



# デジタル技術の最先端、 生成AIの現状と人材育成

株式会社ギブリー  
2024年2月2日

The forefront of digital technology:  
the current state of generative AI and talent development.

01

**登壇者紹介 / 会社概要**

02

**生成AIマーケットの現状**

03

**生成AIを利活用するには**

04

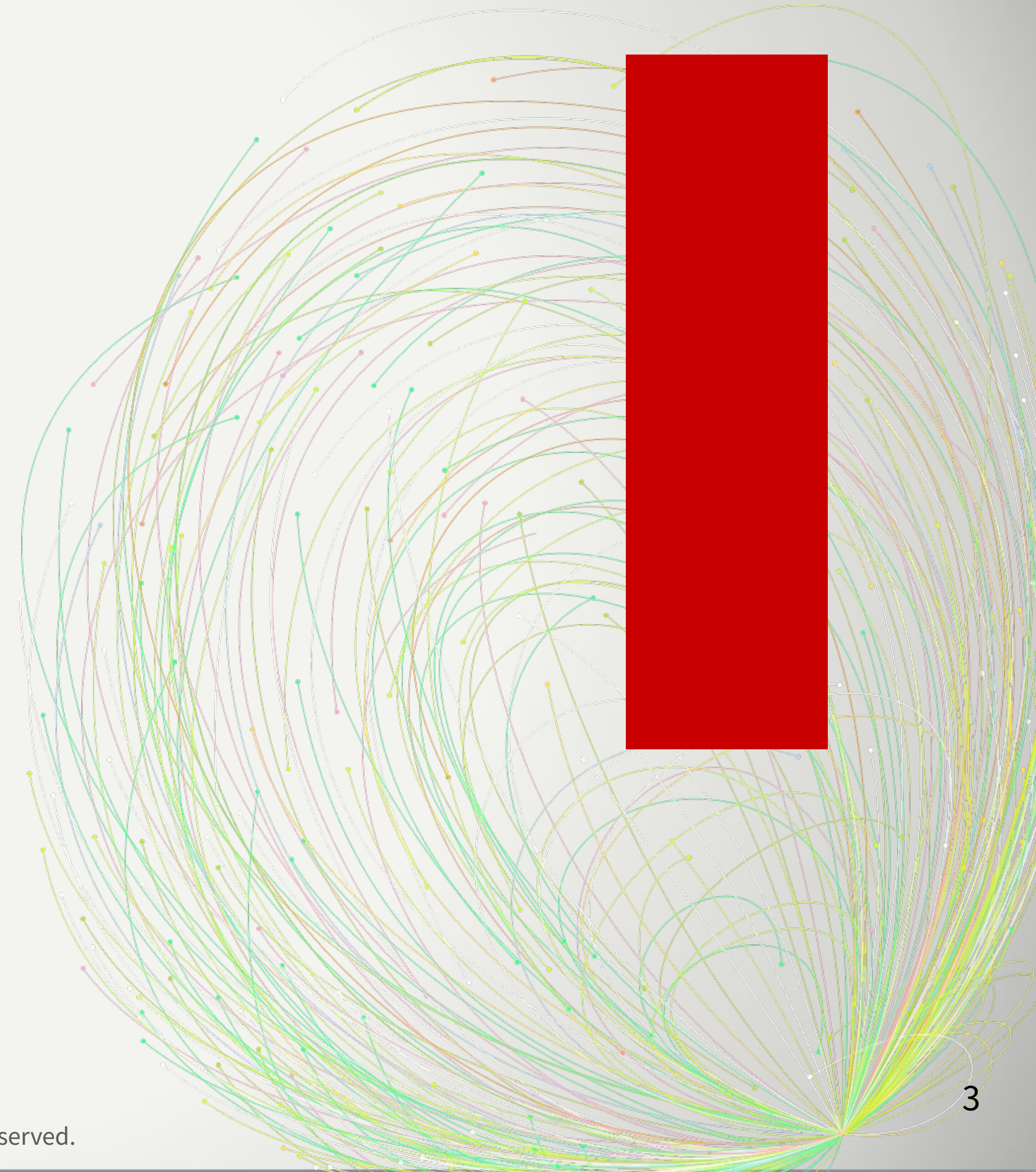
**法人GAI デモンストレーション**



01

# 登壇者紹介 / 会社概要

---





株式会社ギブリー

生成AIコンサルタント・法人GAIセールスマネージャー

**岡本 哲英**

**Okamoto Akihide**

大学卒業後、コンサルティングファーム（組織開発中心の経営コンサルティング会社）で人材育成、人事制度構築、戦略立案・実行コンサルティングなどのプロジェクトに従事。その後、総合人材サービス会社にて人材派遣部門の営業責任者を歴任。2017年より新規事業企画部門に異動し、RPAを中心としたDX事業を立ち上げ事業化した。民間企業・自治体など750組織のDX化を支援し、20億円ビジネスに成長させる。その後ギブリーに参画。法人/行政GAIを中心にお客様の自動化、省力化やDX化の課題解決を支援。








## Growth for the Future

株式会社ギブリー (Givery, inc.)

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル8F

社名 株式会社ギブリー (Givery, Inc.)  
設立 2009年4月28日  
資本金 10,000,000円

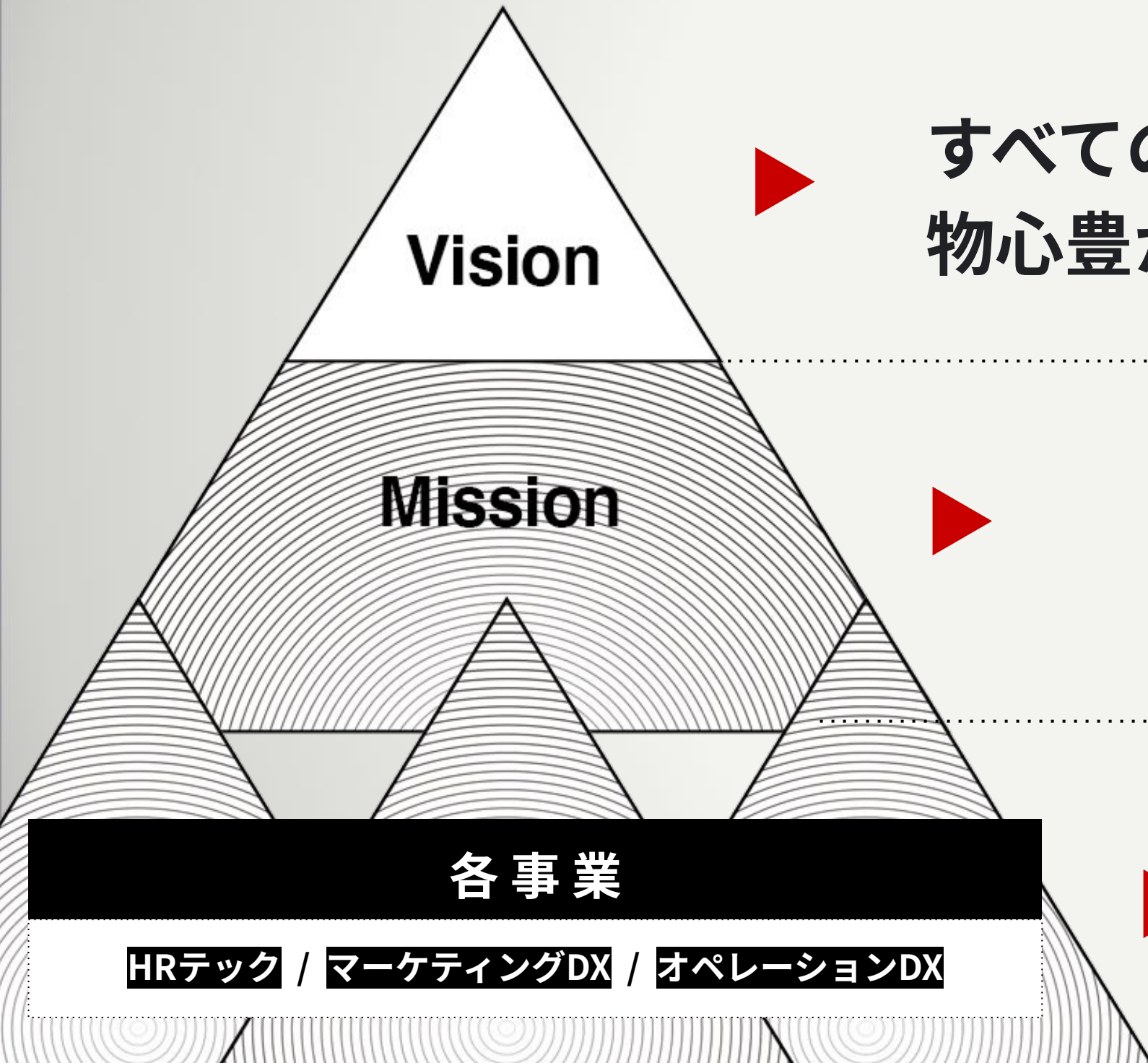
役員  
代表取締役社長 : 井手 高志  
取締役CTO : 池田 秀行  
取締役 : 奥田 栄司  
取締役 : 新田 章太  
取締役 : 山川 雄志  
社外取締役 : 中俣 博之  
社外取締役 : 新井 悠介  
監査役 : 川下 勝也

事業内容  
HRテック事業  Track  
マーケティングDX事業  DECA  
オペレーションDX事業  MANA

グループ会社 株式会社Resola

決算期 3月  
従業員数 連結160名 / 単体130名  
※2023年4月現在

ギブリーは、Give & Giveの精神とテクノロジーで時代のニーズに合わせ最速でサービスを提供し、  
「**日本再生に寄与し、物心豊かな社会を実現する**」ために、人の成長、会社の成長、社会の成長を手助けする  
企業になるべく社会に貢献します。



