

生成AIで変わる！ 製造業の販路開拓・提案営業実践セミナー

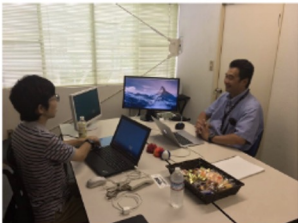
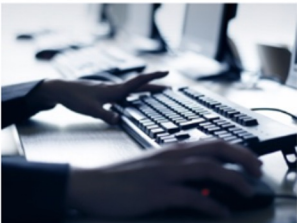
～ 生成AI・Geminiを活用した「伝わる技術PR」と商談力の高め方 ～

株式会社U-NEXUS (ユーネクサス)

2026年9月2日

会社紹介

社名	株式会社U-NEXUS（ユーネクサス）（英名：U-NEXUS Co.,Ltd.）
事業内容	・ 業務アプリの企画および開発 ・ クラウドサービスの導入および活用支援 ・ 社長を支えるIT人材の発掘および育成 ・ 変革コンサルティング（企業変革、事業変革、組織変革） ・ 価値創造コンサルティング（新事業開発、新サービス開発） ・ 社員研修事業（デザイン思考・DX） ・ 合宿型研修事業および組織開発支援事業 ・ 地域活性化支援事業（地域活性化のためのワークショップ、事業構想等）
設立	2012年1月5日
資本金	9,950,000円
代表者	代表取締役社長 上野 敏良
長野オフィス	〒380-0935 長野県長野市中御所3丁目11番5号 TEL026-217-6037（電話代行） FAX026-217-6038 3-11-5 Nakagosho, Nagano-shi, Nagano-ken 380-0935 Japan



Consultants
Network



Clarix Partner
RESELLER



Google Cloud
Partner

自己紹介



横田 志幸（よこた しこう）

株式会社U-NEXUS（ユーネクサス）
Co-founder 専務取締役

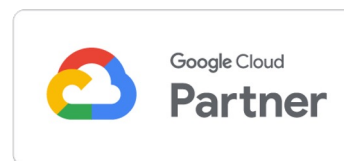
ITコンサルタント
DXアドバイザー スペシャリスト
デジタル庁 デジタル推進委員

Google Workspace 導入スペシャリスト
Google AI プロフェッショナル
Apple 認定サポートプロフェッショナル

東芝グループ流通情報システムメーカーのシステムサポートエンジニアとして、システム導入支援およびシステムサポート・保守管理を多数経験後、Apple ならびに Google のビジネスコンサルタントメンバーとして、ビジネスアプリの開発やDX人材育成、各種クラウドサービスの導入支援など中小企業のDX支援のコンサルタントをしています。また長野商工会議所や長野法人会、中小企業家同友会でのセミナー講師、職業能力開発センター（ポリテクセンター）でITリテラシーの講師をしています。



CERTIFIED SUPPORT
Professional



Consultants
Network



本日のゴール

生成AIを使って、販路開拓の一步を具体化する

1

技術PRを整える

設備・加工技術を「顧客に伝わる強み」に変える

2

商談準備を早くする

事前PR、エントリー、商談トークを短時間で作る

3

提案営業力を高める

購買・調達技術の関心に合わせた見せ方・話し方へ

4

今日から試す

自社で使えるプロンプトと進め方を持ち帰る



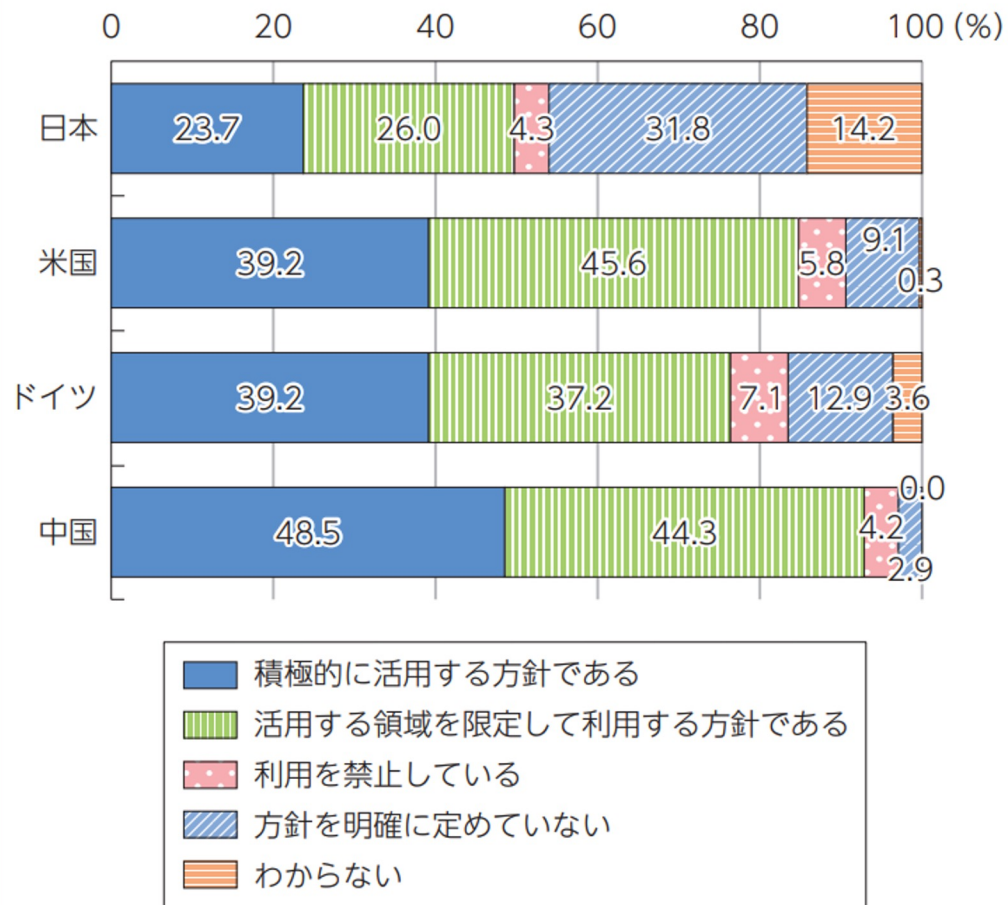
コンテンツ

- 1・製造業の販路開拓と生成AI
- 2・Geminiの基本と営業で使うコツ
- 3・自社技術を「顧客に伝わる強み」に変える
- 4・事前PRと技術提案書に生成AIを活用する
- 5・展示会・商談会での「見せ方」
- 6・提案資料とショート動画による技術PR
- 7・商談後のフォロー

1・製造業の販路開拓と生成AI

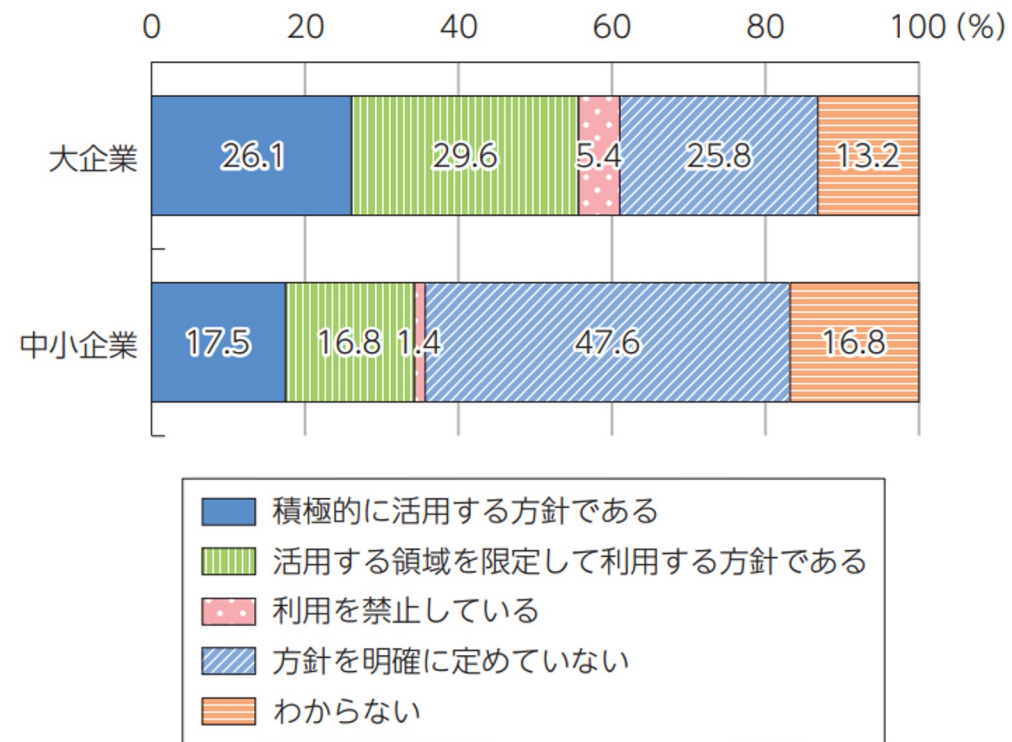
生成AIの活用状況データ

生成AIの活用方針策定状況（国別）



（出典）総務省（2025）「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」

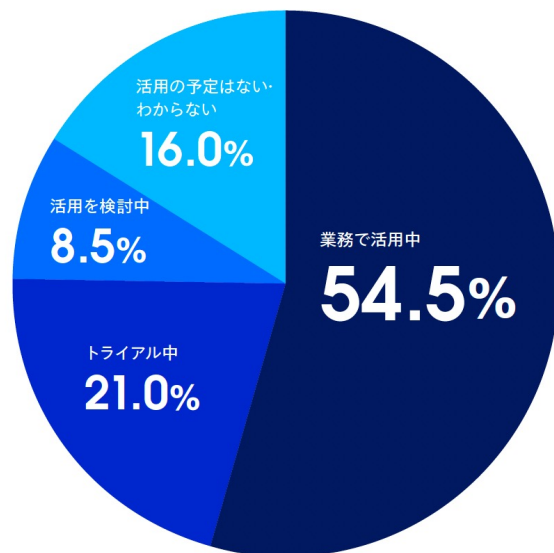
生成AIの活用方針策定状況（企業規模別（日本））



（出典）総務省（2025）「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」

製造業における生成AIの活用状況データ

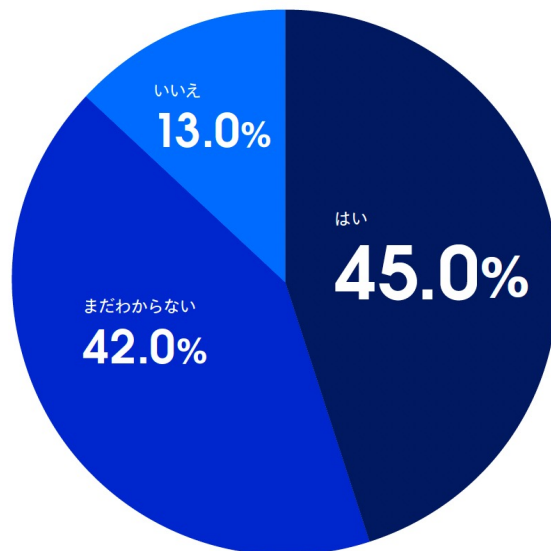
75.5%が生成AI／AIエージェントを既に活用

勤務先で
生成AIを活用していますか？

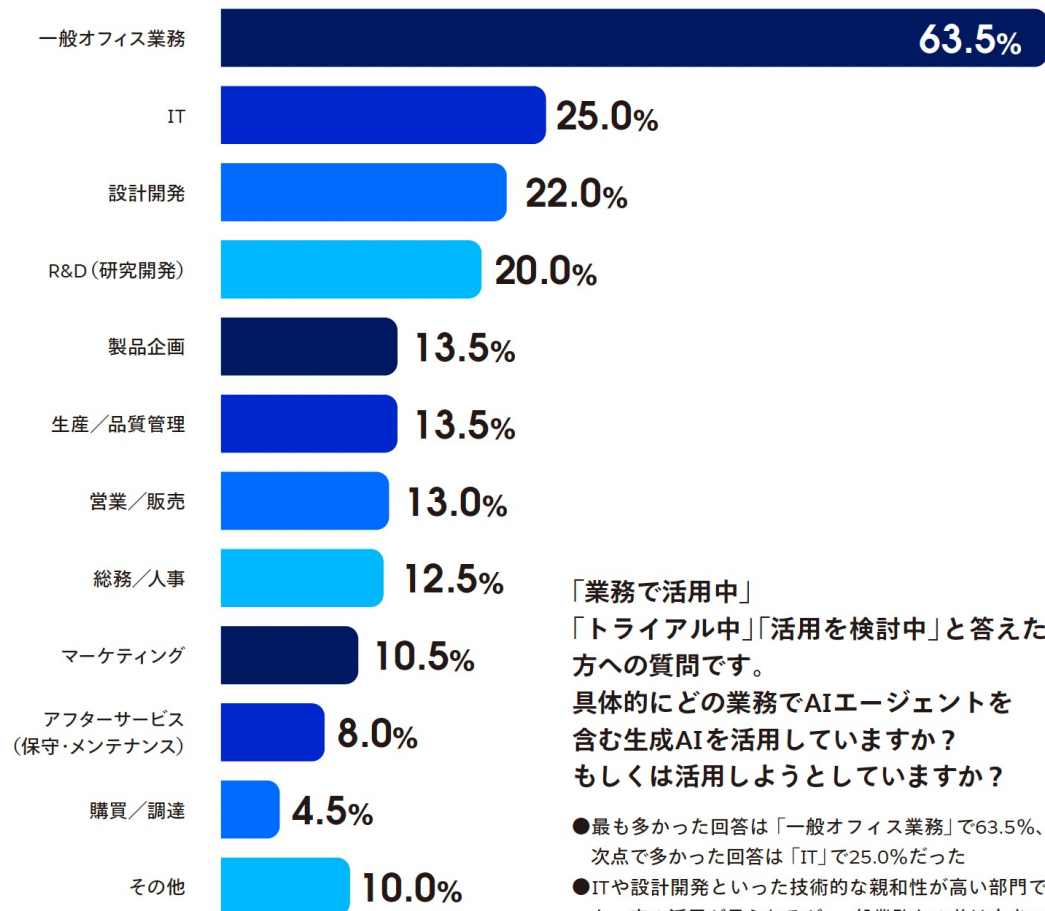
- 最も多かった回答は「業務で活用中」で54.5%。次に多かった回答は「トライアル中」で21.0%だった
- 回答者の半数以上が既に本格的な活用段階にあり、試験運用を含めると約4分の3が生成AIを導入している状況である

