サンプルレポート ＋ 役員向け導入説明資料

経営企画部門・役員会事務局の皆様へ

目次

ご利用の流れ｜お申し込みから納品まで	2
R109｜新規事業への本格参入判断（サンプル）	3 – 10
役員会は、どう変わるのか。（導入前後比較）	11
導入説明資料１｜役員の皆様へ	12
導入説明資料２｜無料デモ実施案内	13
導入説明資料３｜役員向け想定Q&A	14

サンプルの確認から役員の皆様への事前説明まで、一冊で進められるよう構成しています。末尾３ページは社内回覧・説明にそのままご利用いただけます。

合同会社ジャッジプレス ｜ https://www.judgepress.jp/

ヤクナビ｜役員会戦略ナビ

ご利用の流れ｜お申し込みからレポート納品まで

企業ご担当者とジャッジプレス（JP）の作業を、順番に整理しています。 **受付番号**を案件の識別番号として、その後の連絡・処理を行います。

	手順	企業ご担当者・回答者	JP
1	課題を申し込む	**課題受付フォームから、役員会で取り上げる課題を申し込みます。**	
2	受付番号を受け取る	**自動返信メールで受付番号を確認します。以後の照会にもこの番号を使用します。**	申込内容を受け付け、受付番号を案件の基準番号として管理します。
3	回答用 URL を受け取る	**担当者が回答用 URL を受け取ります。**	課題内容を確認し、課題ごとの回答用設問を作成して、回答用 URL をご案内します。
4	役員へ回答用 URL を配布	**担当者から、回答を依頼する役員へ回答用 URL を共有します。**	
5	役員が回答	**各役員が回答します。回答者は「01」「02」「03」…などの番号で管理します。**	
6	回答データを回収・返信	**担当者が回答データを回収し、受付番号を付して JP へ返信します。**	受領した回答データを受付番号と回答者番号で確認します。
7	分析・レポート作成		回答者間の一致点・認識差・判断未形成・追加の視点を整理し、役員会で確認・議論すべき論点をレポート化します。
8	レポートを受け取る／役員会で使用	**納品されたレポートを事前に確認し、役員会では冒頭レジュメと最終ページの「論点ナビ」を中心に活用します。**	標準レポートを納品します。

回答者番号の扱い

・JP へ回答者の氏名・役職を送る必要はありません。回答者番号（01、02、03…）のままご返信ください。

・「回答者番号と氏名の対応表」を社内で管理する場合は、貴社事務局内のみの情報として保管してください。

サンプルレポートは次のページから 8 頁分です。

ヤクナビ｜役員会戦略ナビ

R109｜新規事業への本格参入判断

標準レポート｜回答者 01〜08

役員会で判断・議論したいこと

試験的に進めてきた新規事業について、本格参入へ移行するか、追加検証を続けるか、あるいは参入を見送るかを判断したい。

ヤクナビ｜役員会戦略ナビの使い方

・本レポートは、役員会の結論を代行するものではありません。事前回答から、一致点・認識差・判断未形成・追加の視点を整理し、会議開始時点の「現在地」を示します。
・冒頭の「役員会用レジュメ」で全体像を確認し、最終ページの「今回の役員会｜論点ナビ」を討議の中心として使用してください。
・詳細ページは、論点の背景や回答上の根拠を確認するための参照資料です。最初から順番に読み上げることを想定していません。
・回答者番号は企業内で役職・氏名と読み替えてください。ヤクナビは回答データに存在しない役職、人物関係、意図等を推測しません。
・意見記述に含まれる企業固有の事実・評価は、回答者から提示された情報・認識として扱い、ヤクナビが客観的事実として認定するものではありません。

意見を集める時間を、議論する時間へ。

役員会用レジュメ｜現在地

本格参入への方向性だけでなく、「不確実性をどう扱うか」「何を検証とみなすか」に認識差がある

回答者 8 名では、本格参入を支持する回答が複数ある一方、追加検証、判断保留、現時点での見送りもある。ただし、同じ参入支持でも、成長市場・自社優位を根拠に即時展開を求める回答、先行者利益を重視する回答、試験運用拡大を実行方法と位置づける回答など判断構造は異なる。判断未形成・見送り側でも、追加検証の必要性や不確実性の扱いは同一ではない。

