
各位

経営企画ご担当者様 ビジョン・戦略策定のための
ビジネス・経営企画データ作成支援・代行サービス
(事業計画用データ収集・分析等のアウトソーシング)
のご案内

株式会社ブレイン・リサーチ＆マーケティング



■ 会社情報

会 社 名： 株式会社ブレイン・リサーチ＆マーケティング (<http://www.brain-rm.co.jp/>)

代 表 者： 飛沢 省二

社会調査法を履修。(株)矢野経済研究所の研究員、大手 BPO ベンダーの調査部門を経て、全世界で 1,000 名を超すアナリストが活動する [IDC \(International Data Corporation\)](#) の日本の機関である(株)IDC Japan に、アナリスト兼グループマネージャーで就任、国内外の調査プロジェクトに従事する。2014 年 7 月(株)ブレイン・リサーチ＆マーケティング設立。

所 在 地： 日本橋 Office 〒103-0027
東京都中央区日本橋 3 丁目 2 番 14 号 新槇町ビル別館第一 2 階
Tel: 050-3085-9313
Mail: info@brain-rm.co.jp
調布 Office TEL. 042-426-8338

設 立： 2014 年 7 月

沿 革： ・2016 年 7 月『食の消費分析と予測 2016～2021』 発刊
・2015 年 8 月『コンシューマー・マーケットトレンド 2015～2016』発刊
・2014 年 8 月 ホームページ上でレポート公開を開始
・2014 年 7 月 (株)ブレイン・リサーチ＆マーケティング設立

Brain Research & Marketing, Inc.

本サービスの趣旨

- 得意分野の製品やサービスの企画開発、そして販売というマーケティング活動だけでは不足な時代になりました。
- 新しい事業やビジネス領域に踏み出さなければならないビジネス環境を迎えています。
- 強い企業としての経営体質の強化も同時に求められています。



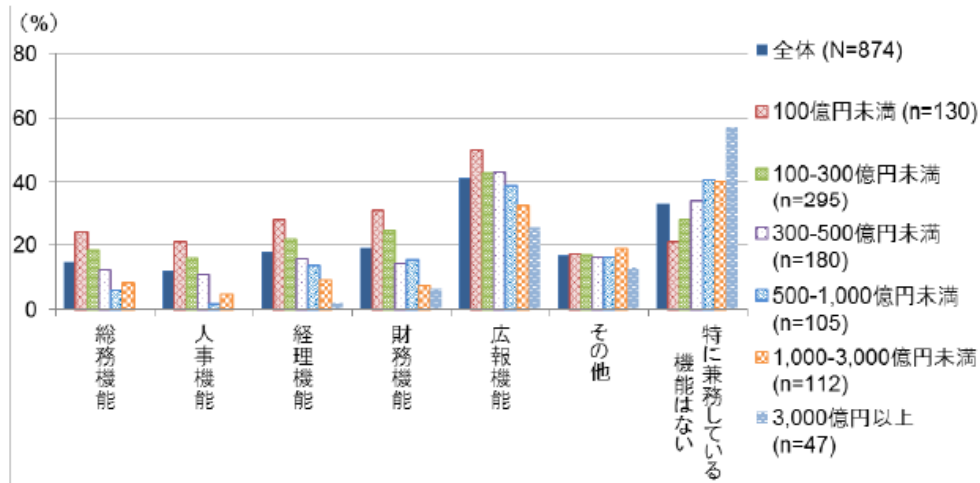
経営・事業企画データ／分析の必要性

業界データの収集・集計・分析のアウトソーシング

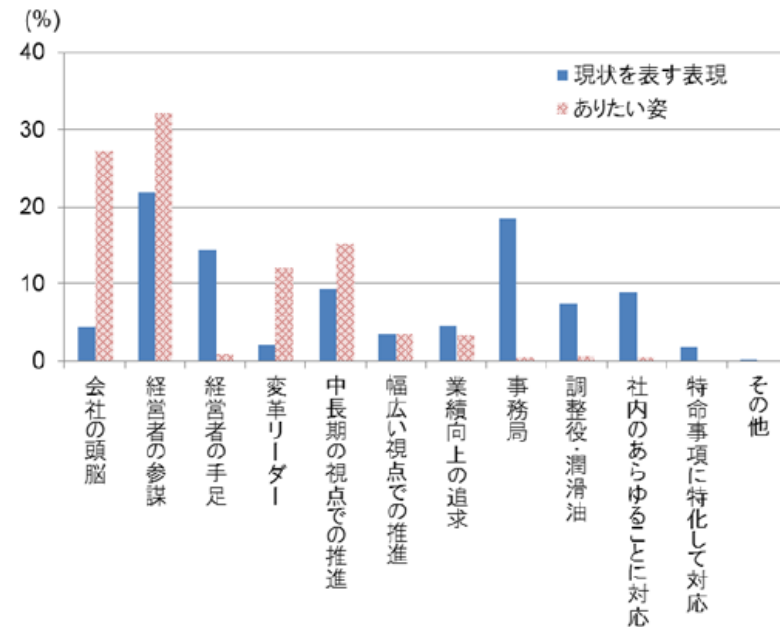
経営企画部門の現状

- 大手企業は専門の部署や専任者が経営企画業務のために存在します。しかし中堅企業以下になると、税務・経理や広報との兼務である率が増えます（下グラフ左）。
- 役割では事務局としての機能が多く、本来の「会社の頭脳」や「経営者の参謀」としては希望のみが先行している状況です（下グラフ右）

