。施策にご満足頂き、かつ今回の施策を通してxxxの美味しさを再発見し、再びxxxきっかけに繋がった

CASE2 (40代男性)
無料ドリンクや今回の施策など、xxxの企画に積極的に参加していただき、ロイヤリティが高いと想定されるお客様。12回も体験し、実際にxxxと異なる味の購入に繋がった。

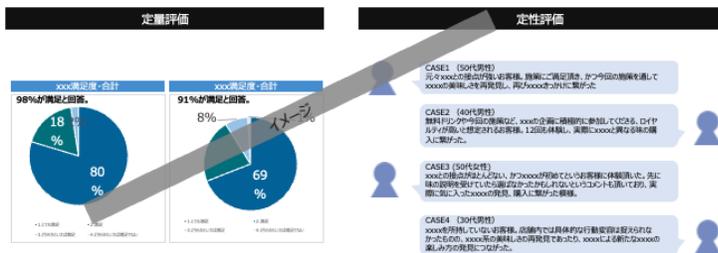
CASE3 (50代女性)
xxxとの接点がほとんどない、かつxxxが初めてというお客様に体験頂いた。先に味の説明を受けていたら選ばなかったかもしれないというコメントも頂いており、実際に気に入ったxxxの発見、購入に繋がった模様。

CASE4 (30代男性)
xxxを所持していないお客様。店舗内では具体的な行動変容は捉えられなかったものの、xxx系の美味しさの再発見であったり、xxxによる新たなxxxの楽しみ方の発見につながった。

概要	<ul style="list-style-type: none"> XXXXXXXX XXXXXXXX 	KPI	<ul style="list-style-type: none"> XXXXXXXX XXXXXXXX
体制	<pre> graph TD A[進行管理 xxx様] --- B[実務対応 xxx様] B --> C[システム開発 xxx様] </pre>	予算	<ol style="list-style-type: none"> XXXXX : YY万円 XXXXX : YY万円
		残論点	<ol style="list-style-type: none"> XXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXX
スケジュール	<p>スケジュール</p> <p>1Q 2Q 3Q 4Q</p> <p>XXXXX XXXXX XXXXX XXXXX</p> <p>XXXXX XXXXX XXXXX XXXXX</p> <p>XXXXX XXXXX XXXXX XXXXX</p>		

PoC評価

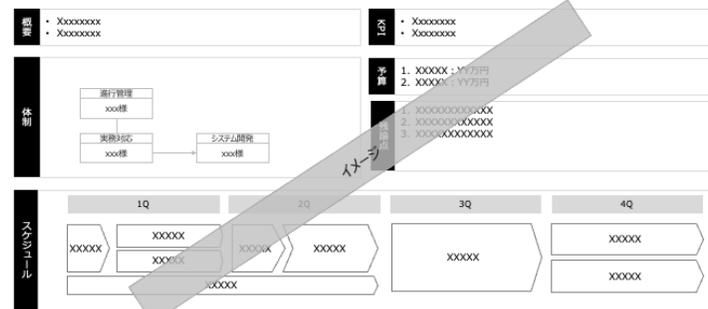
- 定量・定性両面で施策評価を行います。
- その上で、今後どうプロジェクトを進めていくべきかをご提案いたします。



©tryX Co.,Ltd

28

実行計画 (一例)

