



できることカタログ

生成

AI 編



GENERATIVE
AI

はじめに

「できることカタログ」は gusuku Customine(グスク カスタマイン) で実現できることを手軽に知っていただくための冊子です。

kintone の画面での実現イメージとカスタマインでの設定例を紹介しているため、「やりたい」と思ったカスタマイズをすぐにお試しいただけます。

今回は、カスタマインで実現できる【kintone × 生成AI】による業務改善のアイデアをまとめてご紹介いたします。

この冊子に記載している「できること」はカスタマインでできることのほんの一部に過ぎません。今後も続編をリリースする予定ですので、楽しみにお待ちください。

カスタマイズ 掲載ページ

この冊子で紹介している「できること」を実現するためのカスタマイズは、右記 QR コードまたは以下の URL よりご確認ください。

<https://haisai.gusuku.io/lp/what-can-you-do-with-customine-biz>



また、「できることカタログ」シリーズの既刊本も同ページよりダウンロードいただけます。

- 顧客管理・案件管理編
- ワークフロー編
- 在庫管理編
- 予実管理編

※ QR コードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

目次

営業・顧客対応を強化

01 名刺を読み取ってアプリに登録する.....	04
02 複数の所在地・住所データを一括で分割・整形する	06
03 顧客情報をもとに仮説を立てる.....	08
04 仮説にもとづいた提案メールや商談トークを作る	10

案件や活動履歴を分析

05 活動履歴を分析して次のアクションを提示する	14
06 複数案件や顧客データをまとめて分析する	18

経費精算・申請のチェックを強化

07 領収書から金額や支払先を読み取る.....	20
08 申請内容の不備を検出して修正を促す.....	22

会議・タスク整理をスピードアップ

09 要点を整理した議事録を作成する.....	26
10 文字起こしからタスクを洗い出す.....	28

採用・人事業務をサポート

11 応募者情報から条件適合度を判定する.....	30
12 複数面接官の評価コメントを整理して比較する	32

【巻末】 注意点・より深く知りたい方向けの補足	34
-------------------------------	----

01 名刺を読み取ってアプリに登録する

やりたいこと

展示会や営業活動で集めた名刺を、手入力せずに顧客アプリに登録したい。

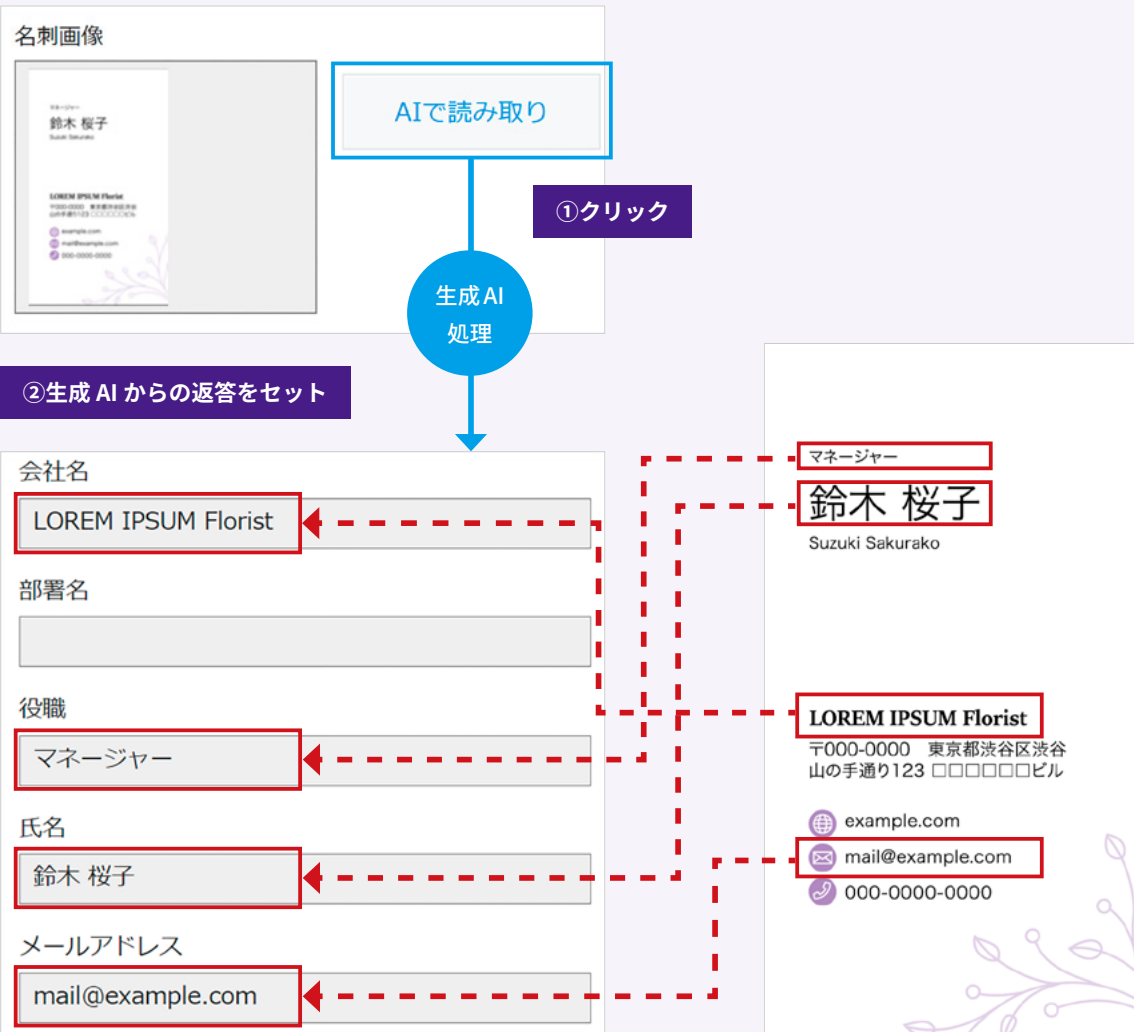
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	名刺画像
生成 AI の処理と結果	名刺画像を解析し、「会社名」や「氏名」などを抽出 →各フィールドにセット

どんな業務に役立つか

手入力の負担や転記ミスを大幅に削減し、顧客データをすぐに営業活動に活用できる。

活用イメージ



プロンプト（生成 AI への命令文）

この画像は名刺を撮影したものです。

画像を読み取って、「会社名」「部署名」「役職」「氏名」「メールアドレス」の順で
JSON形式で返答※してください。

出力ルール

- 存在しない場合は空白を返してください。

※ 詳細は巻末参照



02 複数の所在地・住所データを一括で分割・整形する

やりたいこと

ダイレクトメール送付用に、所在地・住所を「番地まで」と「建物名以降」に一括で分けてたい。

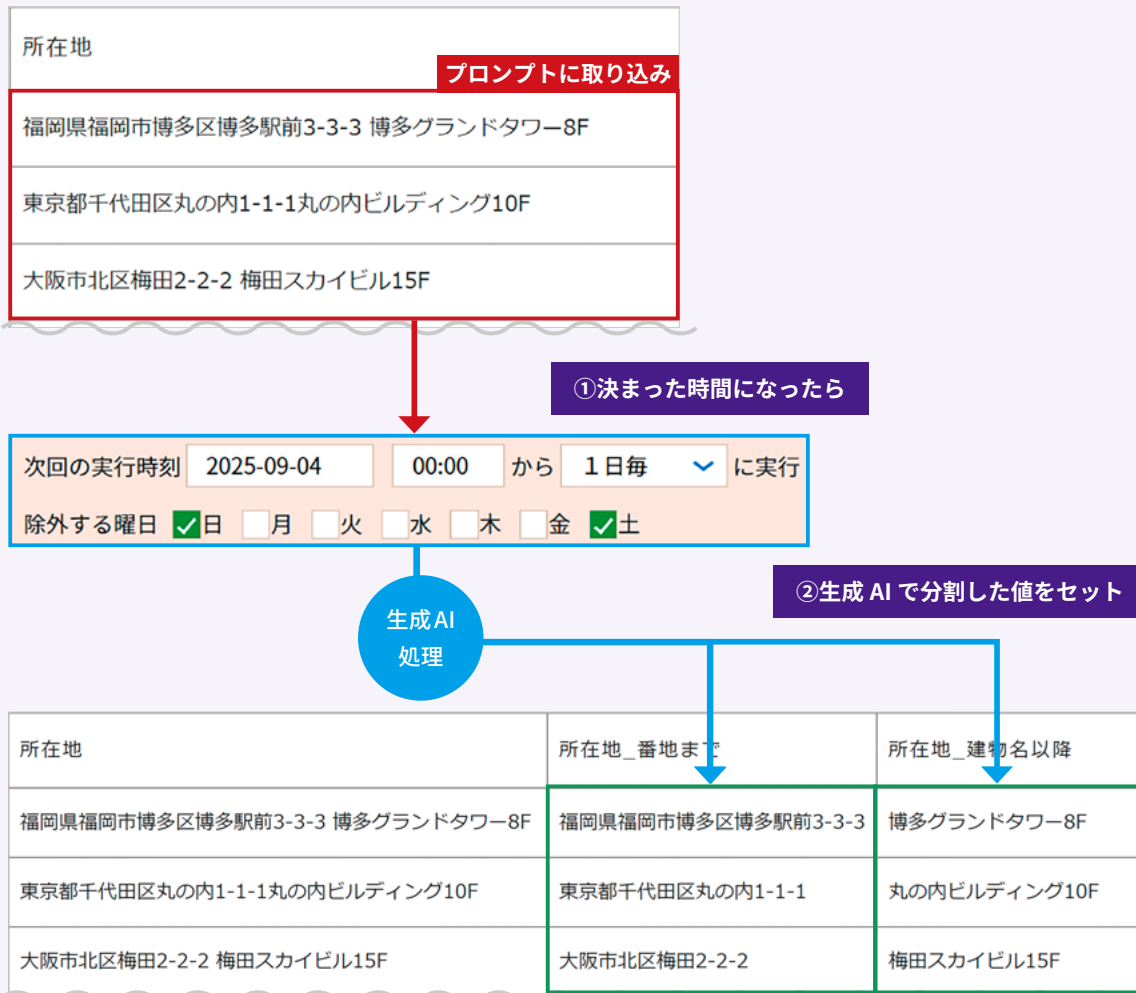
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	所在地・住所
生成 AI の処理と結果	所在地・住所を解析して「番地まで」と「建物名以降」に分割 →各フィールドにセット（Job Runnerで大量レコードを一括処理）

