

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

中小企業向けクラウド業務ナレッジ共有サービス「LinkBoard（仮）」新規営業用サービス紹介資料

会社名 株式会社ノウリンク（仮） 中小企業向けクラウド業務ナレッジ共有サービス「LinkBoard（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

72 / 100点

ランク

B

総評

ターゲット、課題、実現したい状態、資料の最終ゴールが具体的に整理されており、誰に何を伝えてどの行動につなげたいかは比較的明確です。一方で、競合比較や代替手段との差異、導入効果を裏付ける客観的な根拠、反論への十分な判断材料には不足が見られます。資料作成前の情報設計としては全体の方向性が固まっている一方、意思決定を後押しする証明要素の整理が発展途上の状態です。

今回最も影響が大きかった評価ポイント

導入判断を支える根拠の不足

回答からは、中小企業15社への導入想定や資料探索時間が短縮した事例が示されています。また、経営層が抱える属人化や情報分散の課題とサービス価値の関係も整理されています。一方で、導入効果の測定方法、対象範囲、比較条件、継続的な成果データは確認できず、回答内でも客観的根拠が不足していることが明示されています。そのため読み手は課題との適合性を理解できても、導入による効果や投資判断の妥当性を十分に評価しにくい状態です。

診断結果の要点

作成日 2026/10/16

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

対象読者像が具体的

対象業種、従業員規模、役職、課題まで具体的に整理されています。さらに想定企業の状況も示されており、誰に向けて訴求する資料かを明確に判断できます。

2

顧客価値

課題と提供価値の整合性

情報分散、属人化、教育負担といった課題に対して、検索性向上や技術継承支援などの価値が対応しています。読み手が課題解決の方向性を理解しやすい状態です。

3

ゴール

行動目標が明確

最終的に個別相談とデモ申込みにつなげることが明示され、本契約ではなく検討段階への移行を目的としている点も整理されています。期待行動が分かりやすい内容です。

追加確認を推奨するポイント

1

エビデンス

効果を示す客観的根拠の不足

導入事例や数値は示されていますが、測定方法や対象条件が確認できません。読み手が導入効果や投資判断の妥当性を評価するための材料としては不足しています。

2

USP

競合や代替手段との比較不足

共有フォルダーや他サービスとの差異が十分に確認できません。読み手が既存運用や他の選択肢ではなく本サービスを選ぶ理由を判断しにくい状態です。

3

反論処理

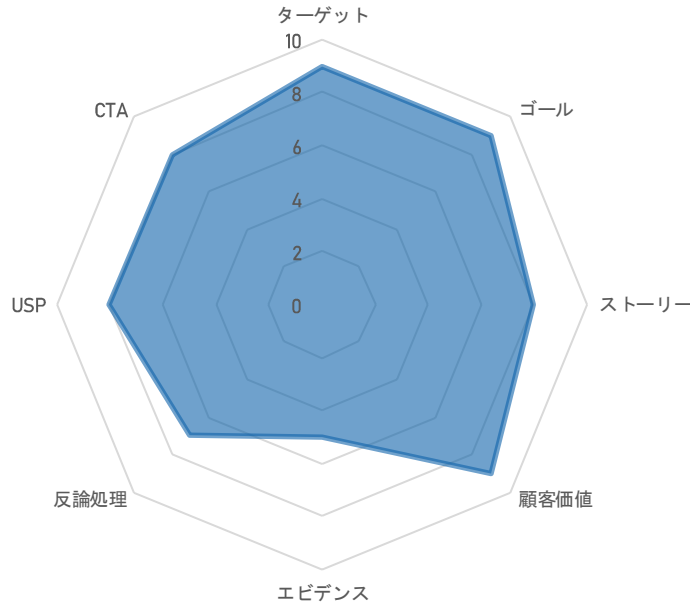
反論への判断材料不足

想定される不安や懸念は整理されていますが、それらを評価するための具体的な根拠や事実は十分に確認できません。導入判断を保留する要因になり得ます。

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	対象業種、従業員規模、役職、抱えている課題まで具体的に示されており、誰に向けた資料かを明確に確認できます。想定企業も設定されているため、読み手像を具体的に把握できる状態です。
ゴールスコア	9	個別相談とデモ申込みを最終ゴールとし、本契約ではなく次の検討段階へ進める目的が整理されています。読了後に期待する行動と確認内容が具体的に判断しやすい状態です。
ストーリースコア	8	現状課題から導入後の理想状態、資料目的まで一貫した流れが確認できます。課題と解決策の関係性も整理されていますが、判断材料としての比較情報は十分に確認できません。
顧客価値スコア	9	情報探索時間の削減、属人化解消、技術継承、教育負担軽減など利用者が得る価値が具体的に示されています。課題との対応関係も明確で、導入意義を理解しやすい内容です。
エビデンススコア	5	導入社数や事例は記載されていますが、数値の測定条件や客観性は確認できません。回答内でも根拠の弱さが認識されており、読み手が効果を判断する材料としては限定的です。
反論処理スコア	7	共有フォルダーで代用できるのではないか、定着しないのではないかなど主要な懸念は整理されています。ただし、それらに対する判断材料や裏付け情報は十分に確認できません。
USPスコア	8	中小企業向けに機能を絞った設計、写真や動画の活用、スマートフォン対応、初期移行支援など差別化要素が示されています。一方で競合比較情報は不足しています。
CTAスコア	8	個別相談やデモ申込みという行動喚起が明確で、相談時に確認する内容も示されています。ただし申込み判断を後押しする根拠情報には不足が残る状態です。

次のステップ

作成日 2026/10/16

今回の診断から見えた論点

対象企業像や経営層の課題、導入後に目指す状態、問い合わせにつなげる目的が具体的に記載されており、資料企画の基本設計は整理されています。また、現場で発生している情報分散や属人化の問題とサービス提供価値の関係も確認できます。一方で、導入効果を裏付ける客観的な実績や競合・代替手段との比較情報は限定的であり、読み手が導入判断を行うための材料には不足が残ります。全体としては訴求対象と課題解決の方向性は明確ですが、判断根拠の強化余地がある状態です。

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