

無料診断レポート版

プレゼン＝カルテ

資料を作る前に、
伝えるべき情報の強みと不足を
客観的に確認する診断レポート

15の質問から、「総合スコア」「8軸評価」「強み」「追加確認ポイント」を無料診断

診断対象

株式会社東海精機パーツ（仮） 事業承継・ 次期成長事業計画

会社名 株式会社東海精機パーツ（仮） 精密プレス・切削一貫加工
サービス（仮）

診断日 2026/10/16



総合診断結果 サマリー

作成日 2026/10/16

総合スコア

76 / 100点

ランク

A

総評

事業承継を目的とした資料企画として、対象読者、目的、想定される判断プロセス、主要な懸念事項が比較的具体的に整理されています。事業内容や収益状況、承継後の理想状態も示されており、投資家が確認したい論点への意識は明確です。一方で、顧客構成や設備状況、承継体制の詳細、成長計画を裏付ける定量情報には未確認部分が残っており、投資判断に必要な客観材料の充足度には改善余地があります。

今回最も影響が大きかった評価ポイント

承継後の継続運営根拠の具体性不足

回答からは、現経営者への依存が残ることを認識しており、経営引継ぎ期間の設定、人材育成、設備更新、新規顧客開拓などの方向性も示されています。一方で、誰がどの役割を担うのか、主要顧客との関係継承状況はどうか、組織として事業を維持できる根拠がどの程度存在するのかまでは確認できません。投資家にとって事業承継後の安定運営は重要な判断要素であるため、この部分の具体性不足は収益継続性や投資回収可能性の評価に直接影響する状態です。

診断結果の要点

今回の回答から確認できた強みと、資料作成前に追加確認を推奨するポイントを整理しました。

確認できた強み

1

ターゲット

投資判断者の定義が具体的

一次検討担当者だけでなく投資責任者や投資委員会まで想定し、収益性や承継体制など確認事項も整理されています。誰が何を見て判断するかが明確で、資料目的との整合性が高い状態です。

2

ゴール

次段階の意思決定が明確

資料で求めるのは最終譲渡判断ではなく、面談や実地確認を含む詳細検討への移行であることが示されています。資料の役割と期待成果が具体的で、評価基準がぶれにくい内容です。

3

反論処理

事業価値とリスクを併記できている

安定受注や一貫加工体制などの強みに加え、顧客依存や設備老朽化、人材高齢化などの懸念も明示されています。肯定情報だけに偏らず、投資家視点の論点整理が行われています。

追加確認を推奨するポイント

1

エビデンス

顧客依存度の定量情報不足

主要顧客への依存が課題として挙げられていますが、顧客別売上構成や集中度を確認できません。そのため収益の安定性や取引先リスクの大きさを読み手が判断しにくい状態です。

2

顧客価値

承継後の運営体制の具体性不足

経営者依存が残ることは示されていますが、退任後に誰がどの役割を担うのか、組織として継続運営できる根拠は十分確認できません。事業継続性の評価に影響する可能性があります。

3

CTA

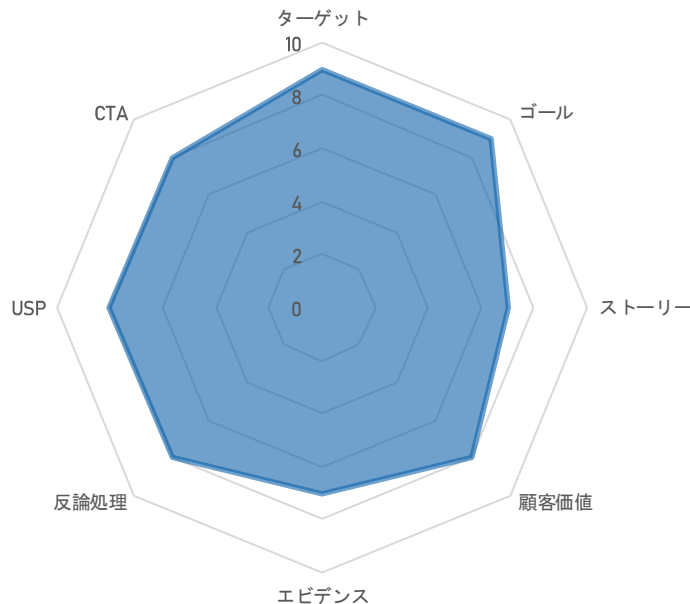
成長計画の裏付け不足

設備更新や新規顧客開拓の方向性は示されていますが、規模や時期、期待効果を示す情報は確認できません。投資後の成長可能性や投資意義を具体的に判断しにくい状態です。

8軸スコア

作成日 2026/10/16

- ・スコアは今回の回答内容から確認できた情報量・具体性・一貫性を示しています。低い軸は今後追加確認を推奨する領域です。
- ・無料版では改善方法を出しすぎず、次に確認すべき論点を提示します。
- ・詳細な採点理由と改善策は、有償診断版で提示します。