すべての人が  
物心豊かな社会を実現する

世界で最も必要とされる  
テクノロジー企業群をつくり、  
デジタル大国として日本を再生させる

企業ミッションの実現に向け  
「**HR**」 「**レベニュー**」 「**コスト**」  
3領域で“デジタル化促進”に寄与する事業を展開

# Operation DX

デジタルオペレーションによる  
「生産性向上」を支援



組織の意思決定力と実行力を高める  
オペレーションを

法人GAI Powered by GPT-4 / AI-FAQ /  
AIチャットボットを展開

AIによる社内DX推進サービス

# Marketing DX

あらゆる組織の「飛躍的な事業成長」を支援



データ利活用をあらゆる組織と

データ基盤を活用したプロダクト群で  
「業務変革・事業モデル転換」を推進  
する

マーケティングDX支援サービス

# HR Tech

テクノロジー人材の「採用・育成」を支援



テクノロジースキルを経営資源に

プログラミングスキルの  
可視化を基盤とした

エンジニアHRプラットフォーム

生成AIの業務活用支援を、ワンストップでご提供しています

プロフェッショナルサービス

# GAIコンサルティング

研修・育成支援

プロンプト支援

# X-GAI 専用環境構築

プロダクト

法人 **GAI** 法人向けChatGPT活用  
プラットフォーム  
Powered by GPT-4

ヘルプデスク **GAI** 営業 **GAI**  
Powered by GPT-4

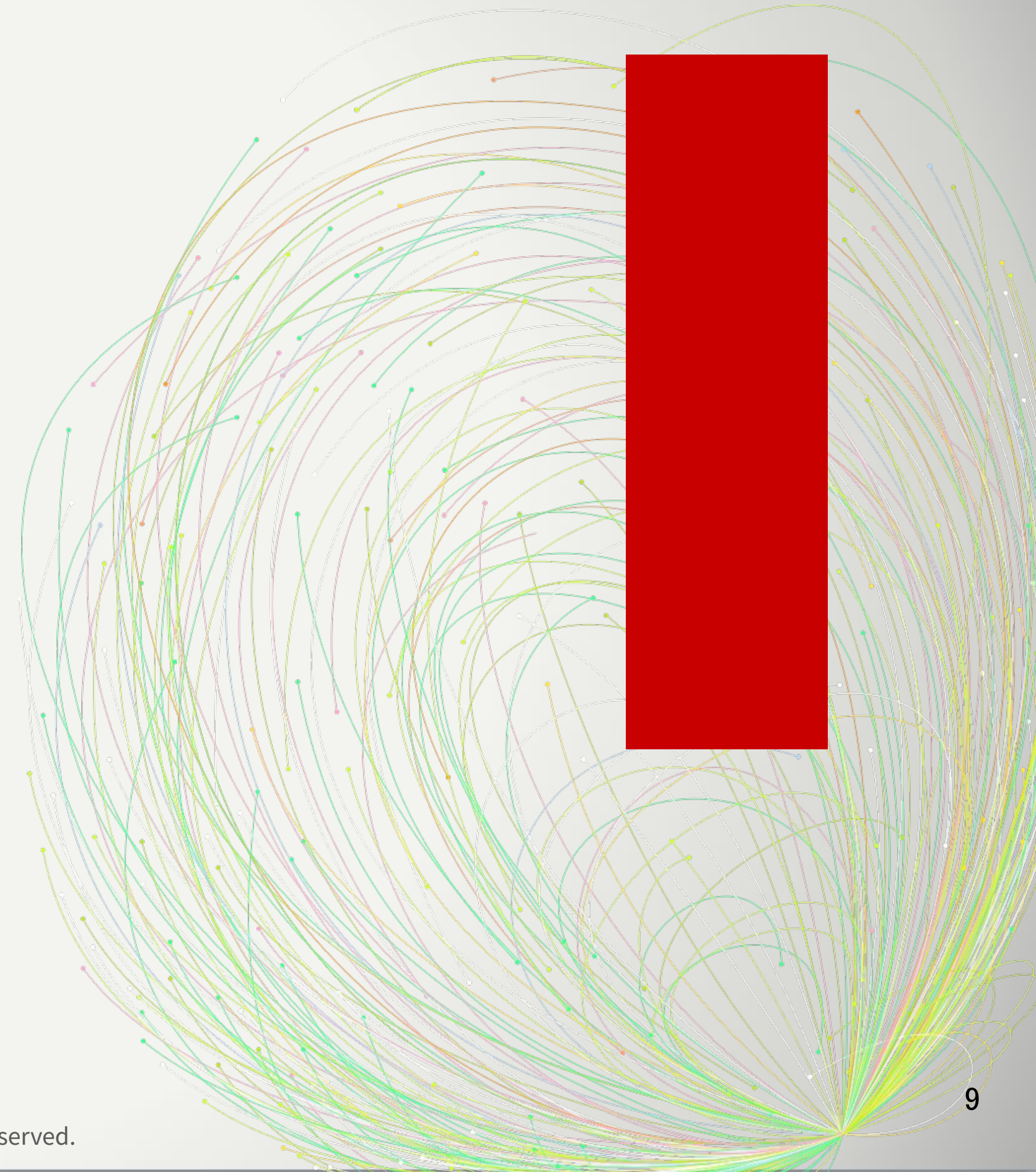
行政 **GAI** 行政機関向けChatGPT  
活用プラットフォーム  
Powered by GPT-4



02

## 生成AIマーケットの現状

---



要約

マニュアル／FAQ生成

翻訳

示唆の提示

関数やプログラミング

意見やアイデアの壁打ち

メルマガの生成

一般的な情報収集

会議のアジェンダづくり



## 要約

### 3500文字の議事録を 500文字未満に要約する

- 人間だと**20-30分**かかる
- ChatGPTだと  
**2分**で作業が完了



#### #命令書

あなたは優秀なアシスタントです。以下の制約条件に従って、入力する議事録を要約してください。

#### #制約条件

- ・重要なキーワードと考えられるものはとりこぼさない
- ・文章や単語の意味を変更しない
- ・架空の表現をしない
- ・文章中の数値や単位には変更を加えない
- ・文章内に発言者が明記されている場合は、出力文においても明記する

#### #入力する文章

本日は、私たちの架空の企業での重要な発表のために、皆さんにお集まりいただきましたことを心より感謝申し上げます。

私たちの企業は、常に変化するビジネス環境において、不断の努力と革新を求められています。競争が激

最後に、皆さんの継続的なサポートと尽力に深く感謝申し上げます。私たちの共通の目標に向かって、一緒に歩んでいくことを楽しみにしています。

ありがとうございました。

#### #出力形式

文章量は100文字程度を上限とし、その中でなるべく長い文章量で出力



本日の重要な発表では、私たちの企業が戦略的な転換を行い、既存の業務プロセスを再評価、再構築する決定を発表しました。これにより、競争力を高め、組織の持続的な成長を確保するための取り組みを開始します。転換は困難も伴いますが、新たな機会と成長の基盤を築くため、皆さんの協力と努力が必要です。サポートの一環として、新たなトレーニングプログラムを提供します。私たちの成功は、皆さんの継続的なサポートと協力により可能となります。



## 様々な企業が積極的に生成AIを導入し、業務やサービスへの導入を始めている

**メルカリ、生成AIがフリマの商品名提案 売れ行きを改善**

生成AI [+フォローする](#)

2023年10月17日 14:26

Think! [山口真一さんの投稿](#)

フリマアプリのメルカリは17日、生成AI（人工知能）が利用者の出品や購入を補佐する機能の提供を始めたと発表した。第1弾として出品済みの商品情報を分析し、売れ行きをよくするための商品名を自動で作成して提案する。フリマアプリ内で購入者の目にとまりやすい商品を増やし、取引の活性化につなげる。

新機能「メルカリAIアシスト」には「アジュール・オープンAI・サービス」を採用した。メルカリがアプリに利用者が見える形で生成AIや大規模言語モデルを実装するのは初めて。これまでは利用者が商品を検索した際に上位に表示されやすい検索キーワードを自動でつくるために使っていた。

9:41 AIアシスト

より検索で見つけてもらいやすい商品名の提案があります。生成してみますか？

[他の提案を見る](#) [生成する](#)

**生成AI、業務効率化を加速 弁護士ドットコムは書籍要約**

NEXT Company [+フォローする](#)

NEXT Company [+フォローする](#)

2023年10月22日 5:00 [会員限定記事]

弁護士ドットコムは生成AI活用によるサービスで法務業務の負担軽減を急ぐ

生成AI（人工知能）が中堅企業に広がっている。弁護士ドットコムは法律書籍の要約の自動作成サービスを開始し、作業時間を大幅に減らす。リモート接客の支援に使う企業もある。売上高300億円以下の中堅上場企業「NEXT Company」を対象に、生成AIを積極活用する企業の戦略を探った。

**Amazon、アレクサに生成AI 人格備えリアルな司令塔に**

日経ビジネス [+フォローする](#)

2023年10月20日 2:00

生成AI（人工知能）がいよいよパソコン（PC）のブラウザやスマートフォンのアプリを飛び越えて、物理的な世界につながろうとしている。米アマゾン・ドットコムは米国時間2023年9月20日、音声アシスタントの「Alexa（アレクサ）」に生成AIを搭載すると発表。文脈を理解し、遅延のない会話を実現する。単にAIへの指示がテキストから音声に変わっただけではない。スマートスピーカーなどを通じてAIが物理的なデバイスを動かすようになる。その衝撃度とは。

まずは、生成AIの搭載でアレクサが具体的にどう変わるのかを見てみよう。以下が米東部バージニア州アーリントンのアマゾン第2本社で開かれた新製品発表会で、最も喝采を浴びたシーンだ。

