

株式会社デイトラにおける

マーケティング・営業特化 生成AI活用事例レポート

2025年2月版



本資料の目的

本資料の目的は、「**社内で”使える”生成AI活用ノウハウを提供すること**」にあります。

現代は事業展開のスピードがかつてないほど速くなっています。ITを駆使することで事業検証からマーケティング施策の展開まで素早く行えるようになり、各社の競争も激化しています。

しかし、日本企業のほとんどは**IT人材・マーケティング人材の不足に直面**しています。特に中小企業やベンチャー企業で多いのが、「良いプロダクトはあるのに、マーケティング施策のリソースがない」「社内の煩雑な業務に追われている」といった悩みです。

そんな時代に突如現れたのが、**生成AI**です。

この新技術により、あらゆる業務に関わるコストが劇的に下がりつつあります。

これからはAIを軸としたDX化を実現できるか否かが企業の命運を握ることは疑いようがありません。

弊社は2020年にオンラインスクール事業を開始し、業界最大級の規模へと急成長してきました。

社員10名、半リモートという体制ながら新規事業の展開やマーケティング施策の推進を急スピードで行えてきたのは、**ITをフル活用して徹底的に効率的な業務フローを構築**してきたからです。

そして今、社員全員が生成AIをフル活用し、トライ&エラーを繰り返して知見を溜めていっています。

本資料では、当社が実際に効果を実感した **生成AIの活用事例5選** を厳選し、法人企業向けにまとめました。

具体的な業務フロー、ツール名も紹介していますため、ぜひお役立てください。

目次

- 01. 会社概要**
- 02. 事例紹介①～⑤**
 - ・ 概要
 - ・ 導入方法
 - ・ ツール紹介
- 03. AldeaLinkのご紹介**
- 04. お問い合わせ**



株式会社デイトラ

「仕事につながるWebスキルを身につける」をコンセプトにしたオンラインスクール“デイトラ”を運営しています。

プログラミング・デザイン・ライティング・動画編集・マーケティングなど、多彩なWebスキルを学べる環境を提供。

個人・法人問わず広くご利用いただいています。

口コミ・コンテンツマーケティングでの集客に成功しているため、競合他社に比べて安価にサービスを提供できているのが特徴です。

その結果、「業界最安級、コスパ最高のスクール」として口コミが広まり、受講生数も業界最大級の規模となっています。

- 2020年 Webスキル特化型オンラインスクール「デイトラ」をリリース
- 2021年 「めざましテレビ」にてCM放映
- 2022年 会社四季報 業界地図 2023年版に『プログラミング』業界で掲載
- 2022年 ベネッセコーポレーションとデイトラが共同開発した新講座が開講
- 2022年 2022年度『ベストベンチャー100』に選出
- 2022年 厚生労働省-求職者支援訓練の実施機関として認定
- 2023年 経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に採択
- 2025年 横浜DeNAベイスターズのスポンサーに就任
- 2025年 受講生30,000人突破

資料ダウンロード先企業の情報を AI分析&通知を自動化

資料ダウンロード先の企業情報を手作業で調査・記録する作業に多くの時間がかかり、営業活動の効率が低下していることが課題でした。そこで、Gmailが受信した資料ダウンロード通知から企業情報をAIが自動分析し、Slackへの通知とGoogleスプレッドシートへの記録を行うシステムを構築しました。



事例紹介①の概要

資料DL→AIが企業分析→Slack通知&スプレッドシート記録で、営業を効率化🚀

♡ 1

返金可



AideaLink (アイデアリンク) | 仕事に役立つAI活用アイデアをお届け
2025年2月26日 16:51 フォローする

¥4,980

「資料ダウンロード後の企業情報、手作業で分析していませんか？」

日々の業務で受信する大量のメール。

資料をダウンロードした企業の情報を毎回調べたり、手動で記録したりして、時間をかけていませんか？

手作業での情報確認、Slackへの共有、顧客リストへの記録...

