

News Release

2013年1月17日

連絡先

デロイト トーマツ コンサルティング株式会社
マーケティング & コミュニケーション

Tel: 03-5220-8600

Email: DTC_PR@tohatsu.co.jp

『日本企業のイノベーション実態調査』の結果を発表

日本企業の新規事業/新商品・新サービス(新規領域)が産み出す収益の少なさとその取り組みの少なさが浮き彫りに。日本企業の新規領域による売上高の割合は、総売上高のわずか6.6%。米国の半分にとどまる。

デロイト トーマツ コンサルティング株式会社(本社:東京都千代田区 代表取締役社長:近藤 聡)は、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社(本社:東京都千代田区 代表取締役社長:新田 正実)と共同で、日本企業におけるイノベーションの実態調査を行い、このほどその結果をまとめた。この調査は上場・非上場の日本企業335社からの回答を得たもの。

調査の結果、日本企業の新規事業/新商品・新サービス(新規領域)が産み出す収益の少なさとその取り組みの少なさが浮き彫りになった。特に、直近3年以内に市場に投入した新規領域の売上高の割合は、わずか6.6%で、米国における同種の調査結果と比較した場合に、半分程度の割合にとどまった。とりわけ自社や競合のみならず市場においても新しい領域(革新領域)からの売上高については米国のおよそ5分の1と大きく下回る結果となり、日本企業の新規領域が産み出す収益が少ないことが明らかになった。

また、世の中(自社・市場の双方)にとって新しい「革新領域」において米国平均と同レベルの売上高割合を占め、かつ業界平均以上の売上高成長を遂げている企業でさえも、イノベーション人材育成やオープンイノベーションなど、新規領域に対する取り組みが少ないことも同時に明らかとなった。

調査結果の主なポイントは以下の通り。

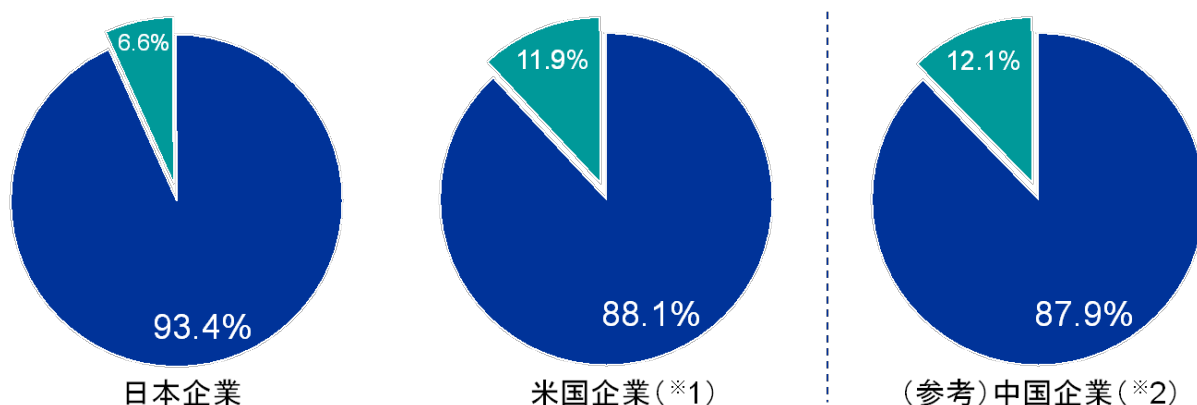
- 新規事業/新商品・新サービスなどの新規領域による売上高の割合は6.6%で、米国の11.9%(「Business R&D and Innovation Survey 2009」)や中国の12.1%(「第1回 全国工業企業イノベーション調査 2007」)の半分程度にとどまる。(図1)
- 新規領域の中でも、自社にとっては新しいが既に類似の市場が形成されている「周辺領域」に投入された新規事業/新商品・新サービスによる売上が大半を占め、世の中(自社・市場の双方)にとって新しい「革新領域」に投入された新規事業/新商品・新サービスからの売上が11.0%と、同じく51.5%を占める米国とは大差が出た。(図2)
- 世の中(自社・市場の双方)にとって新しい「革新領域」からの売上割合が米国と同レベルの5割を超える企業のうち、8割以上が業界平均値を上回る売上高成長率(直近10年)を示し(「成長企業」と定義)ており、イノベーションが持続的成長に貢献している傾向がうかがえる。
- 成長企業の現状から、日本企業が取り組むべき先端課題として以下が抽出された。
 - 意図的にイノベーション人材を育成する活動をしておらず、ロールモデルが育たない(図3)