兼務する機能の状況



現状の部門を表す表現およびありたい姿を表す表現

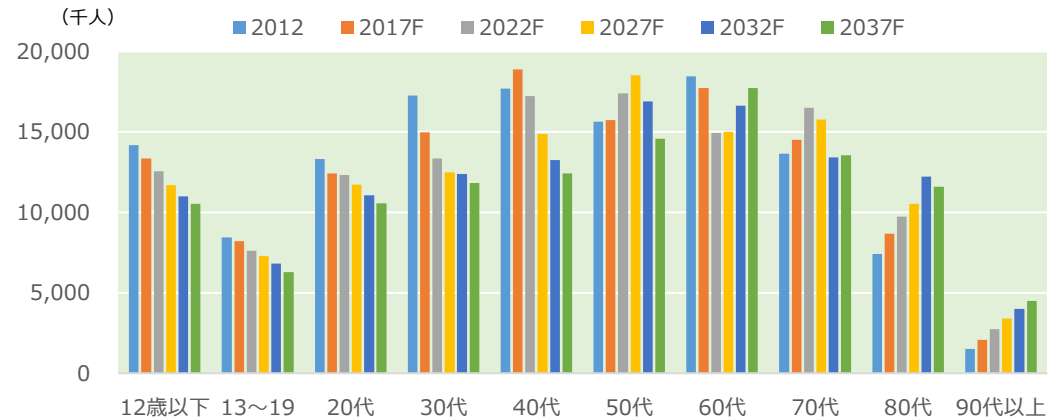


Source: (株)日本総合研究所 総合研究部門 経営企画機能研究チーム 『経営企画部門の実態』 874 社調査 2016 年 4 月

ビジネス環境は変化 従来の考え方やスタンスでは危険

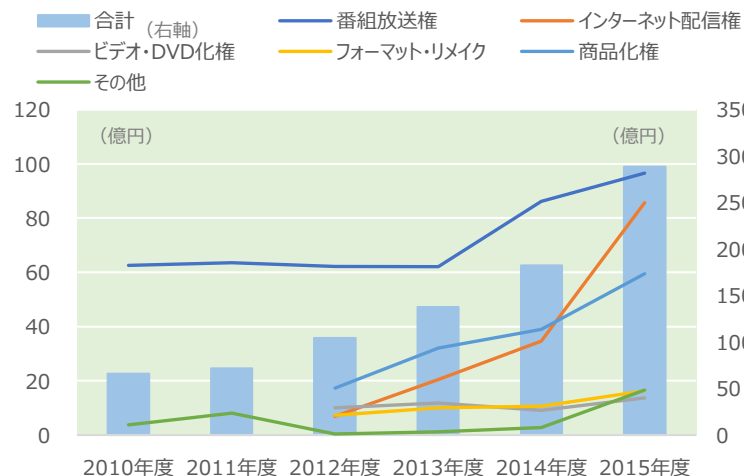
- 人口は減少、主要購買層の 40 代以下は特に大きく減ることに。
- ネット利用者も減少の予測。花形のネットビジネスでも転換期を迎えつつある（右下グラフ）。
- 国内市場中心だったコンテンツビジネスも利用者や視聴者が減ることから海外進出へ。