主な一致点

・顧客ニーズ、競争可能性、既存事業との相乗効果について、全面的な否定よりも一定の可能性を認める回答が多い。
・本格参入の是非だけでなく、参入条件・検証方法・実行体制を整理する必要があるとの回答がみられる。
・競争優位性の確立・維持は、参入支持側を含めて重要なリスクとして認識されている。

主要な認識差

・参入方向：即時参入、条件付き参入、追加検証後判断、判断保留、現時点での見送りに分かれる。
・不確実性の扱い：情報を揃えてから判断する考えと、事前には分からないため市場投入自体を検証とする考えがある。
・事業の捉え方：長期成長事業、先行者利益を取る期間限定型、技術の水平展開を含む再設計など異なる視点が提示されている。
・今回の決定範囲：実施まで、方向性と条件、追加検証事項、試験運用継続、情報共有までに分かれる。

今回の会議で特に確認したいこと

・今回の事業を、長期育成型の事業として捉えるのか、先行者利益を重視する事業として捉えるのか。
・追加検証で何を明らかにできるのか。市場投入そのものを検証手段とする考えをどう扱うか。
・現有体制で進めるのか、外部提携・協業を前提とするのか。
・今回の役員会で、参入実施まで決めるのか、条件・検証事項までとするのか。

1｜判断方向の全体像

No.	現時点の方向	今回どこまで	情報充足度	判断時期	進め方
01	本格参入	実施まで決定	十分	今回決定	速やかに本格展開
02	条件付き参入	方向性と条件	おおむね	今回条件付き決定	試験運用拡大後
03	判断未形成	情報共有まで	未充足	いったん保留	進め方未形成
04	追加検証	検証事項と時期	一部不足	追加検証後	外部提携前提
05	追加検証	検証事項と時期	おおむね	追加検証後	外部提携前提
06	本格参入	方向性と条件	おおむね	今回決定	試験運用拡大後
07	本格参入	実施まで決定	未充足	今回決定	速やかに本格展開
08	現時点で見送り	試験運用継続	未充足	いったん保留	現時点では参入せず

読み取り

・01・06・07 はいずれも本格参入を支持するが、01 は現時点の材料を十分とみて即時展開、06 は参入を決めたうえで試験運用を拡大、07 は事前把握の限界を前提に市場投入自体を検証とする。

・04・05 はいずれも追加検証を求めるが、04 は人材・組織体制の補完、05 は外部視点による事業案の客観視・水平展開可能性を重視している。

・03 は方向性未形成で、参入価値に慎重な見方を記述。08 は本格参入を見送る一方、試験運用継続と収益性・投資回収の確認を求めている。

・最終方向だけでは、役員間の現在地を十分に表せない。

2｜同じ結論でも異なる「判断構造」

No.	現時点の方向	判断の中心	条件・不足情報	意見記述で加わった視点
01	本格参入	成長市場・自社優位	機会損失回避	競争優位を失う前に決定
02	条件付き参入	先行者利益	市場規模・優位性は限定的	撤退条件まで共通認識
06	本格参入	総合的に肯定	追加確認不要	試験運用拡大は実行方法
07	本格参入	実地検証	事前情報は限定的	「やってみてから考える」
04	追加検証	実行体制	人材・組織の補強	外部提携・協業
05	追加検証	事業案の客観視	セキュリティ懸念も提示	技術の水平展開可能性
03	判断未形成	参入価値への慎重視	判断材料不足	追加検証自体の必要性は要確認
08	現時点で見送り	収益性・投資回収	判断材料不足	試験運用は継続

重要な構造

「本格参入／追加検証／見送り」という最終方向だけでは、判断構造は表せない。同じ参入支持でも、十分な情報を根拠に進む判断と、情報が得にくいからこそ実地で確かめる判断がある。同じ追加検証でも、実行能力を補うための検証と、事業の置き場所そのものを再考する検証がある。さらに「判断できない」は、必ずしも判断保留に直結せず、07 のように参入判断へ接続する場合もある。