- 限定された「既存の延長」に過ぎない情報の中からのアイデア収集が多いため、新しい事業の種が生まれない(図4)
- 計画の磨き上げプロセスが不十分なため、良質な新規事業を市場に投入するまでに至らない(図5)
- 新規事業創出がメカニズム化されずナレッジが属人化しているため、組織に根付かない(図6)
- 知的財産を「守る」ことが目的化しており、積極的な掘り起こしからの収益源化に至っていない(図7)

主な調査結果のグラフ、数値は以下の通り。

【日本企業のイノベーション度合い】

■ 図1 連結売上高に占める既存領域／新規領域の割合

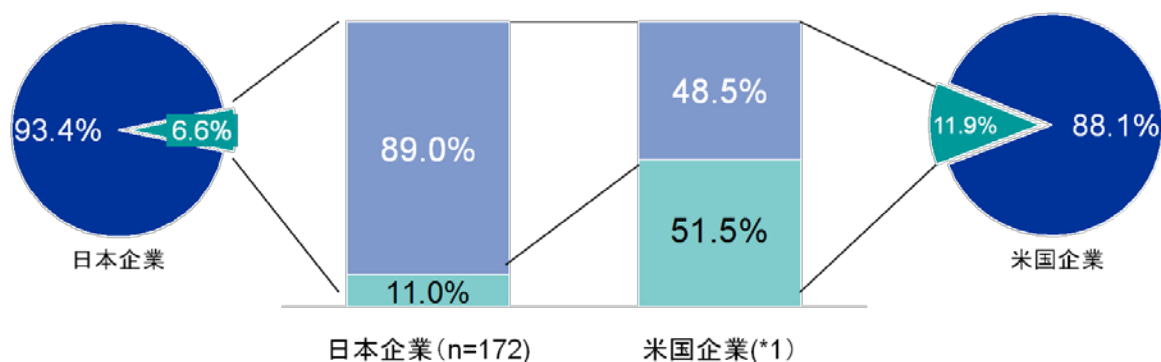


- 既存領域: 過去3年以上前から、提供している商品／サービス、新規事業から産み出された売上割合
- 新規領域: 過去3年の間に、新たに提供を開始した商品／サービス、新規事業から産み出された売上割合