どんな業務に役立つか

定義が難しい所在地・住所の分割・整形処理を自動化し、リスト整備の時間を短縮できる。

活用イメージ



プロンプト（生成 AI への命令文）

`${所在地}` を「番地まで」と「建物名以降」に分けて、JSON 形式[※]で返答してください。

フィールドの値がプロンプトに取り込まれて
生成 AI に送られる

所在地：福岡県福岡市博多区博多駅前3-3-3
博多グランドタワー8F

出力ルール

- 存在しない場合は空白を返してください。

※ 詳細は巻末参照



03 顧客情報をもとに仮説を立てる

やりたいこと

顧客の属性情報から、課題やニーズを推測したい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	会社名、企業 Web ページ URL
生成 AI の処理と結果	「在庫管理に課題がありそう」「コスト削減を優先している可能性」などの仮説を生成 → フィールドにセット

どんな業務に役立つか

営業担当者の経験に頼らず、初回商談や資料作成の出発点を効率的に準備できる。

活用イメージ



会社名 **プロンプトに取り込み** 部署名
アールスリーインスティテュート サービスグループ

先方担当者 案件担当者名
高橋 涼 田中一夫

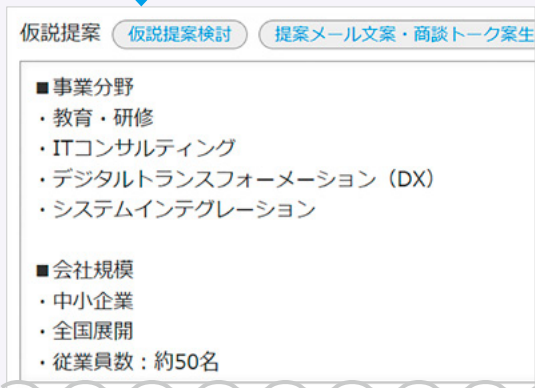
企業 Web ページ **プロンプトに取り込み** 業種分類
https://www.r3it.com/ 情報通信業

仮説提案 仮説提案検討 提案メール文案・商談トーク案生成

生成 AI
処理

① クリック

② 生成 AI からの返答をセット



仮説提案 仮説提案検討 提案メール文案・商談トーク案生成

■ 事業分野

- ・教育・研修
- ・ITコンサルティング
- ・デジタルトランスフォーメーション (DX)
- ・システムインテグレーション

■ 会社規模

- ・中小企業
- ・全国展開
- ・従業員数：約50名

■ 事業分野

- ・ITコンサルティング
- ・デジタルトランスフォーメーション支援
- ・ビジネスプロセス改善
- ・データ分析
- ・データ活用支援

■ 会社規模

- ・中小企業
- ・全国展開
- ・従業員数：おおよそ100人前後（正確な数値はホームページに記載されていないため、一般的な推定）

■ 強い領域

- ・データ活用による業務改善
- ・業界特化型ソリューション提供
- ・カスタマイズ可能なITシステム導入
- ・社内教育・研修サービス

■ その他この会社の特徴

- ・クライアントのニーズに応じた柔軟なサービス提供
- ・先進的なデータ分析技術の活用
- ・社内でのデジタルリテラシー向上への取り組み
- ・お客様に寄り添ったサポート体制の強化
- ・業界ごとに詳しい専門知識のあるスタッフの育成

■ 典型的に抱えているであろう課題

- ・各部門間の情報共有不足による業務効率の低下
- ・膨大なデータの分析・活用が進まない
- ・デジタル化における人材不足
- ・業務プロセスの運用におけるフラストレーション
- ・市場変化に対応するスピード感の欠如

以上

プロンプト（生成 AI への命令文）

命令書

あなたはクラウドサービスを提供している会社の営業・企業調査のプロです。
以下のお客様情報に記載している「会社名」や「企業Webページ」から登録されている会社を特定して、その会社のホームページ情報に基づいて企業調査を行ってください。

ただし、調査の結果は、事業分野、会社規模、強い領域、その他この会社の特徴、kintoneに限らず IT を活用することによって解決できる可能性のあるこの業界、業種、この会社が典型的に抱えているであろう課題について教えてください。

回答の際には下記形式で回答してください。

回答形式

■事業分野

- ・
- …あるだけ列挙してください

■会社規模

- ・
 - …あるだけ列挙してください
- また、「従業員数」も記載してください。

■強い領域

- ・
- …あるだけ列挙してください

■その他この会社の特徴

- ・
- …あるだけ列挙してください

■典型的に抱えているであろう課題

- ・
- …あるだけ列挙してください

以上

お客様情報

会社名：\${会社名}
企業Webページ：\${企業Webページ}

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

会社名：アールスリーインスティテュート
企業Webページ：https://www.r3it.com/

※現時点で利用しているAPIでは、Web ページに掲載されている内容を踏まえて回答することはできません。URL は、あくまで企業を特定するための情報として利用しています。

前提として欲しい知識

カスタミン：あなたの会社が提供しているサービス (<https://customine.gusuku.io/>)

kintone：カスタミンと組み合わせ使用することのできるクラウドサービス (<https://kintone.cybozu.co.jp/>)

04 仮説にもとづいた提案メールや商談トークを作る

やりたいこと

顧客に合わせた提案メールや商談トークを効率よく作成したい。

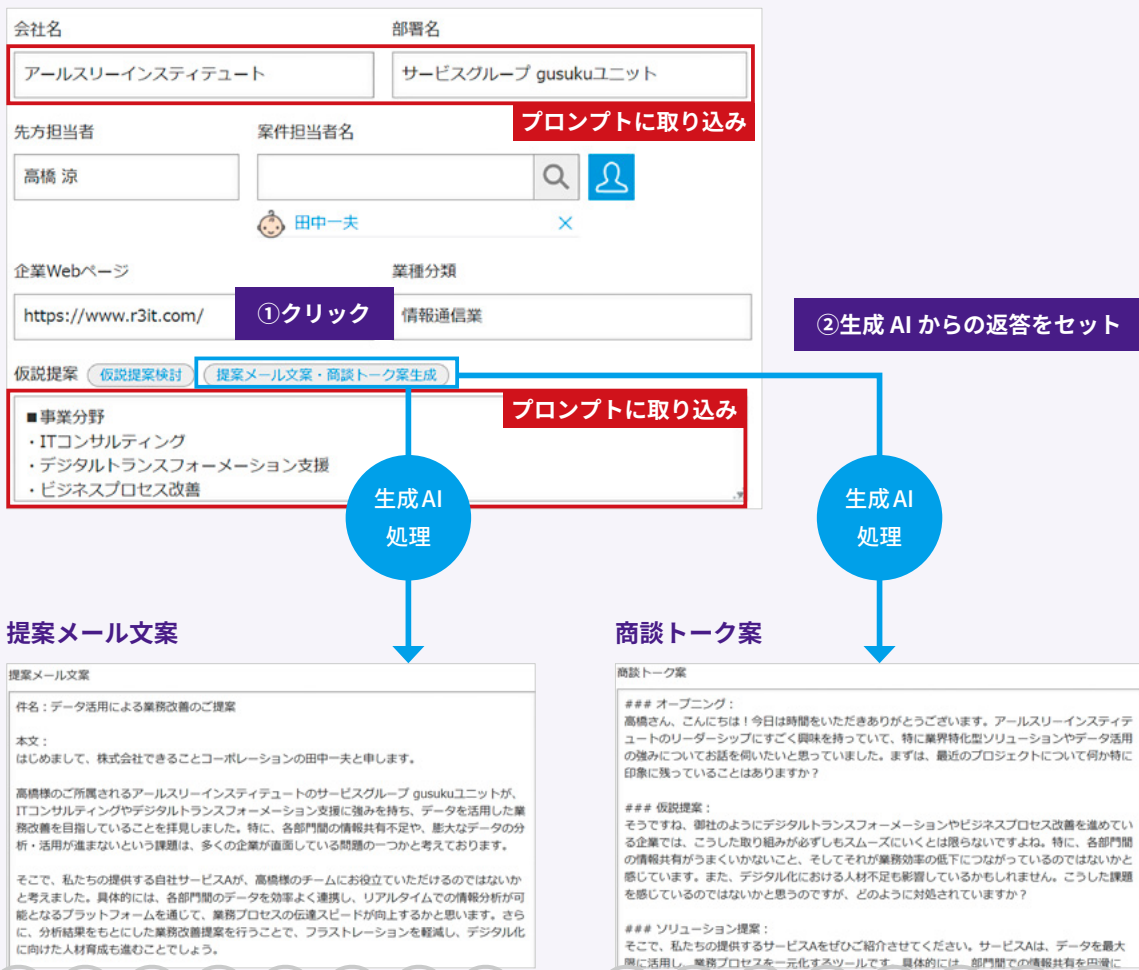
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	会社名、先方担当者名や仮説（「03.顧客情報をもとに仮説を立てる」で作成したものなど）
生成 AI の処理と結果	仮説を踏まえて提案メール文面や商談用の会話フローを生成 →各フィールドにセット