3｜リスク認識・参入条件・追加確認

No.	最大リスク	最優先の追加確認	情報状態	進め方
01	競争優位	顧客ニーズ	十分	速やかに展開
02	競争優位	追加確認不要	おおむね	試験運用拡大
03	競争優位	追加確認不要	未充足	進め方未形成
04	競争優位	人材・組織体制	一部不足	外部提携
05	その他	顧客ニーズ	おおむね	外部提携
06	特定できない	追加確認不要	おおむね	試験運用拡大
07	特定できない	追加確認不要	未充足	速やかに展開
08	特定できない	収益性・投資回収	未充足	現時点では参入せず

読み取り

・競争優位性は 01〜04 で共通して最大リスクに挙がるが、その意味は同一ではない。01 は現在の優位を失う前の展開、02 は先行者利益、03 は自社の強みの不明確さ、04 は実行体制の補完と接続している。

・「特に追加確認は必要ない」という回答も意味が異なる。02 は不確実性を含め条件設計へ進む姿勢、03 は参入価値自体への慎重な見方、06 は現材料で方向決定可能、07 は事前調査の限界を前提に実地へ進む考えが示されている。

・04・05 は外部提携を選ぶが、04 は不足能力の補完、05 は事業案を外部視点で客観視する意味合いが強い。

・08 は本格参入見送りと試験運用継続を併記しており、見送りの時間軸は役員会で確認余地がある。

4｜回答者ごとの判断構造

回答者 01

本格参入を支持。市場成長性、顧客ニーズ、自社優位、実行能力、収益性を高く評価し、今回の役員会で実施まで決める考え。競争優位を最大リスクとし、意見記述では議決が遅れることによる機会損失を強く意識している。

回答者 02

条件付き本格参入を支持。市場規模や自社の絶対的優位を過大評価せず、先行者利益を重視。意見記述では、後発参入を見越し、参入時点から撤退条件まで共通認識を持つ必要性を提示している。

回答者 03

方向性は未形成。市場性、競争優位、収益性等を判断できる段階にないとする一方、追加確認は不要と回答。意見記述では異業種参入の効果と自社の強みに慎重な見方を示しており、追加検証を行うこと自体の必要性は確認余地がある。

回答者 04

追加検証後の判断を支持。市場性や顧客ニーズには肯定的だが、人材・組織体制には相当の補強が必要と認識。外部企業との提携・協業を前提に、実行能力を整えてから判断する構造が明瞭。

回答者 05

追加検証後の判断を支持。市場性を高く評価しつつ、商材のセキュリティ設計への懸念を提示。ただし懸念解消だけを中心とせず、商材技術の水平展開可能性や外部コンサル等による事業案の客観視を提案している。

回答者 06

本格参入を支持。主要項目をおおむね肯定し、追加確認不要、今回の方向決定を支持。試験運用拡大は判断先送りではなく、本格展開へ向かう実行方法として位置づけられている。

回答者 07

本格参入を支持。市場性・競争優位・収益性など多くを事前には判断できないとしながら、速やかな本格展開と今回の実施決定を支持。意見記述では、既存市場データが得にくい領域では実際に展開して検証する考えを示す。

回答者 08

現時点で本格参入を見送る考え。顧客ニーズや一定の競争可能性は認める一方、収益性・投資回収見通しを追加確認事項とし、試験運用継続のみを決定することを支持している。

5｜意見記述から浮上した追加の視点・選択肢

Q1〜Q15 は回答者間を比較する共通座標として機能している。一方、意見記述からは、選択式だけでは十分に表現されない判断材料・追加論点が提示された。以下は各回答者の記述として確認できる内容を整理したものであり、記載された企業事情をヤクナビが客観的事実として認定するものではない。