実は、これらの作業 **すべてAIで自動化** できるんです！

このnoteでは、Gmailで受信した資料ダウンロード先の**企業情報をAIが自動で分析**、そのデータをSlackに通知&Googleスプレッドシートに記録する方法を徹底解説します！

この仕組みを導入すれば、**手動での情報確認・共有・記録が不要**になり、営業活動の効率が大幅に向上します。

▲詳しくはnoteにて解説中

課題/背景

日々受信する資料ダウンロード通知メールから**企業情報を手動で調査・記録する作業に多くの時間を費や**していた

顧客情報の共有やリスト管理が**手作業のため、営業チームの業務効率が低下**していた

取り組んだ施策

Google Apps ScriptとGemini APIを連携させ、**企業情報の自動調査システムを開発**

Slack通知とGoogleスプレッドシートへの自動記録機能を実装し、**情報共有と管理を効率化**

成果/効果

手作業による確認・共有・記録作業が不要になり、**営業チームの業務効率が大幅に向上した**

リアルタイムでの情報共有と一元管理により、**顧客との接点を逃さない営業活動が実現**

事例紹介①の導入方法

Google環境
(Gmail、Google
ドライブ、スプレッド
シート)、Slackワー
クスペース、Gemini
APIキーを準備する。

STEP
01

SlackにIncoming
Webhookを設定
し、通知先チャンネル
とWebhook URLを
取得する。

STEP
02

Googleドライブで新規
Google Apps Script
を作成し、スクリプトコー
ドを貼り付ける。

STEP
03

スクリプトプロパ
ティにキーと値をそ
れぞれ入力する。

STEP
04

時間主導型トリガー
を設定し、自動実行
を開始する。

STEP
05

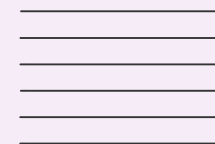
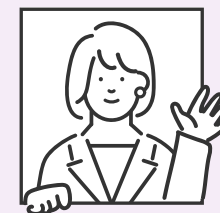
POINT

- ・メールの件名や本文の書式に合わせてスクリプトをカスタマイズすることが重要。特にメール本文から抽出する項目を自社のフォーマットに合わせて調整することが必須。
- ・Gemini APIのプロンプト設定を工夫することで、より詳細な企業情報（会社HP、業種、規模など）を取得できる。必要に応じてプロンプトの内容を変更し、最適な情報収集を実現しよう。

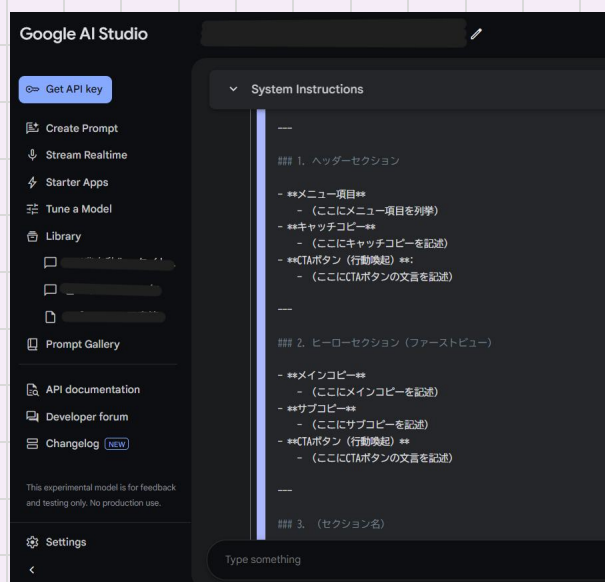


自社LPを模したLP構成の作成

新規事業のサービスを開始するにあたって**既存のLPと同様のフォーマットが必要**であった。そこで、**AIによる既存LP解析**と新たなインプット情報（ペルソナ、競合調査）を反映させて、効果的なLP再構成を自動化するシステムを構築しました。



