

J A I R O

最新生成AIの基本スキルと 生成AIを活用した展示会出展セミナー

2025年11月4日（火）

 講師

ジャイロ総合コンサルティング株式会社 青柳創平



青柳 創平

ジャイロ総合コンサルティング（株）コンサルタント

中小企業診断士

【経歴・資格・著書】

約30年にわたり、ハイテク業界でBtoBマーケティングと新規事業開発に従事。新規事業・新製品のマーケティング戦略立案から実行、営業支援まで幅広い実務経験を持つ。半導体企業の日本法人では、マーケティング部長として年商ゼロから1年間で4億円への事業成長を実現。

また、IT資産管理メーカーのWEBマーケティングチームのリーダーを務め、SEOやウェビナー施策、展示会でのリード獲得に成功。IT業界最大の展示会であるInterop2024では 出展責任者として1,530件のリード獲得を達成。さらにウェビナー施策により前期比14倍のリード数を獲得。

マーケティング講師とマーケティング代行業務を実施している

【主な実績】

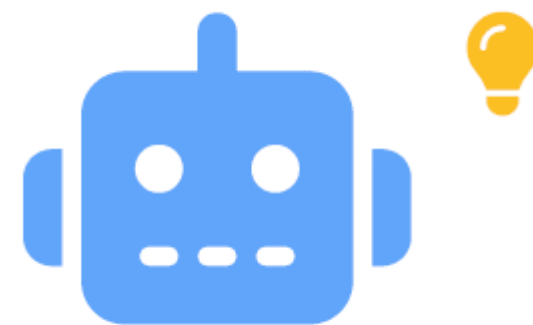
- ・民間企業：大手商社の半導体部門、米国ナスダック上場の半導体メーカー、米国ナスダック上場の太陽光パネルメーカーほか
- ・公的機関：厚生労働省 職業訓練校のマーケティング講師ほか

【得意テーマ・専門分野】

生成AIの活用研修／マーケティング研修／デジタルマーケティング（SEO、SNS広告、グーグル広告）研修／コンテンツライティング研修／ロジカルシンキング研修／企画・プレゼンテーション研修／補助金活用研修

今日のゴール

- **AIは難しい！** あなたの会社の新しい"相棒"！
- 明日から使える「**売上アップのヒント**」を持ち帰る
- プロンプトの簡単な使い方を理解



あなたの新しい相棒！

研修のアジェンダ



セミナーの目的と構成



第1部：AIによる販路開拓の基礎

AIの基本的な仕組みと種類、低コストで導入できるサービスを紹介



第2部：具体的なAI活用ツールと事例紹介

顧客分析やマーケティングに活用できるAIツールを解説



第3部：AIを活用した展示会出展スキル

AIを活用した顧客分析とコンテンツによる販路拡大を解説



第4部：まとめと今後の展望

AI活用における注意点とリスク管理について説明

第1部 AIの基本的な仕組みと種類



第1部：AIによる販路開拓の基礎



AIの基本的な仕組みと種類

生成AI、予測AI、画像認識AIなどの基本的な仕組みを説明



低コストで導入できるAIサービス

予算の限られた中小企業でも導入できるAI助を紹介

そもそも、AIとは何？



入力

質問や指示を言葉で入力



AIの脳

処理

膨大なデータから学習
パターンを見つけ最適な回答を生成



出力

人間のような文章で回答

💡 AIは人間の言葉を理解できるように**大量のデータで訓練**されています

🔄 生成AIモデルの進化

GPT-3	GPT-4	GPT-5	Claude 4.5
2020年	2023年3月	2025年8月	2025年9月
		最新	最新

🔧 パラメータ数 (AIの「知識の点」)

GPT-3 : 1,750億個
GPT-4 : 推定1兆個以上
GPT-5 : 推定10兆個以上 (公式非公開)
Claude 4.5 : 推定数兆個 (公式非公開)

📄 コンテキスト長 (処理できる文章量)

GPT-3 : 2,048トークン (約1,500単語)
GPT-4 : 32,768トークン (約25,000単語)
GPT-5 : 400,000トークン (約300,000単語)
Claude 4.5 : 1,000,000トークン (約750,000単語)

★ 2025年最新モデルの特徴

GPT-5の進化

- コーディング能力向上
- UI生成の高精度化
- 長文処理能力

Claude 4.5の特徴

- 30時間集中力維持
- 超長文処理
- 複雑タスクに特化

AIって、もうあなたの隣にいます

- スマホの音声アシスタント（Siri, Googleアシスタント）
- ネットショッピングのおすすめ商品
- 車の自動ブレーキ^[2]



スマホ音声AI



おすすめ商品AI



自動運転支援AI

経営指導に役立つ様々なAIツールと活用方法

今すぐ使える具体的AIツールと活用方法

資料作成・文章改善



ChatGPT

- 企業紹介文作成
- 提案書の構成
- お礼メール文面



Gemini

- 技術資料の要約
- 多言語対応文書
- データ分析補助



Claude

- 専門文書の校正
- 論理的構成改善
- 契約書類チェック



AI助

- 業務効率化支援
- 質問応答システム
- プロセス最適化

デザイン・プレゼン作成



Canva AI

- プレゼン資料デザイン
- 会社パンフレット作成
- SNS投稿画像生成
- ロゴ・バナー制作



Genspark

- 包括的な情報収集
- 市場調査レポート
- 競合分析資料
- 業界動向まとめ

★ 成功のポイント

AIはアイデア創出の「出発点」として活用し、必ず人間が最終チェック・カスタマイズを実施

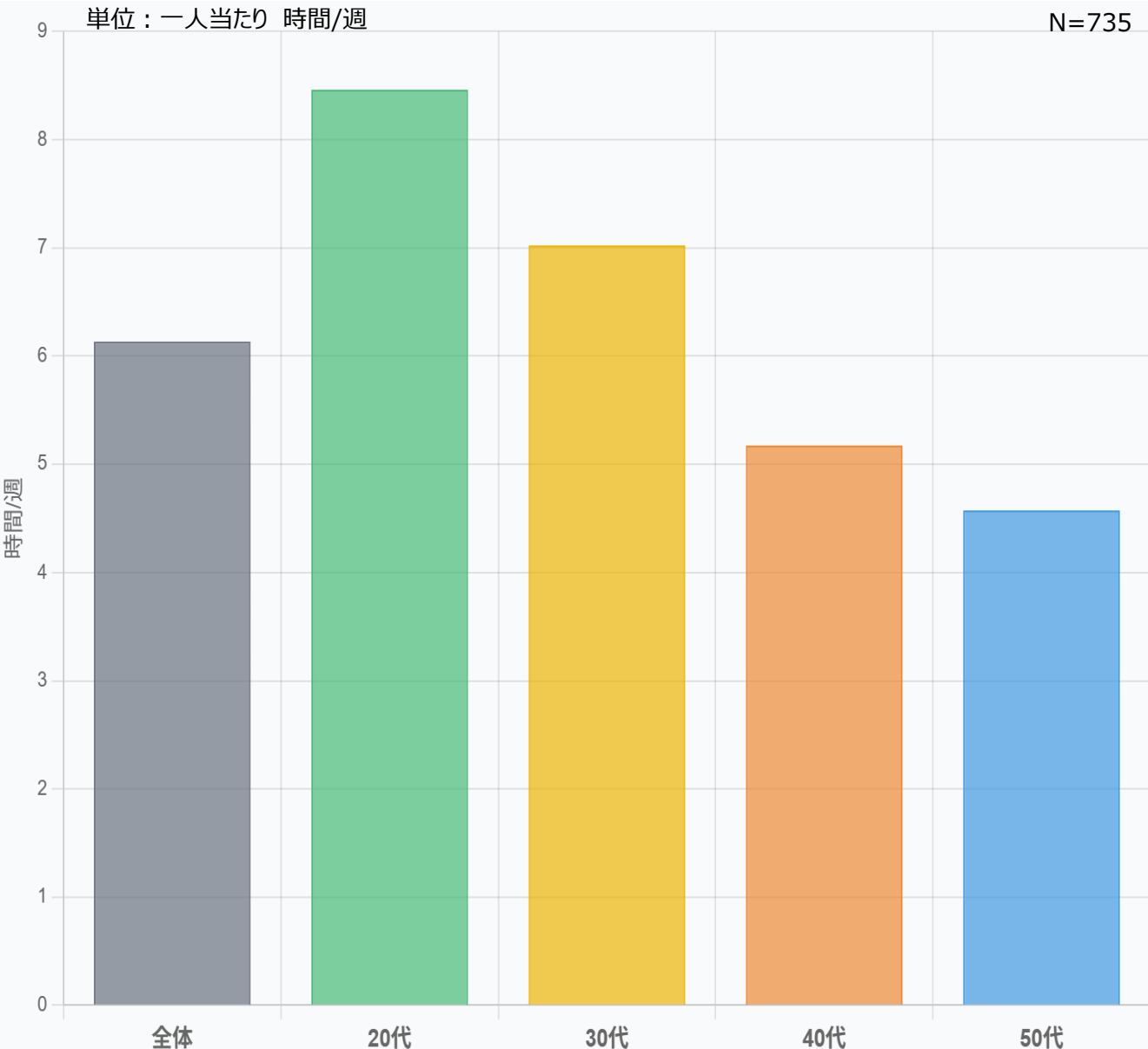
どの業務をAIに置き換える？

(2025年9月30日 調査)

