

# 明日から使えるChatGPTプロンプト10選

2023/05/10

NOB DATA株式会社

代表取締役 大城 信晃



- 先日の「営業担当者向けChatGPT概論」のアンケート特典の別冊資料となります
- 主にChatGPT活用の初心者向けに、ChatGPTを活用するためのお勧めのプロンプト(ChatGPTへの指示文)例を示します。
- この資料では営業担当者目線で、いくつか使えそうなプロンプトの例を10個お知らせします
- なおChatGPT-4で検証し、その入出力を文字で起こしていますので、必要に応じてコピー&ペースとしてご利用ください。
- なお、ビジネスで使う場合は月額20ドルがかかりますが、**ChatGPT-4を使った方が無料版のChatGPT-3.5を使うより圧倒的に性能が良い**ので時短の観点ではお勧めです。  
(なお、ChatGPT-4は**3時間あたり25回までの使用制限**があるので、乱発には注意)

信見

ChatGPTの動作原理であるトランスフォーマーについて、小学生でも分かるように教えてください。



トランスフォーマーは、コンピュータの仕組みの一つで、言葉の意味を理解したり文章を作ったりすることができます。トランスフォーマーは、言葉や文章の関係性を大切に考えることができます。

トランスフォーマーは、文章をいくつかの小さな部分に分けて考えます。そして、それぞれの部分同士の関係性を大切にします。たとえば、「犬がボールを追いかける」という文章では、「犬」と「ボール」という関係が大事です。

書き起こしの例：

ChatGPTの動作原理であるトランスフォーマーについて、**小学生でも分かるように**教えてください。

# 1. 難易度を下げて説明してもらおう



NOB DATA

- 専門用語バリバリの業界だと、結構話の内容を理解するのが大変
- そんな時には「**小学生でもわかるように**」という形で指示を出すと良いです
- 応用としては英語の文章や論文でも「日本語で、かつ小学生にもわかるように」という形

ChatGPTの動作原理であるトランスフォーマーについて教えてください。

トランスフォーマーは、自然言語処理や機械翻訳などのタスクで優れた性能を発揮するために開発されたニューラルネットワークのモデルです。GPT

(Generative Pre-trained Transformer) など、いくつかの有名なモデルがトランスフォーマーを基にしています。

トランスフォーマーの主なアイデアは、従来のリカレントニューラルネットワーク (RNN) に代わる新しいアーキテクチャを提供することでした。RNNは時間的な情報をシーケンス内に隠れた状態として保持しますが、長いシーケンスや長期的な依存関係のモデリングには苦勞しました。

トランスフォーマーは、注意機構 (self-attention) を使用してこの問題に取り組みます。自己注意は、与えられた入力の異なる位置間の関連性を計算するために使用されます。これにより、モデルは文脈をより広範に捉えることができます。

Copyright © 2023 NOB DATA All Rights Reserved.

ChatGPTの動作原理であるトランスフォーマーについて、**小学生でも分かるように**教えてください。

トランスフォーマーは、コンピュータの仕組みの一つで、言葉の意味を理解したり文章を作ったりすることができます。トランスフォーマーは、言葉や文章の関係を大切に考えることができます。

トランスフォーマーは、文章をいくつかの小さな部分に分けて考えます。そして、それぞれの部分同士の関係を大切にします。たとえば、「犬がボールを追いかける」という文章では、「犬」と「ボール」という関係が大事です。

トランスフォーマーには、2つの役割があります。1つは「エンコーダ」と呼ばれる役割で、文章の意味を理解します。もう1つは「デコーダ」と呼ばれる役割で、その意味を元に新しい文章を作ります。トランスフォーマーは、たくさんの文章を学習することで、たくさんの知識を持つことができます。

## 2. 例え話で話してもらおう



- 「**野球に例えて説明してください**」というフレーズ (他のスポーツでもOK)
- これはどちらかというとITなどの専門的な話をお客さんに説明する際に、先方が想像しやすい領域の話に例えて想像してもらおう、という際に便利です。

