

実践スキル 1

生成AIを活用して、 効率的に「顧客の関心事」を収集・整理する

2025年7月4日

株式会社日立製作所

DSS営/ESU/CPC

この提案書には、株式会社日立製作所が秘密として取扱う情報が含まれております。この提案書について、弊社の許可なく、目的外の使用及び第三者への開示はできません。

本パートの概要

「情報を集める」「仮説を立てる」際に役立つ、生成AIの活用方法をご紹介します

情報を集める

- 顧客のビジネス目標や悩みを集める
- キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を集める

実践
スキル

実践スキル1：
生成AIを使って効率的に「顧客の関心事」を収集・整理する

仮説を立てる

- 案件のホットボタンを基準に自社と競合の強み/弱みを整理する
- 自分達の提案内容を整理する

確認する

- 先に顧客への理解を提示する
- ビジュアルデザインで伝わる資料を作成する

本パートの概要

「情報を集める」「仮説を立てる」で使えるプロンプトを開発しました

情報を集める

- 顧客のビジネス目標や悩みを集める
- キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を集める

1

仮説を立てる

- 案件のホットボタンを基準に自社と競合の強み/弱みを整理する
- 自分達の提案内容を整理する

3

4

確認する

- 先に顧客への理解を提示する
- ビジュアルデザインで伝わる資料を作成する

実践
スキル

実践スキル1：
生成AIを使って効率的に「顧客の関心事」を収集・整理する

本日はご紹介する4つのプロンプト

デモを交えつつ、ご紹介いたします

情報を 集める

- 顧客のビジネス目標や悩みを集める
- キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を集める

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

仮説を 立てる

- 案件のホットボタンを基準に
自社と競合の強み/弱みを整理する
- 自分達の提案内容を整理する

3

差別化戦略立案プロンプト

自社と競合の強み/弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への対応策の案を整理する

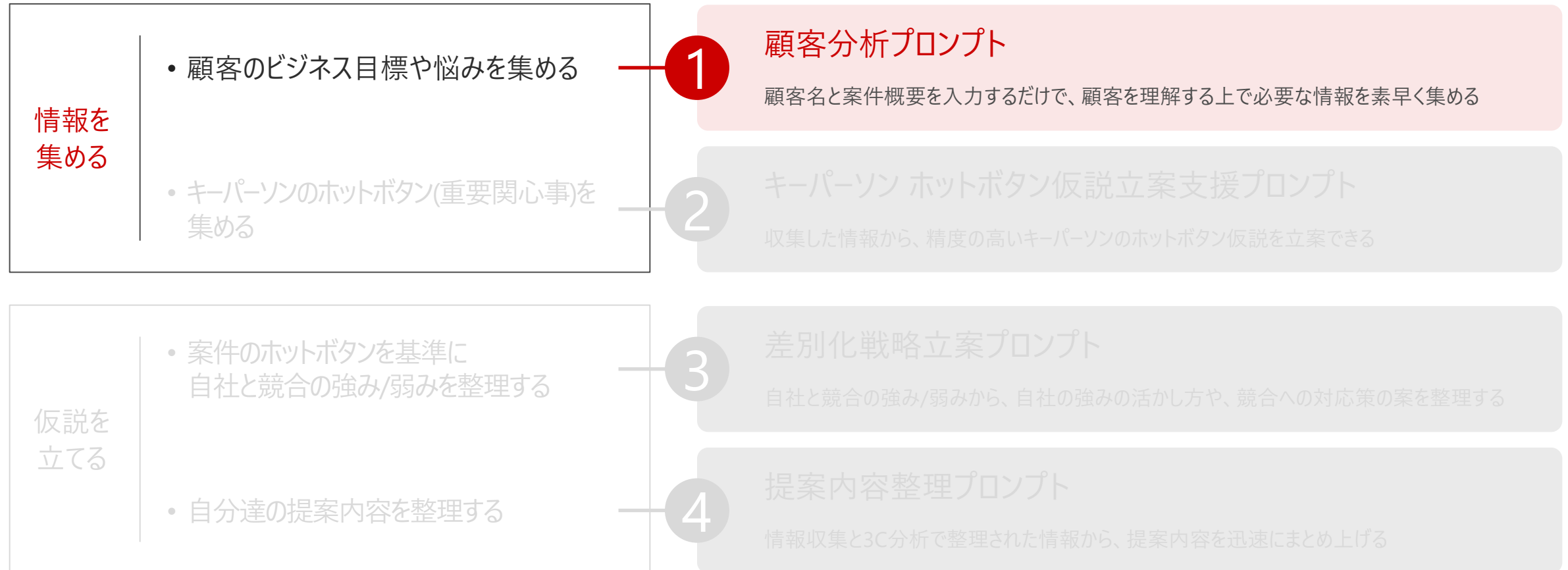
4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

本日より紹介する4つのプロンプト

1つ目のプロンプトは、顧客分析プロンプトです



① 顧客分析プロンプト | 目的

顧客理解に必要な、顧客のビジネス目標や悩みを効率的に収集する

顧客を十分に理解することが、提案活動の第一歩です
顧客の経営理念やビジョン、経営環境の変化、中計や事業目標、ターゲット案件の目標など、広範囲に情報を集めていく必要があります

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める



① 顧客分析プロンプト | 目的

顧客理解に必要な、顧客のビジネス目標や悩みを効率的に収集する

顧客を十分に理解することが、提案活動の第一歩です
顧客の経営理念やビジョン、経営環境の変化、中計や事業目標、ターゲット案件の目標など、広範囲に情報を集めていく必要があります

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める



① 顧客分析プロンプト | 概要

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める

顧客名と案件概要を入力するだけで、必要な情報を素早く入手する

以下のように、顧客名と簡易的な案件概要を入力するだけで、顧客理解に必要な情報を、整理した状態で得ることができます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用

前提条件

顧客名

XX国際空港株式会社

案件名

テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴

国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。

業界

国際空港運営

企業規模

829億円

質問テンプレートを編集

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト
「[1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する](#)」の右記項目をご参照ください。
※上記青文字をクリック

(1)	顧客のビジネス目標や悩みを整理する	プロンプトは以下プロンプト名をクリック「顧客分析(ビジョン理解シート)」 (プロンプトの検索方法は こちら)	<ul style="list-style-type: none">顧客のビジネス目標や悩みを、ビジョン理解シートで整理します。リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要などを入力すると、ビジョン理解シートに必要な各項目の叩きが出力されます。
-----	-------------------	--	--

① 顧客分析プロンプト | アウトプット

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める

実際のアウトプット

経営理念(ビジョン・ミッション・バリュー)

ビジョン：XX国際空港を利用する全ての顧客に対して、迅速かつ正確な情報提供を通じて、快適な空の旅を実現する国際的なハブ空港としての地位を強化する。
ミッション：国際空港における顧客サービスの向上を図り、利用者のニーズに応えるための先進的な情報提供システムを維持・改善する。
バリュー：顧客第一主義、革新性、信頼性、持続可能性を重視し、全てのステークホルダーに対して透明性のあるサービスを提供する。

主要事業

事業ドメイン：国際空港利用者に対して、効率的で迅速な情報提供サービスを実施。
主力商品・サービス：テレホンセンター自動応答システムの更新、フライト情報提供、顧客サポート。
事業構成比：具体的な割合は情報なし

売上高

直近3年分の売上推移：2021年度：800億円、2022年度：815億円、2023年度：829億円。
前年比増減率：2021年から2022年：1.9%増、2022年から2023年：1.7%増。
業界平均との比較：業界平均成長率は約2%であり、XX国際空港の成長は業界平均とほぼ同等。

従業員数

総従業員数：約1,200人。
雇用形態別内訳：正社員800人、パート・契約社員400人。
部門別人員構成：運営部門600人、カスタマーサービス部門300人、管理部門300人。

意識するべき外部環境の変化

市場動向：国際旅行需要が回復傾向にあり、2024年には前年比10%増加が予測されている。
競合状況：主要競合：他の国際空港（例：東京羽田空港、関西空港）。
市場シェア：国際空港のシェアは約25%。
競合の強み：高いサービス品質、先進的なITインフラ。
法規制：新しいセキュリティ基準やデータ保護法の施行が影響を与える可能性あり。
社会的要請：SDGsやESG投資に関連する持続可能な運営の強化が求められている。

意識するべき内部環境の変化

組織構造：デジタル化に伴う業務プロセスの見直しが進行中。
人材状況：離職率が高く、特にIT関連職における採用難が課題。
技術力：最新の自動応答技術を導入しているが、競合に対して技術的優位性は不十分。
社内文化：顧客志向が強く、サービス向上に対する意識が高い。