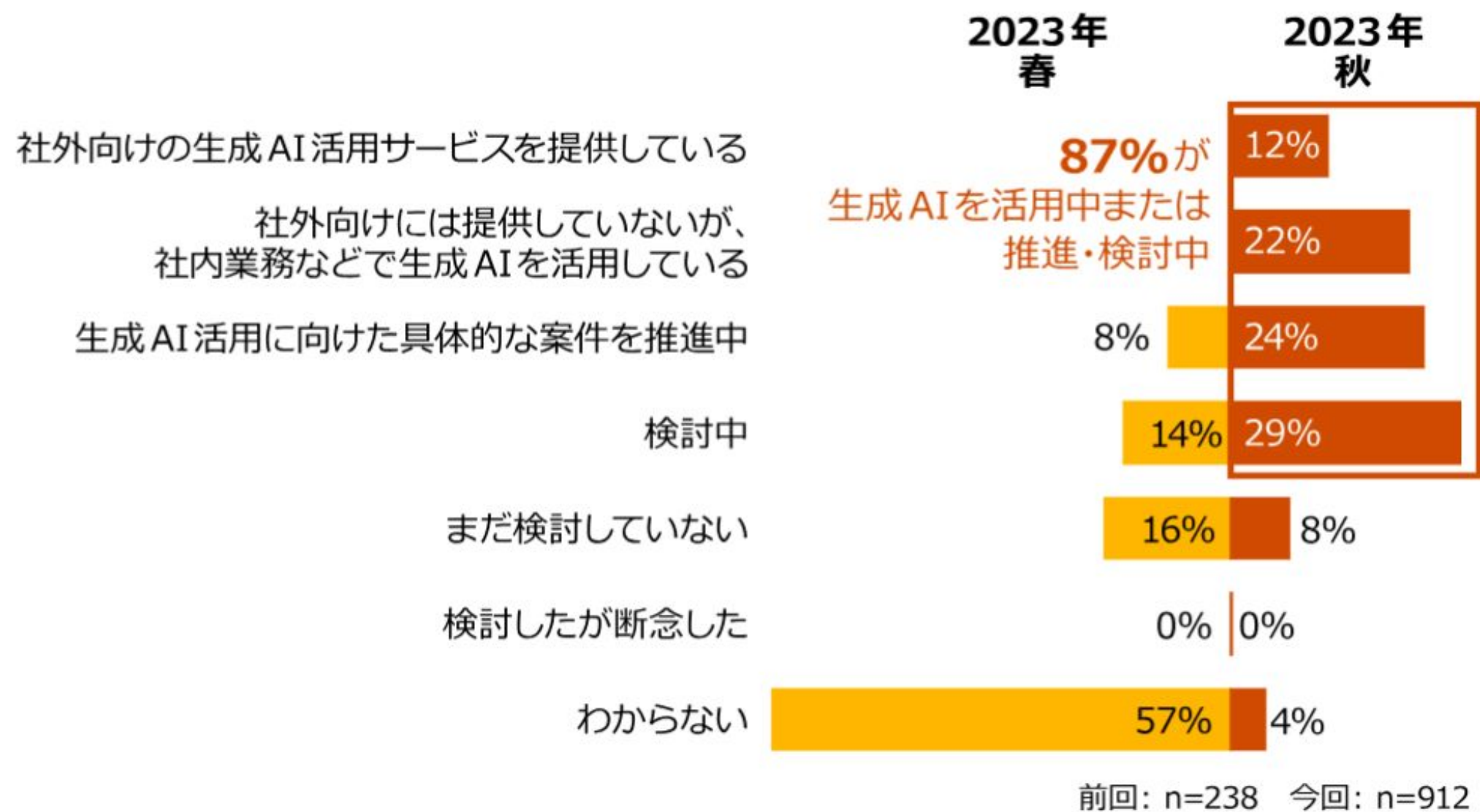
同社のデバイス部門を率いるシニアバイスプレジデントのデイブ・リンプ氏は発表会で、新しいアレクサとの会話のデモンストレーションを披露した。「Alexa, let's chat（アレクサ、チャットしよう）」。これが生成AIとの会話の合図となる。



# 多くの企業が加速的に『生成AI』を推進している

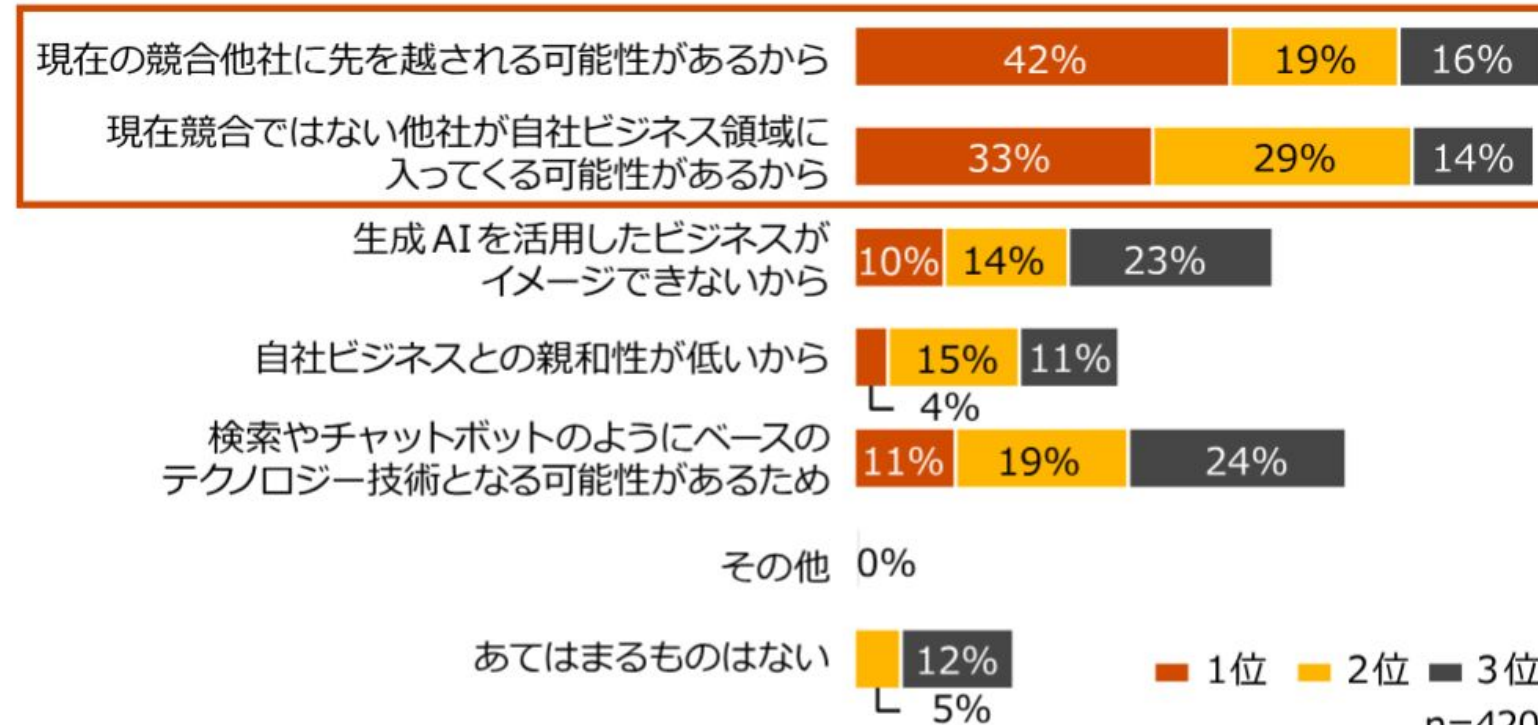


## 生成AI活用の推進度合い



## 背景には「競合他社の取り組み」が...

### 生成AI活用の脅威の理由



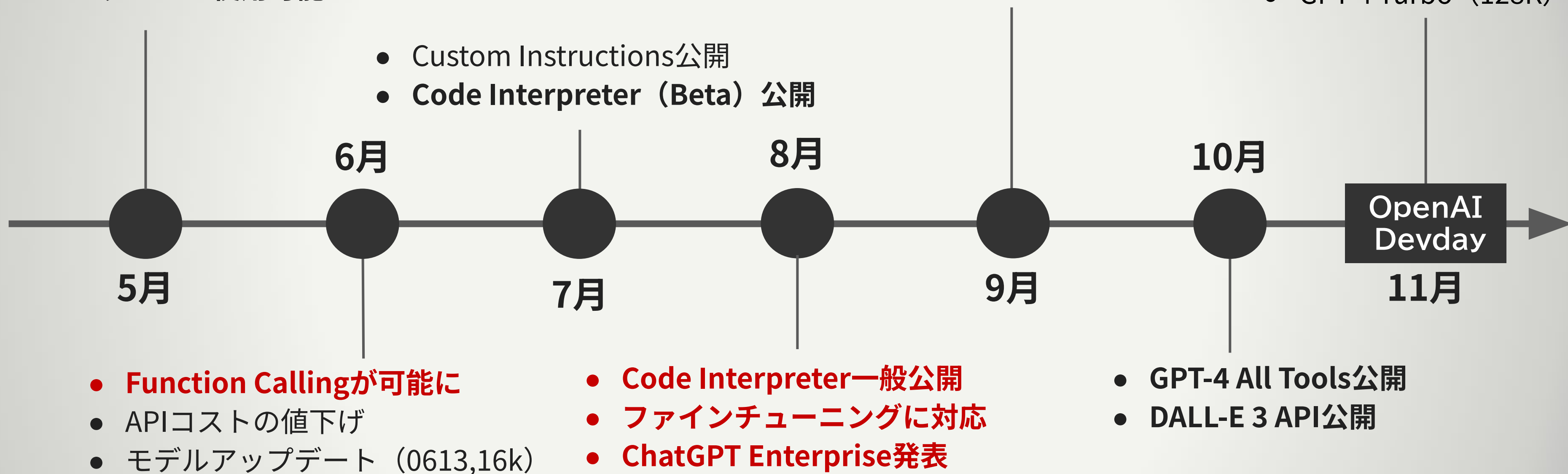
pwc社：生成AIに関する実態調査2023 秋

[https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/thoughtleadership/generative-ai-survey2023\\_autumn.html](https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/thoughtleadership/generative-ai-survey2023_autumn.html)

