

# 新規事業、ベンチャー投資のための 需要予測の実践的基礎セミナー

半日×2日（オンラインセミナー）

～ 新規性の高い技術・事業の必要性評価の考え方と予測ロジックの演習 ～

開催日：2023年9月7日（木）、25日（月）

13:30～17:00

儲かる新規事業を作るためには、「他社が行っていない事業」あるいは「差別化した事業」の開発が必要になります。しかし、このような事業は新規性が高いため、どのくらいの売上が見込めるかの根拠となる需要規模の算出は簡単ではないという問題があります。また、昨今は、ベンチャー企業への出資という手段で新規事業に参入する企業が多くなっています。一般に、ベンチャー企業はこれまでにない独自の技術やビジネスモデルを持っており、従って、将来の需要規模の推定が難しいケースが多くなります。しかし、出資の判断には需要予測は不可欠です。

このように、新規事業の企画案の説得、あるいは事業化や出資の判断において需要予測は重要な要素ですが、一方では、その算出は意外に難しいという課題があるのも事実です。

需要規模を予測するには算出の根拠となる情報とロジックが必要となりますが、新規性の高い事業の場合統計情報などは存在せず、そのため、「算出の根拠となる情報の項目」と「算出のロジック」の構築が重要となります。また、そもそも需要予測の目的は、需要規模の算出ではなく、あくまで「意思決定」にある、ということも認識することも重要となります。

本セミナーは、新規事業の企画案の評価、あるいは事業化やベンチャー投資の判断のために必要となる需要予測について、算出のための考え方、及び必要となる情報項目とロジックについて解説するものです。なお、リアルに近しい演習を行い、理解を深めていただく内容となっています。

## 本セミナーの特徴

- ◆ 事業特性の違いにより需要予測の難しさや評価の考え方が異なります。事業特性という観点を含めて解説します。
- ◆ 何のために需要予測を行うのかという目的を理解できれば、必ずしも精緻な需要予測の必要がない場合があります。需要予測の目的も含めた解説をします。
- ◆ 架空ではありますがリアルに近い事例で需要予測のロジック演習を行います（個人演習）。

1日目(9月7日) 13:30~17:00

1. 需要予測の目的とポイント

- ・予測の要件と目的
- ・予測が外れる理由
- ・需要性と事業性について

2. 何故、ベンチャー投資が増えているのか

- ・ベンチャー投資が増えている背景
- ・資金調達におけるベンチャー企業側の気持ち
- ・企業が投資に前向きになるワード

3. 新市場創出のメカニズムを知る

- ・新市場が生まれるメカニズム
- ・新規事業は置き換え市場開発と考えると理解しやすい
- ・新市場創出のメカニズムと需要予測の関係

4. 一般的な新規事業テーマの需要性評価の考え方

- ・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

5. 商財(商品・サービス)の特性分類と需要性の評価

- ・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と経済価値に分ける意味
- ・需要性評価のための商財の特性分類と難しさの違い

6. 需要規模算出の根拠となる情報と算出のロジック

- ・市場規模データが少ないテーマの需要規模算出のロジック
- ・置き換え対象を明確に置き換え市場の現実情報を収集する
- ・時間による需要規模の評価(市場は変わる、自社は変える)
- ・情報とロジックで需要規模の推移を算出する

個人演習(宿題)

新規性の高い事業事例についての「需要予測に必要な情報項目の抽出とロジックを構築する」演習

2日目(9月25日) 13:30~17:00

7. テクノロジーの需要予測(新技術から新規事業を開発するための進め方と、そこからの学び)

- ・技術の要素分解は新規事業企画には役に立たない
- ・新規事業開発のための技術分析
- ・新技術からビジネスモデルを作る進め方の全体像
- ・希望的用途探索にならないための工夫
- ・成長トレンドと売れる商品は一致しない(成長トレンドの冷静な判断)

8. テクノロジーの需要予測の進め方

- ・面白い技術と実用性の高い技術の違い
- ・需要性評価のための用途市場の洗い出し方法
- ・候補用途市場の評価方法(思い込みを排除する工夫)
- ・ベンチャー投資の難しさや需要性評価

9. 新規事業のマネジメント

- ・中止・撤退基準の作り方
- ・マネジメントへの反映の仕方

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就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、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、フュージョンベンチャーの創出など、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、もったいないプロデュース

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、ベンチャー投資のための 需要予測の実践的基礎セミナー 半日×2日間（オンラインセミナー）

～ 新規性の高い技術・事業の需要性評価の考え方と予測ロジックの演習 ～

### ◆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（半日×2日間）

2023年9月 7日（木）13：30～17：00  
9月25日（月）13：30～17：00

### ◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

### ◆参加費用

70,000円（消費税別）／人  
（代理参加も可）

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  
実践ガイドー」  
リーディング・イノベーション 芦沢 三著  
企業研究会