どんな業務に役立つか

同じ仮説からメールと商談に応じたアウトプットをスピーディーに作り分け、状況に応じた最適な顧客対応が可能になる。

活用イメージ



活用イメージ (つづき)

提案メール文案 (全文)

件名：データ活用による業務改善のご提案

本文：

はじめまして、株式会社できることコーポレーションの田中一夫と申します。

高橋様のご所属されるアールスリーインスティテュートのサービスグループ gusuku ユニットが、IT コンサルティングやデジタルトランスフォーメーション支援に強みを持ち、データを活用した業務改善を目指していることを拝見しました。特に、各部門間の情報共有不足や、膨大なデータの分析・活用が進まないという課題は、多くの企業が直面している問題の一つかと考えております。

そこで、私たちの提供する自社サービスAが、高橋様のチームにお役立ていただけるのではないかと考えました。具体的には、各部門間のデータを効率よく連携し、リアルタイムでの情報分析が可能となるプラットフォームを通じて、業務プロセスの伝達スピードが向上するかと思います。さらに、分析結果をもとにした業務改善提案を行うことで、フラストレーションを軽減し、デジタル化に向けた人材育成も進むことでしょう。

もしご興味をお持ちいただけましたら、サービスAの詳細をまとめた資料をお送りさせていただければと考えています。また、ぜひ一度お話を伺う機会をいただけると幸いです。お忙しいところ恐縮ですが、ご検討いただけますと幸いです。

どうぞよろしくお願いいたします。

商談トーク案 (全文)

オープニング：

高橋さん、こんにちは！今日は時間をいただきありがとうございます。アールスリーインスティテュートのリーダーシップにすごく興味を持っていて、特に業界特化型ソリューションやデータ活用の強みについてお話を伺いたいと思っていました。まずは、最近のプロジェクトについて何か特に印象に残っていることはありますか？

仮説提案：

そうですね、御社のようにデジタルトランスフォーメーションやビジネスプロセス改善を進めている企業では、こうした取り組みが必ずしもスムーズにいくとは限らないですよね。特に、各部門間の情報共有がうまくいかないこと、そしてそれが業務効率の低下につながっているのではないかと感じています。また、デジタル化における人材不足も影響しているかもしれません。こうした課題を感じているのではないかと思いますのですが、どのように対処されていますか？

ソリューション提案：

そこで、私たちの提供するサービスAをぜひご紹介させてください。サービスAは、データを最大限に活用し、業務プロセスを一元化するツールです。具体的には、部門間での情報共有を円滑にし、データ分析をサポートする機能が豊富にあります。これにより、膨大なデータを効率的に処理し、迅速に意思決定ができる環境を整えることが可能です。さらに、操作が簡単なため、デジタルリテラシーに自信がない方でも安心して利用できると思います。御社のフレキシブルなサポート体制にもマッチするはずです。

ヒアリング質問例：

高橋さん、御社では現在、各部門の情報共有をどのように行っていますか？また、デジタル化に向けた人材育成について、今何か取り組んでいることはありますか？

クロージング：

このように、サービスAが御社の現状にどのように貢献できるか、お話しできたと思います。もしご興味を持たれたら、さらに具体的なデモをご覧いただくことができる機会を設けたいと思いますが、いかがでしょうか？次回のステップとして、ぜひお話を進めさせてください。

プロンプト（生成AIへの命令文）：提案メール文案

命令書

あなたはクラウドサービスを提供している会社の営業のプロです。

以下のお客様情報に記載している情報から、その会社へ自社サービスAを提案するメール文案を作成してください。

要件

- メールはビジネス敬語を基本に、親しみやすさも感じられる柔らかいトーンにしてください。
- 必ず「仮説提案」の内容を盛り込み、顧客にとって自分ごとに感じられる具体的な文面にしてください。
- メール構成は以下を含めてください。

1. 挨拶と導入（短く）：宛名不要

：必ず冒頭に、「はじめまして、株式会社できることコーポレーションの\${案件担当者名.name}

と申します。」を記載する。

2. 顧客情報を踏まえた仮説提案（課題・関心事）
3. カスタマイズを活用した解決イメージ
4. 次のアクション（資料添付・面談提案など）
5. 締めの挨拶：署名不要

出力形式

以下の見出しを付けて出力してください。

件名：

本文：

お客様情報

会社名：\${会社名}
 部署名：\${部署名}
 先方担当者：\${先方担当者}
 仮説提案：\${仮説提案}

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成AIに送られる

案件担当者名：田中一夫

会社名：アールスリーインスティテュート

部署名：サービスグループ gusuku ユニット

先方担当者：高橋 涼

仮説提案：

■事業分野

・ITコンサルティング

・デジタルトランスフォーメーション支援・・・

プロンプト（生成AIへの命令文）：商談トーク案

命令書

あなたはクラウドサービスを提供している会社の営業のプロです。

以下のお客様情報に記載している情報から、その会社へ自社サービスAを提案するための商談トーク案を作成してください。

要件

- トークは会話形式を意識した、話し言葉ベースの表現にしてください。
- 「仮説提案」を必ず盛り込み、顧客に合わせた課題提示から提案へ自然につなげてください。
- 構成は以下を含めてください。
 1. 導入（挨拶・アイスブレイク）
 2. 顧客情報を踏まえた仮説提案（想定課題や関心事）
 3. 自社サービスAを活用した解決イメージ
 4. ヒアリングに繋がる質問例（「御社ではどうされていますか？」など）
 5. クロージング（次ステップの合意に向けた言葉）

出力形式

以下の見出しを付けて出力してください。

オープニング：

仮説提案：

ソリューション提案：

ヒアリング質問例：

クロージング：

お客様情報

会社名：\${会社名}
 部署名：\${部署名}
 先方担当者：\${先方担当者}
 仮説提案：\${仮説提案}

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて
生成 AI に送られる

会社名：アールスリーインスティテュート
 部署名：サービスグループ gusuku ユニット
 先方担当者：高橋 涼
 仮説提案：
 ■事業分野
 ・IT コンサルティング
 ・デジタルトランスフォーメーション支援・・・

05 活動履歴を分析して次のアクションを提示する

やりたいこと

確度や活動実績などのデータをもとに、成果や課題を見極めたい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	案件確度、活動実績、BANTC 確認項目
生成 AI の処理と結果	受注・失注済みレコードでは要因分析、継続中の案件では次アクションを提案 →フィールドにセット

どんな業務に役立つか

営業担当者のスキルや経験に依存しない、データドリブンな判断を支援できる。

活用イメージ



活用イメージ (つづき)

活動分析 (全文)

分析結果

案件ステータス：C

受注確率が30%以上の案件であるため、今後どのようなアクションを取るべきかを指示します。

1. **BANTC 分析による次のアクションの指針**

- **予算 (Budget):** 確認済で、500万以内での検討とのことです。予算に合った提案を作成し、顧客に提示することが重要です。
- **権限 (Authority):** 未確認です。決裁権を持つ担当者が誰かを確認し、直接的な交渉ができるようにする必要があります。
- **必要性 (Needs):** 未確認です。顧客が具体的にどのような問題を解決したいのか、実際のニーズを深掘りして明確にすることが急務です。
- **時期 (Timing):** 確認済で、年内リリースを希望しています。このタイムラインに合わせたプロジェクトスケジュールを共有することが求められます。
- **競合 (Competitor):** 未確認です。競合他社の動向を把握し、自社の優位性を顧客に伝える戦略を構築する必要があります。

2. **活動内容の改善**

- 過去の活動では訪問がメインとなっていますが、商談を進めるためには、次回以降の訪問で決裁権者へ直接見積もりを提示する場を設定することが有効です。
- 提案や見積書送付だけでなく、必要に応じてフォローアップの電話やメールを送ることで、関係性の強化に努めるべきです。

3. **次回のアクション**

- **お見積書送付:** 予定されている2023-08-24のアクションとして、お見積書を送付する際、顧客のニーズと時期にマッチした提案内容となっているか再確認し、見積もりに対する疑問点があれば即座に回答できる準備をしておくこと。
- **訪問:** その後の訪問日程を設定し、直接またはオンラインでのプレゼンテーションを通じて、顧客と積極的にコミュニケーションを図る。

これらのアクションを実施することで、受注確率を高めるための基盤を整えることができます。

プロンプト（生成 AI への命令文）

命令文

以下は、SFA(案件管理システム)に登録された、とある顧客に対する営業活動の内容です。

活動内容を分析してください。

「案件ステータス」の値によって分析内容が異なります。

既に結果の出ている案件（「案件ステータス」が受注・失注になっている案件）は結果に至った理由を分析してください。

また、「案件ステータス」がA,B,C ランクの案件は今後取るべきアクションを指示してください。

分析すべきデータ

■案件確度

案件確度は「受注」「失注」「A」「B」「C」のいずれかです。

Aは受注確率80%以上、Bは50%、Cは30%以上です。

案件確度：\${案件確度}

フィールドの値がプロンプトに取り込まれて
生成 AI に送られる

案件確度：C

■活動内容

活動内容は

活動日,活動区分,活動内訳,次回のアクション予定日,次回のアクションで予定している内容
の形式となっています。

\$FOR 活動実績テーブル IN @[0].活動実績

\${活動実績テーブル.活動日},\${活動実績テーブル.活動区分},\${活動実績テーブル.活動区分},\${活動実績
テーブル.活動内容},\${活動実績テーブル.次回アクション日},\${活動実績テーブル.次回アクション内
容}

