

# ChatGPTの教科書

ビジネス化のためのマイルストーン



ChatGPTで何ができるのか？

企画書、議事録、ブログ、  
プログラミング、広告文作成、



ChatGPTによる脅威



ChatGPTを使った新規ビジネス展開

ゴリー隊長  
著



**この内容は研修資料用に作ったものです。**

**国内外のChatGPTの情報では、誤った情報や間違った情報、そしてビジネスに応用するには物足りないものが多いために制作しました。**

**生成AIの原理や原則、実用的な使い方までを書いていますので印刷したり保存をすることをおすすめします。**

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。このレポートの著作権は株式会社TreasureNeyに属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

# 活用ガイド1

## コマンドプロンプトの基本と応用

**ChatGPTの使い方は指示だけで終わっていませんか？**

「～を教えてください」

「～のアイデアを考えて」

**だけではChatGPTに指示を出しただけで終わってしまいます。**

**そこで、ChatGPTを使いこなすには、**

- **基本技（指示）と応用技（条件、メモ、形式）**
- **一撃型とラリー型**

**を意識して使いこなすことが重要です。**



## ①プロンプトのスキル



## ②スタイル

一撃型

ラリー（対話）型

# 1. プロンプトのスキル

指示

指示

条件

役割、人格、背景、状況、引き継ぎ、  
テーマ、アウトライン、ターゲット

メモ

メモ、原稿、情報

形式

リスト、項目分け、表、  
ブログ、HTML形式、マークダウン



基本技の指示だけでも十分です。

そこにあわせ技として

- 指示＋条件
- 指示＋メモ
- 指示＋形式

と組み合わせることで効果的な出力ができます。指示＋条件＋メモ＋形式でもOKです。



## 指示のプロンプト

- ～を教えてください。
- ～はどのようにしますか？
- ～についてアイデア出しをしてください
- ～の視点を入れてください
- ～の場合はどうなりますか？
- 不足していることはないですか？
- わかりやすくしてください。
- 議事録を作成してください
- ブログにしてください。
- 要点をまとめてください。
- 文章を推敲してください（誤字脱字があれば修正してください）
- さらに～してください。

## 条件のプロンプト

### 役割、人格

- あなたは～です。（マーケッター、コピーライター、編集者、経営者）
- ～はどのようにしますか？

### 背景、状況、引き継ぎ

- ～の状況です。
- ～を行いましたが、～ができずに困っています。（「ブログの下書きを書きました。これからブログを書きます。」、「上記のプログラミングコードを書きましたが、エラーが出て困っています。」）



## 条件のプロンプト

テーマ、アウトライン、ターゲット

- ~のテーマで（ダイエットがしたくなるテーマで）
- ~のアウトラインで（1. 痩せるための条件、2. ダイエットは無理しない）
- ~に向けて（健康意識の高い経営者に向けて）

# メモのプロンプト

メモ、原稿、情報

- メモを読み込んで
- 添付資料を読みとって
- 上記の内容から
- 下記の内容から
- 参考情報から

## 形式のプロンプト

リスト、項目分け、表、ブログ、HTML形式、マークダウン

- 表形式にしてください。
- リストにしてください。
- 項目分けにしてください。
- HTML形式にしてください。
- ブログ形式にしてください。（見出し、小見出し、箇条書き、太字を使う）
- マークダウン記法にしてください。



プロンプト（呪文）の例を見てきましたが、  
それぞれの詳しい使い方は事例を見るのが早いです。

ポイントはプロンプト（呪文）を覚えなくても自分で作ることができます。



# 1. スタイル

続いてスタイルについてです。

本やインターネットでは、一撃型が人気ですが上手く使いこなせないことがあります。

そこで、ラリー（対話）型がおすすめです。

ラリー型があれば、レシピを作り→SNSの文章→ブログの作成と一度作った内容をあらゆるコンテンツに作り直すこともできます。

一撃型

ラリー（対話）型



スタイルは2つありますが、好きに応じて使い分けましょう。

## 一撃で完璧を求める

### 最初から完璧を求める

- ・ 準備がいる
- ・ 自由度が低い
- ・ 予め目的が決まっている
- ・ 型を使って大量生産

## ラリーで対話する

### 曖昧からスタートする

- ・ 準備がいらぬい
- ・ 自由度が高い
- ・ 目的は決まっていぬい
- ・ なんとなく（とりあえず）

大事なことは目的や方向性を示して導く

事例あり

# ラリィ形式でのプロンプト の使い方を見ていきましょう

# メモからブログを書く

## メモからもブログを書くことができます。中途半端な状態でも文章化ができます。



下記の文章を1000文字のブログにして

### ●動画コンテンツ化するメリット

文字のコンテンツは最終的には動画にしていきます

世界のマーケティングの市場では動画コンテンツが主になっています。

PDF等のテキストベースのものは、本にしないと価値をつけにくくなっています。

### ①動画を使ったオンラインコース（ファンを作る）

→フロントエンド 1000円～3000円

ミドルエンド 3～5万円

※20万円を超えるものは販売しにくい（知名度が必要）

※リピートされやすくファンを作る

### ②オンラインサロンのもの



動画コンテンツの存在は現代のマーケティング戦略において非常に重要です。テキストベースのコンテンツは、一度読んだら消え去ってしまいますが、動画コンテンツは視聴者の脳に印象を残し、情報を定着させることができます。また、視覚的に魅力的で、音声によって情報を伝えることができるので、伝達効果が高いと言われています。今回は、動画コンテンツを作るメリットについて紹介します。

### ①動画を使ったオンラインコースでファンを作る

動画を使ったオンラインコースは、数多くのビジネスマンにとって、人気の高い商品となっています。特に、フロントエンドの価格帯が1,000円～3,000円、ミドルエンドの価格帯が30,000円～50,000円程度が一般的です。ただし、20万円以上の商品を販売するには、知名度が必要となってきます。このようなオンラインコースは、リピートされやすく、ファンを作ることができます。

### ②オンラインサロンのもので収益を生み出す

動画を使ったオンラインサロンも、収益を生み出すことができます。一度コースを受講した人が、その後もオンラインサロンに参加することで、更なる情報収集や交流ができるため、顧客満足度も高まります。月額価格帯は1万5000円～20,000円程度が

🔄 Regenerate response

# メモからブログを書くのプロンプト

## Step1

下記の文章をブログにして



# 単語のメモからブログを作成する

## 単語段階でもブログを作成することができます。



下記の文章を700文字でブログにして

広告を作る際に意識すべき3つの要素

広告作り：8割

商品作り：2割

広告作りで行う割合

マーケティング：8割

セールス：2割

正直

実直

誠実



広告を作る際に意識すべき3つの要素とは、「正直・実直・誠実」です。

広告作りは、商品をよく見せるために、裏付けのない表現や誇張がつきものです。しかし、こうした手法は消費者に嫌悪感を抱かれることが多く、結果的に商品やサービスへの信頼を損なうこととなります。広告作りを行う際には、正直・実直・誠実な表現を心がけることが大切です。

まず、正直さが求められます。広告には、商品やサービスの特徴を示す文章や写真が掲載されます。しかし、こうした情報に裏付けがない場合、消費者は広告に対して疑念を抱くこととなります。広告を作る際には、正確な情報を掲載し、消費者に信頼を与えることが必要です。

次に、実直さが求められます。広告には、魅力的な表現が用いられることがあります。しかし、こうした表現が過剰になりすぎると、商品やサービスの実際の価値との乖離が生じ、消費者に失望されることとなります。広告を作る際には、商品やサービスの実際の価値を正確に伝えることが必要です。

最後に、誠実さが求められます。広告には、消費者にとって必要な情報が掲載されていることが必要です。消費者が商品やサービスを選ぶ際には、情報を比較して判断することが多いため、広告には、誠実な情報を提供することが求められます。

# 単語のメモからブログを作成するのヒント

## Step1

下記の文章を700文字のブログにして



# テーマとアウトライン（目次）からブログを書く

## テーマとアウトラインだけでもブログを書くことができます。赤字部分の下に本文が入っています。



「なぜ今からブログを  
スタートするべきなのか？」

- お客さんと共有すると、マーケティングとセールスが楽になる
  - 知識の整理で、未経験でもコンサルできるようになる
  - メディアを持つことで、ブログが名刺代わりになる
  - ブログを書き続けると、オンライン教材を販売できるようになる
  - 実演（ブログ→wordに貼り付ける）」の元にブログの下書きを書いて



素晴らしいですね！下書きができていますのは素晴らしいことです。下書きを元に、本文を練り上げていくことをお勧めします。以下は、提供された内容を元に、ブログの本文の例を示します。



「なぜ今からブログをスタートするべきなのか？」

現代のビジネスにおいて、ブログは非常に重要な役割を果たしています。ここでは、なぜ今からブログをスタートするべきなのかについて、5つの理由をご紹介します。

### 1. お客さんと共有すると、マーケティングとセールスが楽になる

ブログを通じて、あなたが提供する商品やサービスについて、お客さんに情報を提供することができます。さらに、ブログを共有することで、あなたのビジネスを知ってもらうことができます。これにより、マーケティングやセールスが楽になり、ビジネスの成長につながるでしょう。

### 2. 知識の整理で、未経験でもコンサルできるようになる

ブログを書くことは、あなた自身の知識を整理することにつながります。ブログを通じて、あなたが得た知識を体系的に整理し、それを文章に落とし込むことができます。そのた

# テーマとアウトライン（目次）からブログを書くのプロンプト


## Step1


下記を元にブログを書いて

# セミナーと勉強会の構成案、ワークショップ、スライド構成案、ブログ、メルマガを作成する

クライアントがセミナーをすることになり、セミナーの構成案を考えるのが大変ということでした。そこでテーマとターゲットを設定することで、ラリー形式で進めて作成しました。

用意したのは「長年の経営をしている経営者や決算書が読めない若手経営者向けに「強い経営者になろう。決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る」のみです。


 長年の経営をしている経営者や決算書が読めない若手経営者向けに「強い経営者になろう。決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る」のテーマでセミナーと勉強会を行います。セミナーのたたき台を箇条書きにしてください。時間は1時間半です。グループワークも入れてください。


 セミナータイトル: 強い経営者になろう！決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る

時間枠: 1時間半

セミナーアジェンダ:


1. イントロダクション (10分)
  - セミナーの目的と内容の概要説明
  - 参加者の自己紹介
2. 強い経営者とは? (10分)
  - 強い経営者の特徴と役割についての説明
3. 決算書の基本理解 (15分)
  - 利益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の概要説明
  - 主要な財務指標の意味と重要性の紹介

 ありがとうございます。上記を表にしてください。

 もちろんです。以下にアジェンダを表形式で示します。

時間	セッションの内容
10:00 - 10:10	イントロダクション
10:10 - 10:20	強い経営者とは?
10:20 - 10:35	決算書の基本理解
10:35 - 10:55	決算書から読み解く
10:55 - 11:10	自社分析のステップ
11:10 - 11:30	グループワーク
11:30 - 11:45	強い組織の構築と決算書の活用
11:45 - 12:00	質疑応答とまとめ
12:00 - 12:05	クロージングとアクションアイテム

この表をもとに、セミナーの進行をスムーズに行うことができます。参加者が各セッションで理解を深め、実際のグループワークを通じてアクティブな学習を促進することが重要です。

 グループワークはどのようにしますか？具体的な事例や進め方を教えてください。

 もちろんです。以下にグループワークの進め方を具体的な事例とともに説明します。

**グループワーク: 決算書を活用した自社分析**

**時間:** 20分

**進め方:**

1. 参加者を均等なグループに分けます。各グループにはペンと紙、またはノートパソコンを用意してください。
2. それぞれのグループに実際の企業の決算書のコピーを配布します。事前に用意しておいた、中小企業のサンプル決算書を使用することをおすすめします。
3. グループメンバーは以下のステップに従って決算書の分析を行います。
  - a. 利益計算書の読み取り: 売上高、総利益、純利益などの数字を把握します。過去数年分の数字を比較し、トレンドを確認します。
  - b. 貸借対照表の読み取り: 資産、負債、純資産などの項目を確認します。特に、資産と負債の構成比率に注目します。



 初心者向けにもう少し優しくできませんか？

 もちろんです。以下に初心者向けのグループワークの進め方を優しく説明します。


### グループワーク: 自社の健康状態を決算書で理解しよう

時間: 20分

#### 進め方:

- 参加者を少人数のグループに分けます。友達や同僚と一緒にグループになることをおすすめします。
- グループメンバーは互いに自己紹介し、決算書を読む経験があるかどうかを共有します。初心者でも大丈夫ということを強調しましょう。
- グループには「ABC株式会社」という架空の企業の決算書のコピーを配布します。
- グループメンバーは以下のステップで決算書を一緒に分析します。
  - 売上高の把握: 売上高はどれくらいでしょうか？数字の大きさに注目してみましょう。
  - 利益の理解: 企業は利益を出しているでしょうか？純利益を見つけるのは難しくありません。
  - 資産と負債: 企業が所有しているもの（資産）と借りているもの（負債）を見てみましょ