# 2023年4月から11月までのChatGPTアップデート史



## ● プラグインが使用可能に



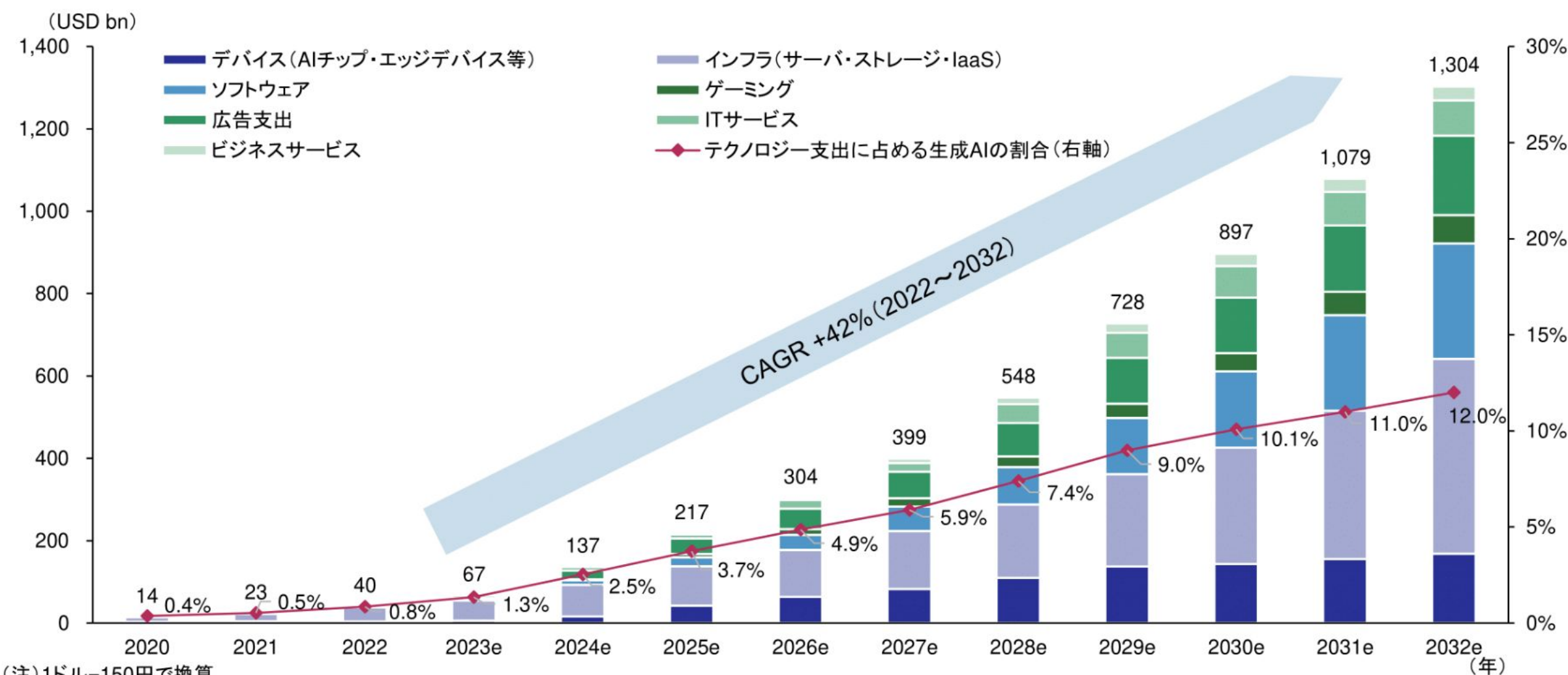
たった5か月間の間に、著しい進化を遂げている。



## 生成AI市場は今後も高成長が予測されており、社会浸透が進むと考えられる

- 生成AI市場は、各調査会社が高成長を見込んでいる。Bloombergによれば、今後10年にわたるブームが起き、2032年までに売上高ベースで1兆3,000億ドル(約195兆円<sup>(注)</sup>)規模と年率42%のペースで大きく成長する見通し
- 2022年時点で9割以上をハードウェア(デバイス・インフラ)が占めており、2032年時点でも約5割を占めると予測されている。2024年以降、ソフトウェアやサービスの市場が拡大していく見込み

### 生成AI市場の推移



(注) 1ドル=150円で換算

(出所) Bloombergより、みずほ銀行産業調査部作成

VentureBeat



Analysis

## IDC study: Businesses report a massive 250% return on AI investments

Matt Marshall

@mmarshall

November 2, 2023 8:00 AM

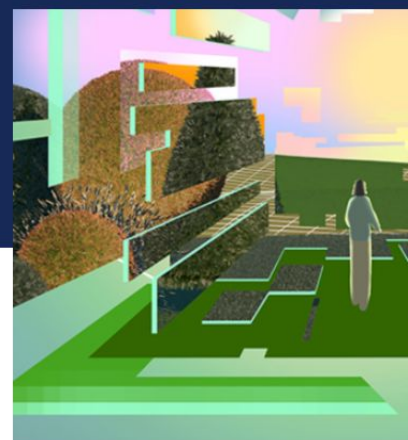


Image Credit: Microsoft

A survey of 2,100 global firm IDC suggests a new businesses, driven by pe

The report, which was c conducted by IDC, found their AI investments. In returned value for every

Put yet another way, th when compared to othe reported an average RO

AMP Catch the business inspirations.

TOP > ビジネス

## グローバル企業AI投資のROIは250%、生成AIがAI投資全体を底上げする触媒に

2024.1.21



細谷元

INDEX

[企業のAI投資、ROIの現状が明らかに](#)

[生成AI投資はこれから本格化](#)

[ChatGPTの週間アクティブユーザー数1億人も、企業は慎重なアプローチ](#)

AMP: <https://ampmedia.jp/2024/01/21/ai-invest-roi-250/>

venturebeat: <https://venturebeat.com/ai/idc-study-businesses-report-a-massive-3-5x-return-on-ai-investments/>

