

オンライン

～企画立案者も納得する中止、撤退基準が企画力を高める～

「新規事業テーマの中止、撤退判断の考え方と基準の作り方」 セミナー

開催日：2025年8月7日（木）

13:30～17:00

「新規事業推進テーマを中止する、撤退する」という決断は難しく、その基準作りは現在でも重要な課題となっています。たとえば、撤退基準として「3年で単年度黒字、5年で累積損一掃」を設けている企業がありますが、その通りに運用されることはほとんどなく形骸化している例をよく見かけます。すなわち、そのような基準は実態に則していないということです。

実態に則したものにするためのポイントのひとつは「すべてのテーマに共通する基準を作るという発想を捨て、テーマの特性の違いによって基準を変える」というものです。そして、もうひとつのポイントは、企画立案者（提案する側）と評価する側の双方が納得できる中止、撤退の判断基準を考え方を含めて作成することです。

テーマの特性に沿い、また企画立案者も納得のできる判断基準を設けることは、企画や顧客開拓活動の目標が分かりやすくなり、そのことで新規事業の企画力開発力の向上が期待できることになります。

本講座は、新規事業テーマの事業特性の分析方法と企画立案者（提案する側）と評価する側の双方が納得できる中止の判断、及び撤退の判断基準の考え方と作り方について解説します。

本セミナーの特徴

- ◆客観的評価に近づけるための相対的評価の考え方について解説します。
- ◆事業の特性分の違いと評価の考え方の違いについて解説します。。
- ◆撤退基準作りについての簡単な演習を用意しています。

1. 新規事業の中止、撤退基準が求められている理由

- ・「3年で単黒、5年で累損一掃」の撤退基準の形骸化
- ・見込みが低いなら3年、5年を待たずに判断したいという経営側の発想
- ・悪意なく新規事業をつぶすマネジメントの存在
- ・企画立案者(提案する側)と評価する側の双方納得できる明確な判断基準が必要

2. 新規事業の中止、撤退判断の一般的考え方と基準

- ・中止と撤退の違い
- ・ステージゲートとテーマ評価
- ・一般的なテーマ評価の考え方
- ・テーマ評価における難しさや課題

3. 新規事業の中止、撤退判断の基本的考え方

- ・中止、撤退を判断するための基本となる評価項目
- ・評価項目のブロック分類

4. 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
- ・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・撤退判断、マーケティング戦略等)

5. 顧客が価値を判断するメカニズム

- ・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
- ・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
- ・顧客価値を確認するためのA4サイズ1枚での表現方法

6. 新規事業の中止、撤退判断の考え方と基準作り

- ・新市場が生まれるメカニズム
- ・未来の変化をどのように考慮すればいいか
- ・変化するもの、変化しないもの、変化の要因
- ・事業の中止、撤退判断の考え方を事業特性によって変えることの重要性
- ・中止、撤退判断のために有効な事業の特性分類
- ・新規事業テーマ評価のロジック
- ・テーマ評価の基本は相対的に評価すること
- ・新規事業テーマ評価(中止判断)の3つの基本要素
 - ー顧客価値力評価のポイント(顧客に選ばれる商品・サービスなのか)
 - ー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)
 - ー戦略力評価のポイント(事業に必要な業務機能、競争優位策は効果的か)
- ・市場規模推定の拠り所がない新しい商品カテゴリーの需要規模は、どのように推定するのか
- ・新規事業テーマの撤退基準の考え方(全テーマに共通する撤退基準を作ることは難しい)
- ・事業特性分析からの撤退基準作り方
- ・新規事業テーマ評価のマネジメント
 - ー企画立案者と評価する側の双方が納得する基準作り
 - ー撤退基準作りの仕組み化
- ・企画立案者の情熱をどのように扱うか

【簡易演習】

- ・事業特性分析からの撤退基準の作り方

7. 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、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。

～企画立案者も納得する中止、撤退基準が企画力を高める～

新規事業テーマの中止、撤退判断の考え方と基準の作り方

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

2025年8月7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

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



「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」
 ビジネスマンに必要な企画の思考力

リーディング・イノベーション 芦澤誉三著
 アマゾンKindle版