「業務で活用中」「トライアル中」と
答えた方への質問です。
今まで（生成）AIを活用した
成果について実感がありますか？

- 最も多かった回答は「はい」で45.0%。次に多かった回答は「まだわからない」で42.0%だった
- 成果を実感している層と判断を保留している層が拮抗しており、定量的な効果測定の難しさや導入後の期間の短さが影響している可能性がある



生成AI／AIエージェントの適用業務



「業務で活用中」
「トライアル中」「活用を検討中」と答えた
方への質問です。
具体的にどの業務でAIエージェントを
含む生成AIを活用していますか？
もしくは活用しようとしていますか？

- 最も多かった回答は「一般オフィス業務」で63.5%、次点で多かった回答は「IT」で25.0%だった
- ITや設計開発といった技術的な親和性が高い部門でも一定の活用が見られるが、一般業務との差は大きい

「製造業におけるAIエージェントの活用実態と課題」に関するアンケート調査結果 株式会社セールスフォース・ジャパン/アイティメディア株式会社 2026年1月 調査件数200件

販路開拓における『情報発信』の課題

1. 強みが伝わらない



優れた加工技術や設備を持っていても、
自社の『強み』が購買担当者や
調達技術担当者に
正しく伝わらなければ、
商談や受注には繋がらない。

2. 顧客の関心事

購買担当者・調達技術担当者

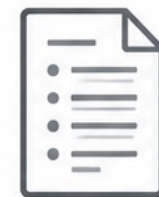


品質 納期 コスト 試作 小ロット

顧客は、自社が抱える課題を解決できる
技術的根拠を常に確認している。

3. 必要な変革

従来



設備一覧を
並べるだけ

これから



顧客ニーズに訴求する
営業スタイル

“持っている設備”を伝えるだけでなく、
“顧客の課題をどう解決できるか”を
伝えることが重要。

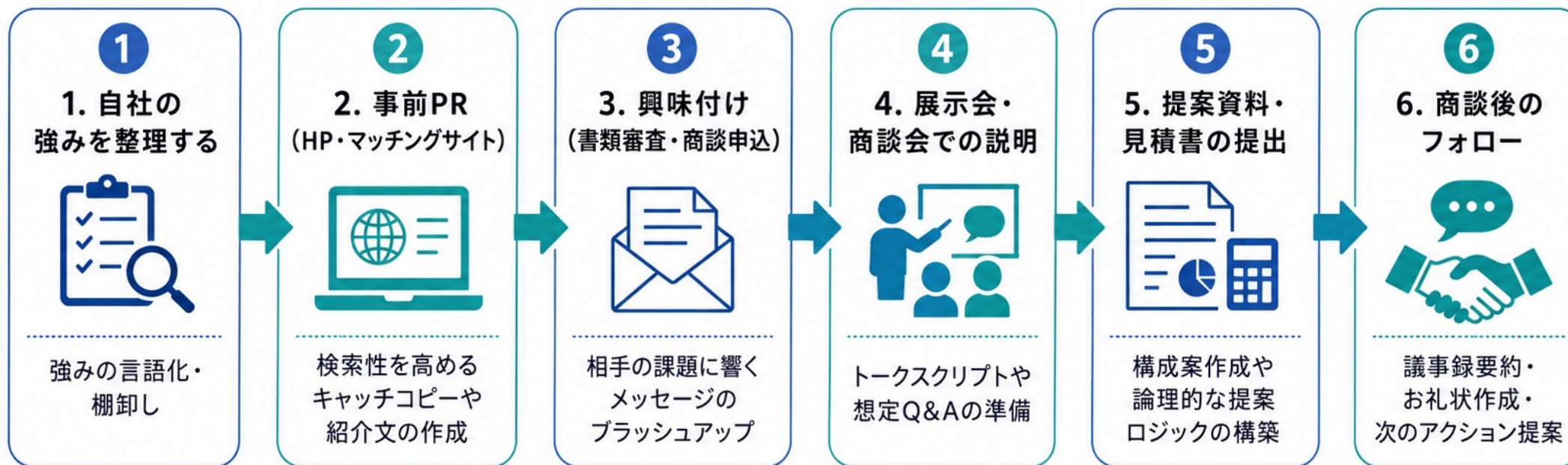


ポイント

情報発信の目的は、設備紹介ではなく、
『この会社なら自社の課題を解決してくれそうだ』と
相手に感じてもらうこと。

販路開拓プロセスを繋ぐ『営業の補助役』：生成AI活用の全体像

【AIを“パートナー”として活用する6つのステップ】



本質的な役割

『単発の文章作成ツール』にとどまらず、販路開拓の各プロセスを一貫して支える『**営業のパートナー**』として生成AIを位置づける。

製造業 BtoB の販路開拓で起きていること

商談の前から、すでに比較・選別は始まっている



事前

検索・マッチングサイトで事前確認

相手は商談前に企業情報・実績・得意技術を見る

視点

購買と技術で見ている視点が違う

価格・納期だけでなく、品質・対応力・技術適合性を見る

当日

展示会・商談会は「短時間勝負」

30秒～1分で興味を持ってもらう見せ方が必要

従来のやり方と生成AI活用の違い

AIは営業を代替するのではなく、準備の質とスピードを上げる

従来



① 設備・技術をそのまま説明



② 資料づくりに時間がかかる



③ 相手企業ごとの差し替えが難しい



④ 商談後のフォローが属人的



生成AI活用



① 顧客メリットに言い換える



② たたき台を短時間で作る



③ 業界・相手別に表現を調整



④ フォロー文面・次アクションを整理



ポイント

作業時間を減らし、**顧客理解**と**提案**に時間を使う

2・Geminiの基本と営業で使うコツ

生成AI・Gemini活用の基本ポイント

セミナーで押さえない6つの観点

1. 生成AIとGeminiの基本



生成AIの仕組み・特徴と、
Geminiの位置づけを理解する

2. Geminiでできること・ 苦手なこと



要約・文章作成・整理は得意。
最新性・事実確認・曖昧な指示は注意

3. 初心者でも使える 基本的な指示の出し方



「何を」「誰向けに」「どんな形式で」
を具体的に伝える

4. 良い回答を得るために 伝えるべき情報



目的、前提条件、対象、制約、
希望するトーンを入れる

5. 生成された文章を 確認・修正する重要性



AIの回答は下書き。
内容確認と自社らしい表現への修正が必要

6. 顧客情報・図面・機密情報を 扱う際の注意点



入力ルールを決め、社外秘・個人情報・
機密情報の扱いに注意する



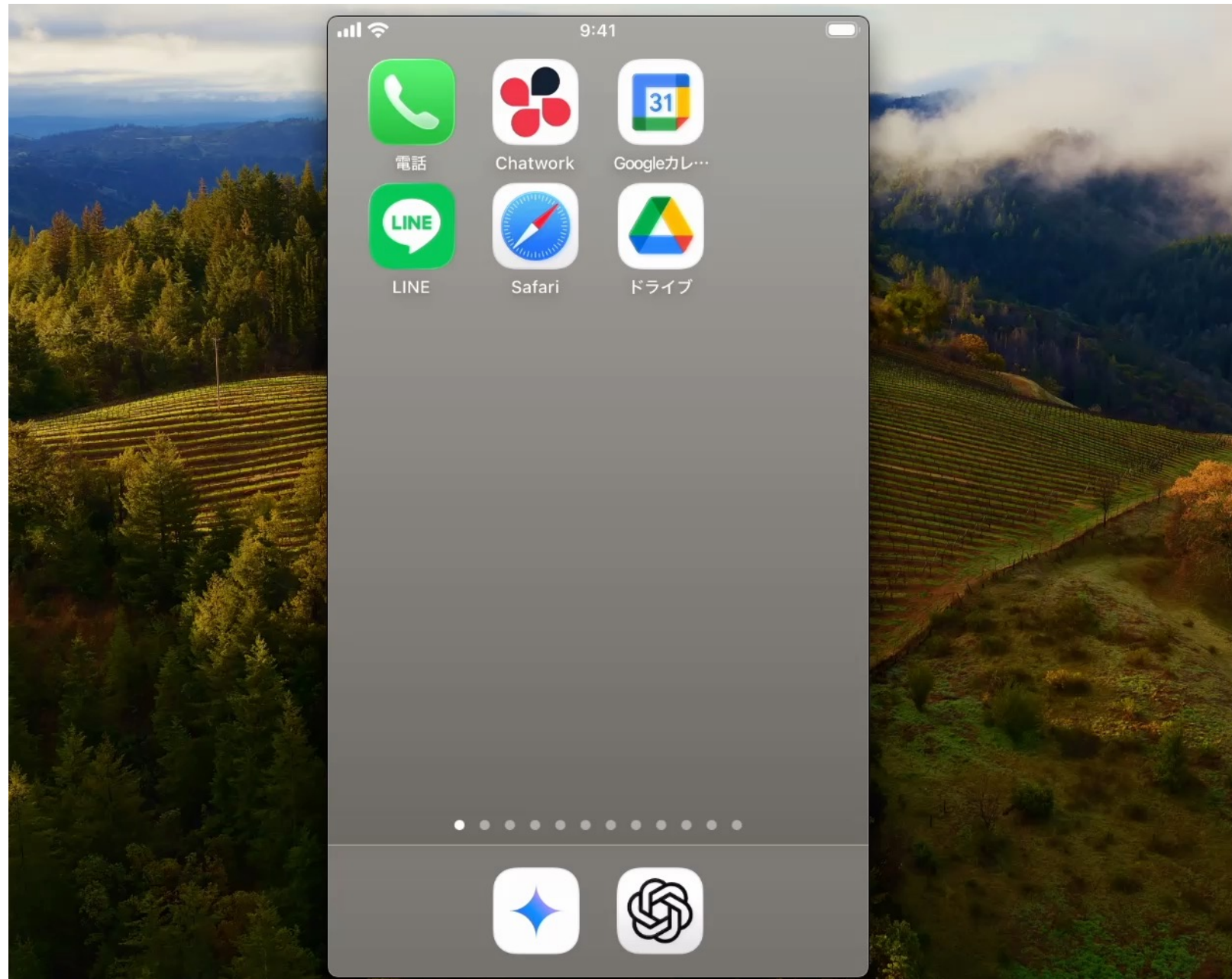
ポイント

生成AIは“魔法の答え”を出す道具ではなく、
正しく指示し、確認しながら使うことで力を発揮する“**業務のパートナー**”である。

2. Geminiの基本と営業で使うコツ

プロンプト：

生成AIで何が便利になりますか？



生成AIの回答例

生成AI（ジェネレーティブAI）は、さまざまな分野で効率化や創造性の向上に役立ちます。具体的には以下のような便利さがあります：

1. 文章作成・編集

- メールや報告書の自動作成：ビジネス文書、議事録、提案書などを短時間で生成できます。
- 文章のリライト・校正：文法チェック、表現の改善、要約が簡単にできます。
- クリエイティブライティング：小説やブログ記事、スピーチ原稿のアイデア出しや文章生成も可能です。

2. 画像・デザイン

- イラスト・広告画像の生成：指示を文章で入力するだけでオリジナル画像を作成。
- デザインのアイデア出し：ロゴやUIデザインの案を複数生成して比較できます。
-
-
-
-

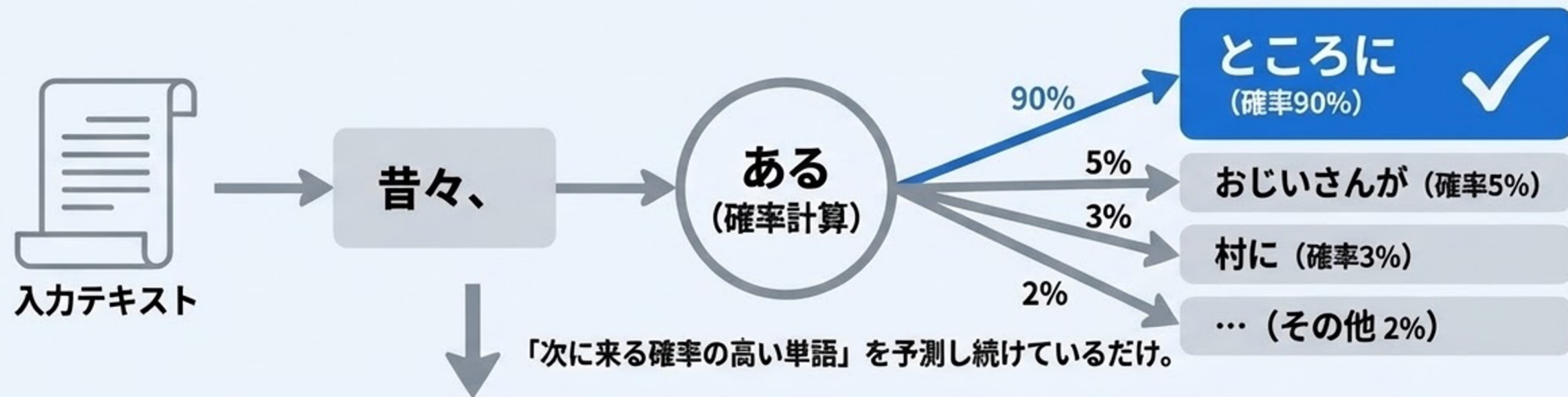
💡 ポイント

生成AIの便利さは「時間の節約」と「アイデアの拡張」にあります。ただし、正確性や著作権には注意が必要です。

もし希望なら、**「仕事・趣味・生活の具体例別にどのAIがどのくらい便利か」**も一覧でまとめて詳しく紹介できます。
作ってほしいですか？

生成AIの仕組み

AIは「意味」を理解しているわけではありません。



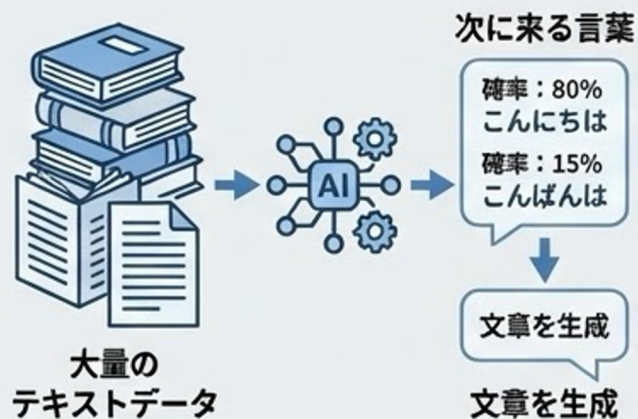
→ だから「もっともらしい嘘」をつくことがある。

「次に来る確率の高い単語」を予測し続けているだけ。(ハルシネーション)