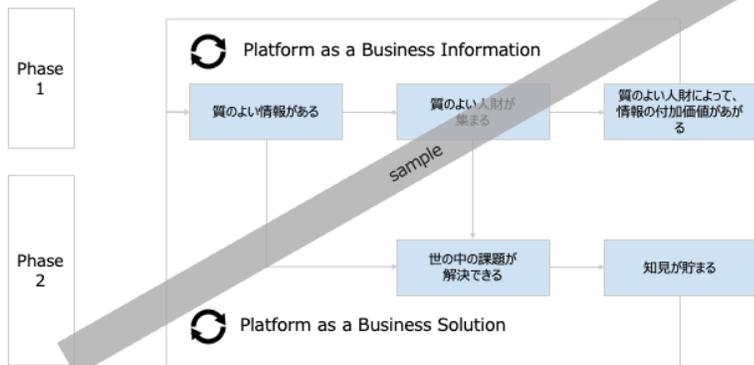


©tryX Co.,Ltd

29

つくりたいポジティブループ

- Business Solution Platformを作るために、以下のループを作り上げたい

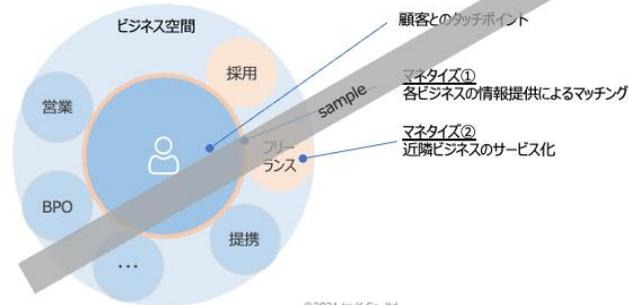


©tryX Co.,Ltd

35

マネタイズ

- xxxをタッチポイントとし、①各ビジネスの情報提供によるマッチング ②近隣ビジネスのサービス化 によるマネタイズを想定。
- 初期においては、採用/フリーランスのマッチングによるマネタイズを目指す。



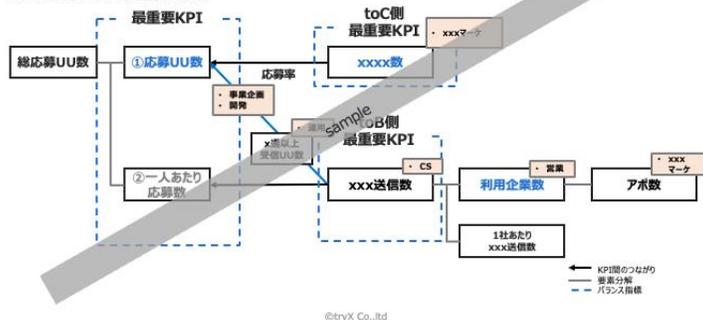
©2021 tryX Co.,Ltd

36

重要KPI

tryX New Business Consulting
Marketing Consulting

- xxx事業部として次年度は**応募UU数を最大化**させることが**事業として今最も重要**であると考えているため、**すべての施策はこの指標に影響するもの**でなくてはならない。
- 各重要KPIに対して以下の組織が主体となってこれらの指標を伸ばしていくこととするが、その他の組織もこれらの指標に対して貢献することが重要である



@tryX Co.,Ltd

42

利益シミュレーション

tryX New Business Consulting
Marketing Consulting

単位：千円

	1M	2M	3M	4M	5M	6M	7M	8M	9M	10M	11M	12M	通期
売上	150	203	287	387	507	651	841	1,088	1,409	1,827	2,370	3,139	12,857
ユーザー数	100	136	191	258	338	434	560	725	939	1,218	1,580	2,093	2,093
平均単価	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
手数料	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
原価	10	14	19	26	33	43	56	73	94	122	158	209	857
売上総利益	140	190	268	361	473	607	785	1,015	1,315	1,705	2,212	2,930	12,000
販売管理費	300	320	344	373	507	620	900	1,056	1,342	1,620	1,978	2,659	12,019
営業利益	-160	-130	-76	-12	-34	-12	-116	-40	-27	85	234	271	-19
合計クラス数	400	542	764	1,031	1,351	1,735	2,242	2,901	3,758	4,871	6,319	8,372	8,372
必要教室数	21	28	40	54	67	82	102	126	157	195	244	311	311