*1.「Business R&D and Innovation Survey 2009」(米国商務省国勢調査局および国立科学技術財団)より

*2.「第1回 全国工業企業イノベーション調査 2007」(中国国家统计局)より

■ 図2 新規領域における「周辺領域」と「革新領域」の割合



■ 周辺領域: 自社にとって新しいが、市場においてはすでに類似のものが存在する商品／サービス、事業から産み出された売上高

■ 革新領域: 自社にとっても市場にとっても新しい商品／サービス、事業から産み出された売上高

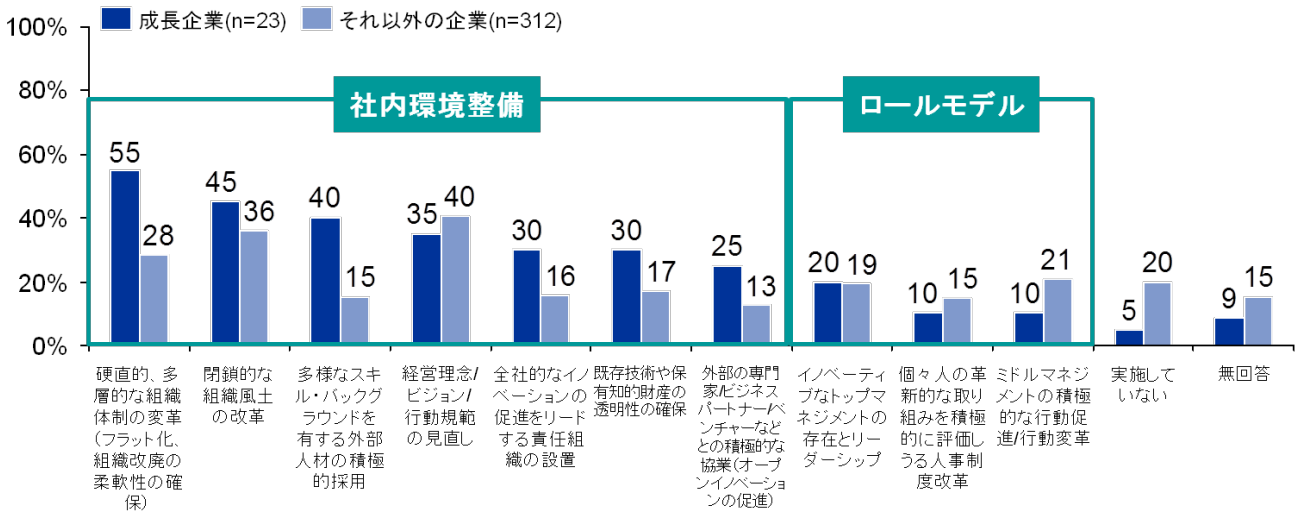
■ 既存領域 ■ 新規領域

*1.「Business R&D and Innovation Survey 2009」(米国商務省国勢調査局および国立科学技術財団)より

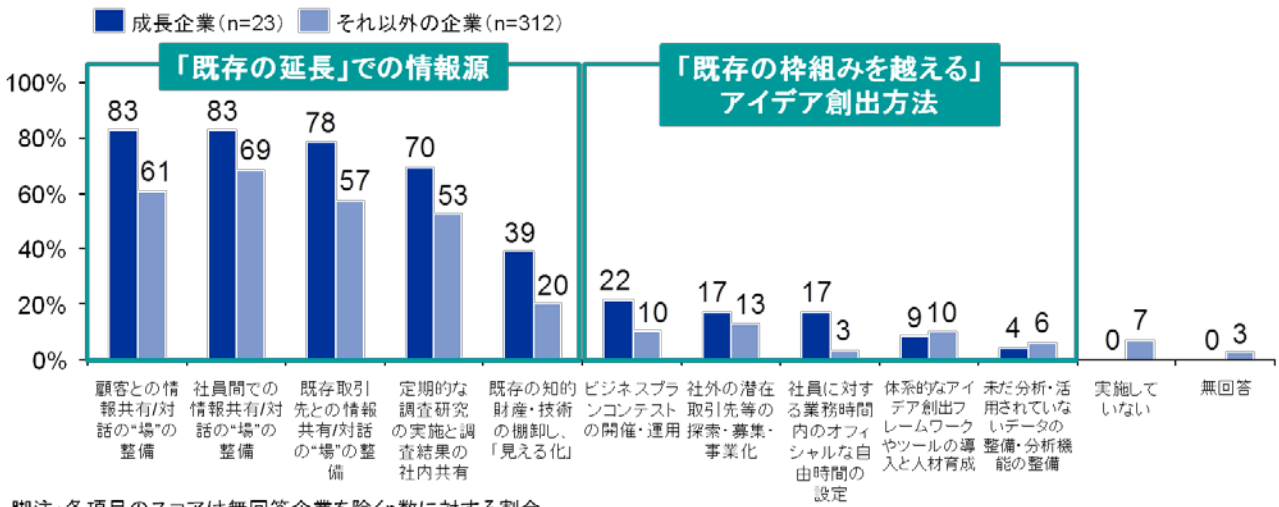
【日本企業における「成長企業」の取り組みの特徴】

本調査では、「新規領域」における「革新領域」の売上高割合が50%を超える企業のうち、売上高成長率の業界平均を上回る企業を、持続的成長を実現している「成長企業」と定義した。