生成AIの基本と利用リスク



LLMの仕組み



大量のテキストデータを学習し、「次に来る言葉」を確率的に予測して文章を生成します。意味を理解しているわけではありません。



ハルシネーション



もっともらしい嘘をつく現象です。事実は必ず人間が確認（ファクトチェック）する必要があります。



セキュリティ



機密情報や個人情報は入力しないことが原則です。オプトアウト設定や法人プランの利用を推奨します。

生成AIのセキュリティ対策



個人情報NG

顧客名、電話番号、住所
などは絶対に入力しない



機密情報NG

未発表の売上、ID/PW、
社外秘情報は入力しない



権利侵害注意

有名キャラの生成など、
他者の権利を侵害しない

「AIに入力したデータは学習に使われる可能性がある」



(※設定でオプトアウト可能だが、原則は入力しない)

Gemini オプトアウト設定 (無料版)

Geminiアプリを起動

→アカウントアイコン

→ Geminiアプリアクティビティ

→ アクティビティの保存

→ オフ

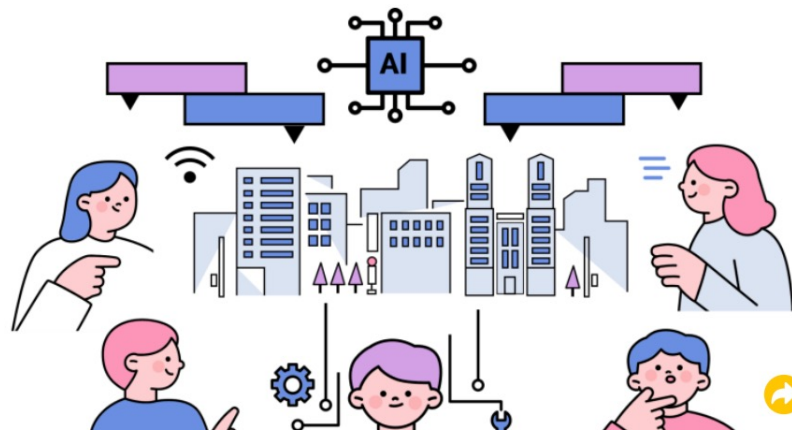


生成AIのガイドラインの作成

文章生成AI 利活用 ガイドライン

Version 2.0

令和6年（2024年）4月
東京都デジタルサービス局



メリット

- ・生産性向上
- ・人手不足解消
- ・経験格差の短縮

デメリット

- ・機密データの損失
- ・ブラックボックス
- ・個人情報流出
- ・ハルシネーション

都職員のアイデアが詰まった 文章生成AI活用事例集

2024年 1月 東京都デジタルサービス局



生成AI ガイドライン サンプル

検索

東京都デジタルサービス局：2024年4月

生成AI市場を牽引する2大プレイヤー

ChatGPTとGoogleGeminiの戦略的比較

	 ChatGPT (OpenAI)	 Gemini Gemini (Google)
 コア能力	自然で人間らしい会話生成、高い普及率	マルチモーダル対応（テキスト、画像、PDF、URL等）、データ分析
 エコシステム	API連携を中心としたスタンドアロン型	Google Workspace（Gmail、ドキュメント、スプレッドシート等）とのシームレスな統合
 法人利用	汎用的なアイデア創出、一般的なテキスト生成	厳格なセキュリティが求められる業務、社内データ分析、Workspace内での作業効率化
 企業におけるお勧めの利用方法	クリエイティブな業務やマーケティング、顧客対応チャットボットの構築に最適	社内文書作成やデータ分析、業務フロー全体の自動化に最適

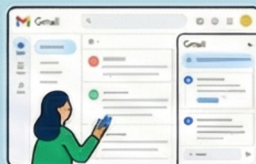
Geminiは、使い慣れたアプリ（Gmail、ドキュメントなど）に生成AIを統合する機能です。
サイドパネルからのシームレスな操作と高い安全性を備え、「5つの基本動作」を通じて日々の業務を劇的に効率化します。

Geminiが選ばれる3つの理由



アプリを切り替えない 「シームレスな操作」

サイドパネルから即座にAIを呼び出し、作業を中断させません。



文脈（コンテキスト）を インテリジェンス

文脈（コンテキスト）を
汲み取るインテリジェンス
開いているメールやドキュメント
の内容を自動で運搬し、最適なア
シストを提供。



企業利用に不可欠な 「高い安全性」

強固なセキュリティとプライ
バシー保護により、ビジネス
でも安心して利用可能です。



業務を効率化する3つの活用パターン



要約・検索で「情報のインプット」を高効率化



大量のメールやドキュメントの要約、
隠れた指示でのファイル検索が可能です

関連する通条様を探して

関連する通条様を探して

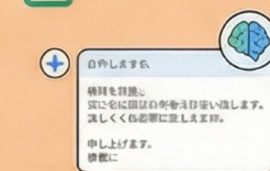
ファイルを確認して

ファイル検索が可能です

関連指示でのファイル検索
ファイル検索が可能です



生成・校正で「アウトプット」の質を向上



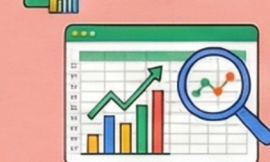
メールの通条文作成する文書のブラッシュ
アップまで、AIが検索を支援します。



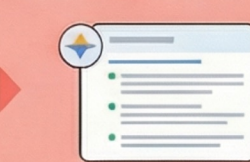
メールの通条文作成する文書のブラッシュ
アップまで、AIが検索を支援します。



分析による「高度な意思決定」のサポート



スプレッドシートのデータから重要なイン
サイトを抽出し、多角的な考察を助けます。



結論に重要なインサイトを抽出し、
多角的な考察を助けます。

Google Gemini 比較資料



**① 無料版
Gmail + Gemini**
 (個人無料)



概要 Googleアカウントがあれば使える基本AI。Gmailなど一部サービスで簡易的なAI補助が利用可能。

主な機能

- Gemini (基本モデル)
- Gmailメール作成補助
- Google検索連携
- Docs文章作成 (限定的)
- 画像生成 (制限あり)

メリット/デメリット



- 無料
- 個人用途十分
- AI基本体験



- Gmail AI連携限定
- Drive/Docs/Sheets連携弱い
- 長文・高度推論弱い
- 商用/チーム不向き
- セキュリティ管理なし

ユーザー

- 個人ユーザー
- AI初心者
- AI初心者
- 軽いメール・文章生成



**② Google AI Plus
(旧 Gemini Advanced)**



概要 個人向けのAI特化有料プラン。Workspaceではなく、AI機能強化が目的。

主な機能

- Gemini Advanced (高性能モデル)
- 長文推論
- 高精度コード生成
- Deep Research
- NotebookLM Plus
- Gemini in Gmail/Docs
- 画像生成 (Imagen)
- 動画生成 (Veo ※地域制限あり)

メリット/デメリット



- 最も高性能Geminiモデル
- Deep Researchなど高度AI機能
- NotebookLM強化
- AI機能が幅広い



- 企業管理不可
- ユーザー管理なし
- 監査ログなし
- Drive共有管理なし
- 業務利用ガバナンス弱い

ユーザー

- 個人のAIヘビーユーザー
- 開発者
- AI研究・情報収集
- コンサル・ライター



**Google Workspace
Business Standard**



概要 企業向けグループウェア。AIはオプションまたは一部統合。

主な機能

- Gmail (独自ドメイン)
- Google Drive (2TB/ユーザー)
- Docs/Sheets/Slides
- Google Meet
- 管理コンソール
- セキュリティ管理
- 監査ログ
- ※Gemini for Workspaceアドオン

メリット/デメリット



- 企業管理ができる
- ユーザー管理
- セキュリティ
- 監査ログ、権限管理
- Drive共有制御
- 組織導入最適



- AIは追加費用になるケース
- AI機能はAI Plusより弱い場合あり
- 個人向けAI (Deep Research等)限定

ユーザー

- 企業
- チーム利用
- DX導入
- 社内情報共有

企業導入において最大の懸念であるセキュリティとデータプライバシーに対し、Googleは明確な規約を設けています。



学習に利用しない

企業のデータ（プロンプトや回答含む）は、Googleの基盤モデルの学習には一切使用されません。



管理者による制御

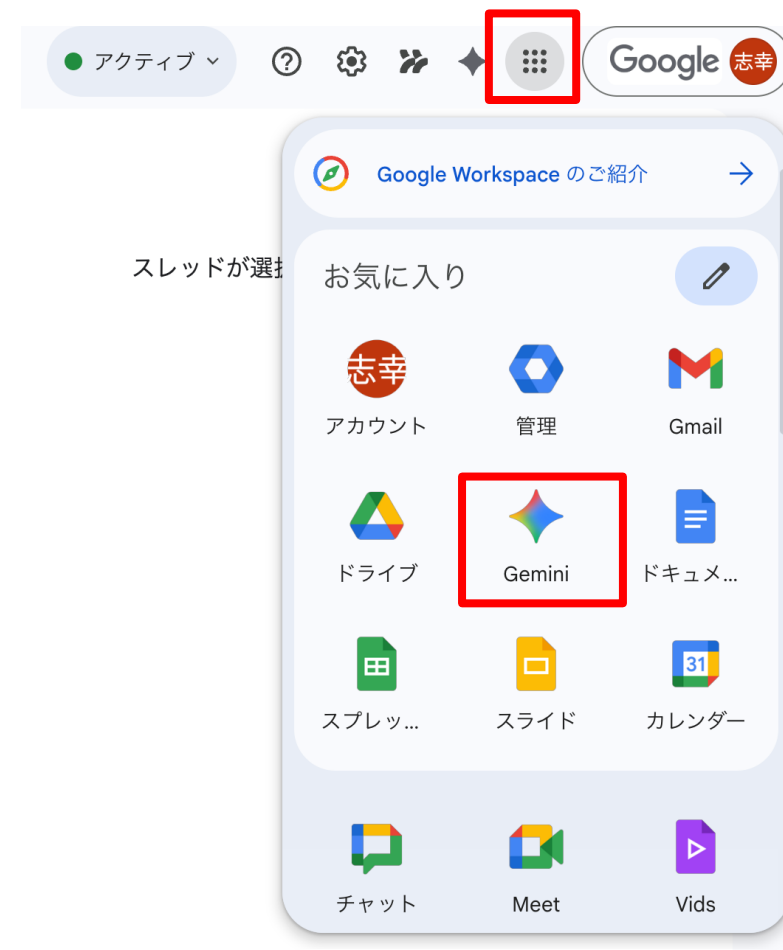
誰がいつ使えるか、管理コンソールで細かく制御可能です。



高いセキュリティ

Google Workspaceと同等のエンタープライズレベルのセキュリティが適用されます。

Google Gemini の起動方法



Geminiの基本画面と操作方法

メイン画面の基本構成

画面上には、対話をスムーズに行うための各要素が配置されています。

• **① チャットエリア** メイン画面の中央下に配置されています。ここにテキスト（プロンプト）を入力し、送信することでGeminiとの対話を開始できます。

• **② 検索アイコン** 画面左上に配置されています。過去のやり取りなどを検索する際に使用します。

• **③ Gem機能** 画面左側のメニューに配置されています。用途に特化した独自のAI（Gem）を簡単に作成・利用できる強力な機能です。

• **④ チャット履歴** 画面左側のサイドバーに、過去のチャット履歴が一覧で表示されます。以前のやり取りをすぐに振り返ったり、再開したりすることが可能です。

便利な機能と多様な入力方法

文章による対話だけでなく、様々なデータや機能を使ってより高度な作業を行うことができます。

• **⑤ 各種機能アイコン** チャットエリアの下部には、各種機能にすぐアクセスできるアイコンが並んでいます。用途に合わせてワンクリックで機能を利用できます。

- 動画
- Deep Research
- Canvas
- 画像 など

• **⑥ 多様なデータ入力（+ボタン）** チャットエリア左端の「+」マークをクリックするとメニューがポップアップし、テキスト以外の外部データをGeminiに読み込ませることができます。

- **ファイルをアップロード:** パソコン内のPDFや画像などのファイルを直接追加します。
- **ドライブから追加:** Google ドライブ上のドキュメントやデータを指定して追加します。
- **コードをインポート:** プログラムコードを入力・連携させます。

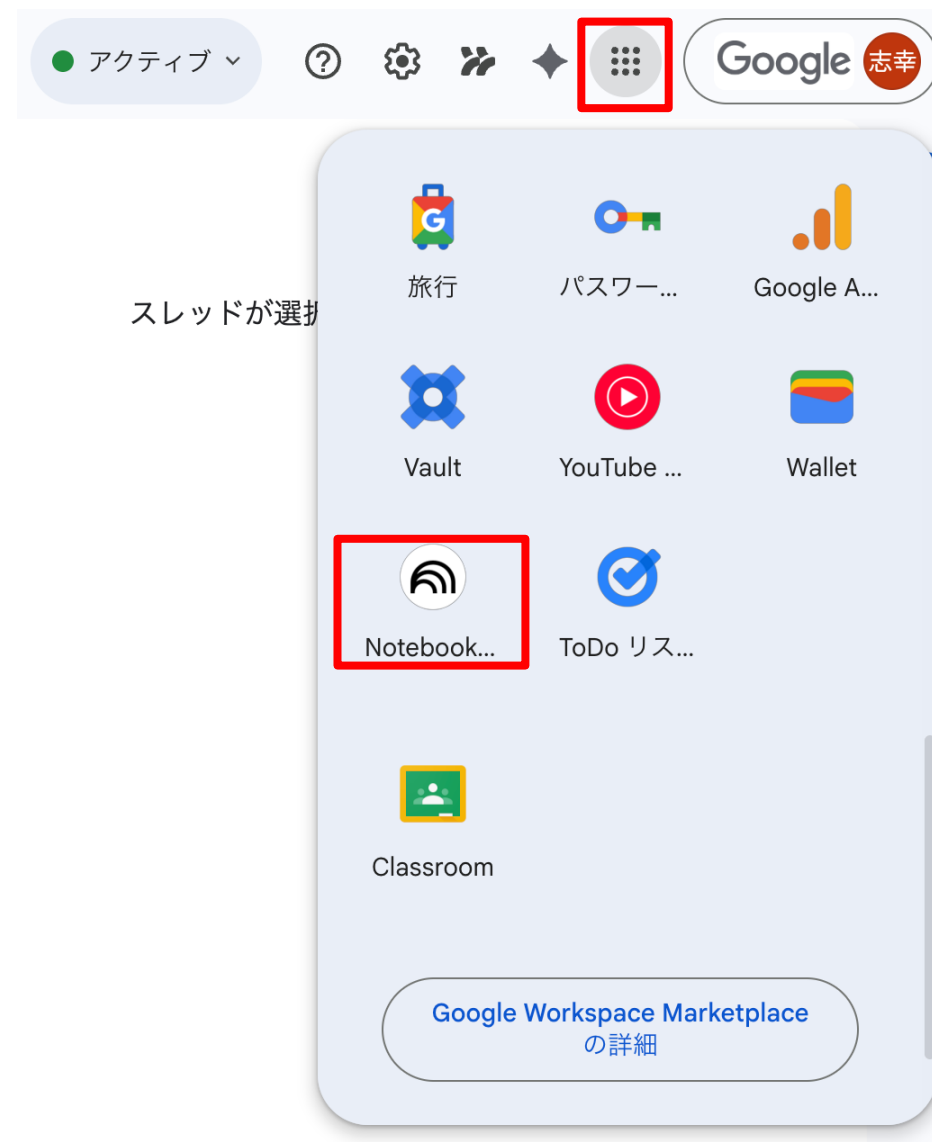


Gemini Notebookの起動方法

NotebookLM ログイン方法

検索窓に『NotebookLM』と入力して検索を開始します

 NotebookLM



Gemini Notebookの基本画面と操作方法

1. Gemini Notebook とは

Googleが提供する、ユーザーが指定したデータに基づいて対話できる「AI搭載の思考ツール」です。

•**沿革:** 2023年にリリースされ、2025年2月にGoogle Workspaceの主要サービスの一つとして正式に組み込まれました。(2026年8月名称変更)