マイクロソフトより委託されIDCが実施した調査に『企業のAI投資の現状』が記されている。

生成AIを含むAI分野への投資による  
**ROIは平均で250%**に上る。

生成AIの登場が「**AIを身近な存在**」に引き上げた結果、**AI投資の加速**を引き起こした。

一方、『AI活用』においては…

52%の回答者が「**AI活用の拡大**」には、

**必要なスキル**を持った労働者の不足

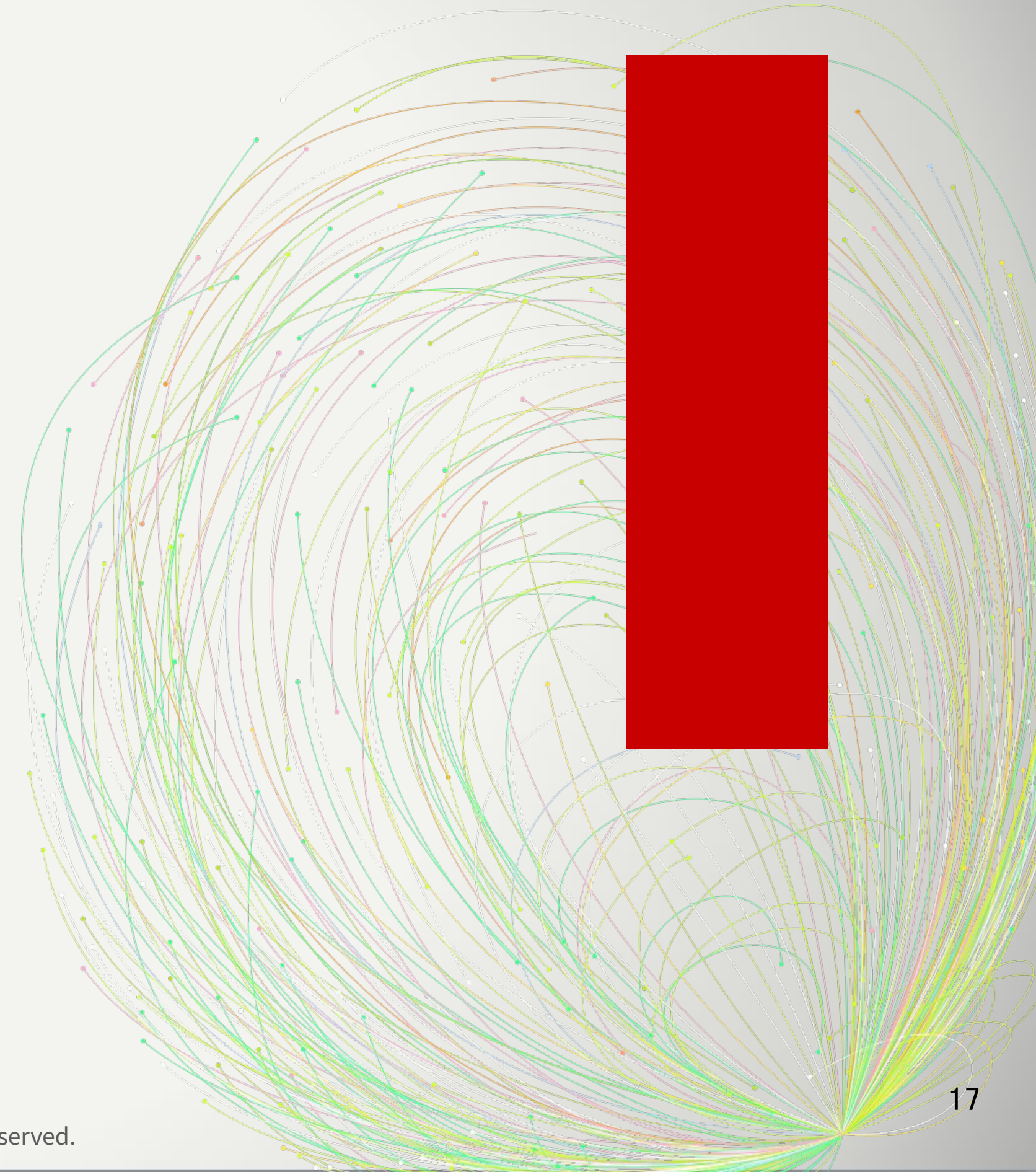
が**最大の障害**であると報告している



03

# 生成AIを利活用するには

---





# ユーザーの活用を阻害する要因とは

生成AIの活用を阻害する“**3つの要素**”を解決する必要がある

お悩み

何に使えばいいかわからない

お悩み

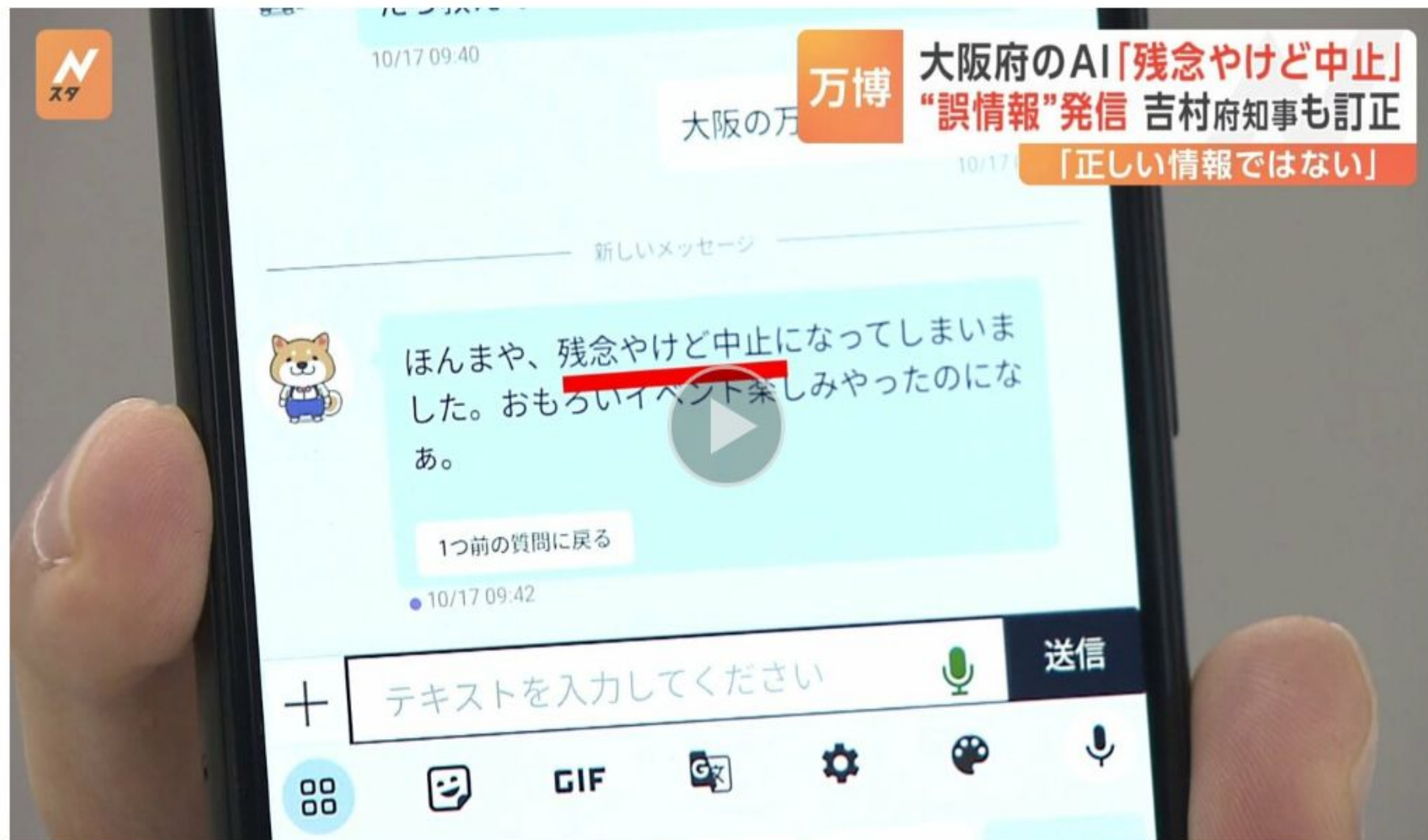
プロンプトの書き方がわからない

お悩み

間違った情報が返ってくるかもしれない



大阪府提供の生成AI“大ちゃん”に「大阪の万博は中止ですか？」→「残念やけど中止」「おもしろいイベント楽しみやったのになあ」



MBS 毎日放送

2023年10月19日(木) 18:24

国内

MBSニュース: <https://news.yahoo.co.jp/articles/a40e02518a327e67c1a1989606d766f2c9165fdb>

## 生成AIが**事実と異なる内容**を生成してしまう事象

GPTは入力されたテキストを理解し、最も確率の高い推論を返答する  
※本質的にAIは思考をしているわけではない

### 学習データの非完全性

GPTは知らないこともそれっぽく回答する

### 学習データの時限性

GPTが持つ知識自体のアップデートはOpenAIに依存

例えば以下のような営業用のプロンプトを毎回ユーザーが考えて記載することは  
実運用を考えると難易度が高いと考えられる

### #命令書

あなたは優秀な営業アシスタントです。商談を成立させるために議事録を読み取り、次に顧客にヒアリングすべきことを提示してください。  
以下の制約条件に従ってください。

### #制約条件

- ・ 議事録内で解決していないと考えられるポイントをヒアリング項目として生成し追加
- ・ 議事録の文脈に沿って予算面に関するヒアリング項目を必ず追加
- ・ 議事録の文脈に沿って決裁方法や決裁フローを確認するヒアリング項目を必ず追加
- ・ 議事録の文脈に沿ってニーズを更に明らかにするヒアリング項目を必ず追加
- ・ 議事録の文脈に沿っていつサービスを導入したいと考えているかを明らかにするヒアリング項目を必ず追加
- ・ 架空の表現や言葉を使用しない。
- ・ 文章中の数値には変更を加えない。

### #入力する文章

[要約する文章を入力]

### #出力形式

作成したヒアリング項目を質問文の形式で出力

箇条書きで出力

できる限り入力された文章を引用し、文章量を多くして出力

なるべく枕詞を多く使い直接的な表現を避け、文章量を多くして出力



ハルシ  
ネーション

▶ 『RAG』による「データ連携」が主流

プロンプトを  
書く  
難易度が高い

▶ 人材教育 | プロンプトエンジニアリング学習が主流

# 『RAG』による「データ連携」とは



## 生成AIに不足している情報を補う

ChatGPT 3.5 ▾ ↑

**You**  
日本最古の企業は何ですか

**ChatGPT**  
日本最古の企業は、一般的に「日本最古の会社」として知られている、578年に創業されたとされる「井上商店」です。井上商店は、現在も続いており、主に酒類の卸売りを行っています。ただし、創業からの連続経営ではなく、一時期、事業を休止したこともありましたが、その後再開されました。日本の長寿企業の中には、創業から連続的に経営されているものも多くありますが、井上商店は創業からの歴史が非常に古いことで知られています。なお、これらの情報は2022年までのものであり、現在の状況については最新の情報を確認することがおすすめです。

ChatGPTは日本最古の企業を「井上商店」と解答しているが、正確には日本最古の企業は、「株式会社金剛組」である<sup>1</sup>。

### 対応策

- 「RAG」**  
正しい情報を都度AIに伝える
- 「Fine-tuning」**  
大量のデータを使ってAIに再学習をさせる
- 「プロンプトエンジニアリング」**  
AIへの指示文を工夫し、  
利用者がハルシネーションを防ぐ

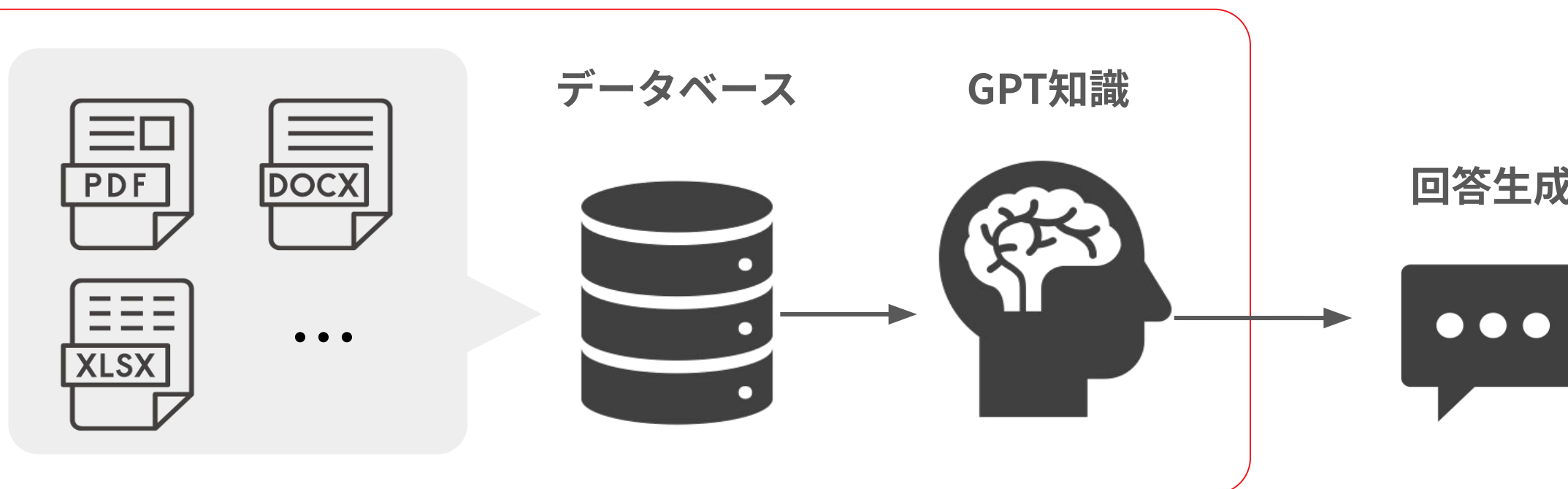
出典： [1. ダイヤモンドオンライン](#)、[chatgpt](#)

