100

ONE HUNDRED PRACTICAL CASE STUDIES

CONSTRUCTION × AI — FIELD CASEBOOK

AI CASEBOOK FOR CONSTRUCTION

建築業界 AI活用 100本ノック

CASE №001 — №100

建築AI経営研究会
ARCHITECTURAL AI MANAGEMENT STUDY GROUP

※「AI活用100本ノック」の内容は、建築AI経営研究会の参加企業が実際に業務で活用したAI事例をまとめたものです。
AIツールの仕様変更、モデルの急速な進化によって日々効果的な活用方法が変化していくことにご注意ください。
※これらのAI活用事例は、それぞれ各社の生成AIに関するルールを順守した方法で運用を行っています。

001
CASE
/ 100

Gemini活用 【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gemini活用で顧客LINE返信を2分で完成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

住宅の商談後にお客様一人ひとりに送るサンクスメッセージの文章作成に、1件あたり約10分を要していた。1日3件の商談がある日は合計30分もの時間が必要となり、朝一の商談後は移動時間中に文章を練ることが難しく、テンプレートの定型文をそのまま送信してしまうことも少なくなかった。

定型文での対応では商談中に交わした会話内容や顧客固有の人柄が全く反映されず、せっかく築いた信頼関係を深めるパーソナライズされたフォローアップの貴重な機会を逃してしまっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに担当者固有の文体や表現パターンを複数の実際の文章サンプルから学習させ、顧客名・商談エピソード・次回予定・会場情報の4項目を入力するだけで、担当者本人が書いたとしか思えない自然なメッセージを自動生成する仕組みを構築した。20時以降の夜間挨拶も自動で挿入される。

AI特有の不自然な絵文字を使用禁止リストで厳格に管理し、使用を許可する絵文字の種類と文面全体での使用回数を厳密に制御することで、受け取った顧客が違和感を覚えない文面を実現した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり10分かかっていたメッセージ作成が約2分に短縮され、週数回の利用で年間約13〜33時間の業務削減を達成した。時間効率の改善以上に、全ての顧客に対して商談内容を踏まえたパーソナライズされた丁寧なフォローアップが漏れなく実現できるようになったことが大きな成果である。

メッセージ作成の時間が短縮されたことで、文章作成の裏側で顧客管理システムへの商談情報の入力や業績管理データの更新を並行して進められるようになり、事務作業全体の生産性が向上した。

現場から一言

AIらしさを消すために自分の文章パターンを何通りも学習させたのが一番の工夫です。特に絵文字の位置や使用回数まで細かく指定することで、お客様に気づかれることのない自然な文章が安定して生まれるようになりました。空いた時間で事務処理も並行できるので一石二鳥です。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gemini活用で間取り図の色付けを完全自動化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

住宅の施工事例集に掲載する間取り図は色付けすることで顧客の空間理解が大幅に向上するが、色付け作業を担当できる人材が不在となったことで、全ての間取りが白黒の線画のまま顧客に提示される状況が続いていた。営業チーム全体として施工事例集の提案品質が低下する大きな課題であった。

手作業での間取り色付けは1枚あたり相当の工数がかかるため、仮に担当できる人材がいたとしても全物件の間取りに対応することは現実的ではなく、色付け済みと未対応の事例が混在する状態が解消できなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIの画像生成機能を活用して、白黒の線画間取り図に透明水彩画風の美しい着色を自動で行う仕組みを構築した。居室・水回り・玄関・外構などのゾーンごとに配色ルールを詳細に設定し、過去の色付け事例のスタイルを学習させることで、ブランドイメージに沿った統一感のある仕上がりを実現している。

元の間取り図に含まれる全ての文字情報・数字・寸法線を一切改変しない厳密な制御を組み込み、さらに緑を効果的に配置して鮮やかさと立体感を両立する独自の配色設計を確立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

これまで対応不可能だった間取りの色付けが1枚あたり数分で完了するようになり、週数回の利用で年間100〜200枚以上の色付き間取り図を安定的に量産できる体制が整った。全ての施工事例に統一品質のカラー間取り図を標準提供できるようになった点が、営業チームにとって最大の成果である。

色付き間取り図の標準提供により、商談時にお客様が部屋ごとの空間をより具体的にイメージしやすくなり、施工事例集を活用した提案の説得力と顧客体験の質が向上している。

現場から一言

最初は全体的にのっぺりした仕上がりでしたが、過去の色付け事例を学習させて細かく言語化したことで品質が安定しました。文字や数字が変わらないよう強く制御した点も成功の鍵です。担当者がいなくなった業務をAIで完全にカバーできている実感があります。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

003
CASE
/ 100

Gemini活用　【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gemini ＋ Gem活用でモデルハウス案内トークを自動提案！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

モデルハウスの案内品質において、来場された顧客の家族構成やライフスタイルに合わせた生活提案ができるスタッフとそうでないスタッフの間に大きなスキル差が存在していた。経験の浅いスタッフは提案の引き出しが少なく、設計士の意図を顧客にわかりやすく伝える術を持っていなかった。

モデルハウス案内の品質は成約率に直結する重要な顧客接点だが、個人のセンスや経験年数に依存する属人的な業務であり、組織的なスキル底上げの仕組みが構築されていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

モデルハウスの図面・照明プラン・仕様書などの設計情報をGemini Gemに事前学習させ、顧客の年齢・家族構成とモデルハウス名を入力するだけで、その家族が実際に住んだときの生活シーンを具体的にイメージできる案内シナリオを自動生成する仕組みを構築した。五感に訴える描写や本音を引き出す質問も含む。

設計士の意図を専門用語を使わず日常の言葉で丁寧に説明する構成にし、「なぜプロがこの設計を選んだのか」を図面上の根拠とともに提示することで新人でも説得力ある案内を可能にした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

スタッフ間のモデルハウス案内品質のばらつきが大幅に改善され、経験の浅いメンバーでも顧客のライフスタイルに寄り添った具体的な暮らしの提案ができるようになった。週1回の案内準備で年間約50回の活用実績があり、営業チーム全体の接客力と顧客満足度の底上げに大きく貢献している。

AIが生成する案内シナリオにはベテランスタッフも気づかなかった新しい切り口が含まれており、経験年数を問わず全員が新たな発見と学びを得られる教育ツールとしても機能している。

現場から一言

自分の引き出しにはなかった案内の切り口や、設計意図の顧客への伝え方について新しい観点をたくさん見つけることができました。AIの設定を何度も修正してテストを繰り返す手間はかかりますが、接客の質が着実に上がっていくのでその投資対効果は十分です。

#建築AI100本ノック　#Gemini　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

004
CASE
/ 100

Google AI Studio活用

【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

AI Studio活用でプラン＆見積シミュレーターを構築！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

商品説明の打合せ中にお客様の各部屋の希望帖数を聞き取りながら、最適なベースプランと追加オプションの組み合わせを手計算で導き出していたが、1回あたり5〜10分を要していた。手計算では同時に検討できるパターン数に限界があり、お客様に十分な選択肢を提示しきれていなかった。

計算中にお客様を待たせてしまう沈黙の時間が毎回発生しており、打合せの流れやテンポが途切れることへの改善要望がお客様側・社内の担当者双方から上がっていた。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

各部屋の希望帖数を入力するだけで全ベースプランと追加オプションの組み合わせを自動探索し、条件を満たす候補のなかからコスト順に上位5件を即座に提示するWebシミュレーターをAIを活用して開発した。合計帖数・坪数・余剰帖数・概算金額がリアルタイムで画面に表示される。

タブレット端末でも快適に操作できるダッシュボード型のインターフェースにしたことで、打合せ中にお客様と一緒に画面を見ながら複数プランを即座に比較検討できる運用を実現した。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

手計算で5〜10分かかっていたプラン検討がリアルタイムのシミュレーション表示に完全に置き換わり、週数回の活用で年間約15〜30時間の削減効果が見込まれる。複数パターンの同時比較が可能になったことで提案の幅と奥行きが大きく広がり、お客様の満足度も目に見えて向上した。

お客様自身がコスト感と選択肢をその場で即座に把握し比較検討できる環境が整ったことで、意思決定スピードの向上と打合せ全体の満足度改善を同時に実現している。

現場から一言

お客様の要望をその場で入力するだけで、予算に合った最適なプランが複数パターン瞬時に表示されるので、打合せのテンポが格段に良くなりました。手計算では思いつかなかった意外な組み合わせまでAIが自動提案してくれるのが、このツール最大の強みだと実感しています。

#建築AI100本ノック #GoogleAIStudio

このケースのプロンプトを見る →

005
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gem活用で商談録音から引継ぎ議事録を自動作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

営業担当者間で商談を引き継ぐ際に作成する議事録が課題だった。従来のAIで生成した文面では顧客の温度感や発言のニュアンスが十分に再現されず、結局ほとんどの内容を手作業で書き換える必要があった。1件あたり約40分もの追加修正が発生し、引継ぎの質とスピードの両面で大きな改善が求められていた。

商談中のお客様の迷いや本音といった繊細な心理情報が正確に後任者へ伝わらないと、次回提案の精度に直結するため、言葉のニュアンスレベルでの忠実な情報再現が不可欠だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

商談録音の文字起こしデータから、顧客の言葉遣い・温度感・迷い・期待を忠実に抽出し、次回商談での成約率向上を意識した引継ぎ用議事録を自動生成するカスタムAIを構築した。顧客の独特な言い回しを「そのままの表現」で記載し、事実と感情の両面を構造的に可視化する設計とした。

推測や創作を一切排除し、文字起こしデータに存在する情報のみから抽出する厳格なルールを設定。体言止めと短文を活用した即読性の高いフォーマットで出力品質を担保している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり約40分を要していた手作業の書き換えがほぼ不要となり、週数回の活用で年間約60〜130時間の削減効果が見込まれる。引継ぎ用議事録の品質が格段に向上したことにより、後任の担当者が初回の商談から的確で心に響く提案を行える環境が整った。

顧客の本音や迷いのポイントが構造的に可視化されることで、チーム全体での商談戦略のより深い共有が実現し、組織的な成約率向上の基盤として確実に機能し始めている。

現場から一言

お客様の『遅くともだが、早めもありかな…』といった微妙なニュアンスまで正確に拾い出して記載してくれるので、引継ぎの質が劇的に変わりました。数字の聞き取りが若干苦手な傾向があるため、商談中の簡単なメモを併せて入力することでうまくカバーしています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

006
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用　【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gem活用でGoogleマップから土地提案資料を自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

お客様が関心を持った土地について、ハザードマップの確認・周辺不動産相場の調査・学区や周辺環境の調査からプレゼン用スライドの作成まで、全工程を通して1時間以上を要していた。スピーディーな対応がお客様からの信頼獲得に直結する状況で、情報収集から資料化までの所要時間が競合との差になりかねなかった。

複数の公的サイトや不動産ポータルを横断して情報を一つずつ収集する作業は極めて煩雑で、担当者によって提案資料のクオリティや情報の網羅性にばらつきが出やすい状況だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GoogleマップのURLと物件情報を入力するだけで、ハザードマップ・周辺の不動産相場・学区・生活環境を自動リサーチし、プロの評価コメントと顧客向け自己診断リスト付きのプレゼンスライドをPowerPoint形式で全自動出力するカスタムAIを構築した。中断なしの一気通貫処理を実現する。

途中経過の報告や確認を一切挟まず最終ファイルまで一気通貫で生成する設計とすることで、担当者は入力操作後すぐにダウンロード可能な即応型の運用フローを実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1時間以上を要していた土地提案資料の作成が数分で完了するようになり、月数回の活用で年間約10〜30時間の削減効果が見込まれる。お客様からの問合せがあったその日のうちに完成度の高いプレゼン資料を返送できる体制が整い、対応のスピードで他社に明確な差をつけられるようになった。

即日レスポンスで高品質な提案資料を提供できる体制が整ったことで、お客様の反応が目に見えて向上し、商談の初期段階からの信頼構築スピードが大幅に加速している。

現場から一言

お客様から『この土地はどう思いますか？』と聞かれたその日のうちに、ハザード情報や周辺相場まで網羅した提案資料を送れるインパクトは想像以上に大きいです。レスポンスの速さがそのまま信頼獲得に直結していることを、日々の営業活動のなかで強く実感しています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

007
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gem活用で電話営業トークスクリプトを自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

インサイドセールスの施策目的が変わるたびにトークスクリプトを一から作成する必要があり、1本あたり約2時間を費やしていた。アポイント獲得率を高める効果的なスクリプトには顧客心理を踏まえたトーク設計の専門知識が求められるが、そのスキルが特定の担当者に属人化しているという組織的な課題もあった。

新規施策が立ち上がるたびにスクリプト作成だけで半日近くを消費するため、本来注力すべき営業戦略の立案や商談準備に充てるためのリソースが慢性的に不足する状況が続いていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

商品やサービスの情報を入力するだけで、顧客心理に基づいた段階的なトークスクリプトを自動生成するカスタムAIを構築した。初回接触時のガード低下テクニック、教育的フックによる気づきの提供、顧客の反応に応じた判断分岐といった実績ある営業メソッドの構造を体系的に組み込んでいる。

フレンドリーさと誠実さを両立させたトーン設計に加え、顧客の反応パターンに応じた柔軟な選別ロジックを組み込むことで、アポイント獲得率の最大化を狙った実践的かつ再現性の高い設計とした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1本あたり2時間を要していたスクリプト作成が約30分に短縮され、月数回の活用で年間約15〜45時間の削減効果が見込まれる。施策の方針変更に対しても迅速に新しいスクリプトを展開できるようになったことで、営業チーム全体の機動力と市場環境への対応スピードが大きく向上した。

成果の出たスクリプトをAIに分析させて再現性の高いテンプレートに昇華させる運用を回すことで、個人の成功体験が組織全体の営業ナレッジとして体系的に蓄積されている。

現場から一言

突出した成果が出たトークスクリプトをAIに分析させ、再現性のあるテンプレートとしてチームに展開する運用が軌道に乗っています。個人のノウハウを仕組みに変えて全員の武器にできることは、一担当者の効率化を超えた会社全体にとっての大きな価値だと感じています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

008
CASE
/ 100

NotebookLM活用　【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

NotebookLM活用で建材情報と解説動画を統合！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

商談で使用している建材マテリアルの説明資料は記載されている情報量が限られており、なぜその部材を採用しているのかという根拠まで顧客に十分に伝えきれていなかった。競合他社が部材の選定理由を丁寧に説明して顧客の信頼と価格への納得感を獲得している中、同等品質なのに伝え方の差で印象が劣る状況が生じていた。

代表者による部材の詳細な解説動画は社内に蓄積されていたものの、商談の場で毎回動画を再生して説明するのは現実的ではなく、資料のみで説明が完結しないことが営業現場の課題であった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIノートブックツールに既存のマテリアル資料と代表者の解説動画を一括登録し、部材ごとの特徴と採用理由を体系的に網羅した統合型の説明資料を自動生成した。動画内で語られている具体的な知見と説明内容をテキスト化して資料に直接反映し、一冊で全ての説明が完結する提案ツールに仕上げている。

顧客ごとの関心の深さや理解度に応じてiPadで重要箇所に追記しながら説明するなど、商談の場の状況に柔軟に対応した多様な活用方法も取り入れ、提案の質をさらに高めている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1回あたり15〜30分の商談準備時間の効率化に加えて、資料そのものの情報量と説得力が飛躍的に向上した。月に数回・年間10〜30回の商談で継続的に活用されており、競合他社との伝え方の差を確実に解消して顧客の価格納得感を高める有効な施策として確かな成果を上げている。

部材の採用理由を体系的かつ具体的に説明できるようになったことで、顧客が感じる安心感と自社に対する信頼度が明確に高まり、競合との差別化策としても効果を発揮している。

現場から一言

同じ部材や工法を使っていても伝え方ひとつでお客様の印象がまったく変わることを、今回の取り組みを通じて身をもって実感しました。代表の解説内容をAIで体系的に資料化したことで、この一冊で採用理由まで自信を持って説明できるようになり、商談の質が大きく向上しています。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

009
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

ChatGPT ＋ Gemini活用で過去施工事例を即検索！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

商談中にお客様の要望に合致した過去の施工事例を探し出す際、蓄積されたデータベースを手動で検索してフィルタリングし、最適な物件を選定するのに3〜5分程度かかるケースがあった。商談の流れを中断させてしまうだけでなく、条件に合った最適な事例を見落としたまま提案を進めてしまうリスクも抱えていた。

施工事例の蓄積件数が年々増加していく中で、特に入社して間もない経験の浅い担当者がその場の商談で顧客の条件に最も適した事例を即座に選び出すことは困難を極めていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

希望する建物坪数・敷地のサイズ・間取りの特徴を入力するだけで、過去の施工事例データベースから条件に最も合致する物件を自動検索して3件を即座に提案するChatGPT＋Gemini連携の検索ツールを構築した。希望坪数の±3坪以内を優先的に検索し、候補不足の場合は±5坪まで検索範囲を自動拡張する設計にしている。

各施工事例にはPDF資料の閲覧リンクが紐づけられており、検索結果画面からワンクリックで詳細な間取り図や施工写真を顧客にすぐ見せられるスムーズな運用フローを実現した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

商談中の施工事例検索がわずか数秒から1分以内で完了するようになり、月に数回・年間10〜30回の商談で継続的に活用されている。提案のスピードと的確さが飛躍的に向上しただけでなく、経験の浅い担当者が過去の事例を通じて自社の施工実績を学ぶ教育ツールとしても大きな効果を発揮している。

土地提案の場面においても同じ敷地サイズの過去事例を即座にお客様と共有できるようになり、建築後の暮らしの具体的なイメージを早い段階で持っていただけるようになった。

現場から一言

商談中にお客様の条件を入力するだけで最適な施工事例がすぐに表示されるようになり、提案の流れが格段にスムーズになりました。新人のアドバイザーや設計担当が過去事例から自社の強みを学べるツールとしても機能しており、組織全体の提案力向上に確実につながっていると感じています。

#建築AI100本ノック #ChatGPT #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

010
CASE
/ 100

NotebookLM活用　【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

NotebookLM活用で建材マテリアルのスライドを作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

商談で使用する建材マテリアルの説明資料は情報の記載量が不十分であり、各部材をなぜ採用しているのかという根拠を顧客に十分伝えきれていなかった。競合他社が素材の選定理由を丁寧に解説して顧客の信頼と価格への納得感を獲得する中、同じ品質の部材を使っているにもかかわらず伝え方の差で競合に負けるリスクが顕在化していた。

代表者が部材の採用理由を詳しく解説した動画コンテンツが社内に蓄積されていたものの、その知見や説明内容を商談用の資料に体系的に反映させる仕組みがなく、各担当者の説明力頼みの状態だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIノートブックツールにマテリアル資料と代表者の解説動画を一括で統合登録し、部材ごとの特徴・性能・採用理由を網羅的にまとめたスライド資料を自動生成した。「なぜこの素材を使っているのか」という理由の解説を重点的に構成し、担当者個人の知識や経験値に依存しない安定した説明品質を確保している。

iPadを使ってリアルタイムに補足の情報を追記しながら説明するなど、顧客一人ひとりの関心度や理解度の深さに応じて柔軟にカスタマイズできる商談スタイルも確立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1回あたり30分〜1時間の資料作成時間を削減しつつ、月に数回・年間10〜30回の商談で従来とは比較にならない品質のマテリアル説明を実現している。年間5〜30時間の工数削減効果に加え、伝え方の差に起因する競合負けのリスクを解消するという大きな定性的成果も得られている。

同じ部材・同じ工法であっても伝え方によって顧客の印象が大きく変わることが複数の商談を通じて実証され、説明手法の改善が競合対策として有効であることが社内で広く共有された。

現場から一言

同じ部材や工法を使っているのに、伝え方ひとつでお客様の受け止め方がまったく異なってくることを改めて痛感しました。AIで代表の解説内容を体系的に資料へ落とし込んだことで、部材選定の根拠まで自信を持って説明できるようになり、商談全体の手応えが大きく変わっています。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

011
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

ChatGPT ＋ NotebookLM活用で農地転用資料を作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

農業振興地域に指定された農地、いわゆる青地の購入を検討している顧客に対して、農振除外の申請手続きから農地転用許可、そして住宅建築に至るまでの複雑な行政手続きの全体像を初回商談で口頭により説明するのに30分程度を要していた。所要期間や行政書士の役割など専門的な内容を限られた時間で正確に伝えることは難しかった。

口頭のみの説明では顧客が正確な情報を記憶して持ち帰ることが難しく、家族との相談時に情報が不正確に伝わることで購入の意思決定が先送りされてしまうケースが生じていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ChatGPTとNotebookLMに農地転用に関する法規制や行政手続きの詳細情報を体系的に整理させ、青地農地の除外申請から住宅建築が可能になるまでの全工程・各段階の標準的な所要期間・行政書士が担う具体的な役割をわかりやすくまとめた顧客向けの持ち帰り用説明資料を自動生成した。地域固有の規制情報も盛り込んでいる。

資料は顧客が自宅に持ち帰る用途として最適な構成で設計されており、親御様などのご家族の中で意思決定に深く関わるキーパーソンへの説明にもそのまま活用できるようにした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

初回商談での30分に及ぶ口頭説明を、わかりやすい資料を軸にした効率的な説明スタイルに置き換えることに成功した。顧客が説明資料を自宅に持ち帰り家族全員で内容をじっくり確認できるようになったことで、青地農地の購入という重要な判断に対して安心と納得を持って意思決定に進むケースが増えている。

専門的で複雑な行政手続きに関する説明内容が資料として標準化・体系化されたことにより、担当者個人の専門知識や経験値に依存しない均質かつ正確な顧客対応が可能になった。

現場から一言

青地農地に関わる行政手続きは非常に複雑で、初回商談だけでは到底伝えきれないことが以前からの大きな悩みでした。AIで作成した説明資料をお渡しするようにしたところ、親御様への説明にもそのまま活用いただけるようになり、購入の意思決定までの流れが格段にスムーズになっています。

#建築AI100本ノック #ChatGPT #NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

012
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Gem活用で売買物件情報を自動収集！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

不動産の物件情報を収集する際、複数のポータルサイトを一つずつ巡回しながら条件に合う物件を探し出す作業に30〜60分を要していた。特にエリアの町名選定が手間で、サイトごとに検索UIが異なるため同一条件での横断比較にも余計な工数がかかり、業務効率を大きく損なっていた。

1日に複数回発生する高頻度業務であるため年間500回以上に及び、累積時間が非常に大きく、情報収集に追われて物件分析や顧客対応に充てるべき時間が常に圧迫されていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemにプロの不動産リサーチエージェントの役割を設定し、エリア・家賃・間取りなどの条件を入力するだけで複数のポータルサイトから最新物件情報を自動収集し、価格・所在地・面積・築年数を含む比較表をGemini Gemが即座に出力する仕組みを構築した。

Gemini Gemが重複物件の自動除外や条件適合度による上位5〜7件への絞り込みを行うため、すぐに検討作業に入れる実用性の高い出力形式に仕上がっており、意思決定が迅速になった。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

物件情報の収集が1回あたり5〜15分に短縮され、1日複数回・年間500回以上の利用頻度から推算すると年間約125〜375時間という大幅な工数削減効果を達成した。Gemini Gemの活用で収集から比較までのリードタイムが激減し、物件の検討スピードと成約率の向上に直結している。

Gemini Gemが統一フォーマットで整理した比較表は社内共有や報告書への転載も容易で、チーム全体の情報活用効率が向上し、部門を超えた連携もスムーズに進むようになった。

現場から一言

条件をざっくり入力するだけで10件ほどピックアップしてくれるので、かなり実用的なツールだと感じています。以前は複数のサイトを行き来しながら手動で比較していた作業が一瞬で終わるようになりました。毎日何度も使う業務なので、累積の時間節約効果は計り知れません。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

Zapier活用 【営業・追客】初回対応、顧客メール、商談メモ、顧客管理

Zapier活用で不動産反響を自動通知！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

不動産ポータルサイトからの問合せ反響通知がメールで届く仕組みだったが、日常業務に追われる中でメールの確認が遅れがちになり、反響への初回対応に時間差が生じるケースが頻発していた。初回対応のスピードは成約率に直結するため、この対応遅れは営業機会の損失として深刻な課題だった。