事例紹介②の概要



▲GoogleAIStudioでGeminiを利用

課題/背景

新規のLP作成に**多くの時間と労力**がかかっていた

新規事業のサービスを開始するにあたって、**既存のLPと同様のフォーマットのLPが必要**だった

取り組んだ施策

Web Page Text Extractorを活用して既存LPのテキストデータを取得し、AIによる構造分析を実施

ペルソナ設定や競合調査などの新たなインプット情報を基に、AIがLP構成を再設計する仕組みを開発

成果/効果

AIによる自動解析と構成提案により、新規LP作成の**作業時間を大幅に短縮**できた

改善点が可視化され、**ターゲットに合わせた効果的なLPへの刷新が実現**

事例紹介②の導入方法

Web Page Text
Extractor (Chro
me拡張機能) を使用
して既存LPのテキスト
データを取得する。

STEP
01

取得したテキスト
データを整理し、AI
が解析しやすい状態
に整形する。

STEP
02

別途「ペルソナ設定・
ターゲットのリサーチ」
プロンプトを活用して、
新たなインプット情報を
作成する。

STEP
03

AIに専用プロンプ
トと既存LPテキス
ト、インプット情報
を入力する。

STEP
04

AIが生成した新しい
LP構成案をもと
に、実際のLPをリ
ニューアルする。

STEP
05

POINT

- AIに入力する既存LPのテキストデータは不要な記号やHTMLタグを削除し、整理しておくことで、より精度の高い解析結果を得ることができる。
- 新たなインプット情報（ペルソナ、競合調査、実在する声のリサーチなど）は具体的かつ詳細に作成することで、ターゲットに響くLP構成案が生成される。AIの提案はあくまで参考として、自社の状況や目的に合わせて調整しよう。



生成AIを活用した法人営業用トークスクリプトの自動作成

新規事業の法人営業を開始するにあたり、**営業経験のない**エンジニアがヒアリングすることになった。そこで、DeepResearchとo1proを活用して専門的なヒアリング技術を集約し、**未経験者でも使いやすい営業用トークスクリプト**を自動生成するフローを構築しました。



事例紹介③の概要



▲ChatGPTのDeepResearch

課題/背景

営業経験の少ないエンジニアが商談を行う際に、**効率的なヒアリングを行えていない**という課題があった

取り組んだ施策

専門書の内容とDeepResearchを組み合わせ、プロのITコンサルタントのヒアリング技術を集約

o1proを活用して、商談中に参照できる具体的なセリフと注意点を含むトークスクリプトを開発

成果/効果

営業未経験者でも顧客の本質的な課題を引き出せるようになり、**商談の質が向上**した

「自社に特化したトークスクリプト」を制作することで、**他の商談にも役立つ知見を得られた**

事例紹介③の導入方法

プロのITコンサルタントが使用するヒアリング技術に関する専門書を選定する。

STEP
01

DeepResearchに対して、具体的な業界とシチュエーションを明記したプロンプトを作成する。

STEP
02

専門書の情報とDeepResearchの出力を組み合わせ、ヒアリングのノウハウを集約する。

STEP
03

o1proに対して、新入社員が商談中に参照しやすい形式を指定したプロンプトを作成する。

STEP
04

セリフと注意点（★マーク）を明記した、カンニングペーパーとして使いやすいトークスクリプトを生成する。

STEP
05

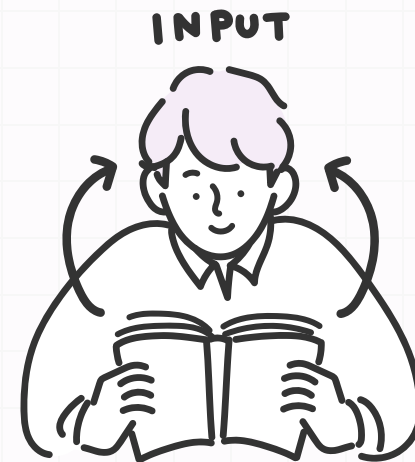
POINT

- DeepResearchには**自社の商材や具体的な状況を詳細に伝える**ことで、汎用的なアドバイスではなく自社に特化したトークスクリプトの基盤を作ることができる。
- o1proでは**出力形式を「セリフ」と「☆（この質問をするときのポイント）」の両方を含む形式で指定すると**、新入社員が実際の商談で参照しやすいトークスクリプトが完成する。

