

新規事業を成功へ導く要因チェックシート

項目	評価の視点	評点
理念・ビジョンの明確化	なぜその事業を行うのか、経営理念や事業の社会性に基づいて決定されたものであるか。	
	事業の将来の到達点が、定量的・定性的な目標として明確になっているか。	
	理念やビジョンは、社員や利害関係者に十分理解されているか。	
顧客・市場の理解	顧客ニーズの把握や市場動向の調査を十分に行ったか。	
	事業として成り立つだけの十分な市場が存在するか。	
	製品のライフサイクルを意識して、市場規模・将来性を的確に予測しているか。	
	ターゲットとする顧客や市場、販売経路が明確になっているか。見込み客が存在するか。	
戦略の策定	自社の優れた経営資源・強みを活かせる事業であるか。	
	既存事業との相乗効果が期待できるか。	
	戦略達成に至る綿密なシナリオとスケジュールが設定されているか。	
	戦略は（計画→実行→検証→修正）のサイクルで管理されているか。	
利益計画と投資計画	事業として成り立つだけの売上高と利益が確保できるか。	
	売上見積もりは適切な根拠に基づいて行われたか。希望的観測になっていないか。	
	原価や諸経費の見積もりは適正に行われているか。コストダウンの取り組みがなされているか。	
	財務状況を踏まえた無理のない投資計画になっているか。	
	借入金は当事業から得られる利益で返済することが可能か。	
製品・サービス	新製品や新サービスは、既存のものに比べ何らかの新規性があるか。	
	競合・類似製品と比較して、何らかの差異的優位性や競争力を持っているか。	
	製品・サービスの価格設定が、原価の積上げになっていないか。顧客の買いやすい価格や、競合製品の価格を意識して設定されているか。	
	製品の特徴や目新しさを簡潔に表現するようなネーミング・パッケージングとなっているか。	