 ありがとうございます。バランスシートもお願いします。

 もちろんです。以下に「ABC株式会社」のバランスシートデータを表にまとめました。これを使用して、グループワークでバランスシートを読み解く練習を行うことができます。

### ABC株式会社 バランスシートデータ

資産	直近年度	前年度
流動資産	350,000	320,000
- 現金及び現金同等物	50,000	40,000
- 売掛金	120,000	110,000
- 在庫	180,000	170,000
固定資産	450,000	430,000
- 土地	100,000	100,000
- 建物	250,000	230,000
- 設備	100,000	100,000
総資産	800,000	750,000

 ありがとうございます。ABC株式会社の決算書データを表にできますか？


 もちろんです。以下に架空の企業「ABC株式会社」の決算書データを表にまとめました。このデータを使ってグループワークを進行する際に参考にしてください。

### ABC株式会社 決算書データ

	直近年度	前年度
売上高	1,000,000	900,000
売上原価	600,000	540,000
総利益	400,000	360,000
営業利益	150,000	130,000
純利益	100,000	90,000
資産総額	800,000	750,000
負債総額	300,000	280,000
純資産	500,000	470,000

このテーブルを参加者に配布し、グループワークの一環として一緒にデータを分析してみてください。初心者向けの演習として、売上高や利益、資産と負債などの数字を見て企業の

 上記のワークを何に注目するかの模範解答をお願いします。

 もちろんです。以下に「ABC株式会社」の決算書とバランスシートを読み解く際に注目すべきポイントと、それに基づいた模範解答を示します。

#### 注目すべきポイント:

- 売上高の増減と利益:** 売上高や利益の増減を通じて、企業の業績を評価します。売上高が増えていれば成長している可能性があります。
- 財務指標の計算:** 利益率や資産回転率などの財務指標を計算して、企業の健全性や効率性を判断します。
- 資産と負債の比率:** 資産と負債の比率を見て、企業の資金調達と運用のバランスを確認します。
- キャッシュの状況:** 現金や現金同等物の額を確認し、企業のキャッシュフローの健全性を評価します。
- 純資産の増減:** 純資産が増えている場合、企業の自己資本が増えていることを示します。



ありがとうございます。以上をまとめて、スライド構成のたたき台を作ってください。



もちろんです。以下にセミナーの内容をスライド構成にまとめた例を示します。各スライドにはタイトルと内容のポイントを簡潔にまとめてあります。実際のセミナーに合わせてカスタマイズしてください。

### スライド1: タイトル

- タイトル: 強い経営者になろう！
- サブタイトル: 決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る

### スライド2: イントロダクション

- セミナーの目的と参加者への歓迎
- セミナーの流れの概要

### スライド3: 強い経営者とは？

- 強い経営者の特徴と役割についての説明



ありがとうございます。上記をブログにしてください。



もちろんです。以下に、提供した情報を基にしたブログ記事のテキスト例を示します。内容や表現を調整して、あなたのブログに合わせてカスタマイズしてください。

### タイトル: 強い経営者になろう！決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る方法

こんにちは、みなさん！今回は、「強い経営者になるための方法」についてお話しします。経営者の皆さんや決算書が読めない初心者経営者の方に向けて、決算書を活用して自社分析をしながら、強い組織を築く方法をご紹介します。

### 強い経営者とは？

強い経営者とは、ただ利益を上げるだけでなく、企業の健全性を維持し、成長を支える存在です。決算書は、その目標に向けた道しるべとなる重要な情報源です。

### 決算書の基本理解



スライド4: 決算書の基本理解

のスライドをさらに掘り下げてください。



もちろんです。以下に「決算書の基本理解」のスライドをさらに詳しく掘り下げた内容を示します。

### スライド4: 決算書の基本理解

#### 1. 利益計算書 (Income Statement)

- 売上高: 企業の収益を示す指標。売上の合計金額。
- 売上原価: 商品やサービスの提供にかかる直接的な費用。総利益を計算する基礎。
- 総利益: 売上原価を差し引いた利益。売上高から直接的な費用を差し引いた金額。
- 営業利益: 事業活動による利益。売上高から運営費用を差し引いた金額。
- 純利益: 全ての費用や税金を差し引いた、最終的な利益。企業の実際の収益。

#### 2. 貸借対照表 (Balance Sheet)

- 流動資産: 1年以内に現金化できる資産。例: 現金、売掛金、在庫。
- 固定資産: 長期間にわたって使用される資産。例: 土地、建物、設備。
- 流動負債: 1年以内に返済しなければならない負債。例: 仕入債務、短期借入金。
- 長期借入金: 1年以上の期間で返済する借入金。
- 純資産: 企業の所有者に帰属する資産。資産総額から負債総額を差し引いた金額。



ありがとうございます。案内するためのメルマガ案内文を作成してください。



もちろんです。以下は、セミナーに参加を案内するためのメルマガ案内文の例です。あなたのセミナーの詳細や日程に合わせてカスタマイズしてください。

### 件名: 【セミナー案内】強い経営者になろう！決算書を活用した自社分析セミナー

### こんにちは、経営者の皆様へ！

お世話になっております、[あなたの名前]です。今回は、皆様にお知らせしたい素晴らしいセミナーの案内があります。

### 「強い経営者になろう！決算書を活用した自社分析セミナー」

企業の経営において、成功するために欠かせないのが健全な財務分析です。このセミナーでは、経営者や初心者の方々が決算書を活用して、自社の健康状態を理解し、より強い組織を築くためのスキルを身につける機会を提供します。



# セミナー企画書のプロンプト

## Step1

長年の経営をしている経営者や決算書が読めない若手経営者向けに「強い経営者になろう。決算書を活用して自社分析をしながら強い組織を作る」のテーマでセミナーと勉強会を行います。セミナーのたたき台を箇条書きにしてください。時間は1時間半です。グループワークも入れてください。

## Step2

ありがとうございます。上記を表にしてください。

## Step3

グループワークはどのようにしますか？具体的な事例や進め方を教えてください。

## Step4

初心者向けにもう少し優しくできませんか？

## Step5

ありがとうございます。ABC株式会社の決算書データを表にできますか？



## Step6

ありがとうございます。バランスシートもお願いします。

## Step7

上記のワークを何に注目するかの模範解答をお願いします。

## Step8

ありがとうございます。以上をまとめて、スライド構成のたたき台を作ってください。

## Step9

スライド4: 決算書の基本理解  
のスライドをさらに掘り下げください。

## Step10

ありがとうございます。上記をブログにしてください。

## Step11

ありがとうございます。案内するためのメルマガ案内文を作成してください。

# メニュー開発

アイデアが全く湧かない場合にレシピを考えて、それをインスタの文章、ブログにすることができます。また、ミッドジャーニーというお絵かき生成AIを使うと1分でイメージ画像を作ることができます。



👤 インスタ映えしそうなお肉のレシピを考えて

🌀 もちろん、インスタ映えするお肉のレシピを考えますね！こちらは「ローズマリーとガーリックのハーブグリルチキン」のレシピです。

材料：

- 鶏もも肉または鶏むね肉 4枚（皮付きであればより美味しく映えます）
- ローズマリー（乾燥または新鮮など、お好みで） 大さじ1
- ニンニク 3-4かけ
- オリーブオイル 大さじ2
- レモン 1個（皮のすりおろしと、果汁）
- 塩 適量
- 黒コショウ 適量
- グリーンサラダ（付け合わせに）

👤 上記でインスタの文章を考えて

🌀 もちろん、インスタに投稿する際の文章を考えますね！

【キャプション例】

🌿ローズマリーとガーリックのハーブグリルチキン👩🍳👉

新しいレシピに挑戦！ローズマリーとニンニクの香りが絶品のハーブグリルチキン🌿❤️皮付きの鶏もも肉をじっくり焼いて、香ばしさを引き出しました🔥彩りのグリーンサラダと一緒に、さっそくランチタイムを楽しんでいます🥰👏 #ハーブグリルチキン #ローズマリーチキン #おうちごはん #手作り料理 #美味しい時間

【ハッシュタグ例】

#ハーブグリルチキン #ローズマリーチキン #インスタ映え料理 #おうちごはん #手作り料理 #美味しい時間 #グリルチキン #自家製レシピ

このようにキャプションとハッシュタグを組み合わせると、写真の美味しさが伝わりやすくなります。また、「新しいレシピに挑戦！」や「さっそくランチタイムを楽しんでいます」といったフレーズを使うことで、投稿がより自然な印象を与えることができます。

👤 ありがとうございます。上記でブログを作って

🌀 どういたしまして！ブログに投稿する際の文章も考えますね。以下は、ローズマリーとガーリックのハーブグリルチキンのブログ記事の例です。

【ブログ記事例】

タイトル：自家製ハーブグリルチキンのレシピ！香りと味のハーモニーが絶品♡

みなさん、こんにちは！今回は新しいレシピに挑戦しました♪自家製のローズマリーとガーリックのハーブグリルチキンをご紹介します！👉

ハーブの香りとガーリックの風味が広がるこのチキンは、見た目も美しく、おもてなし料理にもぴったりです。お家で手軽に作れるので、ぜひ一度試してみてくださいね！

【材料】

- 鶏もも肉または鶏むね肉 4枚（皮付きであればより美味しく映えます）
- ローズマリー（乾燥または新鮮など、お好みで） 大さじ1
- ニンニク 3-4かけ

# メニュー開発のプロンプト

## Step1

インスタ映えしそうなお肉のレシピを考えて

## Step2

上記でインスタの文章を考えて

## Step3

ありがとうございます。上記でブログを作って



# セミナー動画（YouTube）の文字起こしからブログを作成する

## セミナー動画もYoutubeの動画の文字起こしから一部を使ってブログにすることができます。



あなたは敏腕マーケターです。  
下記のメモを使ってブログにしてください

集中力は時間よりも重要であり、デジタルビジネス時代の収入に関わっている。集中力を高めるためには、集中できる環境を整えることが重要。パレットの法則とは、集中できる環境と仕事があれば、8割の成果を得ることができるという考え方。集中することと遊ぶことは対比的な関係であり、集中すべき箇所とそうでない箇所を明確にする必要がある。集中する場合には、時間を設定して極端に集中し、その後はリカバリーを行うことが重要。集中力を削ぐ要素を避けるため、スマートフォンの通知や不必要な電話への対応をする。集中力の回復も重要であり、集中後に適切な休息や回復の期間を設けることが必  
部屋の状態や整理整頓も集中力に影響を与える要素であり、片付けにも注意を払  
ある。  
※上記は要約の一例です。原文に忠実に要約されているわけではありません。



### 集中力がデジタルビジネスにおける収益を左右する：効果的な集中力の養い方

時間がお金であるという考え方は古くからありますが、デジタルビジネスの時代においては「集中力」こそが新しい通貨です。なぜなら、限られた時間内でどれだけ成果を出せるかが、最終的な収益に直結するからです。

#### 集中できる環境を作る

集中力を高めるためには、まずは集中しやすい環境を作ることが重要です。自分がどのような状態で集中できるのかを理解し、その環境を整えましょう。

#### パレットの法則と集中力

「パレットの法則」とは、集中できる環境と仕事があれば、8割の成果を出せるという考え方です。つまり、20%の努力で80%の結果を得ることができます。この法則を念頭に、集中力を最大限に引き出すよう努力すると良いでしょう。

#### 集中と遊び

集中することと遊ぶことは対比的な関係にあります。集中が必要な時と、そうでない時をはっきりと区別することで、効率的な時間の使い方ができます。

#### 極端な集中とリカバリー



上記を「デジタル時代は、デジタルから離れることでクリエイティブさが加速する」というテーマでブログを書き直してください。



### デジタル時代は、デジタルから離れることでクリエイティブさが加速する：集中力の重要性

現代のデジタル時代において、スマートフォンやコンピュータが私たちの生活に不可欠なものになっています。しかし、驚くべきことに、デジタルから一時的に離れることが、クリエイティブさや集中力を高める鍵となる場合もあります。

#### 集中力がデジタルビジネスを支える

クリエイティブな仕事においては、集中力が非常に重要です。とりわけ、デジタルビジネスでは、短い時間での高い生産性が求められます。そのため、集中力を高めることは収益にも大きく影響します。

#### デジタルからの一時的な離脱

デジタルデバイスは便利ですが、常に接続されていることで集中力が散漫になる場合もあります。スマートフォンの通知やSNSが、集中を妨げる要因となることが多いです。こういったデジタルからの妨害を避けるためには、一時的にデジタルデバイスから離れる時間を設けることが有効です。