•**利用状況:** 2025年8月時点で日本国内の月間訪問者数は400万人を超え(Similarweb調べ)、ChatGPTやClaudeと並ぶ高い人気を誇るAIツールとなっています。

2. Gemini Notebook の最大の特徴とメリット

従来のAIチャットツールが抱えていた「間違った情報や不正確な内容を提供する(ハルシネーション)」という課題を解決します。

•**信頼できるデータのみを参照:** ユーザー自身が指定・登録したデータ(PDF、Webサイト、YouTube動画、テキストなど)のみを情報源として回答するため、非常に高い精度で情報を整理・分析できます。

•**強固なセキュリティ:** 登録したデータはGoogle Workspaceと同レベルのセキュリティ基準で管理されます。そのため、Google Workspaceを既に契約している企業にとっては、セキュリティ面でも安心して導入しやすい仕様です。

•**独自のAIチャットを簡単作成・共有:** 自社独自のマニュアルや社内データをベースにした「高精度な回答を返すAI」を簡単に作成できます。作成したノートブックは、社内外で共有・公開することが可能です。

3. 基本的な操作方法(データの登録)

非常に直感的なインターフェースで、簡単に利用を開始できます。

- 1.NotebookLMのトップ画面を開きます。
- 2.画面右上付近にある**「新規作成」** (または「+ 新規作成」ボタン)をクリックします。
- 3.PDFやテキストなど、読み込ませたい様々な形式のデータを追加し、ノートブックを作成します。



2. Geminiの基本と営業で使うコツ

Gemini Notebook



専用AI

「指定したデータを分析」

notebooklm.google.com/notebook/e49f7366-67a8-49b1-8ee1-00f11f467d93

製造業の現状とDX、GX、経済安全保障政策

+ ノートブックを作成

ソース

+ ソースを追加

ウェブで新しいソースを検索

すべてのソースを選択

- 製造業DXについて.pdf
- 製造業を巡る現状と課題.pdf

チャット

入し、官民の情報共有を強化します 21。

・組織改編: 鉱物資源課を製造産業局へ移管し、上流（資源）から下流（製品）まで一体となった政策を実施します 22 22。

5. 航空機産業戦略

三菱スペースジェットの開発中止により、完成機事業による自律的成長の機会が失われました 24。今後は以下の二兎を追う戦略へ転換します。

1. ボリュームゾーン（次期単通路機等）: 国際共同開発において、上流工程（設計・開発）や主要システムのインテグレーション能力を獲得し、海外OEMと対等なパートナーを目指す 25。

2. 新市場（脱炭素・AAM）: 水素航空機や「空飛ぶクルマ（AAM）」などの新領域で、他産業の技術も活かして主導的な地位を確立する 25 25。

6. 宇宙産業政策

宇宙産業は官から民へシフトし、安全保障上の重要性も増えています 27。市場規模を2030年代早期に現在の約2倍（8兆円）へ拡大することを目指します 28。

・宇宙戦略基金: JAXAに10年間で最大1兆円規模（初年度3000億円措置）の基金を設置し、民間企業やスタートアップの技術開発・商業化を支援します 29。

・重点分野: 衛星コンステレーションの構築加速、民間ロケットの輸送能力強化、衛星データ利用ビジネスの促進などに重点投資を行います 30 30。

メモに保存

今日・11:15

入力を開始します... 2 個のソース

Studio

音声解説

動画解説

マインド...

レポート

フラッシュ...

クイズ

インフォ...

スライド...

Data Table

日本の製造業DXおよび次...
2 件のソース・23 日前

現場の強みが足かせ...
2 件のソース・71 日前

製造業の変革: DX・GX...
2 件のソース・71 日前

日本製造業ルネサンス
2 件のソース・71 日前

日本の製造業 再設計
2 件のソース・77 日前

日本...
2 件のソース

メモを追加

NotebookLM は不正確な場合があります。回答は再確認してください。

Gemini Notebookの活用例

ホワイトボード(写真)からの議事録作成



見やすい1枚の図

様々な資料をまとめて可視化する



見やすい1枚の図
動画にする

就業規則から社内規則Q&Aボット



チャット
で問い合わせ

マニュアルの作成



見やすい1枚の図
動画にする
スライド作成

会社紹介資料・動画作成



見やすい1枚の図
スライド作成
動画にする

ディープリサーチから資料作成



見やすい1枚の図
スライド作成

PDF資料から分析、データ作成



レポートにする
データ書出

音声ファイルから、議事録作成



レポートにする
見やすい1枚の図

セミナー内のモデル企業

会社名（仮）

株式会社 ABC精工

事業内容

金属部品の切削加工、機械加工

設備

- ・マシニングセンタ 3台
- ・NC旋盤 4台
- ・汎用フライス盤 1台
- ・汎用旋盤 1台
- ・三次元測定機 1台
- ・画像測定機 1台

加工範囲

- ・丸物：φ10～φ250程度
- ・角物：最大500mm程度
- ・一般的な切削加工に対応
- ・旋削、穴あけ、フライス加工など

対応材質

- ・アルミ
- ・鉄
- ・ステンレス
- ・真鍮
- ・銅
- ・樹脂
- など

主な実績

- ・自動車関連部品
- ・産業機械部品
- ・半導体製造装置関連部品
- ・食品機械部品
- ・治具、試作品など

ロット対応

- ・1個から対応可能
- ・試作品、小ロット、量産まで対応
- ・短納期についても相談可能

品質・検査

- ・三次元測定機による検査
- ・図面に基づいた寸法検査を実施
- ・検査成績書の提出も対応可能

その他

- ・図面からの見積対応
- ・支給材での加工も可能
- ・地域内外の企業と取引実績あり
- ・創業30年以上
- ・従業員15名程度

PR文

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」

Geminiを使いこなす「4つの要素」

Geminiの得意（要約、言い換え、企画アイデア）と苦手（最新情報、厳密な数値計算）を理解し、適切な成果物を得るためには **プロンプト** に次の **「4つの要素」** を組み込むことが不可欠です。

要素	概要	営業活動におけるプロンプトの具体例	もたらされる効果
役割	どのような立場で考えるか	「製造業に詳しい営業担当者として」	製造業界の専門用語やニーズに沿った回答になる
目的	最終的に何を作成・支援させたいか	「商談会用の自社PR文章を作成する」	出力物の方向性や最適な構成が定まる
相手	成果物を届ける最終ターゲットは誰か	「自動車部品メーカーの調達技術担当者」	相手（購買担当 vs 技術担当）に刺さる言葉に変化
条件	文字数や構成、抑えるべきルール	「専門用語を抑え、300文字以内で」	用途（HP用やメール用など）に即した長さに収まる

※ **セキュリティの最重要ルール**：顧客の機密情報、独自の製品図面、個人情報などは絶対にGeminiに入力しないでください。
強みの整理には、公開可能な設備一覧や一般的な技術情報を使用します。

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下の自社情報をもとに、**工業系マッチングサイトに掲載するPR文章を作成**してください。

相手

購買担当者・調達技術担当者

条件

- ・ 300文字以内
- ・ 専門用語は必要最低限
- ・ 「何ができるか」ではなく「顧客の何を解決できるか」を伝える
- ・ この会社は何を頼むと良いの？という観点
- ・ 事実以上に誇張しない

自社情報

（ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応、現在のPR文章などを入力）

出力結果

試作・小ロット・急ぎの部品加工ならご相談ください！

「試作品を1個だけ作りたい」「少量の部品を短納期で調達したい」「図面はあるが加工先が見つからない」といった課題に対応します。アルミ・鉄・ステンレス・真鍮・銅・樹脂など幅広い材質の切削加工に対応し、1個から量産までご相談いただけます。三次元測定機などによる寸法検査や検査成績書の提出も可能です。自動車、産業機械、半導体製造装置、食品機械などの部品加工実績があります。

基本プロンプト例：PR文章を作成する

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

試作・小ロット・急ぎの部品加工ならご相談ください！

「試作品を1個だけ作りたい」「少量の部品を短納期で調達したい」「図面はあるが加工先が見つからない」といった課題に対応します。アルミ・鉄・ステンレス・真鍮・銅・樹脂など幅広い材質の切削加工に対応し、1個から量産までご相談いただけます。三次元測定機などによる寸法検査や検査成績書の提出も可能です。自動車、産業機械、半導体製造装置、食品機械などの部品加工実績があります。

3・自社技術を「顧客に伝わる強み」に変える

従来の表現と顧客視点の表現の違い

設備の説明から、顧客メリットの訴求へ

従来の表現

スペック・設備中心

“最新のマシニングセンタを導入し、高精度な加工が可能です”



- 設備の凄さはアピールできるが、「それが顧客にとってどう役に立つのか」が瞬時に理解しにくい。
- 自社の技術や設備の棚卸しにとどまり、顧客が抱える具体的な困りごと（コスト削減や納期短縮など）に直接繋がりにくい。



顧客視点の表現

課題解決・メリット中心

“複雑形状の部品を高精度に加工し、複数工程の集約による納期短縮と品質の安定化に対応します”



課題解決



納期短縮



品質の安定化



安定供給

- 技術を顧客メリットへと言い換えることで、「調達技術担当者」や「購買担当者」に価値が直接伝わる。

【Geminiの活用方法】



✓ 自社の設備一覧からターゲット業界別のPR内容を作り分ける



✓ 加工技術を「顧客メリット」に自動言い換えさせる



✓ 専門用語の難解な表現を分かりやすいキャッチコピーにする



ポイント

設備や技術の説明そのものではなく、**顧客の課題解決**につながる価値として伝えることが重要

自社の強みを棚卸しする視点

Geminiに渡す素材は、営業と技術が一緒に整理するとよい

技術・設備

加工方法、設備、材質、寸法、精度、検査体制

対応力

小ロット、試作、短納期、設計相談、治具製作

実績

業界、用途、品質基準、継続取引、改善事例

制約条件

対応できる範囲、苦手な領域、リードタイム

顧客価値

納期短縮、不良低減、調達先集約、コスト適正化

ポイント：AIに渡す情報の質が、出てくる文章の質を決める

自社の強みを棚卸しする視点

Geminiに渡す素材は、営業と技術が一緒に整理するとよい

実は以下の“埋もれた強み”がある

- 図面が完全でなくても相談に乗っている
- 試作1個でも嫌がらず対応している
- アルミ・ステンレスなど複数材質を一社で対応できる
- 急ぎ案件にも工程を調整して対応した実績がある
- 加工だけでなく検査まで社内で完結できる
- 長年、装置メーカーの多品種少量部品を加工している
- 加工方法の変更によって工程削減を提案したことがある

ポイント：AIに渡す情報の質が、出てくる文章の質を決める

世界最先端の技術が集まる米国シリコンバレー。ここで存在感を示す日本の試作品メーカーがある。京都府宇治市に本社を構えるHILLTOPだ。同社は多品種少量生産のアルミ切削加工を手がける。強みは、圧倒的なスピード生産。発注から5日目の納品をうたい文句に、NASAやUBERなど名だたる取引先を獲得している。

日本本社も「試作専門のトップ企業」として広く知られ、月間に生産する試作品は3000種以上。火星探査機、医療機器といった精密機械からアーティストのマイクスタンドに至るまで、多様な加工を手がける。その興味深い経営スタイルから、日本中から企業訪問が後をたたない。

"孫請け工場"がNASAの取引先になれた訳

強みは「圧倒的なスピード生産」

PRESIDENT 2018年8月13日号



入山 章栄

+フォロー

早稲田大学大学院経営管理研究科教授



1 2 3 4 5 次ページ

・ 本連載のリアルイベントを6月6日（木）に開催します。ぜひご参加ください。

世界最先端の技術が集まる米国シリコンバレー。ここで存在感を示す日本の試作品メーカーがある。京都府宇治市に本社を構えるHILLTOPだ。同社は多品種少量生産のアルミ切削加工を手がける。強みは、圧倒的なスピード生産。発注から5日目の納品をうたい文句に、NASAやUBERなど名だたる取引先を獲得している。

日本本社も「試作専門のトップ企業」として広く知られ、月間に生産する試作品は3000種以上。火星探査機、医療機器といった精密機械からアーティストのマイクスタンドに至るまで、多様な加工を手がける。その興味深い経営スタイルから、日本中から企業訪問が後をたたない。

2018.8.13号 プレジデントオンライン

プロンプト

以下を差別化要素として含んでPR文章を生成してください。

強み・差別化要素

- ・見積は2営業日に対応
- ・圧倒的なスピード生産、発注から5日で納品
- ・図面が完全でなくても相談に乗っている
- ・試作1個でも嫌がらず対応している
- ・アルミ・ステンレスなど複数材質を一社で対応できる
- ・急ぎ案件にも工程を調整して対応した実績がある
- ・加工だけでなく検査まで社内ですべて完結できる
- ・長年、装置メーカーの多品種少量部品を加工している
- ・加工方法の変更によって工程削減を提案したことがある