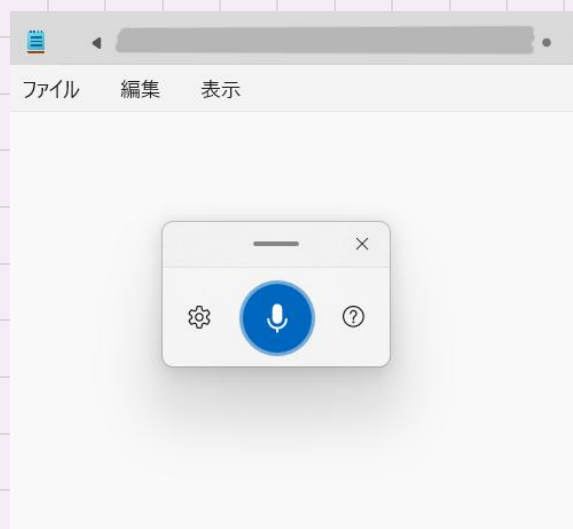


営業力強化のためのAIロールプレイング練習システム

営業担当者の訪問前準備をさらに充実させることで、顧客からの質問により的確に対応し、営業成果の向上を図る余地がありました。そこで、AIを活用した営業先の担当者とのロールプレイング練習システムを構築し、営業資料や想定QAの質を事前に高める仕組みを開発しました。



事例紹介④の概要



▲高性能なWindowsデフォルトの音声入力機能

課題/背景

営業担当者が顧客の具体的な質問や反応を十分に想定できず、**商談の柔軟な対応力をさらに高める余地があった**

営業資料が自社視点に寄りすぎており、より顧客のニーズに寄り添った内容にすることで、**購買意欲を高める工夫が必要だった**

取り組んだ施策

ChatGPTに営業先の情報を入力し、店長などの決裁者になりきってもらうロールプレイ環境を構築

音声入力を活用した対話形式の練習システムを導入し、リアルな商談シミュレーションを実現

成果/効果

ロールプレイで得られた「買わない理由」を踏まえて営業資料を改善し、**説得力の高い提案が可能になった**

営業担当者が事前に想定質問への回答を準備できるようになり、**事前準備の効率が向上した**

事例紹介④の導入方法

営業先の基本情報（店舗名、ターゲット層、ホームページ情報など）をリサーチする。

STEP
01

ChatGPTに営業先の情報を入力し、商談相手の背景知識を与える。

STEP
02

専用プロンプトを入力して、ChatGPTに営業先の決裁者（店長など）になりきってもらう。

STEP
03

音声入力機能を活用して、実際の商談のように会話形式でロールプレイを行う。

STEP
04

「最終結果」と入力して判定を受け、否定的な回答があった場合はその理由を分析し資料を改善する。

STEP
05

POINT

- 複数回のロールプレイを行い、異なる切り口や反応パターンを確認すると、より多角的な準備ができ、実際の商談での対応力が高まる。
- ChatGPTの回答から得られた「買わない理由」は、営業資料の弱点を示しているため、それらを積極的に打ち消す内容に資料を改善することで、説得力のある提案が可能になる。



AI活用によるインターン生のインタビュー記事作成効率化

インターン生がインタビュー記事作成の経験がなく、執筆に多くの時間がかかることが新規事業の進行を遅らせる課題でした。そこで、AIを活用してインタビューのQ&A作成から文字起こし、記事執筆までを自動化するフローを構築し、作業時間を大幅に短縮しました。