アメリカのテック企業の強み・弱みと、日本の従来モデルの企業の強み・弱みを表形式で比較してください。

	アメリカのテック企業	日本の従来モデルの企業
強み	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 技術革新力が高い</li><li>2. 短期的な成果にフォーカス</li><li>3. スピーディな意思決定</li><li>4. グローバルな視野と事業展開</li><li>5. 資金調達力が強い</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 品質へのこだわりが強い</li><li>2. 長期的なビジョンと安定性</li><li>3. 社員の福利厚生と雇用の安定性</li><li>4. 地域コミュニティへの貢献</li><li>5. 綿密な経営管理とコスト削減の能力</li></ol>
弱み	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 長期的なビジョンが欠ける場合がある</li><li>2. 社員の福利厚生や雇用の安定性に課題がある場合</li><li>3. 規制や法整備に遅れがち</li><li>4. サステナビリティや環境問題への対応が遅れる場合</li><li>5. 過剰な競争による倫理観の欠如</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 技術革新力が劣ることがある</li><li>2. 短期的な成果への対応が遅れることがある</li><li>3. グローバルな視野と事業展開に課題がある</li><li>4. 資金調達力が弱いことがある</li><li>5. 社内の意思決定が遅いことがある</li></ol>



アメリカのテック企業の強み・弱みと、日本の従来モデルの企業の強み・弱みを表形式で**野球に例えて**比較してください。

	アメリカのテック企業 (ホームランバッター)	日本の従来モデルの企業 (シングルバッター)
強み	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 大きな技術革新で一発逆転が可能</li><li>2. 速攻で得点を挙げる能力</li><li>3. スピーディな意思決定でチームをリード</li><li>4. グローバルな選手交流で強力なチームを作る</li><li>5. 強力なスポンサーや資金でチームを強化する</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 着実な品質向上で安定した得点を重ねる</li><li>2. 長期的なチーム戦術で勝利を狙う</li><li>3. チーム内の連携を大切にする</li><li>4. 地域のファンとの絆を大切にする</li><li>5. 厳密な選手管理と練習でコストを削減する</li></ol>
弱み	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 長期的なチーム戦術が欠ける場合がある</li><li>2. 選手の福利厚生やチーム内の安定性に課題がある</li><li>3. 新ルールや規制に対応が遅れることがある</li><li>4. 環境問題への対応が遅れる場合がある</li><li>5. 過剰な競争によるスポーツマンシップの欠如</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 新戦術の導入が遅れることがある</li><li>2. 速攻での得点が難しいことがある</li><li>3. グローバルな選手獲得に課題がある</li><li>4. 強力なスポンサー獲得が難しいことがある</li><li>5. チーム内の意思決定が遅いことがある</li></ol>

### 3. 想定問答の練習



NOB DATA

- ChatGPTはロールプレイも可能です。ChatGPTを顧客に見立てて**営業のロールプレイ**をすることができます。また、設定次第で振り返りとして**改善ポイント**なども教えてもらえます。
- 応用すると、株主総会での想定問答などもいけますね。

#### ■依頼事項

私とあなたで営業の練習(ロールプレイ)をします。

私は営業役、あなたは営業を受ける企業の担当者の役です。私の入力を待って、それに対して回答してください。

なお、準備ができたなら「わかりました」と教えてください。

#### ■あなたの設定

売り上げ10億規模の製造業の部長。最近社長からDXで生産性をあげよと言われてどうしたらよいか困っている。

#### ■私の設定

様々な専門性を持った顧問派遣サービスの営業マン。



信見

こんにちは、始めまして。弊社は様々な専門家を抱える人材会社です。  
DX推進に際して何かお困りことはないでしょうか？



部長（あなた）：こんにちは、始めまして。実は最近、社長からDXで生産性を向上させるように指示を受けているんですが、正直、どのように取り組んでいけば良いか分からなくて困っています。具体的にどのようなサポートができるのでしょうか？

信見

具体的にはDXの計画の立案、実行体制の構築、製品導入と効果測定が可能な専門家の派遣が可能です。また専門家がいなくても御社内でDXが推進できるよう、人材育成のカリキュラムも充実しています。