出力結果

試作1個・図面未完成・急ぎ案件も、スピード対応します

装置メーカー向けの多品種少量部品を長年加工しており、試作1個から柔軟に対応しています。図面が完全でない段階でも、内容を確認しながら加工方法をご相談いただけます。お見積りは原則2営業日以内にご回答。急ぎ案件では工程を調整し、発注から最短5日で納品した実績もあります。アルミ・ステンレスなど複数材質の加工に対応し、加工から検査まで社内で完結。案件によっては加工方法を見直し、工程削減につながるご提案も行います。

「まず見積だけでも早く欲しい」
「試作を1個だけ頼みたい」
「まだ図面が完成していない」
「短納期で加工してほしい」

そんな調達のお困りごとがありましたら、まずはお気軽にご相談ください。

技術情報（強み）をPR文章に変換

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

試作1個・図面未完成・急ぎ案件も、スピード対応します

装置メーカー向けの多品種少量部品を長年加工しており、試作1個から柔軟に対応しています。図面が完全でない段階でも、内容を確認しながら加工方法をご相談いただけます。**お見積りは原則2営業日以内にご回答。急ぎ案件では工程を調整し、発注から最短5日で納品した実績**もあります。アルミ・ステンレスなど複数材質の加工に対応し、加工から検査まで社内ですべて完了。案件によっては**加工方法を見直し、工程削減につながるご提案**も行います。

「まず見積だけでも早く欲しい」
「試作を1個だけ頼みたい」
「まだ図面が完成していない」
「短納期で加工してほしい」

そんな調達のお困りごとがありましたら、まずはお気軽にご相談ください。

4・事前PRと技術提案書に生成AIを活用する



商談会前から勝負が始まっている

購買・調達担当者が事前に確認する情報

商談会や展示会は開催前から始まっている。商談申込を受け取る調達担当者は、事前に企業のホームページやマッチングサイト（テクノリーチ等）の掲載ページをチェックしている。

問い合わせを増やすために、ターゲット企業の興味を引く構成でプロフィールを登録しておくことが不可欠。

【Geminiの活用】：マッチングサイト用の企業紹介文作成、ホームページの加工事例作成、商談会のエントリーシート作成、指定文字数での要約など。



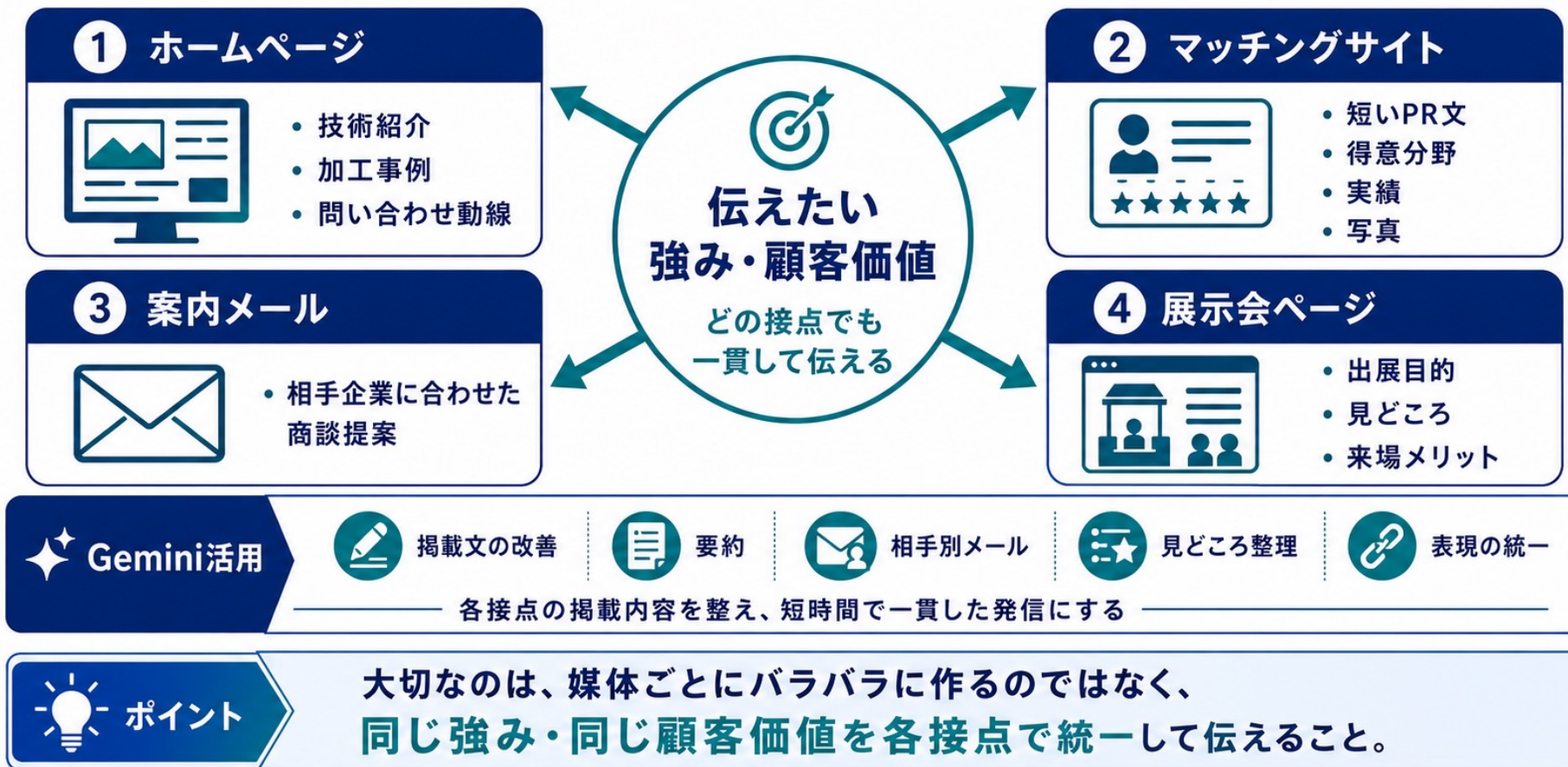
テクノリーチナガノ



技術提案書

相手が事前に見る場所を、同じメッセージで整える

事前接点ごとに内容を揃え、商談前から伝わり方を統一する



自社PR文・資料の基本構成

相手が読みやすく、商談につながる順番に並べる



誰向けか

どの業界・用途・課題に対応するか



解決できる課題

納期・品質・試作・コストなど



根拠となる技術

設備、材質、工程、検査体制



実績・対応範囲

加工事例、対応サイズ、ロット感



次の行動

相談・問い合わせ・商談につなげる

顧客課題 → 設備紹介 → 技術的根拠 → 実績 → 相談導線

事前PRで商談につながる動線をつくる

プロンプト

以下の構成でマッチングサイト用のPR文章を生成してください

顧客課題 → 設備紹介 → 技術的根拠 → 実績 → 相談導線

出力結果

試作1個・図面未完成・急ぎ案件も、スピード対応します

「まず見積だけでも早く欲しい」「試作を1個だけ頼みたい」「まだ図面が完成していない」「短納期で加工してほしい」——そんな調達時のお困りごとに対応します。

マシニングセンタ・NC旋盤・三次元測定機などを備え、アルミ・ステンレスをはじめとする各種部品加工から検査まで社内に対応しています。

装置メーカー向けの多品種少量部品を長年手掛けており、試作1個から柔軟に対応可能です。図面が完全でない段階でも内容を確認しながら加工方法をご相談いただけます。案件によっては加工方法を見直し、工程削減につながるご提案も行います。

お見積りは**原則2営業日以内**にご回答。急ぎ案件では工程を調整し、**発注から最短5日で納品した実績**もあります。

「この部品は加工できるか」「この納期で間に合うか」といった検討段階でも構いません。まずは図面や資料をもとに、お気軽にご相談ください。

事前PRで商談につながる動線をつくる

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

試作1個・図面未完成・急ぎ案件も、スピード対応します

「まず見積だけでも早く欲しい」「試作を1個だけ頼みたい」「まだ図面が完成していない」「短納期で加工してほしい」——そんな調達時のお困りごとに対応します。マシニングセンタ・NC旋盤・三次元測定機などを備え、アルミ・ステンレスをはじめとする**各種部品加工から検査まで社内に対応**しています。装置メーカー向けの多品種少量部品を長年手掛けており、試作1個から柔軟に対応可能です。図面が完全でない段階でも内容を確認しながら加工方法をご相談いただけます。案件によっては**加工方法を見直し、工程削減につながるご提案**も行います。**お見積りは原則2営業日以内**にご回答。急ぎ案件では**工程を調整し、発注から最短5日で納品した実績**もあります。「この部品は加工できるか」「この納期で間に合うか」といった検討段階でも構いません。まずは図面や資料をもとに、お気軽にご相談ください。

自社PR資料の基本構成

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下の自社情報をもとに、**展示会で配布する自社パンフレットの骨子を生成**してください。

相手

購買担当者・調達技術担当者

構成

顧客課題 → 設備紹介 → 技術的根拠 → 実績 → 相談導線

自社情報

(ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応、PR文章などを入力)

出力結果

【表紙案】（キャッチコピー）

「図面未完成」「試作1個」「短納期」—— 調達の"困りごと"、丸ごと引き受けます。

～加工から検査まで社内完結。多品種少量・複数材質の部品調達を効率化～

1. こんなお悩み、ありませんか？（顧客課題）

購買・調達技術ご担当者様が抱える以下の課題に対し、柔軟に対応いたします。

「試作段階で図面が完全に固まっていないが、加工の相談をしたい」

「試作品を1個だけ作ってほしいが、受けてくれる業者が見つからない」

「アルミ、ステンレス、樹脂など、複数材質の部品手配を1社にまとめたい」

「とにかく急ぎで部品が必要。リードタイムを圧縮したい」

2. 充実の設備と対応力（設備紹介）

社内にマシニングセンタ、NC旋盤をはじめ、三次元測定機などの検査設備を完備。切削加工から品質保証までの一貫対応で、スピーディーかつ確実な部品供給を実現します。

主要設備: マシニングセンタ（3台）、NC旋盤（4台）、三次元測定機（1台）、画像測定機（1台）ほか

対応サイズ: 〔丸物〕φ10～φ250程度 / 〔角物〕最大500mm程度

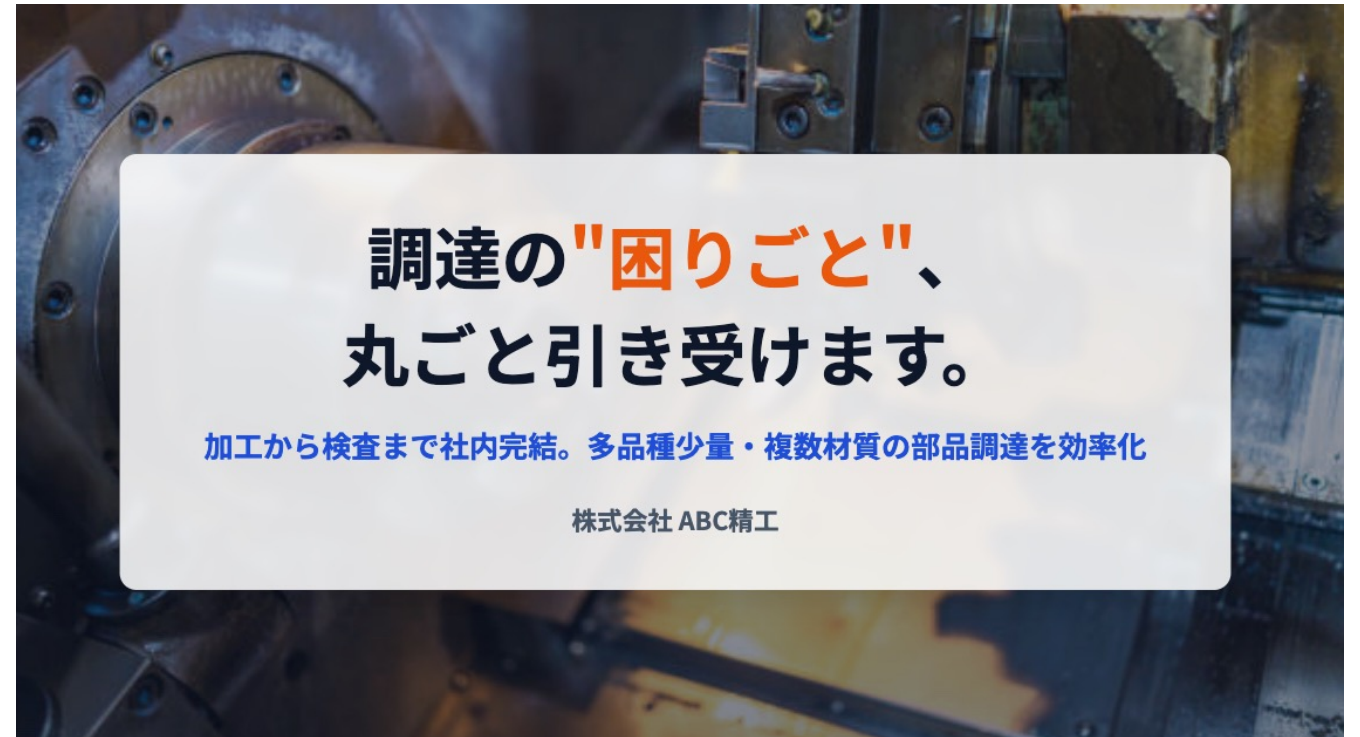
対応材質: アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など幅広く対応

．．．

自社PR資料の基本構成

プロンプト

Googleスライドで作成してください



GeminiとGoogleアプリ連携の設定



パーソナル インテリジェンス

ユーザーとその環境についての情報に基づいて、より有用な回答やおすすめを得ることができます



メモリー

過去のチャットに基づいて、ユーザーについてよりの確に理解します。Gemini Live でも近日中にご利用いただけるようになります。

過去のチャットはいつでも[管理](#)、[削除](#)できます。[詳細](#)



アプリ連携

Gemini が接続済みアプリから取得したユーザー情報に基づいて、エクスペリエンスをパーソナライズし、より多くのタスクをサポートできるようにするかどうかを選択できます



Gemini へのカスタム指示

Gemini の回答をカスタマイズできます (例: 「長い段落では箇条書きを使用する」)

アプリ連携

お気に入りのアプリを接続して、よりスマートなサポートを受けましょう。[詳細](#)

Google のアプリ

その他

Google のアプリ



Google Workspace

Workspace アプリからパーソナライズされた分析情報を取得したり、コンテンツに関する情報をリクエストしたりできます。

Gmail
[詳細](#)

Google Calendar
[詳細](#)

Google Keep
[詳細](#)

Google ToDo リスト
[詳細](#)

Google ドキュメント

Google ドライブ



The screenshot displays the Gemini Notebook application interface. The top bar shows the title "ABC精工・PR資料" and various action buttons like "+ ノートブックを作成", "コピー", "アナリティクス", "共有", "設定", and "PRO".