事例紹介⑤の概要

課題/背景

学生向け新規事業のために過去の受講生事例を集める必要があったが、**インターン生にはインタビュー経験がなかった**

通常のインタビュー記事作成には録音・書き起こし・整理・文字装飾などに**約5時間を要していた**

取り組んだ施策

AIを活用したインタビュー記事作成の一連のフローを構築（Q&A作成、文字起こし、記事作成）

タイトル作成からリード文作成、吹き出し装飾やリンク付与まで95%をAIで自動化し、残り5%を人による調整に

成果/効果

記事作成時間が**5時間から30分程度に短縮**され、**半日で2本のインタビューと記事作成が完了**するようになった

作業効率化により、インターン生がAIで代替できない**インタビュースキルの反復訓練に集中**できるようになった

「ブログ書いたことなんてありません!」という20歳の学生インターンがAIを活用してインタビュー記事を1時間で作ってくれた話。

♡ 15

割引あり

初芝賢
2025年2月14日 17:26 フォローする

¥0~

はじめまして。

初芝賢 (@hatushiba_ken) です。

株式会社デイトラのCMO兼CAIOをしています。

CAIOというのは（Chief AI Officer＝最高AI責任者）という造語です。

要は「会社に生成AIを実装するために頑張る人」をしています。

自社は受講生数三万人なのに対し、社員は役員含め10名・半リモートとかなりコンパクトな組織です。

なので創業当初からITをフル活用しており、最近はAIをあらゆる業務に活用しています。

▲詳しくはnoteにて解説中

事例紹介⑤の導入方法

インタビュー対象者の
基本情報を整理し、AI
を用いてインタビュー
のQ&Aシートを作成
する。

STEP
01

インタビューを実施
し、会話を録音する。

STEP
02

AIを使用してインタ
ビューの文字起こしを
行う。

STEP
03

文字起こしデータを
AIに入力し、記事形
式への変換を指示す
る。

STEP
04

生成された記事に対し
て、会話内容との齟齬
確認、関連リンクの挿
入、微修正、サムネイ
ル作成を行う。

STEP
05

POINT

- ・ AIで生成した記事を「会話内容と齟齬がないか」を記憶が新鮮なうちに確認することが重要。インタビュー直後の記事作成が最も効率的で正確な結果を生み出す。
- ・ AIで業務を効率化することで、インタビュースキルなどAIで代替できない能力の訓練に時間を使えるようになる。これにより、短期間で反復練習が可能となり、インターン生のスキル向上スピードが加速する。



＼ 期間限定！毎月 **先着10社** まで！ ／

AI活用個別相談会のお知らせ



あなたの会社のお悩み、お聞かせください。

弊社は自社内で積極的に生成AI活用を行ってきました。

その知見を活かし、生成AIの企業内活用を支援する

AldeaLink(アイデアリンク)というサービスをリリース予定です。

その準備のために企業様のサポートをしながらAIによる業務改善事例を積み上げている最中です。

そこで、**あなたの会社のお悩みもお聞かせいただけないでしょうか？**

Zoomで30分間ヒアリングし、その場でコンサルティングを行います。

期間限定・先着10名までの取り組みとなりますが、
ぜひお気軽にご相談ください。



お問合せ・個別相談のご案内



AI活用でお悩みの企業様に、30分間の無料コンサルティングを行います。

相談サービス詳細

- ・ 実施形式：Zoomによるオンラインミーティング
- ・ 相談時間：30分（質疑応答含む）
- ・ 対象企業：法人様限定（先着10社）
- ・ コンサルティング費用：無償

ご相談内容

- ・ 自社における生成AI活用についてのご相談

「この業務を効率化したい」「これをITで楽にしたい」など、ざっくばらんにご相談ください。
また、AideaLinkのサービス内容に関するご質問也大歓迎です！

お申し込みについて

以下の手順でご予約を承ります

1. お申し込み先：support@aidea-link.jp
2. 必要情報：
 - ・ 件名：「アイデアリンク個別相談」
 - ・ 本文：①企業名②部署名③ご担当者様氏名④ご相談内容をご記載ください。
3. お申し込み後、担当より2営業日以内に日程調整のご連絡をさせていただきます。

提供企業情報

株式会社デイトラ

AideaLink（アイデアリンク）事業部

※本サービスは法人企業様のみを対象としております。誠に恐れ入りますが、個人の方からのお申し込み
はご遠慮いただいております。