

Practical Skill 1

Use generative AI to efficiently collect and organize "customer interests"

July 4, 2025

DSS/ESU/CPC

Hitachi, Ltd.

This proposal contains information that Hitachi, Ltd. handles as confidential. This proposal may not be used for any other purpose or disclosed to a third party without our permission.

Overview of this part

We will introduce how to use generative AI to help you "gather information" and "form a hypothesis".

Gather information

- Gather your customers' business goals and issues
- Gather key stakeholders' hot buttons (important interests)

Practical Skill

Practical Skill 1:
Use generative AI to efficiently collect and organize "customer interests"

Form a hypothesis

- Organize the strengths and weaknesses of your company and your competitors based on the hot buttons of the project
- Organize your own proposal

Verify

- Present your understanding of the customer first
- Create materials that convey through visual design

Overview of this part

We have developed prompts that can be used for "gather information" and "form a hypothesis".

Gather information

- Gather your customers' business goals and issues
- Gather key stakeholders' hot buttons (important interests)

1

2

Practical Skill

Practical Skill 1:
Use generative AI to efficiently collect and organize "customer interests"

Form a hypothesis

- Organize the strengths and weaknesses of your company and your competitors based on the hot buttons of the project
- Organize your own proposal

3

4

Verify

- Present your understanding of the customer first
- Create materials that convey through visual design

4 prompts we will present today

We will introduce it with a demonstration.

Gather information

- Gather your customers' business goals and issues
- Gather key stakeholders' hot buttons (important interests)

1

Customer Analysis Prompt

Quickly gather the information you need to understand your customers by simply entering a customer name and case summary

2

Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt

Able to formulate hot-button hypotheses of key stakeholders with high accuracy from the information collected

Form a hypothesis

- Organize the strengths and weaknesses of your company and your competitors based on the hot buttons of the project
- Organize your own proposal

3

Differentiation Strategy Planning Prompt

Organize how to leverage your company's strengths and proposed measures to respond to the competition based on the strengths/weaknesses of your company and the competition

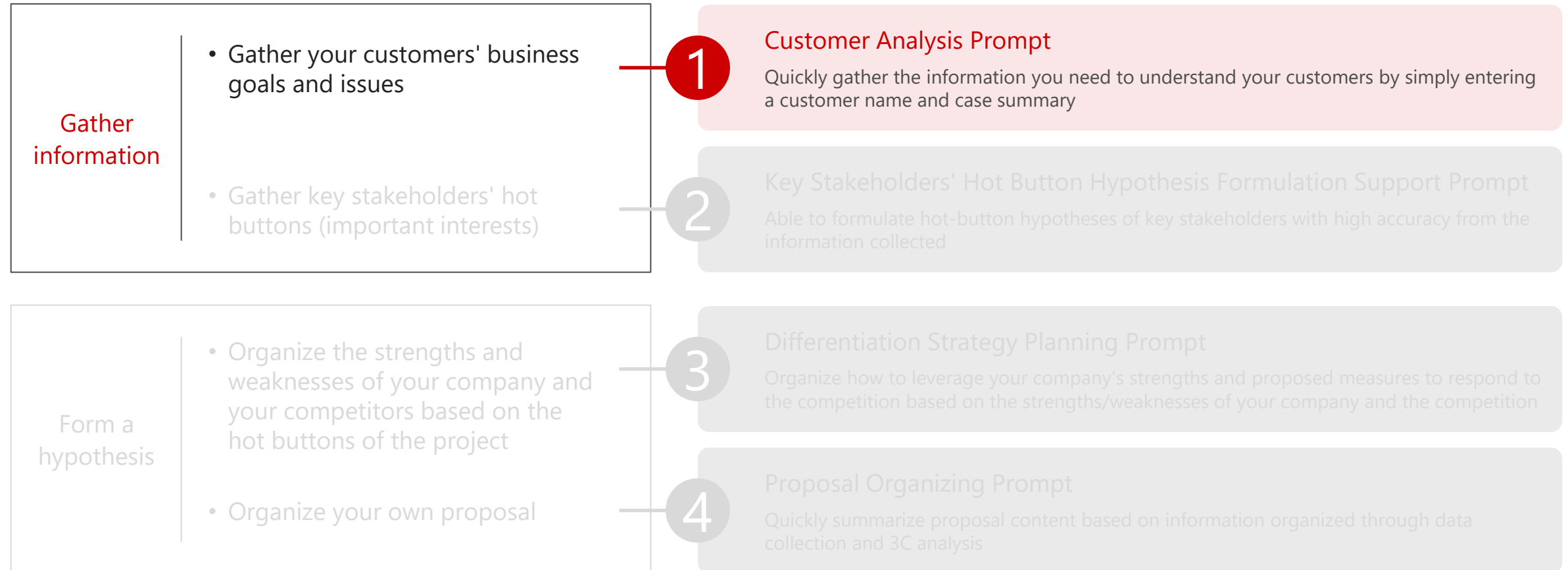
4

Proposal Organizing Prompt

Quickly summarize proposal content based on information organized through data collection and 3C analysis