部長（あなた）：なるほど、それは魅力的ですね。しかし、弊社は製造業で、これまでDXに取り組んだ経験がほとんどありません。専門家の方は、製造業の現場に精通していて、私たちが抱える課題や独自の業務プロセスを理解してサポートしてくれるのでしょうか？

## 4. 辛口コメントをもらう



- ChatGPTは基本的に前向き・肯定的な返事をする事が多いため、結構甘い回答になりがちです
- 「**あえて辛口でコメントしてください**」という指示を出すと、結構スパイスの効いた返事を返してくれることがあるので、練習に使う場合は厳し目設定もおすすめです

### ■依頼事項

私は顧問サービスの営業マンです。  
以下の営業トークに対して、あえて辛口でコメント・レビューをしてください。

### ■営業トーク

弊社は上場大手で1000名の顧問を抱えるスペシャリスト集団です。御社の製造業のDXの課題についても最適な人材をご提案可能です。ご興味ないでしょうか？



### ■辛口コメント・レビュー

まず、営業トークが短く、情報が不十分です。上場大手であることや1000名の顧問がいることは売り込みポイントとしては強力ですが、それだけではお客様の関心を引き出すには不十分です。御社の実績や専門分野、顧問サービスの具体的な内容やメリットをもっと詳しく説明する必要があります。

また、製造業のDXに対する弊社の取り組みや成功事例、どのような人材を提案できるのか具体的なスキルや経験を説明することが重要です。その情報がないため、お客様は「なぜ弊社が選ばれるべきなのか」を理解できません。

さらに、「ご興味ないでしょうか？」という問いかけ方は、お客様に否定的なイメージを与えかねません。代わりに、「ご興味がございましたら、お気軽にお問い合わせください」など、肯定的でオープンな表現を使用することをお勧めします。

営業トークを改善するためには、以下のポイントを意識してみてください。

1. お客様のニーズや課題に対して、具体的な解決策やメリットを提案する。
2. 弊社の専門性や実績を強調し、信頼感を与える情報を提供する。
3. 問いかけや表現を肯定的でオープンなものにする。

## 5. 競合比較



- 営業の際によくあるのは「**同業他社との比較**」です
- 特にDXの提案などは既に3周以上提案が回っている状態のため、後からの参入は不利となります
- ベンチマークとする競合に対して、自社の優位性をChatGPTと一緒に考える事が可能です

### ■依頼事項

私は顧問サービスの営業マンです。DXのコンサルティング領域で専門家を派遣したいのですが、既に競合A社が先方に提案をしている状態です。弊社ならではの強みとなりうるポイントについての整理・壁打ちをお願いします。**不足している情報があればあなたから私に質問をして情報を拡充してください。**

### ■弊社の情報

弊社は上場大手で1000名の顧問を抱えるスペシャリスト集団です。経営レイヤの顧問が多い特徴があります。

### ■競合A社の情報

ITを中心とした新興DX企業。システム導入を軸とした業務改善に強みがある。



まず、弊社の強みと競合A社の強みを整理しましょう。

弊社の強み：

1. 上場大手企業であること
2. 1000名の顧問を抱えるスペシャリスト集団であること
3. 経営レイヤの顧問が多いこと

競合A社の強み：

1. ITを中心とした新興DX企業であること
2. システム導入を軸とした業務改善に強みがあること

これらの情報から、弊社ならではの強みをアピールするポイントを考えていきます。

1. 安定性と信頼性：上場大手企業である弊社は、競合A社にはない安定性と信頼性があります。これはクライアントに安心感を提供し、長期的なパートナーシップを築く上で有利です。
2. 豊富な経験とノウハウ：1000名の顧問を抱える弊社は、さまざまな業界や分野に精通した専門家が在籍してリレーションを提供
3. 経営レイヤの顧問：し、DXを全社戦略と手がけるシステム導

