

AIを  
使いこなそう!

## 誰でもできるAIへの指示のコツ

ChatGPTの登場(2022年)以来、生成AIは急速に一般にも広がりました。

ChatGPT(OpenAI社)をはじめ、Claude(Anthropic社)やGemini(Google社)など、さまざまなAIサービスを使って趣味を楽しんだり、仕事を効率化したりする人が増えています。今回は、プレゼン資料の作成を例に、すぐに実践できるプロンプト作成のコツをご紹介します。

## 今日からできる! プロンプト作成基本のコツ

「AI」に「何をしてほしいか」を伝える指示文を「プロンプト」と呼びます。このプロンプトの書き方ひとつで、得られる回答の質が大きく変わります。

## ▼AIへのプロンプトのイメージ

## コツ ①

あなたは製造業向けのDX・AI導入コンサルタントです。  
私は社内で「製造工程にAIを導入して生産効率を改善する提案」のプレゼンを行います。・・・**コツ ②**  
聴き手は経営層と工場管理職で、AI導入に慎重な立場です。

## コツ ③

以下の条件で、プレゼン資料のスライド構成案を10枚以内で作成してください。  
・各スライドに「タイトル」と「要点(箇条書き3点以内)」を入れる  
・トーンは論理的かつ実用的に  
・導入のメリットとリスクの両面を扱う

## コツ ④

出力は以下のような形式でお願いします。  
例:  
スライド1: AI導入の背景  
・労働力不足と技能継承問題  
・生産性向上の必要性  
・他社の先進事例の増加

添付 検索 学習する

## 👉 コツ ① ロール(役割)を与える

回答者(AI)に「〇〇の専門家」といった役割を与えることで、回答に一貫性と専門性が生まれます。

また、「経営層」や「中学生」など、ターゲットの年齢や立場を設定することで、難易度やアプローチ方法を調整できます。



## 👉 コツ ② 目的を具体的に書く

単に「AI導入のプレゼン資料を考えて」と指示するよりも「製造工程にAIを導入することで生産効率を改善する提案の資料を考えて」と指示すると、より目的に沿った回答が得られます。

## 👉 コツ ③ 前提条件・制約を設定する

資料作成の場合は、前提条件を設定すると効果的です。

- ・スライド枚数などの分量
- ・各ページに入れる要素(例: タイトル・要点)
- ・トーン(論理的・やさしく等)

こうした条件を明示すると理想に近い形になり、手戻りが少なくなります。



## 👉 コツ ④ 回答出力時の形式を具体的に指定する

「箇条書きで3点にまとめて」や「見出し+説明文の形で」といった回答の形式を指定することで、AIの出力した回答が望み通りになっているか確認しやすくなります。

指定した形式で出力されます。

ここから更にAIとの対話を行って、  
内容の充実した資料を作成することも可能です。



※AIの回答は常に正確とは限りません。

数値・固有名詞・引用は一次情報で検証のうえご利用ください。

※個人情報・機密情報・契約情報は入力しないでください。社内規程・法令・契約に従ってご利用ください。

## 敬語でお願いすると、質の良い回答になる?

AIに敬語で指示を出すと、質の良い回答をしてくれる——  
そんな話を聞くと、少し人間味があって面白いですね。

実際には「敬語を使うと必ず質が上がる」というわけではありませんが、結果的に“質が良くなる傾向”はあります。  
これは心理的な理由ではなく、AIがプロンプトの口調やトーンを手がかりに、出力スタイルを調整するためです。



AIに依頼したい内容がしっかりと記述された丁寧なプロンプトは、ビジネス向け・フォーマル向けとAIに見なされます。  
そのため、過剰にフランクな口調の回答を避けて、丁寧な論理展開の回答を出力する可能性が高まるのです。



敬語に加えて、今回ご紹介したコツを意識しながら具体的に指示を書くことが、AIに伝わるプロンプトづくりのポイントなのです。



コツを掴んでAIを利用すると、もしかすると、  
あなたが作成したプレゼン資料より、AIが作成したプレゼン資料の方が、好評を得るかも?