## GPTが正しい情報を参照することで、"意図する回答"を引き出せるように

FYI

### RAG (Retrieval Augmented Generation)

RAGとは、GPTの外部にあるデータを活用する仕組み



データをプロンプトに挿入する※イメージ

ユーザーからの入力文

●●について教えてください。

データ

+

以下のデータを参照し回答します。

- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

- In-context Learning (コンテキスト内学習) の一種 ※プロンプトエンジニアリング
- プロンプトの文脈に応じて返答を生成する能力を活用



# プロンプトエンジニアリング学習について

## 自然言語を用いる対話型AIに対して 精度の高いアウトプットを得るための技術

プロンプト  
テクニック

情報/データ  
リテラシー

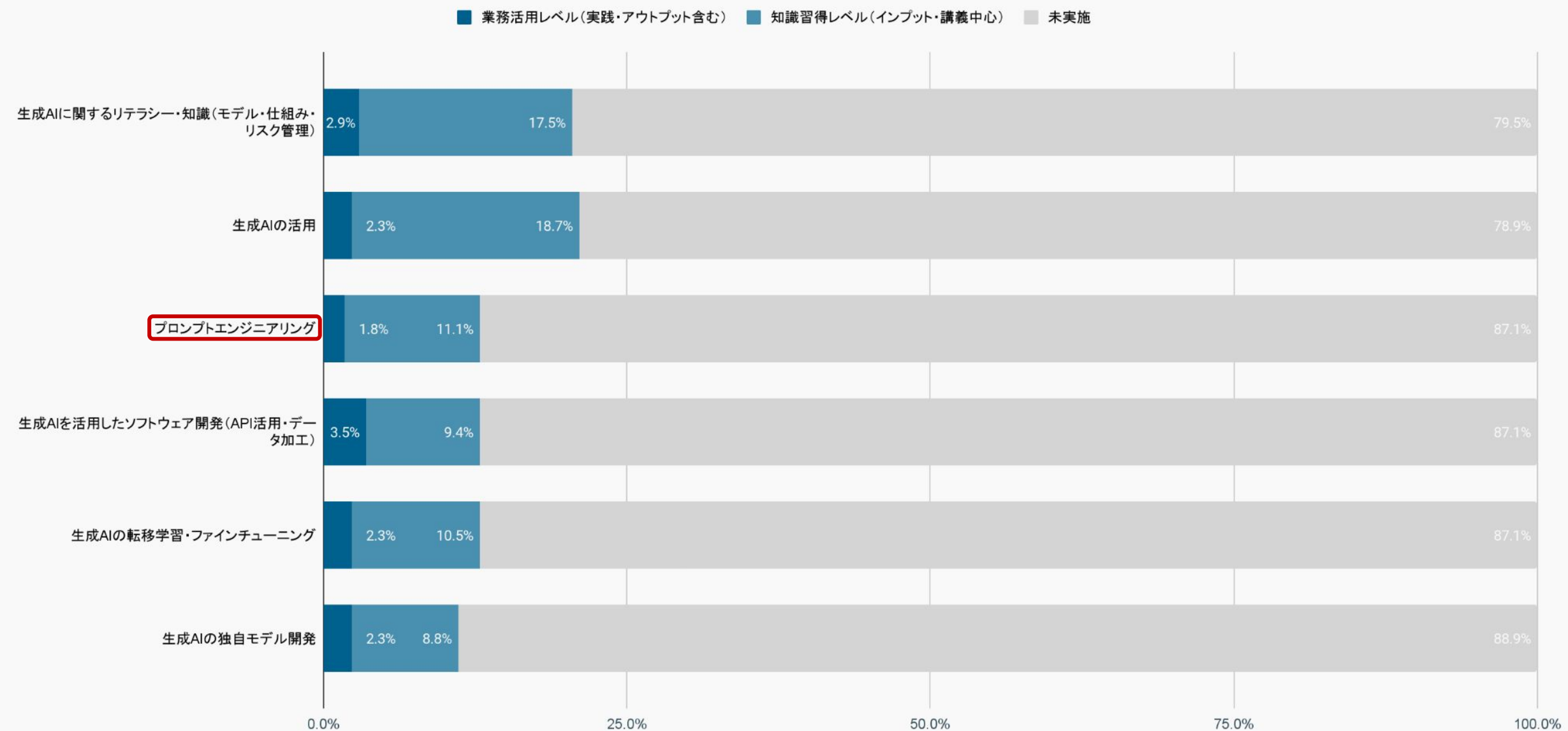
構造化力  
論理的思考

ChatGPTを使いこなすテクニックや情報リテラシーを高めることで  
より精度の高い業務効率化を実現することができる



## 2023年度の新入社員研修では、 プロンプトエンジニアリングは専門的な領域として扱われている

2023年度の新卒研修のデジタル（IT/DX）領域の実施  
について、当てはまるものを選んでください



- 全ての項目において25%未満
- リテラシー、活用という総合的に求められる項目が相対的に高い
- プロンプトエンジニアリングは他の専門的な項目と同程度の割合となっている
- 業務レベルではソフトウェア開発が最も高いが、全体の3.5%

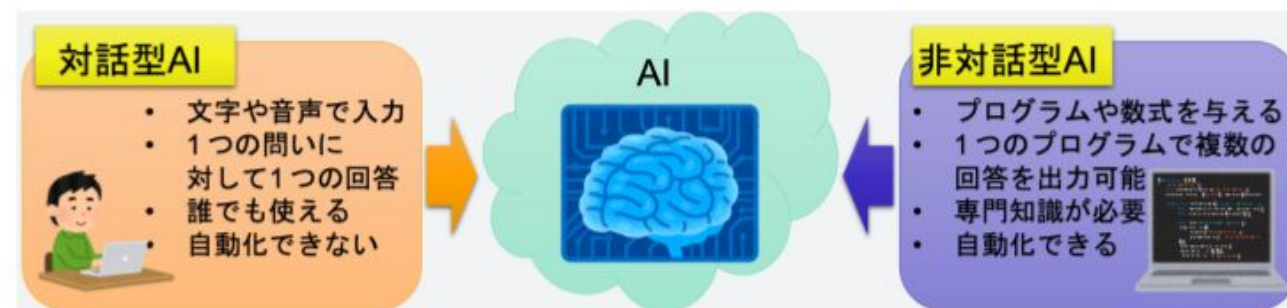
## 生成AIに関する知識、生成AI時代に求められる力を理解する

### AIを知る

#### 対話型AIとは



- 生成AIの中でも、人間の会話をシミュレートできるAI
- 自然言語でやり取りできるので、一般の人にも使いやすい
- あいまいな表現を取り扱うので、技術的には難しい  
(コンピューターには数式やプログラムのほうが楽)
- 文字で対話するチャットボット、音声で対話するスマートスピーカーなど
- Q→Aの一方通行ではなく、AIと対話しながら高度で複雑な出力が得られる



7

#### プロンプトエンジニアリングとは



- 対話型AIに期待する答えを返してもらうための問いかけ方  
(プロンプト=対話)
- どのように質問を組み立てれば、精度の良い回答が得られるか
- どのように制約を与えれば、業種、業務、状況に特化した回答が得られるか
- AIとのコミュニケーションスキル



29



## 生成AI(ChatGPT)を業務で使いこなす力を身につける

### 何を生成させるか

#### 1. 営業: 引継ぎあいさつの作成



- 以下の条件を踏まえ、実用性の高い回答が得られるプロンプトを検討し、対話型AIで実行して結果を確認してください
- 「既存のお客様に向けた、担当者の引継ぎについての電話におけるトークスクリプト」
  - 数分の短い電話で完結するよう意図してください
  - 前任者(あなた)と新任者のプロフィールは、「具体的な事例を示してください」と指示できます