汎用モデル:

AIベンダー	主力AIモデル／サービス	特徴
OpenAI ^[3]	GPTシリーズ (GPT5)	マルチモーダル (テキスト、画像、音声) 対応の高性能大規模言語モデル。対話、テキスト生成、推論など
	DALL-Eシリーズ	テキストプロンプトから画像を生成
	Whisper	高精度な多言語対応音声認識モデル
Google ^[4]	Geminiシリーズ (Gemini 2.5 Pro/Flash)	Googleの最新マルチモーダルAIモデル。長文処理能力と多様なデータ形式に対応
	Vertex AI	AIモデルの開発、デプロイ、管理を行う統合プラットフォーム。Googleの各種AIモデルを利用可能
	Imagen	高品質な画像生成モデル
Anthropic ^[5]	Claudeシリーズ (Claude 4.5)	AIの安全性と倫理性を重視して開発された大規模言語モデル。長文理解と推論に強み

年代別 議事録作成にかかる1週間あたりの平均時間



全体平均

6.13 時間/週

20代

8.46 時間/週

30代

7.02 時間/週

40代

5.17 時間/週

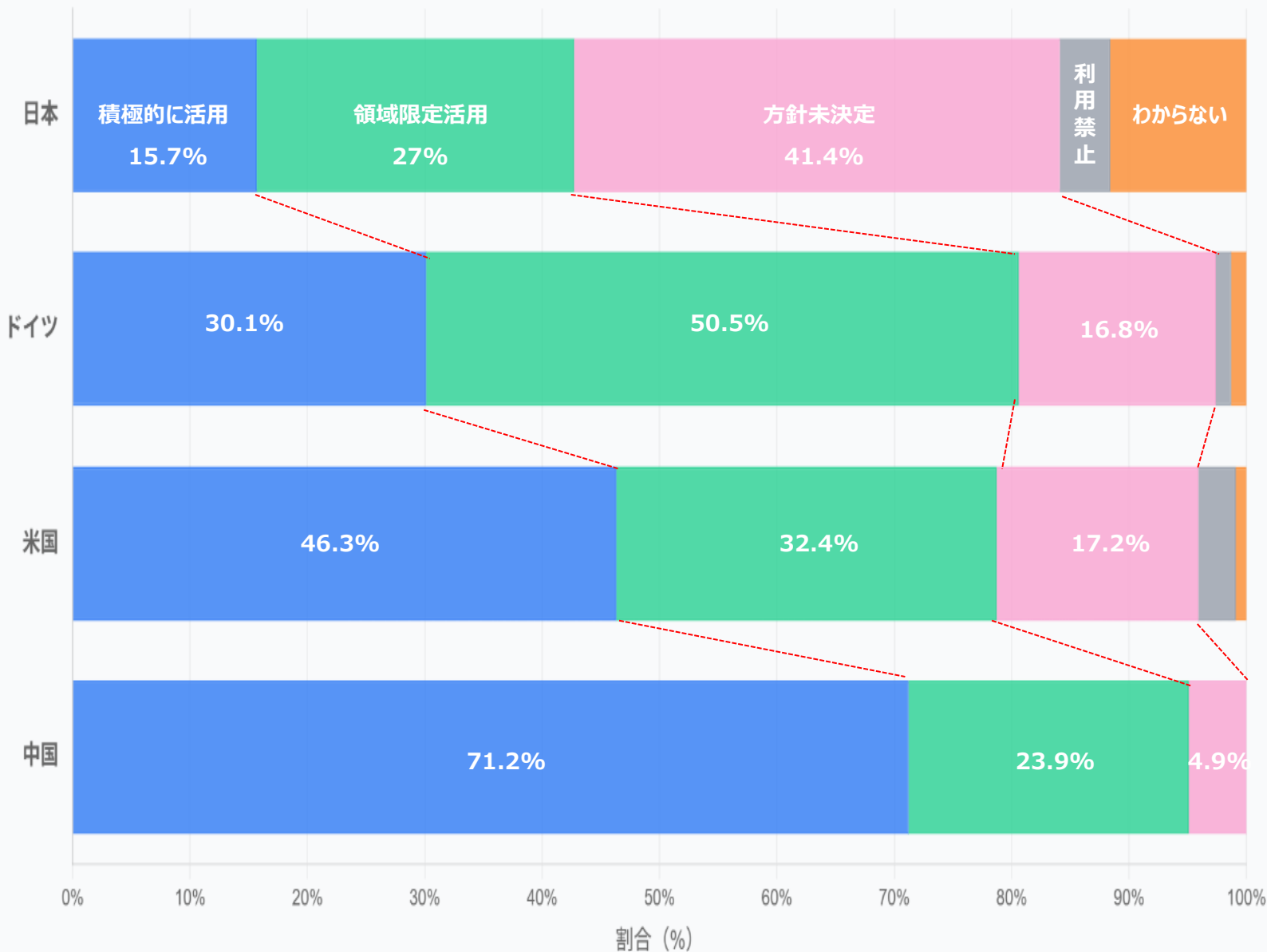
50代

4.57 時間/週

[6]参考：キヤノンマーケティングジャパン（2023）『ビジネスパーソン*は平均約320時間/年も議事録作成に費やしている！議事録の作成業務における現場の負担とDXの浸透を調査』 グラフは筆者作成

生成AIの活用方針策定状況

各国の生成AI活用方針比較



中国 **71.2%**

積極的に活用

米国 **46.3%**

積極的に活用

ドイツ **50.5%**

領域限定活用

日本 **41.4%**

方針未決定

凡例

■ 積極的に活用

■ 領域限定活用

■ 方針未決定

■ 利用禁止

■ わからない

初回セットアップ手順(例:ChatGPT)

1. 公式サイトへアクセスし、アカウントを作成(メール認証)
2. メールか電話番号でログイン
3. 個人名と生年月日を入力
4. アカウント作成完了

初回セットアップ手順 STEP1 (例:ChatGPT)

1. 公式サイトへアクセスし、アカウントを作成(メール認証)

ChatGPT

ログインまたはサインアップ

よりスマートな回答が得られ、ファイルや画像のアップロードなどの機能を利用できます。

Google で続行

Microsoft アカウントで続行

Apple で続行

電話番号で続行

または

メールアドレス

続行

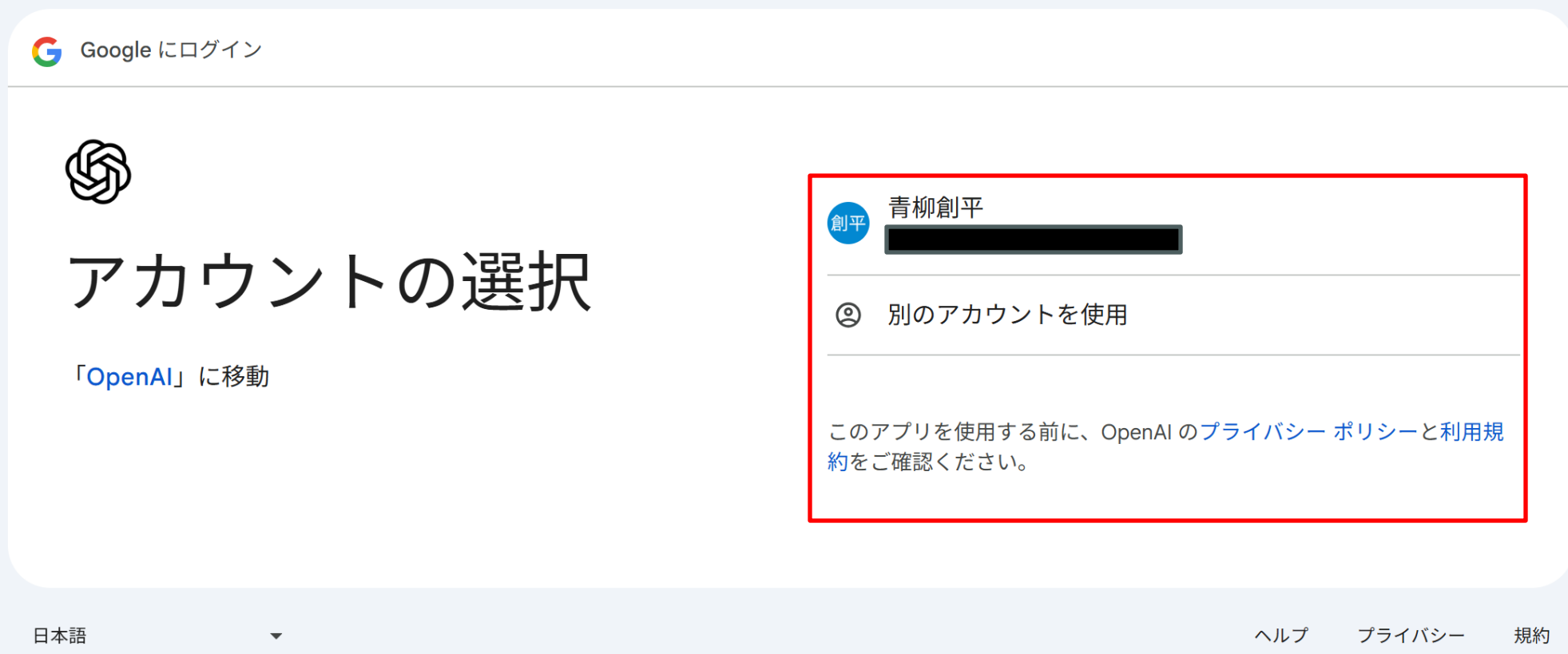
利用規約 | プライバシーポリシー

メールアドレスか電話番号の中からログインIDを選択


The image shows a screenshot of the ChatGPT website's login and sign-up page. The page is titled "ChatGPT" and "ログインまたはサインアップ" (Login or Sign Up). Below the title, there is a sub-header "よりスマートな回答が得られ、ファイルや画像のアップロードなどの機能を利用できます。" (Get smarter answers, use features like file and image uploads). There are four buttons for social login: "Google で続行" (Continue with Google), "Microsoft アカウントで続行" (Continue with Microsoft account), "Apple で続行" (Continue with Apple), and "電話番号で続行" (Continue with phone number). Below these is a "または" (or) separator, followed by a text input field for "メールアドレス" (Email address) and a large black "続行" (Continue) button. At the bottom, there are links for "利用規約" (Terms of Service) and "プライバシーポリシー" (Privacy Policy). A callout box on the left contains the text "メールアドレスか電話番号の中からログインIDを選択" (Select login ID from email address or phone number), with blue lines pointing to the social login and phone number options.

