表 / シグナル

ORACLE DECK

C001

FRONT
tag36h11 #000



営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル　大企業顧客

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C001

BACK
tag36h11 #001



会計年度末に向けた前倒し

年度内に予算を使うため、契約・購入の前倒しを求められる。

原因効果

- 需要 -6
- パイプライン -2

相乗タグ

駆け込み需要

C001

裏 / 原因

表 / シグナル

ORACLE DECK

C002

FRONT
tag36h11 #002



営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル　大企業顧客

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #003



AI導入ニーズの本格化

顧客の予算が、AIを使った業務改善に回り始めている。

原因効果

- 需要 +5
- パイプライン +3

相乗タグ

AI導入ニーズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C003

FRONT
tag36h11 #004



パートナー経由の紹介

現地パートナー経由で、一見有望な紹介が複数入る。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パートナーシグナル

PARTNER_ACTIVITY

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C003

BACK
tag36h11 #005



見込みの薄い案件の積み上げ

パートナーが、活動しているように見せるため、見込みの薄いリードで商談予定を埋めている。

原因効果

- パイプライン
  -5

相乗タグ

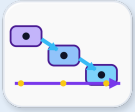
チャネルノイズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C004

FRONT
tag36h11 #006



顧客側の購買承認プロセスが遅れる

複数の顧客が、具体的な商談に進む前に追加の社内承認を求める。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

購買プロセス

PROCUREMENT_DELAY

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #007



IT予算にブレーキがかかる

財務部門が、必須ではないIT投資を先送りしている。

原因効果

- 需要 -4
- パイプライン -3

相乗タグ

予算引き締め

表 / シグナル

ORACLE DECK

C005

FRONT
tag36h11 #008



業務改善パイロットの成功

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

C005

BACK
tag36h11 #009



AI活用への高い適合性

同じような作業が繰り返され、十分なデータもあるため、AI活用の効果が出やすい。

原因効果

- 実行 +4

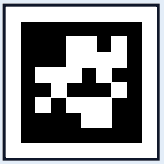
相乗タグ

AI業務フロー

表 / シグナル

ORACLE DECK

C007



FRONT
tag36h11 #010



アドバイザーからの安心材料

外部弁護士が、現時点の規制対応方針で進められると判断する。

即時効果

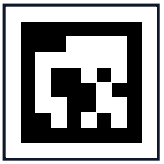
- 規制 +1

表示タグ

アドバイス

REGULATORY_ADVICE

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #011



規制対応に必要な書類が揃っている

規制・コンプライアンス関連の資料が、想定より整っている。

原因効果

- 規制 +3

相乗タグ

管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C008

FRONT
tag36h11 #012



法務からの確認事項

法務が、AI利用とデータ保持について詳しい説明を求める。

即時効果

- 規制 -1

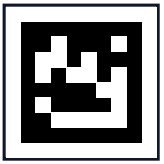
表示タグ

ガバナンス

LEGAL_QUESTION

表 / シグナル

C008



BACK
tag36h11 #013



AIガバナンスに不備がある

AIを使う業務について、管理ルールや統制を示せていない。

原因効果

- 規制 -3

相乗タグ

ガバナンスの不備

表 / シグナル

ORACLE DECK

C009

FRONT
tag36h11 #014



現場での導入サポートも求められる

大規模導入に向けて、より手厚い現場サポートを求められる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場支援

SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

C009

BACK
tag36h11 #015



現場対応の負担が増える

大企業顧客からリモート支援だけではなく、現場のサポートも求められる。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

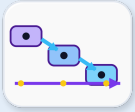
現場支援の拡大

表 / シグナル

ORACLE DECK

C010

FRONT
tag36h11 #016



競合ウェビナーへの注目

競合の地域ウェビナーに多くの参加者が集まる。

即時効果

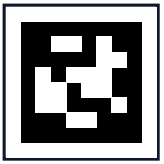
- 需要 -1

表示タグ

競合シグナル

COMPETITOR_NOISE

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #017

競合への一時的な注目

競合への関心は一時的なもので、継続的な購買意向ではない。

原因効果

- 需要 -2

相乗タグ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C011

FRONT
tag36h11 #092



営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C011

BACK
tag36h11 #093



記事で一時的に注目される

注目度の高いアナリスト記事を受けて関心が高まるが、実際は好奇心に近い。

原因効果

- 需要 -1

相乗タグ

見せかけ需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C012

FRONT
tag36h11 #094



業務改善パイロットの成功

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #095



生産性向上が過大評価される

初期報告では、生産性向上の効果が実際よりも大きく見えるように報告される。

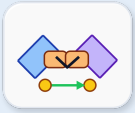
原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