59

### AIが好む問いかけ

#### 1. 営業: 引継ぎあいさつの作成 解答



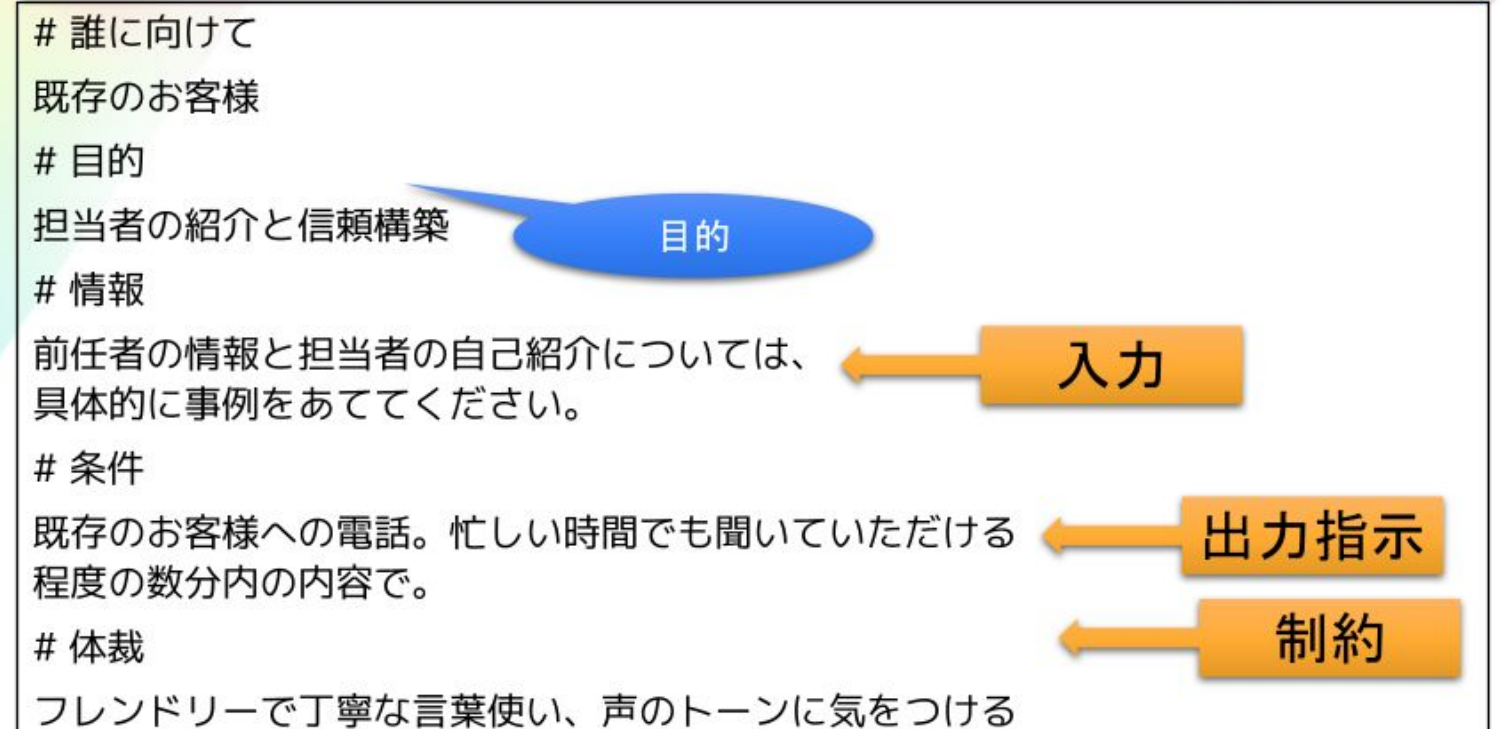
# 誰に向けて  
既存のお客様

# 目的  
担当者の紹介と信頼構築

# 情報  
前任者の情報と担当者の自己紹介については、具体的に事例をあててください。

# 条件  
既存のお客様への電話。忙しい時間でも聞いていただける程度の数分内の内容で。

# 体裁  
フレンドリーで丁寧な言葉使い、声のトーンに気をつける



60

## 技術発展によりエンドユーザー一人ひとりが プロンプトエンジニアリングを学ぶ必要性は長期的に減少すると予測

### AIの能力向上

自然言語の理解力、コンテキスト認識力、  
推論能力が継続的に進化



曖昧な入力からも  
最適な回答を得られるように

### インタラクティブなUX

ReAct (Reasoning and Acting) や  
ユーザーが保有するデータとの連携により  
AI側からユーザーにタスクを示唆するUX



ユーザーが求める実行を  
AI側から示唆するように

### プロンプト自体の自動生成

プロンプト自体をAIが生成



ワークフローの提示・指示をすると  
システム側で動くプロンプトが  
自動生成されるように

エンドユーザーが適切な回答を得るためにプロンプト自体は必要だが  
全ユーザーがプロンプトエンジニアリングを身につける必要性は少なくなっていく

### 一方で、専門的・限定的なシチュエーションにおいては 以下の2つの観点においてプロンプトエンジニアリングは必要

#### コストコントロールの観点

生成AIモデルの多くは、入力と出力の際にトークンが使用される。

プロンプトを効率的に設計することにより、不必要なトークンの使用を避け、結果としてコストを削減することが可能に。

#### RAG／データ連携における精度向上の観点

RAGを用いる場合、プロンプトは外部の情報源からの情報を効果的に取得するためのキーワードやクエリとして機能。

**プロンプト次第で、関連性の高いデータを引き出しや結果の精度が変動。**

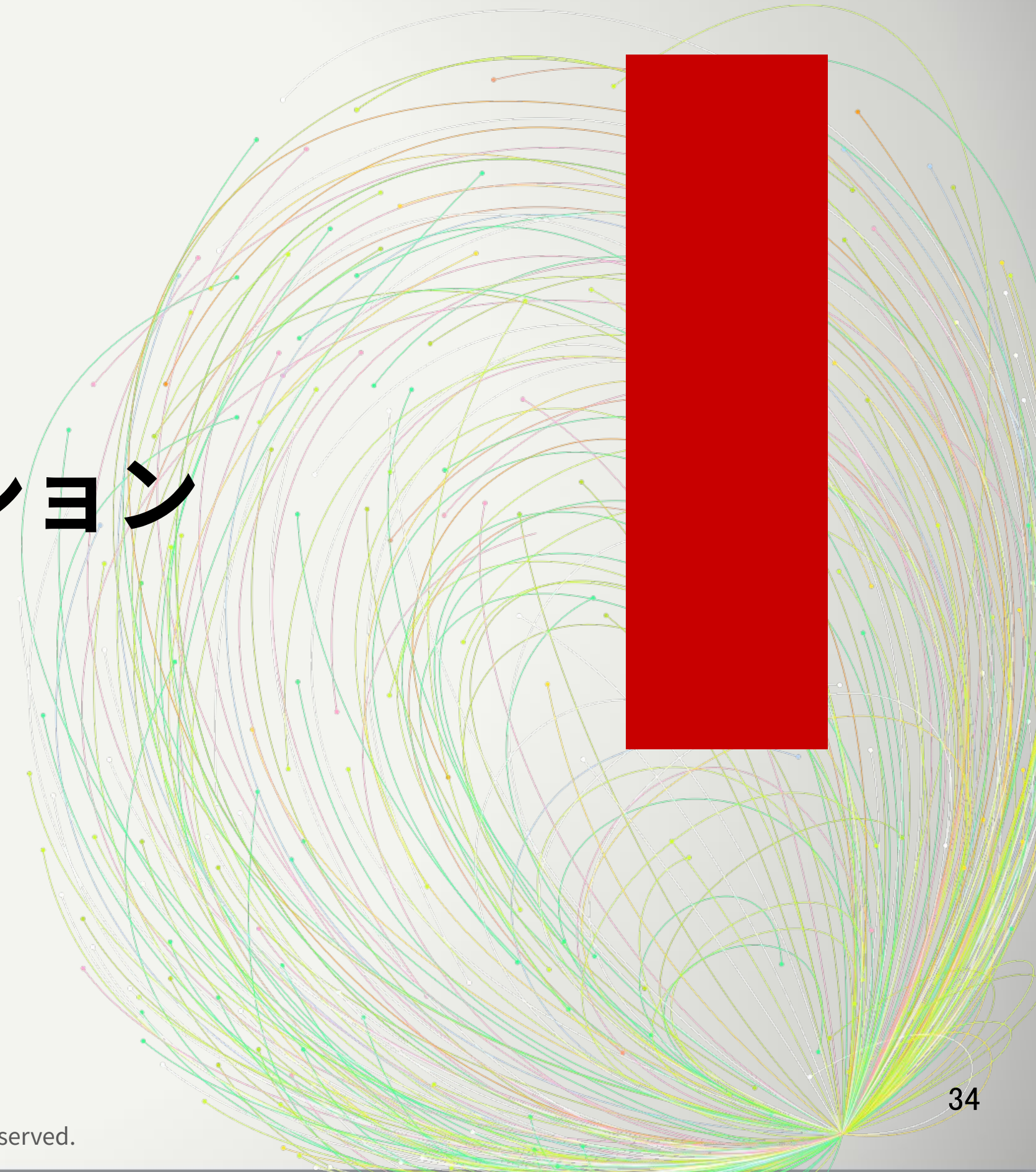
**システム全体をコントロールする人材には、高度なプロンプトエンジニアリングが求められる  
業界知識・業務知識をもつ人材がプロンプトエンジニアリングを習得することが重要**





04

# 法人GAI デモンストレーション







1. 「組織」としての生成AI活用を可能にする機能

**管理機能**

- ・ ダッシュボード
- ・ ユーザーの一括管理
- ・ 会話ログ
- ・ 監査ログ (アクセス履歴)
- ・ 使用量ダッシュボード

**セキュリティ**

- ・ SSO (Google、Microsoft)
- ・ IPアドレス制限 \*CIDR表記対応
- ・ NGワードの入力チェック
- ・ マスキング機能 など

2. 生成AIをより深く活用するための機能

**社内データ連携**

- ・ ファイルアップロードで自社データと連携
- ・ 対応ファイル形式: txt, csv, pdf, pptx, xlsx, docx

**プロンプトテンプレート**

- ・ 12職種、111種類の高精度プロンプト

**プロンプトレシピ**

- ・ プロンプト不要で業務効率化を実現

3. 活用方法の成熟に向けた支援

**ユーザーコミュニティ**

- ・ ユーザー同士の交流
- ・ Tips集
- ・ 掲示板
- ・ 機能要望 など

**伴走支援サービス、プロンプトBPOなど**

- ・ Giveryの生成AI知見を自由に活かせるコンサルティング支援等



300社以上のDXを推進する企業さまの生成AI活用をご支援。



## 情報抽出系

### 要約

小学生でもわかるように300文字程度で要約して

### 感情分析

喜び/怒り/悲しみの感情 0~5 で表現して

### エンティティ分析

場所/人物名/組織名を抽出して

## 文脈理解系

### キーフレーズ抽出

次の文章の重要なフレーズを抽出して

### インサイト抽出

次のレビューから商品の改善点を考えて

## チェック系

### 校正

誤字/脱字/タイプミスを見つけて

### 添削/評価

〇〇の基準で10点満点で評価して

## 翻訳系

### 翻訳

次の文章をフォーマルな日本語に翻訳して

## 分類系

### テキスト分類

次のニュース記事のカテゴリを教えて

## 情報抽出系

### 思考の壁打ち

〇〇という考えで抜けている点を指摘して

### 記述アシスタント

このメールの日程調整をするメールを書いて

### 問題生成

次の文章から4択問題を作成して

### アイデア抽出

人気の出るブログの内容案を提案して

### コード生成

OpenAIのAPIを実行するコードを書いて

### 情報検索※

WEBアプリの要件定義について教えて

※「情報の検索」については、内容によっては有効な利用方法ではない場合があります

Aさん：貴社でご進展があったことはございますでしょうか？

B様：前回途中であった社内の課題がまとめ終わったというところです。

Aさん：もし、追加で共有いただけるものが追っていただければと思います。まずは、作成した資料をもとにご説明いたします。頂いた資料を整理して資料を作成してみました。問題に着目して、どの問題を研修側で解決できそうかという内容を赤枠で表記させて頂きました。現場のOJTでない厳しいかなという内容は省かせて頂いております。例えば、2枚目のスライドで行くと、先輩が忙しくリモートで答えられないみたいな内容は研修側の解決内容としては外させて頂いております。ビジネススキルの内容については、貴社で行っている内容があると思うので、省かせてもらっていたりします。赤枠の部分が、研修企画で解決できる内容かなと思っています。この整理の結果はどう思われますでしょうか？ご意見いただければと思います。