The left sidebar, titled "ソース", contains a search bar and a list of sources. One source is highlighted with a red box: "「図面未完成」「試作1個」「...".

The main chat area, titled "チャット", shows a document titled "ABC精工・PR資料" dated "1件のソース・2026/08/24". The document text describes ABC Seiko's capabilities in precision machining and quality assurance. Below the document, there are chat messages and a prompt input field.

The right sidebar, titled "Studio", contains various media creation tools. Several tools are highlighted with red boxes: "音声解説" (Audio Explanation), "スライド資料" (Slide Material), "動画解説" (Video Explanation), "マインドマップ" (Mind Map), "レポート" (Report), "フラッシュカード" (Flashcard), "クイズ" (Quiz), "インフォグラフィック..." (Infographic...), and "Data Table".

At the bottom right, there is a button labeled "メモを追加" (Add Memo).

調達の「困った」を解決！多品種少量・短納期の部品加工ならABC精工

解決できる3つの「困りごと」

図面が未完成でも相談可能



構想段階や検討資料から、最適な加工方法を提案し伴走サポートします。

「試作1個」から喜んで対応



多品種少量生産に特化した体制により、数量を問わず柔軟に引き受けます。

短納期・複数材質の一括手配

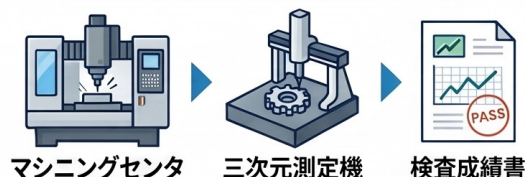


アルミ、ステンレス、樹脂など異なる材質も、1社完結でリードタイムを圧縮。

Google Notebook
インフォグラフィック

ABC精工が選ばれる技術的根拠

加工から検査まで社内完結



三次元測定機による精密検査まで行い、検査成績書の提出にも対応します。

厳しい品質基準に応える実績



半導体装置、産業機械、自動車関連など、高い精度が求められる業界との取引。

VA/VE提案による工程削減



加工方法の見直しを提案することで、コスト削減と確実な納期対応を実現。

対応可能な スペックと設備

主要設備				対応材質						対応サイズ	
										丸物：φ10～250程度 角物：最大500mm程度	
マシニングセンタ	NC旋盤	CMM	画像計定機	アルミ	鉄	ステンレス	チタン	銅	樹脂ほか		

5・展示会・商談会での「見せ方」

自社説明に偏らないスマートな商談アプローチ

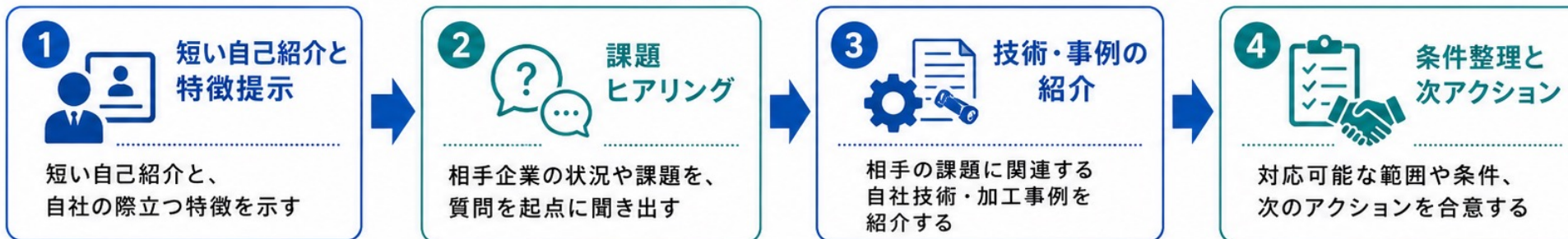
会社説明よりも、相手の課題起点で進める商談へ



ありがちな商談の始め方

多くの企業が「**会社概要**」から説明を始めてしまうが、
調達担当者が知りたいのは「**自社の課題解決に繋がるか**」である。

商談トークの流れ



Geminiの活用



声掛けトーク作成



質問ヒアリングシート



想定問答集の準備



Geminiを商談相手に
見立てた模擬商談

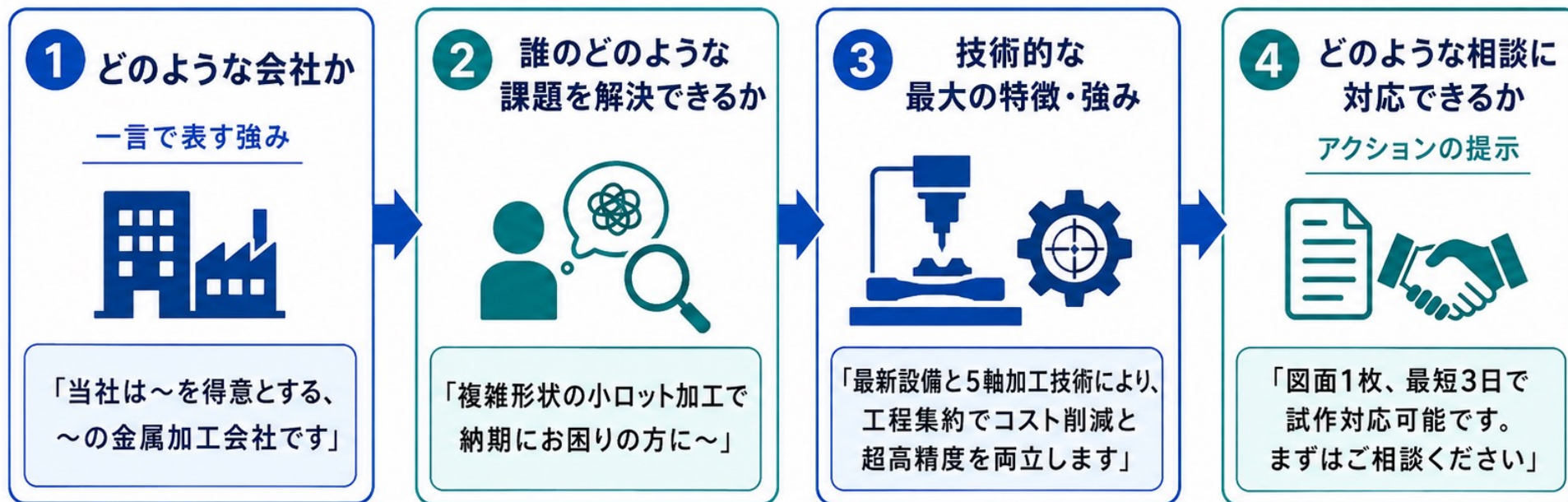


ポイント

商談は“自社を語る場”ではなく、**相手の課題**を理解し、**解決策**を一緒に探る場

展示会・商談会で使える「1分間PR」構成案

短時間で「何ができる会社か」を伝える4つの要素



ポイント

1分間PRは、会社説明を並べるのではなく、
相手に『**自分に関係がある**』と感じてもらう構成が重要

展示会用の1分PRを作成する

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下の自社情報をもとに、展示会・商談会で使える「1分間PR」構成案を生成してください。

相手

購買担当者・調達技術担当者

構成

- ① どのような会社か（一言で表す強み）
- ② 誰のどのような課題を解決できるか
- ③ 技術的な最大の特徴・強み
- ④ どのような相談に対応できるか（アクションの提示）

自社情報

（ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応などを入力）

展示会用の1分PRを作成する

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

当社は、試作・多品種少量・急ぎの部品加工を得意とする機械加工会社です。装置メーカー様などで、試作を1個だけ頼みたい、図面がまだ完全ではない、材質の異なる部品をまとめて相談したい、急ぎで部品が必要、といった調達のお困りごとに対応しています。マシニングセンタ、NC旋盤、三次元測定機を備え、アルミ・鉄・ステンレス・樹脂などの加工から検査まで社内に対応しています。長年、多品種少量部品を手掛け、加工方法の見直しによる工程削減をご提案した実績もあります。図面が完成していない段階や納期の厳しい案件でも、まずは図面や検討中の資料からお気軽にご相談ください。

次に「購買向け」「技術担当向け」「短納期ニーズ向け」に作り分ける

展示会（購買担当者）用の1分PRを作成する

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下の自社情報をもとに、展示会・商談会で**購買担当者**への「1分間PR」構成案を生成してください。

相手

購買担当者

構成

価格・納期・安定供給

取引条件・対応スピード

調達先集約・リスク低減

継続取引のしやすさ

自社情報

（ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応、PR文章などを入力）

展示会（購買担当者）用の1分PRを作成する

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

当社は、試作・多品種少量・急ぎの部品加工を得意としています。価格だけでなく、**加工方法を見直して工程削減をご提案**した実績もあり、納期やコストを含めて対応方法をご相談いただけます。試作1個から対応し、図面がまだ完成していない段階や急ぎの案件についても、まずはご相談いただけます。マシニングセンタ、NC旋盤、三次元測定機を備え、加工から検査まで社内に対応しています。アルミ・鉄・ステンレス・樹脂など複数材質に対応しているため、**材質や加工方法の異なる部品をまとめてご相談**いただくことも可能です。装置メーカー向けの多品種少量部品を長年手掛けていますので、**試作から継続して相談できる加工先をお探し**でしたら、まずは図面や検討中の資料からお気軽にお声がけください。

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下の自社情報をもとに、展示会・商談会で調達技術担当者への「1分間PR」構成案を生成してください。

相手

調達技術担当者

構成

加工精度・材質・工程

品質検査・不良対策

設計段階での相談可否

実現性・代替工法の提案

自社情報

（ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応、PR文章などを入力）

展示会（調達技術担当者）用の1分PRを作成する

株式会社ABC精工

「当社では、マシニングセンタ、NC旋盤、汎用フライス盤、汎用旋盤など各種工作機械を保有し、さまざまな機械加工に対応しております。マシニングセンタ3台、NC旋盤4台をはじめ、三次元測定機、画像測定機などの検査設備も完備しています。丸物はφ10～φ250程度、角物は最大500mm程度まで加工可能で、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、銅、樹脂など各種材質に対応しております。自動車関連、産業機械、半導体製造装置、食品機械など、幅広い分野の部品加工実績があります。試作品から小ロット、量産まで幅広く対応しております。高品質、短納期を心掛け、お客様のニーズにお応えします。お気軽にお問い合わせください。」



Gemini出力

当社は、マシニングセンタとNC旋盤を備え、アルミ・鉄・ステンレス・樹脂など幅広い材質の部品加工に対応しています。特に装置メーカー向けの試作・多品種少量部品を長年手掛けています。加工後は三次元測定機を使った検査まで社内に対応できますので、加工だけでなく品質確認まで含めてご相談いただけます。また、図面が完成してからでなくとも、検討段階の資料や未完成の図面からご相談いただけます。試作1個から対応していますので、設計段階で「この形状は加工できるか」といったご相談にも対応しています。図面通りに加工するだけでなく、加工方法の見直しによって工程削減をご提案した実績もあります。加工方法や納期でお困りの部品があれば、ぜひ一度ご相談ください。

Geminiを商談相手役にする

想定質問を準備しておく、当日の対応力が上がる

プロンプト例

あなたは産業機械メーカーの調達技術担当者です。
当社のPR文章を読んだうえで、商談会で確認しそうな質問を10個出してください。
その後、回答例も作成してください。
質問は、品質・納期・材料・検査体制・設計相談・量産化の観点を含めてください。

活用場面：商談前のロールプレイ／営業と技術の事前打ち合わせ

Gemini出力

Q どの程度の加工精度まで対応できますか？
A 部品形状や材質、サイズによって対応可能な精度が変わります。マシニングセンタ・NC旋盤で加工し、必要に応じて三次元測定機で確認しています。具体的な公差については図面を拝見したうえで回答いたします。

Q 品質はどのように保証していますか？
A 加工後に図面に基づいた寸法検査を行っています。三次元測定機などを使用した検査にも対応しており、ご要望に応じて検査成績書の提出も可能です。重要寸法や検査項目については事前にご相談ください。

Q 不良が発生した場合は、どのように対応しますか？
A まず原因を確認し、加工工程や条件を見直したうえで対応します。案件ごとの品質要求を事前に確認し、不良を出さないための工程設定を行うことを重視しています。具体的な不具合対応のルールについては取引条件に合わせてご相談します。