\$END

活動実績テーブルの各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

2024-04-08,訪問,別件で訪問していた中で先方より相談を受けて商談に。2023-08-24,お見積書を送
る。

2026-06-01,訪問,見積書提示,,

■BANTC

BANTCとは営業活動においてヒアリングすべきと考えられている項目です。

予算 (Budget)、権限 (Authority)、必要性 (Needs)、時期 (Timing)、競合 (Competitor) があり
ます。

BANTCのデータは

BANTCの項目 (予算 (Budget)、権限 (Authority)、必要性 (Needs)、時期 (Timing)、競合

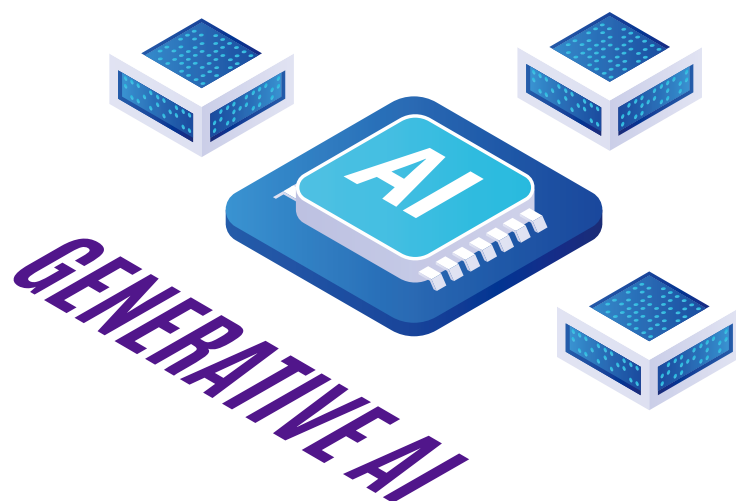
プロンプト（生成 AI への命令文）

(Competitor) のいずれか), 確認状況, 確認内容内訳
の形式となっています。

```
$FOR BANTC テーブル IN @[0].BANTC
${BANTC テーブル. 確認項目 }, ${BANTC テーブル. 状況 }, ${BANTC テーブル. 確認内容 }
$END
```

BANTC テーブルの各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて
生成 AI に送られる

Budget(予算), 確認済, 2023-08-23, 500万以内で検討
Authority(決裁権), 未確認,,
Needs(必要性), 未確認,,
Timeframe(導入時期), 確認済, 2023-08-23, 年内リリースを希望
Competitor(競合), 未確認,,



06 複数案件や顧客データをまとめて分析する

やりたいこと

案件全体から重要顧客やリスク案件を発見したい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	複数の案件レコード（会社名、見込み時期、確度、小計など）
生成 AI の処理と結果	複数案件を横断して分析。重要顧客やリスク案件を抽出し、営業活動の優先順位も提案。 →ダイアログで表示

どんな業務に役立つか

見逃しやすい「確度が低い高額案件」や、案件ごとの個別対応では見えにくい「複数案件を抱える顧客の全体像」を把握できる。

活用イメージ

案件一覧

案件分析

①クリック

	会社名	見込み時期	確度	製品名	ユーザー数	小計
	サイボウズ株式会社	2027-02-06	B	kintone	200	400,000
	アールスリーインスティテュート	2026-07-30	B	Garoon	200	400,000

プロンプトに取り込み

生成 AI 処理

②生成 AI からの返答を表示

【重要案件】
青空サービス（2026-06-14・A）
快適サービス（2026-05-10・B）
未来志向ネットワーク（2026-12-29・A）

【リスク案件】
青空サービス（2026-03-10・C）
桜花サービス（2025-11-01・C）
創進開発（2027-04-16・C）

【優先順位の提案】
重要案件にはリソースを集中すべきです。青空サービスには経営層へのアクセスを強化し、長期的なビジョンからの提案を行いましょう。また、リスク案件として特定された顧客には早期クロージング策を講じ、失注を回避する施策を検討する必要があります。特に青空サービスとの関係強化を図り、追加提案を行うことで安定した受注を確保します。同様に、リスクのある桜花サービスとは柔軟な条件調整を行い、信頼回復を目指すことが重要です。

【重要案件】
青空サービス（2026-06-14・A）
快適サービス（2026-05-10・B）
未来志向ネットワーク（2026-12-29・A）

【リスク案件】
青空サービス（2026-03-10・C）
桜花サービス（2025-11-01・C）
創進開発（2027-04-16・C）

【優先順位の提案】
重要案件にはリソースを集中すべきです。青空サービスには経営層へのアクセスを強化し、長期的なビジョンからの提案を行いましょう。また、リスク案件として特定された顧客には早期クロージング策を講じ、失注を回避する施策を検討する必要があります。特に青空サービスとの関係強化を図り、追加提案を行うことで安定した受注を確保します。同様に、リスクのある桜花サービスとは柔軟な条件調整を行い、信頼回復を目指すことが重要です。

OK

プロンプト（生成 AI への命令文）

命令書

あなたはクラウドサービスを提供している会社の営業とデータ分析のプロです。
以下の分析に使用するデータをもとに、営業活動の優先順位付けに役立つ分析を行ってください。

前提条件

- 案件確度は A, B, C の3段階で評価し、A ランクは受注確度が最も高く、C ランクは最も低いことを表します。
- 小計とはその案件で提示する合計金額（単位：円）を示します。
- 複数案件がある顧客は、全案件をまとめて考慮してください。

要件

1. 金額が大きい重要案件（上位3件）を整理する
 - 小計が大きい案件と顧客を抽出し、リスト化する。
2. リスク案件（上位3件）を把握する
 - 小計が大きく、かつ確度がCの案件と顧客を抽出する。
3. 優先順位の提案を出す
 - 「どの顧客に注力すべきか」「どの顧客には戦略を見直すべきか」を明確に述べる。
 - 提案には、営業活動の具体的な方向性（例：経営層アプローチ、追加提案、条件調整、早期クロージング、関係強化、失注リスク回避など）を含めること。
 - 一般論ではなく、データから導ける理由と行動を必ずセットで示すこと。

出力形式

- 以下の見出しを必ず含めて出力すること。

【重要案件】

（顧客名（見込み時期・確度）を列挙）

【リスク案件】

（顧客名（見込み時期・確度）を列挙）

【優先順位の提案】

（優先的に対応すべき顧客の提案を記述）

- ※ 出力は必ず上記の見出し付きで行い、余計な説明や前置きは不要。
- ※ 全体の文字量はおおよそ300字とする。

分析に使用するデータ

データは1行が1案件を示しており、
会社名,見込み時期,確度,製品名,ユーザー数,小計
の形式となっています。

指定したレコードの各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

サイボウズ株式会社,2027-02-06,B,kintone,200,400,000
アールスリーインスティテュート,2026-07-30,B,Garoon,200,400,000
...

\$FOR レコード IN @

\${レコード.会社名},\${レコード.見込み時期},\${レコード.確度},\${レコード.製品名},\${レコード.ユーザー数},\${レコード.小計}

\$END

07 領収書から金額や支払先を読み取る

やりたいこと

経費精算の領収書入力を効率化したい。

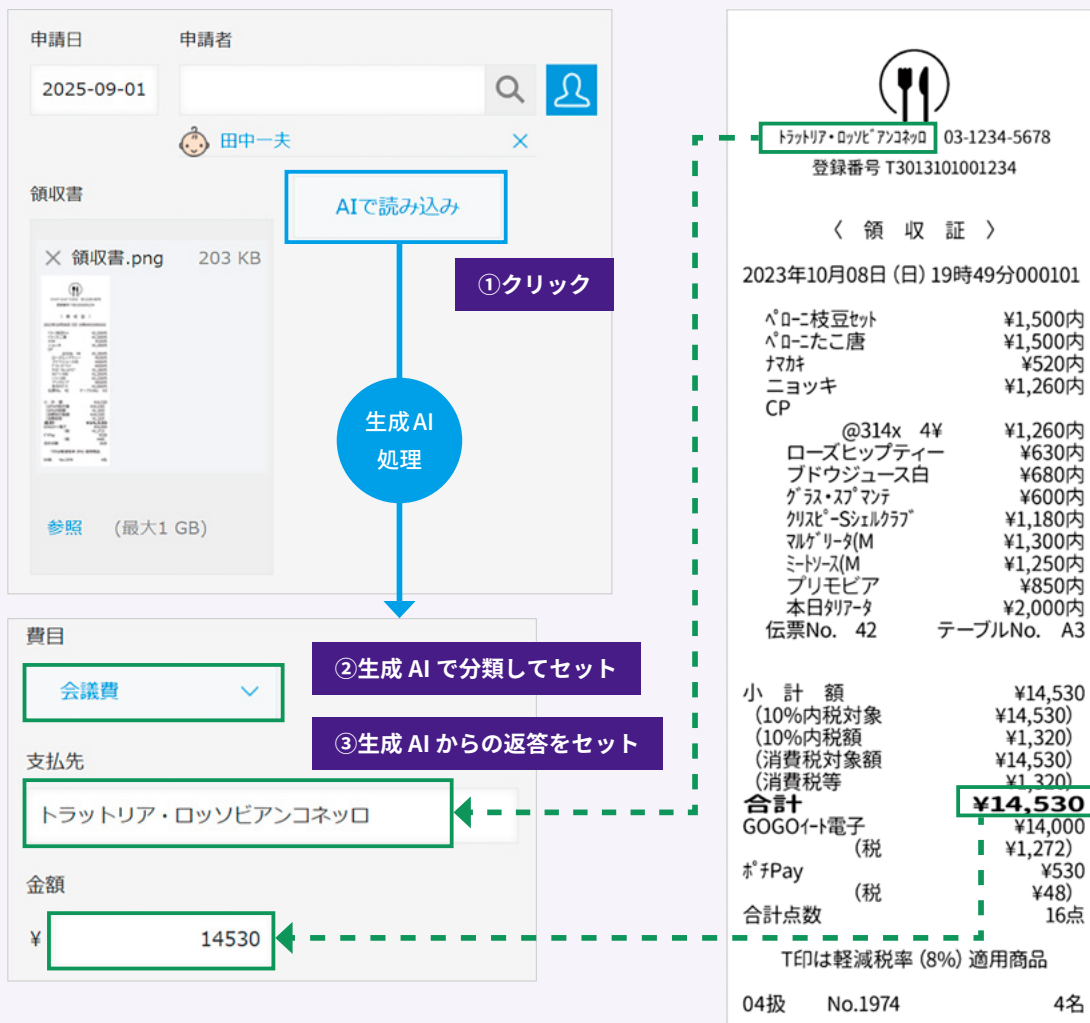
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	領収書画像
生成 AI の処理と結果	「金額」「支払先」を抽出し、支出内容をもとに費目を分類 →各フィールドにセット