以上のポイントを踏まえて、次に質問です。

1. 弊社の主な実績や成功事例は何ですか？
2. 弊社の専門家はどのような業界や分野に強みがありますか？
3. 顧客満足度やリピート率はどの程度ですか？

これらの情報をもとに、さらに具体的なアピールポイントを構築できると考えます。

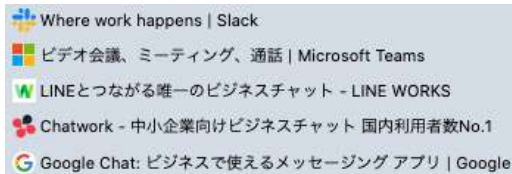


## 6. 未知の製品の知識導入 (※要裏取り)



- ChatGPTはこのドキュメントを作成時点では、2021年9月までの情報しか学習していませんが、逆にいうとそれまでのメジャーな商品であればある程度抑えています
- 通常のWeb検索では「キーワード」を知らないと検索できませんが、ChatGPTには「**こういうことをしたいけど、良い製品はないか**」というような問いかけをすることで最初のきっかけを掴む事ができます
- ただし、**たまたま存在しない商品をしれっと例示する**ので、そこは一度検索して確認が必須です

DXの一環にて、社内にチャットツールを導入したいと思います。日本語が使えるメジャーなチャットツールについて、表形式でリストアップし、簡単な解説をお願いします。また、**URL**も欲しいです。



※今回はいずれのURLも有効。  
ただ、ブログやNEWSなどのURLは間違えている事が多いので注意

以下は、日本語が使える主要なチャットツールのリストです。それぞれのツールの特徴と公式ウェブサイトのURLも記載しています。

ツール名	簡単な解説	公式URL
Slack (スラック)	グループチャット、個人チャット、ファイル共有などの機能を備えた、ビジネス向けのチャットツールです。	<a href="https://www.slack.com/jp">https://www.slack.com/jp</a>
Microsoft Teams	ビデオ会議、チャット、ファイル共有、タスク管理など、オフィスでのコミュニケーションに必要な機能が揃っています。	<a href="https://www.microsoft.com/ja-jp/microsoft-teams">https://www.microsoft.com/ja-jp/microsoft-teams</a>
LINE WORKS	LINEのビジネス版で、チャット、ビデオ会議、スケジュール管理などの機能があり、企業内コミュニケーションに適しています。	<a href="https://line.worksmobile.com/jp/">https://line.worksmobile.com/jp/</a>
Chatwork (チャットワーク)	タスク管理機能やファイル共有機能を備えた、ビジネス向けのチャットツールです。	<a href="https://go.chatwork.com/ja/">https://go.chatwork.com/ja/</a>
Google Chat	グループチャット、個人チャット、ファイル共有、Google Workspaceとの連携が可能なチャットツールです。	<a href="https://workspace.google.com/products/chat/">https://workspace.google.com/products/chat/</a>



## 7. 議事録の音声書き起こしミスの修正



- 最近は様々なツールで音声からの議事録書き起こしが可能です
- ただ、マイクの調子が悪いと、うまく音声を拾えなかったりします
- そういう場合に、ChatGPTに「**不自然な書き起こしを修正して**」ということで一定情報の補正をする事が可能です。(若干創作も入ってるかもですが・・・。またその後に要約するという2段階での活用など)

### ■依頼事項

以下は会議の音声データをシステムで文字起こししたものです。ただ、音質によっては不自然な書き起こしになっていますので、そちらを元々発話されていたであろう文言を予測して修正してください。

### ■ローデータ(youtubeでの書き起こし)

一方で でだいたいみんなの ai やろうとすると地域事業になるんですけど a  
そうじゃなくてなんか it 化含む既存業務改善ですねこれは非常に手堅い  
あのまあこういうなんか3割ぐらい工数削減できるようなシステムを導入するとか  
まあちょっと bot があってあると思うんですけどそういうのはあの値段もだいぶこなれてきてますしあの  
まあひょい効果っていう意味でも明確だったりしますのでこの辺をやっていくのが良いから  
なのでイランの ai かではなくて例えば紙作業しての excel 化して BI ツール入れるとか  
お客様情報をなんかそういうことさミリ感じたのシェアリング入れて前へと ma 導入してみたいなんかステップアップしていい

Copyright © 2023 NOB DATA All Rights Reserved.