初回セットアップ手順 STEP2 (例:ChatGPT)

2.メールか電話番号でログイン(今回はメールアドレス)





Google にログイン



アカウントの選択

[「OpenAI」に移動](#)

 青柳創平
[Redacted email address]

 [別のアカウントを使用](#)

このアプリを使用する前に、OpenAI の [プライバシーポリシー](#) と [利用規約](#) をご確認ください。

日本語 ▼

[ヘルプ](#) [プライバシー](#) [規約](#)

初回セットアップ手順 STEP3 (例:ChatGPT)

3. 個人名と生年月日を入力

ChatGPT

ユーザーの氏名と生年月日を入力

ご自身について教えてください

氏名

生年月日

[続行] をクリックすると、規約に同意し、[プライバシーポリシー](#)を読んだものとみなされます。

続行

初回セットアップ手順 STEP4 (例:ChatGPT)

4. アカウント作成完了



準備が完了しました。

ChatGPT は間違える可能性があります。チャットはレビューされ、学習に使用される場合があります。[選択肢についてはこちら](#)

完了

安全に使う：NG入力と設定チェック



入力NGな情報

- 機密図面
- 未公開仕様
- 顧客個人情報
- 契約情報



社内ルール

- 利用可能範囲
- 公開情報のみ
- 成果物のレビュー



学習設定の確認

- 企業方針に従い
- 情報提供範囲を絞る

リスク管理フロー



入力前チェック



AI使用



出力レビュー



承認

はじめてのプロンプト4原則（製造業の例文付き）

この原則は以後のデモでも繰り返し使用します



役割指定

『あなたは製造業の営業担当です』

役割指定のポイント

AIに特定の視点や専門知識を持たせることで、よりの確な回答を引き出す



目的

『展示会で得た名刺のフォロー文を作りたい』

目的設定のポイント

明確な目的を伝えることで、AIは文脈を理解し、より実用的な回答を提供



条件

T↓ 300字以内

👉 丁寧語

📅 納期3週間

📄 図面確認

条件設定のポイント

具体的な制約や要件を示すことで、期待通りの形式や内容の回答が得られる



出力形式

『件名+本文(テンプレ化しやすい構造)』

出力形式のポイント

必要な形式を指定することで、すぐに使える実用的な回答フォーマットを得られる

製造業向けプロンプト例文

あなたは製造業の営業担当です。展示会で得た名刺のフォロー文を作成してください。300字以内で、丁寧語を使い、納期は3週間後であること、図面の確認を促す内容を入れてください。件名と本文の形式でテンプレ化しやすい構造にしてください。

安全に使うための3つの"お約束"

1. 個人情報・社外秘は入力しない！

無料版は、入力したデータはAIの機械学習に利用される可能性があります

* 設定を行えば、機械学習には利用されません

2. 答えは鵜呑みにしない！（必ず自分で確認）

ChatGPT（AI）は間違った情報を自信満々に答えることがあります

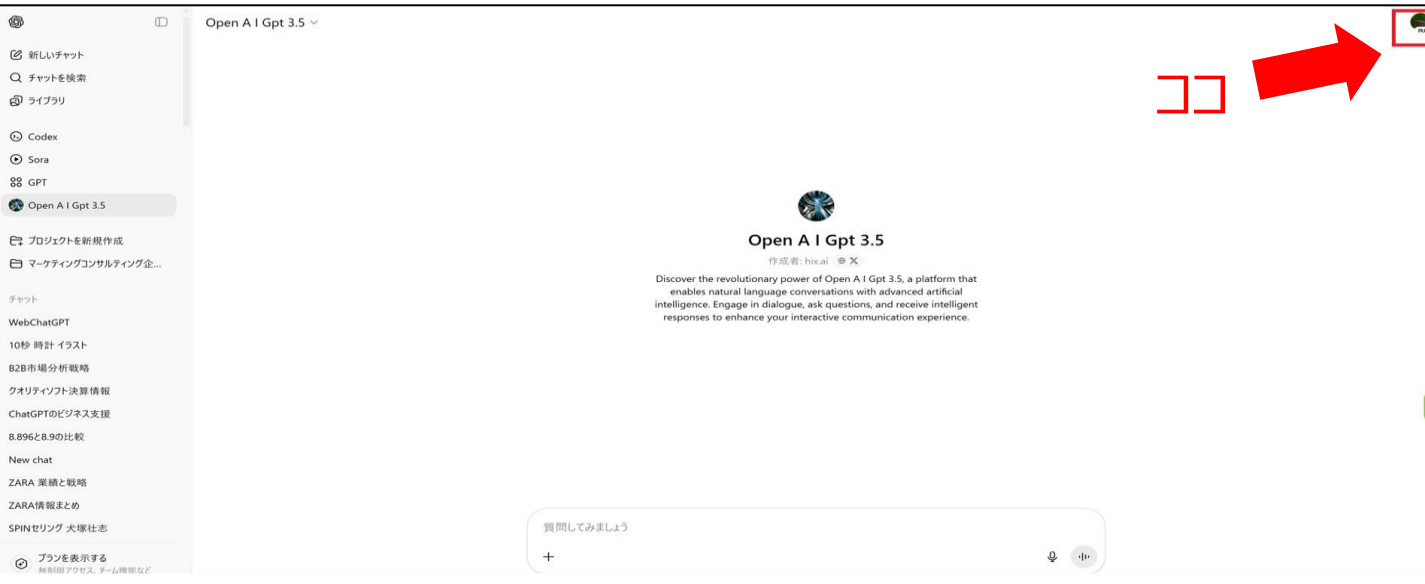
3. 作ったものが誰かのマネになっていないか注意する

AIが生成した内容が著作権侵害にならないよう確認しましょう



機械学習をOFFにする設定方法 ①

① Chat GPTのトップページ右側上にある利用者のアイコンをクリック



- 関連するボタン
- ① アイコン
 - ② 設定
 - ③ データコントロール
 - ④ すべての人のためにモデルを改善する

② 設定をクリック



③



④



[1]参考：OpenAI公式ページ

機械学習をOFFにする設定方法 ②

⑤「すべての人のためにモデルを改善する」のスライドボタンを OFF



機械学習がOFFになりました！

[1]参考：OpenAI公式ページ

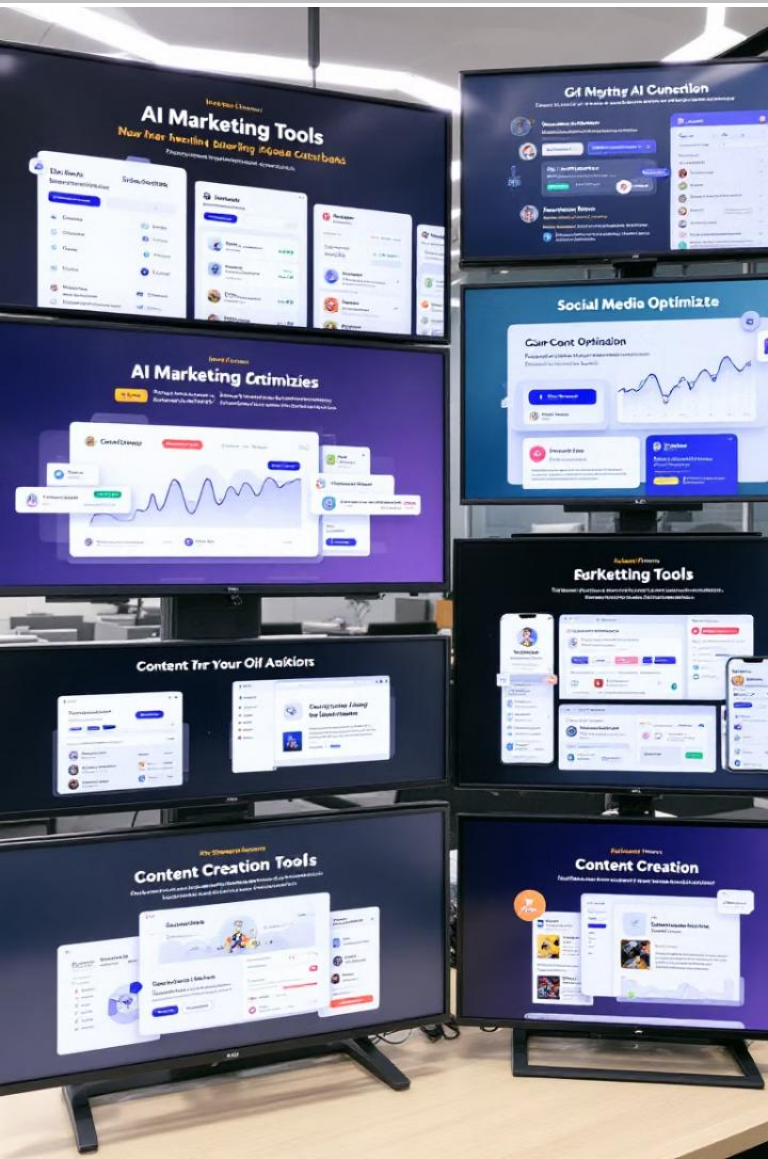
ワーク1：皆さんの思いつくAIの応用例を教えてください

* ワーク後、2分間の発表（数名）

- 思い付きで結構です。使っている、聞いたことがある、記事を読んだことがあるなどの情報を書きだしてみてください。
- 隣や周りの方と相談してみても結構です。ワイワイ、ガヤガヤとアイデア出しや意見交換してみてください。



