

# 新規事業の評価者のための 「テーマの相対的評価法とコメント力」 講座

～ レガシーな評価法、相対的評価法、やる気を促すコメント力 ～

オンラインにて開催

開催日：2021年5月17日（月）

13:00～17:00

新規事業のテーマ評価では、「9割の人が反対したテーマは成功する」と言われています。一方「全員が賛成したテーマは失敗する」とも言われています。これらの通説はやや極端な表現ではありますが、そのような傾向があるのは事実であり、現在もこの状態が続いているのではないのでしょうか。

この状態が続いている要因のひとつには、従来の評価（レガシーな評価）の考え方に欠点があることが考えられます。この欠点を分析し、評価方法を改善していくことは重要な解決方向ですが、考え方の異なる評価方法も採り入れてレガシーな評価と合わせて総合的に評価するという方向もあると考えます。そして、考え方の異なる評価法が弊社が提唱する“相対的評価法”です。この評価法を合わせて採り入れることで、評価の質は高まっていきます。

また、評価者に求められることとしては、評価の他にコメントがあります。コメントは提案者のやる気と企画を磨き上げることに大きく影響を与えるものです。よって、単に検討の不足点を指摘するだけでなく、魅力あるビジネスモデルにしていくためのアイデアを付加することも望ましいと言えます。

本セミナーは、新たな考えた方に基づいた新規事業テーマの“相対的評価法”を解説すると共に、ビジネスモデルの体系を説明した上で、企画の質を高めていくためのコメント力向上のポイントについて解説していきます。

## 本セミナーの特徴

- ◆感情を持つ人間が評価することを考慮に入れて“レガシー評価法”を深く考察します。
- ◆新規事業テーマの相対的評価法を、簡易的な演習も交えて学んでいただきます。
- ◆ビジネスモデルの体系と合わせてコメント力を高めるポイントについて解説します。

【講義と簡易演習】

【講義】

1. 新規事業テーマ評価の“あるある”

- ・詳しい分野のテーマは「この分野そんなに簡単じゃない」とコメントする傾向
- ・土地勘のない分野のテーマは「うちの人材でできるのか」とコメントする傾向
- ・世の中にない新規性の高いテーマは「誰が買うのだ、俺だったら買わない」とコメントする傾向
- ・流行のキーワード(DXなど)が目立っているテーマだと好意的にコメントする傾向
- ・“あるある”が生まれる要因①:人間は感情の動物である
- ・“あるある”が生まれる要因②:レガシー評価の枠組み

2. レガシーなテーマ評価の考察

- ・根底にある考え方は“市場性”と“適社度”
- ・本業に近いテーマが評価が高くなるようにできている
- ・新規性の高いテーマは評価できないようにできている
- ・レガシーな評価の仕組みは新しいコトをさせないようにできている
- ・総合点で評価するデメリット

3. 新規事業、新市場が生まれるメカニズム

- ・新規事業、新市場が生まれるメカニズム
- ・何故、新しいテクノロジー、流行りのキーワードに注目するのか
- ・新規事業開発は“置き換え”市場開発である
- ・新しい時代の新規事業開発マネジメントのジレンマ

4. 商品・サービスの価値を顧客はどのように判断するのか

- ・顧客の価値判断のメカニズム
- ・顧客価値を構造的に捉えて整理する
- ・基本価値と付加価値に分ける意味
- ・意味のある価値の差別化の見つけ方
- ・需要予測が難しい理由の本質

5. 新規事業テーマの相対的評価法

- ・論理的検証と調査的検証
- ・購入意向調査が高めに出る理由
- ・新規事業テーマ評価の基本3要素は、商品力、戦略力、実行力
- ・“置き換え”市場開発の考え方を評価の応用する
- ・相対的評価の考え方と体系
- ・商品力評価のキーワードは“目的”、“相対評価”、“未来リスク”
- ・商品力評価のために必要な未来のリスク予測
- ・戦略力評価のポイント
- ・実行力評価のポイント
- ・総合点ではなくブロック毎に評価する

【簡易演習】

- ・相対的評価法による商品力評価演習①
  - － 評価が比較的容易なテーマ
- ・相対的評価法による評価演習②
  - － 評価が難しいテーマ

【講義】

6. ビジネスモデルの体系

- ・ビジネスモデルの体系
- ・ビジネスモデルはビジネスシステムの発想が必要

7. 新規事業テーマのコメント力向上のポイント

- ・提案者にはテーマの情報力で社内No.1になってもらう
- ・事業特性の分析力を鍛える
- ・不足する検討課題だけをコメントしない
- ・価値を高めるプラスアイデアのコツは相対的価値と事例

【質疑】

講師プロフィール

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長／新規事業開発上級職人 芦澤 誉三  
 1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発、及びマーケティング関連のコンサルティングを行なう。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役／新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、研究テーマ開発など、中小企業の新規事業プロデュースの支援を行なっている。

専門領域

新商品・新規事業開発、シーズtoビジネス、フュージョン型新規事業開発

主な著書、論文

「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」(企業研究会)、「事業化プロデューサー養成講座」(明日香出版社)、「LLPとLLCの基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)、「新規事業意図開発の通説と現状を掘り下げる」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、「新規事業開発に立ちふさがる壁に挑む」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ” (ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス・レビュー)、等多数。

お申し込み

新規事業の評価者のための  
「テーマの相対的評価法とコメント力」講座

～ レガシーな評価法、相対的評価法、やる気を促すコメント力 ～

◆お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ①下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。
- ②下記お問合せ先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開催日

2021年5月17日(月) 13:00～17:00

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆参加費用

28,000円(消費税込み)／人

貴社名			
住所	〒		
ご参加者①	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail
ご参加者②	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail

お問い合わせ

株式会社リーディング・イノベーション  
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル6階  
Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862

担当:高橋  
URL:<http://www.lead-in.com>  
E-mail:[takahashi@lead-in.com](mailto:takahashi@lead-in.com)



あなたの会社の新しい売上を創出する  
「事業化プロデューサー養成講座」  
リーディング・イノベーション著  
明日香出版社



図解入門ビジネス 最新LLPとLLCの  
基本と仕組みがよ〜くわかる本  
リーディング・イノベーション著  
秀和システム



「ビジネスレイヤー別-新規事業開発  
実践ガイド」  
リーディング・イノベーション 芦沢誉三著  
企業研究会