@tryX Co.,Ltd

41

課題管理表

tryX New Business Consulting
Marketing Consulting

@tryX Co.,Ltd

55

リテンションデータ分析

tryX New Business Consulting
Marketing Consulting

- 直近1年のデータで見ると、7日目の数字を比べると、業界標準よりも良いが、その後下げ止まらず、30日目リテンションは業界の半分以下。



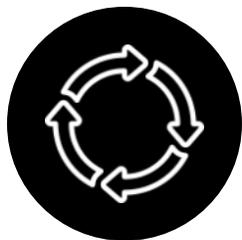
@2020 tryX Co.,Ltd

56



tryXの強み

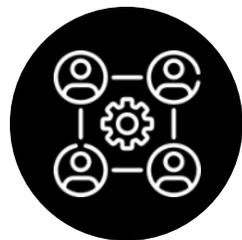
tryXのコンサルティングサービスにおけるコンセプト



実行されなければ 意味がない

tryXは、机上だけでは物事は動かないこと、プランだけ語っても実行されなければ意味がないことを理解しています。

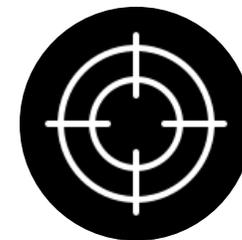
tryXのコンサルティングサービスでは、実行されることに最も重きをおいています。



社員のよう 自分で手も動かす

tryXは、従来の頭でっかちなコンサルタントとは異なり、みずから手を動かし物事を進めることができるコンサルティング集団です。

プロジェクトの成功のため、時には泥臭い事も積極的に支援します。



本質を見極め とにかくシンプルに

tryXは、小難しい理論や流行りにとらわれず、本質を見極めることに注力しています。

完璧な理論武装や計画に時間をかけるよりも、2割のアウトプットで8割の成果を出すの方がカッコいいと考えます。枝葉を取り除き、最も注力すべき点をシンプルにご提案します。

tryX

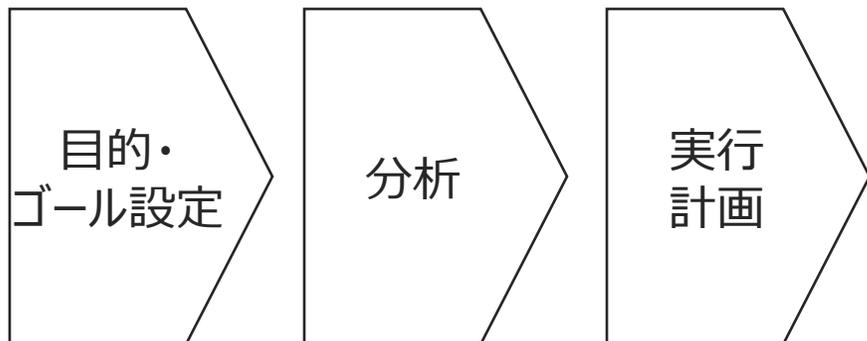
Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

プロジェクトの進め方（一例）

- 戦略策定フェーズでは、実行可能であることを重きに置き戦略を策定します。
- 実行フェーズでは、アジャイルの考え方を取り入れ、実行プロセスを通して施策の精度を上げていきます。