FRONT
tag36h11 #096



販売代理店から独占権を求められる

地域販売代理店が2つの対象市場で早期独占権を求める。

即時効果

- パイプライン +1

表示タグ

パートナーシグナル
PARTNER_ACTIVITY

C013

BACK
tag36h11 #097



パートナーが条件交渉を仕掛けてくる

パートナーが十分な協力体制を示さないまま、条件を引き出そうとしている。

原因効果

- パイプライン -2
- 規制 -1

相乗タグ

パートナーリスク

表 / シグナル

ORACLE DECK

C014

FRONT
tag36h11 #098



ローカライズ見積の負担が想定より軽い

初期ローカライズ見積が想定より低い。

即時効果

- 実行 +2

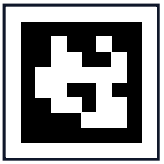
表示タグ

実行シグナル

LOCALISATION_SCOPE

表 / シグナル

C014



BACK
tag36h11 #099



ローカライズ対応の見積が甘い

見積はコンプライアンス文言と現地業務適応を含んでいなかった。

原因効果

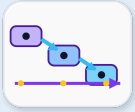
- 実行 -2

相乗タグ

実行負荷

C015

FRONT
tag36h11 #100



顧客側の購買承認プロセスが遅れる

複数の顧客が、具体的な商談に進む前に追加の社内承認を求める。

即時効果

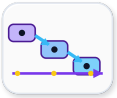
- パイプライン -1

表示タグ

購買プロセス

PROCUREMENT_DELAY

BACK
tag36h11 #101



大企業ならではの煩雑なプロセス

時間がかかっているのは、本格的な検討が進んでいるからで、需要がないわけではない。

原因効果

- パイプライン +2
- 規制 +1

相乗タグ

質の高い案件

表 / シグナル

ORACLE DECK

C016

FRONT
tag36h11 #102



問い合わせ対応の負荷が軽い

最初の利用報告ではサポート依頼が想定より少ない。

即時効果

- 実行 +2

表示タグ

サポートシグナル

SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C016

BACK
tag36h11 #103



本格利用が進んでいない

ユーザーがまだ業務を採用していないため、サポートが軽く見えている。

原因効果

- 需要 -2

相乗タグ

見せかけ需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C017

FRONT
tag36h11 #018





営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +2

表示タグ

需要シグナル　パートナーシグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C017

BACK
tag36h11 #019



紹介が成約につながらない

パートナー経由で見込み客は増えるが、実際の購入にはつながらない。

原因効果

- パイプライン
  -6

相乗タグ

チャネルノイズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C018

FRONT
tag36h11 #020



AIツール活用の進展

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_TOOLING

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C018

BACK
tag36h11 #021



営業業務にAI自動化がはまる

AIによりリサーチやフォローアップ業務が大きく削減される。

原因効果

- 実行 +5

相乗タグ

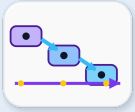
AI自動化　AI業務フロー

表 / シグナル

ORACLE DECK

C022

FRONT
tag36h11 #022



セキュリティ審査の追加

顧客がパイロット契約前にセキュリティ確認を追加。

即時効果

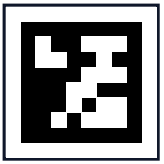
- パイプライン -1

表示タグ

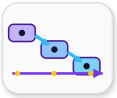
購買プロセス

BUYER_COMMITTEE

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #023



大企業による本格検討が進んでいる

質の高い大企業が通常の審査プロセスを進めている。

原因効果

- 規制 +2
- パイプライン +1

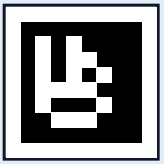
相乗タグ

質の高い案件

表 / シグナル

ORACLE DECK

C023



FRONT
tag36h11 #024



導入企業の声が安心材料になる

実際に導入した企業の声が、顧客の不安を和らげる。

即時効果

- 需要 +2

表示タグ

顧客事例

REFERENCE_CALL

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C023

BACK
tag36h11 #025

他社にも同じニーズがあるとわかる

既存顧客の事例から、同じ課題を持つ企業が他にもいるとわかる。

原因効果

- 需要 +3
- パイプライン +2

相乗タグ

C 顧客事例

裏 / 原因

表 / シグナル

ORACLE DECK

C024

FRONT
tag36h11 #026



規制当局がAIに関する見解を公表

規制当局がAIに関する新たな見解を示し、規制対応の確認事項が増える。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

規制シグナル

POLICY_SIGNAL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #027



厳しい規制ではなく参考情報だった

規制当局の発表は新たなルールではなく、今後の対応を考える手がかりになる。

原因効果

- 規制 +1

相乗タグ

規制の明確化

C025

FRONT
tag36h11 #028



出張対応の負担が見えてくる

導入支援の担当者から、地域への移動に想定以上の時間がかかると指摘される。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場支援

BACK
tag36h11 #029



現地対応の負担が想定より大きい

営業チームの想定よりも、現地でのサポート範囲が広い。

原因効果

- 実行 -2

相乗タグ

現場支援の拡大

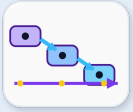
表 / シグナル

ORACLE DECK

C026

FRONT
tag36h11 #030





導入支援込みの価格を求められる

顧客から、導入支援やサポート費用を価格に含めるよう求められる。

即時効果

- 需要 +1

表示タグ

現場支援　価格

PRICING_SIGNAL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #031



サポート費用を別途請求しづらい

需要はあるが、現場サポートにかかる人件費を価格内で吸収することになる。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

人件費の急騰

表 / シグナル

ORACLE DECK

C027

FRONT
tag36h11 #104



営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #105



補助金への期待だけで関心が集まる

補助金が使えるか不明なまま、期待だけで問い合わせが増えている。

原因効果

- 需要 -3

相乗タグ

駆け込み需要

C028

FRONT
tag36h11 #106



法務からの確認事項

法務が、データの取り扱いについてより明確な説明を求める。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

ガバナンス

BACK
tag36h11 #107



形式的な確認にすぎなかった

懸念は汎用テンプレートに沿ったもので、実際のガバナンス不備ではない。

原因効果

- 規制 +1

相乗タグ

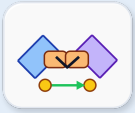
誤認シグナル

表 / シグナル

ORACLE DECK

C029

FRONT
tag36h11 #108



パートナー紹介で有力者につながる

パートナー企業が、業務部門の責任者を紹介してくれる。

即時効果

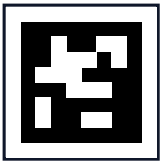
- パイプライン +2

表示タグ

パートナーシグナル

PARTNER_ACTIVITY

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #109



権限のある現場キーパーソンにつながる

紹介された担当者は決裁に影響力があり、実際の業務課題も抱えている。

原因効果

- パイプライン
  +4

相乗タグ

パートナーによる上振れ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C030

FRONT
tag36h11 #110



AIツール活用の進展

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

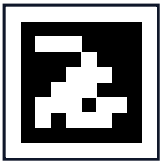
AI_TOOLING

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C030



BACK
tag36h11 #111



通常運用では再現しにくい成果だった

ベンダーの手厚い支援があったため、成果が出ていた。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

表 / シグナル

ORACLE DECK

C031

FRONT
tag36h11 #112



現地対応の費用が上がる

現地対応パートナーから、当初より高い料金を提示される。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

FIELD_COST

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C031

BACK
tag36h11 #113



見積もり範囲にズレがあった

サプライヤーが、実際に必要な範囲よりも広く見積もっていた。

原因効果

- 実行 +2

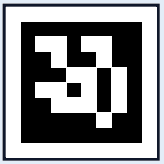
相乗タグ

誤認シグナル

表 / シグナル

ORACLE DECK

C032



FRONT
tag36h11 #114



導入事例で不安がやわらぐ

信頼できる導入企業の話により、導入への不安が軽くなる。

即時効果

- 需要 +1

表示タグ

顧客事例

REFERENCE_CALL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #115



良い関係だから前向きに見えているだけかもしれない

導入企業の声は前向きだが、他社にも同じニーズがあるとは限らない。

原因効果

- パイプライン
  -1

相乗タグ

見せかけ需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C033

FRONT
tag36h11 #032



業務処理時間の短縮

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

C033

BACK
tag36h11 #033



AI前提で業務プロセスを見直した

AIツールを入れるだけでなく、業務の進め方自体を見直した。

原因効果

- 実行 +X（X = それまでの実際のAI活用数 × 3）

相乗タグ

AI業務フロー

表 / シグナル

ORACLE DECK

C034

FRONT
tag36h11 #034



業務処理時間の短縮

主要な業務フローでAIを活用した結果、処理時間が目に見えて短縮された。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C034