メールの確認頻度やタイミングが個々のスタッフに委ねられていたため、対応品質にばらつきがあり、担当者不在時のフォロー体制も不十分で営業機会を逃すリスクが常にあった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Zapierを活用して、ポータルサイトからの問合せメールが受信されると同時に社内チャットツールの問合せ専用グループへ自動転送される仕組みを構築した。Zapierがリアルタイムで転送するため、チーム全員が即座に反響情報を共有でき、誰かが即座に対応できる体制が自然に形成された。

Zapierにより問合せ内容がチャットの専用グループに集約されることで、対応状況の可視化やチーム内での役割分担がスムーズに行え、対応漏れを組織的に確実に防止できるようになった。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

問合せ反響の見逃しがほぼゼロになり、初回対応までのリードタイムが大幅に短縮された。Zapierの自動転送によりチーム全員が週数回の反響に対して即時共有できる体制が整い、対応の遅れや漏れによる営業機会の損失を確実に防止できるようになり成約率の改善にも直結している。

Zapierの自動転送でチーム全員が反響を共有する運用が定着したことで、担当者が外出中や休暇中でも他のメンバーが自然にカバーするバックアップ体制が確立され、顧客対応の安定性が向上した。

現場から一言

問合せ反響がチャットに自動で届くようになってから、見逃しや対応の遅れが劇的に改善しました。チーム全員で共有できるので誰かが必ず気づいてすぐ対応できます。メールだけに頼っていた時代にはもう戻れません。非常にシンプルな仕組みですが営業成果への貢献度は絶大です。

#建築AI100本ノック #Zapier

014
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用でSEOコラム＆画像を一括生成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

自社ホームページに掲載するSEOコラムの制作工程では、まず検索需要の高い題材を選定するところで迷いが生じ、さらにSEOを意識した構成の長文記事を執筆し、加えて記事に挿入する画像素材を準備するという一連の工程に丸1日を費やしていた。データに基づく戦略的な題材選定の手法が確立されていなかった。

記事の品質を維持しながら更新頻度を上げることが難しく、コラムの更新ペースが落ちるたびに検索エンジンからの流入機会を逃し、サイト全体の集客力が低下する悪循環に陥っていた。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

AIに住宅業界の市場動向・検索トレンド・SEOデータを分析させ、地域の住宅検討層が実際に検索するキーワードに基づいた題材候補の自動提案を導入した。選定した題材からSEO最適化された記事本文と、WordPressにそのまま貼り付け可能なHTML形式の原稿を一括で生成する運用を確立した。

地域名・価格帯・住宅仕様など住宅検討層が実際に使う具体的な検索キーワードを記事全体に自然に盛り込みつつ、検索エンジンとAI検索の両方に最適化された構成で流入数の最大化を狙った。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

丸1日かかっていたコラム制作が確認・修正作業を含めて1.5〜2時間に短縮され、1記事あたり約6時間の業務削減を実現した。週1回の更新ペース（年間約50記事）で換算すると年間約300時間の効率化となり、コンテンツの量産体制と品質維持を高い次元で同時に達成している。

担当者の感覚に頼っていた題材選定がデータドリブンなプロセスに転換され、住宅検討層の検索ニーズに的確に応えるテーマを安定的に生み出せる体制が組織として確立された。

現場から一言

感覚ではなく実際の検索データに基づいて題材を提案してくれるので、成果に結びつきやすいと実感しています。画像生成は文字化けが出ることもありますが、参考写真を添えて再指示すれば対処可能です。確認作業を含めても丸1日が2時間弱になる効果は絶大です。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

015
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini ＋ NotebookLM活用でインタビュー報告書を自動作成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

住宅の契約者インタビューを社内報告用のレポートにまとめる業務では、まず録音データを自分で聞き返しながら要点を手作業で抽出し、さらにその内容をプレゼン用のスライド資料として再構成する必要があった。一連の工程に約2時間を要し、聞き直しの過程で重要な発言を拾い漏れてしまうリスクも抱えていた。

インタビューから得られる顧客のリアルな声はマーケティング戦略の重要な資産であるにもかかわらず、レポート作成に手間がかかるため報告頻度が限られ、その価値を十分に活用できていなかった。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

NotebookLMに録音データを直接読み込ませ、「家を建てたいと思った理由」「情報収集手段」「決め手」など事前に設定した質問項目に沿って情報を自動抽出・レポーティングする仕組みを構築した。さらにAIでスライド資料へ自動変換し、録音から報告書完成までを一気通貫で処理できるようにした。

録音データのソースのみを根拠にレポートを生成するAIツールを選定し、外部情報による脚色や推測を完全に排除することで、顧客が実際に発した言葉を忠実に反映した正確なレポートを実現した。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

約2時間かかっていたレポート作成工程が約5分に短縮され、1回あたり約115分の大幅な業務削減を実現した。月に数回の実施頻度で年間約20〜60時間の効率化となり、加えて情報の拾い漏れが大幅に減少したことでレポート全体の正確性と情報の網羅性が飛躍的に向上している。

録音データから直接レポートを生成する方式を採用したことにより、話者のトーンやニュアンスの微妙な判断精度が向上し、顧客の本音がより正確に社内関係者に伝わるようになった。

現場から一言

録音データからの情報抽出とレポーティングを一つのツールで完結させたことで、話の文脈が途切れず保たれ、手動時代に比べて情報の拾い漏れが格段に減りました。お客様の声を一切脚色しないという制約を入れたことで、リアルな反応をそのまま報告書に反映できています。

#建築AI100本ノック #Gemini #NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

016
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用で施工事例ライティングを高速化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

ホームページに掲載する施工事例ページのライティングでは、建築家へのヒアリングシートや過去の見学会資料を読み返しながら手作業で文章を構成していた。1事例の作成にかなりの時間を要するため制作が慢性的に停滞し、リニューアル前のサイトでは施工事例が古いまま長期間放置されていた。

建築家がつける設計コンセプト名と、マーケティングの視点で集客効果を最大化するためのタイトルは大きく性質が異なるため、その翻訳・整理・再構成の作業にも追加の時間と労力を要していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに注文住宅ブランドのクリエイティブディレクター役を担わせ、物件情報を入力するだけで、ウェブサイトのクリック率と記事の読了率を最大化する施工事例ページの構成案を自動生成する仕組みを構築した。玄関から始まるルームツアー形式で自然に読み進められる構成を採用している。

詩的・抽象的な表現を排し、施主の要望を建築家がどのように形にしたかをドキュメンタリー形式で具体的に伝える構成とし、専門用語を使わない平易な文章で読者の離脱を防いでいる。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1事例あたり数時間を要していた施工事例の作成作業が大幅に効率化され、週1回の公開ペースで年間約50事例を安定的に更新できる制作体制が確立された。年間100〜150時間の業務削減効果に加え、サイト上のコンテンツ鮮度が劇的に改善され、集客力の強化にも寄与している。

統一されたフォーマットで施工事例が継続的に蓄積されることにより、ブランドイメージの一貫性が長期にわたって確保され、サイト訪問者の回遊率と平均滞在時間の向上にも大きく貢献している。

現場から一言

スクロールの多いページなので、心に刺さらないと読者は離脱してしまいます。玄関からルームツアーのように読み進められる設計にし、難しい言葉を使わず、ポエムのような驕った文章にならないよう工夫したことで、家に自然とファンになれる事例ページが実現しました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用で建築パースをフォトリアル加工！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

完成見学会の集客を開始する時点では竣工写真の撮影がまだできないため、スタッフが建築中の施工現場に出向いて撮影した写真を、デザイナーが丸1日かけて画像編集する必要があった。写真の歪み補正・仮設物の消去・外構のCG合成・植栽の追加・背景の差し替えなど、作業は多岐にわたっていた。

デザイナーによる画像編集作業がボトルネックとなり、見学会の告知開始時期が想定より遅れるケースが頻発しており、集客に充てられる期間が短縮されることで来場者数の確保に直接的な悪影響を及ぼしていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIの画像生成機能を活用し、建築パース画像をプロのカメラマンが一眼レフで撮影したようなフォトリアルな竣工イメージ写真に変換する仕組みを構築した。外壁素材の質感表現、外構・アプローチの自動生成、住宅街の背景合成、自然光の陰影表現まで、全ての加工をAIへの指示のみで完結させた。

元の建築パースにおける建物自体の比率・構成・画角を一切変更せず忠実に互換性を保つことで、チラシやウェブなど他の販促物との整合性を確保しながら印刷にも耐える高解像度出力を実現した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

デザイナーが丸1日（8時間以上）かけていた画像編集作業がAIへの指示だけで短時間に完了するようになり、週1回の利用頻度（年間約50回）で換算すると年間400時間以上の大幅な業務削減を達成した。告知開始の前倒しにより集客可能期間が拡大し、来場者数の増加にも直結している。

スタッフが施工現場に写真撮影へ出向く工程自体が不要になるケースも増え、建築パース画像さえあれば見学会の販促素材を即座に準備できる、効率的で迅速な制作体制が確立された。

現場から一言

まだ完成していない建物でも竣工写真のようなリアルな販促画像が短時間で生成でき、見学会の告知準備が格段にスピードアップしました。木や門柱の細かい配置調整には限界がありますが、全体のクオリティは印刷物にも十分耐えるレベルに仕上がっており、実用性は高いです。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

018
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用で競合サイト分析から改善案を自動提案！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

自社ホームページの改善にあたり、まず競合他社のページを詳細に分析するのに1〜2時間、その分析結果を踏まえて自社ページの改善構成を検討するのにさらに1〜2時間と、1回の改善検討に合計で最大4時間を費やしていた。手作業による分析では視点が偏りがちで、客観性を保つことにも限界があった。

他社サイトの優れた点を自社の文脈に翻訳する作業には専門的なウェブマーケティングの知見が求められ、担当者1人に過度な負荷が集中していたことも改善速度の低下を招いていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに競合他社のホームページを読み込ませて構造・コンテンツ・訴求ポイントを体系的に分析させ、自社ページとの差分から改善アイデアと具体的な構成案を自動生成する仕組みを導入した。標準仕様の見せ方や導線設計など、他社の優れた要素を自社の商品特性に合わせた形で提案させる運用としている。

競合ページの読み込み・比較分析・改善構成案の出力までをAIに一括処理させることで、担当者は戦略的な判断と出力内容の事実確認に集中できる効率的なワークフローが確立された。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

最大4時間を要していた分析・構成検討の工程が1〜2時間に短縮され、1回あたり約2〜3時間の業務削減を実現した。AIの客観的な第三者視点による改善提案が加わることで、自社だけでは気づけなかった改善の切り口が得られ、ホームページの改善サイクルが目に見えて高速化している。

AIの出力には事実と異なる記載が含まれる場合があるため最終確認は不可欠だが、ゼロベースで分析・構成を行う従来のプロセスと比較して格段に効率的な改善ワークフローが組織に定着した。

現場から一言

他社のページ分析から自社の改善構成案まで、AIに一気通貫で処理させることで大幅な時短が実現しました。事実と異なる記載の確認修正は必要ですが、客観的な外部視点が自然に入ることで、ゼロから考えるより質の高い改善案が短時間で生まれています。時短と品質向上の両立を実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

019
CASE
/ 100

NotebookLM活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

NotebookLM活用で部下への執筆指示を的確に！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

経営者のメディア出演動画をもとに自社サイトのコラム記事を制作する際、従来は管理職が動画を全編視聴し、コラムの目的・方向性・避けるべき表現を整理して部下に伝達するまでに約60分を要していた。意図を正確かつ具体的に伝えるほど指示作成の工数が膨らむというジレンマを抱えていた。

特に入社間もないメンバーへの業務指示では、抽象的な方針だけでは意図が正しく伝わらず、成果物の方向性がずれて手戻りが発生するリスクが高かったため、指示の具体化に多くの時間をかけざるを得なかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIの音声解析機能で動画内容を要約・分析し、その結果をもとにコラムの構成案と下書きを自動生成する仕組みを導入した。生成されたAIへの指示内容と出力結果をそのまま部下に共有することで、コラムの意図・トーン・成果物のイメージを一度に具体的に伝達する新しい指示出し手法を確立した。

コラムの目的や避けるべきニュアンスをAIへの指示に明確に組み込むことで、部下がゼロから方針を解釈する負担を軽減し、ブラッシュアップ作業に集中できる環境を整えた。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

動画視聴から部下への指示出しまで約60分かかっていた業務が大幅に短縮されるとともに、AIのプロンプトと生成結果という具体的なアウトプットをセットで共有することで伝達精度が飛躍的に向上した。入社間もない新人メンバーでも意図を正確に把握し即座に作業着手できるようになった。

指示の具体性が格段に増したことで部下の初回成果物の品質が向上し、レビュー工程での修正指示や手戻りが減少。チーム全体のコンテンツ制作スピードが目に見えて加速している。

現場から一言

AIへの指示内容と生成結果をセットで部下に共有することで、入社して間もないメンバーでも方針と完成イメージを確実に受け取って動けるようになりました。習熟度の高いメンバーにはやりすぎかもしれませんが、相手を見て使い分けることでチーム全体の底上げに確実に効いています。

#建築AI100本ノック #NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

020
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用で設計意図の議事録＆コンテンツを同時生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

建築家や設計士へのヒアリング後に殴り書きのメモを正式な議事録として整理する作業に約1時間を要しており、手間がかかるため後回しにされがちであった。さらにその議事録をもとにホームページの施工事例ページやイベント告知ページのコンテンツに再構成する工程にも相当な時間を費やしていた。

メモに書ききれなかった情報の抜け落ちリスクに加え、建築家の設計コンセプト用語をマーケティング向けの表現に適切に翻訳・変換する作業にも専門的な判断と工数が必要であった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ヒアリング時の手書きメモ・音声データ・設計図面をAIに一括で読み込ませ、広報チームがそのまま活用できる詳細なヒアリングシート兼議事録を自動生成する仕組みを構築した。商品プラン（フルオーダー/セミオーダー）に応じた記載内容の自動切り替えや、図面との整合性チェックもAIが実行する。

分析開始前にプランの種別確認ステップを必ず設け、フルオーダーとセミオーダーで必要な情報項目を適切に自動切り替えすることで、いずれのプランでも情報の過不足を未然に防ぐ設計とした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

議事録作成に約1時間、さらにウェブコンテンツへの再構成に数時間を要していた一連の業務フローが大幅に短縮され、月数回の利用で年間30〜90時間の業務削減を実現した。メモに記載しきれなかった情報も音声データから自動補完されるため、内容の網羅性と正確性が飛躍的に向上している。

建築家の設計意図とマーケティング視点の両方を兼ね備えた実用的な資料がワンステップで生成されることで、設計部門と広報部門の間の情報連携と意思疎通がスムーズになった。

現場から一言

殴り書きのメモと音声データから、議事録とウェブコンテンツの元原稿が一気に出来上がるのは大きな進歩です。商品プランに応じて記載内容が自動で切り替わる仕組みや、図面との整合性チェックまでAIに任せられるので、実務レベルで十分に使える精度に仕上がっています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

021
CASE
/ 100

Zapier活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Zapier活用で来場予約をチャットに即時通知！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

ホームページからの来場予約情報はメール通知で届く仕組みだったが、メール対応を主業務としない制作チームのメンバーは集客状況をリアルタイムで把握できていなかった。集客の好不調を知るのは月次ミーティングの場であることが多く、不調時に迅速な施策の方向修正を行うことが構造的に困難であった。

制作チームのメンバーが日常的に集客数字へ関心を持つ仕組みがなかったため、マーケティング施策の改善提案や効果検証が一部の担当者に閉じてしまいチームとしての機動力が発揮できていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ノーコードの自動化ツールを活用し、来場予約メールの受信を自動検知して、チーム全員が参加するビジネスチャットグループに予約情報をリアルタイムで自動投稿する仕組みを構築した。メールの件名・本文・受信日時を見やすく整形して通知することで、メールを開かなくても集客状況が即座に共有される。

技術的には極めてシンプルな自動化の仕組みだが、チーム全員に対して漏れなく通知が届くよう設計したことで、集客への当事者意識が自然に醸成されチーム文化そのものを変革する効果を発揮した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1回あたり5〜15分の手動確認作業が不要になり、毎日の自動通知（年間約250回）で年間約20〜60時間の業務効率化を実現した。それ以上に大きな成果として、制作チーム全員が集客に自然と関心を持つようになり、改善アイデアが日常会話の中から自発的に生まれるチーム文化が醸成された。

集客の好不調をリアルタイムで全メンバーが把握できる体制になったことで、不調時の迅速な施策見直しが可能になり、マーケティング活動全体のPDCAサイクルが大幅に高速化した。

現場から一言

数字に関心が薄かった制作メンバーが、通知が来るたびに『このイベントの反応いいね！』『次は出し方を変えてみる？』と自然に会話するようになりました。技術的にはシンプルな仕組みですが、チームの意識を変えた効果は技術面の時短以上に大きな価値があります。

#建築AI100本ノック #Zapier

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

022
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用でPR広報イベントを自動リサーチ！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

社外向けプレスリリースの品質を高めるには、広報スキルを体系的に学べるオフラインセミナーへの参加が不可欠だった。しかし「記者の視点が学べる」「現役広報担当者が集まる」といった条件で絞り込もうとすると、リサーチだけで毎回3時間ほどを費やし、広報業務そのものを圧迫する本末転倒な状態が続いていた。

異業種交流会や名刺交換だけが目的のイベントを一つずつ確認して除外する手作業は非常に煩雑で、限られた時間のなかで質の高い研修機会を効率よくリサーチすることが困難だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

広報コンサルタントの専門的視点を持つカスタムAIを構築し、プレスリリースの構成力やクリックされるタイトルの設計が学べるリアル開催限定のセミナーを自動リサーチする仕組みを作った。東京・名古屋エリア、予算5,000円以内、参加者の質という複合条件で高精度な絞り込みを実行する。

名刺交換だけが目的の催しや参加者層が不透明なイベントを自動除外し、現役の広報担当者や記者・編集者が参加するプロフェッショナルな場だけを厳選して提案する設計とした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

毎回3時間を費やしていたリサーチ作業が約30分に短縮され、月1回程度の活用でも年間約25時間の業務時間削減が実現した。質の高い条件に合致したセミナー情報へ素早くアクセスできるようになったことで、広報戦略の計画と実行のスピードが大きく向上している。

リサーチの効率化により、発見したセミナーへの事前準備や学んだ内容の社内展開に時間をしっかり確保できるようになり、組織全体としての広報力強化に着実につながっている。

現場から一言

テーマを変えるだけでプロンプトがそのまま使い回せると当初は思っていましたが、対象分野が変わると指示の組み立て方も根本から見直す必要があることを痛感しました。用途ごとの最適化が不可欠であるという学びは、AI活用全般に通じる非常に重要な気づきです。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

023
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用でURLからプレスリリース記事を自動生成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

プレスリリース記事の制作には文章の構成検討から推敲・校正まで含めて1本あたり約2時間を要していた。配信頻度を週数回に引き上げたいという経営方針があったが、限られた人員で記事品質を維持しながら量産体制を構築するのは困難を極め、頻度と品質のトレードオフに悩んでいた。

記事のクオリティを維持したまま制作スピードを引き上げるためには、構成の検討から執筆・推敲にいたる各工程を仕組みとして効率化する抜本的な体制づくりが急務であった。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

WebページのURLを入力するだけで記事の5W1Hを自動抽出し、不足情報のヒアリング・執筆・社内品質基準に基づく自己評価・リライトまでを一気通貫で完結するカスタムAIを構築した。対話形式のフェーズ制ワークフローにより、メディア掲載を狙える品質水準の最終稿が安定的に出力される。

AIが自ら改善点を特定して自動的にリライトする自己校正ループを内蔵させたことで、人手による推敲の工数を大幅に削減しながら一定以上の品質水準を安定して保証する仕組みを構築した。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

1本あたり2時間を要していた制作時間が30分〜1時間に短縮され、週数回の活用で年間100〜200本の記事作成を効率化。年間換算で約150〜300時間もの削減効果が見込まれ、経営方針として掲げていた高頻度配信の目標が現実のものとなった。

品質評価の自動化により記事のクオリティのばらつきが解消され、安定した品質水準での高頻度配信とメディア掲載率の改善を同時に達成できる強固な制作基盤が確立された。

現場から一言

品質評価のプログラムをAIの内部に組み込んだことで、毎回ばらつきなく安定して高いクオリティの記事が仕上がるようになりました。URLを一つ渡すだけで下書きから自動校正までが完結するので、メッセージの磨き込みと最終チェックだけに時間を集中できます。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

024
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用でインタビューからSEOコラムを作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

オウンドメディアの記事制作において、AIによる検索最適化（AIO）対策を取り入れた一次情報ベースのコンテンツ作成体制が整っていなかった。記事本文の執筆に加えてHTML装飾の実装や挿入画像の選定にも工数がかかり、1本あたりの制作負荷が大きく、安定的な発信の妨げとなっていた。

検索エンジンとAI検索の双方から高い評価を得られるコンテンツを制作するには、自社独自の一次情報に基づく具体的な内容と、検索意図を網羅した緻密な構造設計の両立が不可欠だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

社内の住宅アドバイザーへのインタビュー内容を一次情報として取り込み、AIOとSEOの両対策に最適化された記事を自動生成するカスタムAIを構築した。HTML形式での装飾済み本文の出力と、画像挿入箇所ごとの生成プロンプト同時出力にも対応し、制作工程の大幅な一元化を実現した。

検索意図の完全な網羅、共起語の戦略的配置、E-E-A-T要件の強化、FAQ最適化といった技術要件を自動で反映しつつ、事実の創作を厳禁とするルールにより情報の正確性を担保している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1本あたり1〜3時間の制作時間が大幅に短縮され、週1回の定期活用により年間約50〜150時間の削減効果が見込まれる。独自の一次情報に基づく高品質なコンテンツを、装飾済みの本文と画像指示を含む完成に近い状態で安定して量産できる実用的な体制が確立されている。

記事公開までのリードタイムが大幅に圧縮されたことで、SEOでの検索上位表示とAIOでのAI引用という両面を同時に狙える、持続的なコンテンツ戦略の基盤が構築されている。

現場から一言

インタビューの書き起こしデータを入力するだけで、装飾済みのHTML記事本文と画像の具体的な指示文まで一括で出力されるので、公開までの全体工数が劇的に削減されました。一次情報がベースになるため競合サイトとの差別化も自然にできている実感があります。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

025
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用でリール企画書を自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

Instagramリールの企画書を作成する際、提出フォーマットが担当者ごとに統一されておらず、SNS運用委託先への提出時に修正指示が頻繁に発生していた。加えて、視聴維持率を意識した効果的なリール構成をゼロから考案すると1本あたり3時間以上を要し、コンテンツの量産体制が深刻な課題だった。

過去に高い反応率を記録した「勝ちパターン」の構成データが社内には蓄積されていたものの、新規の企画書を作成する際にそのデータを体系的に参照・活用する仕組みが整っていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

SNSコンテンツディレクターの役割を設定したカスタムAIを構築し、テーマと素材情報を入力するだけで統一フォーマットの企画書を自動生成する仕組みを作った。過去の成功事例を参照データとして組み込み、視聴維持率と保存率を最大化する構成を自動で提案する設計としている。

表紙キャッチコピー・テロップ構成・ターゲット設定・企画意図の全項目を含む統一テンプレートでの出力設計により、フォーマットの属人的なばらつきを仕組みとして根本から解消している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1本あたり3時間以上を要していた企画書作成が約30分に短縮され、月数回の活用で年間約30〜90時間の削減効果が見込まれる。フォーマットが完全に統一されたことでSNS運用委託先との修正に関するやり取りがほぼゼロとなり、企画から制作までのサイクル全体が大きく加速した。