※診断結果では、8つの主要カテゴリーにおける平均スコアをレーダーチャートで可視化し、資料の全体像を把握できるようにしています。

ターゲットスコア	9	投資会社、地域系ファンド、事業会社の投資・M&A部門に加え、投資責任者や投資委員会まで想定されており、誰が判断するのが具体的です。必要な判断観点も整理されているため読み手像を把握しやすい状態です。
ゴールスコア	9	最終的な株式譲渡成立ではなく、経営者面談や工場確認など次段階の投資検討へ進んでもらうことが明示されています。資料で求める意思決定範囲が具体的で、判断基準との整合性も確認できます。
ストーリースコア	7	事業価値、承継課題、投資後の成長余地という主要論点は整理されています。一方で、各論点をどの順序で示して投資判断につなげるかについては課題として挙げられており、構造化の余地が残ります。
顧客価値スコア	8	安定受注基盤、一貫加工体制、短納期対応、承継後の成長可能性など投資家にとっての評価対象が整理されています。投資実行によって期待できる価値も示されていますが、定量的裏付けは限定的です。
エビデンススコア	7	売上約8億円、営業利益率約4.8%、35年の事業実績、従業員数など客観情報が提示されています。一方で顧客別構成や設備稼働状況など重要データは今後補強予定とされており、判断材料は未充足です。
反論処理スコア	8	顧客継続性、人材不足、設備老朽化、顧客依存、自動車業界の変化など想定懸念が具体的です。対応方針にも触れられていますが、実行状況や成果を示す根拠までは確認できません。
USPスコア	8	プレス加工から切削、検査までの一貫対応や少量多品種への対応力が明示されています。顧客との長期取引や黒字経営とも整合していますが、競合比較による優位性までは確認できません。
CTAスコア	8	投資家に詳細調査や条件協議へ進む判断を促すことが明確です。次の行動も具体的に示されていますが、判断時に必要となる条件や評価基準の詳細までは確認できない状態です。

次のステップ

作成日 2026/10/16

今回の診断から見えた論点

現在の情報設計は、事業承継案件としての目的や対象投資家、期待する意思決定段階が明確で、事業の強みとリスクを併記できている状態です。特に既存顧客基盤、一貫加工体制、収益実績など事業価値の説明要素は整理されています。一方で、主要顧客依存度の実態、設備更新計画の詳細、後継体制の具体性など、投資家が継続性や成長性を判断するための根拠情報は十分に確認できません。全体としては論点整理は進んでいるものの、重要な判断材料の具体化には余地が残る段階です。

このまま資料を作り始めますか？

今回の診断では、強みは見つかりました。

ただし、読み手が判断するための情報が十分に揃っているかまではまだ確認できていません。資料を作った後に修正するよりも、作り始める前に整理した方が圧倒的に効率的です。

詳細診断で確認できること

✓ 30項目詳細分析

無料版では見えなかった30項目すべての診断結果を公開します。各項目ごとの採点理由や評価根拠を確認できるため、自社資料のどこが強みで、どこに課題があるのかを具体的に把握できます。

✓ 改善優先順位

すべてを一度に改善するのではなく、成果への影響が大きい課題から優先的に取り組むための順位を提示します。限られた時間とリソースで、最短距離で提案力を高めることができます。

✓ 改善提案

診断結果をもとに、資料の説得力や訴求力を高めるための具体的な改善方法を提示します。課題を指摘するだけでなく、何をどのように改善すればよいのかまで分かりやすく解説します。

✓ 推奨構成案

ターゲットや提案内容に応じて、成果につながりやすい資料構成を提案します。ページ順やストーリー展開を最適化することで、相手が理解しやすく納得しやすい流れを設計できます。

診断結果を改善につなげたい方へ
詳細診断レポート（有償版）をご利用ください



改善ポイントを確認する