# セミナー動画（YouTube）の文字起こしからブログを作成するのヒント

## Step1

動画の文字起こしをします。

文字起こしのツールは無料で配布しています。

<https://treasureney.com/zoom-gijiroku/>

## Step2

上記を「デジタル時代は、デジタルから離れることでクリエイティブさが加速する」というテーマでブログを書き直してください。

## Step3

あなたは敏腕マーケッターです。

下記のメモを使ってブログにしてください

## 活用ガイド2

# 生成AIはなぜ動くのか？



# 生成AIはなぜ動くのか？

---

このパートは難しいです。

ただし頭の中に入れておくだけで上手く行かない時の対応方法がわかるようになってきます。

今すぐに分からなくても後で見直すようにしてください。

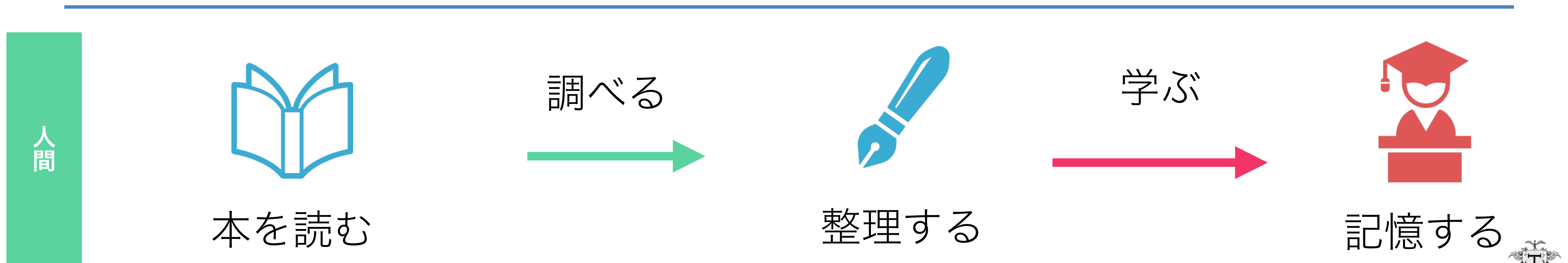
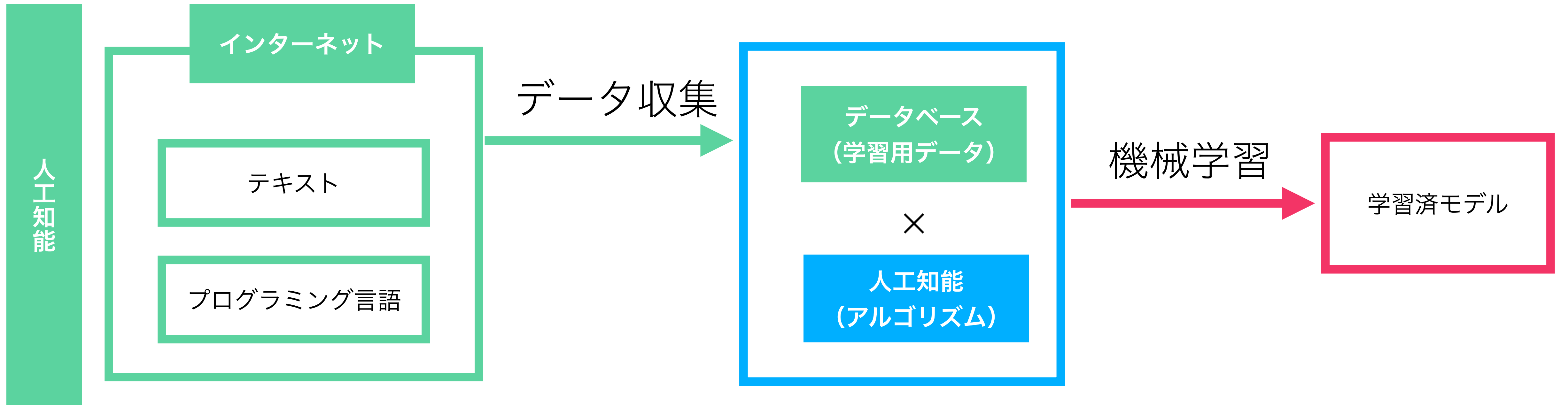
色々な本やブログがありますが簡単にモデル化しました。

