

# 営業担当者向けChatGPT概論 (20minバージョン・公開用)

2023/05/09

NOB DATA株式会社  
代表取締役 大城 信晃



無料版のChatGPTを利用する際は下記の点にご注意ください

- 個人情報・機密情報を投入しない
- ChatGPTは嘘をつくことがあるのでエビデンスをチェックする
- 2021年9月までの学習データをもとにしているため最新情報はこちらから提供する



**NOB DATA**

## 営業担当としての ChatGPT活用テクニック

# 営業実務へのChatGPTの活用



- 「あたかもそこに人がいるかのように振る舞う」ChatGPTを営業実務の観点でいくつか補助ツールとして利用できないか、検討してみます
- 日常業務をいくつか整理すると、ChatGPTをはじめとしていくつかのITシステムで一定自動化が出来るそうです

業務の例	実現可能性
営業リスト作成	クローラーなどとのシステム連携をすれば一定可能
人事情報（異動ニュース）	上記に同じ
事業内容や特徴の理解	HPやPDFを読み込ませてサマリ作成が可能（データ入力が必要）
新規求人が出たタイミングでアラートがくる	これは別の仕組みの方がリーズナブルかも
日経新聞記事露出のまとめ	記事があれば要約が可能。該当クライアント指定も可能。
日報の自動作成	可能

業務の例	実現可能性
交通費精算	別のシステムと組み合わせれば可能
アポイント確定後のZOOMなどの案内の自動送	同上 (メールをChatGPTに読ませて自動返信など)
提案書作成	雛形作成は可能
アサイン人材検討	単品での相談も可能だが、人事システムと連携すればより強力

上記はほんの一例  
本日はハイライト部分を解説

## 例①：事業内容の理解と活用



NOB DATA

- ChatGPTは記事の要約や質問への回答、と言った「思考」に近い機能を持っています
- 例えば、今度営業をしようとしている顧客の中期経営計画を読み込ませて、営業戦略を立てる、と言ったことも可能です(データを読み込ませる部分は手動か、別のサービスとの連携が必要)
- 例えば、ChatGPT活用で有名なパナソニックコネクトさんの経営理念のページを読み込ませて質問するとこのような形になります <https://connect.panasonic.com/jp-ja/about/who-we-are>

### CEO Message

パナソニック コネクト株式会社は、パナソニックグループにおいて、B2Bソリューション事業成長の中核を担い、顧客起点でお客様の「現場」に貢献する新しいソリューションを提供する会社です。

当社は、企業としての存在意義であるパーパスを、「現場から 社会を動かし 未来へつなぐ」と掲げています。

このパーパスには、サプライチェーン・公共サービス・生活インフラ・エンターテインメントのそれぞれの「現場」をイノベーションすることで、人と自然が共存できる豊かな社会・地球の「サステナビリティ」と、一人ひとりが生きがいを感じ、安心安全で幸せに暮らすことができる「ウェルビーイング」を実現していくという想いを込めています。

お客様の多様な「現場」に寄り添い、課題解決に向けたお役立ちをし続けられるよう、なによりもお客様と「つながる」ことを大切にし、より一層貢献していく所存です。

今後とも格別のご指導とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



Webサイト全体の  
テキストをコピー

## 例①：事業内容の理解と活用 その1 (要約)



NOB DATA

Model: GPT-4

■依頼事項  
以下はある企業のWebサイトの情報です。こちらを150字程度に要約してください。

■ローデータ

Panasonic Business HOME ページ

採用  
マイページ  
グループ企業情報

要約タスクの実行



パナソニックコネクトは、B2Bソリューション事業の中核を担い、顧客の現場に新しいソリューションを提供。パーパスは「現場から社会を動かし未来へつなぐ」。サプライチェーン、公共サービス、生活インフラ、エンターテインメントの現場でイノベーションを起こし、サステナビリティとウェルビーイングを実現。ハードウェア、ソフトウェア、ソリューションを組み合わせる現場課題を解決し、多様な業務分野で顧客視点に立ったソリューションを提案。共創活動を通じて新たな価値創造を目指す。