4 prompts we will present today

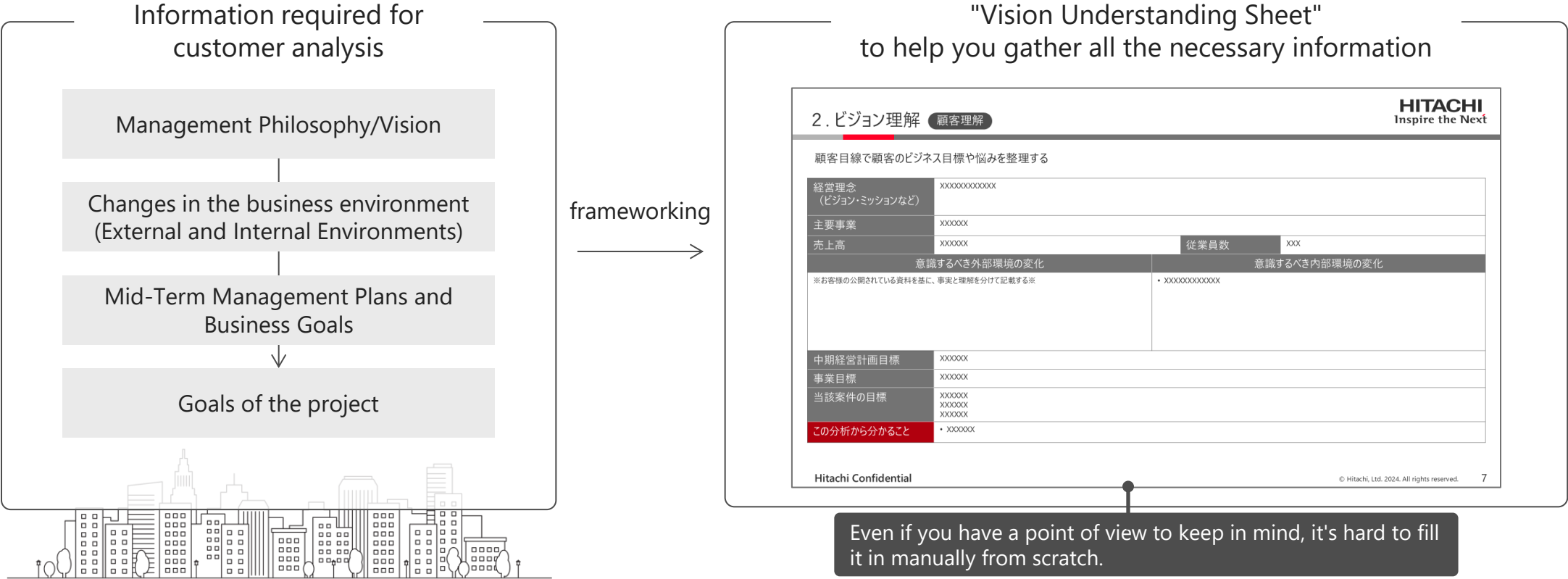
The first prompt is the Customer Analysis Prompt.



(1) Customer Analysis Prompt | Purpose

Efficiently gather the customer's business goals and issues necessary to understand the customer.

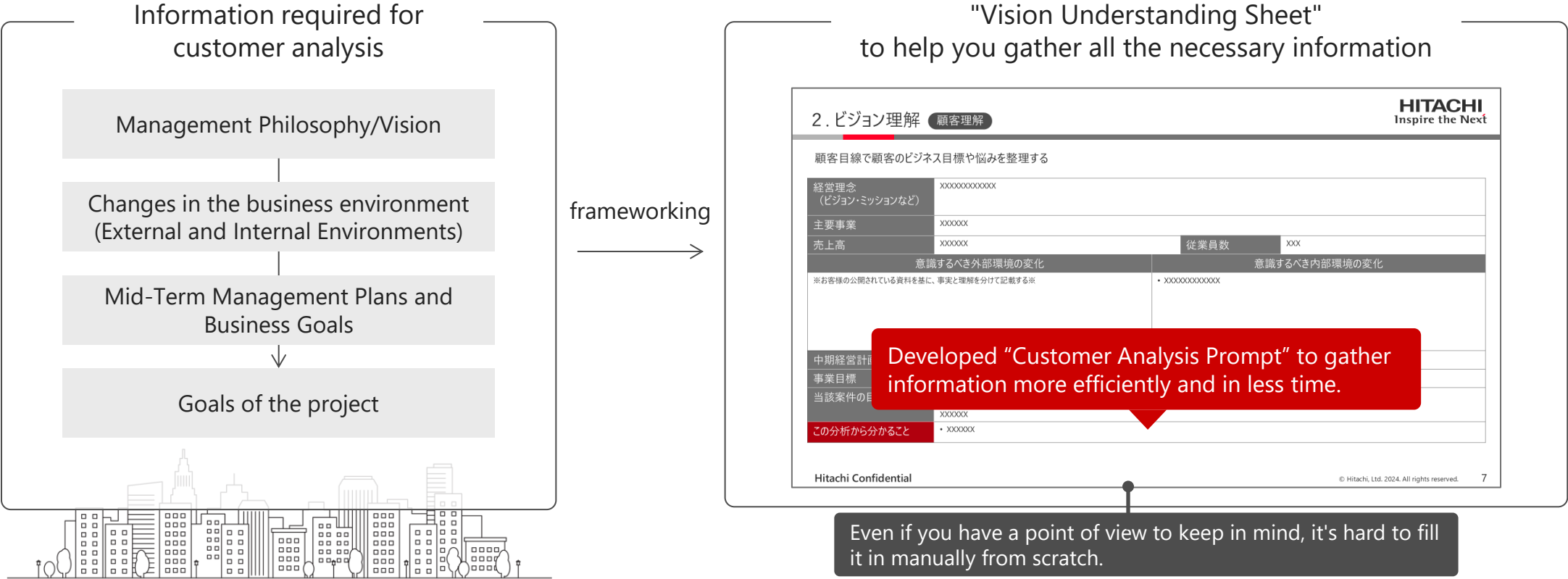
Fully understanding the customer is the first step in the proposal process. We need to gather extensive information on the customer's management philosophy and vision, changes in the business environment, mid-term management plans and business goals, target project goals, etc.



(1) Customer Analysis Prompt | Purpose

Efficiently gather the customer's business goals and issues necessary to understand the customer.

Fully understanding the customer is the first step in the proposal process. We need to gather extensive information on the customer's management philosophy and vision, changes in the business environment, mid-term management plans and business goals, target project goals, etc.



(1) Customer Analysis Prompt | Overview

Simply enter the customer name and case summary to quickly get the information you need.

Simply enter the customer name and a brief case summary as shown below to get the information you need to understand your customer, in an organized manner

User Input Sample

No in-house knowledge

Prerequisites

Customer Name

XX International Airport Inc.

Title of the project

Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project

Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport.
Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information.
In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

industry

International Airport Operations

Company size

¥82.9 billion

Edit Question Template

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.1 Collect customer and competitor information according to the frame](#)" on the special site for utilizing CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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) Customer Analysis Prompt | Output

1

Customer Analysis Prompt

Quickly gather the information you need to understand your customers by simply entering a customer name and case summary



Actual output

Management Philosophy (Vision, Mission, Values)

Vision: Strengthen its position as an international hub for comfortable air travel by providing fast and accurate information to all passengers using XX International Airport.
Mission: To improve customer service at international airports and to maintain and improve advanced information delivery systems to meet the needs of passengers.
Values: Customer-first, innovative, trustworthy, and sustainable, and transparent service to all stakeholders.

