

# 評価者、企画者のための 新規事業評価の実践的ロジック講座

～ 新規事業が悪意なくつぶれるのは誤った評価ロジックが原因 ～

## オンラインセミナー

開催日：2023年12月21日（木）

13:30～17:00

「この企画は、自社の強みが活かされていないのでダメだ」は、評価会議の場で多く出る言葉です。もちろん、この評価の考え方が正しいという認識のもとに発言していると思いますが、残念ながらこの考え方は、いつも正しいとは限りません。成長分野かどうか、いつも正しい基準とは限りません。

この他にも、常識化された評価の考え方がありますが、常識化された評価のロジックが悪意なく新規事業がつぶれてしまう大きな原因のひとつだと感じています。

たとえば、事業の目標金額が1億円なのか、10億円なのか、1,000億円なのかにより、評価の考え方は変わってきます。1億円の事業を目指す場合、成長分野であることは重要な要素にはなりません。

あるいは、先発企業が存在する市場へのニッチ狙いの後発参入なのか、ブルーオーシャンを狙った先行市場参入なのかは、事業の特性が大きく異なるため評価の考え方も変える必要があります。しかし、事業特性別に評価の考え方を変えるという評価の全体体系を構築しているような企業はほとんどないと思われます。

本セミナーは、新規事業のテーマ評価の常識と課題を明確にした上で、評価の全体体系と事業特性を考慮に入れた評価のロジックを中心に解説するものです。

評価力が向上することで、事業化される新規事業が増えていく一助になることを目指した講座となっています。

### 本セミナーの特徴

- ◆ 悪意なく新規事業がつぶれてしまう背景について解説します
- ◆ 現状の評価の常識と課題について解説し、問題意識の共有化を図ります。
- ◆ 事業特性の把握が評価力の向上につながります。事業特性分析の重要性と分析方法について解説します。

### 1. 悪意なく新規事業がつぶれてしまう背景

- ・短時間ではテーマの内容が理解できない
- ・「結局は儲かるかどうか」になってしまう理由
- ・リスクの許容度が小さい
- ・テーマ評価の常識に囚われ過ぎている(おかしいことに気づいていない)
- ・人間は感情の動物である

### 2. 一般的な評価の枠組みについての考察

- ・一般的な評価の枠組み例
- ・根底にある考え方は“強みを活かして成長分野に参入”
- ・“強みを活かす”が正しいとは限らない理由
- ・“成長分野を狙え”が正しいとは限らない理由
- ・本業に近いテーマの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
- ・新規事業に消極的な評価者にとって好ましい枠組みになっている
- ・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

### 3. 事業特性分析の重要性と分析方法

- ・あまり意識されていない事業特性分析とは
- ・事業の本質的性質を知ることの重要性
- ・評価者はテーマの本質的性質を考察することが重要
- ・事業特性の分析のやり方
- ・事業特性分析の使い方(テーマ評価、中止・撤退基準設定、マーケティング戦略等での使い方)

### 4. 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
- ・3C分析に潜む危険性
- ・新しい時代の新規事業開発マネジメントのジレンマ

### 5. 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と経済的価値に分ける意味
- ・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

### 6. ビジネスモデルの体系

- ・顧客ターゲットを決める前に重要な項目がある
- ・ビジネスモデルのシンプルな体系
- ・もっとも重要な基本モデルの解説

### 7. 新規事業評価の実践的ロジック

- ・論理的検証と調査的検証
- ・購入意向のアンケート調査が高めに出る理由
- ・新規事業評価のロジック(ビジネスモデルの評価の体系と順序と項目)
- ・新規事業評価のための事業の特性分類
- ・顧客価値の相対的評価の進め方
- ・事業特性別の相対的評価の違い
- ・新規事業テーマ評価の5つの基本要素
- ①商品力評価のポイント(顧客に選ばれる商品・サービスなのか)
- ②事業性評価のポイント(目標の売上を達成できる需要ポテンシャルはあるのか)
- ③戦略力評価のポイント(事業に必要な業務機能は十分練られているか、競争優位策は効果的か)
- ④実行力評価のポイント(実行できる体制は十分か)
- ⑤撤退基準の作り方
- ・リスクの許容度と未来リスクの評価
- ・評価のコメント力について

#### 【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

評価者、企画者のための

# 新規事業評価の実践的ロジック講座

～ 新規事業が悪意なくつぶれるのは誤った評価ロジックが原因 ～

## オンラインセミナー

### ◆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

2023年12月21日(木) 13:30～17:00

### ◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

### ◆参加費用

30,000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ー新規事業開発  
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