BACK
tag36h11 #035



簡単な作業が片づいただけだった

簡単に処理できる未対応作業は減ったが、業務プロセス自体が改善されたわけではない。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

表 / シグナル

ORACLE DECK

C035

FRONT
tag36h11 #036



営業問い合わせの急増

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが急増。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #037



AI導入が経営課題になっている

AI導入への期待が高まり、経営層が本格的に検討している。

原因効果

- 需要 +6
- パイプライン +3

相乗タグ

AI導入ニーズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C036

FRONT
tag36h11 #038



費用対効果の説明を求められる

トライアル導入の承認前に、より明確なROIの根拠を求められる。

即時効果

- 需要 -1

表示タグ

予算シグナル

BUDGET_SIGNAL

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C036

BACK
tag36h11 #039



予算承認がROI重視になる

財務部門が、試験的な取り組みでも費用対効果を厳しく見るようになる。

原因効果

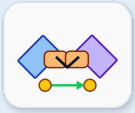
- 需要 -4

相乗タグ

予算引き締め

C037

FRONT
tag36h11 #040



パートナー紹介で経営層につながる

地域パートナーの紹介で、導入を後押しする経営層につながる。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パートナーシグナル
PARTNER_ACTIVITY

C037

BACK
tag36h11 #041



有力な業務責任者につながる

パートナーの紹介により、難しかった顧客企業との接点が本格的に開ける。

原因効果

- パイプライン
  +5

相乗タグ

パートナーによる上振れ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C038

FRONT
tag36h11 #042



トライアル導入で問い合わせ対応が増える

利用規模が広がるにつれて、サポートへの問い合わせが増える。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

サポートシグナル
SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #043



実際の業務とのミスマッチがある

業務フローが実際の使い方に合っておらず、追加の調整が必要になる。

原因効果

- 需要 -3
- 実行 -2

相乗タグ

実行負荷

表 / シグナル

ORACLE DECK

C040

FRONT
tag36h11 #044



AI利用時の記録・保存について確認される

AIを使った作業が、どのように記録・保存されるのかを確認される。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

ガバナンス

GOVERNANCE_SIGNAL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #045



記録・保存の整備が必要になる

記録や保存の仕組みに不足はあるが、資料やルールを整えれば対応できる。

原因効果

- 規制 -2

相乗タグ

資料不足

表 / シグナル

ORACLE DECK

C042

FRONT
tag36h11 #046



トライアル導入を別部署にも広げたいと言われる

トライアル導入の担当者から、別部署も対象に含めたいと求められる。

即時効果

- 需要 +2

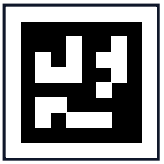
表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

C042



BACK
tag36h11 #047



他部署への展開可能性が見えてくる

顧客が、最初の用途以外でも活用できそうだと感じている。

原因効果

- 需要 +4
- パイプライン +2

相乗タグ

顧客事例

表 / シグナル

ORACLE DECK

C043

FRONT
tag36h11 #116





地域展開のコンプライアンス確認が入る

対象地域でのパートナー活用にあたり、贈収賄防止などの確認資料がコンプライアンス関係者に共有される。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

ENFORCEMENT SIGNAL

規制シグナル　パートナーシグナル

表 / シグナル

C043

BACK
tag36h11 #117



通常のコンプライアンス研修更新だった

新たな取り締まりではなく、定期的な研修内容の更新であり、対応の方向性が少し明確になる。

原因効果

- 規制 +1

相乗タグ

規制の明確化

表 / シグナル

ORACLE DECK

C044

FRONT
tag36h11 #118



対象都市の技術者単価が上がる

2つの対象都市で、導入作業を担う技術者の単価が再び上がる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

LABOUR_MARKET

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #119



特定サプライヤーの強気な見積もりだった

一社のサプライヤーが高めの料金を提示しているだけで、対象都市全体で人手不足が起きているわけではない。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

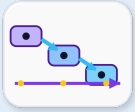
現場コストのノイズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C046

FRONT
tag36h11 #120



有望そうな面談の勢いが落ちる

最初は有望に見えた商談が、2回目の面談後に前に進みにくくなる。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

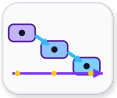
パイプラインシグナル

PIPELINE_QUALITY

表 / シグナル

C046

BACK
tag36h11 #121



案件の本気度が低い

やり取りは丁寧だが、実際の契約や購入に向けた意思はまだ見えない。

原因効果

- パイプライン
  -3

相乗タグ

パイプラインの弱さ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C047

FRONT
tag36h11 #122



業務処理時間が短縮される

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

C047

BACK
tag36h11 #123



集計の仕方で良く見えただけだった

簡単な作業を別の数え方にしたため、処理時間が短くなったように見えている。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

表 / シグナル

ORACLE DECK

C048

FRONT
tag36h11 #124



営業問い合わせが増える

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが増える。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C048

BACK
tag36h11 #125



年度末前の駆け込みだった

年度末前に予算を使いたい顧客の関心が前倒しで集まっただけで、継続的な需要とは限らない。

原因効果

- 需要 -5
- パイプライン -1

相乗タグ

駆け込み需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C049

FRONT
tag36h11 #048



AIツール活用が進む

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_TOOLING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #049