## 例①：事業内容の理解と活用 その2 (営業提案)



信見

### ■依頼事項2

あなたは優秀なDXのコンサルタントだとします。

以下の企業の情報をもとに、先方の経営理念やミッション・ビジョンをもとに、DX推進の提案をする際の3つの切り口について、案をいくつか例示してください。

### ■ローデータ

Panasonic Business HOME ページ

採用

マイページ

グループ企業情報

English



営業提案タスクの  
実行支援



先方の経営理念やミッション・ビジョンをもとに、外部のDX推進アドバイザーとしての提案を行う際の3つの切り口についての例示です。

### 1. 現場プロセスイノベーション:

先方の事業概念図において、現場プロセスイノベーションが重要な位置づけとなっています。DX推進アドバイザーとして、IoTやAIを活用して現場の課題を可視化し、効率化や省力化を図る取り組みを提案します。具体的には、生産ラインの最適化や在庫管理の自動化、品質管理の高度化などが挙げられます。

### 2. お客様との強いつながり:

「現場」と「つながる」ことが先方の強みであり、お客様と深く関わることを重視しています。DX推進アドバイザーとして、お客様とのコミュニケーションを効果的に行うためのデジタルツールやプラットフォームの提案を行います。また、お客様のニーズや課題を把握し、それに基づいたソリューション提案を行うことで、お客様との信頼関係を構築します。

### 3. サステナビリティとウェルビーイングの実現:


先方のパーパスには、サステナビリティとウェルビーイングの実現が含まれています。DX推進アドバイザーとして、環境や社会貢献を意識した取り組みを提案します。具体的には、省エネ・エコ技術の導入やリモートワーク環境の整備、従業員の健康・安全管理のためのデジタルソリューションなどが挙げられます。

これら3つの切り口を通じて、先方に外部のDX推進アドバイザーとしての提案を行い、先方の事業発展と社会貢献に繋げていくことが目指されます。

## 例②：業務日報の自動生成 その1 (日報整理)



- こちらはChatGPTがかなり得意とする領域
- フォーマットなどをある程度していると、よしなに作文してくれます

 依頼事項

業務日報を作成支援をお願いします。以下の要素を盛り込んだ箇条書きベースの業務日報を作成してください。フォーマットは日付、各クライアントに対する案件化確度とネクストアクションについて、特記事項という形でお願いします。なお、事実に基づく内容のみ記載してください。

■概要

- ・ 2023/5/8
- ・ 顧客との打ち合わせ3件(詳細は議事録参照のこと)


議事録1：クライアントA

- ・ 10-11時、オンライン会議
- ・ 先方はChatGPTに関する技術研修に興味あり
- ・ ネクストアクションは来週までに講義の提案を準備

議事録2：クライアントB

日報整理



 2023/5/8 業務日報

特記事項:

- 本日は顧客との打ち合わせが3件ありました。詳細は各議事録をご参照ください。

議事録1：クライアントA

- 案件化確度: 中
- ネクストアクション: 来週までにChatGPTの技術研修の提案を準備
- 特記事項: 10時から11時にオンライン会議を実施し、クライアントAはChatGPTに関する技術研修に興味を持っています。来週までに講義の提案を準備する予定です。

議事録2：クライアントB

- 案件化確度: 高
- ネクストアクション: ビジョン構築に強いメンバーのアサインを次回予定
- 特記事項: 13時から14時に現地訪問を行い、既存顧客へのフォローアップをしました。分析プロジェクトが3年目に入り、次の組織戦略が求められています。次回の打ち合わせでビジョン構築に強いメンバーのアサインを予定しています。時期は3ヶ月後なので、まだ多少余裕があります。



## 例②：業務日報の自動生成 その2 (一覧表示)



- こちらはChatGPTがかなり得意とする領域
- フォーマットなどをある程度していると、よしなに作文してくれます

信晃

上記をテーブル形式で表示してください。

一覧で表示



以下はテーブル形式で表示した業務日報です:

日付	クライアント	案件化確度	ネクストアクション	特記事項
2023/5/8	クライアントA	中	来週までにChatGPTの技術研修の提案を準備	10-11時にオンライン会議。技術研修に興味あり。
2023/5/8	クライアントB	高	ビジョン構築に強いメンバーのアサインを次回予定	13-14時に現地訪問。既存顧客へのフォローアップ。組織戦略が求められている。
2023/5/8	クライアントC	低	1ヶ月後にDXに関する意見交換を予定、案件化前のプレ営業としてフォローを継続	15-16時にオンライン会議。取引先からの紹介によるクライアント。

上記がテーブル形式で表示した業務日報です。

## 例②：業務日報の自動生成 その3 (ネクストアクション管理)



- こちらはChatGPTがかなり得意とする領域
- フォーマットなどをある程度していると、よしなに作文してくれます

ネクストアクションと  
締め切りで管理

注意：日付の計算などは  
ChatGPT単体では苦手  
(よく間違える)ので、  
現状ではまだ確認は必要



上記をネクストアクションの内容と締め切りについて表形式でまとめ、締め切りが近い順に並べ替えてください。



以下はネクストアクションの内容と締め切りについて、締め切りが近い順に並べ替えた表です：

クライアント	ネクストアクション	締め切り
クライアントA	来週までにChatGPTの技術研修の提案を準備	来週
クライアントC	1ヶ月後にDXに関する意見交換を予定、案件化前のプレ営業としてフォローを継続	1ヶ月後
クライアントB	ビジョン構築に強いメンバーのアサインを次回予定	3ヶ月後

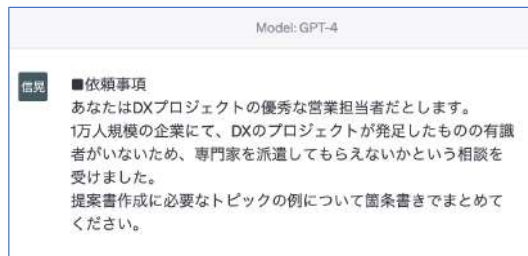
上記がネクストアクションの内容と締め切りについて、締め切りが近い順に並べ替えた表です。

## 例③：提案資料作成支援 その1（提案アウトライン）



- 雛形作成や壁打ちはChatGPTが最も得意とするタスクの1つです

### 初期提案のアウトライン 作成支援



#### 1. プロジェクト概要

- DXプロジェクトの目的と目標
- プロジェクト期間
- 対象部門や業務範囲

#### 2. 専門家派遣によるメリット

- プロジェクト進行スピードの向上
- 社内リソースの有効活用
- 最新の技術や知見の活用
- リスク回避と品質向上

#### 3. 派遣専門家のプロフィール

- 要求される技能や経験
- 期間・人数・費用

#### 4. サポート体制

- 派遣専門家のフォロー体制
- プロジェクト運営の支援サービス

#### 5. 実績・ケーススタディ

- 類似プロジェクトの成功事例
- 顧客満足度や効果測定

#### 6. 費用対効果

- 専門家派遣のコスト構成
- ROI（投資対効果）の見積もり
- コスト削減や効率向上の具体例

#### 7. プロジェクトマネジメント

- プロジェクト進捗のモニタリング方法
- コミュニケーションプロトコル
- 障害対策とエスカレーションプロセス

#### 8. 派遣後のフォローアップ

- スキル転換や知識共有の支援
- プロジェクト完了後の継続サポート

#### 9. 契約・開始までの手続き

- 契約形態や条項
- 開始までのスケジュール
- キャンセルポリシー

## 例③：提案資料作成支援 その2（個別トピックの具体化）



- 雛形作成や壁打ちはChatGPTが最も得意とするタスクの1つです

### メリットについて 深掘り

信実

2のメリットについて作文をお願いします。要点として、下記を盛り込んでください。

- ・データ活用10以上の年専門家のアサインで、プロジェクトの進行が最大2倍に
- ・これまでの多くのプロジェクト経験から先んじて様々な落とし穴を回避することが可能
- ・人材育成や組織体制についてのアドバイスも可能