どんな業務に役立つか

手入力の手間と入力ミスを削減しながら、経費精算の正確性を高められる。

活用イメージ



プロンプト（生成 AI への命令文）

この画像は領収書を撮影したものです。

画像を読み取って、「金額」「支払先」「費目」の順で JSON 形式で返答※してください。

出力ルール

- 金額は数値型で返してください。
- 費目は必ず次のいずれかを選んでください：
 - 「会議費」「消耗品費」「通信費」「雑費」「交通費」
- 費目の判断基準は以下としてください：
 - 「会議費」：取引先や社内外の打合せ・会議に関連した飲食代や会場利用費
 - 「消耗品費」：文具・オフィス用品など
 - 「通信費」：電話・インターネット関連
 - 「交通費」：電車・タクシー・飛行機など移動に関する費用
 - 「雑費」：上記いずれにも当てはまらない場合のみ選択する

※ 詳細は巻末参照



08 申請内容の不備を検出して修正を促す

やりたいこと

申請内容の摘要欄の内容に、不備がないかをチェックしたい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	費目、摘要（使途に関する説明）
生成 AI の処理と結果	摘要欄を解析し、費目と照らして必要な情報が不足していないかを確認。 →チェック結果と要確認点をダイアログで表示したあと、各フィールドにセット。

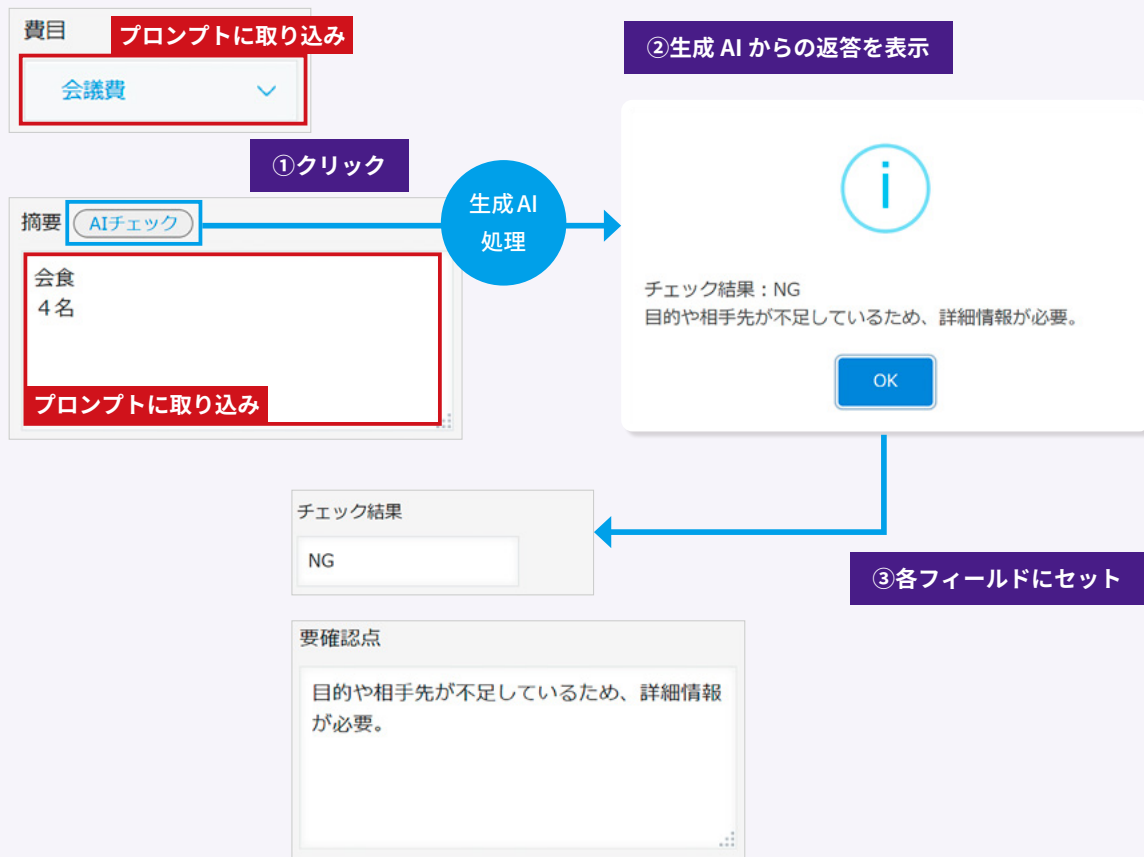
どんな業務に役立つか

経理担当の確認工数を削減でき、定型ルールでは拾いにくいヌケモレも検出できる。

活用イメージ

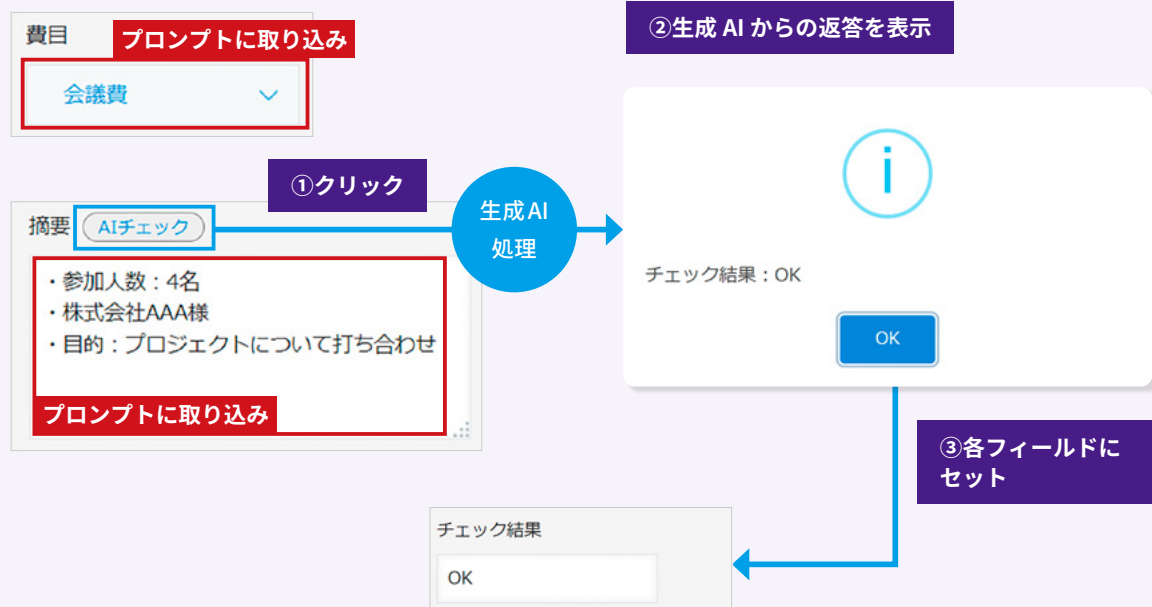
※今回の例では、会議費に必要な入力項目を以下のように設定しています
目的、相手先（社名で十分）、参加人数（合計人数でよい）

不足がある場合



活用イメージ (つづき)

不足がない場合



プロンプト（生成 AI への命令文）

命令書

あなたは経理のプロです。

以下の登録情報に記載している「費目」と「摘要」を対象に必須チェックを行ってください。

不足がある場合は必ず「何が足りないのか」を具体的に指摘してください。

ただし、以下の点に注意してください：

- 摘要に社名や相手先が書かれていれば、それが略称や簡単な記載でも「OK」とする
- 参加人数は合計人数が書かれていれば十分であり、詳細な内訳までは不要
- 記載があるのに「不足」と判定してはいけない

出力ルール

- チェックした結果は、「チェック結果」「要確認点」の順で JSON 形式で返答※してください。
- 金額は必ず数値型で返してください。
- チェック結果は「OK」または「NG」とします。
- 「NG」の場合のみ「要確認点」に不足点を簡潔に返してください（1行～2行以内）。
- 返答は { で始まり } で終わるようにし、それ以外の情報は一切含めないでください。

チェック観点（費目ごとに摘要を確認）

- 会議費：目的、相手先（社名で十分）、参加人数（合計人数でよい）
- 消耗品費：購入品目
- 通信費：対象サービス名（例：携帯電話、クラウドサービス名など）
- 雑費：具体的な支出内容（「雑費」「その他」など曖昧表現は禁止）
- 交通費：区間（出発地・到着地）、交通手段

