事業デュー・デリジェンス・チェック項目

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 大項目 | 中項目 | 調査・評価手法 |
| 経営陣 | □経営陣のスキル・経験は十分か  経験と経験から得た学び、人的ネットワーク | 経営者インタビュー：戦略ディスカッション、創業経緯、過去の成功や失敗経験  従業員インタビュー |
| □情熱はあるか、信頼できる人格か  人を惹きつける力（部下からの信頼）、動かす力、思考力、精神力、忍耐力 |
| 市場 | □市場規模はビジネスを展開するのに十分か  市場の可能性、計画上の売上 | 市場調査、統計資料の分析  類似業種からの推定 |
| □成長性はどの程度か、どの程度続く見込みか |
| 商品又は  サービス | □顧客の未充足ニーズをどの程度みたすか  提供価値はなにか、顧客がその提供価値を選ぶか、顧客の満足度、顧客の意思決定プロセス | 顧客インタビュー、アンケート  経営陣インタビュー  専門家インタビュー |
| □商品・サービスを規模化しやすいか |
| 競争環境 | □競合他社の数、力関係はどうか | 経営陣インタビュー  専門家インタビュー |
| □競争優位を築けるか、その優位はどの程度続くか  差別化要因、参入障壁の高さ、模倣困難性 |
| 収益性 | □利益率は十分か  最も重要な費目は何か、資金はいくら必要か | 価格を上げる余地の程度  コスト削減の余地  継続性 |
| □初期投資と回収期間はどうか、固定費や追加投資はどの程度か |
| リスク・リターン | □リターンとリスクのバランスはどうか  重大リスクの有無（株主に反社会的勢力がいなか等） | 投資回収の期間  追加投資の必要性の有無、規模 |
| □リターン規模に満足できるか |