Principal Businesses

Business domain: Efficient and prompt information provision services to international airport users.
Main products and services: Updating the automatic telephone response system, providing flight information, and customer support.
Business composition ratio: Specific percentage is not available

sales

Sales trends for the last three years: FY2021: 80.0 billion yen, FY2022: 81.5 billion yen, FY2023: 82.9 billion yen.
Year-on-year change: 2021-2022: 1.9% increase, 2022-2023: 1.7% increase.
Compared to the industry average: The industry average growth rate is about 2%, and the growth of XX International Airport is almost the same as the industry average.

Number of Employees

Total number of employees: Approximately 1,200 people.
Breakdown by employment type: 800 full-time employees and 400 part-time and contract employees.
Personnel composition by department: 600 in the operations department, 300 in the customer service department, and 300 in the administration department.

Changes in the external environment to be aware of

Market trends: International travel demand is recovering and is expected to grow by 10% year-on-year in 2024.
Competitive Landscape: Major competitors: Other international airports (e.g., Tokyo Haneda Airport, Kansai Airport).
Market share: International airports account for approximately 25% of the market.
Competitive strengths: high service quality, advanced IT infrastructure.
Legislation: New security standards and enforcement of data protection laws can have an impact.
Social demands: There is a need to strengthen sustainable operations related to SDGs and ESG investment.

Changes in the internal environment to be aware of

Organizational structure: A review of business processes associated with digitalization is underway.
Human resource situation: The turnover rate is high, and recruitment difficulties are an issue, especially in IT-related positions.
Technical capabilities: The company has introduced the latest automatic response technology, but its technological superiority over competitors is insufficient.
Company culture: Customer-oriented and highly conscious of service improvement.

(Continued to the right)

Mid-Term Management Plan Goals

Sales and profit targets for 3~5 years: Sales: 90 billion yen, Profit: 10 billion yen.
Priority measures: Renewal of the automated response system and expansion of digital services.
KPIs: customer satisfaction, system uptime, and response time.

Business Objectives

Specific goals of the main business: Maintain a 99% utilization rate of the automated response system.
Direction of new business development: Introduction of personalized information provision services using AI.
Measures to strengthen existing businesses: Strengthen collaboration with operators and implement training programs.

Goals of the project

Concrete results: Smooth renewal and operation of the telephone center automatic answering system.
Expected Results:
Quantitative: 30% reduction in response time, 10% increase in customer satisfaction.
Qualitative: Improving operational efficiency and reducing the burden on operators.
Success criteria: The uptime rate of the new system is at least 98%, and the positive feedback rate from customers is at least 80%.


What this analysis reveals

Customer Strengths:
High brand power and good international access.
Management Issues:
1. Poor customer service due to aging autoresponder systems.
2. Outflow of human resources due to high turnover.
3. Internal resistance to the introduction of new technologies.
Opportunity:
1. Increase in the number of passengers due to the increase in international flights.
2.AI service can be improved by advances in technology.
3. Demand for sustainable service delivery due to increasing environmental awareness.
Threat:
1. Improving the service of competitors.
2. Decline in travel demand due to economic recession.
3. Business constraints due to changes in laws and regulations.
Future Directions:
Prioritizing technology-based service innovation and focusing on strategies to improve customer satisfaction.

(1) Customer Analysis Prompt | Check Prompt

Outputs the results of a check to see if the vision comprehension sheet is properly filled out.

User Input Sample

No in-house knowledge 

Customer Name XX International Airport Inc.

Title of the project Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport.
Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

industry International Airport Operations

[Edit Question Template](#)

2. ビジョン理解 **顧客理解**

顧客目線で顧客のビジネス目標や悩みをレビューする

経営理念 (ビジョン・ミッションなど) 国際線航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します。

1. 航空を軸として成長し、信頼される空港を目指す
2. お客様の満足を目指す。期待を超えるサービスを提供を目指す
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. 堅固な感性を持ち、柔軟かつ迅速な行動で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。

中期経営計画目標 クリエイション：「需要対応空港」から「価値創造空港」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
レジリエンス
・アジアトップ水準での気候変動対応

Completed Samples

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "

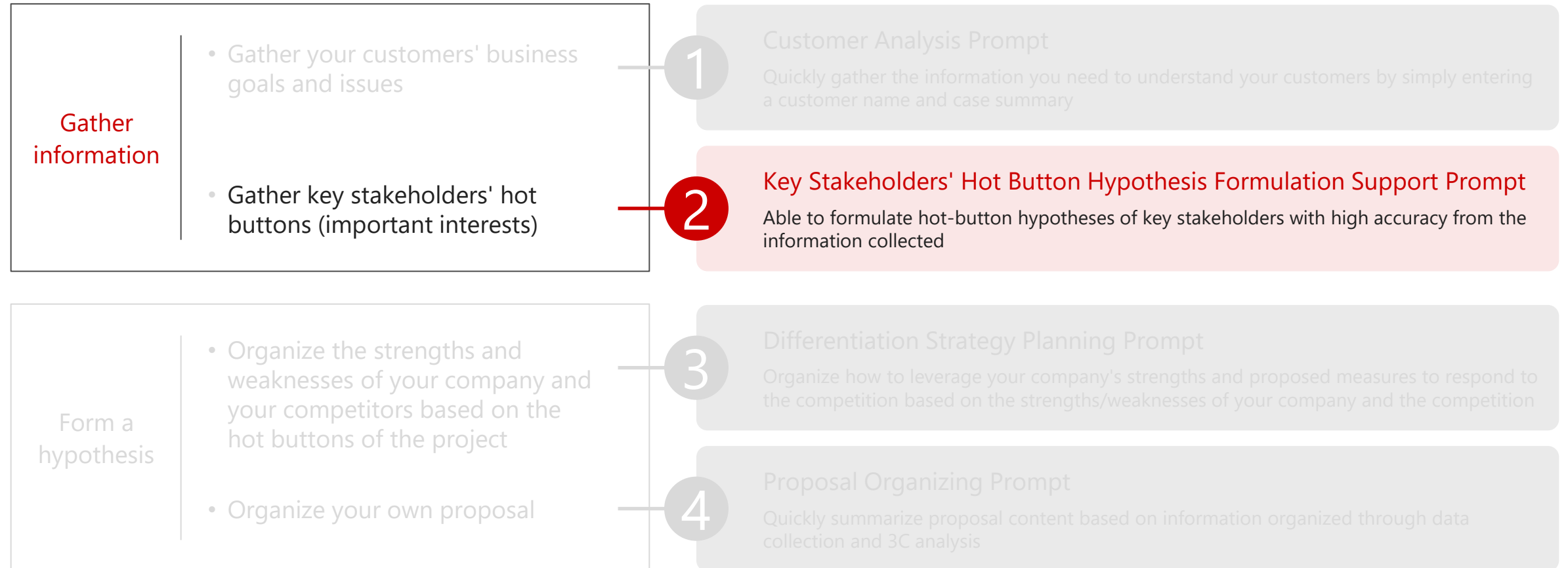
[1.2 Review the collected contents](#)" on the special site for the use of CPC generation AI.