専門家派遣によるメリットについて、以下の3点が特に重要です。

まず、データ活用の10年以上の経験を持つ専門家をプロジェクトにアサインすることで、プロジェクトの進行速度が最大2倍に向上します。これにより、企業は効率的にDXプロジェクトを推進し、競合他社に対する優位性を確保することができます。

次に、専門家がこれまでに多くのプロジェクトを経験してきたため、先んじて様々な落とし穴を回避することが可能です。この経験を活かすことで、プロジェクトのリスク管理が効果的に行われ、品質向上やスムーズな進行が期待できます。

また、専門家は人材育成や組織体制についてのアドバイスも提供できるため、プロジェクトだけでなく、企業全体の成長にも貢献します。これにより、企業はDXプロジェクトを通じて、持続的な競争力向上を実現できるでしょう。

### 例③：提案資料作成支援 その3（メール返信）



- 簡単な返答を丁寧に作り替えることができます(笑)

メール  
文章作成支援



Model: GPT-4

信見

■依頼事項

以下のメールをビジネスライクに丁寧に変換してください。

■内容

了解



件名: お返事ありがとうございます

拝啓

この度は、ご連絡いただき誠にありがとうございます。お伝え  
いただいた内容を承知いたしました。引き続き、よろしくお願い  
申し上げます。

敬具

## 例③：アサイン人材検討 その1（人物像の壁打ち）



- どのような人材をプロジェクトにアサインすべきか、という壁打ちも可能
- 人事DBなどと繋ぎ込めれば、実際の経歴などを参照しながらの提案もおそらく可能

### アサイン人材検討支援

信見

#### ■相談事項

DX推進の際の、ITを中心とした業務効率化のための専門家人材をアドバイザーとして迎え入れたいと思います。どのような人材が適切か、簡単に述べてください。

信見

#### ■相談事項2

DX推進の際の、経営目線で組織設計をできる専門家人材をアドバイザーとして迎え入れたいと思います。どのような人材が適切か、簡単に述べてください。



以下に、ITを中心とした業務効率化の専門家人材と、経営目線で組織設計の専門家人材を表形式で比較します。

項目	ITを中心とした業務効率化の専門家人材	経営目線で組織設計の専門家人材
テクニカルスキル	最新のテクノロジーやソフトウェアに精通	経営戦略や業界動向に精通
業務知識	業界・ビジネス知識が豊富で、業務プロセスを理解	人事制度や組織変革の知識が豊富
経験	DXプロジェクトに携わった実績がある	組織変革やリストラクチャリングの経験がある
コミュニケーション能力	異なる部門や役職と円滑にコミュニケーションができる	経営層や従業員と円滑にコミュニケーションができる
プロジェクト管理能力	プロジェクト進行管理・リスク管理ができる	組織変革プロジェクトのリーダーシップがある
柔軟性	新しい技術やアプローチに対応できる柔軟性がある	市場状況の変化に対応できる柔軟性がある

これらの比較から、それぞれの専門家人材が持つべきスキルや特徴が明確になり、適切なアドバイザーを迎え入れる際の参考となります。

## 例③：アサイン人材検討 その2 (経歴からのスコアリング・IT)



NOB DATA

- DXにおける「IT化人材」と「組織変革人材」でそれぞれ30点満点でスコアリングを依頼。Inputは大城の自己紹介文 + 特記事項

案件マッチング  
スコア算出



上記の2つのロールの観点にて、以下の人物をスコアリングしてください。  
最後に合計店も正確に計算して算出してください。  
特典は各項目5点ずつで、最大30点満点とします。