摘要例

「〇〇社との打ち合わせ時の昼食代（3名分）」→ 会議費として OK

「東京駅→新宿駅までの電車代」→ 交通費として OK

登録情報

費目：\${ 費目 }

摘要：\${ 摘要 }

※ 詳細は巻末参照

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

費目：会議費
摘要：会食 4名



09 要点を整理した議事録を作成する

やりたいこと

会議などの文字起こしデータから要点を抽出し、誰でもすぐ理解できる議事録を作成したい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	文字起こし
生成 AI の処理と結果	文字起こしを要約し、「お客様の懸念点」や「決定事項」を抽出 →各フィールドにセット

どんな業務に役立つか

議事録作成にかかる時間を短縮し、誰が読んでも理解しやすい記録を残せる。

活用イメージ

会社名	対応日時 *	対応者 *	プロンプトに取り込み
金都運総研	取得 クリア	2025-09-02	 
 山田次郎（課長）			

文字起こし 

①クリック

山田課長（できることコーポレーション）： 本日はお時間をいただきありがとうございます。本日は弊社のサービス「AAAサービス」についてご案内させていただきます。	プロンプトに取り込み
お客様： こちらこそありがとうございます。AAAサービスに前だけ聞いたことがあるのですが、具体的に	

生成 AI 処理

②生成 AI からの返答をセット

参加者
山田課長（できることコーポレーション）とおお客様の担当者が参加しました。
会議の目的・議題
会議は、AAAサービスの詳細な説明と導入の可能性についての議論を目的としました。また、具体的な利用事例や料金体系についての確認も行われました。

活用イメージ (つづき)

お客様の懸念点

お客様は、現場のメンバーの操作能力に不安を抱いており、セキュリティや社内規定との整合性についても確認する必要があると述べました。さらに、予算についても懸念を示しました。

決定事項

お客様はAAAサービスのトライアルを行い、営業部門の一部チームにてパイロット導入を希望することが合意されました。次回のミーティングの開催も決定しました。

プロンプト (生成 AI への命令文) 「10. 文字起こしからタスクを洗い出す」と共通

命令書

あなたは営業のプロです。

以下の登録情報に記載している「会社名」「対応日時」「対応者」「文字起こし」から、会議の要点（「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」「今後のタスク」）を抽出してください。

出力ルール

- 抽出した結果は、「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」「今後のタスク」の順でJSON形式で返答^{*}してください。
- 「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」の各項目は、内容を理解できる程度の要約を2〜3文で出力してください。
- 「今後のタスク」はネストさせ、「タスク」と「期限」をセットにしたオブジェクトを配列として格納してください。^{*}
- ただし、「何をするか」が曖昧な記述はタスクとして出力してはいけません。
- 明確な期限がない場合は「9999-01-01」を指定してください。

抽出観点

- 参加者：会議に出席した人物を羅列
- 会議の目的・議題：会議のテーマや確認事項を簡潔に説明
- お客様の懸念点：お客様が表明した不安や課題感を2〜3文でまとめる
- 決定事項：会議で合意された内容を具体的に説明
- 今後のタスク：具体的な行動が明示されている場合のみ出力する

登録情報

会社名：\${会社名}
 対応日時：\${対応日時}
 対応者：\${対応者}
 文字起こし：\${文字起こし}

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

会社名：金都運総研
 対応日時：2025-09-02
 対応者：山田次郎（課長）
 文字起こし：山田課長（できることコーポレーション）：本日はお時間をいただきありがとうございます・・・

^{*} 詳細は巻末参照

10 文字起こしからタスクを洗い出す

やりたいこと

会議で決まったことをタスクに落とし込み、管理したい。

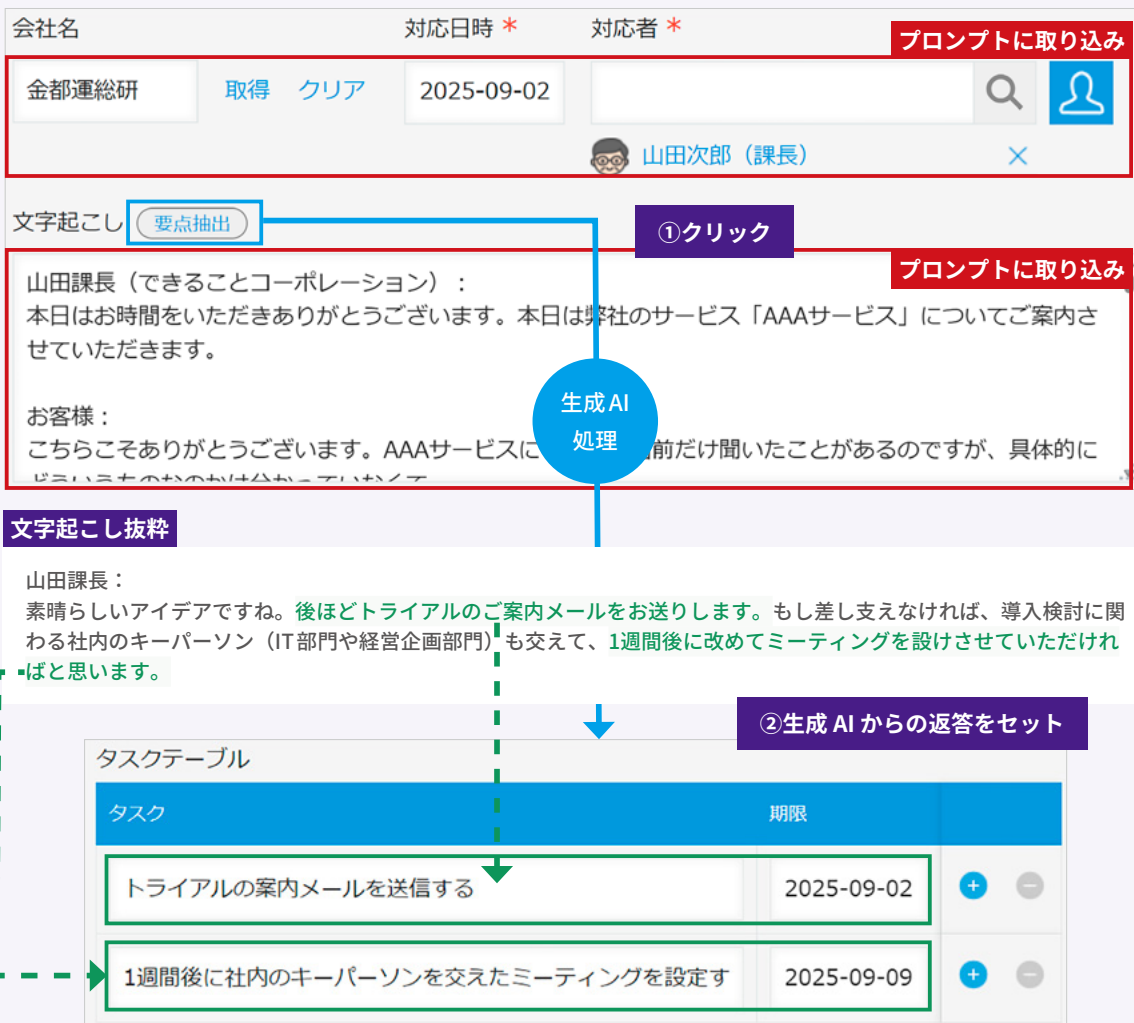
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	文字起こし
生成 AI の処理と結果	文字起こしから「タスク」と「期限」を抽出 →タスク管理テーブルにセット

どんな業務に役立つか

会議で決まったタスクを整理し、対応のヌケモレを防ぐことができる。

活用イメージ



プロンプト（生成 AI への命令文）「09. 要点を整理した議事録を作成する」と共通

命令書

あなたは営業のプロです。

以下の登録情報に記載している「会社名」「対応日時」「対応者」「文字起こし」から、会議の要点（「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」「今後のタスク」）を抽出してください。

出力ルール

- 抽出した結果は、「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」「今後のタスク」の順で JSON 形式で返答※してください。
- 「参加者」「会議の目的・議題」「お客様の懸念点」「決定事項」の各項目は、内容を理解できる程度の要約を2〜3文で出力してください。
- 「今後のタスク」はネストさせ、「タスク」と「期限」をセットにしたオブジェクトを配列として格納してください。※
- ただし、「何をするか」が曖昧な記述はタスクとして出力してはいけません。
- 明確な期限がない場合は「9999-01-01」を指定してください。

抽出観点

- 参加者：会議に出席した人物を羅列
- 会議の目的・議題：会議のテーマや確認事項を簡潔に説明
- お客様の懸念点：お客様が表明した不安や課題感を2〜3文でまとめる
- 決定事項：会議で合意された内容を具体的に説明
- 今後のタスク：具体的な行動が明示されている場合のみ出力する

登録情報

会社名：\${会社名}
 対応日時：\${対応日時}
 対応者：\${対応者}
 文字起こし：\${文字起こし}

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

会社名：金都運総研
 対応日時：2025-09-02
 対応者：山田次郎（課長）
 文字起こし：山田課長（できることコーポレーション）：本日はお時間をいただきありがとうございます・・・

※ 詳細は巻末参照

11 応募者情報から条件適合度を判定する

やりたいこと

応募者のスキル・経歴が求人要件に合致するか素早く判定したい。

生成 AI との連携でできること

利用するデータ	応募者のスキル、志望動機、資格、職務経歴、必要スキル
生成 AI の処理と結果	応募者のデータと求人要件と照合し、条件適合度を判定 →フィールドにセット