5. 展示会・商談会での見せ方

Geminiを商談の相談役にする

Business Standard



分析補助

「データを分析してグラフ化」

プロンプト：

2025年12月において、納入遅延が多く発生している品番と主な原因を上げて、グラフでも作成してください

在庫管理・出荷管理（ダミーデータ）									
ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール Gemini 拡張機能 ヘルプ									
100% 123 デフォ...									
表_1									
1	入荷日	出荷日	製造日	品名	品番	備考	納入遅延	遅延理由	再発防止策
2	2025/11/15	2025/11/18	2025/11/01	高精度ベアリング A-300	BH-4592	緊急対応品	なし	特になし	特になし
3	2025/12/03	2025/12/05	2025/11/20	多機能コントローラー V2	CT-1105R	最新ロット	1日	部品調達の遅れ	代替サプライヤーの確保
4	2025/10/20	2025/10/22	2025/10/05	超軽量フレーム XL	FR-901K	一部仕様変更あり	3日	品質検査に時間を要した	検査工程の見直し
5	2025/11/25	2025/11/27	2025/11/10	標準モーター S-50	MT-3380B	在庫調整対象	なし	特になし	特になし
6	2025/12/01	2025/12/03	2025/11/15	産業用センサー C-7000	SN-7721	取扱説明書同梱	5日	輸送中のトラブル	運送業者との連携強化
7	2025/10/10	2025/10/15	2025/09/25	特注ケーブル 5m	CB-2005A	顧客指定品	なし	特になし	特になし
8	2025/11/05	2025/11/08	2025/10/28	デジタル表示器 10インチ	DP-4401	予備パーツ手配済み	1日	部品調達の遅れ	代替サプライヤーの確保
9	2025/10/30	2025/11/01	2025/10/18	ステンレスパイプ φ50	SP-5000	長尺物につき要確認	3日	品質検査に時間を要した	検査工程の見直し
10	2025/12/07	2025/12/09	2025/11/25	高速スイッチング電源 R-8000	PS-8000R	初期設定済み	なし	特になし	特になし
11	2025/09/15	2025/09/20	2025/09/01	耐熱グリス 500g	GR-500H	定期補充品	5日	輸送中のトラブル	運送業者との連携強化
12	2025/11/20	2025/11/24	2025/11/05	リチウムバッテリー L-40	BT-40L	航空輸送不可	なし	特になし	特になし
13	2025/12/05	2025/12/08	2025/11/28	汎用ネジセット M3-M8	NS-1200	付属品チェック完了	1日	部品調達の遅れ	代替サプライヤーの確保
14	2025/10/25	2025/10/27	2025/10/12	樹脂製ケース C-90	CA-90RP	破損注意	3日	品質検査に時間を要した	検査工程の見直し
15	2025/11/10	2025/11/13	2025/10/30	精密ギアボックス G-100	GB-100A	OEM製品	なし	特になし	特になし
16	2025/12/02	2025/12/04	2025/11/19	タッチパネル 7インチ	TP-702	キャリブレーション済	5日	輸送中のトラブル	運送業者との連携強化
17	2025/09/28	2025/09/30	2025/09/10	シリコンOリング 10種セット	OR-SET10	標準規格品	なし	特になし	特になし
18	2025/11/17	2025/11/20	2025/11/03	光ファイバーケーブル 20m	FC-200B	検査報告書添付	1日	部品調達の遅れ	代替サプライヤーの確保
19	2025/12/06	2025/12/10	2025/11/22	冷却ファン CF-120	FN-120S	騒音レベル低減モデル	3日	品質検査に時間を要した	検査工程の見直し
20	2025/10/18	2025/10/21	2025/10/01	アルミフレーム 1.5m	AF-1500	納期厳守	なし	特になし	特になし
21	2025/11/28	2025/12/01	2025/11/12	無線LANモジュール W-500	WL-500G	ファームウェア更新済	5日	輸送中のトラブル	運送業者との連携強化
22	2025/12/04	2025/12/06	2025/11/26	DCモーター M-220	DC-220A	高トルク仕様	なし	特になし	特になし

Geminiを商談の相談役にする

Gemini Notebook



分析補助

「データを元に質問に答えるAIボット」

展示会デモ・ボット

+ ノートブックを作成

コピー

アナリティクス

共有

設定

PRO

ソース

+ ソースを追加

ウェブで新しいソースを検索

すべて選択

NotebookLM_Gemini_展示会デ...

チャット

ステンレスの小ロットを5営業日以内で対応した実績を3件教えてください。

Thoughts

ステンレスの小ロットかつ5営業日以内の短納期に対応した実績の中から、加工方法や顧客課題の異なる代表的な3つの事例をご紹介します。

1. 産業機械向け スペーサー (CASE-001)

- 材質: SUS304 (ステンレス)
- ロット数: 3個 (小ロット)
- 納期: 3営業日
- 加工方法: マシニング+NC旋盤
- サイズ / 要求精度: 57 × 41 × 15 mm / ±0.03 mm
- 顧客の課題と対応: 「試作1個を短納期で依頼したい」というご要望に対し、社内の空き工程を確認して優先枠を設定しました。材料手配・加工・検査の順序を前倒しで調整することで、3営業日という短納期での納入を実現し、お客様の試作および設備復旧スケジュールを遅らせることなく維持しました。

2. FA・自動化設備向け ローラー (CASE-015)

- 材質: SUS303 (ステンレス)
- ロット数: 2個 (小ロット)
- 納期: 5営業日
- 加工方法: フライス加工
- サイズ / 要求精度: φ125 × L225 mm / 精度0.02 mm
- 顧客の課題と対応: 「加工工程が多く、コストと納期を見直したい」という課題

Gemini Notebook がさらにスマートになりました。データの分析やグラフの作成をリクエストしてみてください。

質問をするか、何かを作成してみましょう

1個のソース

Studio

音声解説

スライド資料

動画解説

マインドマップ

レポート

フラッシュカード

クイズ

インフォグラフィ...

Data Table

スタジオの出力はここに保存されます。

ソースを追加したら、クリックして音声解説、学習ガイド、マインドマップなどを追加します。

メモを追加

6・提案資料とショート動画による技術PR



Gemini Notebook
Deep ResearchGemini
Deep Research

日本の産業機械大手 2026年決算・業績展望：成長する世界市場と企業の明暗

国内大手3社の業績・見通し比較（2026年）



* 為替レート(1ドル=150円台)が輸出企業の円換算利益を底上げ

世界の産業機械市場の展望（2026-2035）

2035年 市場規模：
最大1.8兆ドルへ
年平均成長率(CAGR)：5%～8%以上で推移

「自動化」と
「インダストリー4.0」
が最大の原動力

ロボット導入、AI予測保全
が標準仕様へ

アジア太平洋地域：
世界シェア約4割を維持



急速な工業化、インフラ投資が需要を支える

Gemini Notebook
Deep Research
「産業機械メーカー市場について」



インフォグラフィック

顧客課題を起点にした資料に変える

—— 会社説明中心ではなく、相手企業に合わせた提案構成へ ——

提案資料の基本構成



ポイント

資料は“会社案内”ではなく、
“相手の課題をどう解決するか”を順番立てて示すことが重要

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下のヒアリングと自社情報をもとに、**提案資料の骨子を生成**してください。

相手

購買担当者

構成

表紙 → 課題 → 提案 → 根拠 → 次のアクション

ヒアリング内容

- ・現在、産業機械向けの部品を複数の加工会社へ分散発注しており、発注・納期管理の手間が増えている。
- ・新製品開発では、試作1～5個程度の小ロット案件が多く、短納期で対応できる加工先を探している。
- ・アルミ・ステンレス・樹脂など材質の異なる部品をまとめて依頼できる会社があると、調達先を集約できて助かる。
- ・一部の部品で、加工工程が多くコストや納期が課題になっており、加工方法や形状変更も含めて提案してほしい。
- ・品質面では、寸法精度の確認や検査成績書の提出まで含めて対応できることを重視している。

自社情報

(ここに設備、加工範囲、材質、実績、小ロット対応、PR文章などを入力)

出力結果

1. 表紙

【タイトル】 多材質の一括調達とVA/VE提案による、部品調達の「管理工数削減」と「リードタイム短縮」のご提案

【サブタイトル】 ～産業機械向け・試作小ロット部品手配の最適化～

【宛名】 ○○株式会社 購買部 御中

【提出者】 株式会社 ABC精工

2. 課題（ヒアリングに基づく現状の整理）

貴社にて現在直面されている「調達・開発における課題」を以下のように認識しております。

管理工数の肥大化：複数社への分散発注により、発注業務や納期管理の手間が増大している。

試作開発のスピード確保：新製品開発における1～5個程度の小ロット案件において、短納期で柔軟に対応できる委託先が不足している。

工程の多さによるコスト・納期課題：特定の部品において加工工程が多く、コスト高や納期遅延の要因となっている。

確実な品質保証の必要性：寸法精度の担保と、検査成績書の提出など、品質面で安心して任せられる体制が求められている。

3. 提案（課題に対する解決策）

弊社への発注を集約いただくことで、貴社の課題を包括的に解決いたします。

提案①：複数材質（アルミ・SUS・樹脂等）の「一括発注」による管理工数半減 材質ごとに分けていた発注先を弊社に集約することで、見積・発注・納期管理の窓口を一本化し、購買ご担当者様の手間を大幅に削減します。

提案②：試作1個からの「超特急対応」で新製品開発を加速 1～5個の小ロット試作を最も得意としております。図面が完全に固まる前の段階からご相談に乗ることで、開発リードタイムを圧縮します。

提案③：「VA/VE提案」によるコストダウンと工程削減 図面通りに削るだけでなく、加工会社の視点から「形状変更」や「加工方法の見直し」をご提案し、加工費の削減と短納期化を実現します。

...

プロンプト

Googleスライドで作成してください

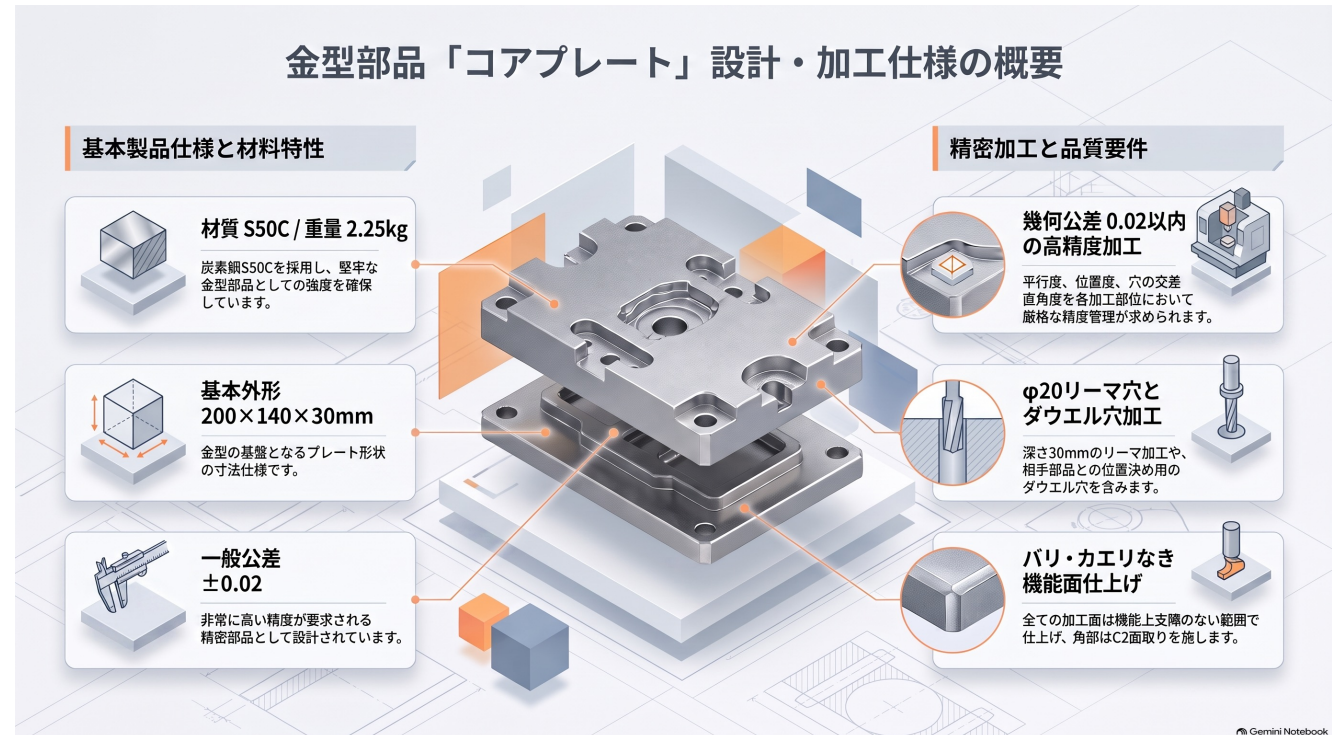
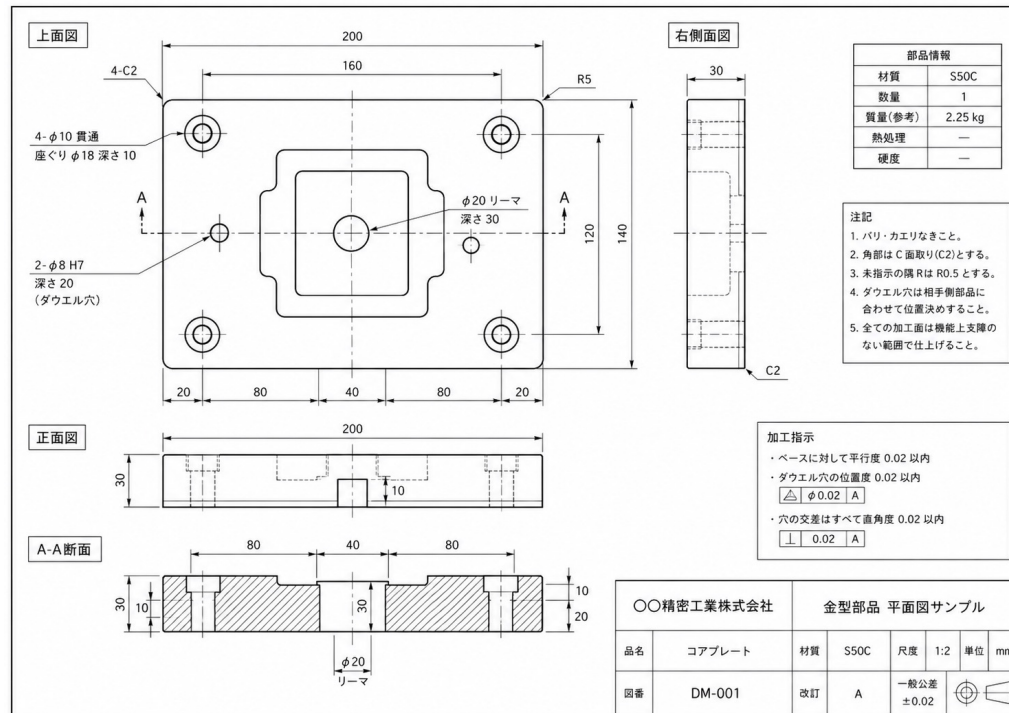
多材質の一括調達とVA/VE提案による 部品調達の「管理工数削減」と「納期 短縮」

