

勝ち筋チェックリスト

Growth Catalyst Program — 勝ち筋チェックリスト（セルフ診断）

Creative Quest Lab 代表 久田裕基（中小企業診断士）

※本シートはB社（美容・ヘルスケアEC）のサンプル記入例です。実在の企業・数値とは一切関係ありません。

このチェックリストは、無料診断セッション前の事前整理にご活用ください。 所要時間：約3分 / 1ページ完結

【企業情報（記入例）】

企業名	B社（美容・ヘルスケアEC）
業種	BtoC EC（美容・ヘルスケア）
月間広告費	30万円（FB広告中心）
記入日	——

No.	チェック項目	判断基準	スコア(1~5)	記入例（B社）
A-1	現在の広告 ROAS（売上÷広告費）を把握しているか	把握・管理している =5 <small>ROAS>費用÷1</small>	2	ROAS 約 1.3 倍は把握しているが、改善方法が不明
A-2	チャンネル別（Meta/Google/SNS等）の CPA・ROAS を計測しているか	全チャンネル計測済み =5	1	Meta 広告のみ。Google は未出稿。計測は表面的
A-3	広告費に対して利益が出ているか（粗利 >CAC か）	粗利 >CAC = 5 <small>粗利 > CAC = 1</small>	1	粗利 2,500 円/件 < CAC 3,448 円/件。赤字構造
A-4	広告クリエイティブを A/B テストしているか	定期的にテスト中 = 5	1	テスト未実施。1 種類のバナーを継続出稿中
A-5	月次で広告の効果測定・改善を行っているか	毎月改善サイクルを回している = 5 <small>改善 = 1</small>	2	代理店任せ。報告は受けるが改善指示は出せていない
合計	セクション A 合計		7 / 25	

No.	チェック項目	判断基準	スコア(1~5)	記入例 (B社)
B-1	「なぜ自社が選ばれているのか」を言語化できているか	顧客インタビューに基づき明文化済み=5 感覚的=1	2	「品質の良さ」とは言えるが、競合との具体的差異が不明確
B-2	主要競合3社を特定し、差別化ポイントを把握しているか	3社以上を定期分析中=5	2	競合は何となく把握。価格・成分比較は未実施
B-3	ターゲット顧客を「年齢・職業・悩み・行動パターン」まで定義しているか	詳細ペルソナあり=5 ターゲット未設定=1	1	「30代女性」とは言えるが、悩みや購買行動の詳細は不明
B-4	自社の最も収益性の高い顧客セグメントを特定しているか	データで特定・集中投資中=5	1	顧客セグメント分析未実施。全顧客に同一アプローチ
B-5	価格競争に巻き込まれず「選ばれている」と自信を持って言えるか	明確な差別化で価格競争回避=5 値引きまで対応=1	2	クーポン配布で対応中。価格訴求になっている
合計	セクションB合計		8 / 25	

No.	チェック項目	判断基準	スコア(1~5)	記入例 (B社)
C-1	GA4 (Google アナリティクス4) を設置・活用しているか	設置済みかつ定期分析中=5 未設置=1	2	設置済みだが分析は未実施。直帰率72%も放置
C-2	CRM・顧客データを活用してリピート施策を行っているか	顧客データを活用した施策あり=5	1	顧客データなし。単発購買が主体でリピート施策なし
C-3	月次売上・顧客獲得数・LTVをKPIとして設定・管理しているか	KPI設定・モニタリング中=5 感覚運用=1	1	売上は管理。LTV・CVRは未把握
合計	セクションC合計		4 / 15	

セクション	合計	満点	達成率	判定
A：広告 ROI	7	25	28%	要改善
B：競合差別化	8	25	32%	要改善
C：データ活用	4	15	27%	要改善
総合	19	65	29%	★★★★☆

スコア帯	診断	推奨アクション
50～65 点 (77%以上)	勝ち筋は概ね確立。最適化フェーズ	広告クリエイティブ精度向上・LTV 最大化
35～49 点 (54～76%)	一部に強みあり。重点施策の集中が必要	弱点セクションへの集中投資
20～34 点 (31～53%)	戦略の地図が不明確。根本見直しが必要	勝ち筋特定から再出発 (Growth Catalyst 推奨)
19 点以下 (30%以下)	広告費が損失になっている可能性が高い	即時の無料診断を強く推奨 ← B 社はこちら

【B 社の場合】総合スコア 19 点 (29%) → 広告費が損失になっている可能性が高い段階です。

勝ち筋 (誰に・何を・なぜ選ばれるか) が言語化されていないまま広告を続けると、損失が拡大します。

まずは 60 分の無料「勝ち筋診断セッション」で、現状と改善の方向性を確認しましょう。

申し込み・お問い合わせ	info@creativequestlab.com	creativequestlab.com
-------------	---------------------------	----------------------

Creative Quest Lab 久田裕基 (中小企業診断士) info@creativequestlab.com creativequestlab.com

※本シートは架空のサンプルデータです。実在の企業・数値とは一切関係ありません。