実際に自動化の効果が出ている

品質を保ちながら、繰り返し発生する業務が本当に速くなっている。

原因効果

- 実行 +X（X = それまでの実際のAI活用数 × 3）
- 規制 -2（ガバナンスの不備が判明している場合）

C051

FRONT
tag36h11 #050





地域パートナーに関する懸念報道が出る

提携先の地域パートナーについて報道が出て、商談先から厳しい質問を受ける。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

パートナーシグナル　評判

PARTNER_EMBARRASSMENT

BACK
tag36h11 #051



本筋には関係ない小さな事案だった

報道対応は必要だが、地域展開や商談の判断に大きく関わる問題ではない。

原因効果

- パイプライン
  +1

相乗タグ

誤認シグナル

表 / シグナル

ORACLE DECK

C054

FRONT
tag36h11 #052



現地での導入支援を求められる

大企業から、より手厚い導入・サポート体制を求められる。

即時効果

- 需要 +1
- 実行 -1

表示タグ

現場支援

SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

C054

BACK
tag36h11 #053



現地支援の負担が大きい

需要はあるが、実行するには想定以上の現地サポートが必要になる。

原因効果

- 実行 -2

相乗タグ

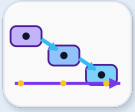
現場支援の拡大

表 / シグナル

ORACLE DECK

C055

FRONT
tag36h11 #054



有望な面談が次の段階に進みにくい

関心はあるが、商談として前に進むまでに時間がかかっている。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

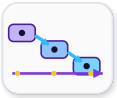
パイプラインシグナル

PIPELINE_QUALITY

表 / シグナル

C055

BACK
tag36h11 #055



遅れではなく、本格検討のサインだった

進みが遅いのは、顧客が真剣に確認を進めているためで、関心が弱いわけではない。

原因効果

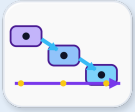
- パイプライン +2
- 規制 +1

相乗タグ

C質の高い案件

C056

FRONT
tag36h11 #056



競合が大幅な値引き条件を提示する

競合が対象地域で、通常より大きな値引き条件を提示する。

即時効果

- 需要 -1

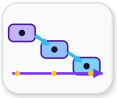
表示タグ

競合シグナル

COMPETITOR_NOISE

C056

BACK
tag36h11 #057



競合の値引きは守りの動きだった

大幅な値引きは市場全体の需要が弱いからではなく、競合が案件を失わないために条件を下げているサインだった。

原因効果

- パイプライン
  +2

相乗タグ

競合の弱体化

表 / シグナル

ORACLE DECK

C057

FRONT
tag36h11 #058





パートナーとのデータ共有に法務が懸念を示す

地域パートナーにどのデータを共有するのか、契約条件や管理方法について法務から確認が入る。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

ガバナンス　パートナーシグナル

LEGAL_QUESTION

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #059



パートナーのデータ管理基準が足りていない

地域パートナー側のデータ管理プロセスが、必要な監査・管理基準にまだ達していない。

原因効果

- 規制 -3

相乗タグ

ガバナンスの不備　パートナーリスク

表 / シグナル

ORACLE DECK

C058

FRONT
tag36h11 #060



顧客が導入事例として協力してくれる

顧客から、対象地域向けの導入事例として紹介してよいと言われる。

即時効果

- 需要 +2

表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C058

BACK
tag36h11 #061



公開できる強い導入実績になる

顧客が自社名を出して紹介してよいと思えるほど、導入成果に自信を持っている。

原因効果

- 需要 +4
- パイプライン +3

相乗タグ

顧客事例

C058

裏 / 原因

表 / シグナル

ORACLE DECK

C059

FRONT
tag36h11 #126



AIツール活用が進む

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

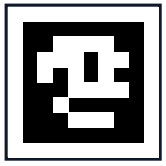
- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_TOOLING

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #127



一時的に溜まっていた作業が片づいただけだった

処理が速く見えたのは、ベンダー支援で残っていた軽い作業を片づけたためで、業務プロセス自体の改善ではない。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

C060

FRONT
tag36h11 #128





地域パートナーに関する懸念報道が出る

提携先の地域パートナーについて報道が出て、商談先から厳しい質問を受ける。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

パートナーシグナル　評判

PARTNER_EMBARRASSMENT

C060

BACK
tag36h11 #129



競合による印象操作だった

懸念報道は競合が広めた話に近く、基本的な確認をすれば大きな問題ではないとわかる。

原因効果

- パイプライン
  +2

相乗タグ

誤認シグナル

表 / シグナル

ORACLE DECK

C061

FRONT
tag36h11 #130



導入支援の単価が上がる

導入支援パートナーから、現場対応の単価を引き上げられる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

FIELD_COST

表 / シグナル

C061

BACK
tag36h11 #131



導入支援の作業範囲が広がる

顧客が、当初の営業想定より広い範囲の設置・導入作業を求めている。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

現場支援の拡大

表 / シグナル

ORACLE DECK

C062

FRONT
tag36h11 #132



顧客が導入事例への協力に前向きになる

顧客から、対象地域向けの導入事例として協力してもよいと言われる。

即時効果

- 需要 +1

表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C062

BACK
tag36h11 #133



PR目的に近い申し出だった

顧客は露出には前向きだが、他社にも広がる導入ニーズの証拠とはまだ言い切れない。

原因効果

- 需要 -1

相乗タグ

見せかけ需要

C063

FRONT
tag36h11 #134





パートナーとのデータ共有条件を法務が確認する

地域パートナーとデータを共有する際の契約条件について、法務から確認が入る。

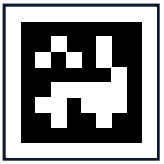
即時効果

- 規制 -1

表示タグ

ガバナンス　パートナーシグナル

LEGAL_QUESTION



BACK
tag36h11 #135



データ共有条項の修正で対応できる

パートナーとのデータ共有条項には修正が必要だが、運用上の深刻な問題ではない。

原因効果

- 規制 +1

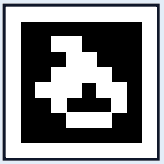
相乗タグ

資料不足

表 / シグナル

ORACLE DECK

C064



FRONT
tag36h11 #136



営業問い合わせが増える

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが増える。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