～産業機械向け・試作小ロット部品手配の最適化～

〇〇株式会社 購買部 御中

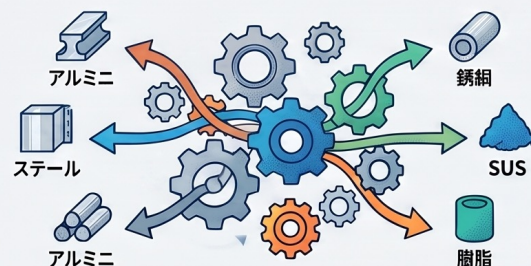
ご提案者：株式会社 ABC精工

Gemini Notebook → スライド・インフォグラフィック



部品調達のムダを解消！管理工数削減と短納期を実現する「一括調達・VA/VE提案」のご案内

現状の課題：分散発注によるムダと遅延



分散発注による管理工数を「半分」に

材質ごとに分かれていた発注先を一本化し、見積・納期管理の手間を大幅に削減します。



試作1個からの「超特急」対応

1～5個の小ロットに特化した柔軟な工程管理で、開発リードタイムを劇的に圧縮します。



多材質（アルミ・SUS・樹脂等）に対応

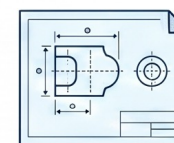
あらゆる材質の切削加工を社内ですべて完結できるため、窓口がバラバラになりません。

ABC精工の「一括調達・VA/VE提案」で解決

業務フローの変化

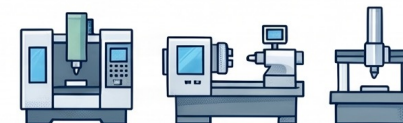
従来の分散発注		ABC精工への一括発注
 材質・工程ごとに複数社	窓口数	 ABC精工 1社のみ
 業者ごとの見積・納期管理で煩雑	管理業務	 窓口一本化で大幅に効率化
 委託先不足で納期遅延が発生	開発スピード	 図面確定前からの相談で短縮

技術的裏付けとメリット



VA/VE提案でコストと工程を削減

加工のプロの視点から形状変更を提案し、図面通りの加工以上の付加価値を提供します。



創業30年以上の実績と設備力

マシニング・NC旋盤・三次元測定機を自社保有し、高品質な加工を保証します。



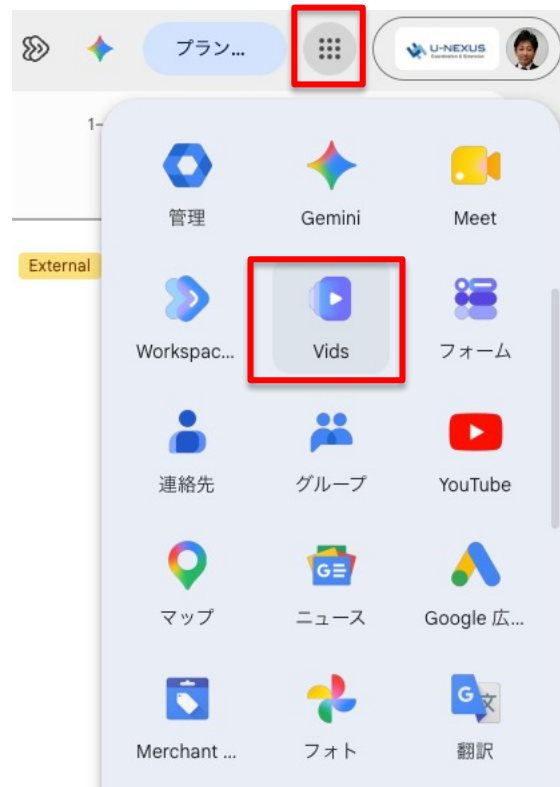
検査成績書付きの安心品質

社内で厳密な寸法検査を実施。全品または抜取での成績書提出にも対応可能です。

Gemini Notebook
提案骨子をソースにする

インフォグラフィック

ショート動画を作成する (Google Vids)



ABC精工 動画

ソース

+ ソースを追加

ウェブで新しいソースを検索

すべて選択

株式会社ABC精工 提案...

チャット

カスタマイズ

ABC精工 動画

1件のソース・2026/08/24

この資料は、長野県に拠点を置く株式会社ABC精工の精密部品加工サービスを紹介する提案用スライドです。同社は、マシニングセンタやNC旋盤などの高度な設備を駆使し、図面が未完成の構想段階から試作・量産まで柔軟にサポートすることを強みとしています。特に、金属から樹脂まで多様な材質の同時発注が可能であり、社内で一貫した品質検査を行うことで納期の短縮と信頼性を両立させています。小ロットの試作品一つから相談を受け付けており、調達担当者の手間や悩みを包括的に解決するパートナーとしての姿勢を強調しています。最終的には、半導体や産業機械など多岐にわたる業界への豊富な納入実績を提示し、新規の問い合わせを促す構成となっています。

Studio

音声解説

動画解説

レポート

クイズ

Data Table

スライド...

マインド...

フラッシュ...

インフォ...

株式会社ABC精工 ...

5:44・解説・1件のソー...

動画解説をカスタマイズ

言語を選択

日本語

ソース

1件のソース

ビジュアル スタイルの選択

自動選択

カスタム

クラシック

ホワイトボード

カワイイ

AI ホストが焦点を当てるべきこと

展示会で流す販促動画として生成してください

生成

7・商談後のフォロー

商談後の追客フォロー

確実に見込み顧客に刺さる「追客フォロー」



単なる定型文の
「ご来場ありがとうございました」
のお礼メールだけで
商談を終わらせては非常にもったいない。

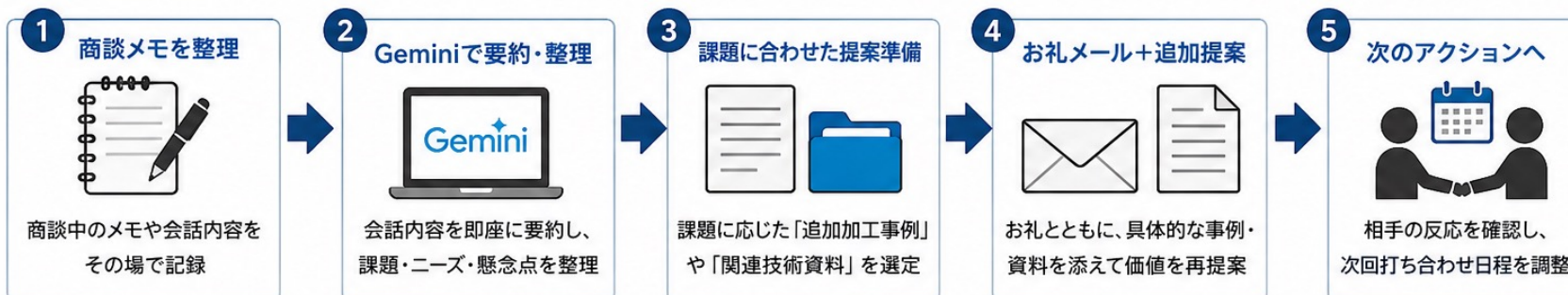


商談の会話内容をGeminiで
即座に整理・要約し、
相手の特定の課題に応じた
具体的な「追加加工事例」や
「関連技術資料」を
メールで追加提案する。



相手の課題に寄り添った
具体的なフォローで、
次のアクションにつなげ、
受注確度を高める！

追客フォローの流れ(例)



Geminiの活用例



商談メモの要約

長い会話を要点だけに
まとめ、課題やニーズを
明確化



お礼メール自動生成

相手の課題に触れた
パーソナライズされた
お礼メールを作成

技術資料送付時の
案内文作成

資料のポイントや
活用メリットを簡潔に
わかりやすく案内

次回打ち合わせ
日程調整

丁寧な日程候補の提示や
リマインド文面を作成

結果・効果



的確なフォローで信頼を獲得し、
次の商談・受注につなげる！

フォローメール文章を作成する

プロンプト

役割

あなたは製造業BtoBの提案営業のスペシャリストです。

目的

以下のお客様との面談に関する情報をもとに、**追客フォローメールを生成**してください。

相手

加工機械メーカーの購買担当者

文章構成

整理 → 確認 → 提案 → 次回アクション

議事録

- ・現在、産業機械向けの部品を複数の加工会社へ分散発注しており、発注・納期管理の手間が増えている。
- ・新製品開発では、試作1～5個程度の小ロット案件が多く、短納期で対応できる加工先を探している。
- ・アルミ・ステンレス・樹脂など材質の異なる部品をまとめて依頼できる会社があると、調達先を集約できて助かる。
- ・小ロット、短納期の事例をご案内する
- ・来月頭までに提案書をご案内する

フォローメール文章を作成する

出力結果

先日の商談のお礼と今後のご提案について

先日は、展示会・商談会にてお時間をいただき、誠にありがとうございました。

お話を伺う中で、現在、産業機械向けの部品を複数の加工会社へ分散して発注されており、発注手続きや納期管理に手間がかかっているとのことでした。

また、新製品開発では1～5個程度の試作・小ロット案件が多く、短納期で対応できる加工先をお探しであること、アルミ・ステンレス・樹脂など材質の異なる部品についても、できるだけまとめて依頼したいとのご要望と理解しております。

当社では、試作・小ロット・短納期の部品加工に対応しており、複数材質の部品についてもご相談いただけます。

今回お伺いした内容を踏まえ、まずは同様の小ロット・短納期案件の対応事例をご案内させていただければと思います。

あわせて、貴社の調達業務の負担軽減につながるよう、対応可能な加工範囲や体制を整理したご提案書を、来月初旬を目途にお送りいたします。

ご提案内容をご確認いただいたうえで、具体的な部品や今後予定されている試作案件について、来月中に改めてお打ち合わせの機会をいただければ幸いです。

引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

まとめ

情報管理の基本

生成AIを安全に使うために、入力前に確認する

入力しない

秘密保持契約の対象情報、未公開図面、個人情報、価格条件など

ぼかす

顧客名・品番・案件名は置き換える

確認する

数字、規格、技術表現、契約条件は必ず人が確認する

ルール化する

会社として入力してよい情報・ダメな情報を決める

参考：Google WorkspaceのGeminiはエディションによりデータ保護や利用条件が異なるため、利用環境を確認する

まとめ

生成AI活用で押さえない4つのポイント

1

自社技術を、
顧客価値に言い換える



2

事前PR・商談準備・
フォローを短時間で整える



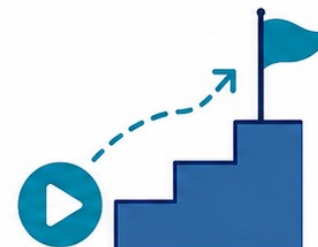
3

AIの回答をそのまま
使わず、自社の言葉に直す



4

まずは一つの
営業業務から試す



ポイント

生成AIは、営業を置き換えるものではなく、
準備と提案の質を高める“**営業のパートナー**”である。

社内で定着させる進め方

生成AI活用を現場に根づかせる4つのステップ



ポイント

定着の鍵は、一部の人だけが使うことなく、**試す → 形にする → 広げる** の流れを社内で回すこと。

ワーク用シート

空欄を埋めるだけで、Geminiに渡す素材になる

得意加工	例：アルミ・ステンレスの切削加工、樹脂の精密加工
対応範囲	例：試作、小ロット、量産前検証、短納期相談
設備・体制	例：マシニングセンタ、NC旋盤、三次元測定機
実績・用途	例：産業機械部品、治具、装置部品、研究開発品
強み	例：図面段階の相談、検査体制、加工方法の提案
伝えたい相手	例：購買担当者、調達技術担当者、設計担当者

この内容をまとめてGeminiへ入力し、PR文・トーク・想定Q&Aへ展開する

実践ワーク・自社PRを作成する

短時間で「まず使える」たたき台を作る

1

自社情報を入力

設備・材質・加工範囲・実績・対応力

2

強みを整理

顧客メリットに言い換えてもらう

3

PR文章を作成

マッチングサイト・HP向けに300文字程度

4

1分トーク作成

商談会で説明できる形にする

5

修正

自社らしい表現・事実確認を行う

完成度よりも「自社で使える型」にし試すことを重視

本日から使えるプロンプト集

まずはコピーして、自社情報を入れ替える

強み整理

以下の自社情報から、購買担当者に伝わる強みを5つ整理してください。

PR文

工業系マッチングサイト向けに300文字以内のPR文章を作成してください。

商談トーク

展示会で使う30秒・1分・3分の説明トークを作成してください。

想定Q&A

調達技術担当者が確認しそうな質問と回答を10個作成してください。

フォロー

商談メモをもとに、お礼と次回提案を含むメール文を作成してください。

動画企画

技術紹介ショート動画の構成、ナレーション、テロップを作成してください。

販路開拓のための強みと課題発見ワークショップ

支援メニュー

販路開拓の整理から強みの言語化まで支援する3つのメニュー

① 営業活動の 現状整理



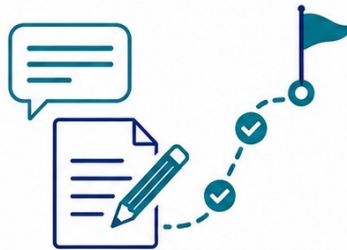
フレームワークを活用して、
現在の営業活動を振り返り、
課題や改善ポイントを整理する

② 3C分析で 強みを発見



顧客・競合・自社の視点から、
自社の強みや差別化要素を
明確にする

③ 強みの言語化と アクション設計



販路開拓に向けて、強みを
伝える言葉に整理し、
具体的な次の行動へ落とし込む



ポイント

単なる分析で終わらず、現状整理 → 強み発見 → 行動設計まで
一貫して進めることが重要。

無料相談

まずは現状の業務診断から
ご相談ください。

貴社専用の活用ロードマップをご提案します



株式会社U-NEXUS（ユーネクサス）

<長野オフィス>
〒380-0935
長野県長野市中御所3-11-5
TEL026-217-6037 FAX026-217-6038

GoogleWorkspace × Gemini 導入支援サービス

支援メニュー

導入から活用・定着まで支援する3つのメニュー

1 導入サポート／ 活用設計コンサルティング



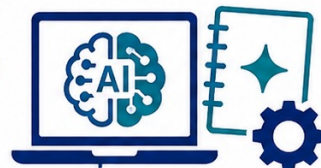
導入方針の整理、
活用テーマの設定、
社内展開の進め方を支援

2 社員向け研修 (基本操作～応用)



初心者向けの基本操作から、
実務で使う応用まで
段階的に学べる

3 業務AI (Gem／Gemini Notebook) 構築支援



自社業務に合わせた
Gemや Gemini Notebookの
設計・作成・活用を支援



単発の研修ではなく、
導入・実践・定着まで一貫して支援します。

無料相談

まずは現状の業務診断から
ご相談ください。

貴社専用の活用ロードマップをご提案します



株式会社U-NEXUS（ユーネクサス）

<長野オフィス>
〒380-0935
長野県長野市中御所3-11-5
TEL026-217-6037 FAX026-217-6038

質疑応答

自社技術を「伝わる営業コンテンツ」に変える第一歩へ

株式会社U-NEXUS (ユーネクサス)
2026年9月2日