## 開発室から



2025年はクマの被害がとて多かったです。実は私もクマに遭遇しました。紅葉を見るために白山の登山口までクルマで向かっていた途中、紅葉の写真を撮ったあとクルマに戻り発進すると、さっきまで私が紅葉を撮影していたところのほんの10メートルほど先に、クマがいたのです。あと少しクルマに戻るのが遅かったら... 危機一髪でした。



## ▼AIの出力のイメージ(一部)

スライド1: AI導入を検討すべき背景

- ・人手不足・技能伝承の停滞が現場負荷を増大
- ・需要変動への即応性が求められ、生産計画の複雑化が進行
- ・主要メーカーでの工程AI化が加速し競争環境が変化

スライド2: 本提案の目的

- ・製造工程のボトルネック可視化と最適化
- ・品質ばらつきの低減による歩留まり向上

小規模・中小企業向け  
クラウド販売管理システム



**簡単、便利、使いやすい！**

「もうかります！」の基本機能や使いやすさはそのままに、  
クラウドバージョンの登場です！

日々の販売業務の効率化に役立ちます！面倒な設定なしで手軽にスタートできます。



**無料トライアルの  
お申込みはこちら！▶▶▶**

クレジットカードの登録なしで、簡単にお試しいただけます。



moucla 公式ページ

無料トライアルのお申込み、  
moucla の機能詳細は  
こちらから！

## mouclaの特徴

01. 販売管理に必要な機能がひとつに！
02. 操作しやすく、シンプルな画面
03. 業種や業務の流れに合わせて、  
機能を追加できます！
04. 追加費用無し！安心のサポート対応
05. クラウド型で導入が早くて安い！
06. 情報共有が簡単、災害時も安心

PC だけでなく、タブレットでもお使いいただけます！

## 主な機能一覧

- ・見積書の作成
- ・受注管理、注文請書の作成
- ・売上計上、納品書の作成
- ・請求書の作成
- ・入金、売掛管理
- ・発注管理、注文書の作成
- ・仕入、支払、買掛管理
- ・在庫管理
- ・売上や粗利集計、実績管理
- ・請求書、見積書のメール送信

※軽減税率や適格請求書（インボイス）に対応しています。

## 料金

初期費用	50,000 円（税別）
月額費用	月額 3,000 円（税別）～

販売管理機能を 1 ユーザーでご利用の場合は、月額 3,000 円（税別）です。

販売管理 + 仕入在庫管理機能を 1 ユーザーでご利用の場合は、月額 5,000 円（税別）です。

※月額費用は、ご利用の機能とユーザー数により変動します。

※カスタマイズした場合は料金が異なります。

## moucla 導入の流れ

### 01 無料トライアルのご提案

お客様専用のアカウントをご用意いたします。  
サンプルデータと操作ガイドが用意されており、  
すぐにお使いいただけます。

電話、メール、WEB などサポートいたします。  
業務に合わせてカスタマイズのご提案もいたします。

### 02 ご契約

ご利用の機能とユーザー数を決めていただきます。  
カスタマイズが必要な場合は御見積後のご契約と  
なります。

### 03 システムの運用開始

無料トライアルで入力したデータをお使いいただく  
ことも可能です。

電話、メール、WEB などサポートいたします。  
導入後のカスタマイズも可能です。

## 「もうかります！」シリーズを お使いのお客様へ

販売管理パッケージソフト「もうかります！」  
シリーズをご利用いただき、誠にありがとうございます。

クラウドの販売管理システムをお探しであれば、  
ぜひこの機会に「moucla」の無料トライアルをお  
試してください！

無料トライアル後にそのままご購入される場合、  
「もうかります！」のデータを引き継ぐことが  
できます。