* Click on the blue text above

(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)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。
-----	---------------------	---	---

4 prompts we will present today

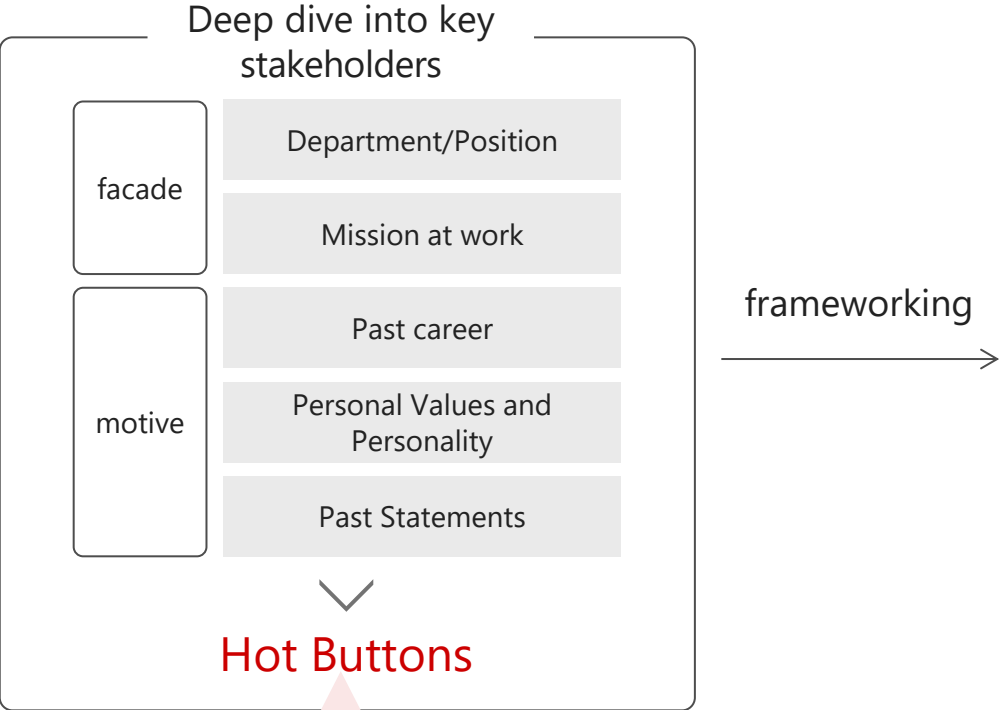
The second prompt is the Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt.



(2) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Purpose

Based on the information collected on key stakeholders, formulate hypotheses on hot buttons (key interests).

Pressing the hot buttons is extremely important, as it is believed to be a major driver of customer decision-making. To consider the hot buttons of key stakeholders, you need to gather not only superficial information about the stakeholder, but also deeper, more personal-focused information.



The "real reasons" why customers choose a service. The motivations that lie behind superficial needs and are rooted in emotions and values.

"Hot Button Analysis Sheet" to help you guess hot buttons

4. ホットボタン分析シート 顧客理解

HITACHI Inspire the Next

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 (敬称略)	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
日立太郎 課長	情報 システム課 課長	XXXXX	利用者の 代表格	・ システム関連や構築の経 験が豊富 ・ 正当な意見の持ち主	総合評価委員として 業者選定者に入 られる可能性有	応	・ 担当者の進め方を心 配している	・ 確実な移行と安定稼働 ・ 担当者の進め方に対する 心配	業者選定の評 価者のため

Hitachi Confidential

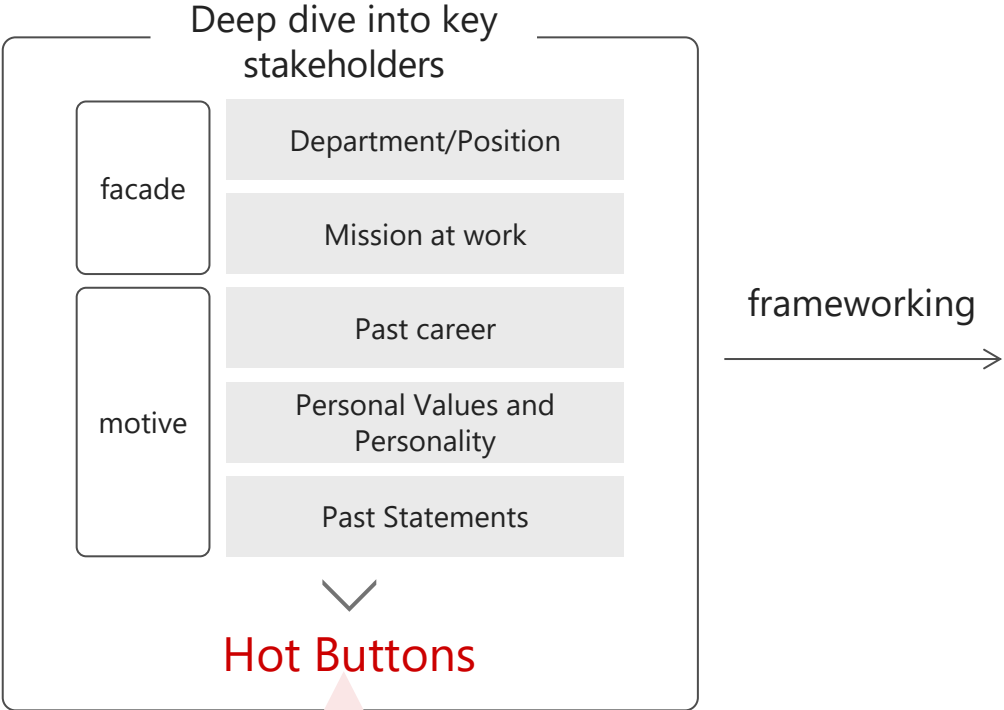
© Hitachi, Ltd. 2024. All rights reserved. 9

It is difficult to generate hypotheses from relationships and experience. Even if you do a hearing, it is difficult to hear without a hypothesis.