# 1. 生成AIの原理

# 生成AIの 2ステップ

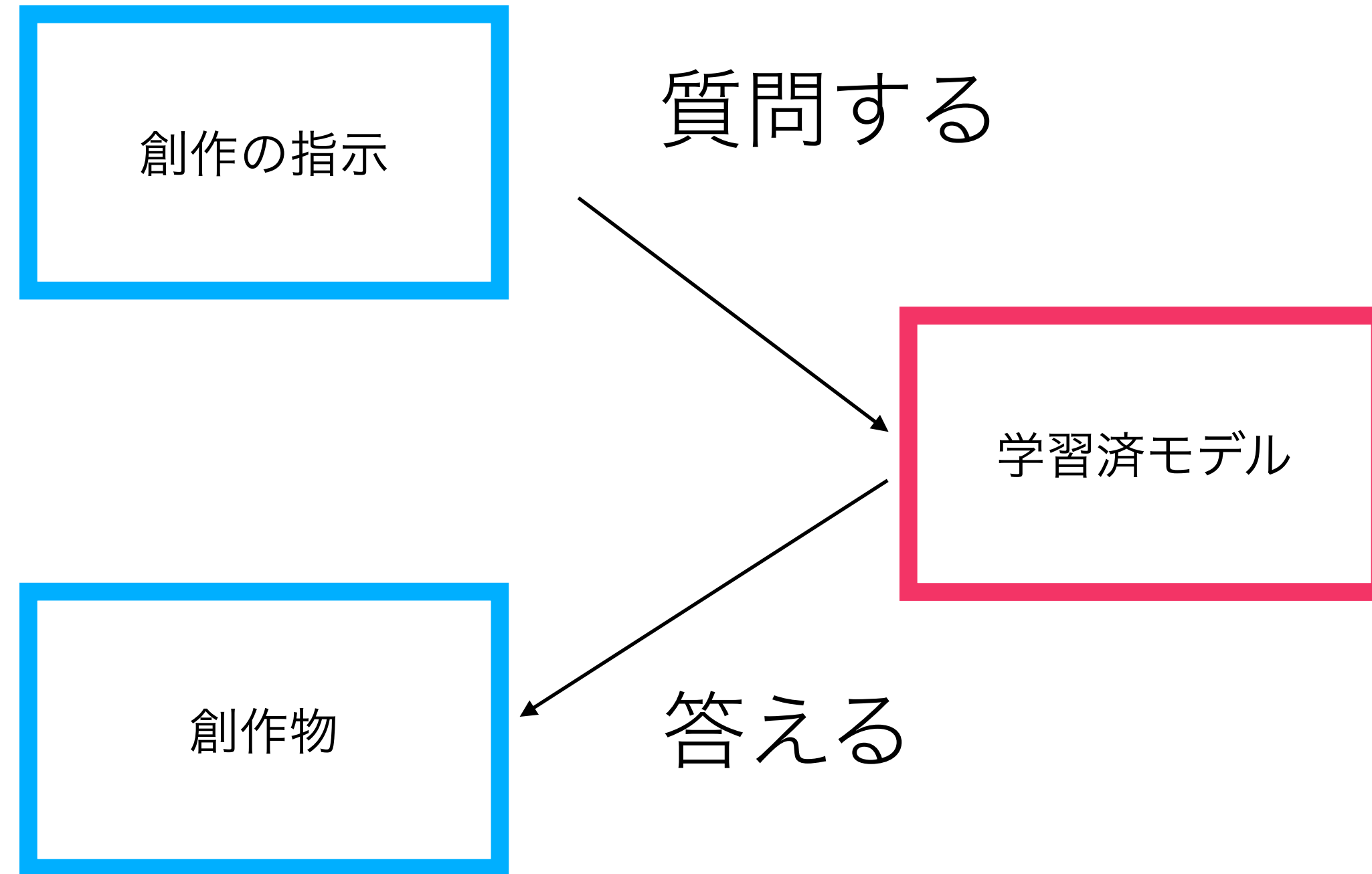
1. 学習フェーズ
2. 利用フェーズ

# ① AI に学習させる (学習ベース)

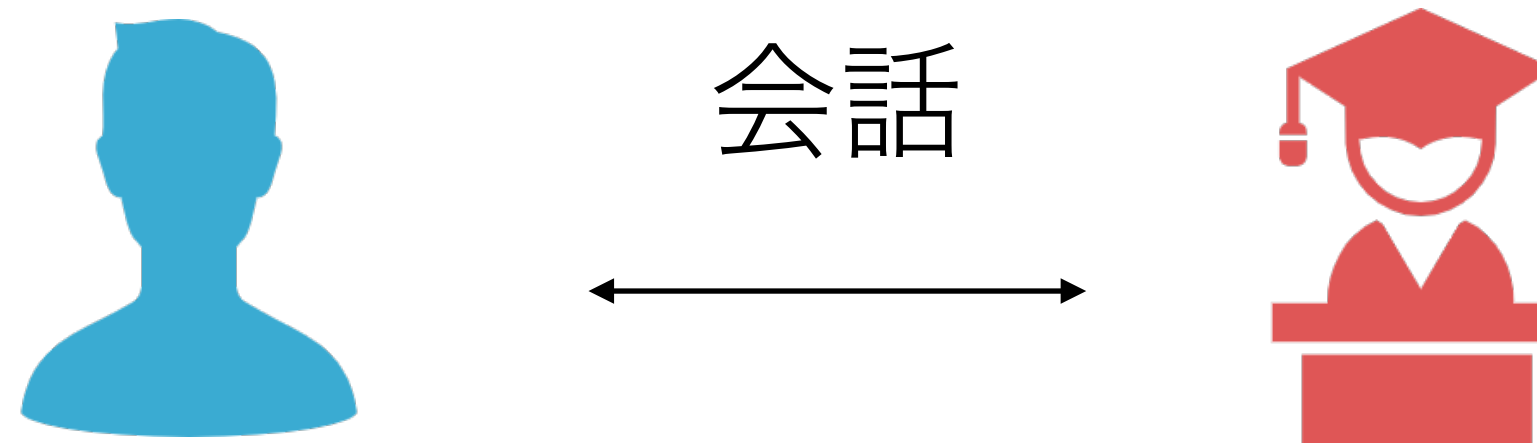


## ② AI を使って創作する (利用ベース)

人工知能



人間



# 1. 生成AIの進化

# ChatGPTが発展した段階

---

第一段階

**Transformerモデル**

第二段階

**GPT (Generative Pre-trained Transformer) モデル**

第三段階

**ChatGPTモデル**



## 第一段階

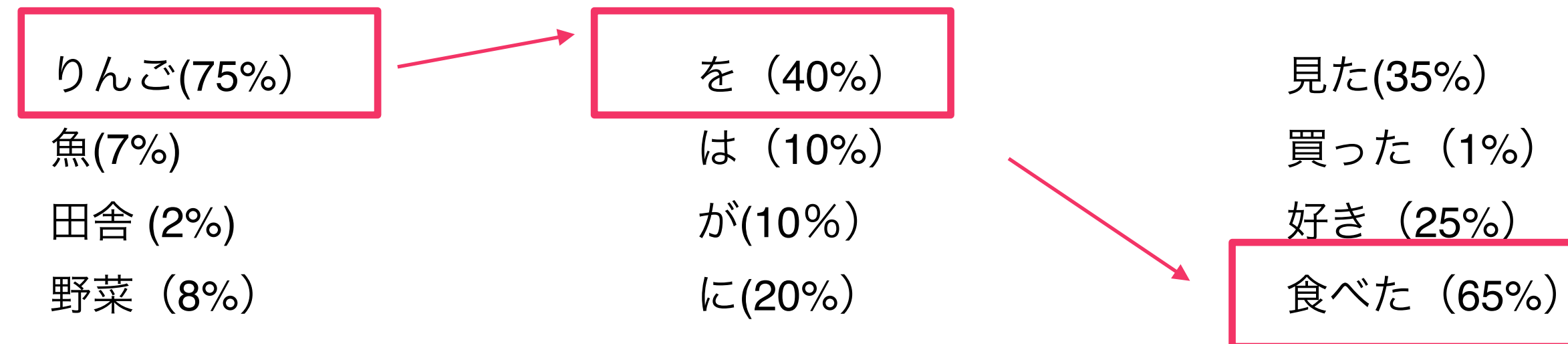
### Transformerモデル

類語（曖昧の一致、類語検索）と携帯電話の予測変換機能が登場

# 第1段階：Transformerモデル

確率論的に次の言葉を読み出す。

例:私は八百屋に行っりんごを買った。



質問に対し文脈を踏まえた確率の高い単語を次々予測し回答します。

## Transformerモデル

自称

固有名詞

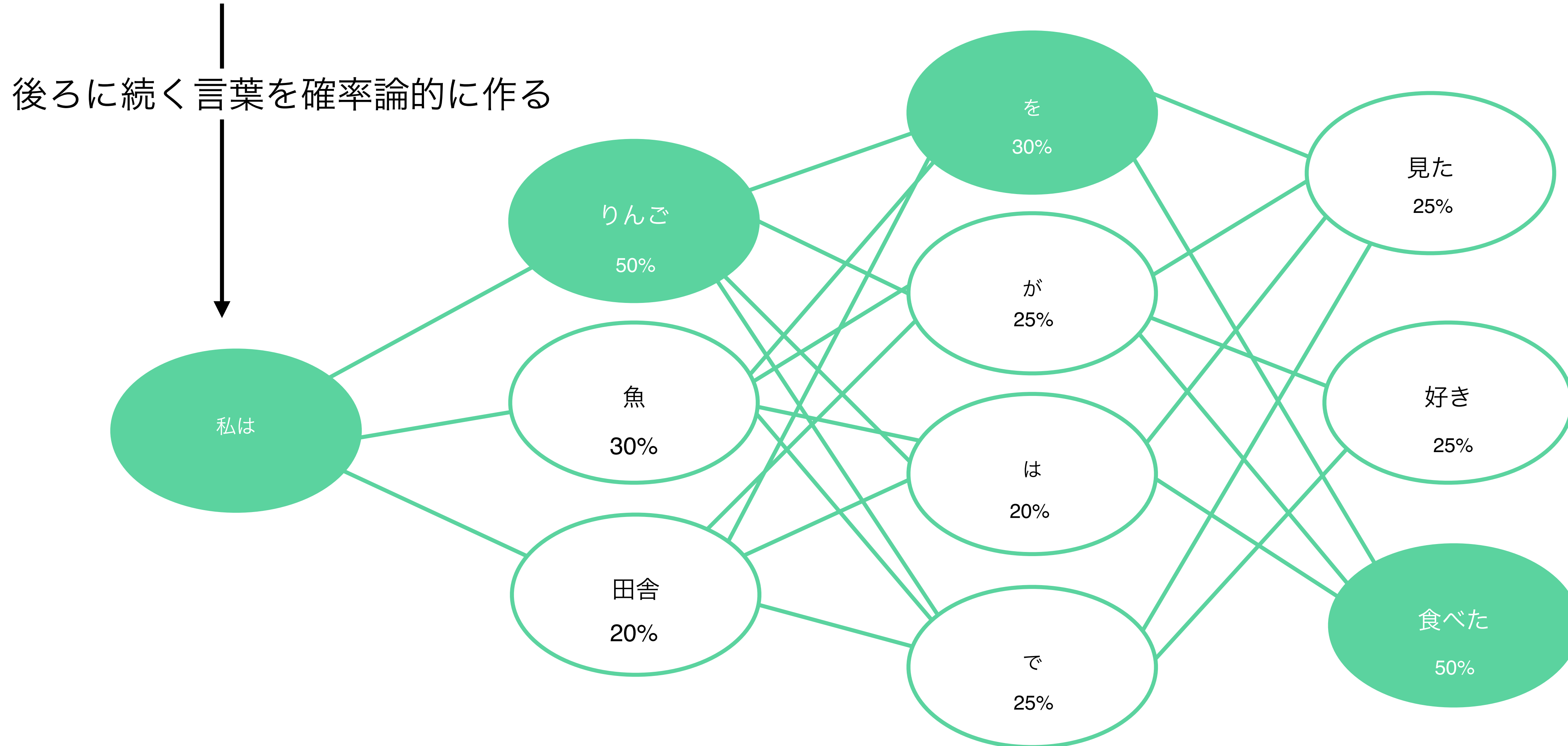
動詞

私はりんごを食べた

人間が1つずつラベルを付ける  
(手作業で、かつ膨大な定義が必要)

# Transformerの簡易モデル

私は八百屋に行ったりんごを買った。



## 第二段階



### Transformerモデルの欠点

ラベリングに膨大な作業がかかる

↓

GPTモデルでは、大量なテキストを読み込み膨大なデータベースを生成する

事前 (Pre-trainedGenerative) にTransformerモデルを使って、

生成 (Generative) する

GPTモデルでは、AIが自動学習できるようになった。

## Transformerモデル

人間がラベリング



▶人間が単語を1つずつラベリング

## GPT (Generative Pre-trained Transformer) モデル

AIがラベリング



▶固有名詞や助詞は関係なく、全ての言葉を解析  
大量の言語を処理できるように！



## 第三段階

### ChatGPTモデル

曖昧な表現でもAIに認識するにはどうすればいいのか？」

↓

人がよる精査して人間らしいものを取り出す。

(正確さよりもよりも、人間が書いたような文章を良い回答して定義する)

プログラミング言語が不要で自由に質問して回答してくれる

(従来のモデルでは、プログラミング言語で質問しないといけなかった)



チャット形式に対応していることで

- ・ 誤字脱字にも対応
- ・ 曖昧な質問でも受け付けてくれる
- ・ 臨機応変に対応してくれる
- ・ 追加で指示ができる

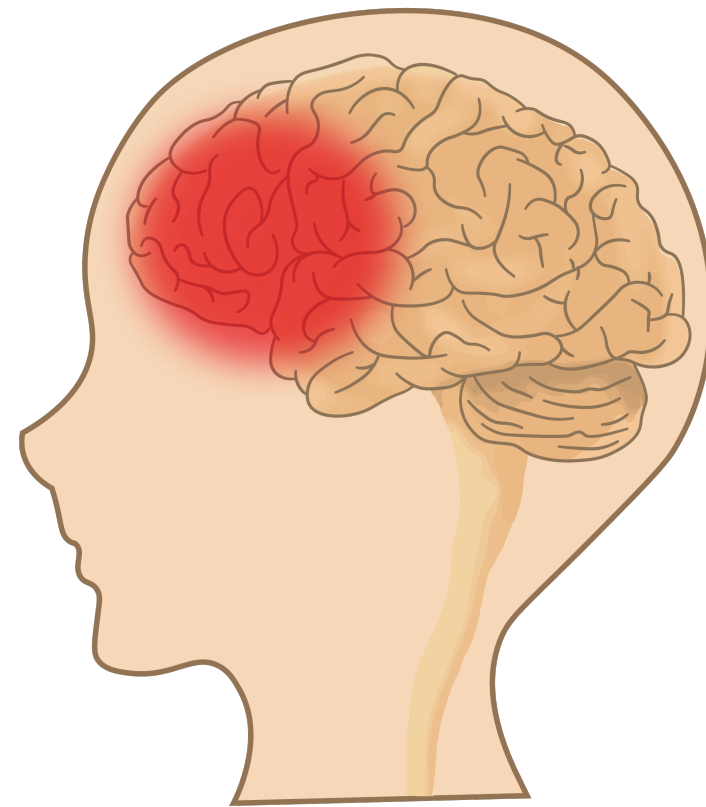
## 活用ガイド3

# 人間の脳と生成AIの違い

**人間と生成AIの違いを理解することで、  
人間として何ができるのか？ ChatGPTで何が出来るのか？を理解していきます。**

## 人間の脳の構造

考えてランダムにつなぎ合わせる  
→ 奇想天外の考え方が生まれる  
(個性、独自性がある)



## ChatGPTの構造

事前に用意した言葉を数珠つなぎに並べる  
→ 平均値的な答えになる  
(誰かが書いた文章のツギハギ)

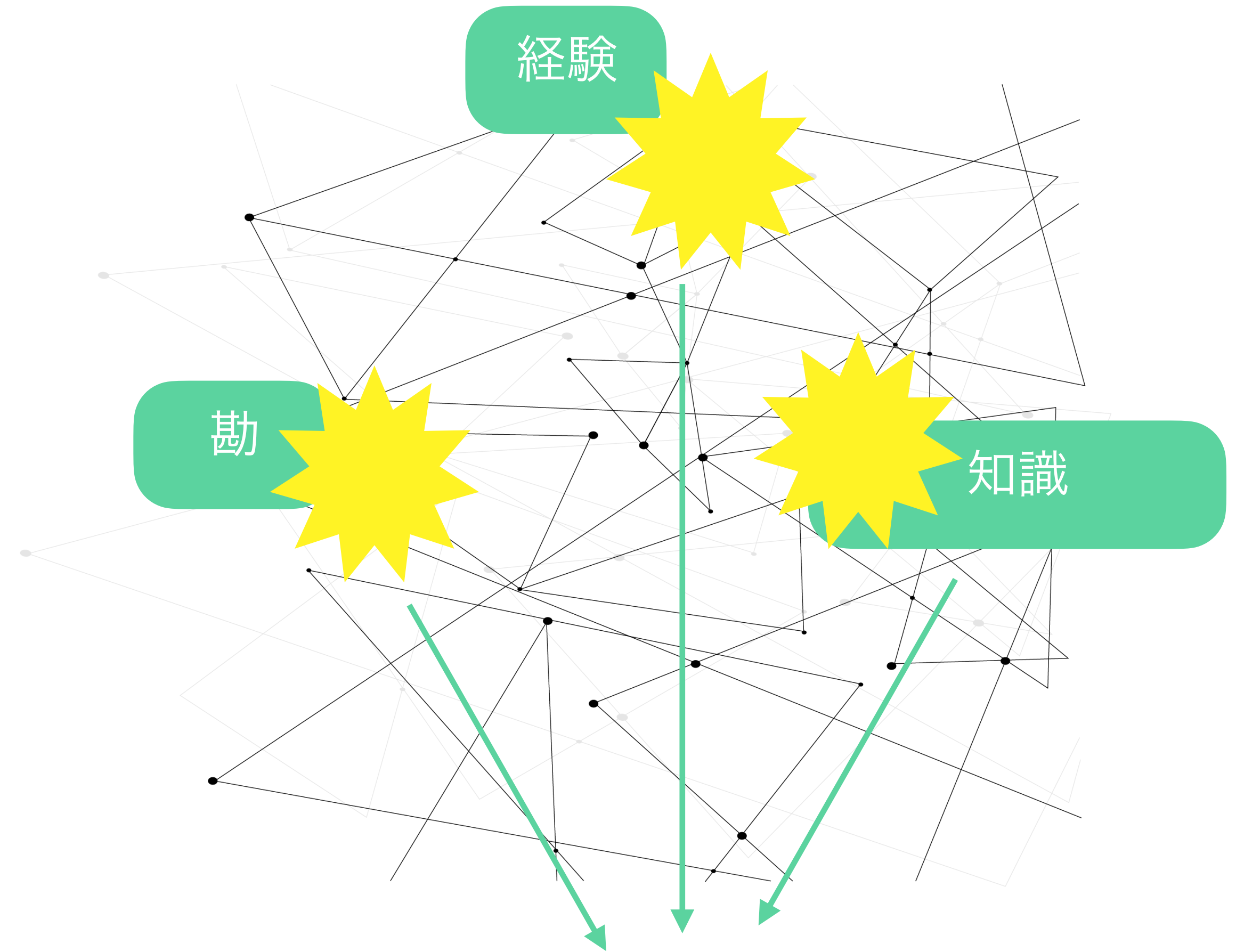
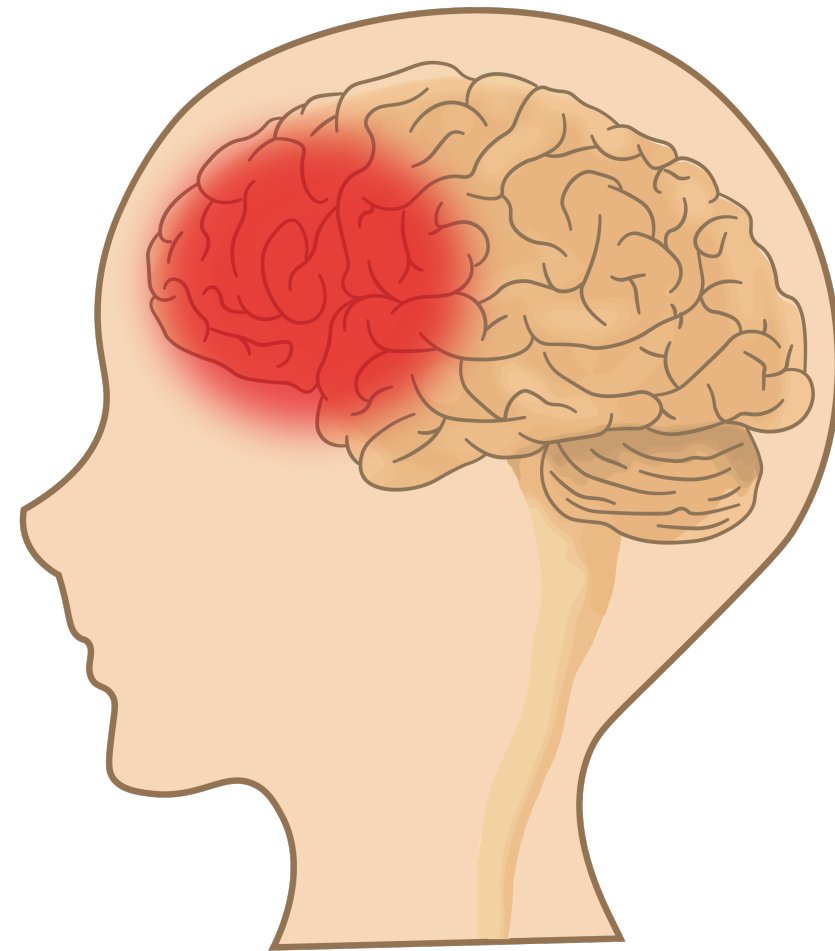
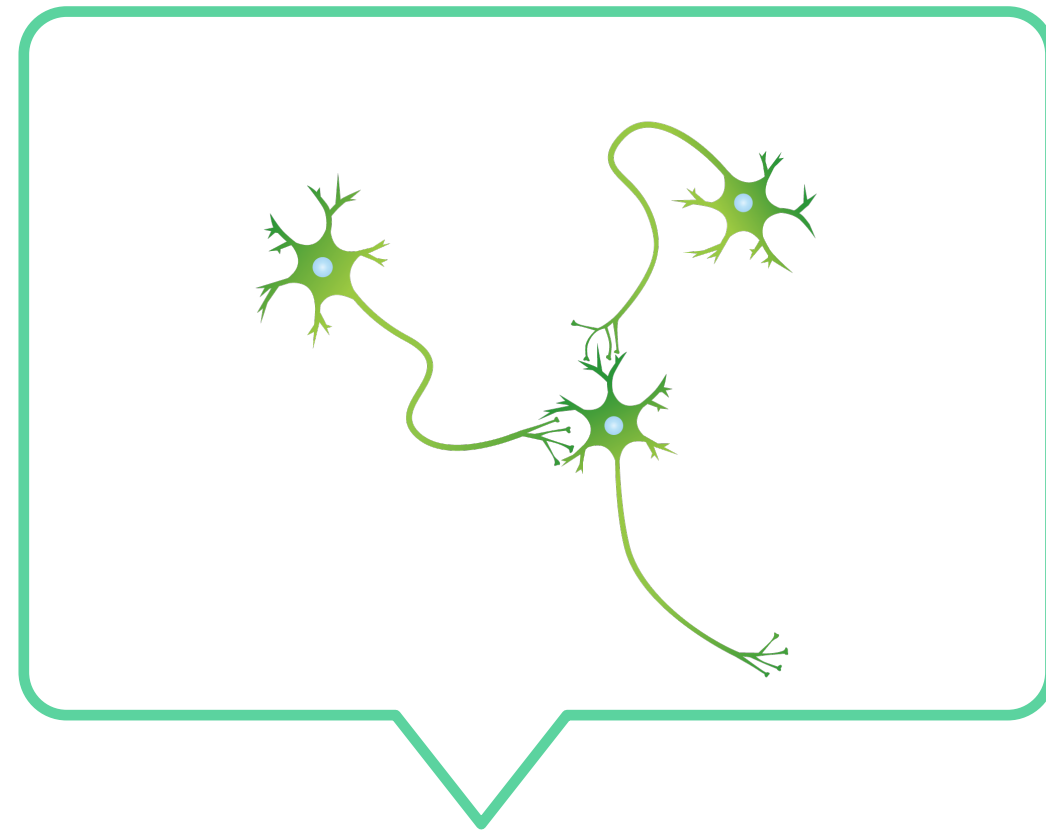