C064

BACK
tag36h11 #137



AI業務改善の購買ニーズが本格化する

新しい予算サイクルで、AIを使った業務改善が予算付きの優先事項になる。

原因効果

- 需要 +4
- パイプライン +2

相乗タグ

AI導入ニーズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C066

FRONT
tag36h11 #062



現場での導入支援を求められる

大企業から、リモートだけでなく現場対応を含む手厚い導入支援を求められる。

即時効果

- 需要 +1
- 実行 -1

表示タグ

現場支援

SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #063



現場対応が必要な顧客が増えている

一部の顧客だけでなく、複数の顧客が現場での導入・研修サポートを必要としている。

原因効果

- 実行 -2

相乗タグ

現場支援の拡大

表 / シグナル

ORACLE DECK

C067

FRONT
tag36h11 #064



業務処理時間が短縮される

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #065



AIを使った業務手順が再利用できる

AIを使った進め方が手順化され、導入先ごとの調整にかかる手間が減っている。

原因効果

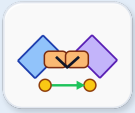
- 実行 +X （X = それまでの実際のAI活用数 × 3）
- 実行 +2 （AI前提のプロセス再設計がすでに判明している場合）
- 実行 +1 （実

表 / シグナル

ORACLE DECK

C069

FRONT
tag36h11 #066



パートナー紹介で成約に近い商談につながる

地域パートナーが、成約に近い段階の顧客面談を複数作ってくれる。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パートナーシグナル

PARTNER_ACTIVITY

表 / シグナル

C069

BACK
tag36h11 #067



商談が地域パートナー頼みになっている

成約に近い商談は増えているが、管理体制の弱い地域パートナーへの依存が大きい。

原因効果

- パイプライン -4
- 規制 -2

相乗タグ

パートナーリスク

C070

FRONT
tag36h11 #068



費用対効果の説明をより強く求められる

財務責任者から、明確なROIと短期間で投資回収できる根拠を求められる。

即時効果

- 需要 -2

表示タグ

予算シグナル
BUDGET_SIGNAL

裏 / 原因

ORACLE DECK

C070

BACK
tag36h11 #069



初期の反応は前倒し需要だった

最初の問い合わせは将来の需要を前倒ししたもので、その後の需要が続きにくくなっている。

原因効果

- 需要 -5

相乗タグ

予算引き締め　駆け込み需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C071

FRONT
tag36h11 #070



営業問い合わせが増える

地方の金融ウェビナー後、大企業からの問い合わせが増える。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #071



競合の一時トラブルで注目されただけだった

問い合わせが増えたのは、競合サービスの一時的な不具合に反応したもので、継続的な需要とは限らない。

原因効果

- 需要 -2

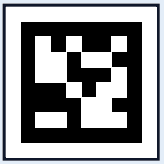
相乗タグ

見せかけ需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C072



FRONT
tag36h11 #072



管理体制は開始までに整えられると言われる

外部弁護士から、提供開始までに必要な管理体制は間に合うと言われる。

即時効果

- 規制 +1

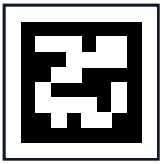
表示タグ

アドバイス

REGULATORY_ADVICE

表 / シグナル

C072



BACK
tag36h11 #073



管理体制の説明資料が整っている

提供開始時のリスクを下げられるだけの資料や説明が揃っている。

原因効果

- 規制 +4

相乗タグ

管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C073

FRONT
tag36h11 #074



導入対応待ちが長くなる

導入支援の体制が追いつかず、導入開始までの待ち時間が長くなる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

OPERATIONS_LOAD

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #075



導入支援できる人材が足りない

導入待ちが長くなっている背景には、計画していたコストで十分な導入支援人材を確保できない問題がある。

原因効果

- 実行 -2

相乗タグ

人件費の急騰

表 / シグナル

ORACLE DECK

C074

FRONT
tag36h11 #076



トライアル導入を別市場にも広げたいと言われる

トライアル導入の担当者から、別の市場にも対象を広げたいと求められる。

即時効果

- 需要 +2

表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C074

BACK
tag36h11 #077



別市場にも広がるニーズが見えてくる

顧客内部の需要が、最初の用途だけでなく別市場にも広がっている。

原因効果

- 需要 +5
- パイプライン +2

相乗タグ

C 顧客事例

裏 / 原因

表 / シグナル

ORACLE DECK

C075

FRONT
tag36h11 #138



業務処理時間が短縮される

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_WORKFLOW_SIGNAL

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C075

BACK
tag36h11 #139



処理は速くなったが品質にばらつきが出る

AIで作業は速くなった一方、顧客向けの成果物の品質が安定しなくなっている。

原因効果

- 規制 -3
- 規制 -X （X = それまでの実際のAI活用数）

相乗タグ

C075 / AI ILLUSORY

ガバナンスの不備　AI自動化

表 / シグナル

ORACLE DECK

C076

FRONT
tag36h11 #140



導入支援の費用が上がる

導入支援パートナーから、現場対応の単価を引き上げられる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

FIELD_COST

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C076

BACK
tag36h11 #141



別の依頼先を探せば対応できる

導入支援の費用は上がっているが、市場全体の問題ではなく、別の依頼先を探せば抑えられる可能性がある。

原因効果

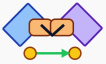
- 実行 +2

相乗タグ

現場コストのノイズ

C077

FRONT
tag36h11 #142



パートナー紹介で成約に近い商談につながる

地域パートナーが、成約に近い段階の顧客面談を複数作ってくれる。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パートナーシグナル

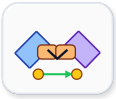
PARTNER_ACTIVITY

裏 / 原因

ORACLE DECK

C077

BACK
tag36h11 #143





頼れる地域パートナーにつながる

紹介してくれた地域パートナーは、想定より管理体制がしっかりしており、有力な顧客接点も持っている。

原因効果

- パイプライン +3
- 規制 +1

相乗タグ

パートナーによる上振れ　管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C078

FRONT
tag36h11 #144



AIのリスク管理について説明を求められる

顧客から、AIの判断ミスや品質管理をどう行うのか説明を求められる。

即時効果

- 規制 -1

表示タグ

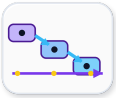
ガバナンス

GOVERNANCE_SIGNAL

表 / シグナル

C078

BACK
tag36h11 #145



確認が判断先送りにつながる

AIリスクの説明を求められているが、深い懸念というより、顧客側が判断を先延ばししている可能性がある。

原因効果

- パイプライン
  -2

相乗タグ

パイプラインの弱さ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C079

FRONT
tag36h11 #146





営業問い合わせが増える

地方の金融ウェビナー後、大企業からAI活用・規制対応に関する問い合わせが増える。

即時効果

- 需要 +2
- パイプライン +1

表示タグ

需要シグナル　規制シグナル

SALES_ENQUIRY_SPIKE

表 / シグナル

C079

BACK
tag36h11 #147



新しい規制対応が需要を生む

問い合わせが増えた背景には、AI利用に関する新しいルールに備えたいという実際のニーズがある。ただし、ガバナンス対応の負担も増える。

原因効果

- 需要 +2
- 規制 -2

相乗タグ

AI導入ニーズ　ガバナンスの不備

表 / シグナル

ORACLE DECK

C080

FRONT
tag36h11 #148



導入対応待ちが長くなる

導入支援の体制が追いつかず、導入開始までの待ち時間が長くなる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場コスト