(2) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Purpose

Based on the information collected on key stakeholders, formulate hypotheses on hot buttons (key interests).

Pressing the hot buttons is extremely important, as it is believed to be a major driver of customer decision-making. To consider the hot buttons of key stakeholders, you need to gather not only superficial information about the stakeholder, but also deeper, more personal-focused information.



The "real reasons" why customers choose a service. The motivations that lie behind superficial needs and are rooted in emotions and values.

"Hot Button Analysis Sheet" to help you guess hot buttons

4. ホットボタン分析シート 顧客理解

HITACHI Inspire the Next

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 (敬称略)	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
日立太郎 課長	情報 システム課 課長	XXXXX	利用者の 代表格	・ システム関連や構築の経 験が豊富 ・ 正当な意見の持ち主	総合評価委員として 業者選定者に入 られる可能性有	応	・ 担当者の進め方を心 配している	・ 確実な移行と安定稼働 ・ 担当者の進め方に対する 心配	業者選定の評 価者のため

Hitachi Confidential

© Hitachi, Ltd. 2024. All rights reserved. 9

Developed "Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt" to quickly formulate hot button hypotheses from collected information.

It is difficult to generate hypotheses from relationships and experience. Even if you do a hearing, it is difficult to hear without a hypothesis.

(2) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Overview

Able to formulate hot-button hypotheses of key stakeholders with high accuracy from the information collected.

In addition to the customer's name and a brief case summary, as shown below, a hot button analysis sheet can be attached to formulate a hot button hypothesis for each key stakeholders.

User Input Sample

No in-house knowledge

Prerequisites

Customer Name

XX International Airport Inc.

Title of the project

Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project

Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport.
Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information.
In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

industry

International Airport Operations

Company size

¥82.9 billion

Edit Question Template

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.1 Collect customer and competitor information according to the frame](#)" on the special site for utilizing CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Overview

Able to formulate hot-button hypotheses of key stakeholders with high accuracy from the information collected.

In addition to the customer's name and a brief case summary, as shown below, a hot button analysis sheet can be attached to formulate a hot button hypothesis for each key stakeholders.

No in-house knowledge

Prerequisites

Customer Name
XX International Airport Inc.

Title of the project
Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project
Renewal of the automatic answering system of the telephone center. Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the guidance service company.

industry
International Airport Operations

Company size
¥82.9 billion

Edit Question Template

User Input Sample

Attach as a PowerPoint file

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	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	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。 現在は旅客案内業務はオペレータの手入力で行っている。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	応	問合せの前向きな意見を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、お客様の声を反映し、システムを使っていたためのヒートを得たい。		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

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.1 Collect customer and competitor information according to the frame](#)" on the special site for utilizing CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Output

Actual output

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りたい。
	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。

Points are output according to each person.
Example: Mr. F is a manager
Keywords such as "return on investment"
and "improvement of customer satisfaction"
that managers are concerned about appear.

(2) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Output

Actual output

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することが重要である。
	5. 業務の負担軽減	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	問い合わせの前向きを行うことで、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	問い合わせの迅速な対応が顧客満足度に大きく影響するため、迅速な対応が求められる。
	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、システムを適切に改善・更新している。
	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。


[Example of additional instructions]

In addition to the hypotheses you just outputted, please output 5 other key interests you consider with detailed reasons (Please do not duplicate what you have already outputted)

(2) Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt | Check Prompt

Outputs the results of a check to see if the hot button analysis sheet is properly filled out.

User Input Sample

No in-house knowledge  ←

Customer Name XX International Airport Inc.

Title of the project Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport. Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

industry International Airport Operations

[Edit Question Template](#)

4. ホットボタン分析シート 顧客理解

HITACHI Inspire the Next

キーパーソンのホットボタン(重要関心事)

氏名 (姓・名)	役職・職名	所属 部署	仕事上の 責任・役割	個人生活 の関心事	業務決定に 関する 関心事	顧客との 関係 の関心事	顧客との 関係 の関心事	顧客との 関係 の関心事	顧客との 関係 の関心事
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 内容を精査したい。お客様の声を運用 や経営に活かしたい。 現在はオペレータの手入力力で収集して いる。効率化したい。	お客様への声の集約・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 業者選定者に入れ る可能性有	応	問合せの前向きな声、オペレータの 負担軽減、客人の力。 既存システムでは顧客が発生時に2 時間以上待たせました。	お客様内業務の客人化 ・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。使っていたく ためのヒートを得たい。	お客様への声の集約・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/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。 コロナの影響で帰国した人が戻ってき ていない。従業員の獲得が難しい。	お客様内業務の客人化	