第2部：具体的なAI活用ツールと事例紹介



顧客対応の自動化



チャットボットやメール対応の自動化など、AIによる顧客対応の効率化について解説

SNSマーケティングの強化



SNSマーケティングを強化するAIツールや効果的なSNS活用法を紹介

データ分析によるターゲット顧客の絞り込み



AIを活用したデータ分析により、効果的にターゲット顧客を絞り込む手法について解説

日常業務の効率化デモ

Googleの「Notebook LM」による社内チャットボットの作り方①

NotebookLMの公式ページを開いて「+ノートブックを新規作成」をクリック

NotebookLM

設定 PRO

NotebookLM へようこそ

最初のノートブックを作成する

NotebookLM は、AI を活用したリサーチとライティングのアシスタントとして、アップロードされたソースに最適に機能します。



あらゆる文書について理解をサポート

複雑な資料を、音声概要、よくある質問、概要説明資料などのわかりやすい形式に変換します



提供するソースに基づいた chatbot

ドキュメントをアップロードすると、NotebookLM が詳細な質問に答えたり、重要なインサイトを示したりします



インサイトを共有可能

主要なリソースをノートブックに追加して組織と共有し、グループのナレッジベースを作成します

サンプルのノートブックを試す

+ ノートブックを新規作成

[8]参考 : Google NotebookLM 公式ページ <https://notebooklm.google.com/>

Googleの「Notebook LM」による社内チャットボットの作り方②

チャットボットの回答に使う資料をアップロード

NotebookLM



ソースを追加

🔍 ソースを探す

ソースを追加すると、NotebookLM がユーザーにとって最も重要な情報に基づいて回答を返せるようになります。
(例: マーケティング計画、コース リーディング、調査メモ、会議の文字起こし、セールス ドキュメントなど)



ソースをアップロード

ドラッグ&ドロップまたはファイルを選択してアップロード

サポートされているファイル形式: PDF, .txt, Markdown, 音声 (例: mp3) , .png、.jpg、.jpeg

Google ドライブ

Google ドキュメント

Google スライド

リンク

ウェブサイト

YouTube

テキストを貼り付ける

コピーしたテキスト

ソースの上限

0 / 300

[8]参考 : Google NotebookLM 公式ページ <https://notebooklm.google.com/>

Googleの「Notebook LM」による社内チャットボットの作り方③

完成了ました！ URLをコピーして社内に配布してください

チャット



The image shows a screenshot of a chatbot interface titled "AI x Web Writing with GPTs". At the top, there is a "チャット" (Chat) header and a close button. Below the header is a large white area containing a purple robot icon, the title "AI x Web Writing with GPTs", and the text "1ソース". The main content is a paragraph of Japanese text explaining the document's focus on custom GPTs. Below the text are three buttons: "メモに保存" (Save to notes), "音声概要" (Audio summary), and "マインドマップ" (Mind map). At the bottom, there is a text input field with the placeholder "入力を開始します..." and a "1個のソース" (1 source) indicator. Below the input field are two buttons with text: "GPTsは従来のChatGPTと比べて、Webライティングにどのような新しい価値をもたらすのか？" and "GPTsを利用したAIコンテンツ".

AI x Web Writing with GPTs

1ソース

本資料は、ChatGPTの進化版であるカスタムGPT (GPTs) に焦点を当てた解説書です。GPTsの概要、従来のChatGPTとの比較、そしてその作成と活用の実践的な方法について詳述しています。ユーザーはプログラミング知識がなくてもオリジナルAIチャットを作成でき、その応用範囲はウェブライティングから顧客サービス、教育、医療分野まで多岐にわたります。さらに、作成したGPTsを公開・収益化できるGPT Storeの利用方法や、パフォーマンスを最適化するための設定、管理方法についても、具体的なステップと事例を交えて説明しています。

メモに保存

メモを追加

音声概要

マインドマップ

入力を開始します...

1個のソース

GPTsは従来のChatGPTと比べて、Webライティングにどのような新しい価値をもたらすのか？

GPTsを利用したAIコンテンツ

[8]参考 : Google NotebookLM 公式ページ <https://notebooklm.google.com/>

議事録に対する意識調査

必要だが負担感が強く、残業の要因

「議事録／発言録作成業務」に対する考え

議事録作成の課題



通常業務に支障が出る

60%



残業につながる

62.3%



発言機会を損なう

62.2%



負担が大きい

68.8%

議事録作成のメリットと展望



議事録／発言録の作成は必要である

75.2%



エビデンスとして有効である

74.3%



会議をしながらの作成が理想である

77.4%



議事録の作成はAIに任せてもいい

70.2%

[6]参考：キヤノンマーケティングジャパン株式会社「議事録の作成業務における現場の負担とDXの浸透を調査」

ChatGPTの得意なこと・苦手なこと

👍 得意なこと

- 文章作り（事業計画書含む）
- アイデア出し
- 要約

👎 苦手なこと

- 最新すぎる情報（最新株価の予測など）
- 計算
- AIも時には間違える！

AIへの指示（命令文）

- ・貴方はプロの広告運用者です
- ・グミの広告運用を計画しています
- ・グミの広告を行う場合のCPC、CTRを算出して
- ・グミのメーカーは味覚糖です
- ・味覚糖の広告担当者が知りたいと考える情報を算出して

AIの回答（抜粋）

- ・グミ広告のCPC・CTR業界目安
- ・リスティング広告（検索連動型）
- ・平均CTR（クリック率）：2.5%～3.2%（小売、消費財、食品カテゴリ想定）
- ・一般的なEコマース（通販）や家庭用品カテゴリの平均CTRは2.4～2.7%前後。

ChatGPTから回答を引き出すコツ その1

■ プロンプトの基本的な書き方 4選

- ① AIへの指示（命令文）は箇条書き
- ② 段階的に指示（命令）を出す
- ③ 一度の指示（命令文）で多くの回答を望まない
- ④ 具体的に指示内容を書く

AIへの指示（命令文） 1回目

- ・貴方はプロの広告運用者です
- ・グミの広告運……………

AIの回答 1回目

- ・グミ広告のCPC・CTR業界目安
- ・リスティング広告（検索連動型）……

AIへの指示（命令文） 2回目

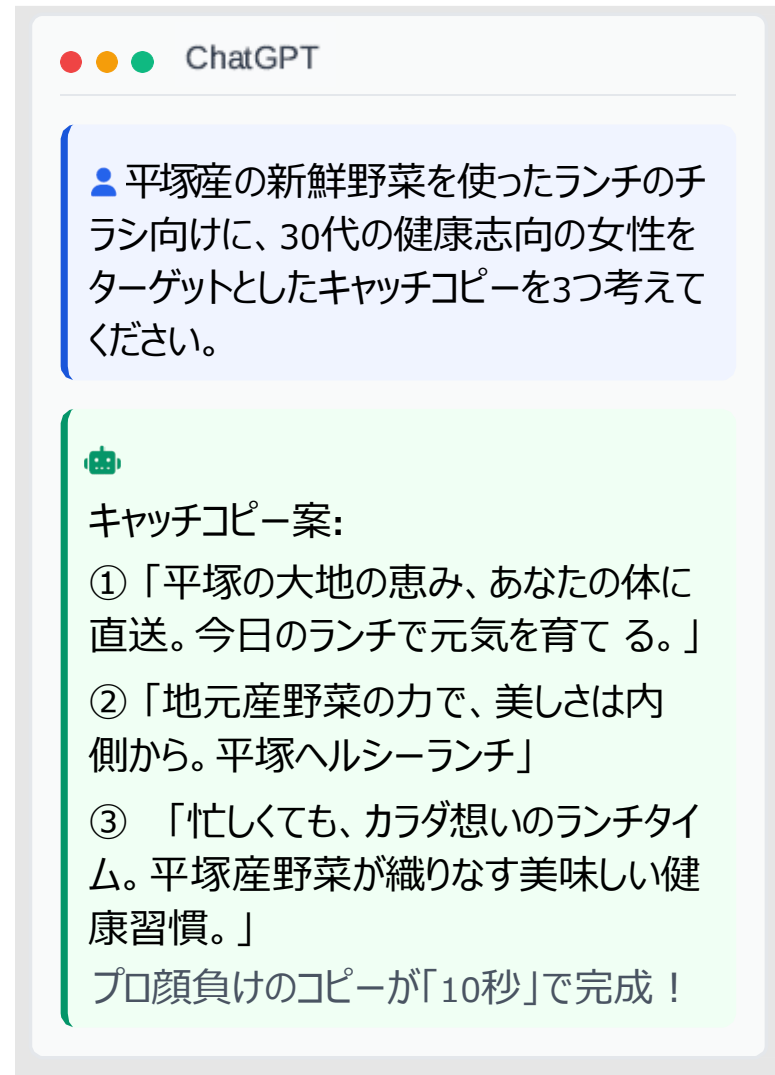
- ・CPAを知りたいので、概算の情報を教えてください
- ・20代の女性をターゲットにしたケースで算出