起点	追加された視点・選択肢	役員会での扱い
01	議決の遅れによる機会損失	判断時期を参入条件と分けて確認
02	先行者利益と撤退条件	参入時点で撤退基準まで扱うか確認
03	異業種参入の価値への慎重視	追加検証を行う価値自体を確認
04	役員会で説明予定	選択回答から実行体制論点を確認
05	セキュリティ懸念／水平展開／外部視点	対象市場固定でよいかを確認
06	追加意見なし	選択回答を中心に判断構造を確認
07	市場投入そのものを検証とする考え	事前調査と実地検証の役割を整理
08	追加意見なし	見送りと試験継続の時間軸を確認

編集上の注意

追加視点は、記述の具体性や新規性だけを理由に優先順位を上げない。今回の意思決定との関連性を確認し、役員会で扱うべき論点へ集約する。また、選択回答と意見記述の間にズレがある場合も、回答者の内面や背景を推測して断定せず、役員会で確認すべき地点として示す。

今回の役員会｜論点ナビ

詳細分析を踏まえ、意思決定を前へ進めるための討議項目

1｜今回の役員会でどこまで決めるかを合意する

実施まで決める回答、方向性と条件までとする回答、追加検証事項までとする回答、試験運用継続・情報共有までとする回答がある。参入賛否とは分けて、今回の会議の決定到達点を先に確認する。

2｜この新規事業をどの時間軸で捉えるかを確認する

長期的な成長事業として育成する見方と、先行者利益を獲得し競争環境の変化に応じて撤退も考える見方がある。投資規模・体制・評価期間を議論する前提として、事業の時間軸をそろえる。

3｜不確実性をどこまで減らしてから判断するかを整理する

追加情報を得てから判断する回答がある一方、事前には市場情報を得にくく、市場投入そのものを検証とする回答もある。何が事前に確認可能で、何を実地で確かめるのかを分ける。

4｜自社単独で進めるのか、外部連携を前提とするのかを確認する

人材・組織体制の補完を目的とする外部提携と、事業案を客観視するための外部活用が提示されている。外部連携の目的を分け、参入条件としてどこまで必要かを整理する。

5｜今回の市場への参入と、商材技術の水平展開を分けて検討する

意見記述では、対象市場での先行者利益だけでなく、商材技術を他市場へ水平展開する可能性が提示されている。今回の市場を主戦場とするのか、技術の展開先の一つと位置づけるのかを確認する。

6｜参入条件と撤退・見直し条件を同時に設定する

競争優位性の維持、収益性・投資回収、試験運用の結果などを、参入後の評価基準としてどう置くかを確認する。参入判断だけで完結させず、見直し・撤退を検討する条件まで共通認識にできるかを議論する。

ヤクナビは結論を提示しません。現在地を示し、議論すべき場所を示します。

役員会は、どう変わるのか。

一般的な役員会とヤクナビ活用後の比較

比較項目	一般的な役員会	ヤクナビ活用後
議論の出発点	議案説明・質疑	一致点・認識差の確認
役員の判断	会議中に表面化	事前回答から可視化
判断の前提	発言を通じて把握	共通座標で比較
判断未形成	会議中に判明	事前に抽出
議論の順序	議長・事務局が設定	重要論点の順序を提示
会議時間	説明・確認にも配分	重要論点へ集中しやすい
最終判断	役員会が決定	役員会が決定