Hitachi Confidential

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

How to use

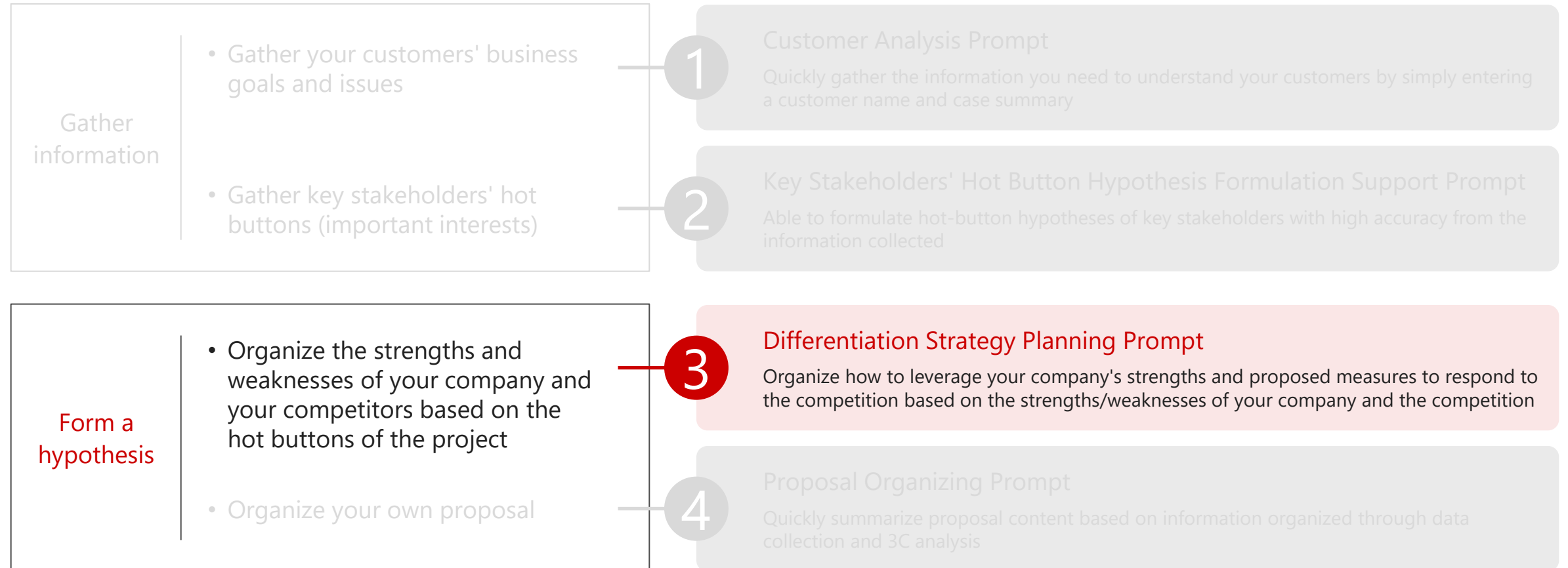
Please refer to the item on the right of the special site "[1.2 Review the collected contents](#)" on the special site for the use of CPC generation AI.

* Click on the blue text above

(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。
-----	----------------------	---	--

4 prompts we will present today

The third prompt is the Differentiation Strategy Planning Prompt.

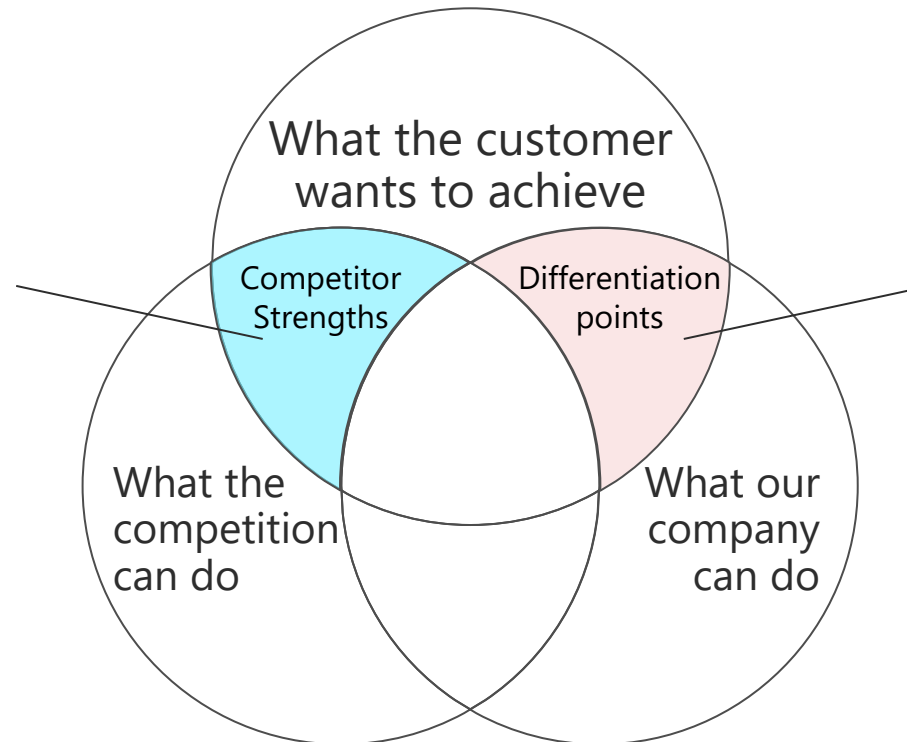


(3) Differentiation Strategy Planning Prompt | Purpose

It is to get an idea of how to differentiate your company based on the strengths and weaknesses of your company and your competitors.

Once you have sorted out the strengths and weaknesses of your competitors, you need to consider how to incorporate this information into your proposal. We will produce a differentiation strategy that highlights our strengths to our clients while highlighting the weaknesses of our competitors.

Make the "things the competition can do, and the company can't" appear small among the things the customer wants to achieve.



We make customers think that what they want to achieve that "our company can do that the competition can't" is important to them.

(3) Differentiation Strategy Planning Prompt | Overview

Based on strengths and weaknesses, develop a strategy for how to leverage your company's strengths and differentiate yourself from the competition.

Input Samples

No in-house knowledge

Customer Name

XX International Airport Inc.

Title of the project

Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project

Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport.
Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

Hot Buttons

1. Aggregation and analysis of customer feedback, 2. Labor saving in passenger guidance operations, 3. Stable operation

Our Strengths

1. Possess high-precision real-time speech recognition and text-to-text functions, ~~~

Your company's weaknesses

1. Expensive compared to competing vendors

Strengths of Competitor A

1. Existing vendors, 2) Existing equipment can be diverted, 3. Easy migration from existing systems

Weaknesses of Competitor A

1. Service outage accidents due to equipment failure in the past

Edit Question Template

Output (excerpt)

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、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開催。
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。

The weakness of the competition implies that the business characteristics of the airport make it very critical.

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.1 Collect customer and competitor information according to the frame](#)" on the special site for utilizing CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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。
-----	------------------	--	---

(3) Differentiation Strategy Planning Prompt | Overview

Based on strengths and weaknesses, develop a strategy for how to leverage your company's strengths and differentiate yourself from the competition.

Input Samples

No in-house knowledge

Customer Name

XX International Airport Inc.

Title of the project

Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project

Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport.
Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

Hot Buttons

1. Aggregation and analysis of customer feedback, 2. Labor saving in passenger guidance operations, 3. Stable operation

Our Strengths

1. Possess high-precision real-time speech recognition and text-to-text functions, ~~~

Your company's weaknesses

1. Expensive compared to competing vendors

Strengths of Competitor A

1. Existing vendors, 2) Existing equipment can be diverted, 3. Easy migration from existing systems

Weaknesses of Competitor A

1. Service outage accidents due to equipment failure in the past

Edit Question Template

Output (excerpt)

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。

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.1 Collect customer and competitor information according to the frame](#)" on the special site for utilizing CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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。
-----	------------------	--	---

4 prompts we will present today

The fourth prompt is the Proposal Organizing Prompt.