過去の勝ちパターンをAIが自動的に参照して構成提案に反映してくれるため、企画品質のばらつきが解消され、安定して高い水準のリール構成を維持できるようになっている。

現場から一言

企画書のフォーマットが統一されたことでSNS運用委託先とのやり取りが格段にスムーズになりました。過去の成功パターンを自動で参照しながら新しい構成を提案してくれるので、企画の質が安定して常に一定水準以上を保てるようになったのが最大の変化です。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

026
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用でPR広告計画スケジュールを自動作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

プレスリリースを高頻度で継続配信するには複数の企画を同時並行で管理する必要があったが、配信スケジュール全体の計画立案を自力で行うと半日以上かかっていた。計画作業そのものに時間を取られることで、記事の制作や品質向上に充てるべきリソースが慢性的に不足する悪循環に陥っていた。

各イベントの事前告知と事後レポートを組み合わせた多面的な配信計画を漏れなく策定するには、ネタの洗い出しから日程の調整・優先順位付けまで多段階の検討工程が必要だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

対話形式でPR配信スケジュールを段階的に組み上げていくカスタムAIを構築した。目標配信本数から必要なイベント数を自動で逆算し、ネタの洗い出し・不足分の切り口提案・日程調整・実行可能なスケジュール表の生成までを、一連の対話フローのなかで完結できる仕組みとしている。

ネタが不足した場合には「新メンバー紹介」「開発秘話」「業界トレンド解説」といった多角的な切り口を積極提案し、配信計画全体の網羅性と実行可能性を確保する設計としている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

半日以上かかっていたスケジュール策定が1〜2時間に短縮され、年間約30時間以上の削減効果が見込まれる。対話形式で一つずつ確認しながら段階的に進行するため計画の抜け漏れを防止でき、複数企画を同時管理する複雑なスケジュールも無理なくこなせるようになった。

配信スケジュールが全体像として可視化されたことでチーム内の進捗共有が円滑になり、ネタ切れや配信遅延といったリスクを計画段階の早い時点で予防できるようになった。

現場から一言

カスタムAIを優秀な秘書のように活用することで、複数のPR企画を無理なく並行管理できる体制がしっかりと整いました。ネタに詰まった時に次々と新しい切り口を提案してくれるため、計画段階で行き詰まることがなくなったのは本当に大きな変化だと感じています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

027
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini ＋ Gem活用で建築AI最新ニュースを自動収集！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

経営判断に不可欠な建築×AI領域の業界ニュースを毎日確認する必要があったが、大量の情報のなかから自社の経営戦略に合致する記事だけを選り分ける作業に毎回1〜3時間を費やしていた。不要な情報ノイズが多く、本当に必要なニュースを効率よく取得できる仕組みの構築が経営課題となっていた。

AI推進戦略や住宅市況の動向に関連する正確かつ信頼性の高い情報を漏れなく収集したかったが、手動でのフィルタリングでは網羅性と作業効率を両立させることが困難だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

建築・住宅業界専門のリサーチャーとして機能するGemini Gemを構築し、自社の経営戦略に合致する直近1週間以内の業界ニュース10件を、すべて実在する元記事のURL付きで自動抽出する仕組みを確立した。推測や創作といったハルシネーションを厳禁とするルールを最優先事項として設定している。

検索対象となるメディアを明示的にリスト化し、さらにURLが確認できない記事については出力自体を禁止するルールを徹底することで、情報の正確性と信頼性を制度的に担保した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

毎回1〜3時間を費やしていた情報収集が数分で完了するようになり、週数回の活用で年間約100〜600時間の大幅な削減効果が見込まれる。自社の経営戦略に直結する厳選された業界情報を、信頼性の確認されたソースから安定的かつ迅速に取得する体制が確立された。

複数のAIツールで同じ仕組みを並行運用する体制により情報ソースの偏りを防止し、重要ニュースの抜け漏れを防ぐ網羅的かつ堅牢な情報収集体制を構築している。

現場から一言

毎日の業界ニュースチェックにかかる時間が劇的に短縮されました。同じリサーチの仕組みを複数のAIツールで並行して動かすことで情報の網羅性が格段に高まり、経営判断に直結する重要ニュースを見落とすリスクが確実に減っていることを日々実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

028
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini ＋ Gem活用で記事の精度を段階的に向上！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

オウンドメディアの記事を作成しても社内チェックで差し戻されるケースが多く、1本あたり2時間を費やしても品質基準をクリアできない状況が続いていた。AIに改善を依頼しても、同一の会話スレッド内で繰り返すと文脈が蓄積されて改善の視点が固定化し、品質の天井にすぐ到達してしまう課題があった。

限られた時間のなかで安定して品質基準を突破する記事を量産していくには、記事改善の方法論やAI活用のアプローチそのものに対する抜本的な発想の転換が求められていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGemが過去の会話履歴を持ち越さない特性を弱点ではなく武器として活用する「記事精錬メソッド」を開発した。完成した記事を別のカスタムAIや新規の会話スレッドに投入して再評価・改善を繰り返すことで、毎回まっさらな視点からのフィードバックが得られ、品質が着実に向上していく。

評価基準や得意分野の異なる複数のカスタムAIを交互に使い分けることで、多角的かつ新鮮な視点からの厳しい批評に耐えうる堅牢な品質の記事を仕上げる手法を確立している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1本あたり2時間を要していた記事制作が約1時間に短縮され、週数回の活用で年間約50〜100時間の削減効果が見込まれる。社内チェックでの一発通過率が大幅に改善されたことにより、差し戻しに起因する手戻りの工数と精神的な負担がほぼゼロに近づいている。

記事品質の安定的な底上げの結果として、制作から承認までのサイクル全体が効率化され、オウンドメディアの配信頻度の向上とコンテンツ品質の安定を同時に達成している。

現場から一言

AIが会話を記憶しないという特性を弱点ではなく最大の武器として活用するという逆転の発想が生まれた時は、大きなブレークスルーでした。新しいルームに記事を投入するたびに評価スコアが着実に上がっていく過程は、まさに金属を精錬していくような感覚で非常に面白いです。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

029
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用でキャンペーンチラシの構成案を作成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

キャンペーンチラシの構成を検討する際、頭の中にある漠然としたイメージを具体的な形に落とし込むのに毎回苦労していた。キャッチコピーの検討から配色・レイアウトまで含めたデザイン構成案の作成に1時間以上を費やし、その後のデザイナーへの指示出しにもさらに追加の時間がかかっていた。

ブランドの世界観にフィットしたデザインの方向性を言葉で的確に伝えるのが難しく、デザイナーとのイメージのすり合わせに何度も手戻りが発生する非効率なワークフローが常態化していた。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

キャッチコピー・訴求ポイント・応募フロー・カラートーンなどチラシの全構成要素をAIとの対話で段階的に言語化する手法を確立した。まず一つのAIで構成の骨子となるプロンプトを作成し、それを別のAIに入力してデザイン構成案を出力する二段階方式で、完成度の高い提案書を効率よく仕上げる。

ネイビーと白のコントラストによるブランドの信頼感演出や、具体的なポイント数を提示して行動を促す設計など、マーケティング視点を組み込んだ構成案が自動的に提案される仕組みとした。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

1時間以上を要していたデザイン構成案の作成が約15分に短縮され、デザイナーへの指示書の精度も同時に大幅向上した。手書きのラフスケッチ工程が完全に不要となったことで、チラシ制作の企画段階から最終的な入稿に至るまでのリードタイム全体が劇的に改善されている。

AIとの対話を通じて漠然としたアイデアが論理的に構造化されるため、デザイナーとの認識齟齬が解消され、制作プロセス全体を通しての手戻りが大幅に減少した。

現場から一言

頭の中にあったぼんやりとしたイメージを、まずAIに言語化してもらい、その言語化された構成案を別のAIでデザインに落とし込む二段階の方法が非常に効果的でした。手描きのラフスケッチ工程が完全に不要になったことで、企画全体のスピードが格段に上がっています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

030
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

ChatGPT + Gemini活用で戸建賃貸の提案スライドを作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新規事業の社内提案に向けた資料作成において、市場調査で収集したデータの整理からスライド構成の検討、デザインの作り込みまでを手作業で行っており、1件の提案資料を完成させるのに2時間以上を要していた。情報の収集・整理と資料デザインの並行作業が担当者にとって大きな負荷になっていた。

検索ユーザーの行動分析やSEO導線設計など専門的な分析内容を、経営層にもわかりやすく理解してもらえるスライドの形に的確に落とし込む構成作業に、特に多くの時間と労力がかかっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

情報整理とプロンプトの設計はChatGPTで壁打ちしながら構造化を進め、最終的なスライドの生成はGeminiを使って構造化を進め、最終的なスライドの生成は別のAIツールを使って自動作成するという二段階の効率的な運用フローを確立した。ユーザーの検索意図に基づく分析から提案結論、次のアクション明示までを一気通貫でまとめている。

「なぜこのLP設計が妥当なのか」をユーザー行動のデータで客観的に裏付ける構成にすることで、感覚的な提案ではなく根拠に基づいた説得力のある社内提案資料に仕上げている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

2時間以上かかっていた資料作成が1時間以内に完了するようになり、月に数回・年間10〜30回の社内提案業務を合算すると年間で10〜30時間の工数削減を実現した。資料の論理的な説得力も従来と比較して大幅に向上し、社内における意思決定のスピードが確実に加速している。

AIツールの目的に応じた適切な使い分けにより、情報の構造化とビジュアル表現の作成を効率的に役割分担でき、提案資料の完成度と作成スピードを高い水準で両立させている。

現場から一言

情報整理にはチャット型AI、スライド作成には生成AIと目的に応じて使い分けることで、内容にまとまりのある資料が驚くほど短時間で仕上がるようになりました。根拠データを自然にスライドへ組み込めるようになり、経営陣への提案の説得力が以前とは段違いに向上したと実感しています。

#建築AI100本ノック #ChatGPT #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

031
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini ＋ Gem活用でホームページ記事を効率執筆！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

自社ホームページのお知らせ記事を執筆する際、AIへの指示が十分に整備されておらず、意図通りの記事になるまで何度もやり取りを繰り返す必要があった。SEO対策を施しながら読者にとってわかりやすい記事構成を両立させる必要がある中、1記事の完成までに想定以上の時間とコミュニケーションコストがかかっていた。

検索流入の最大化を図るためには、記事タイトルの設計からメタディスクリプション、本文の見出し構成に至るまで一貫してSEOを意識した構造設計が不可欠であり、そのための専門知識と作業工数が不足していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGemに住宅業界の専門知識とSEOの実践的なノウハウを組み込んだ専用プロンプトを精緻に設計し、記事テーマを入力するだけでCMS投稿にそのまま使用できる品質の完成原稿を一度の指示で生成できる仕組みを確立した。ターゲット読者が抱える疑問や悩みに的確に応える記事構成をAIが自動設計する。

プロンプトを一度しっかりと作り込んだことでAIとの壁打ち回数が激減し、記事の初稿生成から完成原稿の確定までのリードタイムが大幅に短縮される運用が社内で定着した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1記事あたり30分〜1時間の執筆時間を削減し、プロンプトへの入力からCMS投稿可能な完成原稿を得るまでを一気通貫で処理できるようになった。SEOを意識した見出し構成やキーワード配置が安定的に出力されることで、ホームページへの検索流入の増加にも着実につながっている。

プロンプトを一度精緻に整備したことで、今後の全てのお知らせ記事執筆にも同じ効率化効果が持続的に適用され、広報業務全体の生産性向上を支える重要な基盤になっている。

現場から一言

以前はAIと何往復もやり取りを繰り返していた記事作成が、プロンプトをしっかりと整備したことでほぼ一回の指示でCMSにそのまま貼り付けられるレベルの原稿が出力されるようになりました。SEO構成まで自動で組み込まれるため、記事の品質とスピードの両面が大幅に向上しています。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用で会員登録→来場予約のリードタイムを分析！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

Web上の会員登録者データと来場予約者データを突き合わせてリードタイムの傾向を分析する業務は、手作業で行った場合2時間以上を要すると見積もられていた。両方のリストから同一人物を正確に特定し、登録日から予約日までの日数を算出してさらに統計処理を施す一連の工程が極めて煩雑であった。

データに基づくマーケティング施策の改善が重要だと認識されていたにもかかわらず、分析作業自体に膨大な時間がかかるため実施の頻度を上げることが難しく、施策の改善サイクルが停滞しがちだった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに会員登録者リストと来場予約者リストの2つのデータセットを読み込ませ、共通する人物の自動照合から登録日と予約日の日数差の算出までを一括処理させた。最短日数・最長日数・平均日数のリードタイム統計を即座に算出し、顧客行動のパターンと傾向を短時間で定量的に把握できる分析環境を構築した。

スプレッドシートのURL共有ではAIが直接データを参照できない制約が判明したため、Excelファイルとしてダウンロードして渡す運用に切り替えることで安定した分析処理を実現した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

2時間以上を見込んでいた分析作業がわずか10分で完了し、約110分もの大幅な時間短縮を達成した。データに基づくマーケティングの意思決定スピードが飛躍的に向上し、会員登録から来場予約への誘導施策の改善サイクルを格段に加速させることに成功し、施策の質と速度の両面で大きな前進を実現している。

リードタイムの傾向が定量データとして明確に可視化されたことで、会員登録後のフォロー連絡やイベント案内を送るタイミングの最適化にもデータを活用できる基盤が整った。

現場から一言

手作業なら2時間はかかると覚悟していた分析がたったの10分で完了し、正直なところ大きな衝撃を受けました。データの突き合わせから統計処理までをAIが一括で処理してくれるため、これまでハードルが高かった分析業務を気軽に実施でき、データ活用の幅が大きく広がっています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

033
CASE
/ 100

Gemini活用　【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用で戸建賃貸の企画書を1時間で作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新規事業の企画書を作成する際、会議の議事録をもとにした内容の整理作業からスライドの構成検討、さらにデザインの作り込みまでを含めると2時間以上の作業時間が必要だった。事業の価値やメリットを、専門知識を持たない読者にもわかりやすく伝えるためのLP構成案の策定作業に特に多くの工数を費やしていた。

社内提案用のスライドには説得力のあるデータのグラフ化やブランドイメージに沿ったデザインの統一感が不可欠であるが、これらの要素を全て手作業で実現しようとすると工数が膨大になっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに会議の議事録を読み込ませて事業の価値を構造的に整理しながら壁打ちを行い、LP構成案を策定した上で、さらにAIのスライド自動生成機能を活用して社内提案用の資料を作成した。ターゲットの知識レベルに合わせた情報設計やFAQ構成もAIとの対話を通じて完成させている。

説得力のあるグラフや参考画像を含むビジュアル要素もAIが自動で生成し、ブランドカラーで統一されたプロフェッショナルな品質のスライドを最小限の工数で実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

2時間以上を要していた企画書の作成が30分以内で完了するようになり、月に数回・年間10〜30回の社内提案業務に適用した場合、年間15〜45時間分の工数削減に相当する大きな効果を生んでいる。企画の立案から社内承認の取得までのリードタイムが飛躍的に短縮されている。

説得力あるグラフの自動生成とブランドカラーに統一された視覚的に完成度の高いスライドが短時間で出来上がり、資料のクオリティと作成スピードの大幅な同時向上を実現した。

現場から一言

議事録をAIに渡すだけで、データの可視化グラフやブランドカラーで統一された見栄えの良いスライドが驚くほどの短時間で仕上がりました。内容の構造化からビジュアルデザインまで一気通貫で対応してもらえるおかげで、企画の本質的な検討と議論に時間を集中させることができています。

#建築AI100本ノック　#Gemini

このケースのプロンプトを見る →

034
CASE
/ 100

Gemini活用 【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gemini活用で新聞折込の最適曜日を分析！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

セミナーの集客施策として新聞折込チラシの実施を検討する中で、ターゲット層に最も効果的にリーチできる配布曜日を、担当者の勘や過去の経験則ではなくデータに基づいて客観的に判断したいと考えていた。しかし折込チラシの曜日別の競合状況やターゲットの行動傾向を分析した前例がなく、客観的な判断材料が著しく不足していた。

50代以上の相続に関心を持つ層をメインターゲットとするセミナーの特性上、折込チラシの業種別の曜日傾向やターゲットの新聞閲読パターンを正確に把握することが効果的な配布計画策定に不可欠だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

約3週間にわたって自宅に届いた新聞折込チラシの業種を曜日ごとに詳細に記録してローデータを蓄積し、そのデータ一式をAIに登録して分析を依頼した。ターゲット層の年代や関心テーマなどの属性情報も合わせて入力し、競合チラシの少ない曜日やターゲットの目に留まりやすい曜日をAIに推論させている。

分析精度をより高めるために、チラシの業種分類やターゲットの属性情報をできるだけ詳細にAIへ伝え、曜日選定の根拠が明確になるように具体的な推論プロセスの提示を求めた。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

これまで担当者の経験と勘に頼らざるを得なかった折込曜日の選定が、実際の競合チラシの調査データに基づく分析結果で客観的に裏付けられるようになった。時間の削減よりも広告投資における意思決定の質的向上が主要な成果であり、限られた広告予算の効果を最大化する重要な判断材料として活用されている。

分析に使用するローデータの蓄積量が増えるほど結果の精度も向上していくことが確認されており、継続的なデータ収集と蓄積の重要性が社内で広く認識されるきっかけとなった。

現場から一言

折込チラシの配布曜日の選定をデータに基づいて裏付けられるようになったことは、マーケティング業務における大きな前進です。検証に用いるローデータが充実すればするほど分析の精度も高まることがわかったので、今後もデータの蓄積を継続して施策全体の精度をさらに上げていきたいと考えています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

035
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【集客・広報】SNS運用、広告作成、HP記事作成、イベント企画

Gem活用で物件キャッチコピーを自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

不動産ポータルサイトや販売図面に掲載する物件の広告文を作成する際、魅力的なキャッチコピーと紹介文をゼロから考えるのに1件あたり約30分を要していた。物件ごとに想定ターゲットや訴求ポイントが異なるため定型文では対応しきれず、毎回の文章構成に大きな負担がかかっていた。

広告表現には景品表示法などの法的制約があり、「最高」「完璧」といった禁止用語を避けつつ物件の魅力を最大限に伝える表現の両立が、特に経験の浅い担当者にとっては非常に困難だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「成約率の高い不動産専門コピーライター」の人格を設定し、物件のスペック・特徴・懸念点を入力するだけで最適なターゲット選定からキャッチコピー・紹介文の作成までを一括で行う仕組みを構築した。懸念点をポジティブに変換する機能や景品表示法への準拠チェックも組み込んでいる。

Gemini Gemが物件スペックを情緒的な暮らしのベネフィットに変換するロジックにより、機能説明ではなく「住んだ後の幸せ」を訴求する広告文を自動生成し、反響率の高い表現を提案する。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

広告文の作成時間が1件あたり約30分から5〜10分に短縮され、月数回の物件登録で年間約3〜10時間の工数削減を達成した。ターゲットに応じた複数パターンの文案が提示されるため比較検討がしやすく、広告の質と反響率の改善にも寄与し、成約までの期間短縮にもつながっている。

法的制約をGemini Gemが自動でチェックしながら魅力的な表現を提案してくれるため、広告文作成の経験が浅い担当者でも安心して高品質な文案を作成できるようになった。

現場から一言

物件情報を入れるだけでターゲット選定から広告文まで一気に作ってくれるので、文章作成の負担が大幅に減りました。特に懸念点をポジティブに変換してくれる機能が秀逸で、自分では思いつかない切り口を提案してくれます。法的な表現チェックも含まれているので安心です。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gemini活用でデザインの水彩画を瞬時に生成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

顧客に住宅のデザインイメージを伝えたいが、実際の施工写真の使用には顧客からの許可取得が必要であり、メッセージアプリでの気軽な共有にも抵抗があった。代替として手描きのイラストで対応していたが1枚あたり約1時間を要し、対応できる顧客とできない顧客の間で提案品質に差が出ていた。

イラスト作成に充てる時間の捻出が困難な日も多く、作成できた顧客とできなかった顧客で提案体験の格差が生まれており、チーム全体としてサービス品質の統一が図れていなかった。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

AIの画像生成機能を活用し、施工写真を温かみのある透明水彩画タッチのイラストに自動変換する仕組みを構築した。アップロードされた画像が外観か内観かを自動判別して最適な描画スタイルを適用し、周辺の不要な背景要素を除去して建物だけが際立つアートワークに仕上げる設計とした。

AI特有の過剰な装飾やオリジナル要素の追加を抑制するプロンプトを組み、温かく優しい色合いで統一。内観には家族と猫、外観には犬を配置する生活感のある演出も自動化した。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

手描きで約1時間かかっていたイラスト作成が数分で完了するようになり、週数回の利用実績から年間100〜300時間の業務時間削減効果が見込まれる。全ての顧客に対して均一品質のデザインイメージイラストを提供できる体制が整い、営業チーム全体の提案力が大幅に底上げされた。

商談の場でリアルタイムにイラストを生成して顧客に見せることが可能となり、その場で住まいのイメージを具体的に共有できる即応性が商談全体の進行をスムーズにしている。

現場から一言

AIは勝手に天井を高くしたり梁を追加したりするオリジナル要素を入れる癖があり、それを抑えるプロンプト設計が肝でした。温かみのある色合いにこだわり、商談中にさっと作ってお見せすると大変喜んでいただけます。写真を使わずにイメージ共有できるのは画期的です。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

037
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem ＋ Claude活用で意図が伝わる文章を自動校正！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計業務では、建材メーカーへの技術的な問い合わせや営業部門との図面内容のすり合わせなど、正確な意図伝達が求められるコミュニケーションが日常的に発生していた。しかし自分が書いた文章がこちらの意図を正しく相手に伝えられているか確信が持てず、認識の齟齬による手戻りが度々起きていた。

特に技術的な専門知識を持たない相手へ向けて、技術内容を平易かつ正確に伝えるための文章推敲作業は想像以上に時間がかかり、設計業務そのものの進行を妨げる大きな要因になっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini GemとClaudeにビジネスコミュニケーション専門の推敲アシスタントの役割を担わせ、独自の2ステップ方式で文章を改善する運用を確立した。第1ステップでAIが文章の意図を要約して認識のずれがないか確認し、第2ステップで冗長な表現を削ぎ落とした歯切れの良いビジネス文書に再構成する。

即座に文章を出力させるのではなく、まず意図確認のステップを必ず挟む設計にしたことで推敲の手戻りが激減し、1回のやり取りでほぼ完成形のビジネス文書が安定して得られるようになった。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

文章品質の安定的な向上により、建材メーカーや社内の営業・施工管理部門とのコミュニケーションにおける認識の齟齬が大幅に減少した。週数回の活用で年間100〜200回の文書作成において一貫した品質水準を維持でき、認識ずれに起因する手戻り工数の大幅な削減に貢献している。

AIとの推敲プロセスを繰り返す中で自身のビジネスライティングスキルも向上し、短文の連絡であればAIに頼らず適切な文面が書けるようになるという成長効果も出ている。

現場から一言

すぐに完成文を出力させず、まず自分の意図をAIに要約させて認識合わせをする2ステップ方式にしたことが精度を飛躍的に向上させた決め手でした。自然な日本語生成に強いAIを選んだことでビジネス文書としての完成度も高く、社内外のコミュニケーションが格段に改善されました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems) #Claude

このケースのプロンプトを見る →

038
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用でお客様提案用の高精度平面図を作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

従来のCADツールで出力する平面図は見栄えに限界があり、競合他社との差別化が難しかった。手書き図面を併用してクオリティを補っていたが、1枚の作成に60分以上を要するうえ、お客様に「この会社は違う」と感動していただけるレベルの提案資料には程遠く、品質とスピードの両立が深刻な課題だった。

住宅会社間の競争が年々激化するなか、提案時のビジュアル品質で明確な差別化を図りたかったが、既存のCADツールの表現力ではお客様の期待を超える図面が作れなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに「世界的建築家のスタイルを持つプランデザイナー」という専門的役割を設定し、色鉛筆タッチの芸術的な建築図面を自動生成する仕組みを構築した。間取り・窓配置・家具位置を100%維持する厳密な制約により、設計意図を損なわず高品質に変換する安定した出力を実現している。