### ■修正済みデータ

一方で、全てにAIを導入しようとする、地域事業になるんですけど、  
そうではなく、IT化を含む既存業務改善ですね。これは非常に手堅い。

例えば、工数を3割ぐらい削減できるようなシステムを導入するとか。

まあ、ちょっとしたポットがあると思いますけど、そういうのは価格もだいぶ手頃になってきており、  
効果が明確である意味でも、この辺を進めていくのが良いと思います。

なので、すぐにAI導入ではなくて、例えば紙作業をExcel化し、BIツールを入れるとか、

お客様情報をデジタル化し、シェアリング指標を入れたり、マーケティングオートメーション導入など、ステップアップしていく方が良いでしょう。

## 8. アンケート分析



NOB DATA

- これは**個人情報を入れないのが大前提**になりますが、ある程度の分析業務(ざっくり7割程度)もChatGPTは可能です(一方、計算はまだ暗算状態で苦手なのでそちらは別が良い)
- 例えば、「**セミナー後のアンケートの情報をまるっと入れて、良い点、悪い点を考察してください**」、という指示の出し方も可能です(時短での全体把握が可能&深掘りもできる)
- その後、セミナーの改善ポイントのアドバイスをもらうなどにも繋がられますね。

### ■ 依頼事項

以下はChatGPTセミナーのアンケートの声の一例です。これらの結果について考察し、改善ポイントがあればそちらも述べてください。

### ■ ローデータ

今日のセミナーは役に立ちましたか？ "ChatGPTについて深く知りたい内容があれば教えてください。

(例: 自社のビジネスに導入する場合の手順。API連携の仕方やデータの管理等) "

非常に役に立った

特になし

非常に役に立った

役に立った (知りたいというか考えたいことですが) 自社のビジネスのどこにどう活用するか

非常に役に立った

これまでの流れと今後の未来予測が整理でき有用でした。

非常に役に立った

自社ビジネスでの具体的な活用の仕方

非常に役に立った

APIの情報、オプション?連携?の設定方法など

非常に役に立った

ChatGPTで今後データエンジニア、データアナリスト、

データサイエンティストはどう変わっていくのか。

非常に役に立った

チャットで問合せさせていただきました

非常に役に立った

プロンプトエンジニアリングに関して、フォローしておい

ておくべき方を知りたいです。

.....

(以下略)



セミナーのアンケート結果から、以下の点について考察し、改善ポイントを提案します。

#### 1. 自社ビジネスへの導入と活用方法:

多くの参加者が自社ビジネスでの具体的な活用方法に興味を持っています。今後のセミナーでは、異なる業界や業務へのChatGPTの適用事例を取り上げ、具体的な導入手順やビジネスへの活用方法を紹介することで、参加者のニーズに応えられるでしょう。

#### 2. API連携やデータ管理:

APIの連携方法やデータの管理についても関心があります。今後のセミナーで、API連携の基本的な仕組みや手順、データ管理のベストプラクティスについて解説するセッションを設けることが望ましいです。

#### 3. データ関連職種への影響:

ChatGPTがデータエンジニア、データアナリスト、データサイエンティストの仕事にどのように影響するかについての関心も見られます。データ関連職種のスキルセットの変化や、ChatGPTを活用した新たな職務内容について説明するセッションを追加することを検討してください。

#### 4. 他社の動向:

OpenAI以外の企業 (GAFA、シリコンベンチャー、日本企業) の動向について知りたいとの意見があります。今後のセミナーで、競合企業や関連企業の取り組みや動向を取り上げることで、業界全体の理解を深めることができるでしょう。

#### 5. 費用に関する情報:

## 9. 類推Look a Likeターゲット拡張



NOB DATA

- ChatGPTの想像ベースにはなりますが、「**過去に成約した企業・業態と共通点がある他の企業・業界**」についてもアイデアベースでの壁打ちが可能です(本来は、ちゃんとしたデータがあればデータサイエンスの技術でこの辺はモデル化・スコアリングが可能です、あくまで簡易版として)
- ただし、あくまで想像ベースの壁打ちですので、**リード開拓の際のアイデアに煮詰まった場合にプレストットついでに話半分、**くらいの感じで聞いてみるのが良いかもしれません