# 人間の脳はシナプスで高度につながる

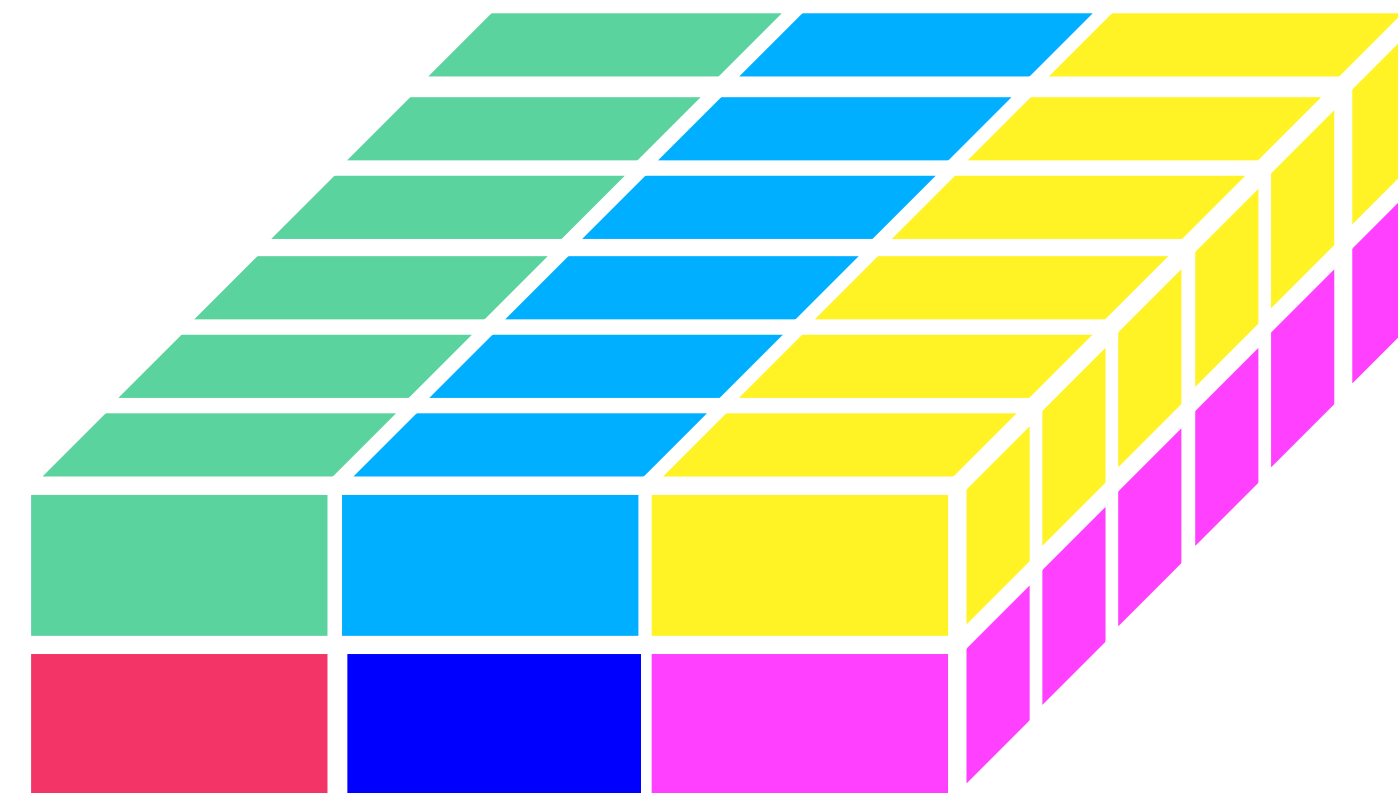
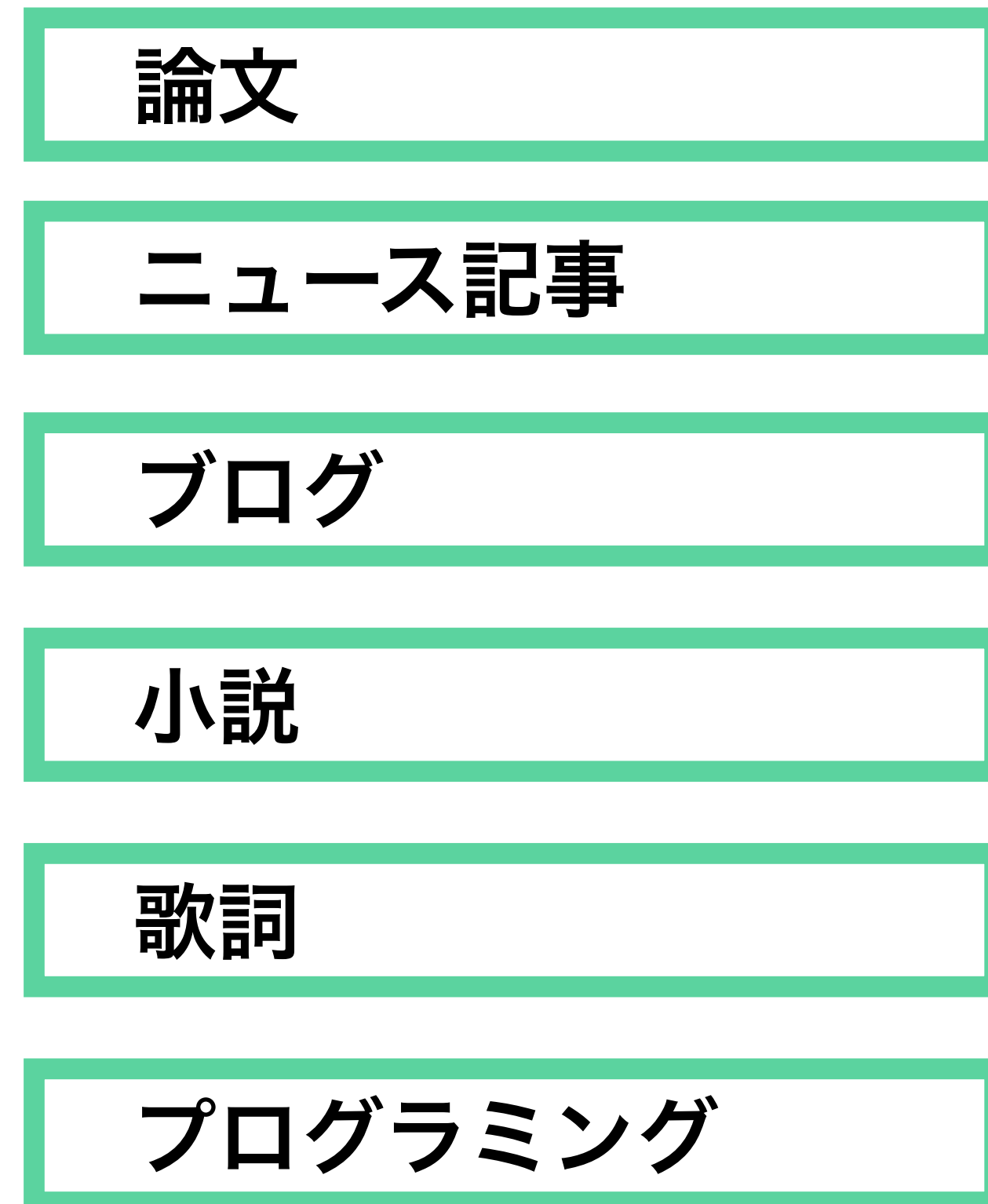
## 人間の脳では、発火が起きて無作為に考え方を結びつける

脳内ではシナプス同士（神経細胞間）で物質的な興奮が伝わって考えが深まる



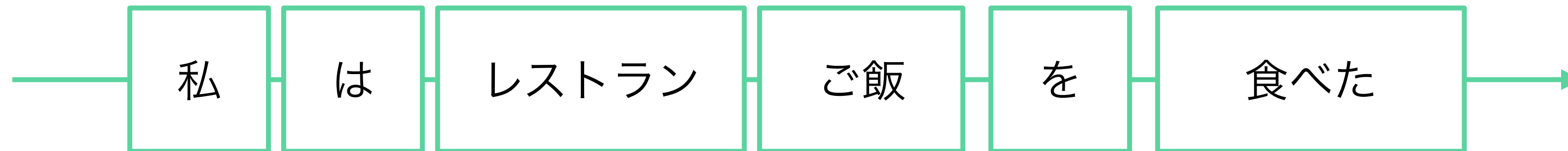
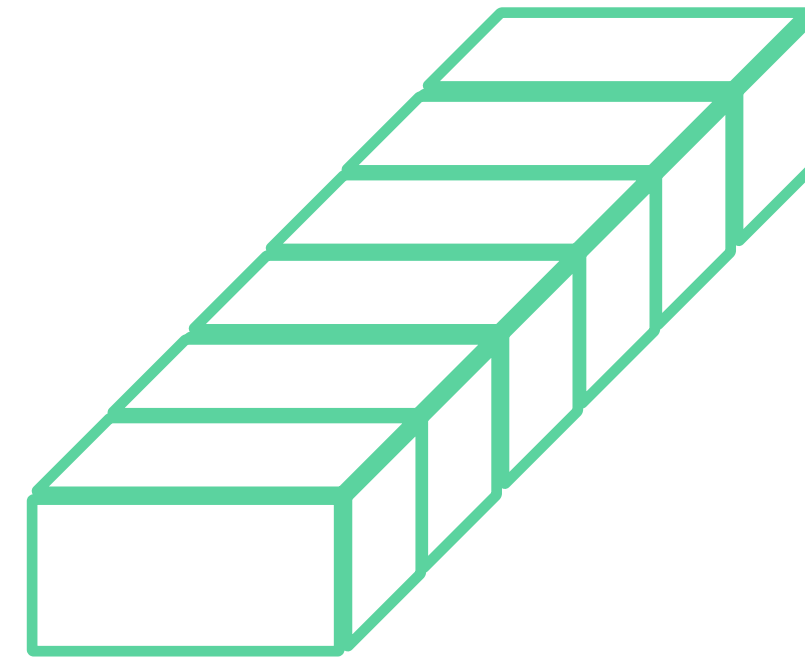
ランダムに発火して奇想天外の考えが生まれる