Form a hypothesis

4

Proposal Organizing Prompt

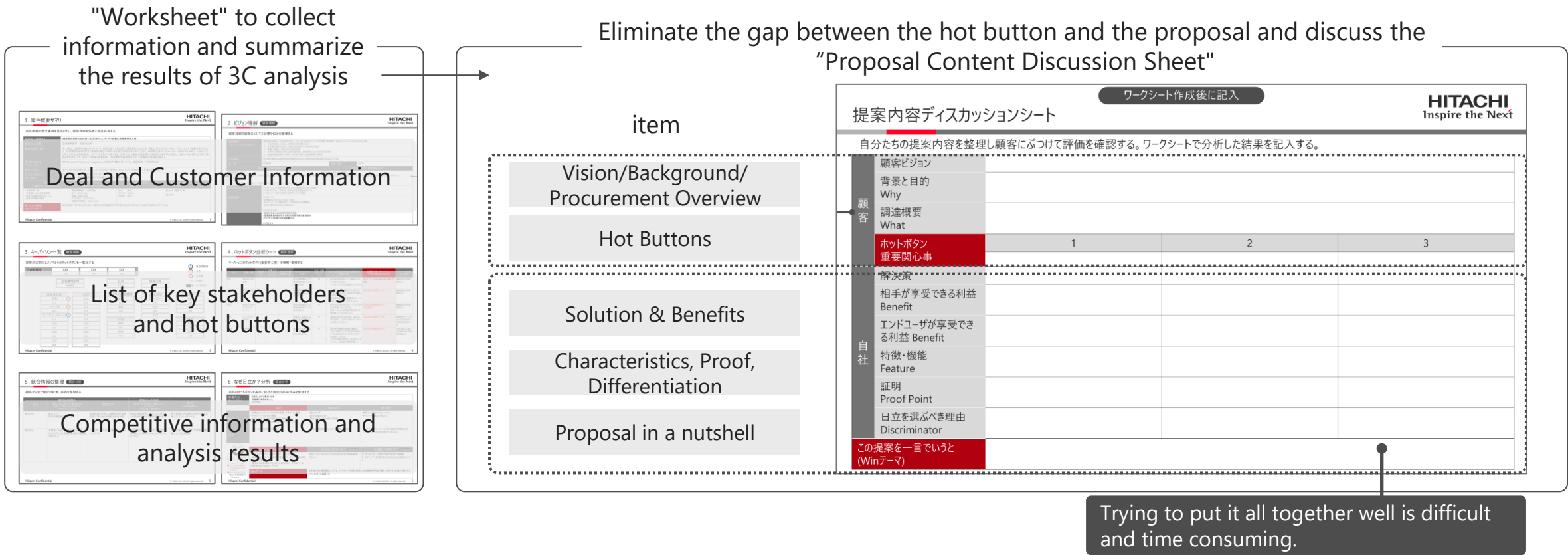
Quickly summarize proposal content based on information organized through data collection and 3C analysis

HITACHI

(4) Proposal Organizing Prompt | Purpose

Formulate a proposal hypothesis from the information collected and organized.

Based on the background information and hot buttons obtained through information gathering and the company's proposal policy organized through the 3C analysis, we will formulate a proposal hypothesis.



Form a hypothesis

4

Proposal Organizing Prompt

Quickly summarize proposal content based on information organized through data collection and 3C analysis

HITACHI

(4) Proposal Organizing Prompt | Overview

From the information organized by information gathering and 3C analysis, the proposal is quickly summarized.

Attach the completed worksheet below to organize a tentative draft of the Proposal Discussion Sheet.

User Input Sample

No in-house knowledge



Prerequisites

Customer Name XX International Airport Inc.

Title of the project Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center

Features of the project Renewal of the automatic answering system of the telephone center at the international airport. Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance and flight information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with the staff of the passenger guidance service company.

industry International Airport Operations

Company size ¥82.9 billion



Edit Question Template

How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.3 Thinking about the proposed concept](#)" on the special site for the use of CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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)	<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。
-----	----------------------	--	--

Form a hypothesis

4

Proposal Organizing Prompt

Quickly summarize proposal content based on information organized through data collection and 3C analysis

HITACHI

(4) Proposal Organizing Prompt | Overview

From the information organized by information gathering and 3C analysis, the proposal is quickly summarized.

Attach the completed worksheet below to organize a tentative draft of the Proposal Discussion Sheet.

User Input Sample

Attach as a PowerPoint file

6 completed worksheets

No in-house knowledge

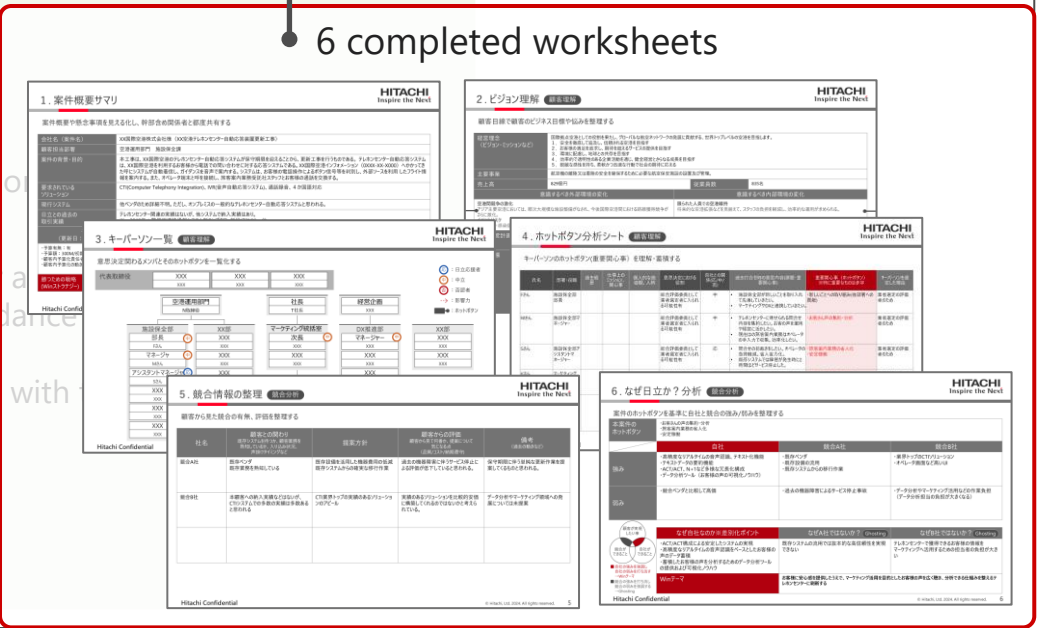


attachment

Prerequisites

Customer Name XX International Airport Inc.
Title of the project Renewal of automatic telephone answering equipment at the telephone center
Features of the project Renewal of the automatic answering system of the telephone center. Automatically respond to telephone inquiries and provide voice guidance information. In addition, it connects to the operator terminal and exchanges calls with passenger guidance service company.
industry International Airport Operations
Company size ¥82.9 billion