(右側へ続く)

中期経営計画目標

3~5年後の売上・利益目標：売上：900億円、利益：100億円。
重点施策：自動応答システムの更新とデジタルサービスの拡充。
KPI：顧客満足度、システム稼働率、応答時間の短縮。

事業目標

主要事業の具体的な目標：自動応答システムの稼働率99%を維持。
新規事業開発の方向性：AIを活用したパーソナライズされた情報提供サービスの導入。
既存事業の強化策：オペレーターとの連携強化とトレーニングプログラムの実施。

当該案件の目標

具体的な成果：テレホンセンター自動応答装置の円滑な更新と稼働。
期待される効果：
定量的：応答時間を30%短縮、顧客満足度を10%向上。
定性的：業務効率の向上とオペレーターの負担軽減。
成功基準：新システムの稼働率が98%以上、顧客からのポジティブフィードバック率が80%以上。

この分析から分かること

顧客の強み：
高いブランド力と国際的なアクセスの良さ。
経営課題：
1.自動応答システムの老朽化による顧客サービスの低下。
2.離職率の高さによる人材の流出。
3.新技術導入に対する社内の抵抗感。
機会：
1.国際線の増加による利用者数の増加。
2.AI技術の進展によりサービス向上が可能。
3.環境意識の高まりによる持続可能なサービス提供の需要。
脅威：
1.競合他社のサービス向上。
2.経済不況による旅行需要の減少。
3.法規制の変化による業務の制約。
今後の方向性：
テクノロジーを活用したサービスの革新を優先し、顧客満足度を向上させる戦略を重視。

① 顧客分析プロンプト | チェックプロンプト

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める

ビジョン理解シートが適切に記載されているか、のチェック結果が出力されます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用

顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。

業界 国際空港運営

質問テンプレートを編集

2. ビジョン理解 顧客理解

記入済みサンプル

顧客目線で顧客のビジネス目標や悩みを

経営理念 (ビジョン・ミッションなど)

1. 航空を軸として成長し、信頼される空港を目指す
2. 航空の発展を促す。都市を活性化させる役割を目指す

3. 環境に配慮し、地球との共存を目指す
4. 効率的で透明性のある企業活動を通じ、健全経営と持続可能な成長を目指す
5. 地域社会と連携し、航空機がもたらす社会の期待に応える

主要事業 航空機の離陸又は着陸の安全を確保するために必要な航空保安施設の設置及び管理。

売上高 829億円 従業員数 835名

意識すべき外部環境の変化 意識すべき内部環境の変化

空港競争の激化 アジア主要空港においては、順次大規模な施設整備がなされ、今後国際空港間における路線獲得競争が激化。
自然災害・感染症リスクの増加や、国際情勢の不安定化による急激な経営環境の変化。

中長期経営計画目標 クリエイション：「需要対応変遷」から「価値創造変遷」への進化
サステナビリティ：次世代に向けた持続可能な空港づくり
レジリエンス：柔軟で強靱な企業グループへの変革

事業目標 クリエイション
・世界最高水準の安全・安心・安定
・ネットワーク、空港機能強化による機能的な需要獲得
・次世代型旅客体験による価値向上
サステナビリティ
・積極的貢献による地域の持続的発展
・空港従業員のESの向上を通じた持続可能な雇用創出
・アジアトップ水準での気候変動対応
レジリエンス

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「[1.2 収集した内容をレビューする](#)」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

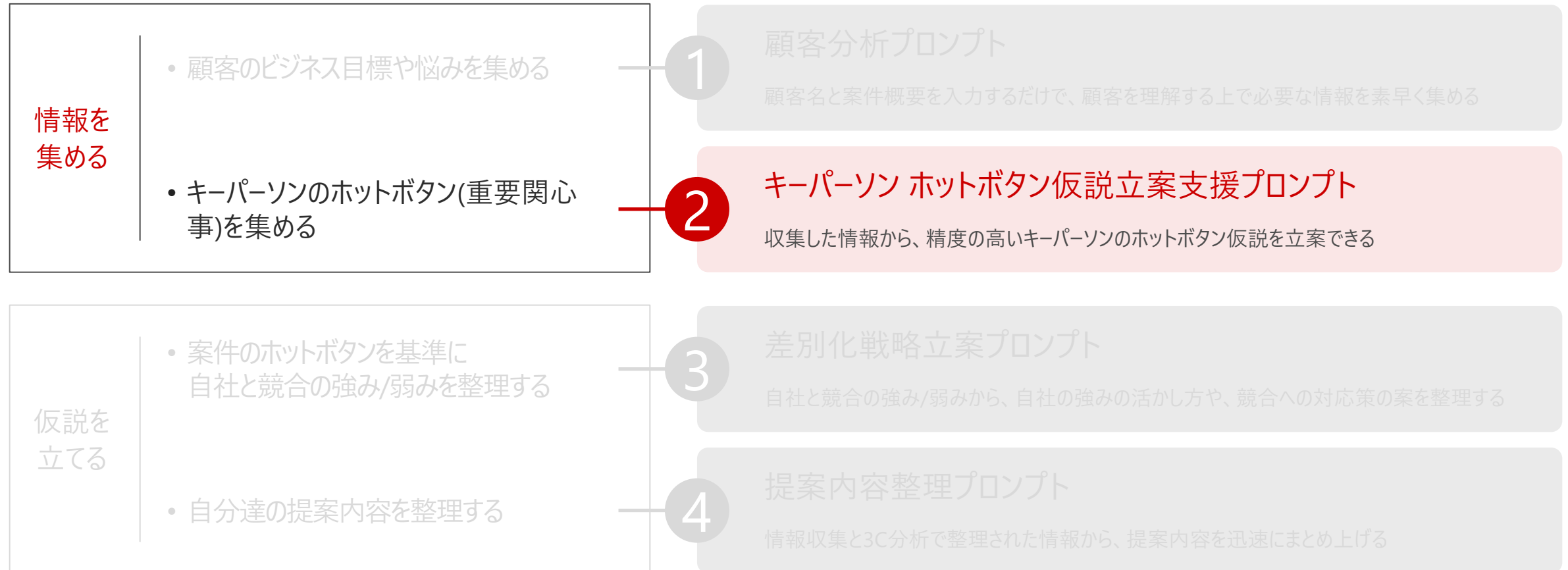
(1) 顧客のビジネス目標や悩みをレビューする

プロンプトは以下プロンプト名をクリック
「[気づき発見プロンプト\(ビジョン理解シートver\)](#)」
(プロンプトの検索方法は[こちら](#))

- ・ [ビジョン理解シート](#)で整理した情報をレビューします。
- ・ リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、整理したビジョン理解シートを添付してください。ビジョンや環境変化などの項目が適切に記載されているかのチェック結果が出力されます。

本日は紹介する4つのプロンプト

2つ目のプロンプトはキーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプトです



② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | 目的

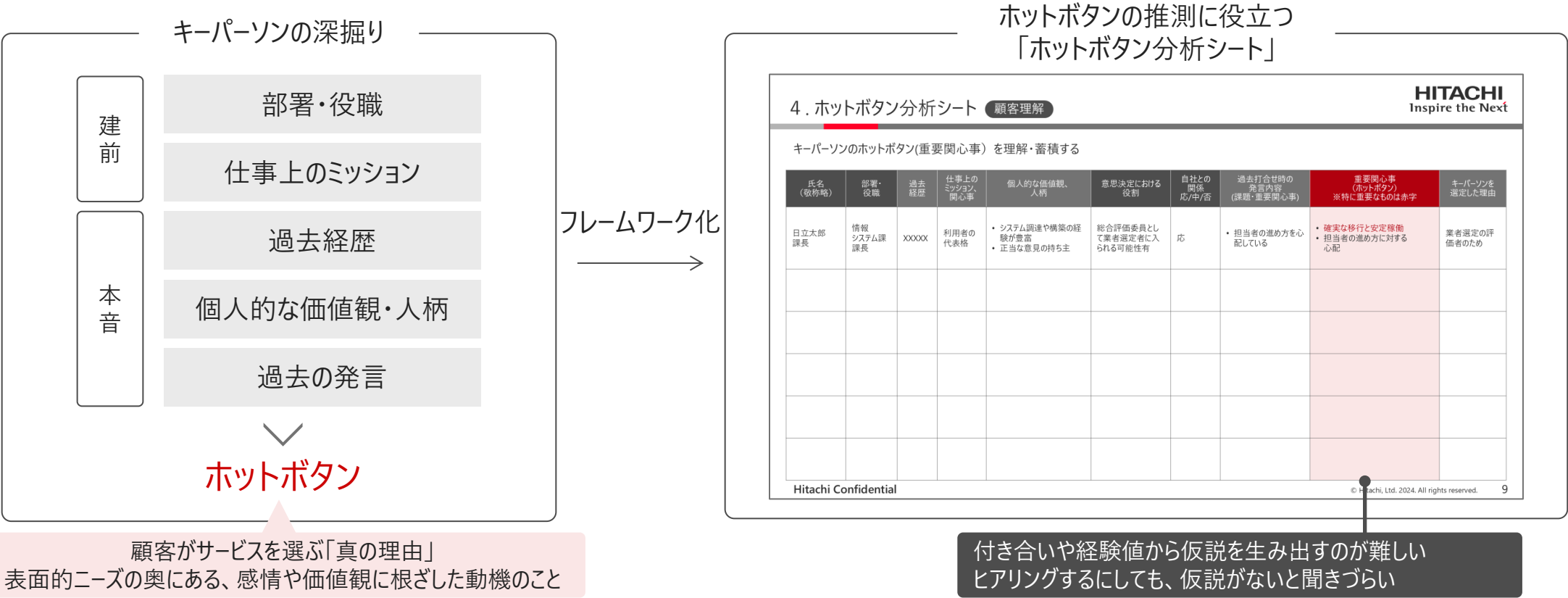
2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

