

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

東海テクノ株式会社向け 中途採用強化支援 サービス提案（仮）

会社名

株式会社キャリアリンクパートナーズ（仮）「中途採用
強化支援サービス」

診断日

2026/10/15



総合診断結果 サマリー

作成日 2026/10/15

総合スコア

68 / 100点

ランク

B

総評

ターゲット企業、人事部長の立場、技術職採用の課題、導入後に目指す状態、提供サービスの範囲は比較的具体的に整理されています。課題から解決策、期待効果までの基本的な流れも確認できます。一方で、採用人数や採用目標とのギャップ、定量的な成果根拠、市場環境との比較情報、社内検討時の判断基準などは十分に確認できません。資料企画としては主要な方向性が整理された状態ですが、意思決定に必要な判断材料には一部不足が残っています。

今回最も影響が大きかった評価ポイント

採用成果を裏付ける根拠情報の不足

回答からは、技術職採用に課題を抱える企業に対し、ダイレクトリクルーティング運用支援を提供する提案であること、過去に製造業を含む企業の採用支援実績があることは確認できます。一方で、採用人数の改善実績や運用成果、成功事例の内容、比較可能な客観データなどは確認できません。そのため読み手は、サービスの特徴や支援範囲は理解できても、導入によって期待できる成果の確度や投資判断の妥当性を評価しにくい状態です。

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 ターゲット像と課題が具体的

従業員規模、業種、人事部長という立場に加え、機械設計や電気設計など採用対象職種まで明示されています。課題の具体性が高く、提案対象を明確に認識できる状態です。

2 顧客価値 導入後の価値が明確

採用チャネル拡大、人事担当者の業務負担軽減、継続的な候補者アプローチ体制構築など、導入後に期待する変化が具体的に整理されており価値を理解しやすい内容です。

3 ^{USP} 一貫支援型の強みが整理されている

ターゲット設計から求人改善、候補者抽出、スカウト運用、改善活動まで支援範囲が示されています。課題と提供価値のつながりが確認できる点が強みです。

追加確認を推奨するポイント

1 エビデンス 成果を示す定量根拠が不足

支援実績への言及はありますが、採用数改善や応募増加などの具体的な成果データは確認できません。読み手が導入効果の妥当性を判断しにくい状態です。

2 ゴール 意思決定材料の網羅性が不足

費用対効果への懸念は示されていますが、判断に必要な条件や評価基準は十分に確認できません。社内検討時の比較判断が難しくなる可能性があります。

3 CTA 次の行動の具体性が限定的

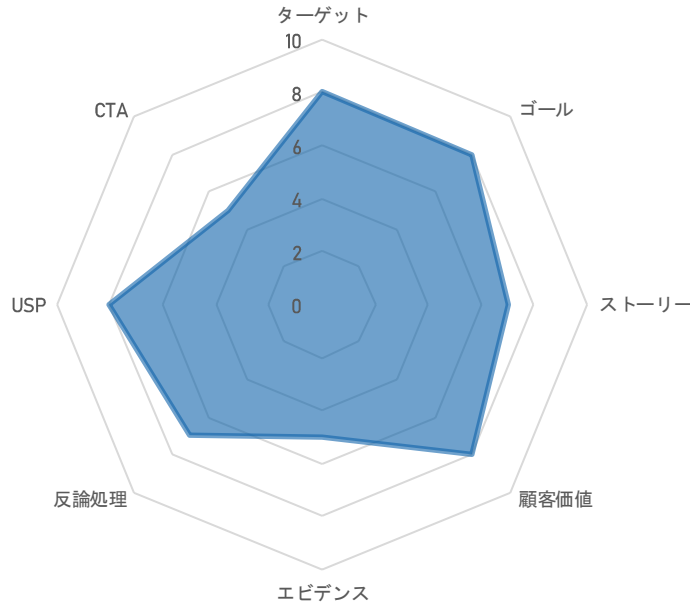
導入検討開始という目的は明確ですが、検討の範囲やタイミング、関係者の関与条件などは確認できません。読み手が行動に移る判断材料が不足しています。

※無料版では、詳細な改善手順・構成案・スライド別指示は出力していません。

8軸スコア

作成日 2026/10/15

- ・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	8	従業員約450名の産業機器メーカーの人事部長と対象が具体的です。技術職採用の未達や既存チャネル利用状況も示されており、相手の課題や関心を把握できる状態が確認できます。
ゴールスコア	8	社内で導入検討を開始してもらうという最終目的と、技術職を安定採用できる状態という成果が示されています。現状と理想状態の差も確認でき、提案目的は比較的明確です。
ストーリースコア	7	技術職採用難という課題から、ダイレクトリクルーティング活用支援を通じた解決と導入後効果までの流れは確認できます。ただし詳細な判断構造までは明示されていません。
顧客価値スコア	8	採用チャネル拡大、人事業務負荷軽減、継続的な候補者アプローチなど導入後の価値が具体的に記載されています。利用後の状態を一定程度イメージできる内容です。
エビデンススコア	5	製造業を含む企業での支援実績や運用経験への言及はありますが、成果数値や事例詳細、第三者評価などの客観的根拠は確認できません。判断材料としては限定的です。
反論処理スコア	7	費用対効果への不安、応募獲得への懸念、業務負荷増加への懸念が整理されています。主要な反論は把握できていますが、それらを評価する材料は十分ではありません。
USPスコア	8	採用戦略設計から運用改善まで一貫支援できる点や、特定チャネルに依存しない支援方針が示されています。課題との整合性もあり差別化要素として確認できます。
CTAスコア	5	導入検討開始という次の行動は確認できますが、検討プロセスや判断時期、社内承認に向けた条件などは確認できません。行動喚起の具体性には不足があります。

次のステップ

作成日 2026/10/15

無料診断まとめ

ヒアリング回答からは、技術職採用に課題を抱える製造業の人事責任者に対し、ダイレクトリクルーティング活用支援を提案する目的が明確に確認できます。現状課題、理想状態、提供価値、想定される懸念、サービスの強みも一定水準で整理されています。一方で、定量的な成果指標や具体的な実績内容、市場背景、導入判断に必要な客観情報は限定的です。現在の資料設計は提案の方向性は明確ですが、意思決定を後押しする根拠情報に改善余地がある状態です。

診断結果を改善につなげたい方へ

診断結果を詳細に分析し、改善につなげるためのアクションプランをご提案します。詳細診断レポート（有償版）は、より深く、具体的な改善に焦点を当て、現在、お客様へお届けするための準備を進めております。提供開始まで、もうしばらくお待ちください。

提供準備が整い次第、ご登録いただいたメールアドレス宛に、いち早くご案内させていただきます。

有償診断版で提供を検討している内容

有償診断では、無料版では見えなかった30項目の詳細分析と採点根拠を完全公開を前提としています。改善優先順位の提示・具体的な改善提案・ターゲットに最適化された推奨構成案・スライド別の改善指示まで含む予定です。「何をどう直せばよいか」を明確にし、提案資料の戦略性・構成力・訴求力を総合的に高めることを可能にします。受注率向上を本気で目指す方への最良の診断書を目指します。

✓ 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『強み』と『課題』を客観的に把握し、次のアクションへ繋がります。

✓ 改善優先順位

すべてを一度に改善するのではなく、成果に直結する『重要な課題』から、効率的に改善することで、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。

さらに上位プランでは

✓ 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。

✓ スライド改善指示

各スライドごとに、追加すべき情報や削除した方がよい内容、表現の改善ポイントを具体的に提示します。実際のスライド修正作業にそのまま活用できる実践的な改善ガイドです。このような診断内容のレポート作成を検討しています。