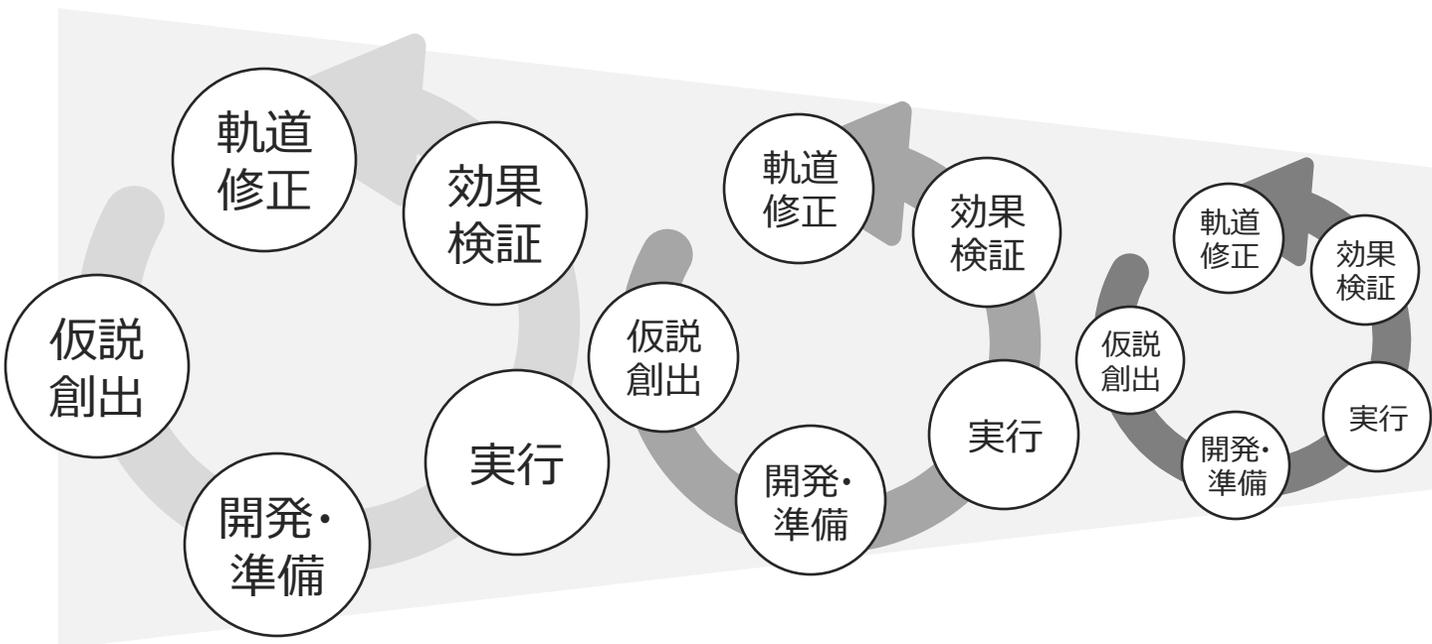
Strategy Planning

- 明確なゴール設定をした上で、分析を通して重要かつ実行可能な計画を作成します。



Agile Operation

- 仮説創出～実行～軌道修正のサイクルをクイックに回していくことで施策の精度を素早く上げ、効果を積み上げていきます。



tryX

Strategy Consulting
New Business Consulting
Marketing Consulting

1.一貫性

新規事業領域において、上流から下流まで一貫したサポートをすることで成果にコミットします。

2.推進力

実行に重きを置いた計画や主体的な作業実施によりプロジェクトの推進力が大きく向上します。

3.信頼関係

一社員のようにプロジェクトを推進することで、信頼関係を構築しながら進めます。

Company.

企業の飛躍的な
成長をサポートする
コンサルティング会社

社名	株式会社tryX（カブシキガイシャトライエックス）
設立	2019年1月23日
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座1-22-11 銀座大竹ビジデンス 2F
代表取締役	関谷 拓治
URL	https://tryx-co.ltd/
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• 新規事業コンサルティング支援• マーケティングコンサルティング支援• ビジネス特化のニュースアプリINFOHUBの運営

新規事業で
お手伝いできる事がありましたら、
株式会社tryXにお気軽にご相談ください。

[お問い合わせはこちらをクリック>](#)



初回お打ち合わせ

まずはお客様のご状況について、お聞かせください。具体的には以下のようなことをお伺いさせていただきます。

弊社よりご提案

お客様のご状況も踏まえ、弊社がご提案をさせていただきます。

契約ご判断

提案内容をご検討ください。確度が高い場合はメンバーアサインに動きますのでお早めにご連絡をお願いします。

プロジェクト稼働

契約締結後、プロジェクト稼働となります。

End of file