AIの回答 2回目

- ・20代女性ターゲットのグミ広告におけるCPAの目安
- 業界・広告形態別のCPA参考値
- SNS広告（Instagram、TikTokなど）
- 20代女性を含む若年層向けのSNS広告では、無料ダウンロードや資料請求……………

【実演① 集客】チラシのキャッチコピー

- 設定：平塚産野菜を使ったランチ
- ターゲット：30代の健康志向の女性
- ChatGPTの回答案を見てみよう！



ChatGPT

平塚産の新鮮野菜を使ったランチのチラシ向けに、30代の健康志向の女性をターゲットとしたキャッチコピーを3つ考えてください。

🗒️

キャッチコピー案:

- ① 「平塚の大地の恵み、あなたの体に直送。今日のランチで元気を育てる。」
- ② 「地元産野菜の力で、美しさは内側から。平塚ヘルシーランチ」
- ③ 「忙しくても、カラダ想いのランチタイム。平塚産野菜が織りなす美味しい健康習慣。」

👤 プロ顔負けのコピーが「10秒」で完成！

【実演②集客】SNSの投稿文

- 設定：地域密着の工務店
- 目的：安心感と技術力を伝えたい
- ハッシュタグも自動で考えてくれる！

プロンプト：

「地域密着の工務店のInstagram
投稿文を書いて。」

安心感と技術力を伝え、ハッシュタグも考えて

 平塚ABC工務店

【築40年の家が生まれ変わりました】

地元平塚で三世代、70年の実績を持つ当社が手がけた古民家リフォーム。耐震性を高めながらも、梁の風合いを活かした温かみのある空間に。

「昔からの良さを残しつつ、新しい暮らしを」というお客様の想いを形にしました。

無料相談実施中！お気軽にDMください。

#平塚ABC工務店 #古民家リフォーム#

革新 #リフォーム相談会 #平塚の家

【実演③ 販促】新商品のアイデア出し

- 設定：平塚のバラを使った新しい事業戦略案
- 「平塚産のバラを日本全国に販売したいので、新規の事業プランを10案出して？」
- 「あなたが提案した新規事業プランを下記の分析軸で採点して………」



- サブスク型バラ便
- イベント装飾サービス
- オン・オフ融合型バラのセレクトショップ



ワーク2：アイデア出しに追加したい命令を教えてください

*ワーク後、2分間の発表（数名）

- 設定：平塚のバラを使った新しい事業戦略案
- 「平塚産のバラを日本全国に販売したいので、新規の事業プランを10案出して？」
- 「あなたが提案した新規事業プランを下記の分析軸で採点して………」



- 思い付きで結構です。使っている、聞いたことがある、記事を読んだことがあるなどの情報を書きだしてみてください。
- 隣や周りの方と相談してみても結構です。ワイワイ、ガヤガヤとアイデア出しや意見交換してみてください。

【実演④ 顧客対応】メールの返信

- **設定**：お客様から見積もり依頼のメール
- 丁寧なビジネスメールを「**10秒**」で作成！
- これで事務作業の時間が**短縮**できる！



業務効率アップ！

【デモ画面】

🗉 先日は見積もりのご依頼ありがとうございました。納期について...

🗉 ChatGPTで返信文を作成中...

🗉 丁寧な返信文が自動生成されます

顧客のニーズを掴むコツ

■ 市場調査 (3C + 顧客の3C分析)

- ・市場調査データの活用

■ 競合分析

- ・競合他社の動向を把握

■ 発注企業のニーズを理解

- ・ファクトベースの調査・分析・提案





株価情報

27,825,51	▲ 117,86
2,005,18	▼ -5,23
上昇	下落



AIで始める競合サイト・業界資料分析の基礎

□ AIで効率化する競合分析の (B to Bのケース)

□ Web情報自動収集

競合企業のWebサイトをAIに分析させる

「このURLのサイトから主な強みを抽出」

□ 資料一括解析

カタログ・業界レポートをAIが要約

「この資料から市場トレンドを抽出」

□ 差別化ポイント発掘

AI比較で自社の優位性を見つける

「競合3社と比較し、差別化要素を示して」

□ AIによる競合分析の実践プロセス

1 情報収集ステップ

競合サイトURL・資料をAIに入力

2 分析指示ステップ

「強み」「USP(独自性)」「顧客層」を抽出指示

3 自社比較ステップ

自社情報も入力→「差別化領域」を提案させる

実践例：金属加工業A社

競合の訴求点:

- 高精度加工 (±0.01mm) 短納期対応 (最短3日)

提案された差別化:

「特殊素材加工と品質保証で優位性確立」

← 即実践ポイント

URL・PDFをAIに読ませ「競合訴求」「勝てる領域」を30分で可視化

✓ 初心者OK □ 30分完成 □ 無料ツール

75%

分析時間短縮率

顧客ニーズを掴む方法 まとめ



顧客ニーズとは、顕在的・潜在的な顧客の要求や期待です。インサイト（本質的な悩み・欲求）を発見し、その解決によって**ベネフィット**（価値・利益）を提供できます。



観察法

顧客の行動を観察し、言葉にされない真のニーズを発見。購買行動や製品の使い方から洞察を得る。



ヒアリング法

インタビューやアンケートを通じて直接ニーズを聞き出す。「なぜ？」を5回繰り返し本質に迫る。



データ分析

購買履歴やウェブ行動データから傾向を分析。顧客が言葉にしないニーズやパターンを発見する。



顧客のインサイト

表面的な要求の背後にある本質的な悩み・欲求を特定。顕在ニーズと潜在ニーズのギャップを見極める。

情報収集



インサイト発見



ベネフィット設計



顧客ニーズ

休憩時間

ここで**5分間**の休憩を取りましょう



展示会で結果を出す方法

- 展示会成功の鍵は事前準備
 - ・明確な目標設定と、それに合わせたブース設計が重要
- 来場者の心を掴むには、独自の価値提案が必須
 - ・製品を並べるだけでは不十分
- 展示会後のフォローアップは24時間以内がベスト



中小企業の展示会1コマ出展成功戦略

限られたスペースで最大限の成果を上げるための戦略



来場者を見込み客化

ゴールの一本化、一言バリュープロミス



レイアウトの最適化

3m×3mを効果的に活用する戦略



安価で目立つ装飾

ラミネート+ベルクロ+両面テープ



効果的なコミュニケーション

呼び込み、会話、証拠の三位一体

プロンプト例①：

- あなたは、プロのデザイナーです。
- 3m×3mのブースで、通路側から最も目を引く配置を3パターン提案してください

成果に直結する準備: 来場者を見込み客化する

来場者を単なる訪問者ではなく、具体的な見込み客へと転換させるための戦略を明確にする

◎ 1. ゴールの一本化

出展の目的を明確にし、測定可能な1~2の指標に絞り込む

- ・ 名刺/QR登録数
- ・ 商談化数
- ・ 試作依頼数

💬 2. 一言バリュープロミス

来場者の注意を引き、自社の強みを瞬時に伝えるためのキャッチフレーズ

💡 例: "高耐熱×短納期の微細加工"

👤 3. 対象の明確化

誰に向けた製品・サービスなのかを明確にすることで、ターゲット層の来場者に響くメッセージを発信

💡 例: "車載コネクタ試作担当者向け"

🗺️ 4. 導線設計

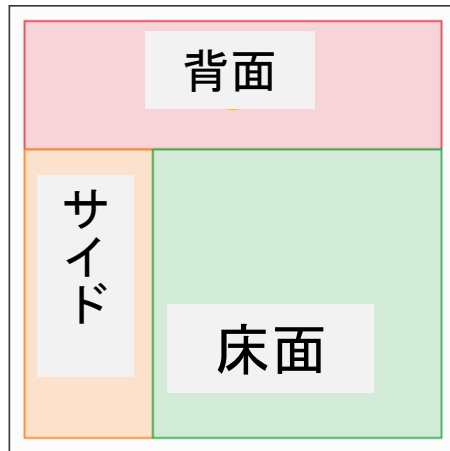
展示スペースの配置を考慮し、来場者がブースに入りやすいような導線を設計

💡 通路幅が狭い場合、入口側の間口を広く取り展示台を奥に寄せる

プロンプト例②:

- ・ あなたは、プロのデザイナーです。
- ・ アイキャッチの3秒ルールと5メートルルールを満たすキャッチコピーとレイアウトを提案してください

レイアウトの基本(3m×3m)