Edit Question Template



How to use

Please refer to the item on the right of the special site "[1.3 Thinking about the proposed concept](#)" on the special site for the use of CPC generation AI.
* Click on the blue text above

(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)	<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) Proposal Organizing Prompt | Output

Actual output

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) Proposal Organizing Prompt | Output

Actual output

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。
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。

ワークシート作成後に記入

HITACHI
Inspire the Next

提案内容ディスカッションシート

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) Proposal Organizing Prompt | Output

Actual output

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。
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。

ワークシート作成後に記入

HITACHI
Inspire the Next

提案内容ディスカッションシート

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 prompts we will present today

Please take advantage of it → Posting site: [CPC generative AI utilization site](#)

Gather
information

- Gather your customers' business goals and issues
- Gather key stakeholders' hot buttons (important interests)

1

Customer Analysis Prompt

Quickly gather the information you need to understand your customers by simply entering a customer name and case summary

2

Key Stakeholders' Hot Button Hypothesis Formulation Support Prompt

Able to formulate hot-button hypotheses of key stakeholders with high accuracy from the information collected

Form a
hypothesis

- Organize the strengths and weaknesses of your company and your competitors based on the hot buttons of the project
- Organize your own proposal

3

Differentiation Strategy Planning Prompt

Organize how to leverage your company's strengths and proposed measures to respond to the competition based on the strengths/weaknesses of your company and the competition

4

Proposal Organizing Prompt

Quickly summarize proposal content based on information organized through data collection and 3C analysis

CPC Generation AI Utilization Site

The use of generative AI is disclosed in an organized process and tied to actions.



Special site: URL

The prompts introduced today are published in the "1. Information Gathering" phase of this process.

Introduction of CPC Generation AI Utilization Site

You can also go to the top page of the CPC portal site

Hitachi Connect

社外版

印刷可
作成元: 日立製作所(DSSS)(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

テンプレート
効率化ツール
ノウハウ集

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

Generative AI utilization site

Special site: [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

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

準備

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

執筆プラン作成

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

4

キックオフMTG

5

執筆

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

プレゼン

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

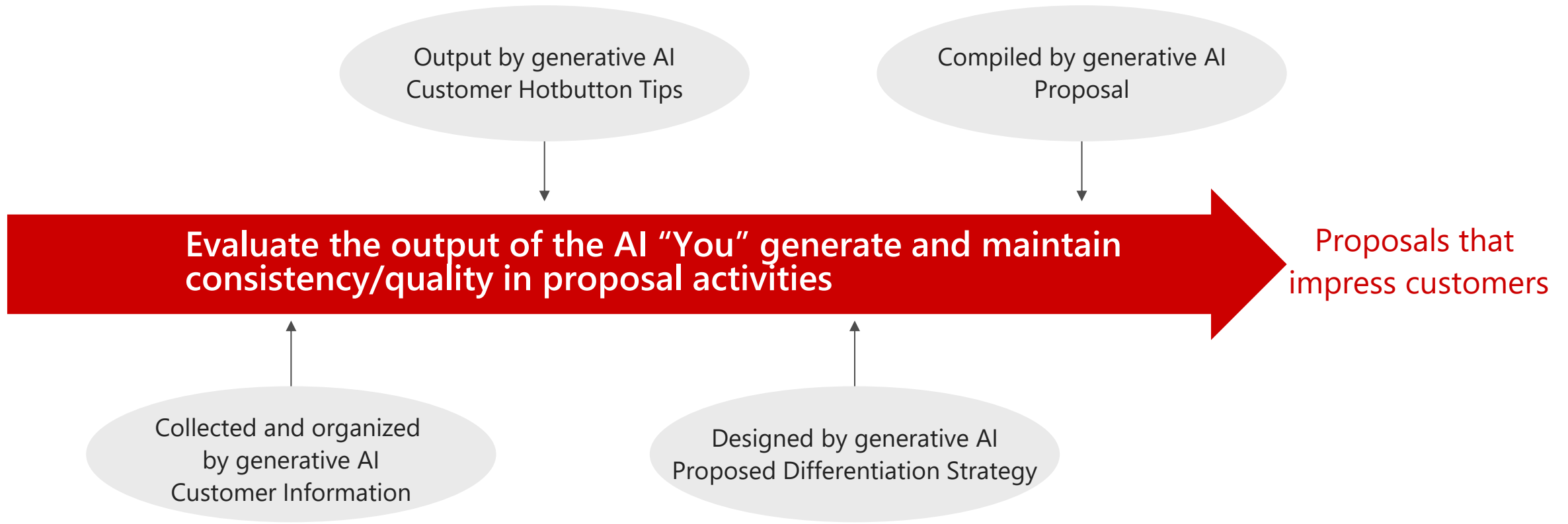
32

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

© Hitachi, Ltd. 2025. All rights reserved.

Cautions for using Generative AI from GenAI Ambassador Mr. Oyama

It is “you” who are responsible for judging the quality of the output of the generated AI and creating proposals that will appeal to your customers!



Overview of this part

We will introduce how to use generative AI to help you "gather information" and "form a hypothesis".

Gather information

- Gather your customers' business goals and issues
- Gather key stakeholders' hot buttons (important interests)

Practical Skill

Practical Skill 1:
Use generative AI to efficiently collect and organize "customer interests"

Form a hypothesis

- Organize the strengths and weaknesses of your company and your competitors based on the hot buttons of the project
- Organize your own proposal

Verify

- Present your understanding of the customer first
- Create materials that convey through visual design

HITACHI