収集したキーパーソンに関する情報から、ホットボタン(重要関心事)の仮説を立てる

ホットボタンを押さえることは、顧客の意思決定を大きく動かすことができるとされており、非常に重要です
キーパーソンのホットボタンを考えるには、その人の表面的な情報だけでなく、より個人にフォーカスした深い情報まで収集する必要があります



② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | 目的

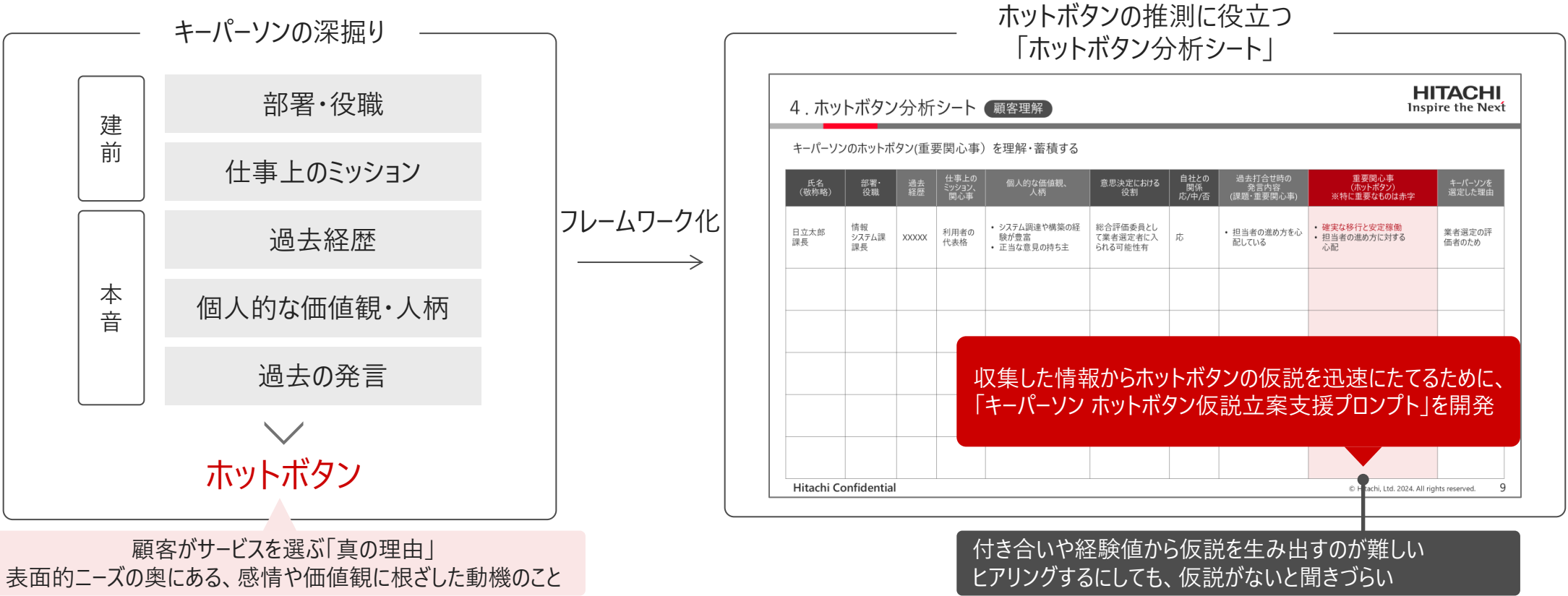
2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

収集したキーパーソンに関する情報から、ホットボタン(重要関心事)の仮説を立てる

ホットボタンを押さえることは、顧客の意思決定を大きく動かすことができるとされており、非常に重要です
キーパーソンのホットボタンを考えるには、その人の表面的な情報だけでなく、より個人にフォーカスした深い情報まで収集する必要があります



② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | 概要

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

収集した情報から、キーパーソンのホットボタンのヒントを得られる

以下のように、顧客名と簡易的な案件概要に加え、ホットボタン分析シートを添付すると、各キーパーソンのホットボタン仮説を立案できます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用



前提条件

顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。

業界 国際空港運営

企業規模 829億円

質問テンプレートを編集



利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「[1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する](#)」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(2)

キーパーソンのホットボタンを整理する

プロンプトは以下プロンプト名をクリック
「顧客のホットボタン(重要関心事)仮説立案」
(プロンプトの検索方法は[こちら](#))

- 顧客キーパーソンのホットボタンを、ホットボタン分析シートで整理します。
- リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、役職や過去の発言などを入力したホットボタン分析シートを添付してください。各キーパーソンのホットボタンの仮説が出力されます。

② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | 概要

2 キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト
収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

収集した情報から、キーパーソンのホットボタンのヒントを得られる

以下のように、顧客名と簡易的な案件概要に加え、ホットボタン分析シートを添付すると、各キーパーソンのホットボタン仮説を立案できます

社内知識不使用

添付

ユーザーの入力サンプル

パワーポイントのファイルのまま添付

前提条件

顧客名
案件名
案件の特徴
業界
企業規模

XX国際空港株式会社
テレホンセンター自動応答装置更新工事
国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイド
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフ
国際空港運営
829億円

質問テンプレートを編集

4. ホットボタン分析シート

顧客理解

キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を理解・蓄積する

氏名	部署・役職	過去経歴	仕事上のミッション、関心事	個人的な価値観、人柄	意思決定における役割	自社との関係(応/中/否)	過去打合せ時の発言内容(課題・重要関心事)	重要関心事 (ホットボタン) ※特に重要なものは赤字	キーパーソンを選定した理由
Fさん	施設保全部 部長				総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	中	施設保全部が新しいことを取り入れて先導していきたい。 マーケティングやDXと連携していきたい。		業者選定の評価者のため
Mさん	施設保全部 マネージャー				総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	中	テレホンセンターに寄せられる問合せ内容を集約したい。お客の声を運用や経営に活かしたい。 現在はの旅客案内業務はオペレータの手入力で収集。効率化したい。		業者選定の評価者のため
Sさん	施設保全部 アシスタント マネージャー				総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	応	問合せの前向きをしたい。オペレータの負担軽減。省人省力化。 既存システムでは障害が発生時に2時間ほどサービス停止した。		業者選定の評価者のため
Kさん	マーケティング 統括室				直接的には関与しないが、意見を反映される可能性あり	中	選ばれる空港となるために、顧客の声を反映し、システムを使っていただくためのヒントを得たい。		業務側キーパーソンとして意見を出す可能性があるため
Tさん	DX推進部				直接的には関与しないが、意見を反映される可能性あり	中	旅客案内業務の最適化を検討。 フライト情報についてはSNS/WEBページへ誘導したうえで、テレホンセンターの負担を下げたい。 コロナの影響で辞めた人員が戻ってきていない。従業員の獲得が難しい。		DX推進の立場から意見を出す可能性があるため

Hitachi Confidential

© Hitachi, Ltd. 2024. All rights reserved. 0

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト
「1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する」の右記項目をご参照ください。
※上記青文字をクリック

