

◆図表 2-6 重要な情報を収集すること（チェックリスト）

1. 市場データ
<input type="checkbox"/> サイズ、特徴および潜在的成長性は受け入れられるか？
<input type="checkbox"/> アライアンス提案に対する標的顧客の反応はポジティブか？
<input type="checkbox"/> 顧客調査の結果は好ましいものか？
2. 競合
<input type="checkbox"/> 競合性商品および提供されるサービスはどの程度が良いか？
<input type="checkbox"/> チャネルの選択は？
<input type="checkbox"/> チャネルの管理は？
<input type="checkbox"/> 競合商品の将来戦略は何か？
<input type="checkbox"/> 競合商品はアライアンスに対してどう反応するか？
3. 将来的なパートナー
<input type="checkbox"/> パートナーには、戦略的によい適合性があるか？
<input type="checkbox"/> パートナーは明確なゴールと戦略をもっているか？
<input type="checkbox"/> パートナー自身が本来あるべき姿を示しているか？
<input type="checkbox"/> パートナーは、将来どのようなポジションにいるか？
4. 文書
<input type="checkbox"/> 財務コミットメントを維持することを保証する財務諸表
<input type="checkbox"/> ベンダーとの関係&顧客との関係
<input type="checkbox"/> 裁判申請 一その企業はいつも訴訟を抱えているか？
<input type="checkbox"/> 当該産業内での評判 一その企業の“質”は高いか？
<input type="checkbox"/> 経営陣の質 一高い業績があるか？ 高利益をもたらしたか？
<input type="checkbox"/> 過去の重要な戦略的判断 一優れた審査記録があるか？
<input type="checkbox"/> 取締役会 一取締役会は提携の判断をサポートしてくれるか？ 取締役会はCEOをサポートするかそれとも評価しないか？
<input type="checkbox"/> 核となる組織（コア組織）の価値 一以下を好むか？：評判・強靭な精神・規律・誠実性・人材・チームワーク・公約に対する忠実さ・忠誠・企画力
<input type="checkbox"/> すでに他の提携契約を再検討せよ（すなわち、排他性、競合性等）
<input type="checkbox"/> 財務モデルを動かして分析せよ
5. 投資対効果の検討
<input type="checkbox"/> 初期の仮定は正しいか？
<input type="checkbox"/> どのようなデータを用いていなければならぬのか？
<input type="checkbox"/> どのようなデータがさらに必要とされているのか？
<input type="checkbox"/> ビジネスケースに変更修正は必要か？
6. 文書の交換
<input type="checkbox"/> 市場データ、技術データ、秘密データ