3m × 3m 展示スペース



背面装飾:遠・中距離の視認性確保

ブースの背面は、遠くからでも来場者の目を引くための重要な要素

- ・ ヒーロー訴求:A1サイズの大判ポスターで自社のメッセージを掲示
- ・ 事例紹介:A2サイズ×3枚のポスターで実績を提示



サイド装飾:近距離での納得感

ブースのサイドパネルは、立ち止まった来場者に詳細な情報を提供

- ・ 図解:A3サイズのポスターに製品の仕組みやメリットを図解で示す
- ・ ポイント:短時間で理解できるように視覚的な情報が中心



床/什器配置:呼び込みと情報提供

展示台やカタログの配置は、来場者の行動を促す上で重要

- ・ 展示台:中央から奥に配置し、ブースの手前側を広く空ける
- ・ カタログ:右奥の通路から手を伸ばしやすい高さに設置



照明:注目点の強調

適切な照明は、ブース全体を明るく見せ、特に注目してほしい部分を際立たせる

- ・ 基本照明:蛍光灯2灯に加え、スポットライト2~3灯
- ・ ポイント:ヒーロー訴求ポスターや展示サンプルにスポットライトを当てる

文字とデザインの鉄則

展示会では、遠くからでも見やすく、短時間で理解できるデザインが効果的

T↑ 1. 文字サイズ

遠くから読めるように、以下のサイズを基準にください:

見出し:80pt以上

本文:24-28pt

🎨 2. 色の使い方

シンプルで効果的な色使いを心がけましょう:

✓ 白色背景

✓ コーポレート色1色

✓ アクセント色1色

📷 3. 図の活用

写真は1枚=1メッセージに留めましょう:



1枚

=



1メッセージ

プロンプト例③:

- あなたは、プロのデザイナーです。
- 5メートル離れた場所から読める文字サイズと、最も視認性の高い配色を提案してください
- この文章を10文字以内のキャッチコピーに要約してください

安価で目立つ装飾テクニック

ラミネート加工のポスター + バルクロテープ + 両面テープのメリット



低予算



非破壊


可搬



再利用

必要な材料

 ラミネート済ポスター
A1×1、A2×3、A3×3

 バルクロ(マジックテープ)
幅20~25mm、オス/メス各3~5m

 再剥離タイプの両面テープ
壁面保護用、20mm幅×1巻

 アルコールシート、定規、はさみ
仮止め用

設営・撤去の手順

① 壁面の油分拭き取り
アルコールで壁面を清潔に保つ

② 壁側の準備
再剥離両面テープ → その上にバルクロを水平に貼る

③ ポスター裏の準備
対応する位置にバルクロを上下に貼付

④ 位置合わせ
ガイド線 → 上端から圧着 → 下端を貼る

⑤ 段積み調整
A2・A3を等間隔でグリッド配置

📌 注意: 撤去は「ポスター→バルクロ→両面テープ」の順で行い、粘着残り無しを確認

AIを展示会成功の武器とするために

AIの真価を発揮させるためには？



AIは、市場調査データの収集と分析を劇的に効率化する強力なツールです。しかし、その真価を発揮させるためには、人間側の能力と適切なアプローチが不可欠

🎯 課題設定力

明確なビジネス課題を設定し、必要なデータのみを効率的に収集・分析する能力

🧠 戦略思考

膨大なデータをビジネスの文脈に落とし込み、実行可能な戦略へと結びつける思考能力

👥 人間の能力強化

データ分析と戦略思考の分断を解消し、AIと人間の協働による最適戦略構築

AIと人間の協力による最適戦略構築

プロンプト例④：

- あなたは、プロのコピーライターです。
- 当社は精密部品の加工を行っています。納期の短さが強みです。この強みをより魅力的に表現するキャッチコピーを考えてください

ベルクロテープの応用例

ラミネート加工ポスター + ベルクロテープで背面を全て埋め尽くす



呼び込み・会話・証拠の三位一体

来場者を引き付け、興味を持ってもらうための効果的なコミュニケーション戦略の3つの要素



★ 効果の最大化

三位一体の戦略を連続的に実施し、来場者を「興味」→「理解」→「信頼」の順に導き、最終的に商談に繋げる

準備:ペルソナと価値提案を固める

1. 想定顧客(例):精密部品メーカーの調達・技術
2. 課題:試作リードタイム/品質安定/小ロット対応
3. 価値提案:納期短縮、工程内検査、カスタム治具

プロンプト例⑤:

- あなたは、プロのマーケットリサーチャーです。
- 当社の顧客リストをもとに、ABC展示会に来場するペルソナの仮説を5人分生成してください。また、なぜそのペルソナを設計したのかの根拠をアンケート結果と関連させて提示してください。

プロンプト例⑥:

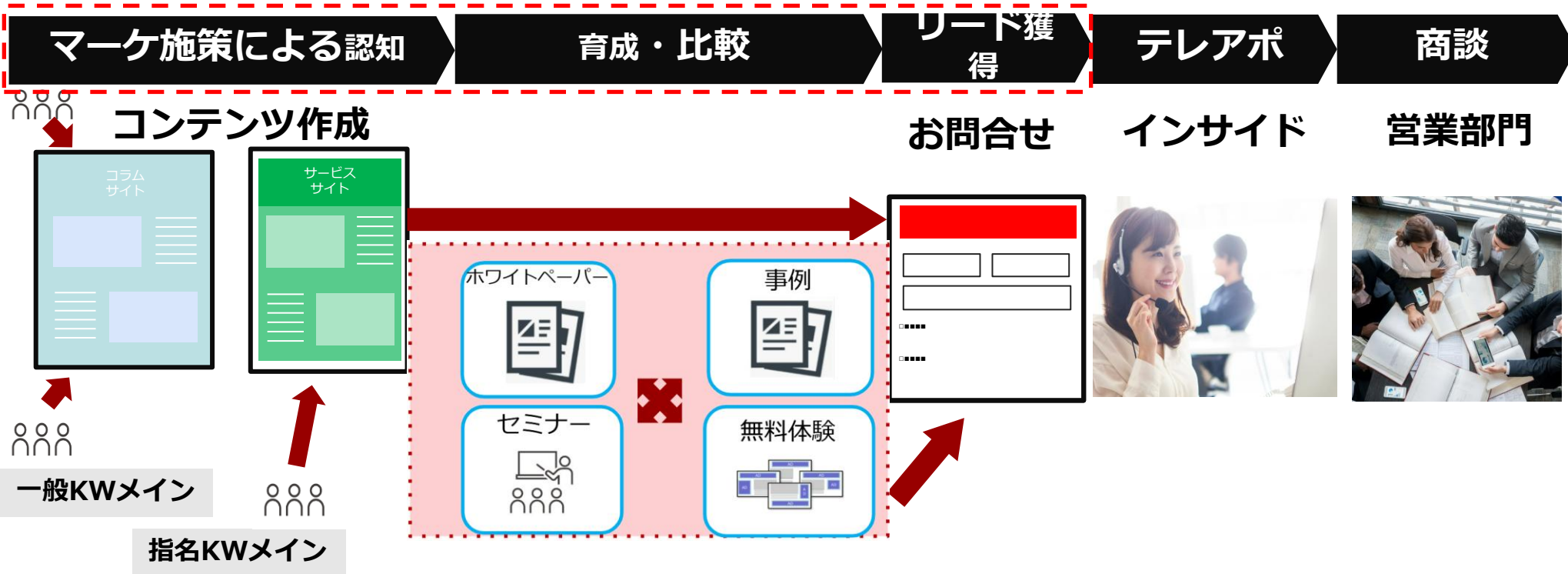
- 作成したペルソナをもとに、基本属性、購買パターン、価値観や性格も含めて再構成してください。

再構成したペルソナに対して、当社の精密加工技術がどのような価値を提供できるか、

3つの提案を作成してください

B to Bマーケティングの理想的なフロー 集客から商談まで

- ・有益なコンテンツが顧客に何度も閲覧される
- ・ザイオンス効果で好印象、高評価^[1]