元図面のカメラアングルや構図を完全に踏襲するルールを設定することで、設計者が意図した視点を保ったまま芸術的な表現へと昇華させる仕組みで出力品質を安定的に担保している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1枚あたりの作成時間が60分超から約30分に半減し、週数回の活用により年間50〜100時間の削減効果が見込まれる。CADでは再現が不可能だった色鉛筆タッチの芸術的な平面図が提案ツールに加わったことで、初回提案時にお客様から「感動した」という喜びの声が明らかに増加した。

提案品質が飛躍的に向上したことが他社との明確な差別化の要因となり、初回提案からの成約率向上やお客様のご紹介による新規案件の増加にも好影響を与え始めている。

現場から一言

CADの平面図をAIに渡すだけで、まるで一流の建築家が色鉛筆で丁寧に描き上げたかのような美しい図面に生まれ変わります。お客様の表情が明らかに変わる瞬間を何度も見てきており、この提案資料は今の営業活動において欠かせない最大の武器になっています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

039
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で既存写真からリノベプレゼンを作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

リノベーション案件の提案時、図面の作成からプレゼン用パースの仕上げまでに半日近くを費やしていた。お客様に完成後の空間イメージを具体的に伝えるにはリアルなビジュアル資料が不可欠だったが、外注や専用ソフトでの制作にはコストと納期の両面で大きな負担がかかり、提案頻度にも限界があった。

提案のスピードアップが競争力に直結する状況だったが、高品質なパース制作には専門スキルと高額なツール導入が前提で、現場担当者が自力で対応するのは現実的ではなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

既存の室内写真をAIにアップロードし、間取りを完全に維持したまま床材をグレーのフロアタイルに変換し、壁面をライトグレーのクロス仕上げにするなど、建材の質感・色調・家具配置まで細かく指定してリノベーション後のイメージ画像を自動で生成する仕組みを構築した。

建材の質感やインテリアスタイルを具体的に指定できるプロンプト設計によって、ブランドの世界観に沿った統一感のある高品質な提案画像を毎回安定的に出力できる体制を整えている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

半日近くかかっていたプレゼン資料の作成がわずか約10分に短縮され、月数回の活用で年間約40〜120時間の大幅な削減効果を実現した。パース制作専用のアプリケーション導入費が不要になったことで、ツールコスト面でも目に見える経費削減効果が確認されている。

高画質なリノベーションイメージを短時間で複数パターン作成できるようになったことで、お客様の好みに合わせた柔軟な提案が可能となり、提案の説得力が飛躍的に向上した。

現場から一言

室内写真を1枚アップロードするだけで、10分もかからないうちにプレゼン品質のリノベーションパースが完成します。高画質な仕上がりのおかげでパース制作専用アプリの導入費も削減でき、コスト面と品質面の双方で一石二鳥の効果を日々実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

040
CASE
/ 100

ChatGPT活用　【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

ChatGPT ＋ Gemini活用でトイレの内観パースを瞬時に変更！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

インテリアの仕様打合せで壁紙と床材を提案する際、各壁面にどの素材がどう配置されるかを口頭だけで説明するのはお客様にとって理解が難しかった。イメージ共有のために手描きパースを作成していたが1枚あたり30分を要し、説明に時間がかかった結果、提案がそのまま通らないケースも発生していた。

お客様に完成後の空間を直感的にイメージしてもらうにはリアリティの高い視覚資料が不可欠だったが、その制作に手描きパースが必要なことで打合せ全体の効率を大幅に低下させていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ChatGPTとGeminiを組み合わせ、日本の標準的なトイレ寸法（幅約780mm・天井高2400mm）に準拠した固定構図を採用し、各壁面をA〜F面として厳密に定義したうえで、壁紙・床材の色と素材を指定するだけでフォトリアルなパース画像を自動生成するカスタムAIを構築した。リモコンやペーパーホルダーの位置も正確に固定している。

照明器具の描画禁止やメイン壁面のフラット仕上げ維持といった厳格な制約条件をプロンプトに組み込み、設計者の意図に忠実な出力品質を安定的に確保する仕組みとしている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

手描きパースで30分を要していた作業が数分に大幅短縮され、月数回の活用で年間約5〜15時間の削減効果を実現した。壁紙の各面への配置に加えて照明効果までフォトリアルに再現されるため、空間全体のコーディネート提案における視覚的な説得力が格段に向上した。

お客様が完成後のイメージを直感的に把握できるようになったことで、仕様決定までに必要な打合せの回数が減少し、業務効率と顧客満足度の両方が着実に改善されている。

現場から一言

壁紙と床材の品番を指定するだけで、照明の光の具合まで正確に伝わるリアルなパースが瞬時に出力されます。お客様の空間理解度が格段に上がったことで提案がスムーズに通るようになり、インテリア打合せ全体の質と効率が確実に一段階引き上がったと感じています。

#建築AI100本ノック　#ChatGPT　#Gemini　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

041
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Google AI Studio活用でプラン＆見積シミュレーターを構築！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

リノベーション案件で完成後の空間イメージをお客様に伝えるためのプレゼン資料作成に、図面作成からパースの仕上げまで含めて半日近くを費やしていた。ブランドの世界観を正確に再現するには高品質なビジュアルが不可欠だが、制作にかかる時間とスキルの両面で深刻なボトルネックとなっていた。

パース制作の専用ツール導入にはコスト面での壁があり、高品質なリノベーションイメージの制作を社内で内製化するための現実的な手段がなかなか見つからない状態が続いていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

既存の室内写真をAIにアップロードし、オーク材の幅広無垢フローリング・古材のローテーブル・ブラウンレザーのアームチェア・ジュートラグなど具体的な建材とインテリアを指定して、間取りを完全に維持したまま完成後の空間イメージを自動生成する仕組みを構築した。

照明の温かみ、木材の経年変化の風合い、素材ごとの質感まで細かく指示できる設計にしたことで、ブランド独自の世界観に沿った統一感あるビジュアルを安定して量産する体制を整えた。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

半日近く費やしていたプレゼン資料の作成が約10分で完了するようになり、月数回の活用で年間約40〜120時間の大幅な削減を達成した。パース制作ソフトやアプリの導入費が不要となったことで、年間のツールコストにおいても明確な削減効果が確認されている。

短時間で複数のインテリアパターンを作成できるようになったため、お客様の好みに柔軟に対応した提案が可能になり、提案の採用率向上にもつながり始めている。

現場から一言

室内写真を1枚送るだけで、無垢フローリングの木目の美しさやレザー家具の質感まで伝わるリアルなパースが10分足らずで完成します。プレゼンの印象が劇的に良くなったことで、お客様との打合せが毎回楽しみに変わったのは予想以上の嬉しい効果でした。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

042
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

ChatGPT活用で外構パース修正ツールを自作！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

AIで外観パースを生成しようとすると、窓の位置がずれたり建物の縦横比が変わったりと、実際の設計図と異なる画像が繰り返し出力される問題に直面していた。リアルな外観イメージを求めて何度も試行錯誤を繰り返すため、1回あたり1時間以上をAIとの格闘に費やすことが常態化していた。

CADソフトのパースと比較してAI生成画像の方が圧倒的にリアルな仕上がりだったが、設計図と異なる画像をお客様に見せるわけにはいかないという現場判断があり、活用が思うように進まなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

建物の形状・外壁の色と素材・窓やドアの位置・カメラ構図を一切変更しない厳格なルールを設定し、外構と空だけをフォトリアルに置換する専用プロンプトを設計した。「理想の空」の参考画像を別途添付することで、建物に手を加えずに周辺環境のみをリアルに仕上げる実用的手法を確立した。

変更禁止の建築要素と変更許可の外構要素を明示的に分離する厳密なルール設計によって、建物のジオメトリ崩れやアスペクト比の変動を仕組みとして確実に防止する体制を構築した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

修正のための試行錯誤が大幅に減少し、1回あたりの作業時間が1時間超から30分〜1時間に短縮された。週数回の活用で年間約50〜100時間の削減効果が見込まれ、設計図に忠実なリアルな外観パースを必要な時に安定的に量産できる実用的な体制が確立されている。

設計意図に忠実なパースが毎回安定して出力できるようになったことで、お客様への外観提案に自信を持てるツールとして現場に完全定着し、営業場面でも積極活用されている。

現場から一言

建物には一切手を加えず、外構と空の部分だけを差し替えるというアプローチにしたことで、ようやく実用レベルのパースが安定して出せるようになりました。空の参考画像を別途添付する工夫でリアル感が一段と増し、お客様からの反応も目に見えて良くなりました。

#建築AI100本ノック #ChatGPT

このケースのプロンプトを見る →

043
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で内観レンダリングを高画質生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

AIに内観パースの生成を依頼しても意図した仕上がりにならないことが多く、何度もやり取りを重ねて修正する手間が発生していた。お客様との打合せ中にリアルタイムで完成イメージを提示したいというニーズは大きかったが、出力精度のばらつきにより実用的な活用には至っていなかった。

お客様が希望するインテリアテイストに合った家具・照明器具・建材メーカーの具体的な商品まで正確に反映した超高画質パースを、対話しながら即座に生成する仕組みの構築が求められていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

インテリアコーディネーター・照明プランナー・建材スペシャリスト・建築写真家という4つの専門性を兼ね備えた内観パース特化型のカスタムAIを構築した。メーカー名や商品名まで指定可能で、1回の指示で80点以上の精度を持つ超高画質パースが安定して出力される仕組みとしている。

設備の捏造やインテリアテイストの限定・強制を厳禁とするルールを設けたうえで、必ずヒアリングを経てから画像生成に進むフローとし、顧客の自由な発想を尊重しながら高精度な出力を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

従来は複数回の修正が不可避だったパース生成が、1回の指示で実用水準の仕上がりに到達するようになった。週数回の活用で年間100〜200回の提案場面に対応でき、お客様の目の前でリアルタイムにパースを生成しながら打合せを進める新しい営業スタイルの確立にもつながっている。

同一チャットルーム内で物件情報が自動記憶されるため、追加の修正指示もスムーズに反映できる。打合せ中にチャットをピン留めして即時活用するスタイルが現場に定着している。

現場から一言

1回の指示で80点以上のクオリティが安定して出るおかげで、打合せ中にお客様の目の前でリアルタイムに活用できるのが最大の強みです。指示する項目は3点以下に絞るのがコツであり、出力の調子が悪い時は新しいルームに切り替える判断力も大切だと学びました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

044
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で外観写真からタイムラプス動画を生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

完成した建物の外観写真をもとに朝・昼・夕・夜の時間変化を表現するタイムラプス動画を制作したかったが、社内には映像制作の技術と設備がなくデザイナーへの外注が前提だった。有料の専門ツールと映像編集スキルが必要なため、コスト・納期ともに負担が大きく気軽に依頼できる状況ではなかった。

SNSやWebサイトで活用できる魅力的な建築動画コンテンツへの需要は年々高まる一方だったが、外注単価を考慮すると頻繁な制作依頼は費用対効果の面で現実的ではなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

外観写真を1枚AIに入力するだけで、カメラの構図を完全に固定したまま朝から夜への時間遷移を表現する約8秒間のフォトリアルなタイムラプス動画を自動生成する手法を確立した。プロンプトを英語で記述することにより、AIの生成精度を日本語指示と比較して大幅に高める工夫を施している。

建物の外形・外壁材のテクスチャ・カラー・窓やドアの配置といった建築要素の改変を厳禁とする明確な制約をプロンプトに組み込み、実物に忠実な映像出力を安定的に実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

外部デザイナーへの外注で数日から数週間を要していた動画制作が、わずか約5分で完了するようになった。1本あたり3時間以上の工数削減に相当する効果が得られ、外注費用も完全に不要となったことにより映像コンテンツ制作の完全な内製化を達成している。

SNSやWebサイト向けの高品質な建築タイムラプス動画を必要なタイミングで手軽に量産できるようになり、広報コンテンツのバリエーション拡充と発信頻度の向上に大きく寄与している。

現場から一言

プロのデザイナーに外注していた映像作品が、自分一人の手で5分ほどで制作できるようになった時は本当に驚きました。英語でプロンプトを書くと精度が上がること、カメラ構図の維持を明示的に指示する必要があるという学びは、他の画像・動画生成にも広く応用できます。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

045
CASE
/ 100

Gemini活用 【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gemini ＋ Gem活用でプラン確定時の図面チェック！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計プランの確定段階で図面に盛り込むべき情報の基準が社内で明文化されておらず、物件ごとに記載内容の差異が常態化していた。玄関や点検口、手すりなどの必要な記号やテキストの記載漏れが後工程で初めて発覚するケースもあり、設計品質の安定化と手戻り防止が組織全体の重要課題となっていた。

チェックすべき項目が担当者個人の経験と記憶に依存していたため、ベテランと若手で確認精度に大きな差が出やすく、全社的に統一された品質管理基準の運用が困難な状況にあった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGemに図面画像を読み込ませ、あらかじめ定義した確認リストの各項目が図面上に正しく記載されているかを自動照合する品質チェックの仕組みを構築した。黒・緑・赤の文字色ごとに必要な記載項目を分類し、図面上で確認できなかった項目だけを自動抽出して一覧表示するチェック体制を整えている。

チェック結果はスプレッドシートに直接貼り付けられる表形式で出力されるため、指摘事項の共有や是正対応の記録管理、さらに再チェック時の比較確認も効率的に行える運用としている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

週に数回、年間100回以上の図面チェック業務において設計品質が安定的に向上し、記載漏れの早期発見と迅速な是正が可能になった。担当者が自己チェックの前にAIレビューを挟む運用を標準化したことで、単純な記載ミスを即座に検出でき、後工程での手戻りが大幅に減少している。

属人的だったチェック精度が組織的に標準化され、担当者の経験年数や個人の注意力のばらつきに関わらず、一定水準以上の図面品質を安定的かつ継続的に担保できる体制が実現した。

現場から一言

自己チェックの前にAIで一次確認を通す運用に変えたところ、これまで見落としがちだった単純な記載漏れにすぐ気づけるようになりました。後工程で指摘されるミスが激減し、図面の品質を担当者によらず安定させられるようになったことが、最も大きな成果だと感じています。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

046
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で高精度な鳥瞰図を自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

従来のCADツールで出力していた鳥瞰図は画像がぼやけるなど品質面に大きな課題があり、顧客への提案時に積極的に活用しづらい状況が長く続いていた。間取りの立体的な理解を促進する有効なツールであるにもかかわらず、画質の問題から鳥瞰図を使った提案そのものを控えるケースも発生していた。

他社との差別化を図る手段が乏しい上に、顧客に間取りの魅力や空間の広がりを視覚的に伝えきれないことが、営業段階における提案力の大きなボトルネックとして認識されていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIの画像生成機能を活用し、CADから出力した簡易パースを高品質な建築ビジュアライゼーションへ自動変換する仕組みを導入した。建物の形状、窓の位置、カメラアングルを完全に維持しながら、計算された光の演出と各素材の質感をリアルに再現するプロンプト設計を施している。

建築形状の完全維持、ユーザー指定素材の厳守、カメラアングルの固定といった明確な制約条件を設定し、設計意図を忠実に保ちながら安定した高品質画像を繰り返し生成できる体制にした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

週に数回、年間100〜200回の顧客提案シーンで高品質な鳥瞰図を活用できるようになり、顧客からの反応が目に見えて向上した。1回あたり15〜30分の効率的な作業で従来では到底実現できなかった品質の提案資料が安定的に生成され、営業提案力の飛躍的な向上を実現している。

画像品質の大幅な向上により提案の説得力が格段に増し、顧客から「空間のイメージがしやすい」と高い評価を多数いただくなど、競合他社との差別化に直結する成果が出ている。

現場から一言

以前のCADツールでは到底出せなかったリアルで美しい質感の鳥瞰図をAIで手軽に生成できるようになり、お客様の反応が目に見えて変わりました。間取り図だけでは十分に伝えきれなかった空間の魅力を視覚的にしっかり届けられるようになり、提案の手応えが格段に向上しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

047
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で外観レンダリングを最高画質で仕上げ！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

CADツールで作成した外観CGに外構や照明の演出を加えて顧客提案用の高品質な画像に仕上げたいと考えていたが、従来の手法ではどれだけ工数と時間をかけても理想的な仕上がりには到達できなかった。品質の壁が非常に厚く、顧客に感動を与えるレベルの外観ビジュアルを実現することが極めて困難であった。

外観のビジュアル品質は顧客の購買意欲や提案全体の説得力に直結する重要な要素であり、レンダリング品質の抜本的な向上は既存の手法だけでは到底実現できない長年にわたる組織的な課題であった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIにCADの外観CGを読み込ませ、建築照明設計の専門的な知見に基づく光の演出と外構計画の提案を自動付加するレンダリング専用のAIボットを構築した。ダウンライトやスポットライトなどの照明器具の選定と配置から、夕暮れ時における自然光と人工光の美しいミックスバランスまで再現する。

建物の形状やプロポーション、窓の位置を完全に維持することを絶対的な最優先の制約条件とし、芸術的な演出よりも設計意図の忠実かつ正確な再現を何よりも重視した運用ルールを徹底している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

週に数回、年間100〜200回に及ぶ外観提案の場面で活用し、以前はどれだけ工数を投じても到底実現できなかった品質のレンダリング画像を短時間で安定的に生成できるようになった。時間削減以上に品質の飛躍的な向上こそが最大の成果であり、顧客からの感嘆の声が大幅に増えている。

照明演出と外構計画を含めたトータルの外観ビジュアルを活用することで、提案の早い段階で完成後の住まいが持つ雰囲気と魅力を余すところなく顧客に伝えることが可能になった。

現場から一言

以前はどれだけ時間と手間をかけても到達できなかった外観ビジュアルの品質が、AIの導入によって一気に実現可能になりました。照明演出や外構計画まで含めたトータルのレンダリング画像に対して、お客様から感動のお声をいただく場面が格段に増えたことを日々実感しています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

048
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

ChatGPT活用で手書き間取りから鳥瞰図を生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

初回提案の場面でスピードが求められるケースにおいて、CADツールを使って時間をかけて作図しても仕上がりの品質に不安が残り、場合によっては作り直しが発生するリスクも抱えていた。資金計画書と並行して間取り提案を進める場面では、競合他社に先んじて具体的なプランを提示できるかどうかが受注の成否を左右する重要な要素であった。

ラフプランの段階で顧客に間取りの魅力を視覚的かつ直感的に伝えるための有効な手段が限られており、手書きの図面のみでは完成後の空間イメージを十分に共有することが困難だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIの画像生成機能を活用して、手書きの間取り図から水彩画風のおしゃれなイラスト鳥瞰図を短時間で自動生成する仕組みを導入した。壁・サッシ・建具の位置は一切変更せず、明るい木目調のフローリングなど素材の質感を反映した温かみのある仕上がりにより、完成後のイメージを早い段階で顧客と共有できるようにしている。

「壁の位置を絶対に変えない」ことをプロンプトの制約条件として明確に設定することで、設計の意図を維持したまま安定した品質の鳥瞰図を繰り返し生成できる運用を確立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

CADでの作図に1〜3時間を要していたプロセスがAIの画像生成により大幅に短縮され、月に数回・年間10〜30回のスピード提案の場面で合計年間10〜90時間の工数削減を実現した。競合他社よりも先に具体的な間取り提案を顧客に示せるようになり、商談の主導権を握れるケースが確実に増えている。

ラフプランの段階から高品質で視覚的に魅力ある鳥瞰図を顧客に提示できるようになったことで、間取りへの理解と期待感が早い段階で高まり、後工程のプラン詰め作業も効率化された。

現場から一言

手書きの間取り図からおしゃれな水彩画風の鳥瞰図がすぐに出来上がるので、スピード勝負の商談で大きな武器として活躍しています。壁の位置を変えないようプロンプトで条件を明記するのがコツで、この制約さえ守れば設計意図通りの仕上がりが安定して得られます。

#建築AI100本ノック #ChatGPT

このケースのプロンプトを見る →

049
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で家具提案画像の背景を統一生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

家具提案資料を作成する際、インターネットから収集した複数の画像は背景色・彩度・照明条件がそれぞれ異なり、資料全体の統一感が大きく欠けていた。背景透過や彩度調整といった画像編集に1件あたり30分を費やしており、提案件数が増えるほど準備時間が膨らむ状況が続いていた。

画像編集のスキルレベルが担当者によって大きく異なるため仕上がりの品質にばらつきが生じやすく、提案資料としてのブランドイメージを統一的に保つことが困難な状態だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemの画像生成機能を活用し、統一された室内空間（コンクリート床・白壁）の中に提案家具を自然な遠近法・照明・影の表現で配置した写実的なインテリアイメージを生成する手法を導入した。家具の素材感や質感まで詳細に再現し、プロ撮影に近い仕上がりを実現している。

Gemini Gemで一度に全てを完成させるのではなく、配置・質感・照明と段階的にプロンプトを分けて調整することで、意図通りの最終形に仕上げる運用ノウハウを確立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

画像編集の時間が1件あたり約5分に短縮され、月数回の資料作成頻度で年間約5〜13時間の工数削減を達成した。Gemini Gemにより全画像が同一トーンで統一されたことで、提案資料の完成度が格段に向上し、お客様の反応にも明らかな好影響が見られるようになっている。

統一感のあるビジュアルによって提案資料のブランド力が高まり、家具メーカーとの商談においても資料の説得力が向上した。担当者のスキルに依存しない安定した品質を維持できている。

現場から一言

以前はネットから集めた画像をそのまま並べるしかなく、背景や色味のバラつきが気になっていました。AIで統一トーンの画像を生成できるようになってから、お客様の反応が明らかに変わったと感じています。段階的に調整していく手法にも慣れてきて、理想の仕上がりに近づけています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

050
CASE
/ 100

NotebookLM活用　【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

NotebookLM活用で設計原則をいつでも即検索！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

戸建賃貸住宅の標準仕様や設計原則について確認したい事項が生じるたびに、社内資料の検索に10分、該当箇所の読み解きに20分の合計30分を費やしていた。資料が複数のドキュメントに分散しており、必要な情報にたどり着くまでの手間と時間が業務スピードの大きな障壁となっていた。

先輩社員や同僚に質問する方法では相手の作業を中断させてしまうため遠慮が生じやすく、確認を後回しにしたまま業務を進めてしまうケースもあり、判断ミスの原因になっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

NotebookLMに標準仕様書・設計原則書・価格体系表・設備基準書・免責事項集など全ての関連資料をアップロードし、「この部材の標準仕様は何か」と自然言語で質問するだけで即座に根拠付きの回答が得られるナレッジベースを構築した。複数文書を横断した情報統合にも対応している。

NotebookLMが複数文書を横断して情報を統合するため、一つの資料では完結しない複合的な質問にも一度の問い合わせで的確に回答が得られ、調べ直しの手間がなくなった。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

設計原則の確認が数秒〜数十秒で完了するようになり、週1回の利用頻度で年間約25時間の工数削減を実現した。NotebookLMを使えば誰にも遠慮せず即座に正確な情報が得られるため、業務のスピードと判断の自立性が飛躍的に向上し、確認漏れによるミスも大幅に減少した。

新入社員の自学自習ツールとしても有効に機能しており、組織拡大期における教育コストの削減と早期戦力化への貢献も期待されている。先輩社員の負担軽減にもつながっている。

現場から一言

これまでは資料を探すだけで時間がかかり、結局人に聞いてしまうことも多かったのですが、AIに聞けばすぐ答えが返ってくるので確認のハードルが格段に下がりました。会社が拡大して新しい社員が増えていくことを考えると、こうした知識のAI化は絶対に必要だと確信しています。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

051
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

Gem活用で住所入力だけで都市計画規制を自動チェック！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新規案件を受注するたびに、用途地域・地区計画・がけ条例・農地規制など複数の都市計画関連法規を個別に確認する作業が発生していた。1件あたり30分程度を要し、確認項目が多岐にわたるため漏れのリスクも抱えていた。他者の調査結果を鵜呑みにするケースもあった。