どんな業務に役立つか

必須条件を満たす候補者を確実に見つけ、条件が不足している応募者を早い段階で判別できる。

活用イメージ

応募者のデータを登録するアプリ

氏名

田中 太郎

希望職種

エンジニア

取得 クリア

スキル

JavaScript (Advanced/5年)

React (Advanced/4年)

TypeScript (Intermediate/3年)

kintone (Intermediate/2年)

プロンプトに取り込み

志望動機

最新のWeb技術を活かしつつ、業務改善に直結するプロダクト開発に関わりたい。

資格

基本情報技術者

職務経歴

株式会社Alpha/フロントエンドエンジニア/3年/SPA, UI改善, E2Eテスト

株式会社Beta/アプリ開発/3年/kintone連携, REST API, 要件定義

必要スキル

・必須スキル: JavaScript/TypeScript、React、Node.js、REST API開発

・尚可スキル: kintone連携、AWS、CI/CD

・必須資格: 基本情報技術者 (尚可)

・最低総経験: 3年以上

条件適合診断

条件適合診断

①クリック

生成 AI
処理

活用イメージ (つづき)

条件適合診断 条件適合診断

②生成 AI からの返答をセット

- スキルチェック :
応募者はJavaScript (5年)、React (4年)、TypeScript (3年) を有しており、REST APIの経験もあるため、必須スキルは全て満たしています。また、kintoneも扱っており、尚可スキルの一つにも該当します。全体的に、必要スキルに対して十分な経験が見受けられます。

- 尚可条件評価 :
志望動機に「最新のWeb技術を活かしつつ、業務改善に直結するプロダクト開発に関わりたい」とあり、これは自社SaaSの新機能開発や顧客要望に基づく機能改善の役割に合致しているため加点となります。特に、業務改善に役立つスキルは評価要素として整理する

プロンプト (生成 AI への命令文)

命令書

あなたは人事・採用のプロです。

以下の応募者情報に記載している「スキル」「資格」「志望動機」「職務経歴」から、求人要件との適合度を診断してください。

要件

1. スキルチェック

- 必須スキルを有しているか

2. 尚可条件の評価

- 志望動機の内容が事業に合致しているか → あれば加点要素として整理する

3. 適合度判定

- 以下の3段階でランク付けし、その理由を明確に示す

- A：適合度が高く、面接すべき

- B：一部不足はあるが、面接して話を聞く価値がある

- C：適合度が低く、書類選考落ちが妥当

- 理由を具体的に説明する (必須条件を満たしているか、不足がある場合は何を補う必要があるか)

求人要件

必要スキル：\${必要スキル}

応募者情報

スキル：\${スキル}

資格：\${資格}

志望動機：\${志望動機}

職務経歴：\${職務経歴}

出力形式

以下の見出しを必ず付けてください：

- スキルチェック：

- 尚可条件評価：

- 適合度判定：

各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

必要スキル：JavaScript/TypeScript、React・・・
スキル：JavaScript (Advanced/5年)・・・
資格：基本情報技術者
志望動機：最新のWeb技術を活かしつつ、業務改善に直結するプロダクト開発に関わりたい。
職務経歴：株式会社Alpha／フロントエンドエンジニア／3年／SPA, UI改善, E2Eテスト・・・

12 複数面接官の評価コメントを整理して比較する

やりたいこと

複数の面接官のコメントを整理し、評価の共通点や相違点を簡単に可視化したい。

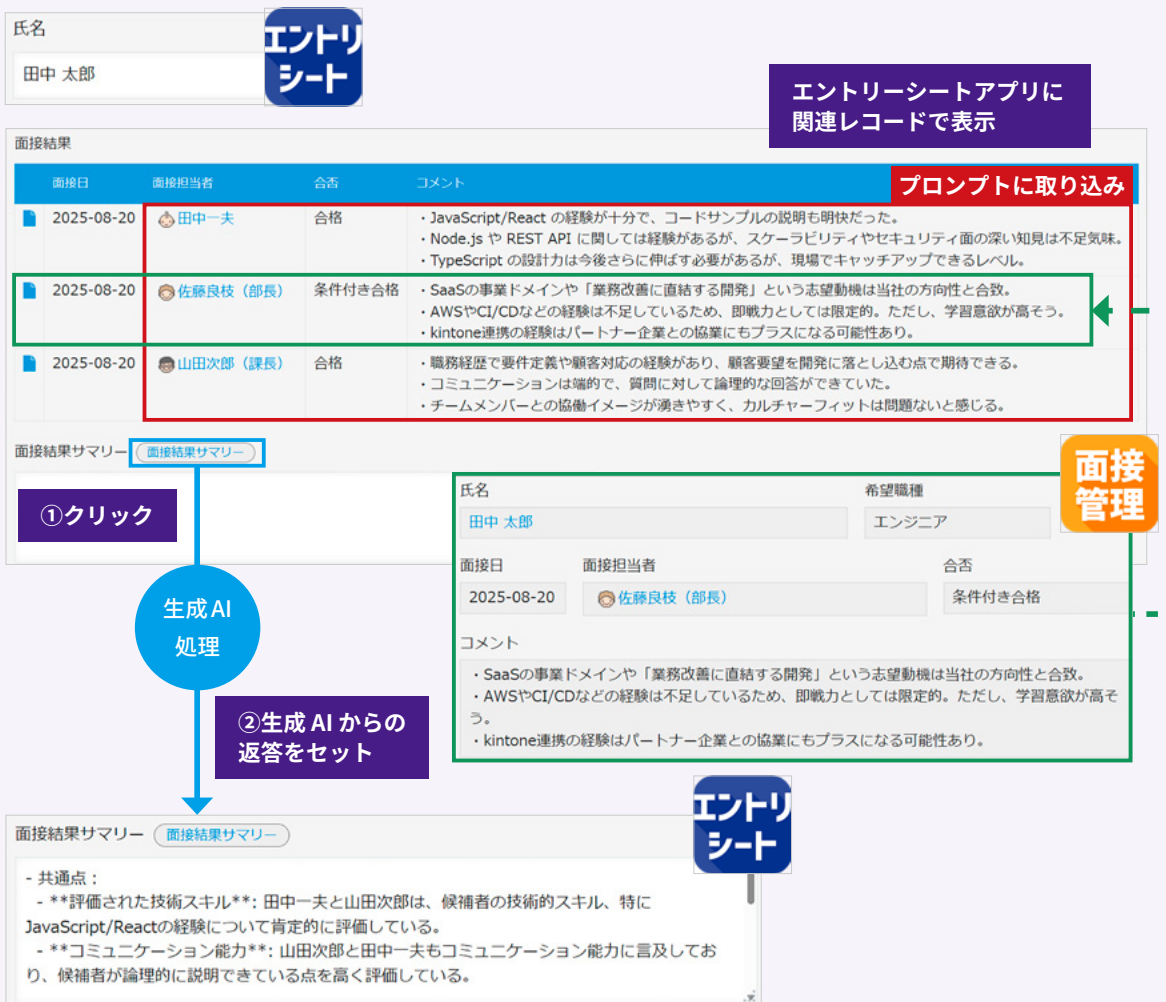
生成 AI との連携でできること

利用するデータ	面接管理アプリの複数レコード（各面接官の合否判定・コメントなど）
生成 AI の処理と結果	面接官ごとの合否とコメントの共通点と相違点を整理 →フィールドにセット

どんな業務に役立つか

候補者の総合評価を分かりやすく整理でき、最終判断を効率化できる。

活用イメージ



活用イメージ (つづき)

面接結果サマリー (全文)

- 共通点：
 - **評価された技術スキル**：田中一夫と山田次郎は、候補者の技術的スキル、特に JavaScript/React の経験について肯定的に評価している。
 - **コミュニケーション能力**：山田次郎と田中一夫もコミュニケーション能力に言及しており、候補者が論理的に説明できている点を高く評価している。
 - 相違点：
 - **総合評価**：
 - 田中一夫は「合格」と評価し、技術的な強みを見出したが、深い知見の不足を懸念している。
 - 佐藤良枝は「条件付き合格」と評価し、高い学習意欲を認めつつも、AWS や CI/CD の経験不足を指摘している。
 - 山田次郎は「合格」と評価し、顧客対応能力やチームとの協働について高く評価している。
 - 総合判定：
 - **合格**
 - **判定理由**：候補者は技術的なスキルにおいて十分な実力を持っており（特に JavaScript/React に関して）、コミュニケーション能力や顧客対応の経験も評価されている。懸念点としては、AWS や CI/CD の経験が不足していることや、スケーラビリティ、セキュリティ面の知識に欠けることが挙げられるが、学習意欲や改善意図が見られるため、実務を通じて成長可能と判断される。

プロンプト (生成 AI への命令文)

命令書

あなたは人事・採用のプロです。

以下の面接結果に記載している面接担当者ごとの「コメント」や「合否」の共通点・相違点を整理したうえで、総合的な採用判定を出してください。

要件

1. 共通点と相違点

- 共通点：複数の面接官が一致して述べている評価を整理する
 (必ず、誰がそう述べたか担当者名を明記する)
- 相違点：評価が分かれている点を整理する
 (それぞれの面接官の意見を担当者名とともに明記する)

2. 総合判定

- 「合格」「条件付き合格」「不合格」いずれかで判定
- 判定理由を具体的に示す（強み／懸念点を明確にする）

出力形式

以下の見出しを付けて出力してください。

- 共通点：
- 相違点：
- 総合判定：

面接官コメント

```
$FOR レコード IN @
${レコード.面接担当者.name},${レコード.合否},${レコード.コメント}
$END
```

面接管理アプリから取得したレコードの各フィールドの値がプロンプトに取り込まれて生成 AI に送られる

田中一夫, 合格, ・ JavaScript/React の経験が十分で、コードサンプルの説明も明快だった。・・・
 佐藤良枝 (部長), 条件付き合格, ・ SaaS の事業ドメインや「業務改善に直結する開発」という志望動機は当社の方向性と合致。・・・
 山田次郎 (課長), 合格, ・ 職務経歴で要件定義や顧客対応の経験があり、顧客要望を開発に落とし込む点で期待できる。・・・