有益なコンテンツは顧客に何度も閲覧され好印象を与える

B to B市場 複雑化したマーケティングファネル

情報収集と購買意思を決定するプロセスが無数に存在

購買意思決定プロセス



認知

ブログ

専門メディア

業界イベント



🕒 長期



興味

ホワイトペーパー

セミナー

事例

無料体験



👥 複数関係者



検討

お問い合わせ

インサイド営業

カスタマイズ提案



📄 大量資料



購入

営業部門

役員承認

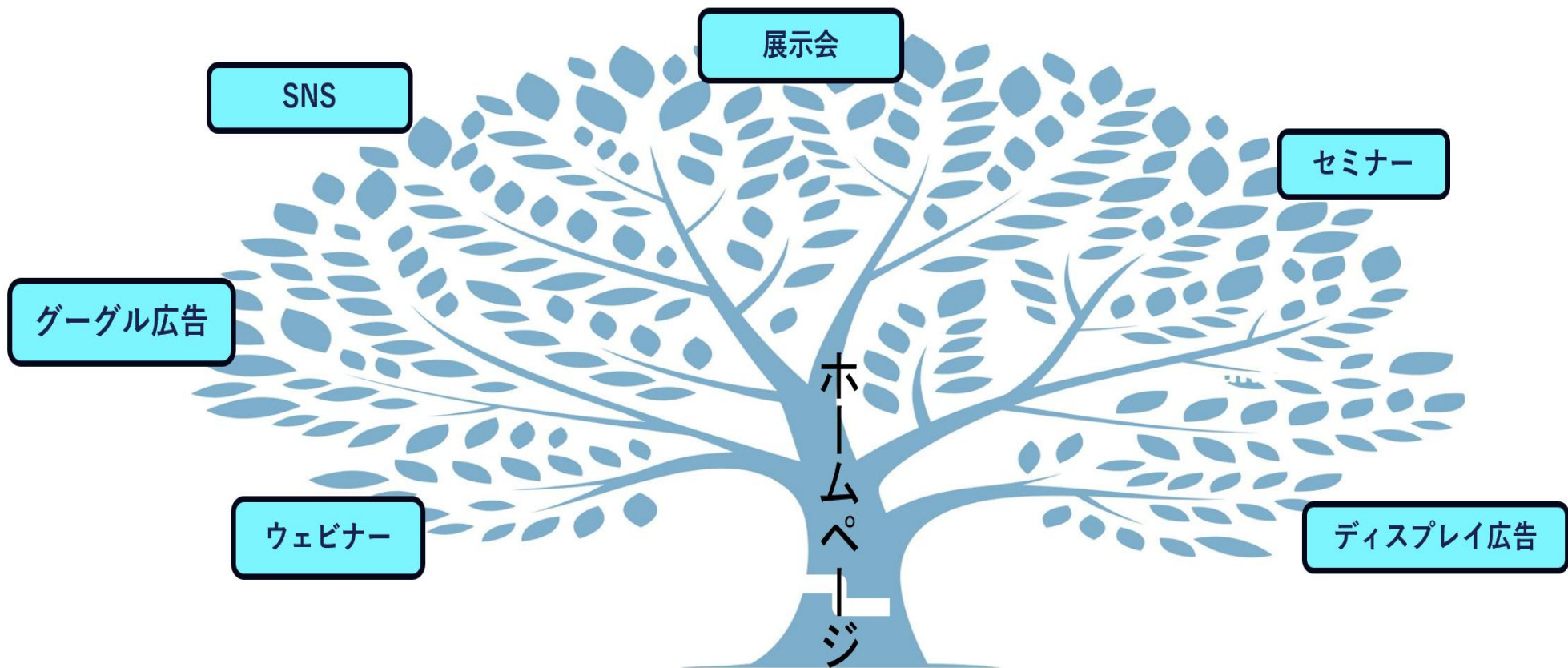
契約交渉



🔄 多段階決裁

期間

WEBサイトに帰結



B to Bマーケティングで、顧客が必ずチェックするのはWEBサイト (B to Cも)

幹にヒビが入り根は腐っていると施策を打っても効果半減

展示会後の成果最大化と継続的改善

テレポのトークスクリプトと練習は必須！

▲ 重要な事実

展示会・商談会の成果の **99%**は
「終了後のフォローアップ」で決まる

📌 フォローアップ戦略

- 効果的なお礼メール
- 提案書作成のコツ
- 継続的な関係構築

📌 未来戦略

- 成果測定と分析
- 改善点の特定
- 次回への活用法

プロンプト例⑦：

- あなたは、プロのテレフォンアポインターです。
- 展示会で名刺交換した顧客に電話でアポイントを取るためのトークスクリプトを作成してください。
- 相手はABC会社の生産技術部長です

テレアポ業務と工業系の営業業務の違い

必要なメンタリティー

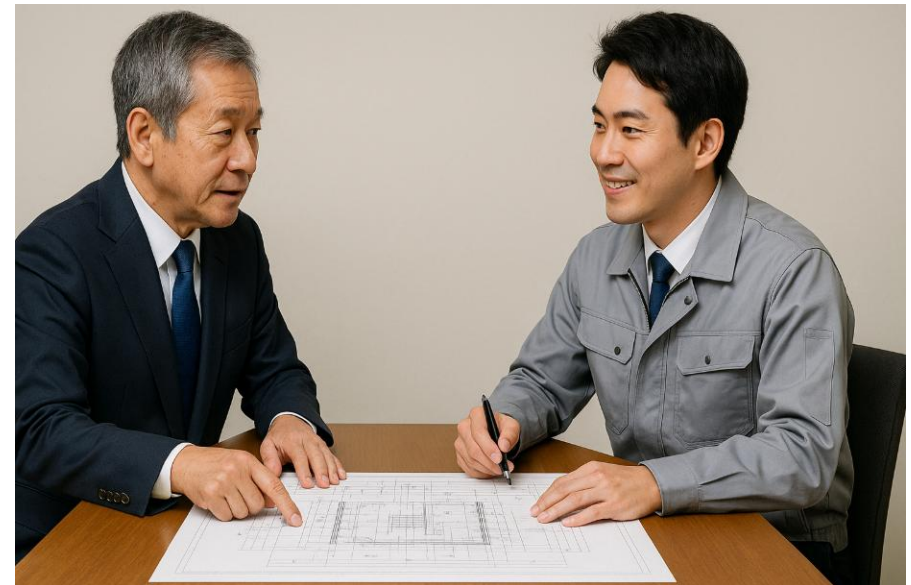
ポジティブ思考&自己肯定感

- ・アポ獲得は断られることの連続。失敗を「学び」と捉え、次に活かすポジティブな姿勢
- ・粘り強さ（ストイックさ）拒否にも挫けず、継続的にチャレンジする力

テレアポ業務：鋼の雑草魂



営業業務：経験と知識・人脈



似て非なる業務

効果的なお礼メール

展示会后24時間以内のフォローアップが成功の鍵

🕒 最適なタイミング

24時間以内が理想的 - 記憶が鮮明なうちにアプローチ

📧 基本構成

商談メモと社内連携は必須

- 件名：具体的で分かりやすく
- 挨拶：お時間への感謝
- 要点：話した内容の確認
- 提案：次のステップ
- 締め：連絡先と署名

★ 重要ポイント

ペルソナ像は必須

- 簡潔性：3分で読める長さ
- 個別性：一人ひとりに合わせた内容
- 具体性：話した技術や課題に言及
- 行動誘導：明確な次のステップ
- 添付資料：約束した資料を忘れずに

💡 効果的な件名例

✓ 良い例

✗ 悪い例

プロンプト例⑧：

- あなたは、プロのテレフォンアポインターです。
- 展示会でブースにお立ち寄りいただいた方へのお礼メールを作成してください。カジュアルすぎず、丁寧すぎない、ビジネスライクなトーンで。
- また、お礼メールには、相手に関心を持った製品情報へのリンクを自然に挿入してください

展示会・商談会の効果測定と次回への改善点抽出

📊 測定なくして改善なし

客観的データに基づく振り返りが成長の鍵



来場者数

ブース訪問者
商談実施者



商談品質

商談時間
課題把握度



フォロー率

メール送信率
返信獲得率



成約実績

引合件数
受注金額

⚙️ PDCAサイクルによる改善

P

Plan

目標設定

D

Do

実行

C

Check

検証

A

Action

改善

💡 改善ポイント例

・ブース配置の最適化

🎯 成功への積み重ね

・成功事例の標準化

プロンプト例⑨：

- あなたは、プロのマーケットリサーチャーです。
- この顧客リストを、関心度が高い順にA・B・Cにランク分けしてください

まとめと今後の展望

製造業におけるAI活用事例

製造業におけるAI活用事例

株式会社協和精工の生産管理システム最適化

業種名

製造業（負作動ブレーキ・精密機器部品加工製品）




AI活用内容

AIを活用した生産管理システム「i-PRO Wシリーズ」導入により、生産計画の最適化と在庫・納期管理を自動化




■ 参考にするポイント

外部業者のAIパッケージを導入することで
短期間に専門知識なしでAI化に成功

効果・メリット

-  計画立案時間短縮
生産計画作成時間が50%短縮
-  在庫最適化
過剰在庫・欠品リスクの30%削減
-  業務効率化
管理工数40%削減、生産性20%向上

実装のポイント

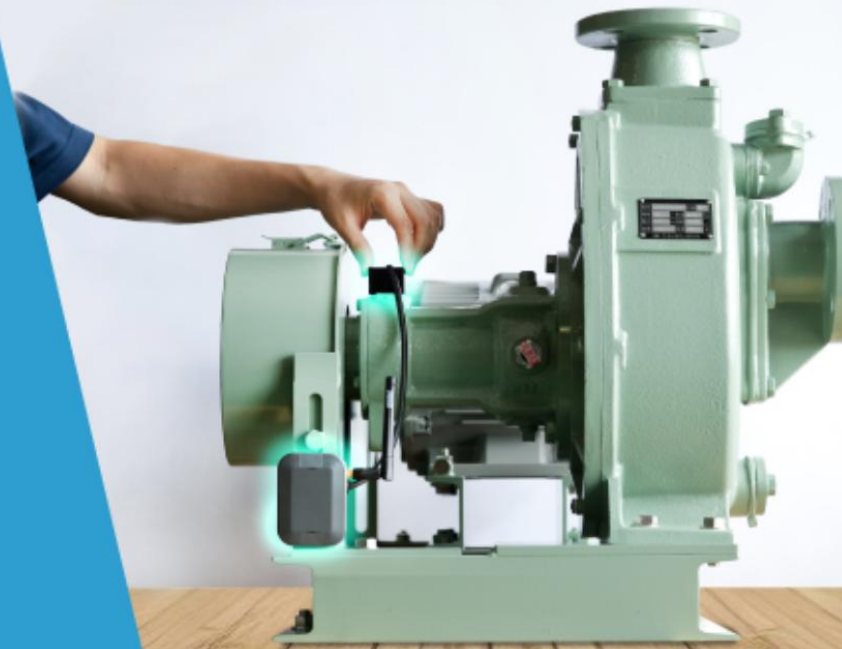
-  過去の生産データ活用
生産実績からAIが最適計画を学習
-  既存システムとの統合
ERPとシームレスな連携体制構築
-  段階的導入プロセス
現場ニーズに合わせた機能拡張