都市計画関連の規制確認は設計初期段階の必須工程だが、手作業での調査は時間がかかるため、あえて再確認を省略してしまうケースもあり、品質上のリスクとなっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに都市計画法・建築基準法・地方条例のチェック項目を体系的に学習させ、住所を入力するだけで該当する規制事項を一覧表形式で自動出力するツールを構築した。公図やスマホで撮影した現場写真も合わせてアップロードすれば、崖地の危険度判定まで自動で実施する。

画像認識と法規データベースを組み合わせることで、テキスト情報だけでは判断できない現地の地形リスクまでカバーできる点がこのツールの独自の強みである。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり30分かかっていた規制確認作業が数分に短縮され、月数回の利用で年間約10時間の工数を削減した。それ以上に大きな効果は、確認漏れのリスクがほぼゼロになったことで、設計品質と信頼性が大幅に向上した点である。

他者の調査結果に対する裏付け確認も容易になり、ダブルチェック体制が実質的に確立された。新人設計者の法規学習ツールとしても活用が広がっている。

現場から一言

住所を入れるだけでチェック表が出てくるのは本当に便利です。公図や現場写真も読み込めるので、崖条例の確認まで一発でできます。今まで省略しがちだった再確認も気軽にできるようになり、安心感が段違いです。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

052
CASE
/ 100

Google AI Studio活用

【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

AI Studio活用で設計GL計算アプリを自作！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計GLの算出を毎回手計算で行っており、計算ミスのリスクと作業の煩雑さが課題だった。特に複数の地盤面高さを扱う案件では計算が複雑化し、確認作業にも時間を要していた。手計算による人的ミスが後工程に影響するリスクも看過できない状況であった。

設計GLの誤算は基礎計画や排水計画に直結するため、正確性が極めて重要だが、手計算では常にヒューマンエラーのリスクが伴い、精神的な負担も大きかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Google AI Studioを活用し、敷地の測量データや地盤面の高さ情報を入力するだけで設計GLを自動算出するWebアプリケーションを自作した。修正指示は一度に大量に送らず段階的に仕様を固めていくアプローチにより、非エンジニアでも実用的なアプリを開発できた。

AIへの修正指示を小分けにして段階的に精度を高めていく手法が、仕様崩れを防ぎながら完成度を上げるコツである。非エンジニアでも十分に開発可能だ。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

手計算によるミスがゼロになり、週1回・年間約50回の利用を通じて設計品質が安定的に向上した。計算時間の短縮だけでなく、結果の信頼性が確保されたことで確認作業の負担も軽減され、設計者がより創造的な業務に集中できるようになった。

他の設計者にも展開され、チーム全体の計算精度が統一された。同じ手法で他の計算ツールも自作する動きが広がり、業務のデジタル化が加速している。

現場から一言

手計算の煩わしさとミスの不安から解放されました。AI Studioでアプリを作るのは初めてでしたが、修正指示を小出しにするコツを掴めば非エンジニアでも作れます。今では他の計算ツールも自作しており、設計業務のDXが一気に進みました。

#建築AI100本ノック #GoogleAIStudio

053
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【設計・デザイン】プラン作成、パース生成、仕様選定、確認申請

ChatGPT活用で外壁色の変更パースを専用ソフトなしで作成！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

設計打合せで外壁色の変更が決定した際、パース編集の専用ソフトを持っていないため、他の担当者に依頼して決定図を作成してもらう必要があった。依頼先の予定に左右され、最終決定図の納品までに時間がかかることが常態化しており、顧客への提示スピードに課題を抱えていた。

専用ソフトのライセンスは限られた担当者にしか付与されておらず、外壁色の変更という比較的シンプルな編集でも他者の工数を借りなければならない非効率な状態だった。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

ChatGPTの画像生成・編集機能を活用し、既存のパース画像をアップロードして外壁色の変更指示を出すだけで、専用ソフトを使わずに決定図レベルのパースを作成する手法を確立した。色の指定はカラーコードや自然言語で行え、微調整も対話形式で即座に反映される。

専用の編集ソフトが不要なため、設計者が自分一人で打合せ直後に決定図を完成させられる点が最大のメリットである。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

他の担当者への依頼が不要になり、1件あたり3時間以上かかっていた決定図の作成が30分以内に完了するようになった。月数回の利用で年間約40〜90時間の工数削減を達成し、顧客への提示スピードが劇的に改善された。

他人の予定に左右されず自分で完結できる範囲が広がったことで、業務の自律性が大幅に向上した。同様の手法で内装色の変更にも応用が広がっている。

現場から一言

専用ソフトがなくても外壁色を変えたパースが作れるのは革命的です。打合せ直後にその場で決定図を仕上げられるので、お客様にもすぐ共有でき喜ばれています。他人の予定に左右されなくなったのが何より楽になりました。

#建築AI100本ノック #ChatGPT

054
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【積算・見積】拾い出し、原価計算、見積書作成、実行予算

AI活用で設計図面の記載漏れを自動チェック！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

詳細設計前の図面における文字情報の記載漏れチェックでは、玄関・LDK・寸法値・設備記号・仕上げ表記など多岐にわたる確認項目を目視で一つずつ照合する必要があった。セルフチェックを実施しても見落としが発生することがあり、提出物の品質が担当者個人の注意力に依存してしまう状況であった。

確認項目が非常に多く高い集中力が求められるチェック業務はヒューマンエラーを完全に排除することが困難で、記載漏れの発見が遅れると後工程での手戻りコストが大きく膨らんでいた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ChatGPT・Gemini・Claudeの画像認識機能を活用し、図面画像をアップロードするだけで、あらかじめ設定した確認項目リストに基づいて記載漏れを自動検出する仕組みを構築した。文字の色別（黒文字の一般項目・緑文字の寸法設備項目・赤文字の仕上げ特記項目）にカテゴリ分けし、結果をスプレッドシート管理向けの形式で出力する。

複数のAIツールで同じチェック処理を実行できる汎用的な確認項目リストとして設計しており、ツールの得意分野に応じた使い分けや相互検証による精度の継続的な向上も図っている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1回あたり15〜30分を要していた図面の記載漏れチェック作業が数分に短縮され、週数回の利用頻度（年間100〜200回）で年間約25〜100時間の業務削減を達成した。AIによるチェック精度の向上により提出前の記載漏れが激減し、後工程での指摘による手戻りも目に見えて少なくなっている。

図面の記載内容が組織全体として統一されることで品質基準の標準化が大きく進み、後工程での確認作業の効率化やヒューマンエラー削減という波及効果がチーム全体に広がっている。

現場から一言

図面画像をアップロードするだけで自動チェックが走るのは非常に心強いです。まだ納まりなどの高度な設計判断までは対応できませんが、AIの進化次第で作図しながらリアルタイムにエラーを解消する時代が来るかもしれません。記載漏れへの不安が大幅に軽減されました。

#建築AI100本ノック #ChatGPT #Gemini #Gemini(Gems) #Claude

このケースのプロンプトを見る →

055
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 【積算・見積】拾い出し、原価計算、見積書作成、実行予算

Gem活用で内装積算を部屋別・合計で自動算出！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

内装リフォームの積算業務では、図面から天井・壁・床の各面積や巾木・廻り縁の長さを一つひとつ手計算で算出する必要があり、1案件あたり約45分の作業時間を要していた。大規模リフォームになると部屋数が大幅に増えるため作業時間がさらに膨らみ、積算担当者にとって極めて大きな業務負担となっていた。

サッシ寸法の図面からの正確な読み取りや開口部面積の差し引き計算など、精緻な処理が求められる工程ではヒューマンエラーが発生しやすく、正確性担保のためのダブルチェック工数も看過できなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに間取り図の画像を読み込ませ、部屋ごとの天井クロス面積・壁クロス面積・床面積・巾木の長さ・廻り縁の長さを一括で自動算出する仕組みを構築した。天井高の設定からサッシ寸法の図面読み取り、室内建具サイズに応じた開口部の差し引きまでAIが処理し、結果を表形式で即座に出力する。

浴室などクロス仕上げの対象外となる部屋は自動的に集計から除外する処理を組み込み、床材の種別による分類も含めた実務に即した計算ルールをAI側にあらかじめ設定している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1案件あたり約45分を要していた積算作業が大幅に短縮され、週1回・年間約50回の利用を想定すると年間約37時間の工数削減を実現した。天井・壁・床・巾木・廻り縁の全ての積算項目を一括算出できるようになり、リフォーム案件全体の見積提出スピードが飛躍的に向上している。

計算ルールがAI側で統一的に管理・適用されることで担当者間の算出結果のばらつきが完全に解消され、積算業務全体の精度と再現性の標準化に大きく貢献する成果を生んでいる。

現場から一言

大規模リフォームの積算は時間と手間がかかる代表的な作業でしたが、AIに図面を読み込ませるだけで全項目の面積と長さが一括で算出されるようになりました。以前に構築した仕組みを改良して精度がさらに向上しており、積算業務の効率化を日々実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

056
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【積算・見積】拾い出し、原価計算、見積書作成、実行予算

Gem活用で定期点検費用をPDFから自動抽出！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

アフターメンテナンス業務において、取引先から届くPDF形式の請求書の中から定期点検に関する費用項目だけを目視で選別し、施工管理ツールへ一件ずつ手入力で発注登録を行っていた。請求書のページ数が多い月はこの抽出と入力の作業だけで15分以上を要し、転記ミスのリスクも常につきまとっていた。

請求書には定期点検費用以外のさまざまな項目が混在して記載されているため、必要なデータだけを正確に見分けて選別する作業が担当者の集中力と時間を大きく消耗させていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIにPDF形式の請求書を読み込ませ、「維持管理点検」や「点検メンテあり」といった特定のキーワードを含む項目だけを自動的に抽出する仕組みを構築した。邸名・内容・金額の3項目をマークダウン表形式で出力し、施工管理ツールへコピー＆ペーストするだけで発注登録が完了するようにした。

金額は半角数字のみで出力し、余計な前置きや解説文を一切含めない結果のみの出力形式を採用することで、転記後のデータ修正作業や書式変換の追加的な手間を最小限に抑えている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

15分を要していた抽出・手入力作業がわずか約3分にまで短縮され、1回あたり約12分の時間削減を実現している。アフターメンテナンスに関連する発注データの管理における正確性と業務効率が飛躍的に向上し、抜け漏れのない確実な発注登録が安定的かつ継続的に行えるようになった。

特定条件でのデータ抽出が正確に自動処理されるようになったため、請求データ全体の信頼性が大幅に向上し、アフターメンテナンス事業の原価管理精度の改善にも大きく寄与している。

現場から一言

最初はPDFの内容を単純にデータ化するだけのつもりでしたが、特定のキーワードに合致する項目だけを正確に抽出できることがわかり、活用の幅が想像以上に広がりました。データのフォーマットが統一されている分野では特に相性が良く、今のところ抜け漏れなく処理できています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

057
CASE
/ 100

ChatGPT活用 【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

ChatGPT活用でお客様への工事報告文を即座に作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

施工中の顧客への工事進捗報告メッセージの作成に1件あたり約5分を要し、常時10件前後の案件が同時進行しているため、まとめて報告すると50分以上かかっていた。さらに重要度の高い案件のご連絡や、日程調整を伴う文面では、内容と表現の検討に十数分から30分を費やすこともあった。

> 1件ずつの所要時間は短くとも、同時進行する複数案件の対応が積み重なることで予想以上の業務負荷を生み出しており、工事報告の遅延や文面推敲不足による伝達ミスのリスクが日常的に存在していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ChatGPTに工事報告の趣旨や伝えたい情報のポイントを箇条書きで入力するだけで、顧客向けの丁寧で配慮の行き届いた報告文を即座に自動生成する運用を導入した。日程調整・点検案内・施工経過報告など、文面のパターンが異なるメッセージにも柔軟に対応し、状況に応じた適切な文面が得られる。

> 文面に含めてほしい具体的な情報を明確に指示することで精度が向上することを発見し、次のステップとして自分の思考パターンを学習させたAIアシスタントの構築も計画中である。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり5分の工事報告メッセージ作成が約1分に短縮され、毎日の利用（年間約250回）で年間約16〜20時間の直接的な時間削減を達成した。10件分の報告をまとめて作成する場合も10分程度で全件完了するようになり、現場の施工管理業務への時間的な影響が大幅に軽減されている。

> AIが生成する丁寧で配慮の行き届いた文面に日常的に触れることで担当者自身の文章力も自然と向上し、短い連絡事項であればAIを使わずとも適切な文面が書けるようになった。

現場から一言

伝えたい内容をしっかり指示することが精度を上げる一番のコツです。次のステップとして自分の思考パターンを学習させたAIアシスタントを作る予定です。副次的な効果として、AIの文面を参考にすることで自分自身の文章力も上がり、簡単な内容なら自力で書けるようになりました。

#建築AI100本ノック #ChatGPT #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

058
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用　【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用で工事進捗報告文を1分で生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

現場監督が施主へLINEで工事の進捗状況を報告する際、文章の作成と内容の推敲に1件あたり5〜10分を費やしていた。1日に3件の現場を訪問する日には報告文だけで最大30分が消えてしまい、本来注力すべき施工品質の確認や工程調整の時間を圧迫する深刻な原因になっていた。

AIを使った文章校正で多少の効率化は実現していたものの、報告の下書きそのものは毎回手作業で一から書いており、文章作成プロセス自体を根本から自動化する仕組みの構築が必要だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

現場の状況・次回予定・現場での一言コメントの3項目を入力するだけで、施主向けの温かみとプロフェッショナル感を兼ね備えた進捗報告文を自動生成するカスタムAIを構築した。LINEで無理なく読める150〜250文字の分量に最適化し、安心感と期待感を同時に届ける文面設計としている。

丁寧さと親しみやすさを両立させたトーンの詳細な設定を組み込み、住宅購入の主な層である20〜40代の施主が安心して読める心地よいバランス感の文面を毎回安定的に出力できる設計とした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたりの報告作成時間が5〜10分から1〜2分に大幅短縮され、毎日の活用で年間約250回の報告業務を効率化し累計で30時間以上の削減を実現した。文章品質が均一化されたことにより、経験年数の浅い現場監督でもベテランと同等の高品質な報告文を送信できるようになっている。

施主からの返信に感謝や安心の言葉が目に見えて増え、現場との信頼関係の構築スピードが加速した。現場監督が品質管理や工程管理に集中できる環境づくりにも大きく貢献している。

現場から一言

箇条書きで3つの項目を入力するだけで、そのままお客様に送信できるクオリティの報告文がすぐに仕上がります。写真だけをAIに渡して文章を考えさせるのではなく、自分が伝えたい内容を明確に指定して文章化させる方式に変えたことが精度向上の最大のポイントでした。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

059
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用で着工から引渡しまでの日程を瞬時に算出！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

工程表を作成するたびに、着工日から150日目にあたる引渡し日を手計算で求める作業が発生していた。日曜・GW・盆休み・年末年始の休日を一つずつ除外しながらの計算は毎回5〜10分を要し、さらに担当する大工ごとに異なる木工事完了日の算出も加わるため、工程作成の初動に多大な手間がかかっていた。

AIに都度プロンプトを入力して計算させる方法も試みたが、毎回休日条件や大工ごとの情報を最初から書き直す手間が発生し、定型作業の効率化という観点では決定打にならなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

着工日・上棟日・担当大工名・GWや盆の休業期間を入力するだけで、引渡し日と木完日を即座に自動算出するカスタムAIを構築した。日曜・GW・盆・年末年始を自動除外し、大工ごとの工期差も計算ロジックに組み込んでいる。既に調整済みの複数工程との比較検証でほぼ同精度であることを確認済みだ。

標準工程の社内見直しが完了し次第、より正確な条件指示を反映させていく改良計画を策定しており、継続的な精度向上を前提とした柔軟な運用設計としている点も特長である。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1回あたり5〜10分の計算作業が入力操作だけの1分未満に短縮され、月数回の活用で年間約2〜7時間の削減効果が得られた。手計算で発生していた休日の数え間違いや日付の桁ミスが完全に解消されたことで、工程表の作成スピードと引渡し日に関する説明の信頼性が格段に向上した。

正確な日程の自動算出が可能になったことで、施主への引渡し日の説明にも具体的な計算根拠を添えて臨めるようになり、現場管理に対する安心感と信頼感が大きく高まった。

現場から一言

毎回カレンダーと電卓を行ったり来たりしながら休日を一つずつ数えていた地道な作業が、項目を入力するだけの数十秒で完了するようになりました。調整済みの工程表と照らし合わせて精度を確認できているので、安心して実務に組み込める道具として定着しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

060
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用　【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用でカレンダーから月間工数を一括算出！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

毎月の月末に各現場の工数実績を取りまとめて報告する定型業務があり、現場監督がGoogleカレンダーに登録された予定データを一つずつ確認しながら、現場ごとの稼働時間を手作業で集計していた。複数の現場を同時並行で管理する監督にとって、月末の多忙な時期にこの事務的な集計作業が追加の負担となっていた。

> 複数の現場を掛け持ちで担当している監督の場合、どの現場にどれだけの時間を費やしたかを正確に集計して報告する作業が特に煩雑であり、手作業では集計精度にもばらつきが出やすかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIにGoogleカレンダーのデータを連携させ、指定した年月の予定情報をもとに現場ごとの工数を自動集計するシステムを構築した。終日設定の予定は祝日や記念日などが混入することを防ぐため自動的に除外し、個別案件の名寄せルールも設定することで手入力不要で正確な工数レポートを出力できる。

> 対象の年月を指定するだけで月初から月末までの全予定データを自動検索し、現場別に集計された結果を見やすい一覧形式で出力するシンプルで直感的な操作フローを実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

毎月5〜15分かかっていた工数集計の手作業がカレンダーデータの自動処理に置き換わり、月末の繁忙期における現場監督の事務負担を確実に軽減している。普段のカレンダー運用をそのまま活かして工数管理が自動化されるため、集計のために別途まとまった時間を確保する必要がなくなった。

> カレンダー情報を基盤とした工数管理の仕組みが確立されたことにより、将来的にはチーム全体の稼働状況の可視化や各現場間の工数配分の最適化といった発展的な活用も見込まれている。

現場から一言

カレンダーに普段通りスケジュールを入力しておくだけで月末の工数集計が自動化されるのは、本当にありがたい仕組みです。他のメンバーへの展開や初回接続時の操作手順にはまだ改善の余地がありますが、月末の最も忙しい時期に集計作業から解放される効果は非常に大きいと実感しています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

061
CASE
/ 100

Zapier活用　【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Zapier活用で協力業者への発注漏れを自動防止！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

協力業者からの見積書や請求書がメールで届くため、現場作業中は内容を確認できず、発注追加の処理をするためだけに事務所へ戻る必要があった。往復の時間を含めると1回15分の作業ロスが発生し、さらに施工管理ツールとメールの二重管理によるメールの見落としも頻発していた。

メールを見落として当日中に発注依頼ができないと協力業者から上長へ催促が入ってしまい、信頼関係に悪影響を及ぼすプレッシャーが常にかかっていた。対応が遅れるほど工事全体の進行にも支障が出る。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Zapierを導入し、特定の協力業者からメールを受信した際にチャットツールへ即座に自動転送される仕組みを構築した。Zapierが受信を検知して即座にチャット通知を送るため、現場にいてもスマートフォンで内容を確認でき、その場から発注処理に着手できる環境を実現した。

Zapierの自動転送先を普段使用している施工管理チャット上に設定したため、新たなツール確認の手間が発生せず既存の業務フローにシームレスに統合でき、導入直後から効果を発揮した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

メール確認のためだけに事務所へ戻る必要が完全になくなり、発注処理の所要時間が1回あたり数分に短縮された。月数回の利用で年間約2〜5時間の工数削減に加え、当日中の対応が確実になったことで協力業者からの催促がゼロに改善し、信頼関係の維持・強化にも大きく貢献している。

Zapierの自動転送により施工管理チャット上でメールの見落としが完全に解消されたことで、協力業者との円滑なコミュニケーションと信頼関係の維持に大きく貢献している。

現場から一言

この作業のためだけに事務所に戻る必要がなくなったのが最大の効果です。以前は施工管理ツールでのやり取りが中心だったのでメールを見落とすことが多く、協力業者からの催促で申し訳ない思いをしていました。チャットに自動転送されるようになり、その悩みが完全に解消されました。

#建築AI100本ノック　#Zapier

062
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用で現場写真からLINE報告文を自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

施工中の現場写真をもとにお客様へ工事進捗を報告するメッセージを作成する際、写真の工事状況を分かりやすく言語化し専門用語を噛み砕いて説明する文面を考えるのに1件あたり5〜10分を要していた。週に数回発生する高頻度業務のため年間では相当な時間を文章作成に費やしていた。

ただの進捗報告ではなくお客様に安心感とワクワク感を感じていただける文面を毎回ゼロから考えることが、忙しい現場業務の合間では心理的にも時間的にも大きな負担となっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「お客様から厚い信頼を得ているベテラン現場監督」の人格を設定し、現場写真をアップロードするだけで工事状況を自動分析してお客様向けの丁寧なメッセージを即座に生成する仕組みを構築した。職人の丁寧な仕事ぶりへの言及やお客様の未来の暮らしへの期待を自然に織り込む設計としている。

Gemini Gemがメッセージのトーンを丁寧かつ親しみやすい文体で統一し、過度な絵文字を避けた読みやすいフォーマットで出力するため、そのままお客様に送信できる完成度となっている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

メッセージ作成時間が1件あたり約2分に短縮され、週数回の利用で年間約5〜27時間の工数削減を実現した。Gemini Gemの活用によって作成の負担が大幅に減ったことで報告頻度を上げやすくなり、お客様とのコミュニケーション密度の向上と信頼関係の強化に直結している。

Gemini Gemが生成した文章案をベースに自分らしい表現を少し加えるだけで完成するため、報告業務への心理的ハードルが大幅に下がり、日々の報告が苦にならなくなった。

現場から一言

まだAIらしさが残る部分もありますが、文章案の叩き台としては非常に優秀です。ゼロから考えていた頃とは比べものにならないくらい楽になりました。AIが写真から工事状況を読み取って適切な言葉にしてくれるので、自分では思いつかない表現に気づくこともあり勉強になっています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

063
CASE
/ 100

Gemini活用 【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gemini活用で監督業務の遅延管理表を自動化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

現場の進捗管理において毎週予定日と実績日を管理表で一つずつ突き合わせ、遅延している項目を手動で特定する作業を繰り返していた。毎日の確認作業であるため年間約250回に及び、全項目を順番に確認するため見落としによる作業漏れのリスクも高く管理の正確性に不安を抱えていた。

複数の現場を同時に管理している場合は確認すべき項目数が膨大になり、進捗の全体像を把握すること自体に多くの時間と集中力が必要で、他の業務に充てるべき時間を圧迫していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Geminiを活用して管理表に二つの自動化機能を実装した。一つは基準日から各工程の予定日を自動算出する機能、もう一つはGeminiが予定日を過ぎても実績が未入力の項目を自動で赤字表示する機能である。遅延箇所が視覚的に一目で把握できるため、確認対象を瞬時に絞り込める。

Geminiによる予定日の自動算出により手入力の手間が削減されただけでなく、入力ミスによる管理精度の低下も同時に防止でき、管理表全体の信頼性が飛躍的に向上した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

毎日の進捗確認が赤字部分のチェックだけで完了するようになり、1回あたり5〜15分の大幅な時間短縮を達成した。Geminiの自動化により年間約250回の利用で約20〜60時間の工数削減に加え、遅延の見落としがゼロになり現場管理の信頼性と工期遵守率が大幅に向上した。

Geminiの遅延検知により兆候を早期に発見できるようになったことで、問題が深刻化する前に先手を打った対処が可能になり、工期遅延の未然防止と顧客満足度の維持に大きく貢献している。

現場から一言

赤字部分だけを確認すればよくなったので、毎日の進捗管理が格段に楽になりました。以前は全項目を一つずつ見ていたので時間がかかるうえに見落としもありましたが、今は遅延箇所が一目で分かります。何より作業漏れがなくなったことで、安心して他の業務に集中できるようになりました。

#建築AI100本ノック #Gemini

064
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用で住設見積り依頼を自動計算！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