2)	キーパーソンのホットボタンを整理する	プロンプトは以下プロンプト名をクリック「顧客のホットボタン(重要関心事)仮説立案」(プロンプトの検索方法はこちら)	<ul style="list-style-type: none">顧客キーパーソンのホットボタンを、ホットボタン分析シートで整理します。リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、役職や過去の発言などを入力したホットボタン分析シートを添付してください。各キーパーソンのホットボタンの仮説が出力されます。
----	--------------------	---	---

② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | アウトプット

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

実際のアウトプット

氏名	重要関心事の仮説（優先度順）	仮説の理由（具体的な根拠と推論過程）
Fさん	1. システムの革新性	Fさんは「新しいことを取り入れて先導していきたい」と述べており、最新の技術やシステムに対する関心が高いと考えられる。国際空港のイメージ向上に寄与するため、革新的なシステムが重要である。
	2. DX推進との連携	マーケティングやDXとの連携を希望しており、デジタル化が進む中で顧客体験の向上に向けた取り組みが重要視される。
	3. コスト効率	新しいシステムの導入において、コスト対効果が重要であるため、投資対効果を重視する傾向がある。
	4. 業者選定の透明性	総合評価委員として業者選定に関与するため、選定過程の透明性が重要な関心事となる。
	5. 顧客満足度の向上	テレホンセンターの機能を向上させ、顧客の問い合わせに迅速かつ正確に応じることで、顧客満足度を向上させたいという意向がある。
Mさん	1. 効率化	「お客の声を運用や経営に活かしたい」との発言から、業務効率化に対する強い関心があると推測される。手入力からの脱却を図る。
	2. データ集約	問い合わせ内容の集約を希望しており、データの収集・分析による意思決定支援が重要である。
	3. システムの信頼性	既存システムでの障害経験から、システムの信頼性が重要視されていると考えられる。
	4. 顧客ニーズの把握	顧客の声を反映させることで、より適切なサービスを提供することが求められている。
	5. 業務の負荷軽減	オペレータの負担を軽減するためのシステム更新が必要であり、業務効率化に繋がる。
Sさん	1. 障害時の対策	障害が発生した際のサービス停止を避けたいという強い関心があり、迅速な復旧手段を求めていると考えられる。
	2. オペレータの負担軽減	問い合わせの前裁きを行うことで、オペレータの負担を軽減したいというニーズがある。
	3. 自動化の推進	省人省力化を目指しており、業務の自動化に対する期待が高い。
	4. 顧客対応の迅速化	顧客からの問い合わせに対する応答を迅速に行うことで、サービス品質の向上を図りたい。
	5. システムの安定性	障害発生時のサービス停止を避けるため、システムの安定性が重要であると考えられる。
Kさん	1. 顧客ニーズの反映	顧客の声を反映させるために、システムを通じての情報収集を重視している。
	2. ブランド価値の向上	選ばれる空港となるための施策が重要で、顧客満足度を向上させるためのシステムの改善が求められる。
	3. マーケティング戦略との整合性	マーケティング戦略との整合性を持たせる必要があり、システムがその支援を行うことを期待している。
	4. システム利用促進	顧客がシステムを使うことを促進するための施策が必要であると考えられる。
	5. 情報の正確性	顧客に提供する情報の正確性が求められ、システムの信頼性を重視している。
Tさん	1. DX推進	旅客案内業務の最適化を図るために、デジタル化が重要であると考えられる。
	2. フライト情報の整備	SNSやWEBページへの誘導を考慮し、フライト情報の正確な提供が求められている。
	3. 人員確保の難しさ	コロナの影響で人員が戻っていないことから、従業員の確保が大きな課題である。
	4. システムの負担軽減	テレホンセンターの負担を下げるためのシステム改善が求められており、効率的な運用が必要である。
	5. 顧客体験の向上	顧客にとっての体験を向上させるための施策が必要で、システムの改善がその一環として位置付けられる。

人に応じたポイントが出力されている
例：Fさんは経営者
経営者が気にするような“投資対効果”や“顧客満足度の向上”などがキーワードとして出てくる

② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | アウトプット

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

実際のアウトプット

氏名	重要関心事の仮説（優先度順）	仮説の理由（具体的な根拠と推論過程）
Fさん	1. システムの革新性	Fさんは「新しいことを取り入れて先導していきたい」と述べており、最新の技術やシステムに対する関心が高いと考えられる。国際空港のイメージ向上に寄与するため、革新的なシステムが重要である。
	2. DX推進との連携	マーケティングやDXとの連携を希望しており、デジタル化が進む中で顧客体験の向上に向けた取り組みが重要視される。
	3. コスト効率	新しいシステムの導入において、コスト対効果が重要であるため、投資対効果を重視する傾向がある。
	4. 業者選定の透明性	総合評価委員として業者選定に関与するため、選定過程の透明性が重要な関心事となる。
	5. 顧客満足度の向上	テレホンセンターの機能を向上させ、顧客の問い合わせに迅速かつ正確に応じることで、顧客満足度を向上させたいという意向がある。
Mさん	1. 効率化	「お客の声を運用や経営に活かしたい」との発言から、業務効率化に対する強い関心があると推測される。手入力からの脱却を図る必要がある。
	2. データ集約	問い合わせ内容の集約を希望しており、データの収集・分析による意思決定支援が重要である。
	3. システムの信頼性	既存システムでの障害経験から、システムの信頼性が重要視されていると考えられる。
	4. 顧客ニーズの把握	顧客の声を反映させることで、より適切なサービスを提供したいという意向がある。
	5. 業務の負荷軽減	オペレータの負担を軽減するためのシステム更新が必要であり、業務効率化に繋がる。
Sさん	1. 障害時の対策	障害が発生した際のサービス停止を避けたいという強い関心があり、迅速な復旧手段を求めていると考えられる。
	2. オペレータの負担軽減	問い合わせの対応を効率化し、オペレータの負担を軽減したいという意向がある。
	3. 自動化の推進	省人省力化を目指しており、業務の自動化に対する関心が高い。
	4. 顧客対応の迅速化	顧客からの問い合わせに対する応答時間を短縮したいという意向がある。
	5. システムの安定性	障害発生時のサービス停止を避けるため、システムの安定性が重要であると考えられる。
Kさん	1. 顧客ニーズの反映	顧客の声を反映させることで、より適切なサービスを提供したいという意向がある。
	2. ブランド価値の向上	選ばれる空港となるための施策が重要で、顧客満足度を向上させるためのシステムの改善が求められる。
	3. マーケティング戦略との整合性	マーケティング戦略との整合性を持たせる必要があり、システムがその支援を行うことを期待している。
	4. システム利用促進	顧客がシステムを使うことを促進するための施策が必要であると考えられる。
	5. 情報の正確性	顧客に提供する情報の正確性が求められ、システムの信頼性を重視している。
Tさん	1. DX推進	旅客案内業務の最適化を図るために、デジタル化が重要であると考えられる。
	2. フライト情報の整備	SNSやWEBページへの誘導を考慮し、フライト情報の正確な提供が求められている。
	3. 人員確保の難しさ	コロナの影響で人員が戻っていないことから、従業員の確保が大きな課題である。
	4. システムの負担軽減	テレホンセンターの負担を下げるためのシステム改善が求められており、効率的な運用が必要である。
	5. 顧客体験の向上	顧客にとっての体験を向上させるための施策が必要で、システムの改善がその一環として位置付けられる。

【追加指示の例】

今出力してくれた仮説以外にあなたが考える重要関心事を5つずつ、理由も詳細に記載して出力してください
(既に出力しているものと重複しないようにお願いします)

② キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | チェックプロンプト

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

ホットボタン分析シートが適切に記載されているか、のチェック結果が出力されます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用

顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。

業界 国際空港運営

質問テンプレートを編集

4. ホットボタン分析シート

記入済みサンプル

キーパーソンのホットボタン(重要関心事)

氏名(敬称略)	役職	所属部署	仕事上の責任範囲	個人の関心事	業務上の関心事	業務上の関心事(重要関心事)	重要関心事(重要関心事)	重要関心事(重要関心事)
Fさん	施設係全部部長			総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	中	施設係全部が新しいことを取り入れて先導していきたい。 マーケティングやDXと連携していきたい。	新しいことへの取り組み(他部署への貢献)	業者選定の評価者のため
Mさん	施設係全部マネージャー			総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	中	テレホンセンターに寄せられる問合せ内容を集約したい。お客様の声を運用や経営に活かしたい。 現在オペレータの半入力力で収集している。効率化したい。	お客様の声の集約・分析	業者選定の評価者のため
Sさん	施設係全部アシスタントマネージャー			総合評価委員として業者選定者に入られる可能性有	応	問合せの前向きをしたい。オペレータの負担軽減。客人省人化。 既存システムでは障害が発生時に2時間以上サービス停止した。	旅客案内業務の省人化・安定稼働	業者選定の評価者のため
Tさん	マーケティング統括室				中	選ばれる空港となるために、顧客の声を反映していきたい。使っていただくためのヒントを得たい。	お客様の声の集約・分析	
Uさん	DX推進部				中	旅客案内の最適化を検討している。フライト情報についてはSNSやWEBページへ誘導したうえで、テレホンセンターの負担を下げない。 コロナの影響で帰客人員が減ってきていない。従業員の手配が難しい。	旅客案内業務の省人化	