インターネットから集めた文章を学習済みデータにしまわれている



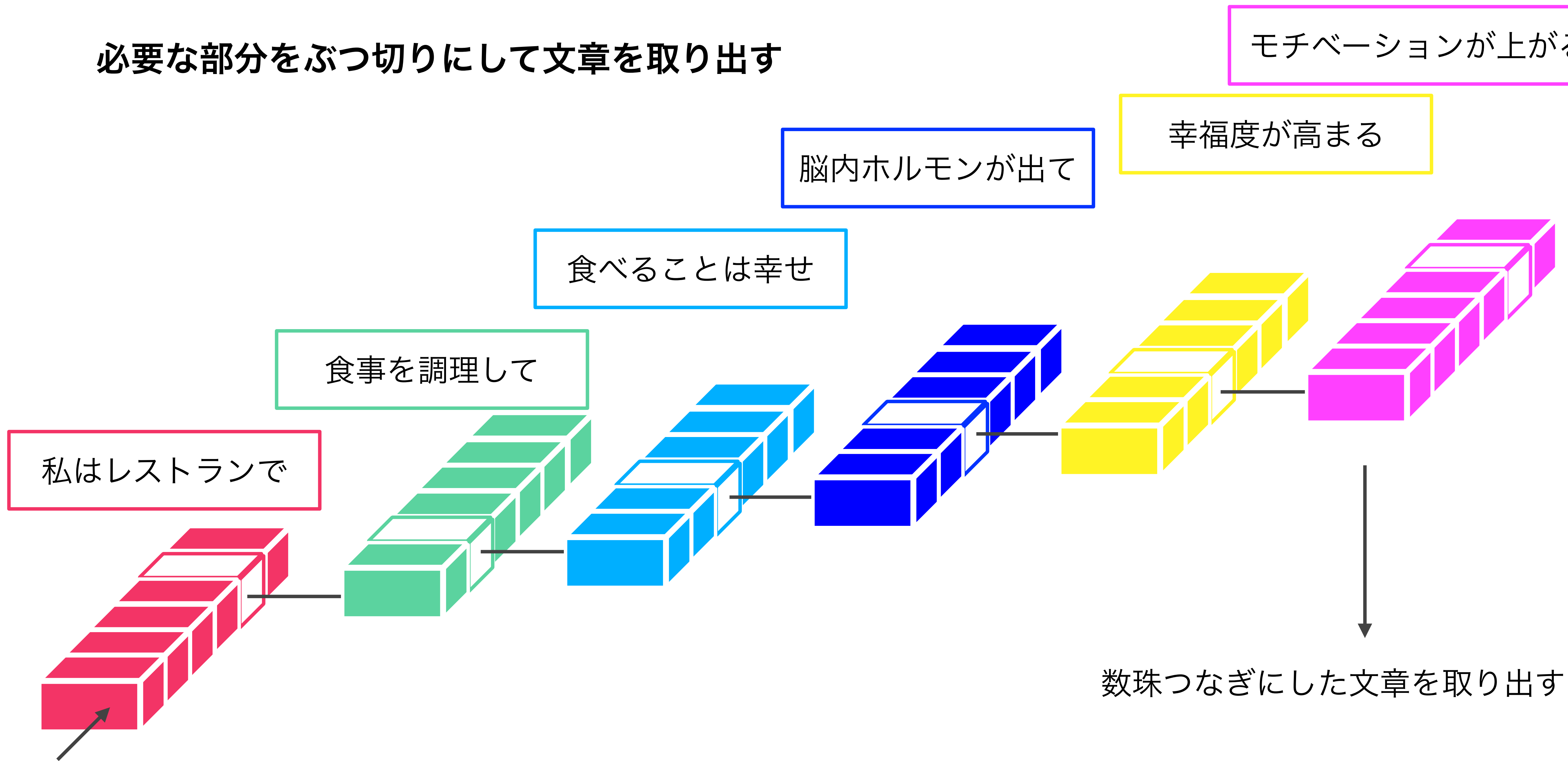
学習済みデータには、  
整理された文章がトレイに入っている

ブロックに分割された単語がトレイに並べられて1つの文章になっている



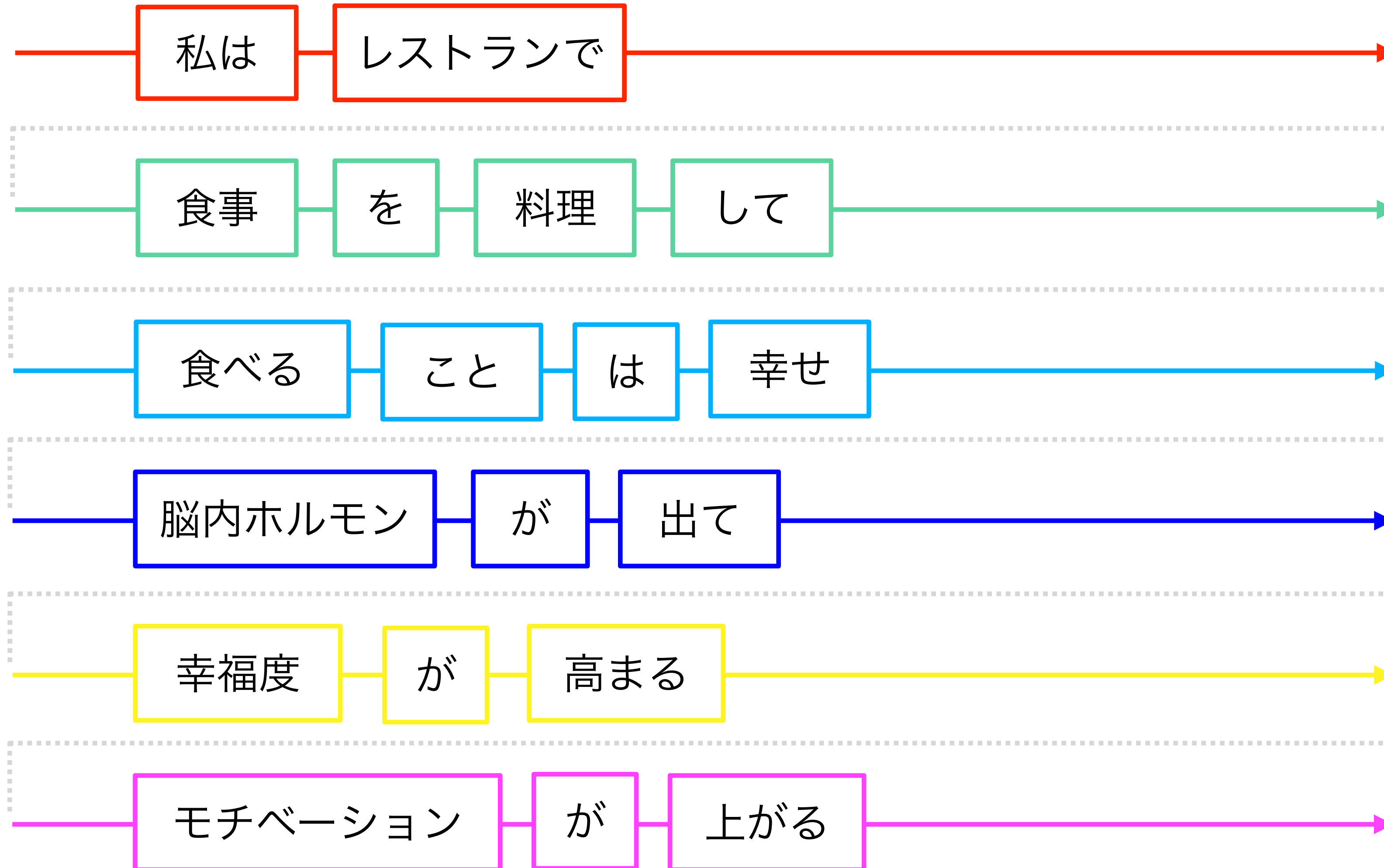
# ChatGPTに質問文を入れると文章を作り出す

必要な部分をぶつ切りにして文章を取り出す



質問文を入れる

別の文章トレイにあるものを1つにつなげる



## 活用ガイド4

# ChatGPTをフル活用するための人格とテーマ設定



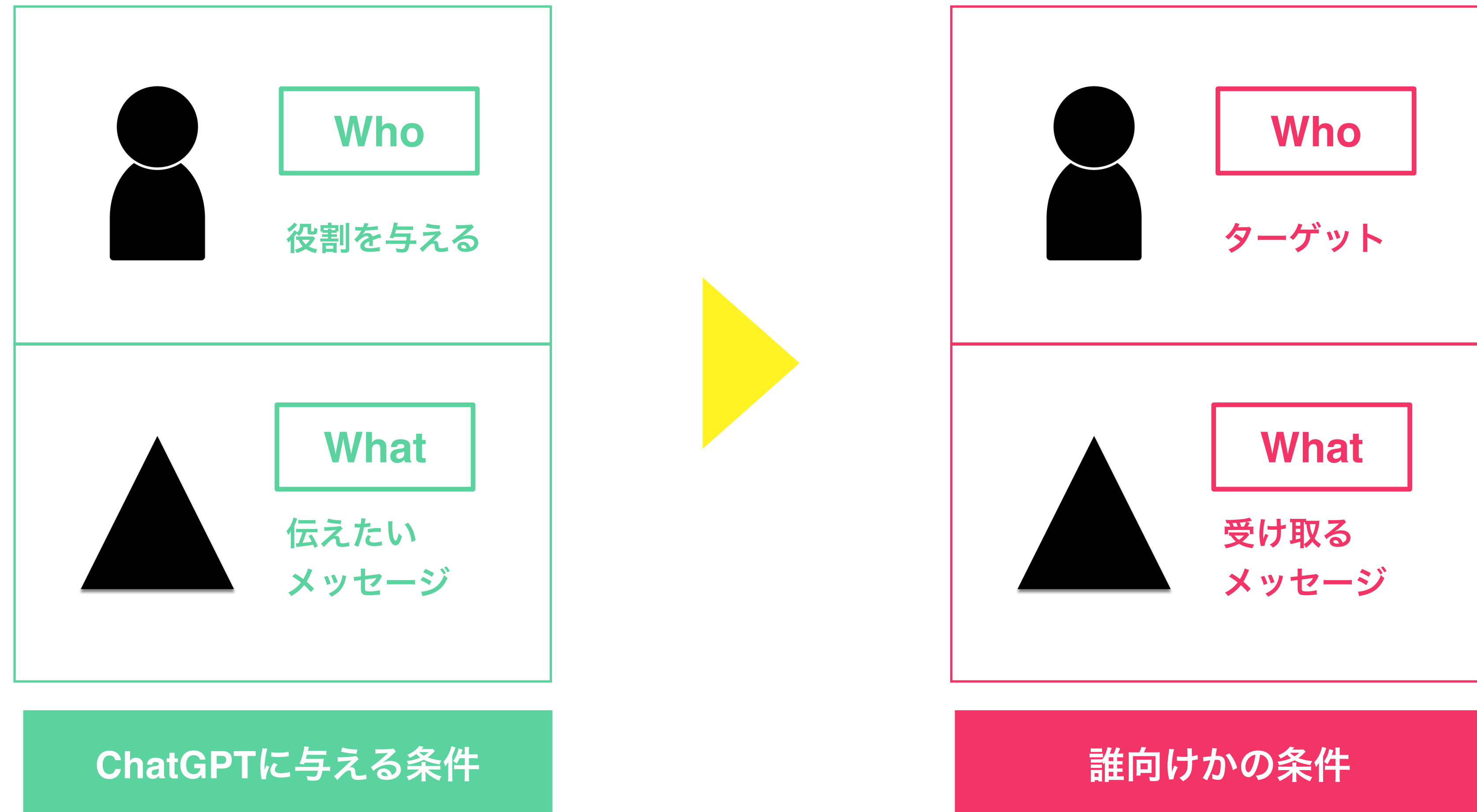
**このパートでは、ChatGPTをフル活用するための考え方です。**

**活用ガイド 3 で紹介した内容を理解すると、どのようなプロンプトを入れるかで出てくる答えの違いが見えてきます。**

**また曖昧な指示や曖昧なまま進めてしまっても、ChatGPTが補ってくれることがわかります。**

# 人格設定の条件

ChatGPTの出力の精度を上げるには、目的や背景、テーマや意図を伝えた上で、  
ChatGPTに役割と伝えたいメッセージ、誰向けかのターゲットとメッセージを入れる