お客様が選定した住宅設備の見積書を受領した後、各設備の標準装備品との差額を計算し利益率を加味した提示単価を算出して営業担当者へ報告する一連の作業に約30分を要していた。浴室・キッチン・トイレなど設備品目が多岐にわたるほど計算量が増大し、転記ミスのリスクも高まっていた。

浴室・キッチン・トイレ・洗面台など空間ごとに標準原価が異なるため、正しい金額を都度参照しながら計算する作業は高い集中力を要し、疲労による精度低下が避けられなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに住宅設備の標準原価リストを組み込み、見積書の画像やPDFをアップロードするだけで空間名・商品名・NET金額を自動読取し、標準品との差額原価計算から利益率を加味した提示単価の算出、営業担当者向けの報告テキスト生成までを一括で処理する仕組みを構築した。

Gemini Gemが標準原価リストに該当しない新規商品を自動的に標準原価ゼロとして処理する設計としており、イレギュラーな品目にも柔軟に対応できるため実務での運用がスムーズに行える。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

差額計算から報告テキストの作成までが約5分で完了するようになり、週1回の利用で年間約20時間の工数削減を達成した。Gemini Gemの計算により転記ミスや計算ミスがゼロになり、営業担当者への回答スピードと見積り精度の両方が大幅に向上し、顧客対応のリードタイムも短縮された。

報告テキストがチャットツールにそのままコピー＆ペーストできる形式で出力されるため、報告書作成と伝達の両方の手間が最小限に抑えられ、営業との連携がスムーズになった。

現場から一言

見積書をGemini Gemに読み込ませるだけで差額計算から報告文まで一気に仕上がるので非常に助かっています。何より計算ミスがなくなったことが大きいです。以前は電卓で何度も検算していましたが、今はGemの計算結果をサッと確認するだけなので安心感が全く違います。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

065
CASE
/ 100

NotebookLM活用

【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

NotebookLM活用で現場資料を一括管理＆即検索！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

常時10～15件の工事案件を並行して管理する中で、全ての現場の図面仕様を記憶しておくことは到底不可能だった。現場で不明点が生じるたびに複数の図面資料を一つずつ確認していたが、一つの図面だけでは解決しない内容も多く、横断的に調べる時間が現場の作業効率を大きく低下させていた。

図面資料が複数のファイルに分散しているため、どの図面にどの情報が記載されているかを把握すること自体に経験と知識が必要で、特に若手社員ほど調査に時間を浪費しやすい構造だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

NotebookLMに各現場の決定図面・関係図面・仕様書・その他の参考資料を一括でアップロードし、現場仕様に関する質問を自然言語で入力するだけで該当情報を即座に要約・抽出できるナレッジベースを現場ごとに構築した。NotebookLMの複数資料横断検索で一度の質問で完了する。

NotebookLMに対する質問の仕方を具体的かつ詳細にするほど回答精度が上がることが分かり、効果的な質問テンプレートを蓄積して運用ノウハウとして組織全体で活かしている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

NotebookLMにより現場での図面確認が1回あたり数分以内に短縮され、週数回の利用で年間約10～20時間の工数削減と現場対応の迅速化を実現した。NotebookLMの複数資料横断検索によって確認漏れが減少し、施工品質の安定化と手戻り防止にも確実に貢献している。

NotebookLMの検索過程で図面間の記載の不整合が発見されることもあり、施工前に問題を把握して事前対処できるという副次的な効果も得られ、手戻り工事の防止にも役立っている。

現場から一言

10件以上の現場を同時に持っていると、全ての仕様を頭に入れておくのは不可能です。AIに資料をまとめておけば現場で疑問が浮かんだ瞬間に答えが返ってくるので非常に助かります。検索指示を細かくすると精度が上がることも分かってきて、使い込むほど手放せなくなっています。

#建築AI100本ノック #NotebookLM

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

066
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【施工・現場】工程管理、安全書類、業者手配、現場報告

Gem活用でスケジュール確認表からチャット文を自動作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計の詳細打合せ終了後、確定した着工日・上棟日・電気配線確認日などのスケジュールを社内チャットで関係者に共有するための報告文を毎回手作業で作成しており、1回あたり約10分を要していた。定型フォーマットの検索や確認表からの日程転記という単純作業が打合せ直後の時間を圧迫していた。

定型文のテンプレートをファイルから探し出す手間があり、さらに確認表に手書きの修正が入っている場合は読み間違いのリスクも生じていた。これらの単純作業が打合せ後の貴重な時間を圧迫していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに現場監督のサポート役を設定し、打合せで使用したスケジュール確認表の画像をアップロードするだけで着工予定日・上棟予定日・予備日・電気配線確認日・清算打合せ日をGemini Gemが自動で読み取り、社内チャット用の定型報告文を即座に生成する仕組みを構築した。

Gemini Gemが確認表に手書きで修正が加えられている場合はその内容を優先して反映する設計としており、最新かつ正確な情報が報告に含まれることを保証する仕組みとなっている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

報告文の作成時間が10分から約1〜2分に大幅短縮され、週1回の利用で年間約7〜8時間の工数削減を実現した。Gemini Gemの活用により打合せ直後に即座に共有できるようになったことで、関係者への情報伝達のタイムラグがほぼゼロとなりスケジュール管理の精度が向上した。

テンプレート検索の手間が完全に不要になったうえ、Gemini Gemにより報告フォーマットが毎回統一されるため受け取る側の可読性も高まり、関係者間の認識齟齬が減少した。

現場から一言

打合せが終わった直後にテンプレートを探して日程を一つずつ書き写す作業が地味に面倒でした。今は確認表の写真を撮って送るだけで報告文が完成するので、打合せの流れを切らずにすぐ共有できます。小さな改善ですが毎週確実に効果を感じている取り組みです。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

067
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【引渡・アフター】取説作成、定期点検、クレーム対応、リフォーム提案

Gem活用で現場写真から建物症状を自動診断！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

建物の不具合や設備の故障について原因を特定し適切な修繕方法を調べるため、症状をキーワード化してインターネットで手動検索する作業を繰り返しており、1件あたり約1時間を要していた。写真だけでは部材名や型番が特定できず、検索キーワードの試行錯誤に多くの時間が費やされていた。

修繕方法がDIYレベルで対応可能なのか専門業者への依頼が必要なのかの判断基準も都度調査が必要で、お客様への初回回答までに時間がかかり、顧客満足度にも悪影響を及ぼしていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「経験豊富なアフターメンテナンスのプロフェッショナル」としての役割を設定し、不具合箇所の写真をアップロードするだけで部材の名称・型番の推測、症状の分析、修繕方法の提案までを一括で受けられる診断ツールを構築した。DIYか業者依頼かの判断基準も併せて提示される。

Gemini Gemが専門用語による正確な記述とお客様にも伝わる平易な説明を併記する構成としており、社内報告と顧客説明の両方にそのまま活用できる実用的な設計になっている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

症状診断と修繕方法の特定が1件あたり数分で完了するようになり、週数回の利用で年間約100〜300時間という大幅な工数削減を達成した。Gemini Gemにより写真1枚から的確な診断結果が即座に得られるため、お客様への初回回答スピードが飛躍的に向上し顧客満足度の改善にも直結している。

Gemini Gemの診断結果から修繕方法の引き出しが広がり、対応の選択肢が増えたことでアフターサービス全体の品質と顧客満足度の向上に直結し、リピート紹介の増加にも寄与している。

現場から一言

想像以上に診断精度が高くて驚きました。写真を一枚送るだけで部材名から修繕手順まで具体的に教えてくれるので、手動検索に費やしていた時間が劇的に短縮されました。お客様への説明も的確にできるようになり、現場で頼りになるアシスタントとして毎日フル活用しています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

068
CASE
/ 100

NotebookLM活用 【契約・ローン】契約書作成、重説、ローン申請、助成金手続き

NotebookLM活用で不動産税務知識を即座に検索！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

不動産取引に伴う相続税・譲渡所得税・登録免許税などの概算税額を顧客に提示する際、税率の確認から適用条件の精査、具体的な税額の計算まで1件あたり30〜60分を要していた。税制は複雑かつ改正も頻繁にあるため、毎回最新情報をWeb検索で確認する手間も発生し業務効率を圧迫していた。

取り扱う税の種類が案件によって大きく異なり、相続・売買・登記それぞれの税務知識を横断的に求められるため、調査の都度かなりの時間と集中力が必要で、他の業務に支障が出ていた。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

NotebookLMに税務関連の法令資料や計算事例をアップロードし、「この取引ではどの税金がいくらかかるか」と対話形式で質問するだけで、NotebookLMが必要情報を逆に確認しながら正確な概算税額を算出してくれる環境を構築した。調査書類の内容をそのままインプットに使える手軽さも特長である。

NotebookLMが「どのような情報が必要か」を逆質問してくれる対話型の仕組みにより、計算に必要な条件の漏れを自動的に防止し、より正確な概算税額を導き出す設計となっている。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

NotebookLMにより税額計算の所要時間が1件あたり15〜30分に短縮され、週数回の利用で年間約25〜100時間の大幅な工数削減を達成した。NotebookLMとの対話で必要情報が整理されるため計算精度も向上し、顧客への迅速かつ正確な税額提示が可能になった。

NotebookLMは単なる計算ツールとしてだけでなく税務知識の学習ツールとしても有効に機能しており、担当者のスキル底上げと業務品質の持続的な向上に大きく寄与し、組織力の強化にもつながっている。

現場から一言

税金の種類ごとに税率を調べて条件を確認して計算するのは本当に大変でしたが、AIに聞けば必要な情報を逆に質問してくれるので漏れなく正確に計算できます。実務で使えるだけでなく自身の勉強にもなるので、知識を深めたいときにも積極的に活用しています。

#建築AI100本ノック #NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

NotebookLM活用 【経営・戦略】市場調査、事業計画、会議資料、新規事業

NotebookLM活用で民泊開業の知識事典を構築！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新規事業として民泊開業の検討を進めるにあたり、法規制・許認可手続き・運営ノウハウ・収支計画など多岐にわたる専門情報を自力で調査する必要があった。民泊分野は既存のシンクタンクや業界レポートが手薄で、インターネット上の情報は信頼性にばらつきがあり、正確な情報の選別に大きな労力を要していた。

> 法改正への対応状況が情報源によって大きく異なり、どの情報が最新かつ正確なのかを判断することが難しく、調査作業そのものがなかなか前に進まない状況が長期間にわたって続いていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIのディープリサーチ機能とウェブ横断検索を組み合わせ、民泊開業に必要な知識を体系的に収集・整理するナレッジベースを構築した。法規制・届出手続き・物件要件・運営実務などテーマごとに信頼性の高い情報源を自動で収集・構造化し、対話形式でいつでも質問・深掘りできる知識事典として活用する。

> 資料の網羅的な検索に優れたツールで信頼性の高い情報源を確保し、対話型AIで個別の疑問点を深掘りするという二段構えの調査アプローチにより、情報の信頼性と調査効率を高い水準で両立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

従来は数日がかりだった情報収集・整理・体系化の作業が数時間で完了するようになり、週1回の調査更新ペース（年間約50回）で年間150時間以上の業務削減を実現した。新規事業に関する経営判断に必要な情報を迅速かつ正確に揃えられる体制が整い、検討スピードが大幅に加速している。

> AIが調査の過程で自身も気づいていなかった法規制上の盲点を指摘してくれるケースもあり、見落としリスクを低減するセカンドオピニオン的な役割としても有効に機能している。

現場から一言

AIが指摘してくれた盲点は、専門家に確認して実際に解消できましたが、自分一人の調査では決して気づけなかった観点でした。AIは万能ではないので最終確認は専門家に委ねるべきですが、情報収集の起点・整理役としてはこれ以上に効率的なツールはないと感じています。

#建築AI100本ノック #NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

070
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用　【経営・戦略】市場調査、事業計画、会議資料、新規事業

Gem活用で事業開発イベント探しを自動化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新規事業の動向観察やAI関連の協業先開拓のために、建築DX領域のオフラインイベントを定期的にリサーチしていたが、1回の検索作業に1〜3時間を要していた。ウェビナーを除外しつつ決裁者と直接対話できる場に絞り込む手作業は非常に煩雑で、情報の網羅性にも毎回ばらつきが生じていた。

懇親会や名刺交換、展示ブース商談といった対面での交流機会があるイベントだけを見つけたかったが、複数の情報サイトを横断して条件を個別に確認するのは手間がかかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

建設・不動産・建築DX領域に特化したイベントリサーチ用のカスタムAIを構築し、今後3か月以内のオフラインまたはハイブリッド開催に限定して、懇親会や名刺交換・商談機会のあるイベントだけを自動抽出する仕組みを作った。業界団体・テック企業・メディアなど検索対象を具体リスト化した。

期待する出力のサンプル事例をプロンプト内に明示的に組み込むチューニングにより、AIの回答方向を安定させてリサーチ精度を底上げする工夫を施している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

毎回1〜3時間を要していたイベントリサーチが数十分に短縮され、月数回の活用で年間約20〜60時間の削減効果が見込まれる。情報の網羅性が大幅に向上したことで、従来は見落としていた有望なイベントを新たに複数発見でき、商談機会の創出につながる件数が着実に増加している。

情報収集プロセスの自動化によって、経営戦略担当者がリサーチから解放され、発見したイベントへの参加準備や商談戦略の具体的な検討に時間を集中投下できるようになった。

現場から一言

探す作業を大幅に減らして、実際に足を運んで人脈を構築する時間を増やせるようになりました。プロンプトに期待する回答の具体例を組み込むことで精度が格段に上がるという知見は、イベントリサーチに限らずAI活用全般に広く応用できる大きな学びでした。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

071
CASE
/ 100

NotebookLM活用　【経営・戦略】市場調査、事業計画、会議資料、新規事業

NotebookLM活用でYouTube動画テーマを一括整理！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

YouTube動画の制作にあたり、社内の各担当者に実施したインタビューの内容をテーマごとに整理・分類する作業に半日以上を要していた。複数名分の音声データから必要な情報を正確に抽出してテーマ別に統合する作業は非常に工数が大きく、コンテンツ制作スケジュール全体を圧迫する主要因になっていた。

手作業による情報整理では、重要ポイントの聞き漏らしやテーマ間での情報の重複、抜け漏れが発生しやすく、整理後の情報の網羅性と正確性にも大きな課題を抱えている状況だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AI搭載のノートブックツールに各担当者のインタビュー音声データと自社ホームページの掲載情報を一括登録し、テーマごとの質問項目に対する回答を自動で抽出・整理する仕組みを導入した。抽出された結果をスプレッドシートに整理することで、動画の構成素材として即座に活用できるようにした。

ソースデータに基づいて情報を自動抽出する仕組みであるため、手作業での要約に比べて情報の正確性と網羅性が格段に高く、原典データへの遡りも容易に行える運用体制を確立した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

半日以上もかかっていた情報整理作業が大幅に短縮され、1回あたり3時間以上もの作業時間削減を実現した。動画制作の準備工程に費やす時間が大きく減ったことで、企画立案や編集作業といったコンテンツの品質に直結する重要な工程に時間と労力を集中投下できる体制が整っている。

ソースに基づく正確かつ網羅的な情報抽出により動画コンテンツ全体の信頼性が格段に向上し、制作チーム内での情報共有や方針のすり合わせもこれまで以上にスムーズに進むようになった。

現場から一言

インタビュー音声をひとつずつ聞き返しながら手作業で整理していた膨大な時間が劇的に短縮されました。AIがソースデータに基づいて正確に情報を拾い上げてくれるため精度面でも非常に信頼でき、動画制作の準備段階における大きな効率化の効果を実感しています。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

072
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【経営・戦略】市場調査、事業計画、会議資料、新規事業

Gem活用で不動産戦略スライドを自動構成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

不動産部門の年度事業計画を策定するにあたり、仲介事業・買取再販事業・組織体制の三軸にまたがる戦略方針の文章化から全社員向けの発表用スライド構成の作り込みまでを手作業で進めており、一連の作業完了までに非常に多くの時間を要していた。数値根拠の整理と視覚的なプレゼン設計の両立が特に負荷の高い工程であった。

各KPIの連動性や数値根拠の整合性を維持しながら、経営層から現場の社員まで全員に明確に伝わる説得力のあるスライドを構成するには、戦略立案とプレゼンテーション技術の両方が求められていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに不動産事業の専門的な知識と自社の目標数値・人員体制の情報を学習させ、仲介事業の生産性向上・再販事業の回転率最大化・組織体制の強化という三軸を統合した戦略方針とプレゼン構成案を自動生成する仕組みを構築した。KPI間の連動設計から具体的な数値根拠の提示まで含む実行可能な計画を出力する。

営業担当者1人あたりの必要粗利額や在庫の回転日数など、具体的な数値に基づいた現実的でありながらも組織の成長意欲を高める野心的な計画策定をAIが一貫してサポートする。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

3時間以上を要していた事業計画の策定と発表用資料の作成が大幅に短縮された。戦略の構造化とスライド構成の設計がAIにより同時並行で効率的に進むことで、経営層への提案準備にかかるリードタイムが飛躍的に改善され、事業計画策定のサイクル全体のスピードアップを実現している。

数値の根拠が明確で論理的な一貫性を持つ事業計画が短時間で策定できるようになったことで、不動産部門全体における戦略的な意思決定のスピードと質が同時に向上している。

現場から一言

事業計画の策定からプレゼン用スライドの構成設計までAIがトータルでサポートしてくれるおかげで、戦略の本質的な検討と議論に十分な時間を割けるようになりました。KPIの連動設計から数値根拠の整理まで含めた計画が短時間で出来上がり、提案の整合性と説得力が格段に高まっています。

#建築AI100本ノック　#Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

073
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【経営・戦略】市場調査、事業計画、会議資料、新規事業

Gem活用で物件周辺施設を自動リサーチ！

01 BACKGROUND 当時の業務と問題意識

土地提案時に顧客へ提供する周辺施設情報の調査において、スーパー・医療機関・学校・コンビニなどの各種施設をGoogleマップで一つずつ手動検索し、距離や徒歩所要時間を調べて資料にまとめていた。1件の土地につき網羅すべき施設数が多く、調査と資料完成までに1〜3時間を要するケースもあった。

通学区域の指定校を正確に特定する作業など、単純な距離検索だけでは対応しきれない専門的な調査項目も含まれており、手作業での情報収集では調査の精度と効率の両立が極めて困難であった。

02 APPROACH AIでの取り組み内容

対象の住所を入力するだけで、スーパー・内科・コンビニ・ドラッグストア・学区指定の小中学校といった主要な周辺施設の情報を自動調査し、生活者の目線でわかりやすくまとめたレポートを生成する専用AIボットを構築した。番地レベルでの正確な位置特定と自治体の通学区域データに基づく学区判定を自動で行う。

対象住所のすぐ目の前にある施設は「徒歩すぐ（目の前）」と表現するなど、顧客が実際の日常生活を具体的にイメージしやすい生活者視点での情報提供を重視した設計にしている。

03 OUTCOME 現場で生まれた変化

1〜3時間を要していた周辺施設の調査と資料作成の作業が大幅に短縮され、月に数回・年間10〜30回の土地提案業務で合計年間10〜90時間の工数削減を実現した。調査スピードの飛躍的な向上により、有望な土地情報の鮮度が高いうちにタイムリーに顧客へ提案できるようになっている。

周辺施設情報の調査プロセスが標準化されたことにより、担当者個人の土地勘や経験値に依存することなく、誰でも一定品質以上の提案資料を短時間で確実に準備できる体制が整った。

現場から一言

Googleマップで施設を一つずつ調べていた地道な作業が、住所を入力するだけで一括レポートとして出力されるようになり大幅な時間短縮を実感しています。ただしAIが誤った情報を出すケースもあるため、重要な項目は念のため人の目で確認するダブルチェック体制で安心して運用しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

074
CASE
/ 100

Gemini活用 【経理・財務】請求書処理、経費精算、仕訳入力、資金繰り

Gemini ＋ Gem活用で請求書を即座に作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

業界の研究会で開催される懇親会の終了後に、参加企業ごとの請求書をExcelで一件ずつ手作業で作成しており、参加企業が30社を超える回では請求書の発行作業だけで相当な事務負荷になっていた。宛先や金額の手入力によるミスも起こりやすく、経理担当者の業務効率を下げる慢性的な課題であった。

参加企業数は回を追うごとに着実な増加傾向にあり、手作業によるExcelでの請求書作成は今後ますますスケールしにくい非効率な業務になることが明白に見込まれていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGemに自社の請求書フォーマット、振込先口座情報、適格請求書発行事業者登録番号などの固定情報を事前に学習させ、宛先と明細データを入力するだけで正式な体裁の請求書を自動生成できる仕組みを構築した。消費税の計算処理や摘要欄の記載ルールもAI側で統一的に処理される設計である。

発行日の自動設定や金額の自動計算処理により人為的な入力ミスのリスクを排除し、経理担当者は出力された請求書の最終確認作業にのみ集中できる効率的な運用フローを実現した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり5〜10分を要していた請求書の作成工程が大幅に短縮され、37社分の請求書であっても短時間で一括処理が可能になった。週1回・年間約50回の発行業務を想定した場合、年間で約250〜500分、すなわち4〜8時間以上の経理事務工数が削減されている計算になる。

請求書発行業務の自動化によって経理担当者の事務的な負担が大幅に軽減され、今後さらに参加企業数が増加した場合でも柔軟かつ迅速に対応できる持続可能な業務基盤が整った。

現場から一言

参加企業が毎回増えていく状況の中でExcelによる手作業に限界を感じていましたが、AIに固定情報を覚えさせたことで宛先と明細を入力するだけで正式な請求書が完成する仕組みになりました。37社分の一括処理も驚くほどスムーズで、経理業務のストレスが大きく軽減されています。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

075
CASE
/ 100

Gemini活用

【経理・財務】請求書処理、経費精算、仕訳入力、資金繰り

Gemini活用で取引仕訳の判断根拠を自動提示！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

日々の経理処理において、取引内容ごとに適切な勘定科目を判断するためWeb検索で税務情報を調べる作業が都度発生し、1件あたり15〜30分の時間がかかっていた。特に交際費と会議費の5,000円基準の判定や消費税区分の確認など、税務知識を要する判断に手間取るケースが多かった。

経理経験の浅い担当者にとっては、複数の検索結果の中から自社の取引状況に正確に当てはまる情報を見極めること自体が高いハードルとなっており、判断に自信が持てないまま処理を進めていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Geminiに「日本の会計・税務に精通した経理スペシャリスト」の役割を設定し、取引目的・金額・支払方法を入力するだけで最適な仕訳案と勘定科目の選定根拠を分かりやすく提示する仕組みを構築した。消費税区分・税法上の重要ポイント・異なる勘定科目が適用される条件までGeminiが包括的に解説する。

Geminiが提示する判断根拠は初心者にも理解できる平易な言葉で解説されるため、仕訳処理と同時に税務知識の学習効果も得られる一石二鳥の仕組みとして担当者のスキルアップにも貢献している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

仕訳の判断と入力が1件あたり数分で完了するようになり、月数回の利用で年間約3〜15時間の工数削減を実現した。Geminiが判断根拠を明示した上で記録として残るため、税務調査時の説明資料としても活用でき、経理業務全体の透明性とガバナンスの強化にもつながっている。

経理担当者のスキルレベルに関わらず一定品質の仕訳判断が可能になったことで、業務の属人化が解消され組織としての経理体制が強化され、担当者の異動時の引き継ぎもスムーズになった。

現場から一言

以前はWeb検索で色々な情報を見ても、結局自社のケースに当てはまるのか迷うことが多かったです。AIに取引内容を伝えるだけで仕訳案と根拠を明確に示してくれるので判断に迷いがなくなりました。初心者でも分かる解説があるので、日々の業務が勉強の場にもなっています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

076
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【組織・総務・人事】採用、研修資料、評価制度、社内報

Gem活用で人材紹介会社への返信メールを自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

人材紹介会社から届く候補者の推薦文は、紹介会社ごとに転職理由の記載精度にばらつきがあり、書類選考や面接準備の品質が安定しないという構造的な課題を抱えていた。自社の採用基準に照らして必要な情報が不足しているケースが多く、候補者の本質的な適性判断が困難な状況であった。

