**尽职调查报告写作提纲**

|  |  |
| --- | --- |
| **提纲** | **具体要求** |
| 封面 | * 项目名称、编写部门、编写日期。 |
| 尽调情况说明 | * 尽调背景、尽调范围、尽调时间、现场工作时间。 * 报告涉及的简称、名词和术语。 |
| 目录 | * 列式三级目录。 |
| 1. **投资概述** |  |
| * 1. 投资概述 | * 项目合作的背景。例如，是否已签订投资意向书、约定投资估值等。 * 公司的主营业务和定位。 * 看好公司的基本逻辑。 |
| * 1. 价值点 |  |
| * 1. 风险点 | * 根据风险点重要性等级，对所有风险点进行概括描述。 |
| * 1. 投资建议 | * 针对风险点，我们的建议。 |
| * 1. 下一步行动 | * 说明下一步工作安排和时间表。例如投资估值和协议谈判。 |
|  |  |
| 1. **行业与市场分析** |  |
| 2.1行业与市场总结 |  |
| 2.2 行业与市场正文 |  |
| 2.2.1 XX行业概括 | * XX行业的基本特点，所处阶段、类目分类和产品介绍等 |
| 2.2.2 品牌主要市场情况 | * 目标市场国的宏观市场情况，包括 * 人口、增速 * 国内生产总值、增速 * XX行业规模、增速（可以细分至最底层类目） * GDP增速、XX行业增速 |
| 2.2.3 品牌主要竞争对手 | * 本土市场的品牌地位和竞品比较 * 可以比较不同类目。 * 比较维度。例如，X轴为价格区间，Y轴为其他特点。 * 中国市场的品牌地位和竞品比较 * 同上 * 主要竞品的详细比较（列举最直接的1-3个便可。） * 品牌名称、隶属集团、创办时间、品牌主张、客单价、SKU等、全球/中国销售业绩等。 |
| 2.2.4 竞品收购情况 | * 收购过程、收购估值情况、业绩表现等（如有）。 |
|  |  |
| 1. **企业概况** |  |
| 3.1企业基本情况 | * 说明公司名称 + 公司编号 + 所属行业 + 成立日期 + 注册资本 + 注册地址+ 主营业务 + 员工人数 + 实际控制人 |
| 3.2发展历程 | * 描述公司发展的关键节点、例如成立、新品上市、新增渠道、关键员工加入、完成融资等 |
| 3.3人员架构 | * 描述人员构架图。例如，名字、职位、照片等 * 介绍核心人员的履历。例如，名字、生日、教育背景、工作履历、擅长领域，目前岗位职责。 * 核心员工的收入情况。 |
| 3.4股权结构 | * 描述股权构架。例如，股东名称、股份类别（如有，需描述不同股份类别的权利）、股数、股比等。 * 公司历史沿革。描述从公司成立至今的股权结构演变。例如，事件日期、事件性质（公司创立、改名、融资等） * 融资事项（如有）。描述融资事件的投资人、投前投后估值、投资金额、股比、投资协议所赋予的权利等。 |
|  |  |
| 1. **业务尽职调查** |  |
| 4.1业务尽职调查总结 |  |
| 4.2业务尽职调查正文 |  |
| 4.2.1经营战略 | * 创立初衷：介绍为什么创业，为什么创立该品牌，初衷是什么？ * 公司目前的经营成果：已经做了什么，有什么沉淀？例如，人才与组织、完整产品线、分销渠道、品牌资产等。 * 关键的经验和策略：有什么优势。例如，行业经验和领域。 * 公司的长期目标/实现路径：公司长期目标是什么？实现路径如何？实现路径可在“5.2.7公司业绩预测”写。 * 公司后续融资：未来是否有整体出售，或进一步融资意向？大概条件和时间区间。 |
| 4.2.2商业模式 | * 品牌介绍：品牌创意来源，品牌故事（如适用）、品牌定位（理念、定位、价值观）、品牌表现（品牌符号、VI、包装等），品牌体验（产品体验是否良好，超出用户预期）、目标客群（用户画像）。客单价、SKU、转化率等。 * 研发模式：自己研发或代工厂负责研发，研发专利的知识产权（配方、工艺、包装等）归属。核心设计/配方谁负责？ * 生产/采购模式：自己生产或委外加工，如何管理供应商（合同管理、订单管理、品控管理、账期等）、对供应商或原料的依赖程度。 * 市场模式：如何通过传播来建立品牌心智？需要具体案例和线索，说的和实际结果是否有一定吻合度？历年的市场预算费用和构成，是否有效果？流量来自免费流量（品牌为主）还是付费流量（渠道为主）居多？ * 销售模式：直接卖给渠道，还是委托第三方公司（可能涉及仓储、资金、促销等服务）管理？转化率来自需求驱动（品牌为主），还是价格驱动（营销渠道）？ * 其他运营模式：仓储、设计、研发、推广、信息系统、会计、法律服务等。 |
| 4.2.4 SWOT分析 | * 分析优势、劣势、机会、挑战 |
| 4.2.5波士顿矩阵（如适用） | **销售增长** 问题产品（导入期） 明星（成长）  瘦狗（导出/衰退） 金牛（成熟）  **相对市场占有率** |
| 4.2.6波特五力模型 | * 目前的产业竞争、新加入者的威胁、供应商的评价能力、购买者的评价能力、替代性产品或服务的威胁。 |
|  |  |
| 1. **财务尽职调查** |  |
| 5.1财务尽职调查总结 | * 介绍商务、财务、法律尽调团队的工作范围。 * 公司是如何管理财务的？内部还是外地会计师？是否有审计？ |