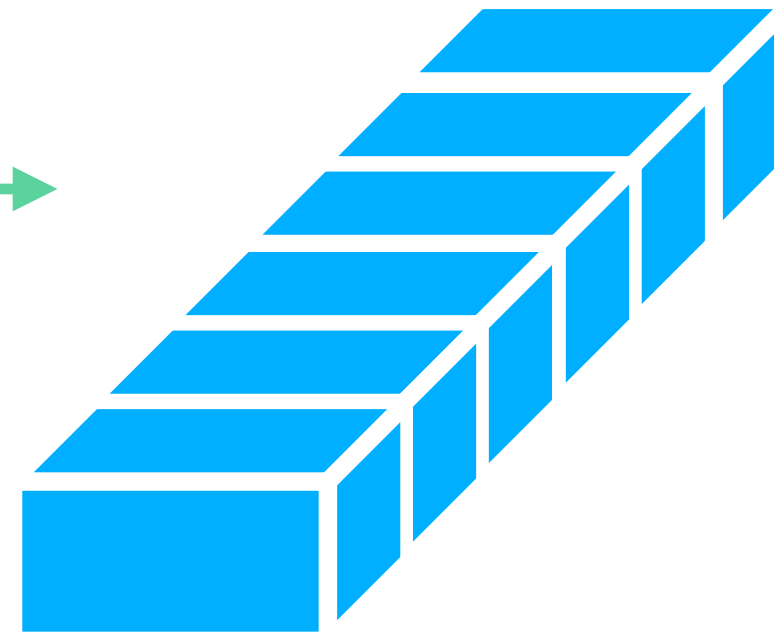
ChatGPTの役割の条件を与えると、役割に合わせた情報から文章を作成してくれる

誰向けかの文章の条件を与えると、読み手に合わせた情報から文章を作成してくれる



ChatGPTに役割を与える

「あなたはマーケッターです」



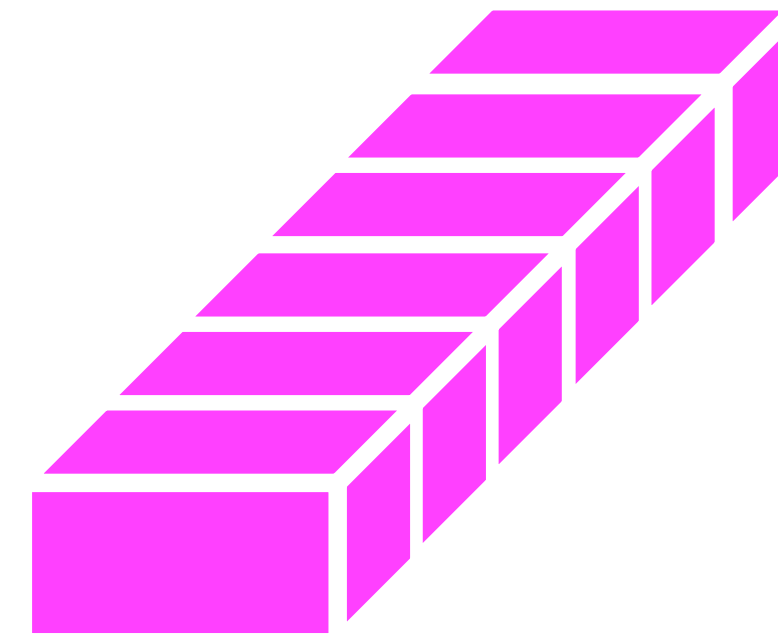
マーケティングの記事のトレイ

- マーケッターが書いた文章
- 著者名がマーケッター
- マーケティング、コピーライターがつく文章



誰に向けて

「女性経営者向けに」書いてください。



マーケティングの記事のトレイ

- 女性が読む文章
- 女性経営者が読む文章
- 女性・女性経営者が書いた文章

インターネット上の文章は、全てが3つの構成でできている

- ・ テーマ (タイトル、トピックス)
- ・ アウトライン (目次)
- ・ 本文 (メインの文章)

論文

ニュース記事

ブログ

小説

歌詞

プログラミング

つまり、テーマ、アウトラインを設定すると、本文 (メインの文章) が書きやすくなります。

ChatGPTは、テーマや目的や意図を大枠を決めたほうが出力の精度が上がります

「あなたは～です。こんな状況です。」と引き継ぎの条件を入れると何をすべきかを理解してくれます。

## ChatGPTの使い方を料理で例える

- |                    |        |
|--------------------|--------|
| • テーマ (タイトル、トピックス) | →料理名   |
| • アウトライン (目次)      | →下ごしらえ |
| • 本文 (メインの文章)      | →材料    |

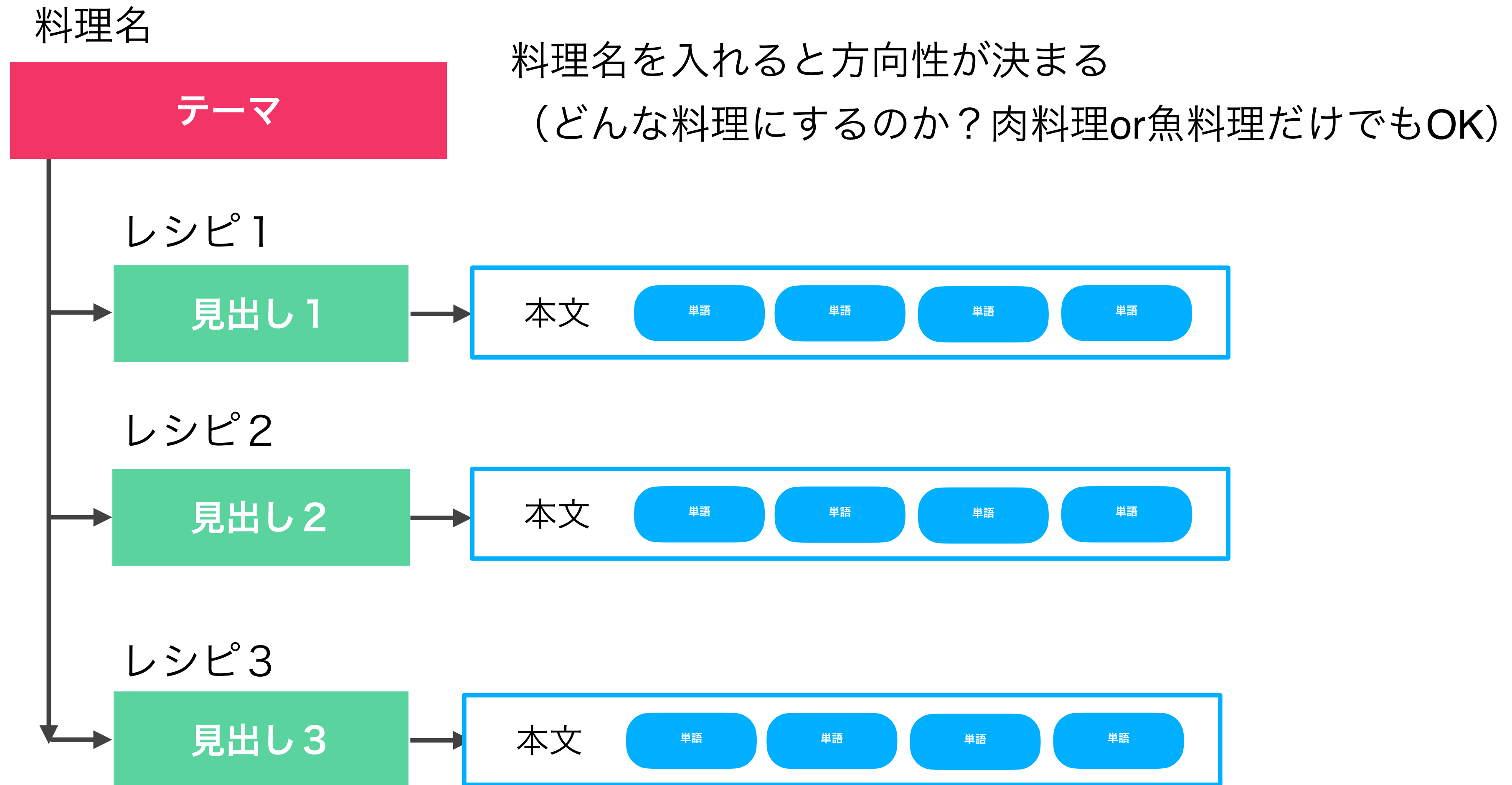


## ChatGPTではあらゆる料理の方法に対応しています。

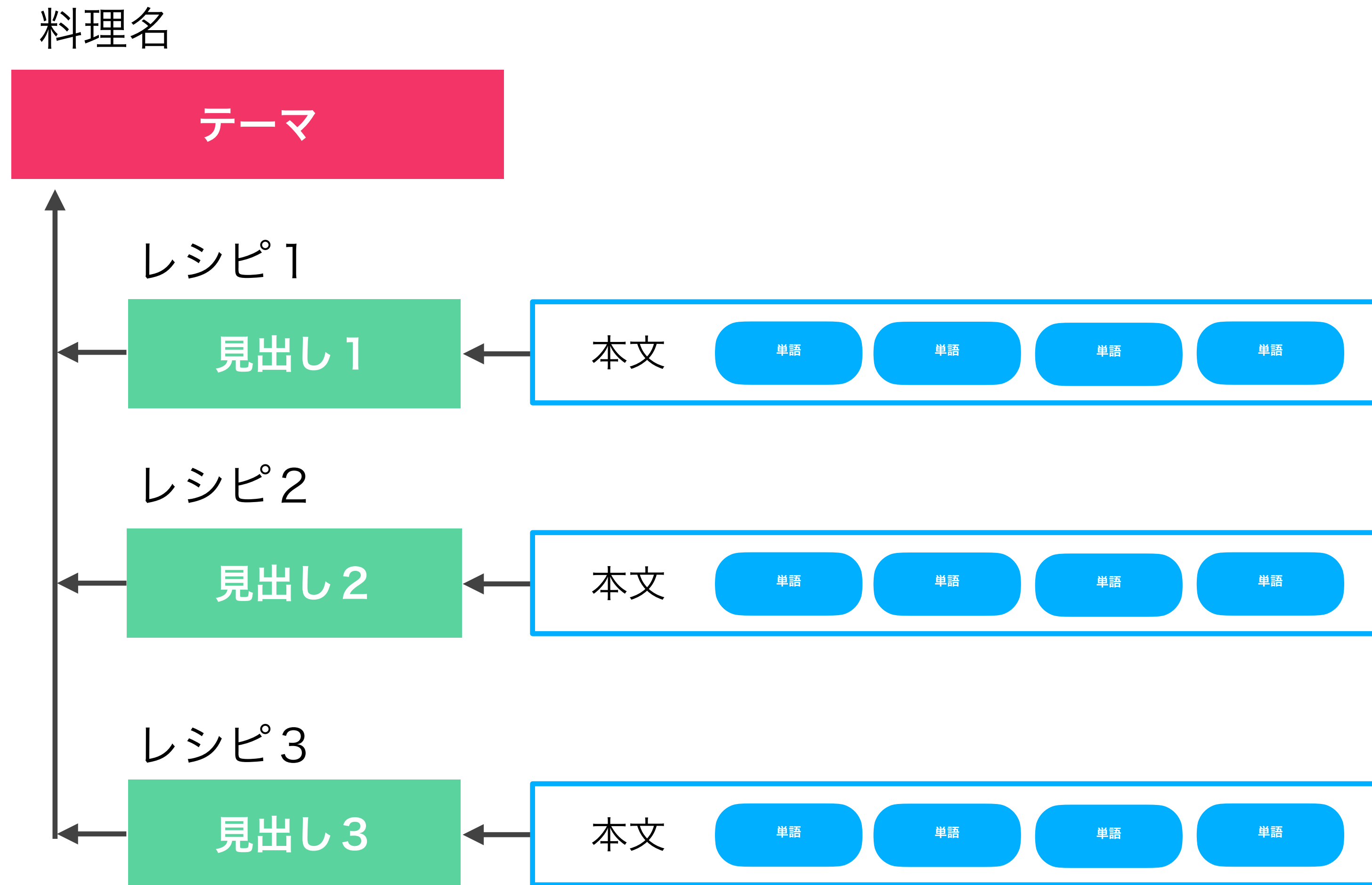
- ①材料を集めてレシピから調理して料理名を最後に決める（冷蔵庫の素材から料理を作る）
- ②料理名は決まっているけど、下ごしらえやレシピがわからない（レシピを考案して材料も買い出しに行ってくれる）
- ③料理名が決まっていて、レシピも材料もあるもOK（料理をしてくれる）
- ④料理名、レシピも決まっているもOK（材料を買い出しに行ってくれる料理してくれる）
- ⑤料理名が決まっていない、レシピも材料がない場合もOK  
（料理とレシピを考案してくれて、材料の買い出しに行ってくれる）