AI導入事例：みつわポンプ製作所（神奈川県）

新製品

たった1分で

ポンプが
ネットに
つながる



85%

計画外停止時間削減

30%

保全コスト削減

20%

機器寿命延長

出典: <https://gemba-c.co.jp/ai-manufacturing/>

米国中小企業のAI活用事例

米国商工会議所のレポートによると、中小企業の約40%が生成AIを活用しています。多くの企業がAIを活用して業務効率化、顧客体験向上、競争力強化を実現しています。



Burger Bots

レストラン向けAIロボティクス（カリフォルニア州）

AIロボットハンバーガー調理システム

創業者のLiz Truongは、約7年かけてAI駆動のロボットシステムを開発。ソース塗布、箱詰め、野菜カットなど調理プロセスを自動化。シェフがパティを焼き、スタッフが接客に集中できる環境を実現。

🍴 調理品質の均一化

🕒 調理時間の短縮

出典：<https://www.burgerbots.com/>



Henry's House of Coffee

コーヒーショップ（サンフランシスコ、1965年創業）

AIコーヒー豆処理最適化システム

オーナーのHrag KalebjianはChatGPTを活用し、センサーとソフトウェアを組み合わせたシステムを開発。コーヒー豆の静電気防止に最適な水分散布を自動制御し、袋詰め工程を改善。

📦 パッケージ効率向上

🔧 製造プロセス改善

出典：<https://henryshouseofcoffee.com/>

+ その他のAI活用中小企業事例



JustUs（スキンケア）

AIを活用した製造設備開発と原材料調達最適化



Jackie's Jams（ジャム製造）

AIによるSNS広告作成・マーケティング自動化

米国中小企業AI活用のポイント

- ✓ 現場の具体的課題解決に焦点を絞った導入
- ✓ 社内でのAIリテラシー教育の徹底推進
- ✓ 既存ツールの創造的カスタマイズ活用
- ✓ 人間とAIの役割分担を明確化した設計

出典：米国商工会議所 Small Business AI活用レポート（2024年）<https://www.uschamber.com/technology/artificial-intelligence/small-businesses-are-harnessing-ai-to-innovate-and-com>

米国中小企業のAI活用事例（続き）

米国商工会議所の調査によると、中小企業のマーケティング分野でのAI活用がトップとなっています。商品製造やサプライチェーン管理においても、AIを活用して効率化と原価削減を実現する企業が増加しています。



JustUs

スキンケアブランド（カリフォルニア州コーチェラバレー）

AI製造設備・原材料調達最適化

創業者Brook Doughertyは、市場に十分に代表されていない女性向けのスキンケア製品を提供。AIを活用して工業規模の製造設備を構築し、生産効率を向上。ChatGPTを使用して原材料の調達を最適化し、関税やインフレ対策にも活用。

生産能力拡大

原材料調達効率化

\$ コスト削減

出典：<https://justusskincare.com/>



Jackie's Jams

ジャム製造・販売（カリフォルニア州サンディエゴ）

AIマーケティング・業務自動化

オーナーのRisaとDavid Baronは、ファーマーズマーケットから始め、現在はWhole FoodsやSproutsなどの高級食料品店で販売。AIを活用してSNS広告作成やマーケティングメッセージを自動化し、バックオフィス業務の効率化を実現。

毎日1時間以上の業務時間削減

マーケティング効率向上

売上・雇用増加

出典：<https://www.jackiesjams.com/>

米国中小製造・小売業のAI活用ポイント

全米で約20%の中小企業がAIを活用して低コスト調達先を発掘

既存のAIツール（ChatGPT等）を自社業務に柔軟に適応

マーケティング分野が中小企業のAI活用トップ領域

AI活用企業は非活用企業と比較して売上・採用が増加

出典：米国商工会議所 Small Business AI活用レポート（2024年）<https://www.uschamber.com/technology/artificial-intelligence/small-businesses-are-harnessing-ai-to-innovate-and-compete>

明日からできること

- まずは**ChatGPT**の無料アカウントを要録！
無料版でも十分活用できます
<https://openai.com/ja-JP/chatgpt/overview/>
- 「うちの会社の強みを**3つ**教えて」と聞いてみよう。
新しい視点が得られるかも！
- 困ったときは**商工会議所**や**専門家**に相談！
一人で悩まず、気軽にご連絡ください

💡 AIを使いこなして、ビジネスチャンスを掴みましょう！



まとめ・質疑応答

本日の内容を振り返り、実践的なアクションプランに落とし込みましょう

- ✓ 主要ポイントの確認
今日学んだChatGPTの活用法のおさらい
- 💡 明日から実践できるアイデア
日常業務への具体的な導入方法
- ? ご質問はありますか？
疑問点を解消しましょう

ご清聴ありがとうございました。



参考文献・資料

- [1]Open AI 公式サイト『GPT-4』 <https://openai.com/index/gpt-4-research/>
- [2]Global Market Insights (2024)
『自動車市場におけるAIの規模 - コンポーネント別、テクノロジー別、プロセス別、アプリケーション別、成長予測、2025年～2034年』
<https://www.gminsights.com/ja/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-in-automotive-market>
- [3]Open AI 公式サイト『Chat GPT』 <https://openai.com/ja-JP/chatgpt/pricing/>
- [4]Google 公式サイト『Gemini』 https://one.google.com/intl/ja_jp/about/google-ai-plans/
- [5]Anthropic 公式サイト『Claude』 <https://docs.anthropic.com/ja/docs/about-claude/pricing>
- [6]キャノンマーケティングジャパン (2023) 『ビジネスパーソン*は平均約320時間/年も議事録作成に費やしている！ 議事録の作成業務における現場の負担とDXの浸透を調査』 PR Timesのプレスリリースをもとに筆者がグラフを作成
- [7]総務省 (2024) 『国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究』 グラフは筆者作成
- [8]Google NotebookLM 公式ページ <https://notebooklm.google.com/>
- [9]共同通信 公式サイト『ライフ全304店舗の生鮮部門に AI需要予測による発注自動化サービス「AI-Order Foresight」を適用』
- [10] Digit Works 公式ページ『導入の決定打は、カスタマイズの柔軟性と安価なパッケージ価格！』<https://digitworks.jp/work/work003/>
- [11]三重県庁 公式サイト『来客予測AI”の開発者は、パソコン初心者の接客担当』 https://www.pref.mie.lg.jp/katsuyaku/86881047005_00033.htm
- [12] Open AI 公式サイト『OpenAI Platform』 <https://platform.openai.com/playground/prompts?models=gpt-4.1>
- [13]白ごはん.com『餃子のレシピ（白菜でもキャベツでも！）』 <https://www.sirogohan.com/recipe/gyouza/>

すぐ使えるテンプレ集

ブーストーク台本テンプレート(30秒／90秒)

尺	構成	例フレーズ
30秒	課題→価値→ フレーズの要件確認	小ロット試作の納期短縮は 工程内検査で品質を担保し ます。用途・数量はどれくらい を想定ですか？
90秒	課題→実績→差別化→ 次のアクション	半導体装置向けで〇〇社に 採用実績があります。短納期 ・高精度加工が強みです。具 体要件を伺えれば当日中に 試作見積をご提示します。
共通	NGトーク	専門用語の連発／自社都合 の長話／名刺交換を忘れる
共通	ポイント	“次アクション”を明示（図面 送付／打合せ日程）

フォローアップメール雛形(A/B/C)

分類	件名(例)	本文(要点)
A有望	【○○展示会】本日のご相談件／お打合せ候補日	ご来訪のお礼→要件の復唱→打合せ候補日3つ→資料添付→CTA (回答ください)
B検討	【○○展示会】要件確認のお願い (仕様・数量・時期)	お礼→不足情報3点の質問→事例リンク→CTA (回答ください)
C情報	【○○展示会】ご来場ありがとうございました (事例共有)	お礼→関連事例の紹介→メルマガ登録案内→軽いCTA (回答ください)
共通	署名	会社／部署／氏名／TEL／メール／URL

展示会KPIシート(例)

項目	定義	月次目標	実績	差分
名刺数	会期中に回収した名刺（ユニーク）	200枚		
有望率	Aタグ付け比率（%）	30%		
アポ率	Aのうち、打合せ設定できた比率（%）	40%		
受注率	アポのうち、受注に至った比率（%）	20%		
粗利	受注の粗利合計（円）	—		

AI活用チェックリスト(展示会工程別)

工程	使いどころ	完了
準備	FAQ生成／反論対応／比較表ドラフト	<input type="checkbox"/>
準備	ブーストーク台本の作成と練習	<input type="checkbox"/>
会期中	ヒアリング要約と優先度付け	<input type="checkbox"/>
会期中	フォロー項目の整理（図面・見積依頼）	<input type="checkbox"/>
後追い	A/B/Cメールの差し込み送信	<input type="checkbox"/>
後追い	KPI入力と週次レビュー	<input type="checkbox"/>