### ■依頼事項

営業の新規リード獲得のため、新たなターゲット企業の探索をしたいです。過去の制約企業との共通点から、別の企業や業種について、候補となり得る企業や業種についての案をください。

### ■過去の成約企業 (DX支援文脈)

- 大手電力会社における営業チームDX
- 通信形企業における事業戦略のDXチーム
- ガス会社における研究チーム
- 鉄道会社におけるDXチーム

いずれも、社内に有識者が不在、かつ地方という特徴あり。規模は1000億円以上。



過去の成約企業からの共通点を考慮して、新規リード獲得の候補となり得る企業や業種について以下の案を提案します。

1. 地方の大手建設・土木企業  
過去の成約企業と同様に、地方を拠点としている大規模な建設・土木企業も、DX支援を求める可能性が高いです。社内にITやDXの専門家が不在であることも多く、インフラ整備やスマートシティ開発のための技術支援を必要とするでしょう。
2. 大手水道企業  
水道インフラ管理や設備保守を行っている大手水道企業も、DX支援が必要とされる業界です。遠隔監視や自動化技術の導入により、効率的な運営が可能になるため、DX支援を求めている可能性があります。
3. 地方の大手製造業  
自動車や電子機器などの製造業は、生産効率や品質管理の面でDXが重要な要素となります。地方を拠点とする大手製造業も、専門知識を持ったDX支援が不足していることが考えられるため、新たなターゲットとして適切です。
4. 大手物流・運輸業  
物流・運輸業は、最適ルートの選定や効率的な運行管理が求められるため、DX支援が必要とされる業界です。地方の大手物流・運輸業も、社内にDXの専門家が不在である可能性が高いため、新規リード獲得の候補として適切です。
5. 大手農業・畜産業

# 10. ChatGPTの使い方をChatGPTに聞く



- ChatGPTの使い方自体を聞いてしまう、というやり方。プレストに近い。
- 例えば「**営業活動のシーンで、ChatGPTをサポートとして役立てるとしたらどのような使い道があり得るか**」というのを直接聞いてしまい、あとは試行錯誤する
- ChatGPTは良くも悪くも正直なので、疑問があれば聞いてみるのが吉

私はDX支援をする企業の営業担当です。ChatGPTを営業のサポートに利用したいと思っていますが、どのような利用方法が考え得るでしょうか？表形式で、利用のお勧め度と利用イメージを例示してください。



利用方法	利用のお勧め度 (1~5)	利用イメージ
リードの生成	4	ChatGPTがウェブサイト上でリアルタイムに潜在顧客の興味を判断し、営業チームにリード情報を提供
顧客の質問に答える	4	チャットボットとして顧客からの質問に自動的に回答し、顧客のニーズに合ったDX支援サービスを提案
営業資料の作成	4	顧客の業界やニーズに合わせた営業資料を短時間で作成し、営業担当者の効率化を支援
スケジュールリング	3	顧客との打ち合わせや営業活動のスケジュールリングを効率的に管理
営業戦略の提案	3	過去の営業データを元に、成功確率の高い営業戦略を提案
メールテンプレート作成	4	顧客ごとに最適なメールテンプレートを生成し、コミュニケーションの効果を向上させる
プレゼンテーションの自動生成	3	顧客情報や提案内容を入力するだけで、プロフェッショナルなプレゼンテーションを自動生成
市場調査の支援	4	ウェブ上の情報やデータベースを活用し、競合分析や市場の動向を調査し、営業戦略に反映させる

※なお、現状はOpenAI社のChatGPTは外部検索機能は公開されていないので実際はシステム連携が必要のものもある。(ただ、検索機能は近いうちに公開される見込み。もしくはMS Bing内蔵のChatGPT-4は検索もできるので、そちらを試してみるのも一手)