OPERATIONS_LOAD

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #149



導入待ちは一時的なスケジュール要因

導入待ちは休暇時期などによる一時的な遅れで、長期的な人手不足が原因ではない。

原因効果

- 実行 +3

相乗タグ

誤認シグナル

表 / シグナル

ORACLE DECK

C081

FRONT
tag36h11 #078



AIツール活用が進む

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

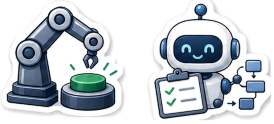
表示タグ

AIシグナル

AI_TOOLING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #079



AI活用が標準業務に組み込まれる

処理時間の短縮は一時的な効果ではなく、AIを使った業務の進め方が通常業務として定着し始めている。

原因効果

- 実行 +8X（X = それまでの実際のAI活用数）
- パイプライン +2（AI対応サービス手順書がすでに判明している場合）
- 実行 +2（実際のAI活用が4つ以上ある場

表 / シグナル

ORACLE DECK

C084

FRONT
tag36h11 #080



現場での導入支援を求められる

大企業から、リモートだけでなく現場対応を含む手厚い導入支援を求められる。

即時効果

- 需要 +1
- 実行 -1

表示タグ

現場支援

SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

C084

BACK
tag36h11 #081



現場対応の負担が想定より大きい

獲得できる顧客ほど、リモート支援だけでは足りず、現場での手厚い導入サポートが必要になる。

原因効果

- 実行 -2

相乗タグ

現場支援の拡大

C086

FRONT
tag36h11 #082





地域パートナーに関する懸念報道が出る

提携先の地域パートナーについて報道が出て、商談先から厳しい質問を受ける。

即時効果

- パイプライン -2

表示タグ

パートナーシグナル　評判

PARTNER_EMBARRASSMENT

C086

BACK
tag36h11 #083



地域パートナーの問題がリスクになる

報道で指摘された地域パートナーの問題が、評判面・コンプライアンス面のリスクにつながる。

原因効果

- パイプライン -7
- 規制 -3

相乗タグ

パートナー不祥事

表 / シグナル

ORACLE DECK

C087

FRONT
tag36h11 #084



顧客が実名で導入事例に協力すると言う

顧客から、実名で対象地域向けの導入事例として紹介してよいと言われる。

即時効果

- 需要 +2

表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C087

BACK
tag36h11 #085



実名紹介できる導入実績になる

顧客が実名での紹介に協力してくれるほど、導入成果に納得している。

原因効果

- 需要 +5
- パイプライン +3

相乗タグ

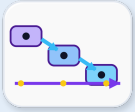
顧客事例

表 / シグナル

ORACLE DECK

C088

FRONT
tag36h11 #086



有望な面談の進みが遅い

関心はありそうだが、具体的な商談に進むまでに時間がかかっている。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

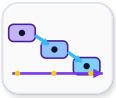
パイプラインシグナル

PIPELINE_QUALITY

表 / シグナル

C088

BACK
tag36h11 #087



調達の順番待ちが終わる

進みが遅かったのは関心が弱いからではなく、顧客側の調達サイクル待ちだった。今は前に進める状態になっている。

原因効果

- パイプライン
  +4

相乗タグ

質の高い案件

表 / シグナル

ORACLE DECK

C089

FRONT
tag36h11 #088

管理体制の資料について外部弁護士が確認する

改訂した管理体制の説明資料は使えると、外部弁護士が確認する。

即時効果

- 規制 +1

表示タグ

アドバイス

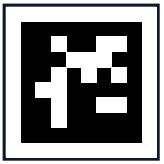
REGULATORY_ADVICE

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C089



BACK
tag36h11 #089



提供開始前に必要な資料が整う

ガバナンス対応が追いつき、管理された形で提供開始できる水準まで資料が整っている。

原因効果

- 規制 +4

相乗タグ

管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C090

FRONT
tag36h11 #090



予算承認前にROIの根拠を求められる

財務責任者から、予算を出す前に最終的な費用対効果の根拠を求められる。

即時効果

- 需要 -1

表示タグ

予算シグナル

BUDGET_SIGNAL

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C090

BACK
tag36h11 #091



予算審査がまだ大きなハードルになる

顧客は本気でも、支出判断は厳しく、ROIが弱いと予算承認が進みにくい。

原因効果

- 需要 -4

相乗タグ

予算引き締め

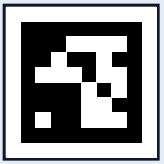
C090

裏 / 原因

表 / シグナル

ORACLE DECK

C091



FRONT
tag36h11 #150



管理体制の資料について外部弁護士が確認する

改訂した管理体制の説明資料は使えると、外部弁護士が確認する。

即時効果

- 規制 +1

表示タグ

アドバイス

REGULATORY_ADVICE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #151



文書確認だけで、運用確認までは済んでいない

法務は資料を確認したが、実際の運用がその通りに行われているかまでは見ていない。

原因効果

- 規制 -3

相乗タグ

ガバナンスの不備

表 / シグナル

ORACLE DECK

C092

FRONT
tag36h11 #152



顧客が実名で導入事例に協力すると言う

顧客から、実名で対象地域向けの導入事例として紹介してよいと言われる。

即時効果

- 需要 +2

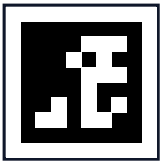
表示タグ

顧客事例

CUSTOMER_PROOF

表 / シグナル

C092



BACK
tag36h11 #153



良い関係だから前向きに見えているだけかもしれない

顧客は好意的だが、その声が市場全体のニーズを代表しているとは限らない。

原因効果

- 需要 -1

相乗タグ

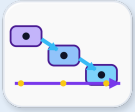
見せかけ需要

表 / シグナル

ORACLE DECK

C093

FRONT
tag36h11 #154



有望な面談の進みが遅い

関心はありそうだが、具体的な商談に進むまでに時間がかかっている。

即時効果

- パイプライン -1

表示タグ

パイプラインシグナル

PIPELINE_QUALITY

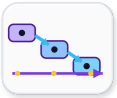
表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C093