Hitachi Confidential

© Hitachi, Ltd. 2024. All rights reserved. 0

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「[1.2 収集した内容をレビューする](#)」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(2)	キーパーソンのホットボタンをレビューする	プロンプトは以下プロンプト名をクリック「 気づき発見プロンプト(ホットボタン分析シートver) 」 (プロンプトの検索方法は こちら)	<ul style="list-style-type: none"> ホットボタン分析シートで整理した情報をレビューします。 リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、整理したホットボタン分析シートを添付してください。ホットボタンの仮説や網羅性のチェック結果が出力されます。
-----	----------------------	---	--

本日より紹介する4つのプロンプト

3つ目のプロンプトは、差別化戦略立案プロンプトです



③ 差別化戦略立案プロンプト | 目的

3

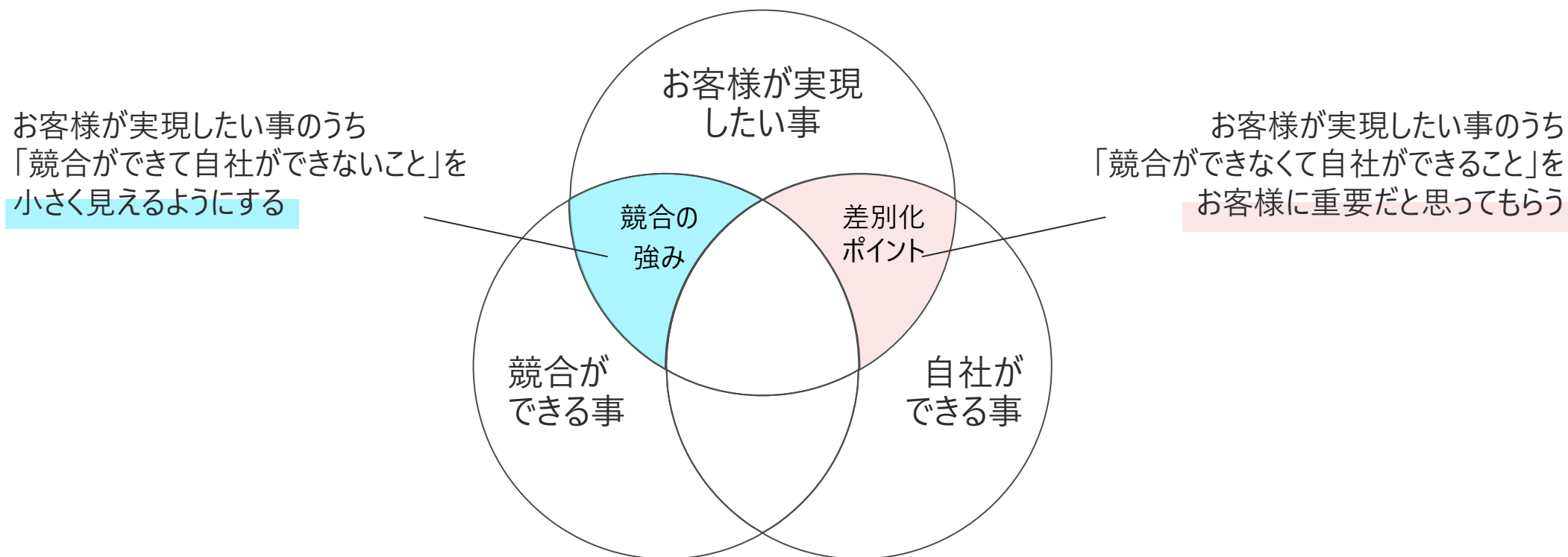
差別化戦略立案プロンプト

自社と競合の強み/弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への対応策の案を整理する

自社と競合の強み・弱みを踏まえ、どのように差別化するかヒントを得ることです

競合の強み・弱みが整理できたら、それらの情報をどのように提案に盛り込んでいくのか検討する必要があります

顧客に対して、自社の強みを強調しながら、競合の弱みを際立たせる差別化戦略を考えていきます



③ 差別化戦略立案プロンプト | 概要

強み・弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への差別化戦略を立案する

入力サンプル

社内知識不使用	
顧客名	XX国際空港株式会社
案件名	テレホンセンター自動応答装置更新工事
案件の特徴	国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。 電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。 また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。
ホットボタン	1. お客さんの声の集約と分析、2. 旅客案内業務の省人化、3. 安定稼働
自社の強み	1.高精度なりアルタイムの音声認識とテキスト化機能を保有、～～～
自社の弱み	1.競合ベンダと比較して高価
競合Aの強み	1.既存ベンダである、2.既存設備の流用が可能、3.既存システムからの移行作業が容易
競合Aの弱み	1.過去の機器障害によるサービス停止事故

アウトプット(抜粋)

5. 差別化ポイント（自社だけが提供できる価値とその構成要素）
- ・差別化ポイント：自社の高精度な音声認識と高度なデータ分析能力を活用し、旅客の声を効率的に収集・分析し、安定したサービスを提供。
 - ・高精度の音声認識機能
 - ・データ分析ツールによる可視化と分析
 - ・冗長化構成によるシステムの安定性
 - ・顧客のニーズに基づいた提案
6. 競合の弱みを際立たせるゴースティング戦略
- ・競合A社：「既存設備の流用は魅力的ですが、過去のサービス停止のリスクを考慮すると、安定性が求められる環境では選択肢としては難しいかもしれません。私たちは冗長化構成により、常に安定したサービスを提供できます。」
 - ・アクション案：
 - 顧客の既存システムの不安点をヒアリングし、具体的な事例を提示。
 - 自社の冗長化構成の具体例を示した資料を作成。
 - 顧客のニーズに基づいたカスタマイズ提案を行う。
7. 競合の強みに疑義を投げかけるゴースティング戦略
- ・競合A社：「既存ベンダであることは確かに安心感がありますが、過去に発生したサービス停止という事実が、長期的にはお客様のニーズに応えられないと、長期的にはお客様のニーズに応えられないに向けた安定したシステムを提供します。」
 - ・アクション案：
 - 競合の過去の失敗事例を紹介するケーススタディを作成。
 - 自社の技術革新に関するセミナーを開催。
 - 顧客の未来ビジョンをヒアリングし、具体的な提案を行う。
- 競合の弱みは、空港という事業特性から、非常に致命的である旨を暗に示している。

競合の弱みは、空港という事業特性から、非常に致命的である旨を暗に示している。

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(4)	自社と競合の強み/弱みを整理する	<p>プロンプトは以下プロンプト名をクリック 「差別化&ゴースティング観点生成支援」 (プロンプトの検索方法はこちら)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 案件における自社/競合の強み/弱みから、差別化やゴースティングのポイントを整理します。 リンク先プロンプトに、案件概要、ホットボタン、自社・競合それぞれの強みと弱みを入力してください。差別化ポイントなどが出力されます。
-----	-------------------------	--	--

③ 差別化戦略立案プロンプト | 概要

3

差別化戦略立案プロンプト

自社と競合の強み/弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への対応策の案を整理する

強み・弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への差別化戦略を立案する

入力サンプル

アウトプット(抜粋)

5. 差別化ポイント（自社だけが提供できる価値とその構成要素）
 - 差別化ポイント: 自社の高精度な音声認識と高度なデータ分析能力を活用し、旅客の声を効率的に収集・分析し、安定したサービスを提供。
 - 高精度の音声認識機能
 - データ分析ツールによる可視化と分析
 - 冗長化構成によるシステムの安定性
 - 顧客のニーズに基づいた提案
6. 競合の弱みを際立たせるゴースティング戦略
 - 競合A社: 「既存設備の流用は魅力的ですが、過去のサービス停止のリスクを考慮すると、安定性が求められる環境では選択肢としては難しいかもしれません。私たちは冗長化構成により、常に安定したサービスを提供できます。」
 - アクション案:
顧客の既存システムの不安点をヒアリングし、具体的な事例を提示。
自社の冗長化構成の具体例を示した資料を作成。
顧客のニーズに基づいたカスタマイズ提案を行う。
7. 競合の強みに疑義を投げかけるゴースティング戦略
 - 競合A社: 「既存ベンダであることは確かに安心ですが、その延長線上での提案が本当に最適かは疑問です。革新がないと、長期的にはお客様のニーズに応えられなくなるかもしれません。弊社は最新技術を駆使し、お客様の未来に向けた安定したシステムを提供します。」
 - アクション案:
競合の過去の失敗事例を紹介するケーススタディを作成。
自社の技術革新に関するセミナーを開催。
顧客の未来ビジョンをヒアリングし、具体的な提案を行う。

