

事業性評価で 使える雑談術

対話で取引先の情報を 引き出すノウハウ

プロローグ

① 巻頭特別対談

「いまなぜ事業性評価が求められるのか」

水野浩児（追手門学院大学経営学部長・教授）×
竹内心作（地域金融ソリューションセンター代表）

3

② Q&Aでおさらい

いまさら聞けない!?

事業性評価の基礎知識

6

PART1

企業の着眼点&雑談の進め方編 ①

◆ 事業性評価の定番プロセス!

SWOT分析の基本を理解しておこう

12

◆ 定性情報を聞く前に!

事前準備として取り組みたい
情報収集の進め方

14

◆ 情報収集をスムーズに!

企業の心理状態を踏まえ
雑談形式でヒアリングしよう

20

① 企業側の心理状態と

ヒアリングの進め方

20

② 〈マンガ〉相手の心理状態を踏まえて

雑談で情報を引き出そう

24

◆ ここは押さえておきたい!

〈着眼点別〉企業の定性評価に役立つ
雑談の進め方

28

◆ 経営資源「ヒト」の要素

① 経営者 / ② 経営幹部 / ③ 従業員

29



- ・経営資源「モノ」の要素……………38
- ④業種・業態／⑤商品・サービス／⑥店舗
- ⑦工場・物流／⑧生産設備・生産方式
- ⑨オフィスなどの社用施設
- ・経営資源「情報」の要素……………52
- ⑩ブランド力／⑪ノウハウ・技術などの知的財産
- ⑫人脈・ネットワーク

PART2 事業性評価の資料作成と提案編 ⑥1

- ◆企業情報を整理し分析する手順と留意点……………62
- STEP1 入手した定量・定性情報を
SWOT分析に落とし込んでみよう……………62
- STEP2 SWOT分析以外のツールも活用してみよう……………66
- ◆〈マンガ〉経営分析の結果を取引先と共有しよう……………70
- ◆〈ケーススタディ〉
こんな課題を抱える取引先に
事業性評価で応えよう……………74
- CASE1 担保・保証の提供は難しいが
安定した顧客基盤のA社……………74
- CASE2 利益は安定しているが
経営者が高齢で後継者未定のB社……………76
- CASE3 縮小市場で新事業を検討している青果店C社……………78
- CASE4 直近は赤字だが成長が見込めるベンチャー企業D社……………80

巻末企画

- ◆①事業性評価でよくある
担当者のお悩みに応える……………82
- 1 取引先に聞いても必要な情報を教えてもらえない……………82
- 2 気軽に話せる関係のはずなのに
使える情報をつまみ聞き出せない……………83
- 3 難しい技術や商品の話が十分に理解できない……………84
- 4 集めた情報をどう活用したらよいかわからない……………85
- 5 自分の事業性評価の分析が妥当なのかわからない……………86
- 6 全部の項目を聞くのが大変…優先順位は？……………87
- 7 作成資料が多くて時間がかかる……………87
- ◆②効率的・効果的な取組みか見てみよう！
事業性評価セルフチェックシート……………88
- ◆③要点を総ざらい！
事業性評価&雑談スキル理解度確認テスト……………98

表紙デザイン
デザイン協力
イラスト・マンガ

百瀬智恵 (DeHAMA)	株式会社アド・ティーエフ
このとおる	円茂竹縄
ササキシンヤ	サノマリナ
波木博信	山田うさこ
吉田一裕	山中こうじ
	小野ひろき
	階戸シナ