BACK
tag36h11 #155



有望に見えても、決め手が弱い

関心はありそうだが、成約を急ぐ理由が弱く、案件としての本気度はまだ見えにくい。

原因効果

- パイプライン
  -4

相乗タグ

パイプラインの弱さ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C094

FRONT
tag36h11 #156



AI活用で処理時間が短くなる

AIを使った結果、主要な業務フローの処理時間が目に見えて短くなる。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル

AI_TOOLING

表 / シグナル

C094

BACK
tag36h11 #157



四半期末前の追い込みで良く見えていただけかもしれない

処理時間の改善は四半期末の一時的な業務プレッシャーによるもので、継続的なAI運用の成果とはまだ言えない。

原因効果

- 実行 -1

相乗タグ

見せかけの生産性

表 / シグナル

ORACLE DECK

C095

FRONT
tag36h11 #158



現場での導入支援を求められる

大企業から、リモートだけでなく現場対応を含む手厚い導入支援を求められる。

即時効果

- 需要 +1
- 実行 -1

表示タグ

現場支援

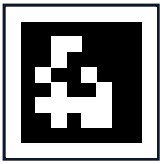
SUPPORT_LOAD

表 / シグナル

裏 / 原因

ORACLE DECK

C095



BACK
tag36h11 #159



現場支援にも費用を払ってもらえる可能性がある

支援内容をわかりやすくパッケージ化すれば、顧客は現場での導入支援にも費用を払う意思がある。

原因効果

- 需要 +3
- パイプライン +2

相乗タグ

C 顧客事例

裏 / 原因

C096

FRONT
tag36h11 #160



予算承認前にROIの根拠を求められる

財務責任者から、予算を出す前に最終的な費用対効果の根拠を求められる。

即時効果

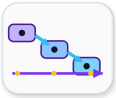
- 需要 -1

表示タグ

予算シグナル
BUDGET_SIGNAL

C096

BACK
tag36h11 #161



予算承認に進む前の前向きな確認だった

ROIの根拠を求められているのは、見送りのサインではなく、本格的な予算承認に進むための最終確認である。

原因効果

- パイプライン +2
- 規制 +1

相乗タグ

C質の高い案件

表 / シグナル

ORACLE DECK

C100

FRONT
tag36h11 #162





AIを使った業務手順が安定してくる

AIを使った業務フローが、何度運用しても同じように機能する状態になっている。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル　実行シグナル

AI_RAMP_COMPOUNDING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #163



AI業務フローが広がるほど次の導入が進みやすくなる

AIを使った業務フローを採用するチームが増えるほど、次のチームでも導入しやすくなる。

原因効果

- 実行 +X （X = 判明済みの AI_WORKFLOW タグ数 × 9）

相乗タグ

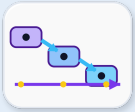
C100
AI業務フロー
運用レバレッジ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C101

FRONT
tag36h11 #164





複数の顧客がAI活用を前提に検討し始める

複数の顧客が、AIを使った業務改善を当たり前の選択肢として考え始める。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パイプラインシグナル　AIシグナル

AI_RAMP_COMPOUNDING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #165



先行顧客の実績が次の商談を進めやすくする

先行顧客のAI活用実績が、後続顧客の検討スピードを上げる材料になる。

原因効果

- パイプライン +X（X = 判明済みの AI_ADOPTION_DEMAND タグ数 × 4）

相手のタグ

AI導入ニーズ

表 / シグナル

ORACLE DECK

C102

FRONT
tag36h11 #166





AIを使った業務運用が定着してくる

運用レビューを通じて、AIを使った提供方法が通常の進め方として使われ始めている。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル　実行シグナル

