

## アディッシュ、大企業の新規事業創出支援を行うキュレーションズと業務連携 ～新規事業開発および運営におけるカスタマーサクセスを共同支援～

デジタルエコノミー特化のカスタマーサクセス・プロバイダーであるアディッシュ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役 江戸 浩樹、証券コード：7093、以下アディッシュ）は、新たな成長事業創出の支援会社であるキュレーションズ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役 根本 隆之、以下キュレーションズ）と、大企業の新規事業の創出および運営フェーズにおける顧客体験の向上を目的に、戦略的事業連携を開始しました。



### 大企業の新規事業開発における実態

パーソル総合研究所の調査<sup>(※1)</sup>によると、大企業の新規事業開発が「成功している」は30.6%、「成功に至っていない」は36.4%、「どちらでもない」が33.0%と、非成功企業の割合が多いという結果が出ています。また、「オープンイノベーション<sup>(※2)</sup> 実施企業”の約9割、“自社単独新規事業開発のみ実施企業”の約7割が、何らかの外部支援者を利用しており、外部の知識・技術を取り入れている実態が明らかになっています。

(※1) 出所：パーソル総合研究所「企業の新規事業開発における組織・人材要因に関する調査」

(※2) (※1) の調査内にて、社外と連携する新規事業開発をオープンイノベーション型新規事業開発と呼ぶ

### 新規事業の成功確率を高める3つのポイント

キュレーションズは、これまでさまざまな大企業の新規事業創出支援を行ってきており、事業開始（以下ローンチ）だけを目的にせず、ローンチ後のサービスやソリューションが市場で成長・拡大するための戦略的な準備を重視しています。ローンチ後の新規事業を成功させる上で重要な3つのポイントがあります。

- 適切な顧客の定義**：ターゲットとなる顧客層を明確にし、最適な市場アプローチ（特に参入市場でのカスタマーサクセスやカスタマーサポート）を設計すること
- 顧客満足を実現するソリューションの提供**：ターゲット顧客の課題を的確に捉え、それに応じた価値のあるサービスを提供すること
- 顧客との関係性強化**：ターゲット顧客のカスタマーサクセスの実現とカスタマーサポートを充実させ、継続的な顧客満足度の向上と長期的な関係構築を実現すること

これらの要素からもカスタマーサクセス/カスタマーサポートの設計・実行を確実に行うことで、新規事業の成功確率を高め、事業の持続的な成長を目指すことが可能になると考えています。

アディッシュは、カスタマーサクセス/カスタマーサポートの総合支援企業としてスタートアップから大企業までサービスを提供しており、新しいビジネスの拡大支援に携わっています。

本事業連携は、キュレーションズが支援する新規事業の立ち上げ・拡大を、アディッシュがカスタマーサクセス/カスタマーサポートの側面で支援し、事業の成功確率を高めることで、サービスを楽しむ顧客がよりよいサービス体験を実現できるようになります。

## 連携概要

キュレーションズとアディッシュは、以下の3つの柱を中心に連携を進め、顧客にサービスを提供していきます。

### 1. 新規事業の支援体制の強化

- ・キュレーションズが新規事業の企画・立ち上げをリードし、アディッシュがカスタマーエクスペリエンスの観点から事業企画の支援を実施します
- ・事業創出、カスタマーサクセスの専門家を組み合わせた共同チームで、大手企業の新規事業プロジェクトをサポートします

### 2. 両社サービスラインの統合

新規事業のアイデア創出・立ち上げだけでなく、その後の拡大フェーズまで、一貫した支援が可能になります

### 3. 新規事業の拡大支援

事業の急速な成長に伴うカスタマーサクセス/カスタマーサポート業務の急増をサポートします。また多言語カスタマー対応や、日本で展開した新規事業を海外へ拡大した際の顧客にもカスタマーサクセスが実行できる体制を整備し、グローバル展開を目指す事業の成長・拡大支援も可能になります

## 会社概要

### ■キュレーションズ株式会社 概要

代表者 : 代表取締役 根本 隆之  
所在地 : 東京都渋谷区東1丁目8番4号 INO SHIBUYA 1F  
事業内容 : 事業共創スタジオとして、企業の新規事業創出を専門とする「新たな成長事業の共創パートナー」です。私たちは、「ヒト・モノ・コト」を潜在顧客やあるべき社会の視点でキュレーションし、顧客行動起点の事業創出モデルを軸に、大企業ならではの複雑さと規模を活かした新規事業の立ち上げを最短距離で実現しています。  
URL : <https://curations.jp/>

### ■アディッシュ株式会社 概要

設立 : 2014年10月1日 (東証グロースコード: 7093)  
代表者 : 代表取締役 江戸 浩樹  
本社所在地: 東京都品川区西五反田1-21-8 ヒューリック五反田山手通ビル6階  
事業内容 :

- ・カスタマーサクセス/カスタマーサポートの設計コンサルティング・運用サービス・常駐サービスの提供
- ・誹謗中傷および炎上対策
- ・学校向けネットいじめ対策

URL : <https://www.adish.co.jp/>

【報道関係者お問い合わせ先】 コーポレートコミュニケーション 白髭  
Tel : 03-5759-0334 (代表) Mail : [info@adish.co.jp](mailto:info@adish.co.jp) お問い合わせフォーム : <https://www.adish.co.jp/contact/>

【サービスに関するお問い合わせ先】 経営戦略本部 小原  
お問い合わせフォーム : <https://www.adish.co.jp/contact/>

※記載されているサービス・商品名、会社名は各社の商標および登録商標です  
※本リリース情報は、2025年3月13日付の情報です