推薦文の情報不足を補うため、紹介会社への確認メールをその都度ゼロから作成していたが、1通あたり30分〜1時間を要し、毎日のように発生する対応が採用担当者の業務全体を大きく圧迫する要因となっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに自社の採用基準や求める人材像を体系的に学習させ、推薦文を自動で分析・評価する仕組みを構築した。候補者の転職理由を「課題の発生」「解消努力」「意思決定」「将来展望」の4要素に分解し、基準に沿った合否判定と紹介会社への返信メール文面を同時に生成できるようにした。

自社独自の評価軸・採用哲学・共通言語をAIのナレッジベースとして体系的に組み込むことで、担当者個人の経験値や主観的な判断に依存しない一貫した選考基準での評価を可能にした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり30分〜1時間かかっていた推薦文の分析と返信メール作成が数分で完了するようになった。毎日発生する対応業務（年間約250回）を換算すると、年間約125〜250時間の大幅な業務削減を実現しており、選考プロセス全体のスピードと判断品質が飛躍的に向上している。

紹介会社へのフィードバックの的確さが向上したことで、二次推薦以降に届く候補者情報の質が目に見えて改善され、面接準備の効率化と選考判断の精度向上という好循環が生まれている。

現場から一言

AIにペルソナや自社の共通言語を事前に読み込ませておくことで、紹介会社ごとの記載品質のばらつきが目に見えて解消されました。紹介会社のヒアリング品質向上が主目的であり、候補者分析ツールと併用すれば総合的な選考精度がさらに高まると実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

077
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【組織・総務・人事】採用、研修資料、評価制度、社内報

Gem活用で求人票を自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

採用活動において求人票は応募数を左右する重要な制作物だが、職種ごとに求めるスキルや募集背景が異なるため、毎回ゼロベースで文面を検討する必要があった。特に採用メッセージや募集背景の訴求力が弱いと、ターゲット人材に刺さらない求人票になるという品質面の課題も抱えていた。

給与改定やインセンティブ制度の変更など求人条件の更新が頻繁に発生する中、その都度文脈全体を見直して整合性を取り直す作業が週に数回のペースで採用担当者の業務時間を圧迫していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIに自社のビジョン・企業文化・共通言語・報酬体系を体系的に学習させた求人票生成ツールを構築した。職種名・給与条件・業務内容などの基本情報を入力するだけで、スマートフォン閲覧に最適化された求人票を自動生成する。新規作成だけでなく既存求人票の部分更新にもシームレスに対応できる。

企業独自の成長ビジョンや経営理念を求人票の文面全体に自然に織り込みつつ、求職者目線で最も魅力が伝わる文章構成と情報の優先順位設計で応募率の最大化を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

求人票の新規作成・更新にかかる工数が大幅に短縮されるとともに、週数回の更新頻度でも年間を通じて品質のばらつきが完全に解消された。テンプレートの使い回しではなく、案件ごとの募集背景に応じた独自の訴求ポイントが毎回新たに生成される点が、採用チームにとって最大の価値である。

担当者個人の文章力やコピーライティングセンスに依存していた求人票の品質が組織として標準化され、どの職種・ポジションでも一定以上の品質で求職者にアプローチできるようになった。

現場から一言

命令文の設計が成果を大きく左右するツールです。特に採用メッセージと募集背景の記載が薄いと求人票全体の訴求力が落ちるため、そこは時間をかけて入念に作り込みました。引用元の事実確認は必須ですが、完成後のチェックさえ怠らなければ非常に心強い採用の武器になります。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

078
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【組織・総務・人事】採用、研修資料、評価制度、社内報

Gem活用で面接品質チェック＆議事録を同時作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

約1時間の採用面接中に評価フォームの入力を並行して行う運用だったが、記録作業に注意を分散されることで肝心の面接そのものに集中できないという本末転倒な状況が発生していた。さらに面接のフロー遵守状況を客観的に測定する仕組みがなく、面接品質の改善サイクルが回っていなかった。

面接終了後に次回面接官へ引き継ぐための申し送り資料の作成業務にも相当の時間がかかっており、採用人数の拡大方針に対して、採用業務全体のオペレーションが追いつかない深刻な状況に陥りつつあった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

面接の音声データから自動生成された文字起こしをAIに読み込ませ、候補者の評価シート作成と面接官のフロー遵守状況の品質監査を同時に自動実行する仕組みを構築した。定型フローの順序確認や必須質問の漏れ検知を自動化し、面接品質を客観的なスコアとして可視化できるようにした。

AIによる客観的な品質監査レポートが毎回自動生成されることで、面接官自身が気づいていなかった改善点を次回面接で即座に修正できるフィードバックループが確立された。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

面接中のフォーム入力が完全に不要となり、面接官が候補者との対話に100%集中できる理想的な環境が実現した。1回あたり30分〜1時間の後処理作業が数分に短縮され、1日に複数回の面接を行う高頻度運用（年間500回以上）を考慮すると、年間250〜500時間の業務削減効果が見込まれる。

面接品質を客観的なスコアとして可視化できるようになったことで、1次面接で見落としていた課題が数値として明確に特定でき、面接官個人のスキル向上と選考全体の精度改善が同時に進んでいる。

現場から一言

面接に集中できる環境をつくりたいというのが最初の動機でしたが、結果として客観的な品質チェックが実現し、面接官自身の成長を促す仕組みにもなっています。採用人数を拡大していく経営方針と完全にマッチした施策であり、今では採用業務に不可欠な基盤になりました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

079
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【組織・総務・人事】採用、研修資料、評価制度、社内報

Gem活用でスカウト文面を候補者ごとに個別最適化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

求人媒体のスカウト機能でテンプレート文面を送っていたが、既読率・返信率が伸び悩んでいた。候補者一人ひとりの経歴やスキルに合わせた個別最適化が理想だが、1件ずつカスタマイズする工数が確保できず、画一的な文面で送らざるを得ない状況が続いていた。

採用競争が激化する中、スカウト文面の質が応募率に直結するため、テンプレート送信による歩留まりの低さは採用コストの増加にもつながっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに自社の事業内容・企業文化・募集職種の魅力ポイントを学習させたスカウト文面ジェネレーターを構築した。候補者の職務経歴書のポイントを入力するだけで、その人の経験やスキルに響くパーソナライズされたスカウト文面を自動生成する仕組みを実現した。

事業フェーズや職種ごとの特性に応じてプロンプトをアップデートし、常に最適な文面が生成されるようカスタマイズを継続している点が成功の鍵である。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

スカウト文面の個別最適化により既読率・返信率が向上し、1日に複数回、年間500回以上活用するほど採用業務に定着した。候補者からの返信内容も具体的になり、面談設定率の改善にもつながっている。

文面作成の工数削減だけでなく、候補者体験の向上を通じて企業ブランディングの強化にも寄与している。送信前の最終チェックは必須だが、ベース文面の品質は大幅に向上した。

現場から一言

テンプレートでは反応がなかった候補者からも返信が来るようになり、スカウトの手応えが変わりました。職種ごとに訴求ポイントを変えられるので、エンジニア採用と営業採用で使い分けています。誤変換のチェックは必要ですが、ゼロから書くよりはるかに効率的です。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

080
CASE
/ 100

ChatGPT (GPTs)活用 【開発・IT】ツール開発、GAS/Pythonコード作成、API連携

GPTs活用でメール文章を自動生成するスクリプト作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計業務の後工程で発生するプレカット図依頼・ダンパー手配・換気計算依頼といった各種メールを、過去の送信済みメールを複製・修正して作成していた。しかしお客様名の修正漏れや期日の日付間違いなど人的ミスが頻発しており、正確さを担保しながら効率的にメールを作成する仕組みが強く求められていた。

依頼内容がプレカット図・ダンパー・換気計算と多岐にわたるうえ、顧客ごとに個別の情報を正確に反映しなければならないため、1通あたり30分〜1時間の作成時間が設計業務全体の効率を圧迫していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

依頼の種別と顧客情報を入力するだけで、顧客名・期日・工事仕様が正しく挿入された依頼メール本文を自動生成するカスタムAIを構築した。プレカット図・ダンパー・換気計算など複数の依頼パターンに対応したテンプレート設計で、修正漏れや転記ミスのリスクを仕組みとして根本から排除している。

メール本文の生成に機能を絞って集中させることで確実な自動化効果を獲得しつつ、添付ファイルの準備は従来通り手動で行うことで運用の複雑さとのバランスを適切に取っている。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1通あたり30分〜1時間を要していたメール作成が数分で完了するようになり、週1回の定常的な活用で年間約25〜50時間の削減効果が見込まれる。顧客名の取り違えや日付の誤記などの致命的な人的ミスが完全に解消され、業務全体の信頼性と正確性が大きく向上した。

定型的なメール作成業務から完全に解放されたことで、設計担当者が図面チェックや技術検討といった高度な専門判断を要する本来の業務に集中できる時間が確実に確保されている。

現場から一言

以前は別のお客様のメールをベースに修正して送っていたため、名前を直し忘れて冷や汗をかくことが少なくありませんでした。今は情報を入力するだけで正確なメールが完成するので安心です。将来的にはクラウドストレージと連携してファイル添付まで自動化することを目指しています。

#建築AI100本ノック #ChatGPT(GPTs)

このケースのプロンプトを見る →

081
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用

【開発・IT】ツール開発、GAS/Pythonコード作成、API連携

Gem活用でAIプロンプトの品質を自動改善！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

社内で活用するAI用のカスタムプロンプトを一つ完成させるまでに半日程度の時間を要していた。通常のチャット画面上でプロンプトの改良を繰り返す過程で、気に入っていた要素や重要な設定内容が意図せず削除されてしまうケースが頻繁に発生し、やり直しを含む非効率な試行錯誤に多くの時間を費やしていた。

プロンプトの品質がAI活用全体の効果と出力精度を大きく左右する極めて重要な要素であるにもかかわらず、効率的かつ安全にチューニングするための手法が社内で確立されていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

プロンプトの精密調整に特化した専用のAIボットを新たに構築した。既存プロンプトを読み込んだ後、対話形式の丁寧なヒアリングを通じて改善すべきボトルネックを正確に特定し、論理性・出力品質・安定性・再現性といった複数の観点からピンポイントで性能を強化するチューニングプロセスを自動化している。

既存プロンプトの勝手な書き換えを厳格に禁止するルールを設け、必ずヒアリングを経たうえでユーザーの了承のもとで修正を実行する設計にすることで、意図しない要素の喪失を確実に防いでいる。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

半日かかっていたプロンプトの開発作業が約1.5時間で完了するようになり、月に数回・年間10〜30回のプロンプト構築業務を合算すると年間30〜90時間以上もの工数削減を実現した。社内で運用される各種AIボットのプロンプト品質が底上げされ、AI活用全体の成果向上にも直結している。

プロンプトのチューニングプロセスが標準化・体系化されたことで、開発ノウハウが特定の個人に属人化せず組織全体で共有され、AI活用水準の全社的な底上げに大きく寄与している。

現場から一言

プロンプトを改良するたびに気に入っていた設定が消えてしまうストレスから完全に解放されました。専用ボットが対話形式の丁寧なヒアリングで改善点をピンポイントに特定してくれるため、的確なチューニングが短時間で確実に完了します。要望は箇条書きで伝えるのが最も効果的です。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

082
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini ＋ Claude活用で補助金申請資料を一気に作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

省力化補助金の申請に必要なプレゼン資料をゼロから作成する場合、全体の構成検討からスライド枚数の決定、各スライドの内容作成まで、工程が多岐にわたっていた。途中で方向性の修正が入ることも多く、資料の完成までに丸1日を費やすことが常態化しており、本来の設計業務を圧迫していた。

補助金申請は提出期限が限られる中での対応となるため、資料作成に丸1日を要する状況は、他の業務との両立を著しく困難にしており、申請自体を見送るケースも発生していた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとClaudeを活用した2段階の資料作成フローを構築した。まずGeminiとの対話で導入目的・背景・導入後の姿を論理的な文章としてまとめ、次に別のAIツールでプレゼンツール向けに構造化されたアウトラインへ変換する。最終的にAIプレゼンツールへ流し込むことで、デザイン性の高いスライドが短時間で完成する。

構成の骨子と必要な情報さえ文章として正確に整理すれば、スライドのデザインやレイアウトの最適化はAIが全て自動処理するため、手作業でのパワーポイント編集が完全に不要になった。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

従来は丸1日（8時間以上）を要していた申請資料の作成が約1時間で完了するようになり、7時間以上の大幅な時間短縮を達成した。設計業務との両立が容易になったことに加え、補助金申請という業務そのもののハードルが大きく下がったことで、積極的な補助金活用の機会拡大にもつながっている。

AIが論理的な構成を自動で提案してくれるため、資料全体の説得力が手作業時代よりも向上し、審査対応を見据えた完成度の高い申請書類が安定して作成できるようになった。

現場から一言

構成と必要な情報を文章として整理するだけで、残りの工程はAIがプレゼン資料として仕上げてくれます。パワーポイントの手編集作業が不要になったのは本当に大きいです。複数のAIをリレーさせることで、各ツールの得意分野を活かした効率的な制作フローが実現しました。

#建築AI100本ノック #Gemini #Claude

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

083
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini ＋ MANUS活用で研修動画を爆速要約！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

業界の最新動向を学ぶためのオンライン講座の動画視聴が大量に蓄積しており、1本あたり数時間に及ぶ動画を業務時間内に視聴する時間を確保することが極めて困難な状況であった。学習の遅れにより、日進月歩で進化するAI活用のトレンドや業界の最新知識へのキャッチアップに支障が出始めていた。

倍速再生で形式的に視聴を済ませる方法も試みたが、情報の理解度が不十分なまま受講完了とすることになり、講座の確認テストに合格できないなど学習効果として実質的な意味をなしていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

MANUSの仮想ブラウザ機能を活用し、ログインが必要な動画配信プラットフォームにも直接アクセスして動画の音声・字幕・スライド情報を統合的に解析させる仕組みを導入した。動画の内容密度に応じて情報量を自動調整し、重要ポイントを構造化されたビジネスレポートとして出力する。

専門用語は一般的なビジネス用語に置き換え、要約の長さも動画ごとの情報密度に応じて自動で最適化することで、限られた業務の合間でも内容のエッセンスを的確に把握できるレポート形式にした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

視聴に6時間を要する講座の内容を約1時間で理解できるようになり、1講座あたり5時間以上の大幅な学習時間短縮を実現した。動画視聴後に実施される確認テストにもほぼ一発で合格しており、倍速で流し見する従来のやり方と比較して格段に高い理解度と知識の定着率が確認されている。

蓄積していた多数の未視聴講座を効率的に次々と消化できるようになり、社内でのAI活用推進を牽引するために必要な最新トレンドのキャッチアップスピードが飛躍的に向上した。

現場から一言

ログインが必要な動画でも問題なく解析できるのが、他のAIツールにはない大きな強みです。倍速でとりあえず流すよりも理解度が段違いで、テストもほぼ一発合格できます。1日の利用上限はありますが、学習の質と効率を同時に引き上げる革新的なツールです。

#建築AI100本ノック #Gemini #MANUS

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

084
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini ＋ GAMMA活用で研修プレゼンを3時間短縮！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

社内研修の卒業プレゼン資料をゼロから作成する場合、まず発表全体の構成を練り上げ、パワーポイントで1枚ずつスライドを作り込んでいく必要があった。構成の検討段階で何度も方向性が変わることも多く、資料の完成までに1日以上を要することが常態化していた。スライド作成に時間が奪われていた。

資料の見栄えを整える作業に時間を取られた結果、発表内容の練り込みやプレゼンの練習に十分な時間を確保できず、資料は立派だが発表が物足りないという逆転現象が生じていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

伝えたい内容を話し言葉でそのまま文章に書き出し、GeminiがそれをGAMMAでのプレゼン向けの構造化アウトラインに自動変換する2段階のワークフローを構築した。話したい順番どおりに要点が整理されてスライドが生成されるだけでなく、AIが提案する新しい表現により発表原稿そのもののブラッシュアップも実現する。

発表者自身の言葉で書いた原稿をベースにするため、プレゼンの個性や伝えたい想いが希薄化することなく、AIの提案する多彩な表現力が加わることで全体の完成度が一段引き上がる設計とした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

丸1日以上を要していたプレゼン資料の作成が1〜2時間に短縮され、6時間以上の大幅な時間削減を達成した。資料作成に追われていた時間を発表内容の推敲やプレゼン練習に充てられるようになったことで、資料の見栄えだけでなく発表パフォーマンス自体の向上にもつながっている。

AIが発表者にとって馴染みのなかった語彙や言い回しを積極的に提案してくれることで、スライド制作プロセスを通じた表現力の成長という副次的な学習効果も得られている。

現場から一言

しゃべりたい内容を話し言葉でそのまま書き出すだけでプレゼンが完成するのは本当に画期的です。自分にはなかった言葉をAIが提案してくれるので、結果的にプレゼン原稿そのものもレベルアップしました。資料に追われず発表練習に時間を使えるのは大きな変化です。

#建築AI100本ノック #Gemini #GAMMA

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

085
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini + GAS活用で設計スケジュールを自動算出！

01
BACKGROUND
当時の業務と問題意識

毎月6件の設計スケジュールを組み立てるにあたり、複数の担当者のカレンダーを1件ずつ確認して空き枠を探す作業に1件あたり15〜20分を要していた。物件数の増加に伴い担当者のスケジュールが過密化し、空き時間を見つけること自体が極めて困難な状況になっていた。月間で合計90〜120分がこの調整作業に費やされていた。

手作業でのカレンダー照合は見落としによるダブルブッキングのリスクを常に伴い、物件数が増えるほど調整の複雑さと業務負荷が加速度的に上昇する構造的な問題を抱えていた。

02
APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGASの支援を全面的に受けながら、スプレッドシート上で動作するスケジュール自動検索ツールを開発した。商品名・担当者名・最短開始日の3項目を入力するだけで、カレンダーデータを自動解析し、各担当者の空き枠候補を一覧表示する仕組みである。開発手順そのものもAIに相談しながら進めた。

プログラミングの専門知識が全くない状態から、AIに開発手順を一つずつ相談しながらツール開発を完了できたことで、現場の実務担当者が自ら業務改善ツールを作る成功体験が生まれた。

03
OUTCOME
現場で生まれた変化

1件あたり15〜20分かかっていたスケジュール調整作業が数分で完了するようになり、週数回の利用で年間約25〜65時間の業務削減を実現した。手作業時代に常に存在していた空き枠の見落としやダブルブッキングのリスクが完全に解消され、スケジュール管理全体の正確性と運用への信頼性が飛躍的に向上している。

ツール開発の一連のプロセスを通じてAI活用のノウハウと実践的な開発スキルが着実に蓄積され、他の定型業務の自動化にも応用できる知見と成功体験が組織内に広がりつつある。

現場から一言

大掛かりなシステムが必要だと思い込んで手を付けるのが億劫でしたが、やり方を全てAIに聞きながら一つずつ進めていくことで完成させることができました。プログラミング未経験でも実用的なツールが作れると実感でき、AIの可能性を改めて感じた体験です。

#建築AI100本ノック #Gemini #GAS

このケースのプロンプトを見る →

086
CASE
/ 100

NotebookLM活用　その他

NotebookLM活用でスライドを爆速作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

プレゼン資料の作成は構成検討からスライドデザインまで多くの時間を要する業務であった。時間短縮のためにAIスライド生成ツールをいくつか試みたが、いかにも機械が作成した印象が強く、ビジネスシーンで使用するには品質面で満足できるレベルに達していなかった。デザインと内容の両立が課題であった。

既存のAIツールではデザイン性を優先すると内容の正確性が犠牲になり、正確性を重視するとデザインが平凡になるというトレードオフがあり、両方を満たすツールが見つからなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ノートブック型AIツールのスライド生成機能を活用し、読み込んだソース資料のみを根拠として、外部知識や推測を一切排除した高精度なプレゼン資料を自動生成する仕組みを構築した。発表時間に応じたスライド枚数の自動計算や読み原稿の同時生成に加え、重要な主張にはソースの根拠も自動添付される。

通常15枚が上限のスライド生成を独自のプロンプト設計により30枚まで拡張することに成功し、45分の長尺プレゼンテーションにも対応可能な実用性の高いツールへと進化させた。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

数時間を要していたプレゼン資料の作成が大幅に短縮され、1回あたり1〜3時間の削減効果を実現した。他のAIスライドツールとは一線を画すデザインの洗練度で、一見してAI生成とは気づかれないクオリティの資料を安定的に作成できるようになり、社内外のプレゼンで好評を得ている。

ソース資料に忠実な内容のみで構成されるため事実誤認のリスクが極めて低く、重要な主張には根拠の出典が自動添付されるため、説得力のある信頼性の高い資料として評価を受けている。

現場から一言

デザイン性が他のAIスライドツールと比べて圧倒的に高く、ぱっと見でAIだとわかる違和感が全くありません。プロンプトの工夫で15枚の上限を30枚まで拡張できたのも大きいです。個人的にはとても使いやすく、社員全員にお勧めできる活用法だと考えています。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 その他

Gemini活用で自己業務の棚卸しを効率化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

設計担当者が日々の業務にどれだけの時間を費やしているか、定量的に把握する手段が社内に存在しなかった。過去と比較して特定業務の処理速度が向上しているのかどうかも判然とせず、業務改善の方向性を客観的なデータではなく個人の感覚的な判断に頼るしかない状態が長期間にわたって続いていた。

業務の振り返りを行いたくても数値的な裏付けがまったく存在しなかったため、改善施策を打っても効果測定は「なんとなく速くなった気がする」という曖昧な主観に留まっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIのカレンダー連携機能を活用し、毎週月曜に直近1週間の確定済み予定を自動抽出してリスト化する定期タスクを構築した。終日予定や不参加イベントを自動除外し、実稼働に直結する予定のみを正確に集計できるようにしたうえで、4週分を蓄積して月次レポートとしてまとめる運用も確立した。

週次データを継続的に蓄積していくことで、3か月単位での業務量推移や処理速度の変化を時系列グラフとして可視化し、改善効果を定量的に評価できる実用的な分析基盤を構築した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

週1回の自動実行で年間約50回の業務分析が定常化した。3か月前との処理速度の比較が数値で可能になり、ルーティン業務のボトルネック特定にもつながった。感覚頼りだった振り返りがデータに裏付けられた改善サイクルへと進化し、改善施策の優先順位づけが格段に的確になった。

データに基づく自己分析の習慣がチーム内にも自然と広がり始め、同様の分析手法を複数のメンバーが取り入れたことで、組織全体としての業務改善に対する意識が底上げされている。

現場から一言

感覚では『速くなった気がする』としか言えなかった自己評価が、カレンダーデータの自動分析によって明確な数値で裏付けられた時は大きな驚きでした。毎週自動で走るので手間が一切かからず、自分の業務効率の変化を客観視できる仕組みとして完全に定着しています。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

088
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini ＋ Gem活用でスライドデザインを自動抽出！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

プレゼン資料のスライドデザインにオリジナリティを出したかったが、既存のAIスライド作成ツールではテンプレートの種類が限定されており、自社のブランドイメージや案件ごとの世界観にフィットする独自デザインを実現することが難しかった。結果として、他社と似通った画一的な資料に仕上がりがちだった。

Web上には自社の世界観に近い理想的なデザインが数多く存在していたが、その視覚的トーンを正確に言語化し、スライド制作に体系的に転用する方法が確立されていなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

好みのデザイン画像をGeminiとGemに読み込ませ、配色のHEXコード・推奨フォントスタイル・レイアウト規則・イラストの描画トーンなどを「デザインルールブック」として自動言語化するカスタムAIを構築した。出力されたデザインコードを別のスライド生成AIに適用する二段階方式を確立している。

具体的なHEXコードや推奨フォント情報を含む実践的で体系的なルール出力により、他のデザインツールやスライド生成AIへの転用もスムーズに行える高い汎用性を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