【年代別人口推移】



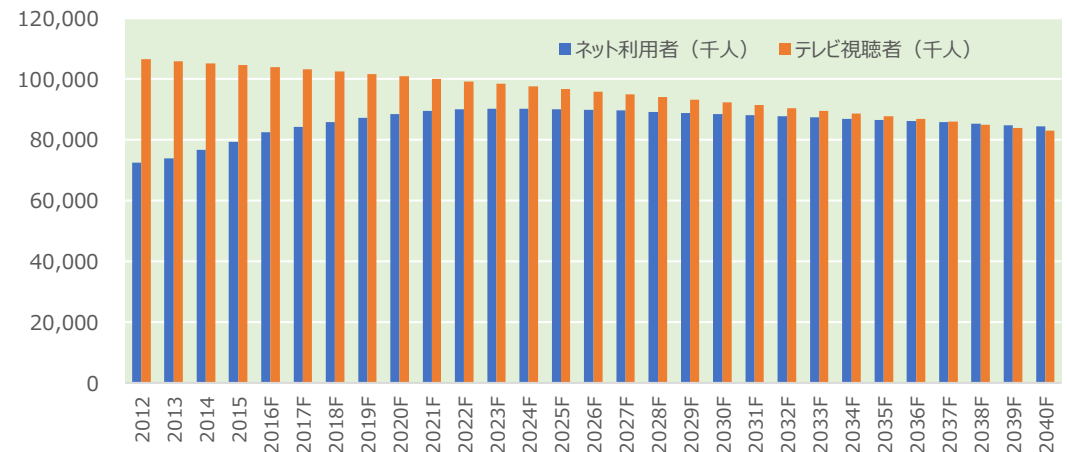
Source：国立社会保障・人口問題研究所の平成29年推計よりグラフ化。

【日本の放送コンテンツの海外輸出額】



Source：総務省情報通信政策研究所「放送コンテンツの海外展開に関する現状分析（2015）」

【ネット利用者とテレビ視聴者の推移】



Source：国立社会保障・人口問題研究所の平成29年推計と総務省・情報通信政策研究所の「情報通信利用メディアの利用時間と情報行動に関する調査」より弊社算出。弊社「メディア利用人口／利用総時間の予測とマーケティング 2017」より。

集めるデータは基本的なものから

- 以下「1」～「5」は、時間と手間をかければ集められるデータです。しかし、それらが将来の動きを把握する上で重要な情報となります。
- 業界紙の記事などで大きな流れは把握していたとしても、やはり数字でその動向を捉え、自社の経営データと比較・検証する必要があります。

【収集するデータ】 [弊社寄稿 創業手帳様「データ分析術 | 数年先の市場を見越す方法と信頼できるデータの収集法」](#)より

1. 日本経済新聞をはじめとした経済紙、ビジネス雑誌の記事
2. その産業やビジネス専門の業界紙／セミナー／フェアでの情報
3. 政府の統計データ（総務省「家計調査」、経済産業省「工業統計」など）
4. シンクタンクや調査会社が自主的に調査を実施し発表する記事
5. 競合会社や競合店のリスト、商品の販売開始時期、価格帯、事業別の売上や人員構成
6. 調査会社やシンクタンク等へ委託して調査したオリジナルで機密性の高い情報

データ収集（作業）をアウトソーシング

【課題】

1. 既存データ収集の人手が足りない。
2. どの数値を集めればいいのかわからない。
3. 数値がアップデートされていない、または作業に時間を取られている。
4. 所有データの新しい視点での見方を知りたい。
5. 新規市場のデータを取得したい。
6. 新しいチャネルや代理店、OEM 先の情報がほしい。
7. 技術や部材の仕入れ先や提供先を知りたい。
8. 海外の同業やマーケットの情報を取得したい。
9. 技術、サービス、CSR 等の流れについてまとめたい。
10. 簡単な顧客へのアンケート調査をしたい。
11. アンケートデータがあるが分析できない。

アウトソーシング（作業代行）



経営企画部門／マーケティング部門の社員は本来の分析やプラン策定、経営部門や各部署との関係など、本来のミッションに集中する。

業容・業績の拡大

ご利用企業・団体様

1. 規模に関わらずすべての企業様

貴社のビジネス・経営プラン策定の基本データとして。

2. 業界団体・協会 様

会員様への支援の一環として。

3. コンサルティング／リサーチ／広告・マーケティング会社 様

クライアント様への支援の一環として。

こちらは出版物をイメージした見本ですが参考にできます。

[こちら](#)より PDF 版をダウンロードできます。広告・印刷・出版業界についてまとめた資料。

実施にあたり 料金と納期

まずはヒアリングから

貴社のお考え、状況等をお聞かせいただき、目的に合わせた業務の設計となります。

したがいまして、料金と納期はそれぞれ異なります。

<業務料算定例>

実働 1 日程度でデータ収集、集計、レポート作成が終了する場合 37,000 円（外税）～

※納期は準備等があるためこの期間よりも長くなります。

- ・ 国内海外インターネット情報
- ・ 公立／専門図書館
- ・ 協会や団体の自主統計データ などから収集。
- ・ アンケート調査の企画や実施

1 つのデータから数百頁に渡るレポートまで対応いたします。

お気軽にご相談ください。

飛沢 省二 （トビサワ ショウジ）

stobisawa@brain-rm.co.jp

■ 弊社の他のサービス

弊社マーケティングレポート <http://brain-rm.co.jp/ReportUnderconstt.html>

ビジネスブログと新刊案内 <https://brain-rm.amebaownd.com/>

売れる商談が増えるコンテンツのご提案 <http://www.brain-rm.co.jp/demo/WhitePaper1607.pdf>

顧客へのソリューション型コンテンツのご案内 <http://www.brain-rm.co.jp/demo/surveycontents1607.pdf>