社内知識不使用



顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託スタッフとの通話を交換する。

ホットボタン 1. お客様の声の集約と分析、2. 旅客案内業務の省人化、3. 安定稼働

自社の強み 1.高精度なリアルタイムの音声認識とテキスト化機能を保有、〜〜

自社の弱み 1.競合ベンダと比較して高価

競合Aの強み 1.既存ベンダである 2.既存設備の流用が可能、3.既存システムからの移行作業が容易

競合Aの弱み 1.過去の機器障害によるサービス停止事故

質問テンプレートを編集



利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

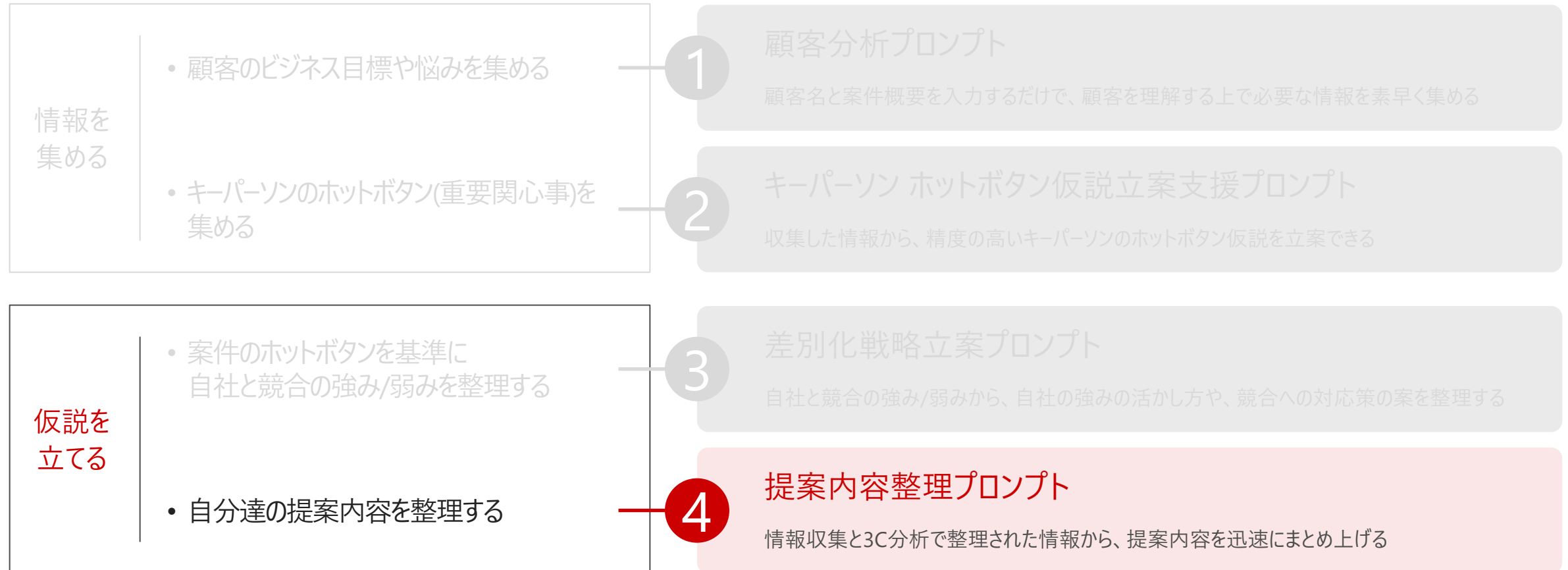
「1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(4)	自社と競合の強み/弱みを整理する	プロンプトは以下プロンプト名をクリック 「差別化&ゴースティング観点生成支援」 (プロンプトの検索方法はこちら)	<ul style="list-style-type: none">案件における自社/競合の強み/弱みから、差別化やゴースティングのポイントを整理します。リンク先プロンプトに、案件概要、ホットボタン、自社・競合それぞれの強みと弱みを入力してください。差別化ポイントなどが出力されます。
-----	------------------	--	---

本日より紹介する4つのプロンプト

4つ目のプロンプトは、提案内容整理プロンプトです。



④ 提案内容整理プロンプト | 目的

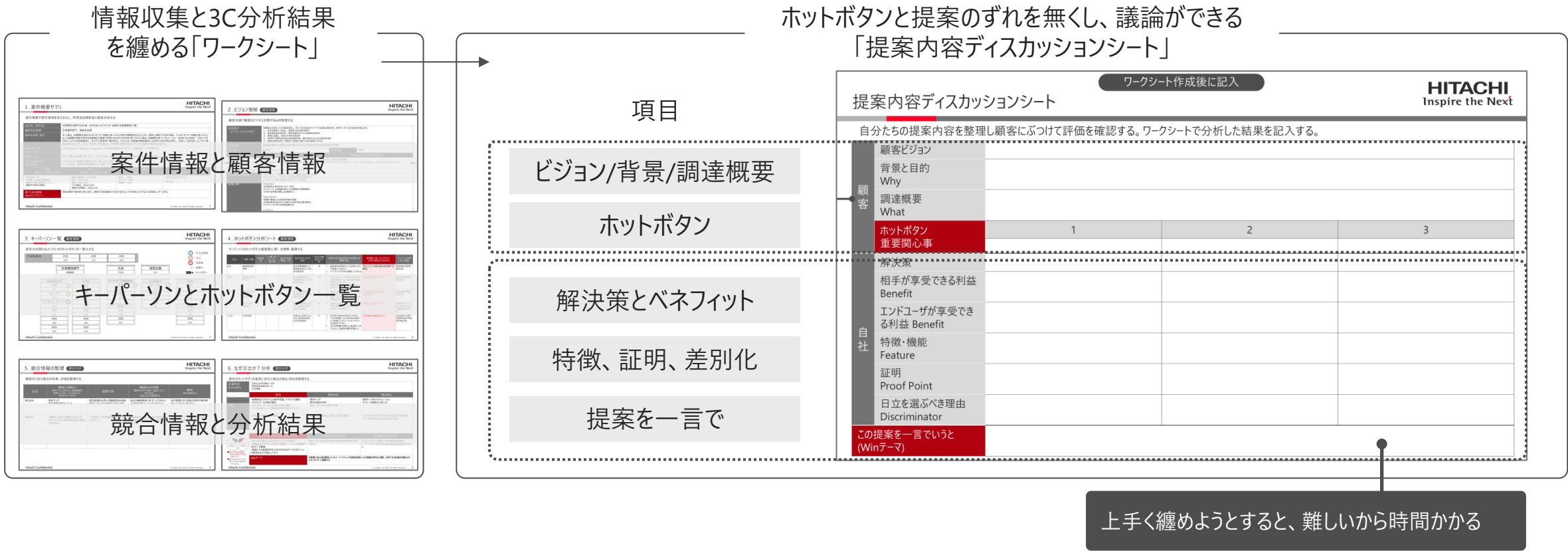
4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

収集・整理した情報から、提案仮説を立案する

情報収集で得た背景情報やホットボタン、3C分析で整理してきた自社の提案方針などから、提案仮説を纏めていきます。



④ 提案内容整理プロンプト | 概要

4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案仮説を迅速にまとめ上げる

以下のように、記入したワークシートを添付すると、提案内容ディスカッションシートの仮案が整理できます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用



前提条件

顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。
電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやフライト情報を案内する。
また、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの通話を交換する。

業界 国際空港運営

企業規模 829億円

質問テンプレートを編集



利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「[1.3 提案コンセプトを考える](#)」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(1)

ホットボタンにあわせた提案内容を
整理する

プロンプトは以下プロンプト名をクリック
「[提案概要\(提案内容ディスカッションシート\)
作成](#)」
(プロンプトの検索方法は[こちら](#))

- 案件に関する背景からホットボタン、解決策や提案コンセプトを提案内容ディスカッションシートで整理します。
- リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、記入したワークシートを添付してください。提案内容ディスカッションシートの各項目の仮案が出力されます。