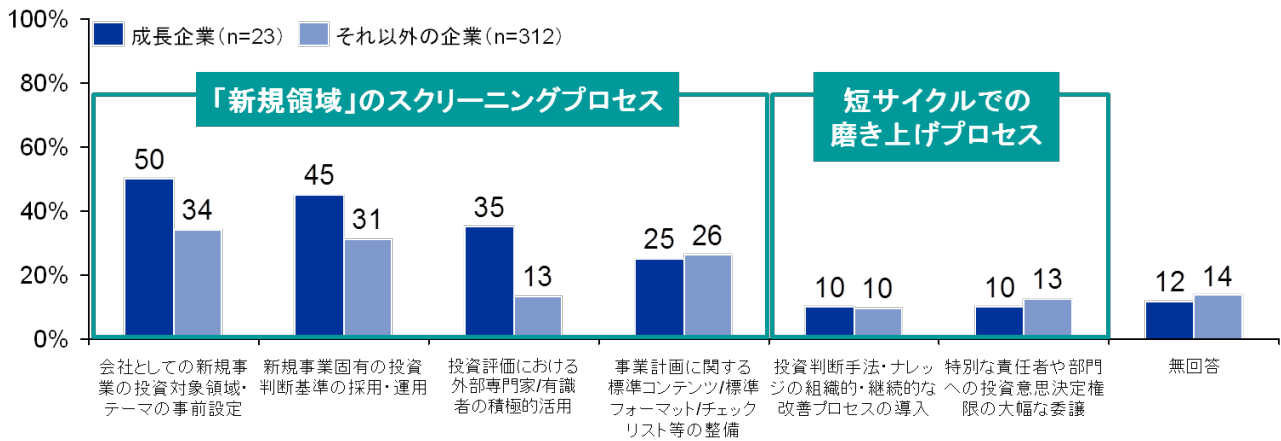
■ 図3 革新領域を産み出せる「イノベティブな組織」を目指すための取り組み



■ 図4 新しいアイデアの発掘/共有などを促進するための取り組み

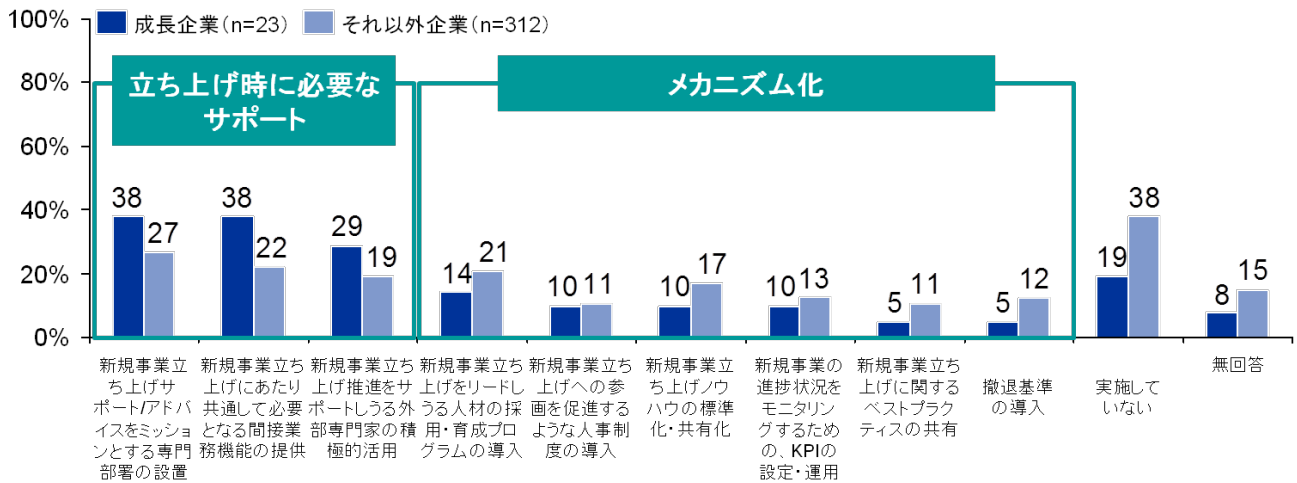


■ 図5 新規事業の投資評価・判断を有効かつ効率的に進めるための取り組み



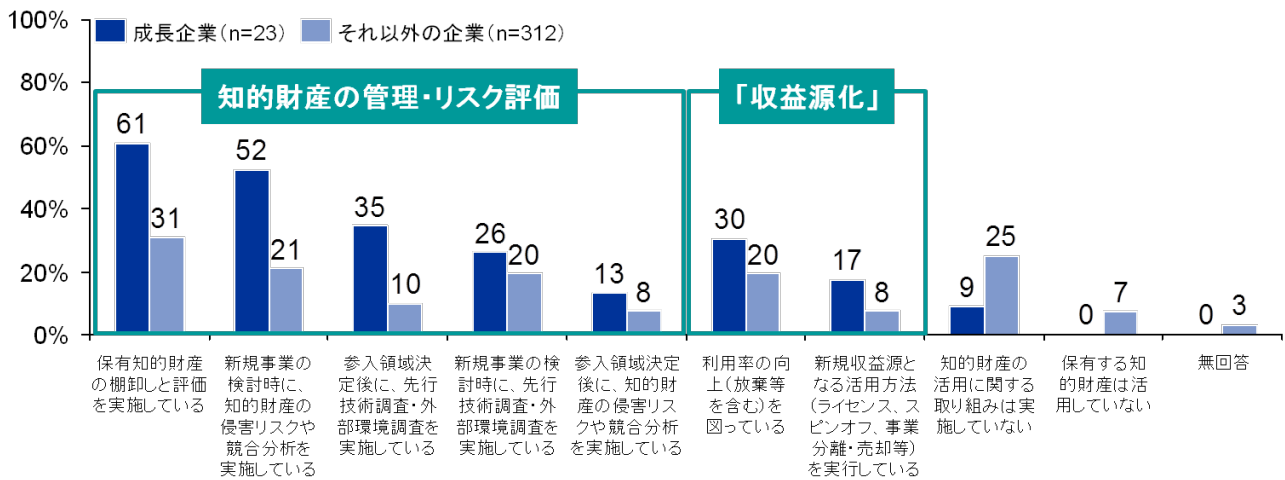
脚注: 各項目のスコアは無回答企業を除くn数に対する割合

■ 図6 新規事業の立上げ・モニタリングを円滑・効率的に進めるための取り組み



脚注: 各項目のスコアは無回答企業を除くn数に対する割合

■ 図7 知的財産の活用に関する取り組み



脚注: 各項目のスコアは無回答企業を除くn数に対する割合

<調査概要>

- ・調査期間: 2012年7月～8月
- ・調査対象: 時価総額50億円以上の上場企業 2,309社、単独売上高500億円以上の非上場企業 726社
- ・有効回答数: 335社

デロイト トーマツ コンサルティングについて:

デロイト トーマツ コンサルティング(DTC)は国際的なビジネスプロフェッショナルのネットワークである Deloitte(デロイト)のメンバーで、有限責任監査法人トーマツのグループ会社です。DTCはデロイトの一員として日本におけるコンサルティングサービスを担い、デロイトおよびトーマツグループで有する監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャル アドバイザーの総合力と国際力を活かし、日本国内のみならず海外においても、企業経営におけるあらゆる組織・機能に対応したサービスとあらゆる業界に対応したサービスで、戦略立案からその導入・実現に至るまでを一貫して支援する、マネジメントコンサルティングファームです。1,200名規模のコンサルタントが、国内では東京・名古屋・大阪・福岡を拠点に活動し、海外ではデロイトの各国現地事務所と連携して、世界中のリージョン、エリアに最適なサービスを提供できる体制を有しています。

グロースエンタープライズサービス(Growth Enterprise Services)について:

グロースエンタープライズサービス(Growth Enterprise Services)とは、新産業創造による革新的イノベーション創出からバリューチェーンの見直し等による持続的イノベーションの導出による企業の「持続的成長」実現にフォーカスしたサービスです。またアジェンダ設定～実現に向けた活動を通じ、組織全体を Innovative であり Entrepreneurship に溢れた組織とするためのサービス提供も行っています。

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザーについて:

M&A アドバイザー、企業価値評価(バリュエーション)、企業再生支援および企業再編支援を通じて、信頼のプロフェッショナルアドバイザーとして「企業価値向上」のための経営戦略をサポートします。M&A や企業再編、ファイナンス、不正調査などのあらゆる経営戦略の重要な局面において、豊富な経験と国内・国外のネットワークを活かし、有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング、税理士法人トーマツの専門家チームにより、付加価値の高い一環した M&A サービスをワンストップアプローチにより提供しています。

トーマツグループについて:

トーマツグループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそれらの関係会社(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング株式会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー株式会社および税理士法人トーマツを含む)の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約6,800名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループ Web サイト(www.tohmatsu.com)をご覧ください。

デロイトについて:

Deloitte(デロイト)は、監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザーサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150カ国を超えるメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約200,000名におよぶ人材は、“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数指します。デロイト トウシュ トーマツ リミテッドおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。その法的な構成についての詳細は www.tohmatsu.com/deloitte をご覧ください。