B様：そうですね…伝わりづらい文章については、ビジネススキルの気もしますが、議事録がメインですが、結局伝わらない内容になっているので、それでいくと今回入れさせて頂いた。

Aさん：わかりました。そこらへんも踏まえて次のスライドで説明させて頂きます。

（※貴社の現状と課題の整理をもとに説明）

- ・テクニカルスキル・ビジネススキル・マインドという分け方をさせて頂きました。
- ・それぞれの現状をまとめさせて頂いた。ご意見などあれば、ご教示いただきたい。
- ・Aからヒアリングさせて頂きたい事項は赤文字のところ。
- ・まずは、研修ゴールみたいなところとはどうでしょうか？

B様：それは新人研修の括りがいいですか？それとも新人研修の中のIT研修の括りでしょうか？

Aさん：できれば両方伺いたいです。

B様：新人研修全体のゴールは、現場にスムーズに向かい入れられるような状態に育て上げることIT研修の括りでは、3つ。

- ・理解度というゴールの設定
- ・レジリエンスのゴールの設定（ミニプロジェクトで困難を経験してもらう）
- ・will can mustのcanを増やす（なりたい像を描いてもらったうえで、自分でできることを増やしてもらう）

Aさん：ありがとうございます。それでいくと、テクニカルスキルの部分は…テクニカルスキルの現状の記載内容、ビジネススキルの部分は…ビジネススキルの現状の記載内容、マインドの部分は…マインドの現状の記載内容をそれぞれ説明。また、理想の姿を勝手に明文化させて頂いたんですが、説明させて頂きます。※理想というところを説明

頂いた内容を見て、一番気になって解決したほうがいいことは、自立自走みたいなマインドになってくれることではないかと思っている。ここら辺の理想についてのご意見があれば、お教えいただきたいです。この理想によって、具体的な施策が変わってくると思っています。

B様：方向性は間違っていないと思っています。基本的には自立自走につながるようなアウトプットをしてもらうところであっています。そしてなれることでインタラクティブに動けるようになると思っているねらいはあっています。あとは、配属先に上司・部下で関係性を良好にできるようにするための仕掛けがあるといいと思っている。その指標が学習の習熟度かなと思っていたりしています。

Aさん：ありがとうございます。部長様から課題ヒアリングで出てきた内容ですかね。

B様：そうですね。年々、関係性が希薄になっているので、そこら辺を研修でカバーできたらと。

C様：この整理いいですね！ともっと早く言いたかった！先日の打ち合わせの内容からよくこの整理に行きたいなという印象です。時間をかけていただきありがとうございます。今年度の研修は、抽象度が高かったなと思っています。ここの到達点にもってきたいという到達点を決めて、研修を実施したいと思っています。自立自走ができるような人材、期待をかけてもらえるような新卒、こういった人材を、抽象度が高いのですが…研修で実現していきたい。おそらくB社の研修に期待するのは、ITの素養を高めてもらいたい、ワークを通じてプレゼン力、企画力を磨いてほしいとは思っている。ITスキルが配属先に期待をされている期待値にどこまで到達しているか、それ以外のプレゼンスキルのビジネススキルを磨いてもらうようなところもどこまで到達できるかが決めていければと思っています。

Aさん：会話ベースの回答でいくと…コンサルティングファームの新人向けのプレゼン研修なんかもして、それはLTベースで5分くらい発表してもらうような内容をしているので、ご用意したいと思っています。以前伺ったことでは3日間のビジネス研修があったと思うのですが、その中で、プレゼンみたいな内容が含まれていなかったみたいな感じですかね。

B様：週報は出させていたので、明確にプレゼンみたいなことはさせていなかったが、週報の発表でそれっぽいことはしていました。

Aさん：ありがとうございます。承知いたしました。今回の外部研修のイメージは、講義形式が多かった感じですか？というのも、B社が提供したいと思っているアクティブラーニング的に研修を提供したいと思っているので、そこがすでにアクティブラーニング的にやっていて、それがうまくいかなかったのか、そこらへんはどうですか？

B様：一部アクティブラーニング的にやっていた内容もありました。ただ…ITスキルについては、経験値のばらつきがあったので、広くということで講義形式でやっていました。アクティブラーニング的にやったとしてもまだ理解していない中でアクティブラーニングをやっていたようなところもあったと感想で出てきたので、そこらへんは改善できたらと思っています。

Aさん：今年度の実施内容でアクティブラーニングはどんな感じでしたでしょうか？

B様：狙っていたのは、お互い教え合うでしたが、今回は教科書を読んで、演習問題をチームで解決してもらうという感じでした。下手をすると、モブプログラミングを講義していたので、これをどうしたらいいだろうというのを議論してもらった感じでした。

Aさん：なるほど…モブプログラミングは暗黙知が共有されないみたいなことになりがちですが、どんな感じでしたか？

B様：確かに、コードがかけないな…みたいになっていました。

Aさん：なるほど。承知いたしました。一方で、部長様にヒアリングした内容もご共有頂きましたが、こちらの内容も赤枠は弊社にてご支援させて頂こうと思っています。

（解決の方向性や具体的な施策を資料を基に説明）

→施策の方向性を確認するべく、文字面だけでもってきています。

今日はゴールイメージですかね、皆様とすり合わせしたかったのが、今後の進め方や現状の予算感について伺いたいです。

B様：プロセスでいうと、ここまで何が欲しいみたいなのは、フローチャートみたいなもので記載している。それに基づきます。企画案の具体化が9月中に決まっていないと、みたいな感じです。予算は問題ないです。上申もスムーズだと思います。一括で請求書払いになりますかね。

Aさん：わかりました。8月末か9月初旬みたいな話ですね。B社側で考えてお持ちします。



## #命令書

あなたは優秀なアシスタントです。以下の制約条件に従って、入力する議事録を要約してください。

## #制約条件

- 重要なキーワードを取りこぼさない
- 文章の意味を変更しない
- 架空の表現や言葉を使用しない
- 文章中の数値には変更を加えない
- 文章内に発言者が明記されている場合は、出力文においても明記する

## #入力する文章


(要約したい文章をコピー&ペースト)

## #出力形式

文章量は1000文字程度を上限とし、その中でなるべく長い文章量を出力

下記テキストデータからスペースで文字を分離して表にして

PR-1001-01 ギブリーサイコ1 @ 1,200  
PR-1002-02 ギブリーサイコ2 @ 1,300  
PR-1003-03 ギブリーサイコ3 @ 1,150  
PR-1004-04 ギブリーサイコ4 @ 1,800  
PR-1005-05 ギブリーサイコ5 @ 1,400

 以下は、提供されたテキストデータをスペースで分割して表にしたものです。

商品コード	商品名	価格
PR-1001-01	ギブリーサイコ1	1,200
PR-1002-02	ギブリーサイコ2	1,300
PR-1003-03	ギブリーサイコ3	1,150
PR-1004-04	ギブリーサイコ4	1,800
PR-1005-05	ギブリーサイコ5	1,400

この報告書のデータを基に、各営業担当者の契約成立数、受注率、総売上、平均取引額、顧客獲得コスト、顧客生涯価値、クロスセルレートを表にまとめてください。

## # 2024年1月の営業部門報告:

- 営業関連の総コスト: 2000万円
- 総顧客数: 150人
- 総新規顧客数: 30人
- 平均顧客維持期間: 36ヶ月

## # 個別営業担当者の報告:

- 山田太郎: 顧客訪問数 40回、契約成立数 25件、総売上 300万円、新規顧客数 10人、クロスセル成功数 5件、顧客満足度 4.5
- 鈴木一郎: 顧客訪問数 35回、契約成立数 30件、総売上 350万円、新規顧客数 8人、クロスセル成功数 8件、顧客満足度 4.7
- 田中花子: 顧客訪問数 50回、契約成立数 45件、総売上 500万円、新規顧客数 12人、クロスセル成功数 10件、顧客満足度 4.9



プログラミング言語:  
VBA

処理内容:  
始まりの日付が別シート"進捗管理"内E12セルに終わりの日付が"進捗管理"内H12セルに入っており、それらのyyyy/mm/dd形式をyyyy/mm形式に変更して指定したい場合どのようなコードになりますか。

補足:  
結果は現在のシートに出力してください。

プログラミング言語:  
VBA

処理内容:  
選択したセル範囲の数式の答えが空白の場合は空白をそれ以外はその数式を表示するように書き換える

補足:  
元の状態が「=A1」の場合は、「=if (A1="" , "" , A1) 」とする

## 就業規則

- 結婚する際に提出が必要な書類は何か？
- 産前産後の休業に関連した法律は何ですか？
- 代表休暇の時間数が半日又は1日に満たないときにどうするか？
- 振替休日を設定するにはどのような措置が必要ですか？

## 法人GAI Q&A

### 《顧客向け》

- 利用するにあたり、推奨環境はありますか？
- データ保持期間を教えてください
- 利用環境について接続制限することは可能ですか？

### 《社内向け》

- 情報漏洩に対する処置を教えてください。