④ 提案内容整理プロンプト | 概要

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案仮説を迅速にまとめ上げる

以下のように、記入したワークシートを添付すると、提案内容ディスカッションシートの仮案が整理できます

ユーザーの入力サンプル

社内知識不使用

📎

添付

前提条件

顧客名 XX国際空港株式会社

案件名 テレホンセンター自動応答装置更新工事

案件の特徴 国際空港のテレホンセンター自動応答システムの更新工事。電話での問い合わせに対する自動応答を行い、音声ガイダンスやまた、オペレータ端末と接続し、旅客案内業務受託社スタッフとの

業界 国際空港運営

企業規模 829億円

質問テンプレートを編集

▼

パワーポイントのファイルのまま添付

記入済みワークシート6種

利用方法

CPC 生成AI活用特設サイト

「[1.3 提案コンセプトを考える](#)」の右記項目をご参照ください。

※上記青文字をクリック

(1)	<p>ホットボタンにあわせた提案内容を整理する</p>	<p>プロンプトは以下プロンプト名をクリック「提案概要(提案内容ディスカッションシート)作成」(プロンプトの検索方法はこちら)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 案件に関する背景からホットボタン、解決策や提案コンセプトを提案内容ディスカッションシートで整理します。 リンク先プロンプトに、顧客名や案件概要を入力し、記入したワークシートを添付してください。提案内容ディスカッションシートの各項目の仮案が出力されます。
-----	-----------------------------	---	---

④ キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | アウトプット

4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

実際のアウトプット

項目	内容
1. 顧客ビジョン	国際拠点空港としての役割を果たし、グローバルな航空ネットワークの発展に貢献する、世界トップレベルの空港を目指す。
2. 背景と目的	・ 空港間競争の激化 ・ 自然災害・感染症リスクの増加 ・ テレホンセンター自動応答システムの保守期限が来たため更新工事を行う。
3. 調達概要	CTI、IVR、通話録音、4か国語対応のテレホンセンター自動応答システムを調達。
4. ホットボタン（重要関心事）	お客様の声の集約・分析、旅客案内業務の省人化、安定稼働

4-1. お客様の声の集約・分析

項目	内容
5. 解決策	・ 高精度な音声認識によるデータ収集の自動化 ・ データ分析ツールを導入し、顧客の声を可視化
6. 相手が享受できる利益	・ 顧客のニーズをリアルタイムで把握し、サービス改善に活用できる。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・ 迅速かつ適切な情報提供により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	・ 音声データのリアルタイム分析機能 ・ テキストデータの要約機能
9. 証明	・ 過去に導入した空港での音声認識システムが95%以上の認識率を達成した実績あり。
10. 自社を選ぶべき理由	・ 高精度な音声認識技術により、他社に比べて顧客の声を正確に把握できる。

4-2. 旅客案内業務の省人化

項目	内容
5. 解決策	・ IVRの導入によるオペレータの負担軽減 ・ 自動応答機能の強化
6. 相手が享受できる利益	・ オペレータの業務負担を軽減し、より効率的な運営が可能。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・ 待ち時間の短縮により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	・ 多言語対応のIVRシステム ・ 通話の自動録音機能
9. 証明	・ 過去のプロジェクトで、オペレータの負担を40%軽減した実績。
10. 自社を選ぶべき理由	・ 高い技術力により、安定したサービス提供が可能。

4-3. 安定稼働

項目	内容
5. 解決策	・ 冗長化構成（ACT/ACT）を採用し、システムの信頼性を向上
6. 相手が享受できる利益	・ システムダウンタイムを最小限に抑え、安定したサービスを提供。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・ 常に利用可能なサービスにより、顧客の信頼を獲得。
8. 特徴・機能	・ 多様な冗長化構成による高い可用性 ・ リアルタイムの障害監視機能
9. 証明	・ 他の空港での導入実績により、99.9%の稼働率を維持。
10. 自社を選ぶべき理由	・ 安定したシステム設計により、顧客のビジネスをサポート。

| 11. Winテーマ | お客様の安心感を提供し、顧客の声を広く聴き、分析できる仕組みを整えるテレホンセンターに刷新する。 |
このディスカッションシートを参考に、提案内容を整理し、顧客のニーズに応じた解決策を提案していきましょう。

④ キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | アウトプット

4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

実際のアウトプット

項目	内容
1. 顧客ビジョン	国際拠点空港としての役割を果たし、グローバルな航空ネットワークの発展に貢献する、世界トップレベルの空港を目指す。
2. 背景と目的	<ul style="list-style-type: none">・空港間競争の激化・自然災害・感染症リスクの増加・テレホンセンター自動応答システムの保守期限が来たため更新工事を行う。
3. 調達概要	CTI、IVR、通話録音、4か国語対応のテレホンセンター自動応答システムを調達。
4. ホットボタン（重要関心事）	お客様の声の集約・分析、旅客案内業務の省人化、安定稼働

4-1. お客様の声の集約・分析

項目	内容
5. 解決策	<ul style="list-style-type: none">・高精度な音声認識によるデータ収集の自動化・データ分析ツールを導入し、顧客の声を可視化
6. 相手が享受できる利益	顧客のニーズをリアルタイムで把握し、サービス改善に活用できる。
7. エンドユーザーが享受できる利益	迅速かつ適切な情報提供により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	<ul style="list-style-type: none">・音声データのリアルタイム分析機能・テキストデータの要約機能
9. 証明	過去に導入した空港での音声認識システムが95%以上の認識率を達成した実績。
10. 自社を選ぶべき理由	高精度な音声認識技術により、他社に比べて顧客の声を正確に把握できる。

4-2. 旅客案内業務の省人化

項目	内容
5. 解決策	<ul style="list-style-type: none">・IVRの導入によるオペレータの負担軽減・自動応答機能の強化
6. 相手が享受できる利益	オペレータの業務負担を軽減し、より効率的な運営が可能。
7. エンドユーザーが享受できる利益	待ち時間の短縮により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	<ul style="list-style-type: none">・多言語対応のIVRシステム・通話の自動録音機能
9. 証明	過去のプロジェクトで、オペレータの負担を40%軽減した実績。
10. 自社を選ぶべき理由	高い技術力により、安定したサービス提供が可能。

4-3. 安定稼働

項目	内容
5. 解決策	冗長化構成（ACT/ACT）を採用し、システムの信頼性を向上
6. 相手が享受できる利益	システムダウンタイムを最小限に抑え、安定したサービスを提供。
7. エンドユーザーが享受できる利益	常に利用可能なサービスにより、顧客の信頼を獲得。

提案内容ディスカッションシート

ワークシート作成後に記入

自分たちの提案内容を整理し顧客にぶつけて評価を確認する。ワークシートで分析した結果を記入する。

顧客	顧客ビジョン			
	背景と目的 Why			
	調達概要 What			
	ホットボタン 重要関心事	1	2	3
	解決策			
自社	相手が享受できる利益 Benefit			
	エンドユーザーが享受できる利益 Benefit			
	特徴・機能 Feature			
	証明 Proof Point			
	日立を選ぶべき理由 Discriminator			
この提案を一言でいうと (Winテーマ)				

④ キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト | アウトプット

4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

実際のアウトプット

項目	内容
1. 顧客ビジョン	国際拠点空港としての役割を果たし、グローバルな航空ネットワークの発展に貢献する、世界トップレベルの空港を目指す。
2. 背景と目的	<ul style="list-style-type: none">・空港間競争の激化・自然災害・感染症リスクの増加・テレホンセンター自動応答システムの保守期限が来たため更新工事を行う。
3. 調達概要	CTI、IVR、通話録音、4か国語対応のテレホンセンター自動応答システムを調達。
4. ホットボタン（重要関心事）	お客様の声の集約・分析、旅客案内業務の省人化、安定稼働

4-1. お客様の声の集約・分析

項目	内容
5. 解決策	<ul style="list-style-type: none">・高精度な音声認識によるデータ収集の自動化・データ分析ツールを導入し、顧客の声を可視化
6. 相手が享受できる利益	・顧客のニーズをリアルタイムで把握し、サービス改善に活用できる。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・迅速かつ適切な情報提供により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	<ul style="list-style-type: none">・音声データのリアルタイム分析機能・テキストデータの要約機能
9. 証明	・過去に導入した空港での音声認識システムが95%以上の認識率を達成した実績。
10. 自社を選ぶべき理由	・高精度な音声認識技術により、他社に比べて顧客の声を正確に把握できる。