### ■経歴

大城信晃(twitter @doradora09) NOB DATA株式会社 代表取締役社長 /  
データサイエンティスト協会 九州支部 委員長

IT・DS観点だと  
29点



以下に、大城信晃さんの経歴を元に、ITを中心とした業務効率化の専門家人材と経営目線で組織設計の専門家人材としてスコアリングします。

ITを中心とした業務効率化の専門家人材:

項目	スコア(最大5点)	詳細
テクニカルスキル	5	データサイエンスやAI関連のコミュニティ運営・参画経験、大手IT企業での勤務経験
業務知識	5	30以上の地方のDXプロジェクト参画経験、データ分析・意思決定に関する勉強会運営
経験	5	ヤフー、LINE Fukuoka、DATUM STUDIO、NOB DATAでの実績、DXプロジェクト参画経験
コミュニケーション能力	5	コミュニティ運営経験、伴走支援で現場チーム立ち上げの得意さから推定
プロジェクト管理能力	5	30以上のDXプロジェクト参画経験、プロジェクト管理スキルが高いと推定
柔軟性	4	異なる地域・企業でのプロジェクト参画経験、複数のコミュニティ運営経験から推定

合計スコア: 29/30



## 例③：アサイン人材検討 その2 (経歴からのスコアリング・経営)



NOB DATA

- DXにおける「IT化人材」と「組織変革人材」でそれぞれ30点満点でスコアリングを依頼。Inputは大城の自己紹介文 + 特記事項

案件マッチング  
スコア算出

信見

上記の2つのロールの観点にて、以下の人物をスコアリングしてください。  
最後に合計店も正確に計算して算出してください。  
特典は各項目5点ずつで、最大30点満点とします。

### ■経歴

大城信見(twitter @doradora09) NOB DATA株式会社 代表取締役社長 /  
データサイエンティスト協会 九州支部 委員長

組織制度設計  
観点だと22点  
(人事制度の観点が不明)



失礼しました。以下に、大城信見さんの経歴を元に、「経営目線で組織設計の専門家人材」としてスコアリングします。

経営目線で組織設計の専門家人材:

項目	スコア(最大5点)	詳細
経営戦略の理解	4	NOB DATA株式会社 代表取締役社長、企業の経営戦略を理解する能力があると推定
組織変革の経験	3	伴走支援で現場チーム立ち上げが得意だが、組織変革の具体的な実績は不明
人事制度の知識	2	人事制度に関する具体的な知識や経験は不明
コミュニケーション能力	5	コミュニティ運営経験、伴走支援で現場チーム立ち上げの得意さから推定
リーダーシップ	4	データサイエンティスト協会九州支部委員長、コミュニティ運営経験からリーダーシップを推定
柔軟性	4	異なる地域・企業でのプロジェクト参画経験、複数のコミュニティ運営経験から推定

合計スコア: 22/30





**NOB DATA**

応用：  
システム連携でさらに化けるChatGPT



- ChatGPTは本格導入している企業はまだごく一部ですが、「**その企業の文化・歴史**」を学ぶことでより特化した汎用的なAIとしての活用が期待できます。

## 文字数

ChatGPT-4は長さ8k、32kのトークンを扱え、4000文字または16000文字までの情報を事前に入力して対話形式で引き出すことが可能です。

## 高度化

LangChainなどのライブラリを利用し、より多い情報をサマリして保持し、企業の様々な情報を分析・評価しアクションプランを練ることが技術的に可能です。

## 企業での活用

多くの企業がまだChatGPTの導入に慎重であるため、企業向けのChatGPT利用環境を整えることが今後の営業やコンサルティングの提供価値となります。

# 外部の情報の自動収集システムとの組み合わせ



NOB DATA

- ChatGPTは「**考える**」ことができるシステムです
- 外部のシステム連携により考えるために必要な「**情報のinput**」を行えば、より高精度な回答を返してくれます