ただし、材料（メモ）の情報量が多い場合には、料理の味はぼやける（イタリアンにカレー粉が入る、統一感にかける、まとまりにかけるなども起こる）ので注意も必要です。

## 料理名を入れるとレシピを考えて材料を集めて勝手に作ってくれる



材料を集めてレシピから調理して料理名を最後に決める（冷蔵庫の素材から料理を作る）

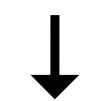


# トップダウンとボトムアップの併用も可能です

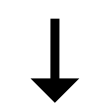
最初からテーマや目的を決めずに、相談しながら進めることができます。

## 文字起こしからブログを書く場合

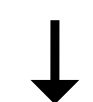
文字起こしを要約する：文字起こしの要約段階では何をするかを考えていない



テーマとトピックスを与えてブログを書く：要約内容からインスピレーションを得る



たたき台を作る：数百文字で下書きを作ってもらう



肉付け（掘り下げ）：項目の中で気になった部分の文章のボリュームを増やす

一度での作業は苦手なため、必ず抜けやモレが出てくるので、追加の指示で思い出させる

## 活用ガイド5

# ChatGPTをフル活用するための部屋の使い方



**ChatGPTでは同じ部屋で進める場合には**

**一度出した指示から他のコンテンツに応用することができます。**

**また、長文を要約をする場合も同じ部屋に行って、**

**最後にまとめて指示を出すことで精度を上げることができます。**

# 同じ部屋で使い続けるとは？

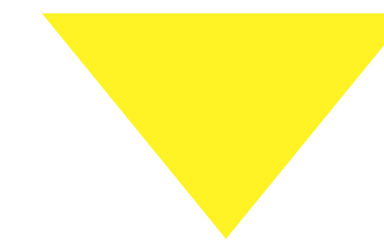


ChatGPTでは半永久的に指示を出すことができます。

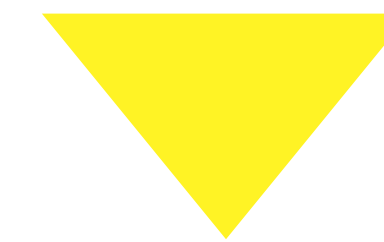
ポイントは、同じ部屋だとデータが引き継がれることです。（New Chatを開くとリセットされます）

こんな使い方ができます。

1. 文字起こしの要約

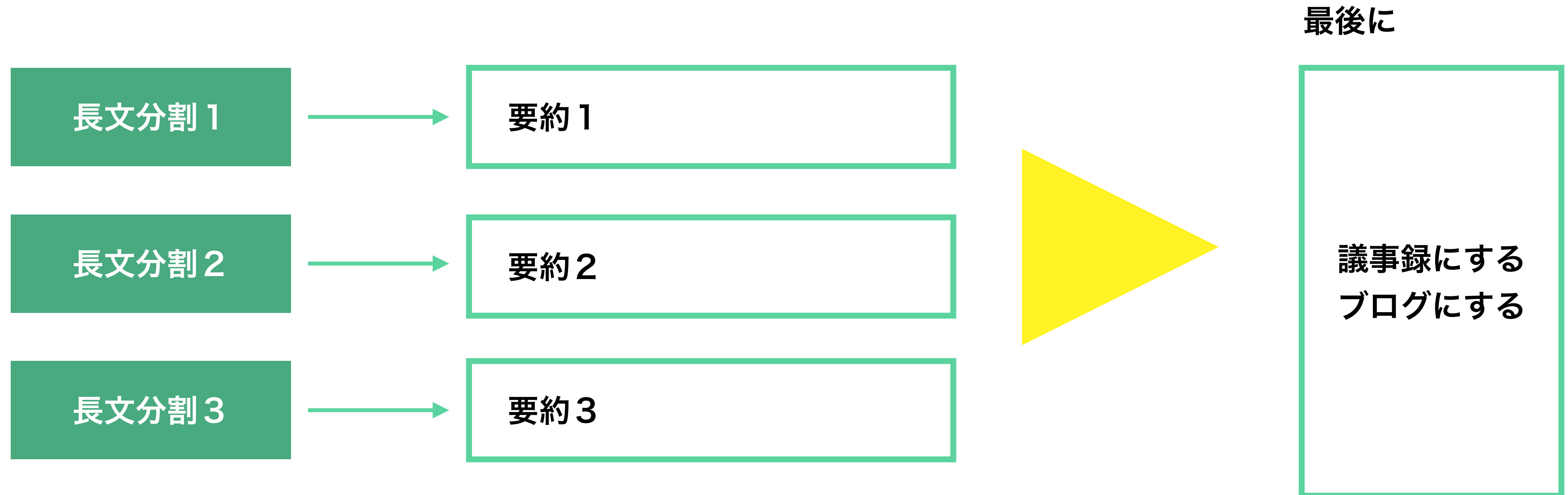


2. 議事録の作成



3. ブログの作成

議事録、Youtubeなどでは同じ部屋で分割をすると、出力の精度が上がります



## 活用ガイド6

# 著作権回避するための活用方法

**ChatGPTではコンテンツが生産が簡単になる一方で、顧客にChatGPTを使ったことや、GoogleにSEO対策でバレることがあります。それは避けたいので、ChatGPTでインターネットから集めた情報と、自分で考えた言葉を組み合わせる方法がおすすめです。**

# インターネットにある言葉×自分の書いた言葉で著作権を回避する

インターネットにある言葉

万人受け

- ・ SEO対策に強い
- ・ プロレベル（コピーライティング）

一方で

- ・ 面白みにかける

自分で書いた言葉

独自の発想

- ・ オリジナル性が高い
- ・ その人らしさが伝わる

一方で

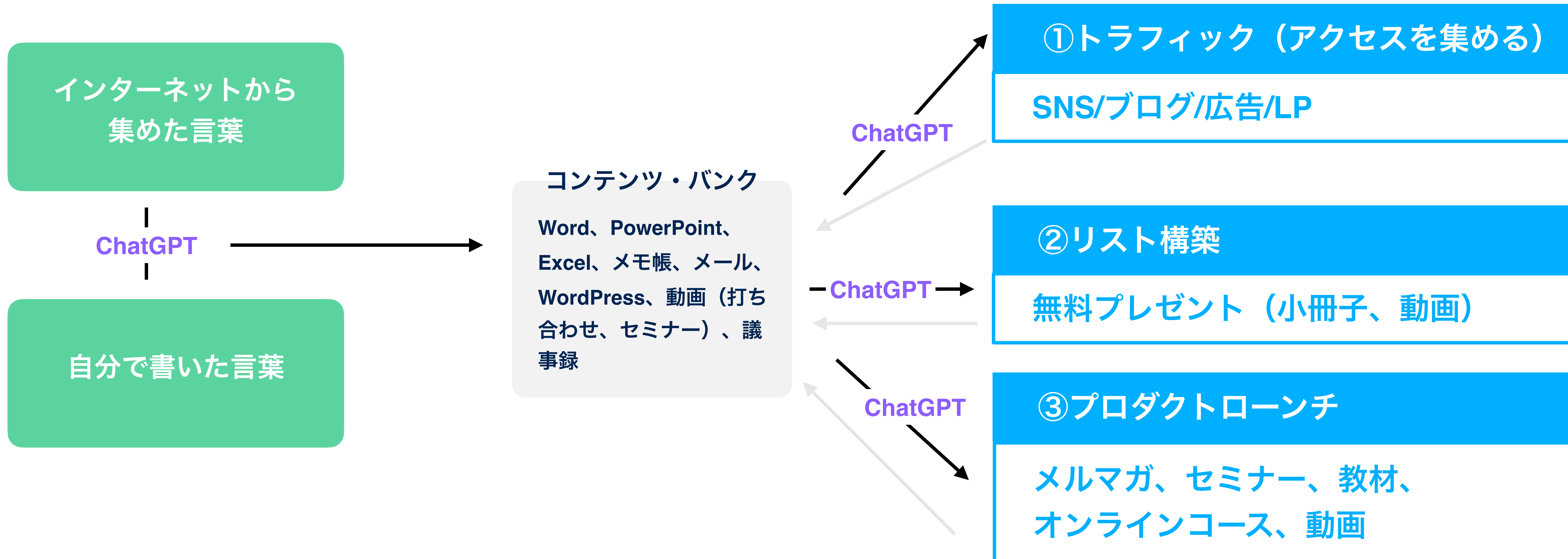
- ・ 読みにくい、伝わりにくい

ハイブリッドで掛け算して自分のコンテンツを量産させていく



# ChatGPT活用するとお金に得られる

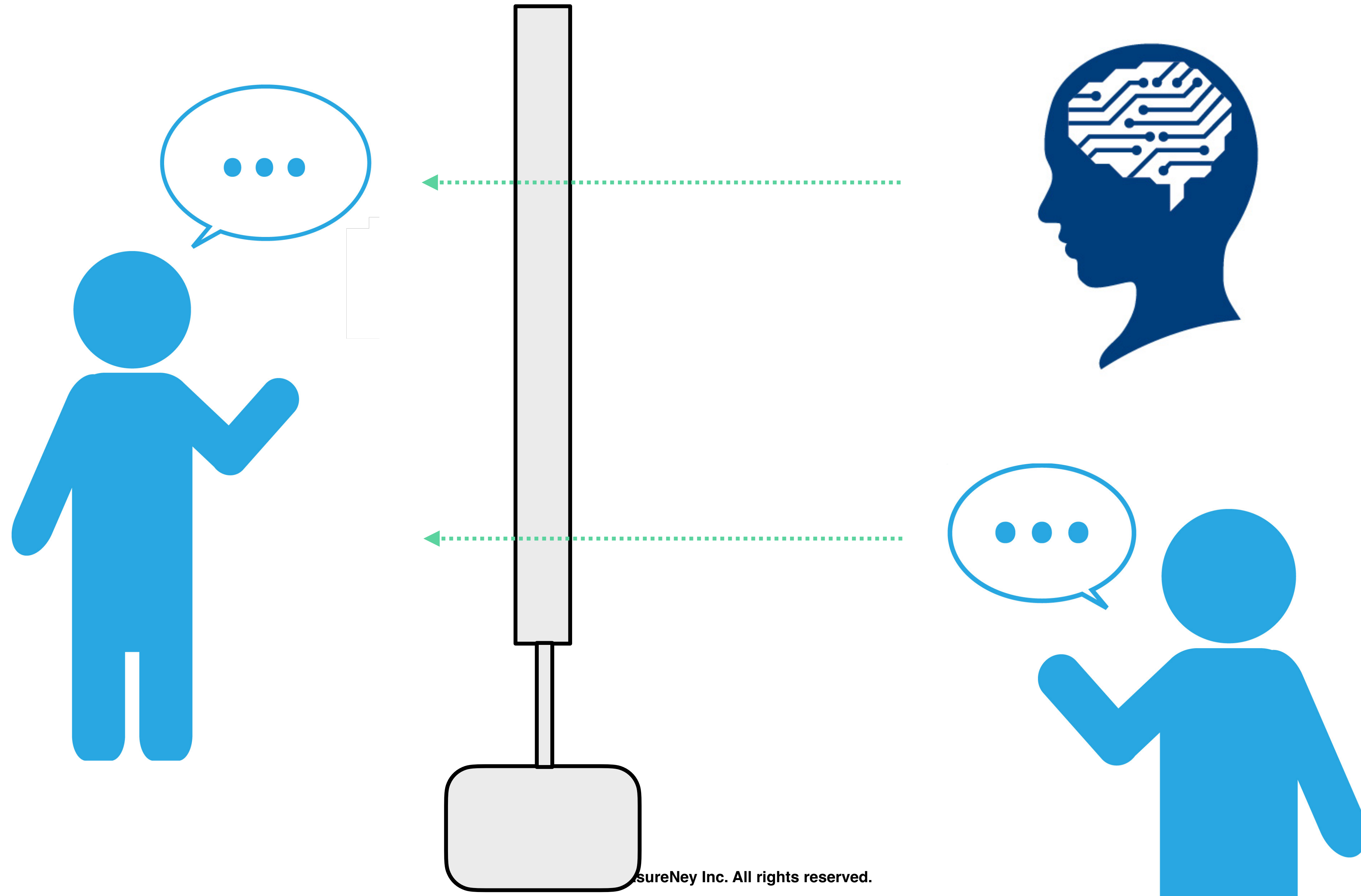
コンテンツを貯めていき、それを広告や商品に変えていく。



# コンテンツ×ChatGPTが鍵で、今のうちにChatGPTを使ってコンテンツを量産する



一方で、人間が書いたのか、ChatGPTが書いたのかの区別がつかない



# 最終的には、編集者と発行責任者の関係で、発行責任者に責任が伴う

## 編集者

ChatGPTが書いたものか  
人間が書いたものかは自由



## 発行責任者

会社のSNS、ドメイン、メールアドレスが  
発行責任を伴う