4-2. 旅客案内業務の省人化

項目	内容
5. 解決策	<ul style="list-style-type: none">・IVRの導入によるオペレータの負担軽減・自動応答機能の強化
6. 相手が享受できる利益	・オペレータの業務負担を軽減し、より効率的な運営が可能。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・待ち時間の短縮により、顧客満足度が向上する。
8. 特徴・機能	<ul style="list-style-type: none">・多言語対応のIVRシステム・通話の自動録音機能
9. 証明	・過去のプロジェクトで、オペレータの負担を40%軽減した実績。
10. 自社を選ぶべき理由	・高い技術力により、安定したサービス提供が可能。

4-3. 安定稼働

項目	内容
5. 解決策	・冗長化構成（ACT/ACT）を採用し、システムの信頼性を向上
6. 相手が享受できる利益	・システムダウンタイムを最小限に抑え、安定したサービスを提供。
7. エンドユーザーが享受できる利益	・常に利用可能なサービスにより、顧客の信頼を獲得。

提案内容ディスカッションシート

ワークシート作成後に記入

自分たちの提案内容を整理し顧客にぶつけて評価を確認する。ワークシートで分析した結果を記入する。

顧客	顧客ビジョン			
	背景と目的 Why			
	調達概要 What			
	ホットボタン 重要関心事	1	2	3
自社	解決策			
	相手が享受できる利益 Benefit			
	エンドユーザーが享受できる 利益 Benefit			
	特徴・機能 Feature			
	証明 Proof Point			
	日立を選ぶべき理由 Discriminator			
この提案を一言でいうと (Winテーマ)				

本日は紹介する4つのプロンプト

是非、ご活用ください → 掲載サイト：CPC 生成AI活用サイト

情報を
集める

- 顧客のビジネス目標や悩みを集める
- キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を集める

1

顧客分析プロンプト

顧客名と案件概要を入力するだけで、顧客を理解する上で必要な情報を素早く集める

2

キーパーソン ホットボタン仮説立案支援プロンプト

収集した情報から、精度の高いキーパーソンのホットボタン仮説を立案できる

仮説を
立てる

- 案件のホットボタンを基準に
自社と競合の強み/弱みを整理する
- 自分達の提案内容を整理する

3

差別化戦略立案プロンプト

自社と競合の強み/弱みから、自社の強みの活かし方や、競合への対応策の案を整理する

4

提案内容整理プロンプト

情報収集と3C分析で整理された情報から、提案内容を迅速にまとめ上げる

CPC 生成AI活用サイト

生成AIの活用方法を、整理されたプロセスとアクションに紐づいて公開しています

生成AI活用サイト



特設サイト：URL

本日紹介したプロンプトは、このプロセスの「1. 情報収集」のフェーズで公開しています。

CPC 生成AI活用サイトの紹介

CPCポータルサイトのトップページからも行けます

CPCポータルサイト

Hitachi Connect

社外秘

印刷可
作成元：日立製作所(DSS室)(ESU)(CPC)
開示範囲：日立グループ
HITACHI

(CPC)提案活動支援ポータル
クリエイティブ・プロポーザル・センタ (CPC)
CPC
紹介はこちら

勝てる提案活動を支援します

(GBC本)は、2025年4月より日立ブランドの一貫性をさらに強化するため、ブランドガイドラインの変更を予定しています。
過去のお知らせは [こちら](#)

セミナー情報

(CPC)では、世界標準の提案手法であるプロポーザルマネジメントに基づいて、提案活動や提案書作成ノウハウについての各種講座を開催しています。ぜひご参加ください。

もっと見る

生成AI活用

提案書作成プロセスのアクションに沿って、生成AIを活用した各種ツールやナレッジを公開しています。

もっと見る

提案書レイク

各プロジェクトがお客様に提出した過去提案書を、検索、閲覧、ダウンロードできます。

⚠ 所属会社により、参照可能な資料が異なります。

もっと見る

■ 提案書作成に関するアドバイスや、資料

テンプレート

効率化ツール

ノウハウ集

生成AI活用サイト

特設サイト：URL

提案書作成プロセスにおける生成AI活用
井村幸義 / IMURA, YUKIYOSHI
主任 / Engineer

本ページでは、提案書作成プロセスのアクションに沿って、生成AIを活用した各種ツールやナレッジを公開しています。

1
情報収集
2
準備
3
執筆プラン作成
4
キックオフMTG
5
執筆
6
プレゼン

1.1 フレームに従って顧客・競合情報を収集する
1.2 収集した内容をレビューする
1.3 提案コンセプトを考える
1.4 提案全体像(エクゼクティブサマリー)を作成する

2.1 提案書提出のスケジュールを作成する
2.2 提案書作成の体制を明確にする

3.1 RFPから要求事項などを抽出する
3.2 コンテンツプランを策定する
3.3 テンプレートを作成する

5.1 スライドを作成する
5.2 作成したスライドをレビューする
5.3 提案書全体のトーンを整える(整合性や表現など)

6.1 プレゼン実施要件を確認する
6.2 プレゼン資料を作成する
6.3 想定QAを作成する
6.4 リハーサルを実施する

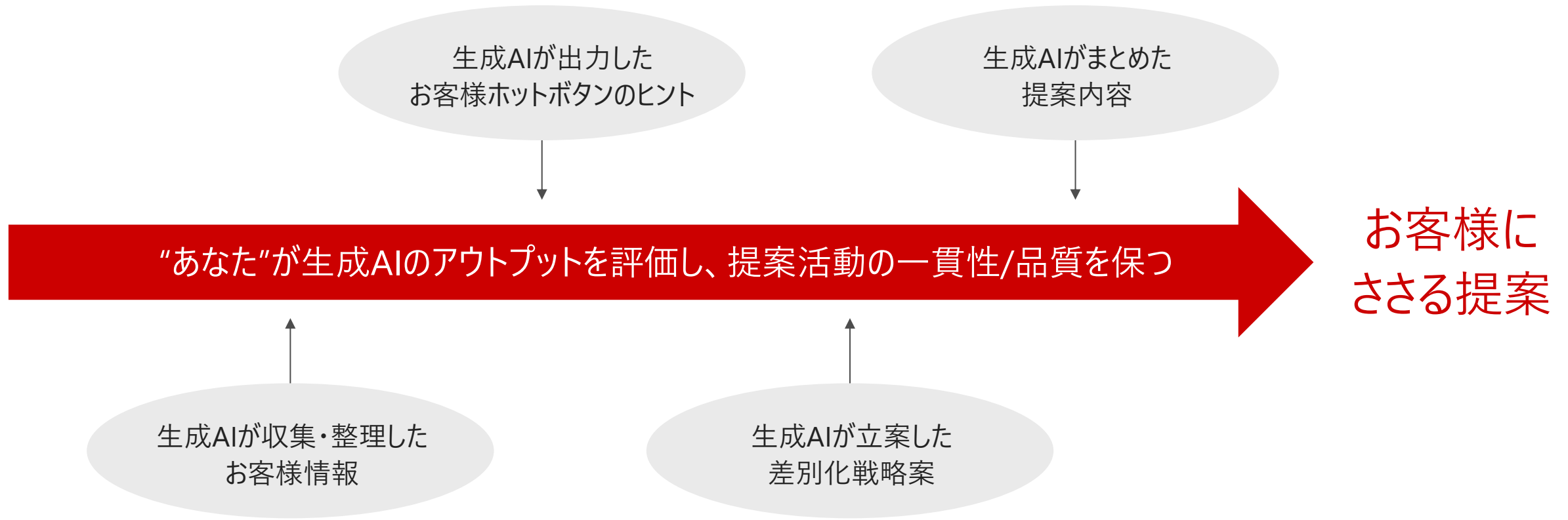
32

Confidential: For Hitachi employees and authorized NDA-bound audiences only

© Hitachi, Ltd. 2025. All rights reserved.

生成AI利用の注意点 from GenAI Ambassador 大山さんから

生成AIの出力結果の良しあしを判断し、お客様にささる提案を作り上げるのは提案活動を行っている“あなた”です！



本パートの概要

「情報を集める」「仮説を立てる」際に役立つ、生成AIの活用方法をご紹介します

情報を集める

- 顧客のビジネス目標や悩みを集める
- キーパーソンのホットボタン(重要関心事)を集める

実践
スキル

実践スキル1：
生成AIを使って効率的に「顧客の関心事」を収集・整理する

仮説を立てる

- 案件のホットボタンを基準に自社と競合の強み/弱みを整理する
- 自分達の提案内容を整理する

確認する

- 先に顧客への理解を提示する
- ビジュアルデザインで伝わる資料を作成する

HITACHI