結論を決めるのは役員会。
議論を整えるのが、ヤクナビ。

※ 一般的な会議運営との機能比較イメージです。導入効果を保証するものではありません。

導入説明資料１｜役員の皆様へ

議長・取締役・執行役員の皆様への事前説明にご利用ください。

導入の目的

役員会の判断を外部に委ねるものではありません。会議前に各役員の判断の一致点、認識差、判断未形成の事項を整理し、重要論点から議論できるよう支援します。

役員の皆様にお願いすること

事務局から案内される回答用URLで、共通の設問15問と意見記述欄にご回答ください。回答は番号で管理し、氏名・役職をジャッジプレスへ知らせる必要はありません。

役員会で変わること

会議の冒頭から判断の一致点と主要な認識差を把握し、今回決めるべき範囲、追加確認事項、議論の順序に時間を充てやすくします。

まずは無料デモで確認

正式導入の前に、出力レポートの構成や使い勝手を確認できます。現行の会議運営を否定するものではなく、事前論点整理の工程から検討できます。

導入説明資料２｜無料デモ実施案内

社内での導入検討を進めるための手順です。

01 サンプルレポートを確認

本PDFの3〜10ページで、一致点・認識差・判断未形成から「論点ナビ」までの出力例をご覧ください。

02 事務局内で利用場面を検討

重要議題の事前整理、議論順序の検討、事務局の作業負担など、現在の運営に照らして確認します。

03 無料デモを申し込む

公式サイトからお申し込みください。対象課題やデモの進め方は受付時に確認します。固有名詞・具体条件が判断に不可欠な未公表案件は原則として対象外です。

04 必要に応じて役員の了承を得る

実際の役員回答を扱う場合は、社内ルールに沿って目的・回答方法・データ取扱いを説明し、必要な了承を得てください。

無料デモのお申し込み https://www.judgepress.jp/

導入説明資料３｜役員向け想定Q&A

議長・役員の皆様から想定されるご質問への回答です。

Q1 役員の判断をAIが評価・採点するのですか？

いいえ。一致点、認識差、判断未形成などを整理します。役員の優劣を判定するものではなく、結論も代行しません。

Q2 氏名・役職をJPに知らせる必要がありますか？

ありません。回答者は01、02、03…などの番号で扱います。氏名との対応表は必要に応じて貴社内で管理してください。

Q3 役員の回答負担は増えますか？

共通設問15問と意見記述欄への事前回答が必要です。会議前の負担は生じますが、会議での説明・確認を整理するための仕組みです。

Q4 機密性の高い議題も扱えますか？

固有名詞や具体的条件が判断に不可欠な未公表案件などは、原則として受付対象外です。個別の適否は事前にご相談ください。

Q5 議論の順序や最終結論は誰が決めますか？

ヤクナビは優先論点と順序を提案します。採否や最終的な経営判断は、議長・役員会が決定します。

Q6 現在の会議運営を変える必要がありますか？

現行の運営方法を前提に、事前論点整理の部分から検討できます。まずはサンプルと無料デモで適合性をご確認ください。

役員の判断から、議論すべき論点が見えてくる。

役員一人ひとりの事前回答を解析し、今回の役員会で議論すべき論点と順序を整理します。

① 事前回答

各役員が設問に回答
（最大3課題・設問15＋自由記述）

- A役員（社内）
- B役員（社外）
- C役員（社外）
- D役員（社内）
- E役員（社外）

設問に基づく各自の判断を
共通項目で整理

② 判断構造マップ

役員の回答から、判断の一致・認識差・未形成を可視化

新規事業参入（例）に関する判断項目	A役員	B役員	C役員	D役員	E役員
市場の成長性	●	●	●	●	●
参入の必要性	●	▲	▲	●	●
参入時期	●	●	▲	▲	●
投資規模	▲	▲	●	▲	▲
既存事業とのシナジー	●	●	▲	●	▲
人材確保	▲	▲	●	▲	●
収益の見通し	●	▲	▲	?	●
リスク（競合・規制等）	▲	●	▲	▲	●
撤退基準	?	?	?	?	?

● 肯定・確保可能　▲ 慎重・懸念　? 判断未形成

③ 論点の抽出

● 一致点

- 市場の成長性は高い
- 参入の必要性は概ね一致

▲ 認識差

- 参入時期の適切性
- 投資規模の妥当性
- 人材確保の実現可能性
- 既存事業とのシナジー

? 未形成

- 撤退基準
- 収益見通しの前提条件

☒ 追加論点

- 規制対応の具体策
- 海外展開の選択肢
- 段階的な投資シナリオ

④ 議論する順序案

役員会での議論順序

1. 人材確保の実現可能性
2. 参入時期の適切性
3. 投資規模の妥当性
4. 撤退基準の設定
5. 収益の見通しと最終判断

※本図は「新規事業参入」を題材とした説明用の例です。実際の論点と順序は各役員の回答内容に応じて異なります。