| 5.2财务尽职调查正文 |  |
| 5.2.1财务报表 | * 列式三张财务报表（注意：年度顺序从左至右变大） * 资产负债表 * 利润表 * 现金流量表（注意：建议拿到直接法，而非间接法的现金流量表） |
| 5.2.2资产状况分析 | * 重要资产科目科目检查 * 现金 * 应收账款 * 预付款 * 库存 * 固定资产 * 商誉/无形资产 |
| 5.2.3负债状况分析 | * 重要负债科目科目检查 * 计息负债/借款 * 应付账款 * 应付税金 * 关联方款项等（如适用） |
| 5.2.4盈利能力分析 | * 营业收入 * 营业总收入、营业收入构成（区分线上线下、国家区域、各种渠道、品类、产品）等 * TOP 5-10客户收入和构成 * 营业成本 * 营业成本和构成 * 毛利分析 * 分析毛利率，要确定真实毛利率水平。 * 建议与竞品比较，分析品牌竞争力。 * 行政费用 * 所有行政费用，三项费用的构成。建议测算三项费用率明细，并与毛利率进行交叉比较。 * 盈利情况 * 分析净利润、扣非净利润，利润率比率等。 |
| 5.2.5现金流量分析 | * 对经营、投资、筹措现金流净额进行分析。 * 分析营业收入现金流入/营业收入的关系。 * 分析经营净现金流/净利润的关系。 |
| 5.2.6财务指标分析 | * 负债指标 * 财务杠杆比率：资产负债率、长期资本负债率、计息资产负债率、产权比率 * 短期偿债能力：流动比率、速动比率 * 资产周转能力指标 * 应收账款周转率 * 存货周转率 * 总资产周转率 |
| 5.2.7公司业绩预测 | * 公司业绩预测：列式公司提供的盈利预测 * 企业增长路径（**非常重要**） * 询问和分析增长路径逻辑的合理性，可行性，而非科幻的财务预测本身。 * 很难预测未来收入，更别提现金流。但要询问和分析每月花钱的速度，融资可以支撑多久？ * 多听对方说，中短长期的增长目标是什么？具体如何实现？实现可行性多大？需要做哪些行动？准备什么时候做？需要什么资源来支撑，例如资金投入、人才招聘、合作伙伴和资源等。需要有一个相对清晰的线路图。   同时，要与创始人访谈结合到一起来评价“企业增长路径”。**要追到增长路径背后的根本性动因，而非肤浅的财务预测和话术。这是由创始人和管理层的价值观和人生追求所决定的。** |
| 5.2.8 其他业务分析 | * 流量来源、转化率、客单价、SKU等。 |
|  |  |
| 1. **法律尽职调查** |  |
| 6.1法律尽职调查总结 |  |
| 6.2法律尽职调查正文 |  |
| 6.2.1公司架构和记录 |  |
| 6.2.2股本及股东 | * 公司股权结构，股东情况，包括股东何时入股，有什么附加条件，工商底档是否存在瑕疵 |
| 6.2.3公司账户 |  |
| 6.2.4金融与银行 | * 融资和借款合同，确认时间、金额、放款条件 |
| 6.2.5合约与交易 | * 公司重大合同，确认签订方、有效期、关键条款 |
| 6.2.6资产 | * 公司资产权属确认，这个需要配合财务尽调结构 |
| 6.2.7知识产权 | * 涉及商标、域名、配方、设计版权等 * IP商标的注册情况、授权情况、域外续展情况，还有配方/包装专利情况。例如，IP国家、商标、商标种类、申请日期、申请编号、注册日、注册号、到期日。 * 是否有被抢注等情况 |
| 6.2.8保险 | * 保险情况，产品责任保险和员工责任险等对公司 |
| 6.2.9合规及数据保护 | * 合规经营，公司经营各项业务是否需要行政部门事先审批，是否已取得合法经营所需要的各项资质 * 公司内部治理，重大事项的审议是否合规。 * 如果线上销售很多，则数据安全情况。 |
| 6.2.10诉讼与纠纷 | * 诉讼情况，公司是否存在重大法律诉讼、是否有未决诉讼，如有，诉讼的预计负债（与财务尽调结合） |
| 6.2.11雇佣关系 | * 劳动关系，劳动合同的签署日期，知识产权保护，历史解雇员工的情况，劳动 |
| 6.2.12退休金 |  |
| 6.2.13房地产 |  |
| 6.2.14健康和安全 |  |
|  |  |
| 1. **产品尽职调查** |  |
| 7.1产品尽职调查总结 |  |
| 7.2产品尽职调查正文 |  |
| 7.2.1 公司产品线 | * 列式产品线（包括中英文产品名称、品类、图片、标价、售价等） |
| 7.2.2 产品配方审查 |  |
|  |  |
| 1. **交易结构** |  |
| 8.1投资方案 | * 估值和比例、交易结构 |
| 8.2投资款使用计划 | * 投资款使用计划。例如，支付运营、推广、偿债等费用。 * 关于使用投资款偿还债务的分析（如适用）。例如，偿债性质、金额、利息、必要性等。 |
| 8.3投资回报（如适用） | * 可初步采用现金流量法、市场法，或若干种情况下的收益率（如适用） |
|  |  |
| 1. **投后管理** |  |
| 9.1投后事项 | * 法律条款上的投后事项 |
| 9.2公司未来发展计划 | * 未来职业经理人团队，再融资计划、未来沟通机制等 |
|  |  |
| 1. **风险控制矩阵** | * 罗列报告中各领域的风险点，并根据重要性等级排序。 |

\