AI_RAMP_COMPOUNDING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #167



AI活用の実績が増え、業務運用への信頼が高まる

目に見えるAI活用の成果が増えるほど、AIを使った業務運用への信頼が積み上がる。

原因効果

- 実行 +X（X = 表示されているAIシグナル数 × 5）

相乗タグ

C102
AI業務フロー

表 / シグナル

ORACLE DECK

C103

FRONT
tag36h11 #168



顧客同士で導入事例が広がり始める

顧客がベンダーの説明だけでなく、他社の導入事例や声も参考にし始める。

即時効果

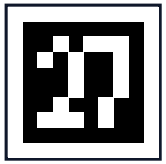
- 需要 +2

表示タグ

需要シグナル　顧客事例

CUSTOMER_FLYWHEEL

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #169



顧客事例が次の信頼につながる

既存の顧客事例が積み上がることで、他の顧客にも安心感が広がり始める。

原因効果

- 需要 +X（X = 判明済みの CUSTOMER_PROOF タグ数 × 4）

相乗タグ

顧客事例　導入ネットワーク

表 / シグナル

ORACLE DECK

C104

FRONT
tag36h11 #170



AI運用への確認が厳しくなる

複数の外部確認者が、AIを使った業務運用をより細かく確認し始める。

即時効果

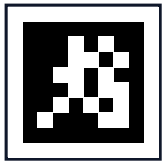
- 規制 -1

表示タグ

ガバナンス

GOVERNANCE_DRAG

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #171



管理不足が積み重なり、規制対応が重くなる

未解決の管理体制の不足が増えるほど、規制当局への対応コストが大きくなる。

原因効果

- 規制 -X（X = 判明済みの GOVERNANCE_GAP タグ数 × 2）

相乗タグ

C104 ガバナンスの不備 監査圧力

表 / シグナル

ORACLE DECK

C105

FRONT
tag36h11 #172



現場支援の負担が各地域で重くなる

複数の地域展開で、期限内に進めるには現場での支援が必要だとわかってくる。

即時効果

- 実行 -1

表示タグ

現場支援

FIELD_PRESSURE

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #173



現場支援の負担が次の地域にも影響する

先行地域で発生した現場支援の負担が、次の地域での導入や価格交渉を難しくする。

原因効果

- 実行 -X（X = 1 * 公開済みの現場支援拡大系原因）

相乗タグ

現場負荷　現場支援の拡大

表 / シグナル

ORACLE DECK

C106

FRONT
tag36h11 #174



管理体制の説明資料が実際に機能する

複数の規制当局とのやり取りを通じて、管理体制の説明資料が実際に使えると確認される。

即時効果

- 規制 +3

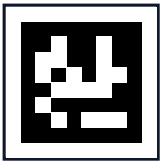
表示タグ

アドバイス　ガバナンス

CONTROLS_FLYWHEEL

表 / シグナル

C106



BACK
tag36h11 #175



管理体制の実績が規制当局の信頼につながる

実証済みの管理体制が増えるほど、次の審査での確認ややり取りがスムーズになる。

原因効果

- 規制 +X （X = 判明済みの CONTROL_STRENGTH タグ数 × 8）

相乗タグ

C106 管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C107

FRONT
tag36h11 #176





自動化の再利用パターンが見えてくる

同じ自動化のやり方が、複数の業務領域でも効果を出し始める。

即時効果

- 実行 +3

表示タグ

AIシグナル　実行シグナル

AI_RAMP_COMPOUNDING

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #177



自動化を横展開しやすくなる

すでに実現した自動化が増えるほど、別の業務にも同じ仕組みを展開しやすくなる。

原因効果

- 実行 +X（X = 判明済みの AI_AUTOMATION タグ数 × 8）

相乗タグ

AI自動化

C108

FRONT
tag36h11 #178



外部確認者が管理体制の資料を承認する

外部の確認者が、運用管理体制に関する文書パックを承認する。

即時効果

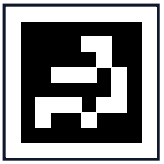
- 規制 +3

表示タグ

アドバイス　ガバナンス

CONTROLS_FLYWHEEL

C108



BACK
tag36h11 #179



承認実績が次の審査を進めやすくする

管理体制が承認された実績が積み上がるほど、次の審査でも通しやすくなる。

原因効果

- 規制 +X （X = 判明済みの CONTROL_STRENGTH タグ数 × 6）

相乗タグ

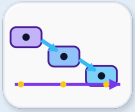
C108
管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C109

FRONT
tag36h11 #180





成約に近い案件がまとまって進み始める

実績が増えてきたことで、契約に近い複数の案件がまとまって前に進み始める。

即時効果

- パイプライン +2

表示タグ

パイプラインシグナル　顧客事例

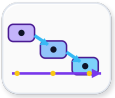
PIPELINE_FLYWHEEL

表 / シグナル

C109

BACK
tag36h11 #181





顧客事例が成約に近い案件を後押しする

顧客事例が増えるほど、契約に近い案件で顧客が前に進みやすくなる。

原因効果

- パイプライン +X（X = 判明済みの CUSTOMER_PROOF タグ数 × 4）

相乗タグ

顧客事例 質の高い案件

表 / シグナル

ORACLE DECK

C110

FRONT
tag36h11 #182



管理体制の資料が使いやすく整ってくる

社内の管理体制資料が整理され、更新や再利用がしやすい状態になる。

即時効果

- 規制 +2

表示タグ

アドバイス　ガバナンス

CONTROLS_FLYWHEEL

表 / シグナル

BACK
tag36h11 #183

管理体制の資料が整い、審査の負担が下がる

再利用できる管理体制資料が整うことで、監査や審査ごとの確認工数が減る。

原因効果

- 規制 +5

相乗タグ

管理体制

表 / シグナル

ORACLE DECK

C111

FRONT
tag36h11 #184



AI運用の説明に前向きな反応が得られる

AIを使った業務の進め方を説明したところ、規制当局から前向きな反応が得られる。

即時効果

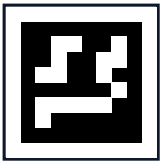
- 規制 +2

表示タグ

アドバイス　AIシグナル

CONTROLS_FLYWHEEL

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #185





実績のあるAI業務フローが説明の説得力を高める

実際に機能しているAI業務フローが増えるほど、AI運用に関する質問に答えやすくなる。

原因効果

- 規制 +X （X = 判明済みの AI_WORKFLOW タグ数 × 4）

相乗タグ

C111
管理体制
AI業務フロー

表 / シグナル

ORACLE DECK

C112

FRONT
tag36h11 #186





顧客が運用状況について証言してくれる

複数の顧客が、自分たちが確認した運用状況について進んで話してくれる。

即時効果

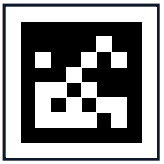
- 規制 +1

表示タグ

顧客事例　アドバイス

CONTROLS_FLYWHEEL

表 / シグナル



BACK
tag36h11 #187





顧客の証言が信頼材料になる

第三者である顧客の声が、提供側からの説明よりも強い信頼材料になる。

原因効果

- 規制 +X（X = 判明済みの CUSTOMER_PROOF タグ数 × 3）

相乗タグ

管理体制　顧客事例

表 / シグナル

ORACLE DECK

C113

FRONT
tag36h11 #188



提供開始前の審査が想定より早く進む

時間がかかると思われていた審査が、想定より短い期間で完了する。

即時効果

- 規制 +2

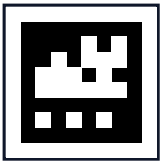
表示タグ

アドバイス　ガバナンス

CONTROLS_FLYWHEEL

表 / シグナル

C113



BACK
tag36h11 #189



審査資料が詳しい確認にも通用するとわかる

早い段階で整えた審査資料が、実際の詳しい確認プロセスでも有効だと確認される。

原因効果

- 規制 +6

相乗タグ

管理体制

表 / GENERAL ASSEMBLY

スキャンして開く

QR-01

Signal Storm



signalstorm.mori-ga.com

裏 / INDUSTRIAL LINGUISTICS

スキャンして開く

QR-01

Signal Storm

signalstorm.industrial-linguistics.com