【巻末】 注意点・より深く知りたい方向けの補足

注意点

- 本冊子で紹介しているプロンプトは一例です。実際にご利用の際には、業務内容やアプリ構成などに合わせて調整してください。
- プロンプトの書き方はサポート対象外となります。
- 本冊子は2025年9月現在の仕様に基いています。今後のアップデート等により、挙動や仕様が変更される可能性があります。

より深く知りたい方向けの解説

1. プロンプトにおける「JSON形式で返答してください」の指示について

生成AIからの返答をJSON形式に統一すると、カスタマイズでの後処理（フィールドへのセットやテーブル転記など）が容易になります。

また、以下の出力ルールを加えておくと、より安定した出力が期待できます。

- JSON オブジェクトはネストせずに、フラットになるようにしてください。
- 出力は必ず { で始まり } で終わる1つの JSON オブジェクトのみを返してください。
- `` ` ` や ` ` json などのコードブロックや余分な文字は一切含めないでください。

なお、「10. 文字起こしからタスクを洗い出す」では、結果をテーブルに転記するため、タスクを「タスク」「期限」のセットにして返すように指示しています。

2. プロンプトの指定方法について

カスタマイズにおけるプロンプト指定には、主に次の2つの方法があります。

1. やることのパラメーター内で直接プロンプトを指定する方法

例：

The screenshot shows a web interface for configuring OpenAI API calls. The title is "OpenAI を画像付きで呼び出してテキストを生成する". Fields include "OpenAI API キー" (masked), "言語モデル" (GPT-4o mini), "メッセージ" (containing a prompt to extract JSON data from a business card image), "画像を持つレコード" (57), "画像" (business card image), and "セット先フィールド (省略可)" (none selected).

項目	値
OpenAI API キー	[暗号化されています]
言語モデル	GPT-4o mini
メッセージ	この画像は名刺を撮影したものです。 画像を読み取って、「会社名」「部署名」「役職」「氏名」「メールアドレス」の順で JSON 形式で返答してください。
画像を持つレコード	57
画像	名刺画像
セット先フィールド (省略可)	<選択されていません>

2. プロンプトテンプレート用のアプリを作成し、そのレコードを使用して指定する方法

103 コメント入力

☐ キーを指定してレコードを取得する

取得先アプリ OpenAI用テキストテンプレート

キーとなるフィールド テンプレート名

キーの値 複数案件横断分析

最大取得件数 <入力されていません>

他のアクションの実行が完了した時

アクション 102

104 コメント入力

☐ 一覧の条件でレコードを全件取得する

他のアクションの実行が完了した時

アクション 103

105 コメント入力

☐ テンプレートをもとにテキストを生成する

データレコード 104

テンプレートレコード 103

テンプレートフィールド プロンプト

セット先フィールド (省略可) <選択されていません>

他のアクションの実行が完了した時

アクション 104

106 コメント入力

☐ OpenAI を呼び出してテキストを生成する

OpenAI API キー [暗号化されています]

言語モデル GPT-4o mini

メッセージ \${105}

セット先フィールド (省略可) <選択されていません>

他のアクションの実行が完了した時

アクション 105

1. やることのパラメーター内で直接プロンプトを指定する方法

定型的な指示や、現在開いているレコードのフィールド値を用いた指示しか行えません。

例：

- 画像を読み取って「会社名」を返答させたい。
- 現在開いているレコードの所在地フィールドの値を、「番地まで」と「建物名以降」に分けて返答させたい。

2. プロンプトテンプレート用のアプリを作成し、そのレコードを使用して指定する方法

複数のレコードデータを組み込んで指示したい場合に用います。

例：複数レコードのデータをもとに、営業活動分析をさせたい。

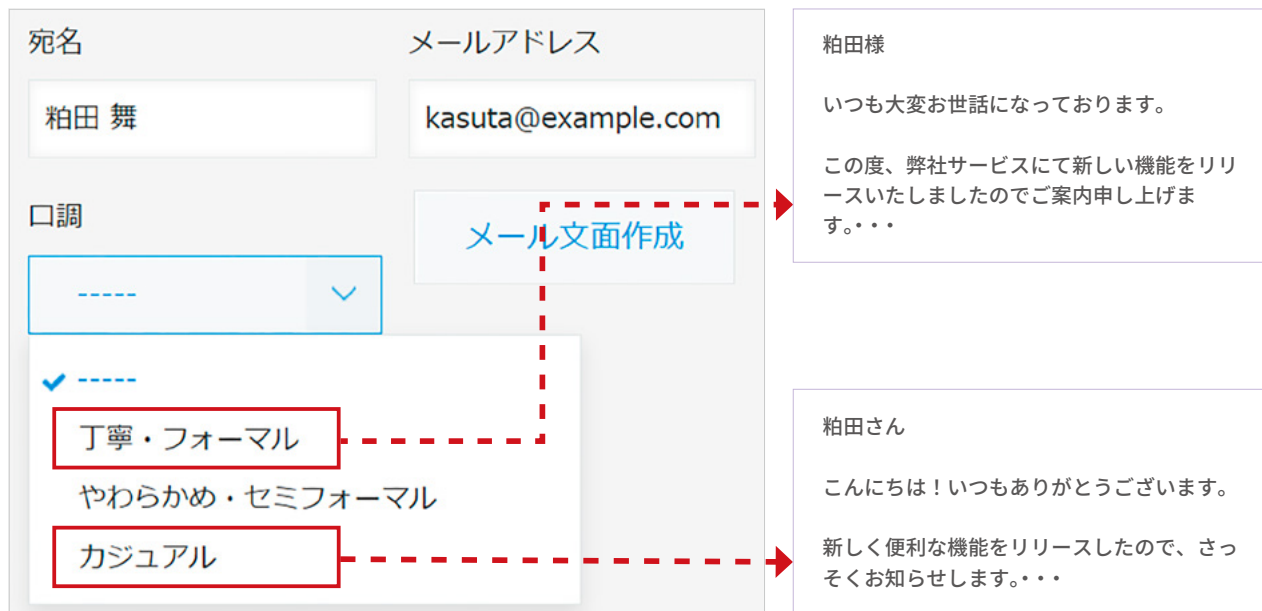
※参考：P18 「06. 複数案件や顧客データをまとめて分析する」

3. プロンプトに指示を追加するカスタマイズ例

用意したテンプレートに対して、kintone アプリ上から追加の指示を差し込むことも可能です。

例：

- メール文面作成時に「口調」をドロップダウンで選び、同じテンプレートから丁寧・フォーマル／カジュアルなど異なる文面を生成する。



宛名 メールアドレス

粕田 舞 kasuta@example.com

口調

メール文面作成

粕田様

いつも大変お世話になっております。

この度、弊社サービスにて新しい機能をリリースいたしましたのでご案内申し上げます。...

粕田さん

こんにちは！いつもありがとうございます。

新しく便利な機能をリリースしたので、さっそくお知らせします。...

- 入力ダイアログで補足情報を入力し、プロンプトに加筆して生成 AI に渡す。



?

今回のメールで特に伝えたいポイント（例：キャンペーン・特典・納期など）があれば入力してください

9月末までのキャンペーンを強調

OK キャンセル

粕田様

いつも大変お世話になっております。

この度、弊社サービスにて新しい機能をリリースするとともに、9月末までの期間限定で特別キャンペーンを実施いたします。

新機能の導入とあわせてキャンペーンをご活用いただくことで、より大きな効果を実感いただけるものと存じます。...

こうした工夫により、「標準のプロンプト＋状況に応じた追加指示」という形で柔軟に活用できます。

gusuku Customine お手軽体験

きっとほしいが見つかるデモ100



gusuku Customineの魅力を手軽に体験できる、100種類のデモをご用意しました！
入力補助やプロセス管理、帳票出力など、実際にkintoneの画面を操作しながらカスタマイズを体験いただけます。

<https://haisai.gusuku.io/demonstration>

体験できるカスタマイズ（一例）



• 絞り込みのできるドロップダウン



• 手書き入力

- 見た目をわかりやすくする.....吹き出し、検索フォーム、文字の色・サイズ変更 etc.
- 入力を簡単にする.....自動採番、テーブルや添付ファイルのカスタマイズ etc.
- プロセス管理を便利にする.....承認ステップ図、一括承認、代理承認 etc.
- 帳票出力.....Excel出力、PDF出力、PDFプレビュー etc.
- 見せたくないものを隠す.....削除、再利用ボタン、コメント欄非表示 etc.
- アプリ間連携・集計.....ルックアップ再取得、関連レコードやテーブルの集計 etc.
- 日付・時刻を使いやすくする.....曜日設定、西暦→和暦変換 etc.
- 一覧・ビューを見やすくする.....ガントチャート、ツリー表示、表記ゆれ修正 etc.
- kintoneでこんなことができる！.....同時編集ロック、QRコード、手書き入力 etc.

あなたの^{キントーン}kintoneに ノーコードの魔法を

画面のカスタマイズ、自動処理（バッチ）、帳票出力といった
「kintone の“できない”を“できる”に」。

gusuku Customine があれば、kintone らしさをそのままに
kintone をカスタマイズできます。

<https://customine.gusuku.io/>



できることカタログ
生成AI編