Web上のあらゆるデザインをスライドのテンプレートとして自在に活用できる独自のワークフローが完成し、既存テンプレートの制約から完全に解放された。ブランドイメージや案件ごとの世界観に沿ったオリジナルのプレゼン資料を、短時間で安定的に制作可能になっている。

蓄積されたデザインルールブックをチーム内で共有することで、プレゼン資料全体のデザイン品質が底上げされ、統一感のある高品質な資料を効率的に量産できる体制が整った。

現場から一言

Web上に存在するすべてのデザインがプレゼンのテンプレートになり得るという発想は、まさに目からウロコの体験でした。AIが抽出したデザインコードを別のスライド生成AIに渡すだけで忠実に再現されるので、スライド向きのデザインを見極める力さえ身につければ可能性は無限大です。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

089
CASE
/ 100

ChatGPT活用　その他

ChatGPT ＋ NotebookLM活用で家づくり手順書を作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

家づくりの全体像を初回商談の限られた時間の中で口頭だけで説明するのは極めて難しく、土地探しから引き渡しまでの各ステップや関わる専門家の役割について、顧客が十分に理解できないまま次の段階に進んでしまうケースが発生していた。個別の質問対応にもその都度10分程度の時間を要していた。

顧客が商談後に持ち帰って家族と共有するための体系的な資料が存在しなかったため、商談で得た情報が不正確に伝わり、検討が停滞したり不安が解消されないまま次回面談を迎えることがあった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ChatGPTとNotebookLMを活用して土地探しから建物完成・引き渡しまでの全工程を時系列で体系的に整理し、各段階での手続き内容・関わる担当者・必要となる費用を一覧化した顧客向けのロードマップ資料を自動生成した。完成した資料はメッセージツールで商談の直後に送付し、顧客がいつでも手元で確認できるようにした。

住宅ローン審査のタイミングや契約時の重要事項説明など顧客が特に不安を感じやすい重要なポイントを明示的に強調し、安心して次の意思決定に進める資料構成を意識して設計した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

月に数回・年間10〜30回の初回商談で活用しており、1回あたり5〜15分の説明時間を削減するとともに個別の質問対応の頻度も大幅に減少している。顧客が自身のペースで家づくりの全体像を理解できるようになったことで、商談の質と次ステップへの進行率の向上にもつながっている。

ロードマップ資料をご家族間で共有していただくことで、資金計画やスケジュールの全体像に関する認識を統一した状態で安心して次のステップの検討に進んでいただける環境が整った。

現場から一言

初回商談の限られた時間の中で全体像をお伝えしきるのは以前から大きな悩みでしたが、ロードマップ資料を商談後にすぐお送りする運用に変えてから、お客様が安心して次のステップに進んでくださるケースが明らかに増えました。ご家族への共有ツールとしてもご活用いただいています。

#建築AI100本ノック　#ChatGPT　#NotebookLM

このケースのプロンプトを見る →

Gemini活用 その他

Gemini ＋ Claude活用で設計ロープレのフィードバックを自動生成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

施主との設計打ち合わせを想定したロールプレイング研修において、受講者一人ひとりへのフィードバック内容をより充実させ、実践的な提案力の向上につなげたいという課題があった。指導者の知識量や時間的な制約から、毎回のロープレに対して十分な深さと具体性を兼ね備えたフィードバックを継続的に提供することが難しかった。

単なる図面上の記載ミスの指摘にとどまらず、顧客へのプラスアルファの価値提案力や円滑な合意形成スキルにフォーカスした実践的かつ具体的なフィードバックが強く求められていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini GemとClaudeに自社のブランドコンセプトと設計方針を詳細に学習させた上で、ロールプレイングの音声記録や内容メモを入力して多角的に評価させるフィードバック自動生成の仕組みを構築した。標準仕様の推奨を基本としつつ、顧客のQOL向上につながるオプション提案の適切さなど複数の実務的評価軸で分析する。

重点項目チェック表の自動作成機能を組み込むことで、各設計担当者の強みと改善すべきポイントを体系的かつ客観的に可視化でき、成長を継続的に追跡できる運用体制を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

週1回・年間約50回にわたって実施されるロープレ研修全体で、フィードバックの質と具体性が大きく向上した。時間の削減よりも人材育成そのものの質的向上が最大の成果であり、設計担当者一人ひとりの提案スキルの着実な底上げと組織全体としての提案力の均質化が着実に進んでいる。

複数のAIツールを比較検証した結果、より具体的で実務に即したフィードバックを安定して出力できるツールを選定し、研修プログラム全体の教育効果を最大化する体制を構築した。

現場から一言

AIによるフィードバックには人間の指導者とは異なる視点からの具体的な改善指摘があり、研修の質が格段に向上しました。複数のAIを比較検証し、具体性と実用性の高い出力を安定して行えるツールに絞って運用しており、設計担当者の提案力の底上げに確かな手応えを感じています。

#建築AI100本ノック #Gemini #Gemini(Gems) #Claude

このケースのプロンプトを見る →

091
CASE
/ 100

NotebookLM活用　その他

NotebookLM活用で住居表示の行政手続きを学習！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

新築建物の住居表示がどのように決定されるかの仕組みや、建物登記の手続きの全体的な流れについて、新たに入社した社員への教育を毎回資料を見せながら口頭で実施しており、内容を十分に理解してもらうまでに1回あたり30分程度を要していた。専門的な行政手続きの内容を正確にわかりやすく伝える負担が指導者側に繰り返し発生していた。

統一的な教育資料が社内に存在しなかったため、指導する担当者によって説明の深さや正確さ、強調するポイントにばらつきが生じやすく、新入社員の知識習得度にも差が出ていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

AIノートブックツールに行政書士から提供された公式の説明資料をソースとして登録し、住居表示の決定プロセスや建物登記の手続きの流れを体系的に整理した部署内の勉強資料を自動生成した。さらにクイズ形式の理解度確認テストも同時に作成し、新入社員が自学自習で知識を確実に習得できる教育ツールに仕上げている。

公式の行政資料をソースとしているため情報の正確性と信頼性が確実に担保されており、制度改正があった場合もソースデータを更新するだけで資料全体を最新の状態に反映できる運用にした。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

1人あたり30分を要していた口頭での教育説明時間が大幅に削減され、新入社員が勉強資料と理解度確認クイズを活用して自分のペースで自主学習できる体制が構築された。教育の品質が組織的に標準化されたことで、指導者の工数負担の軽減と新入社員の早期戦力化を同時に実現している。

クイズ形式による理解度チェックの仕組みを導入したことで、各新入社員の知識定着度を客観的に測定でき、追加フォローが必要なポイントを早い段階で正確に把握できるようになった。

現場から一言

入社のたびに毎回口頭で30分かけて説明していた専門的な行政手続きの内容を、AIで体系的な資料と理解度確認クイズにまとめられたことは大きな前進です。新入社員が自分のペースで繰り返し学習できる環境が整い、教える側の時間的・精神的な負担も大幅に軽減されました。

#建築AI100本ノック　#NotebookLM

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用で不動産買取稟議書をワンクリック作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

不動産買取案件の稟議書作成には、物件情報の収集・原価表の読み解き・区画ごとの単価計算・社内フォーマットへの転記まで膨大な工程があり、1件あたり60分から120分を要していた。案件が重なる月は他の業務を大きく圧迫し、経営層への報告や意思決定のスピード低下にもつながっていた。

原価表の数値を手作業で転記する工程が特にミスを生みやすく、区画ごとの価格計算で誤りが発生すると稟議全体のやり直しが必要になり、作成時間がさらに膨れ上がることもあった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「稟議書作成の専門アシスタント」の役割を与え、物件の住所・種別・価格と買取原価表を入力するだけで社内規定フォーマットに準拠したドラフトを自動生成する仕組みを導入した。複数区画の単価計算や解体渡し・測量渡し等の特殊条件も自動で反映される設計とした。

Gemini Gemが原価表の空欄項目を自動除外し、条件欄に記載された「測量渡し」等の付帯条件も漏れなく稟議に反映するルールを組み込むことで、手入力の負担と転記ミスを同時に解消した。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

稟議書のドラフト作成時間が1件あたり15〜30分に短縮され、月数回の利用頻度から算出すると年間で約10〜40時間の工数削減を実現した。転記ミスの心配がなくなったことで内容の精査と経営判断そのものに集中できる体制が整い、稟議承認までのリードタイムも大幅に改善された。

Gemini Gemが補足的に生成する市場分析コメントを参考意見として活用することで、稟議内容に多角的な視点が加わり提案の質にも厚みが出ている。経営層からの差し戻しも減少した。

現場から一言

大枠だけでも自動で作成してくれるのは本当に助かっています。Gemini Gemが独自に付け加えてくる分析コメントも、一つの意見として参考にできるのが面白いです。転記ミスの心配から解放されたことで、案件そのものの良し悪しの判断に集中できるようになりました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

093
CASE
/ 100

Claude活用 その他

Claude活用でGmail連携のメール対応を自動化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

清算打合せの資料準備で取引先からのカーテン見積りを確認する際、メール検索は件名のみが対象でヒットしないことが多く、本文中の金額や仕様情報を見つけるために何度も検索を繰り返す非効率な作業が発生していた。1回の確認に5〜15分かかり、準備全体の遅延原因となっていた。

自動抽出ツールの導入も検討したが、見積り確認は打合せ前の限られたタイミングだけ必要な作業であり、常時抽出ではデータの管理コストが見合わないため断念していた経緯がある。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

ClaudeとGmailを直接連携させ、「顧客名のカーテン見積りを確認したい」と自然言語で指示するだけで該当メールの内容をピンポイントで抽出できるオンデマンド方式を構築した。Claudeが件名だけでなくメール本文やPDF添付ファイルの内容まで横断的に検索してくれる。

Claudeを活用した常時監視型ではなく必要なタイミングだけ情報を取得する設計としたことで、不要な通知や抽出データの管理負担を完全に排除し、シンプルな運用を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

見積り確認作業が1回あたり1〜2分に短縮され、月数回の清算打合せに対して年間約2〜8時間の工数削減を達成した。Claudeがメール本文や添付ファイルまで横断検索するため見落としリスクが大幅に低減し、打合せ準備の精度と信頼性が飛躍的に向上して顧客対応の質も改善された。

Claudeで必要な情報だけを的確に取り出せるようになったことで、打合せ当日の資料準備に十分な余裕が生まれ、お客様への提案内容の充実度や対応品質の向上にもつながっている。

現場から一言

自動抽出も検討しましたが、常に情報が必要なわけではないので管理が大変だと思いました。AIとの連携なら清算打合せの前だけ必要な情報を取り出せるので、まさに欲しかった形です。メール本文の中身まで探してくれるのが優秀で、検索の手間が劇的に減りました。

#建築AI100本ノック #Claude

094
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini活用でPDFとスプレッドシートの照合を効率化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

地域イベントのチラシ制作において、約70店舗分の屋号と販売商品がマスターデータと完成チラシで一致しているか、一つひとつ目視で照合する作業に約1時間を要していた。店舗数が多いため集中力の維持が困難で、見落としによる誤掲載リスクが常に存在し、クレームにつながる不安もあった。

屋号の表記ゆれ（全角・半角、スペース有無、記号の違い）が多く、単純な文字列比較では正確な整合チェックができないことが照合作業を一層困難にし、ダブルチェックにも多大な時間がかかっていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Geminiに「データ照合の校正スペシャリスト」の役割を設定し、チラシのPDFとマスターデータのスプレッドシートを読み込ませて自動照合する仕組みを構築した。スペース・記号・カッコ類などの表記ゆれ要因をGeminiが正規化して除外した上で、純粋な文字情報のみを厳密に比較する。

Geminiが全角半角・中黒・ハイフン・カンマなどをノイズとして自動除外するルールにより、人の目では気づきにくい微細な差異まで確実に検出し、修正必要箇所を一覧で提示する。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

70店舗分の照合作業が約1時間から15〜30分に短縮され、月数回のチラシ制作で年間約5〜15時間の工数削減を実現した。Geminiの機械的な照合により人的な見落としがほぼゼロとなり、チラシの品質保証レベルが飛躍的に向上して誤掲載によるクレームや修正作業も解消された。

照合結果が差異のある箇所だけ一覧で出力されるため、修正対応が迅速になりチラシ制作全体のリードタイムが短縮された。関係者への確認作業もスムーズに進むようになった。

現場から一言

70店舗もあると目視確認では毎回どこか見落としていないか不安でしたが、AIに任せてからは差異があれば即座に指摘してくれるので安心して入稿できます。表記ゆれまで自動で考慮して照合してくれる点が本当に優秀で、手作業に戻ることはもうないと思います。

#建築AI100本ノック #Gemini

このケースのプロンプトを見る →

095
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用で情報セキュリティの最新動向を自動取得！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

建築会社の業務管理部門として最新のフィッシング詐欺の手口やソフトウェアの脆弱性情報を収集し、全社的な注意喚起やシステム改修の判断に活かす必要があったが、専門情報の収集と整理に毎回15〜30分を要し、自社の業種に特化したリスク分析まで十分に手が回らない状況だった。

セキュリティ情報は専門性が高く英語のソースも多いため、社内会議の資料として全社員が理解できる水準にまとめ直すことにも相当な時間と労力が必要で、月次更新にも追われていた。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「建築会社を支援するセキュリティ専門アドバイザー」の役割を設定し、最新のサイバー脅威トレンドを建築・不動産業界の業務環境に即して分析するレポートを自動生成する仕組みを構築した。顧客個人情報の漏洩リスクや施工管理システムへの不正アクセスなど業界特有の脅威に重点を置いた内容となっている。

Gemini Gemが専門用語を平易な日本語に噛み砕いた解説とともに具体的な対策アクションを提示するため、社内会議や協力業者への周知資料にそのまま活用でき、資料作成の手間が大幅に削減された。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

セキュリティ情報の収集・レポート作成が15〜30分から数分に短縮され、月数回の利用で年間約3〜15時間の工数削減を実現した。Gemini Gemが業界に特化した分析を含めることで注意喚起の説得力が増し、全社的なセキュリティ意識の底上げと情報共有文化の醸成にもつながった。

レポート作成の手間が大幅に減ったことで情報更新の頻度を上げられるようになり、脅威への対応スピードとセキュリティ体制の強度が継続的に向上し、インシデントの未然防止にも貢献している。

現場から一言

建築会社ならではのリスクに焦点を当てたレポートが短時間で出来上がるのは本当にありがたいです。図面データへのランサムウェア攻撃や協力業者を経由したサプライチェーン攻撃など、自社に直結するリスクを具体的に整理してくれるので、社内共有の質が格段に上がりました。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

096
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用で資金計画書を即座に作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

お客様の資金計画書を作成する際、特に売却と購入を同時に行う住み替えケースでは入金と出金の金額整理が非常に複雑で、1件あたり約60分の作業時間を要していた。税金・諸費用の計算や売却手残りの充当フローなど専門的な処理が多く、週数回発生する高頻度業務として大きな負担だった。

住み替え案件では売却の手残り額を購入資金に充当する計算が不可欠であり、一箇所の入力ミスが全体の資金フローの整合性を崩してしまうリスクがあった。手戻りの際は資料の修正にも追加時間を要した。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに資金計画の専門アシスタントの役割を設定し、物件と顧客の情報を入力するだけで「住み替え」「購入のみ」「売却のみ」の3モードを自動判定し、各モードに最適化された資金計画書を生成する仕組みを構築した。売却手残りの購入資金充当計算から諸経費の積算までを自動処理する。

Gemini Gemの出力はWord文書に直接貼り付け可能なMarkdown形式で生成されるため、そのままお客様提示用の資料として使える完成度となっており、後工程の作業時間も大幅に削減できる。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

資金計画書の作成時間が約15〜30分に大幅短縮され、週数回の利用で年間約50〜75時間の工数削減を達成した。Gemini Gemによる正確な計算と高速な処理により、お客様への初回提案のリードタイムが大きく短縮され、住み替え案件を含む商談全体の推進力が着実に向上している。

定型的な計算作業をGemini Gemに任せられるようになったことで、お客様一人ひとりの資金状況に合わせた個別相談やライフプランのアドバイスに集中できる環境が整った。

現場から一言

特に住み替え案件は入金と出金が複雑に絡み合うので、以前は資金計画書の作成だけで1時間近くかかっていました。AIに情報を入れれば自動で振り分けて計算してくれるので、今は内容の確認と調整に集中できます。使いこなすにはコツが要りますが、慣れると手放せません。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

ARCHITECTURAL · AI · FIELDWORK

097
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用でアフター対応の事務作業を効率化！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

アフターサービス業務の効率化のため自動化ツールの導入を試みていたが、建築業務に特化した設定方法の情報が少なくツールの使い方で長時間つまずいていた。マニュアルやヘルプ記事を読んでも自社の業務フローに適した構成方法が見つからず、試行錯誤に何時間も費やすことがあった。

クレーム対応や現場確認と事務作業を往復する日々の中で、新しいツールの学習に割ける時間を捻出すること自体が大きなハードルとなっており、業務効率化の取り組みが遅々として進まなかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「アフターサービス担当者専属の業務改善パートナー」という役割を与え、自動化ツールの設定方法や業務フロー改善のアイデアを建築会社のアフター業務に特化した文脈で相談できる環境を構築した。具体的な操作手順から最適な自動化シナリオの提案まで実務に直結するサポートが得られる。

Gemini Gemが点検やクレーム処理など担当者特有のストレスや業務特性を理解した上でアドバイスを提供するため、現場の実情に寄り添った実践的な改善提案が受けられる体制が整った。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

ツールの使い方で停滞していた作業が迅速に進むようになり、業務改善の実行スピードが飛躍的に向上した。Gemini Gemへの週数回の相談活用により事務作業全体の品質が著しく改善され、現場対応とデスクワークの時間配分を最適化できるようになり残業時間の削減にもつながっている。

Gemini Gemとの対話を通じて新たな業務効率化のアイデアが継続的に生まれるようになり、改善施策の立案と実行のサイクルが加速し、チーム全体への横展開も進んでいる。

現場から一言

自動化ツールの設定で何時間も止まっていたのが嘘のようです。AIに相談すれば自社のアフター業務に合った具体的な手順をすぐに教えてくれるので、試行錯誤の時間が大幅に減りました。業務改善のパートナーとして頼りになる存在で、事務作業の品質向上を日々実感しています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

098
CASE
/ 100

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用で社外面談の議事録をその場で作成！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

社外業者との打合せ内容を正式な議事録として残す運用がなく、重要なポイントをチャットのメモに保存するだけで済ませていたため、社内の他部門やプロジェクトメンバーへの体系的な情報共有ができていなかった。打合せ内容が個人の記憶とメモに依存し、引き継ぎや振り返りも困難だった。

議事録を一から体裁を整えて作成する労力を考えると着手へのハードルが高く、結果として打合せの記録が組織の資産として蓄積されない悪循環が生じていた。情報の属人化も深刻だった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに「会議記録の専門スペシャリスト」の役割を設定し、打合せの録音テキストやメモを入力するだけで社外共有可能な品質の議事録を自動生成する仕組みを構築した。決定事項・未決事項・アクションアイテムがGemini Gemにより自動分類され、担当者名と期限まで明記された構造化文書が出力される。

Gemini Gemが社外パートナーにそのまま送付しても問題ないビジネスレベルの敬語と用語で記述する設計のため、出力後の体裁修正がほぼ不要で、そのまま共有できる品質を実現している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

Gemini Gemにより議事録が15〜30分で確実に作成可能になり、これまで記録されていなかった社外打合せの内容が組織のナレッジとして蓄積され始めた。月数回の利用で年間約3〜15時間の工数削減を達成し、部門間の情報共有の質も飛躍的に向上して意思決定のスピードが改善された。

議事録のフォーマットが統一されたことで、過去の打合せ内容の検索性が向上し、案件の経緯を振り返る際にも迅速に必要な情報にアクセスできるようになり引き継ぎの質も高まった。

現場から一言

これまでは打合せ内容をメモに残すだけで、他の社員と正式に共有する手段がありませんでした。AIで議事録を自動作成できるようになったことで、打合せ内容を組織として共有する文化が生まれました。社外にそのまま送れるクオリティで出力されるのも非常に助かっています。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)

このケースのプロンプトを見る →

099
CASE
/ 100

Gemini活用 その他

Gemini ＋ AI Studio活用で業務PC選定の条件不備を自動チェック！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

社員に支給するパソコンの選定において、部署ごとに必要なスペック条件が異なり、さらに物価上昇による価格変動もあるため適切な機種の選定と稟議書の不備チェックに毎回15〜30分を要していた。条件の見落としがあると稟議が差し戻されて調達スケジュール全体が遅延するリスクがあった。

プロセッサーの型番・メモリ容量・ストレージ種別など複数の必須条件を目視で一つずつ照合する作業は見落としが起きやすく、チェック精度の維持に相当な集中力を要し、他の業務への負担も大きかった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

GeminiとGoogle AI Studioに社内規定で定められたパソコン選定の必須条件（プロセッサー型番・メモリ容量・ストレージ種別など）を学習させ、稟議書の内容を自動読取して規定との照合と不備指摘を一括で行う仕組みを構築した。稟議の要点を3行で要約したうえで、押印の網羅性と金額妥当性を厳格にチェックする。

GeminiとGoogle AI Studioが部署ごとに異なるスペック要件を規定テンプレートとして管理できるため、一つの仕組みで全部署のチェックに柔軟に対応でき、運用の属人化を防止している。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

稟議書のチェック作業が15〜30分から数分に短縮され、月数回の利用で年間約3〜15時間の工数削減を達成した。GeminiとGoogle AI Studioの活用で条件漏れや不備の見落としがゼロになり、稟議の差し戻し率が大幅に低下してパソコン調達プロセスの全体効率が改善された。

GeminiとGoogle AI Studioによるチェック結果が根拠付きの文書として記録に残るため、承認判断の透明性が高まりIT調達ガバナンスの強化にも寄与している。

現場から一言

部署によってスペック条件が違うので毎回の確認がとても面倒でしたが、AIに規定を覚えさせてチェックを任せたら条件漏れの心配がなくなりました。物価変動で金額の妥当性判断も難しくなっていましたが、AIが客観的に指摘してくれるので稟議の精度が格段に上がっています。

#建築AI100本ノック #Gemini #GoogleAIStudio

このケースのプロンプトを見る →

Gemini (Gems)活用 その他

Gem活用で人事責任者の戦略壁打ち相手を構築！

01 BACKGROUND
当時の業務と問題意識

人事責任者として採用戦略や人事制度の見直しを検討する際、壁打ち相手がいないことが大きな課題だった。Web検索や外部専門家への相談には時間がかかり、自分の考えを整理しながらエビデンスを取得して打ち手のアイデアを練り上げるまでに多大な工数を要していた。

人事制度の改定や採用施策の立案は経営戦略との整合性が求められるが、社内に相談できる専門人材が限られており、意思決定のスピードが遅れがちだった。

02 APPROACH
AIでの取り組み内容

Gemini Gemに自社の人事制度ガイドブック・インセンティブ規定・事業戦略書を知識として読み込ませ、人事領域に精通した戦略コンサルタント役のAIアシスタントを構築した。具体的な施策提案やシミュレーション、エビデンスの提示まで対話形式で即座に得られる仕組みを実現した。

自社固有の制度や戦略文書を学習させることで、一般論ではなく自社の文脈に沿った実践的な提案を引き出せる点が最大の活用ポイントである。

03 OUTCOME
現場で生まれた変化

施策検討の初期段階で必要だった情報収集と整理の時間が大幅に短縮され、1日に複数回活用するほど定着した。年間500回以上の壁打ちを通じて、採用戦略の精度向上と人事制度改定のスピードアップを同時に実現している。

外部コンサルタントへの相談コスト削減にもつながり、社内で完結できる意思決定の範囲が格段に広がった。経営層への提案品質も向上している。

現場から一言

壁打ち相手がいつでもいる安心感は想像以上に大きいです。自分の考えを整理する壁打ちだけでなく、エビデンスの裏取りやシミュレーションまでやってくれるので、提案の説得力が格段に上がりました。他社で使う場合は自社の制度文書を読み込ませることが重要です。

#建築AI100本ノック #Gemini(Gems)