## 営業効率化の新たな可能性

- ChatGPTを活用することで、営業リスト作成の一部を自動化し、企業の類似性スコアリングや提案アイデアの例示が可能になります。

## 行動ログからの個人属性推定

- 実験段階ではあるものの、個人のWebアクセス情報をChatGPTに入力することで、性別、年代、趣味嗜好などを推定する活用事例が報告されています。

## ChatGPTを用いた 営業戦略サポート

- 顧客担当者の情報をChatGPTに入力することで、その課題感や興味関心に関するシミュレーションが可能になり、営業戦略に役立てることが出来ます。

## 余談：今後はテキストだけでなく画像や音声にも対応の可能性



**NOB DATA**

- ChatGPTは今後は画像や音声のinputにも対応するとアナウンスされています
- この数ヶ月はおそらくこれまで想像しなかったサービスも多数出現すると予想されるため、ChatGPT関連の動向については一定ウォッチされることを強くお勧めします。

### マルチモーダル対応の未来

ChatGPT-4は今後、画像や音声のマルチモーダル入力に対応する予定で、オンライン会議への参加や議事録作成・提案が可能になるかもしれません。

### AIの視覚革命

AIが視覚を持つことで、交通量調査、エレベーター監視、コンビニでの客層予想などのタスクが効率化され、一部置き換えが可能になると考えられます。

### 近い未来の技術革新

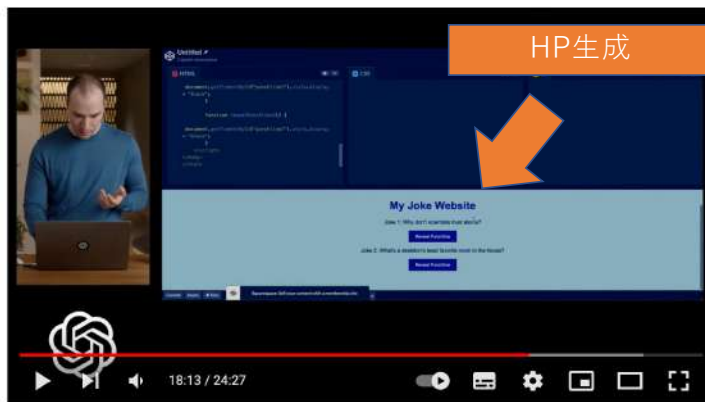
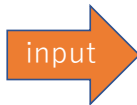
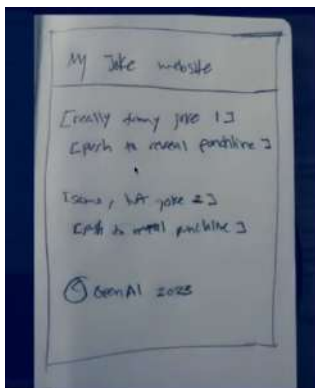
これらの進化は数ヶ月以内に発表される可能性が高いため、ChatGPTの動向に注目し続けることが重要です。

# 今後：GPT-4のマルチモーダルのパテンシャル



NOB DATA

- この記事を書いている時点ではまだ正式リリースは出ていませんが、ChatGPT-4は画像や音声にも対応したマルチモーダルになるということがアナウンスされています
- 以下は3月に流れた開発者によるデモ動画ですが「手書きの画像」をinputに「Webサイトのプログラミング」を実現しています
- **インプットに自然言語(プロンプト)すら必要ないという衝撃**



OpenAI公式youtube

<https://www.youtube.com/watch?v=outcGtbnMuQ&t=1117s> より



NOB DATA

ご清聴、ありがとうございました・・・！

また**事後のメールでの感想送付者向け特典**として

「**ChatGPTで今フォローすべき10名・別冊**」「**明日から使えるChatGPTスクリプト10選・別冊**」

の資料を準備中です。

メールにて下記宛先まで、「**資料送付希望**」とご連絡ください。

感想や何か個別のご相談やご質問がございましたら

[info@nobdata.co.jp](mailto:info@nobdata.co.jp) (NOB DATA問い合わせ窓口)

までお気軽にどうぞ。