

AIで、  
中小企業の**営業**を  
強くする。



**営業活動**に特化した  
LLM・生成AI導入研修サービス

“東大・松尾開発スタートアップ”の  
本物のノウハウを御社に。

## AIのプロ × 営業のプロ

## 株式会社パンハウス

東京大学松尾研究室発のAIスタートアップ\*。  
人工知能により、煩雑で工数のかかる業務を効率化し、ビジネスをスマートにするという理念の下、AIやDeep Learningの技術を活用して企業のDXを推進している。

代表者	代表取締役 岡本 弘野
所在地	〒113-0033 東京都文京区本郷6-2-14 宗文館ビル3F
設立	2021年4月
従業員数	20人（業務委託含む）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・人工知能・ソフトウェア・システムの開発</li><li>・人工知能技術を活用した製品販売及びサービス事業</li><li>・生成AI含むAI全般の研修・コンサルティング</li></ul>

## プレシャスデイズ株式会社

営業支援会社の営業支援や研修会社の研修プログラム開発等、営業・研修分野で数多くの専門企業の新規事業開発や営業代行、人材育成を行っている。  
主な実績として（株）アイドマ・ホールディングスの新規事業開発や（株）ジェイックの研修映像化等。

代表者	代表取締役 増山 順一
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座1-3-3 G1ビル7F
設立	2010年10月
従業員数	17人（日本10名・海外7名）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・営業支援事業</li><li>・インバウンド（訪日外国人）集客支援事業</li><li>・映像制作事業</li><li>・その他広告制作事業</li></ul>

※「松尾研発スタートアップ」とは、松尾研出身者が創業または松尾研の支援を受け創業された企業の内、技術・事業力共に成長可能性が認められ、且つ松尾研の理念に共感し共に後進の育成に取り組む、選抜されたスタートアップ企業群です。

(<https://weblab.t.u-tokyo.ac.jp/startups/> より抜粋)

## 日本AI研究の第一人者

東大・松尾研究室はAIの社会実装に強みをもつ、日本トップレベルの研究室です。

### 支援



松尾 豊

- ・東京大学大学院工学系研究科の教授
- ・日本におけるAI研究の第一人者
- ・日本ディープラーニング協会理事長
- ・ソフトバンクグループ社外取締役

### 研修への成果

#### 1 AIの社会実装に強み

松尾研はAIの基礎研究・教育だけでなく社会実装 (ex. みずほ銀行「AIを活用した外国為替取引データの分析による自動外国為替取引」)にも強みを持つ。

参考：

<https://weblab.t.u-tokyo.ac.jp/project/%E3%81%BF%E3%81%9A%E3%81%BB%E9%8A%80%E8%A1%8C/>

#### 2 最先端のAI知識を提供

AIは急速に研究が進んでおり専門家でない限り最新AI知識の吸収は困難。

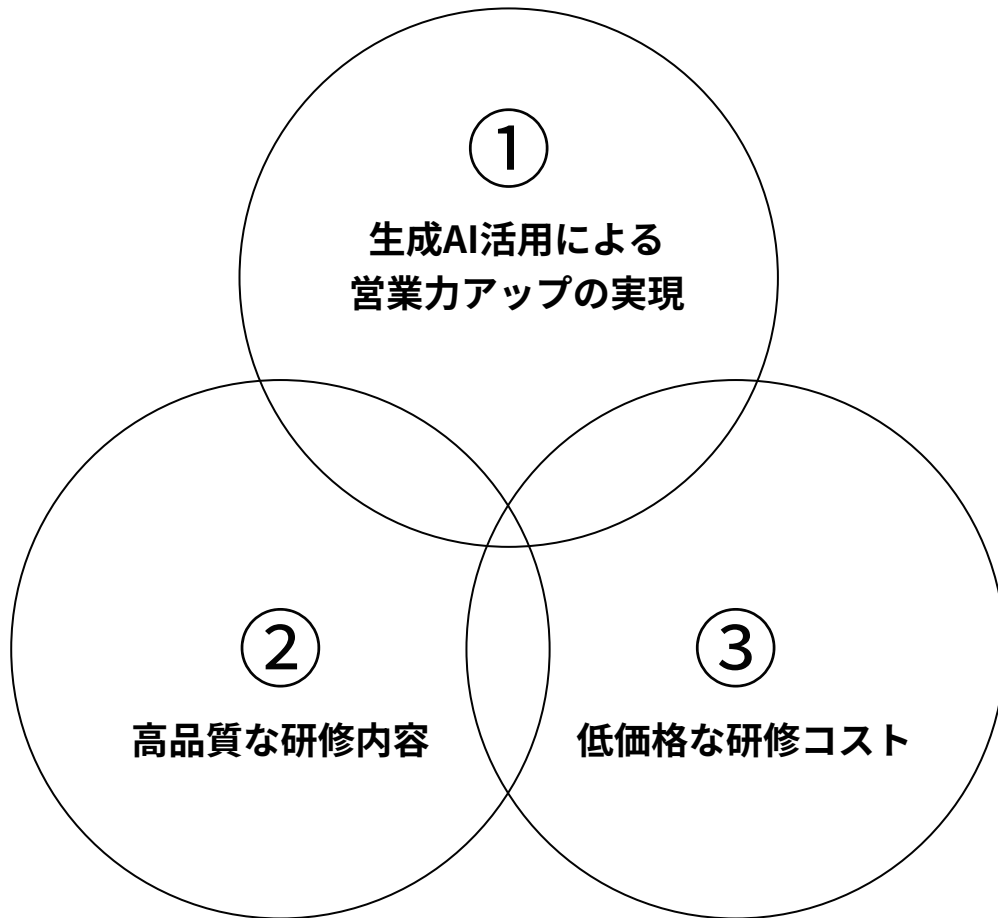
研修では、松尾研由来の研究力による最先端のAI知識を提供。

【公的な審議会・委員会等における貢献】※一部抜粋  
内閣府、「日本の『元気再生』実現のための有識者会議」有識者, 2024/内閣府, 「AI戦略会議」座長, 2023-/首相官邸, 「新しい資本主義実現会議」有識者構成員, 2021-/文部科学省, 「世界と伍する研究大学の実現に向けた制度改正等のための検討会議」委員、2021/内閣官房, 「デジタル市場競争会議」構成員, 2019-/厚生労働省, 「未来イノベーションワーキンググループ」委員, 2019/経済産業省, 「コンテンツの時代研究会」委員, 2019

参考：<http://ymatsuo.com/japanese/vita.html>

## AIで営業力アップ

助成金を受けながら社員ひとりひとりが**新時代のスキル**を習得し、**長期的に企業価値を向上させる**ことを目的とした東大・松尾研発スタートアップによる研修サービスです。



### 1 生成AI活用による営業力アップの実現

生成AIを活用することで集客や資料作成・顧客フォローなどの諸業務の工数を大幅に削減すると同時に、売上アップに結びつけることが可能です。

### 2 高品質な研修内容

松尾研発スタートアップならではの最先端のAI知見や活用事例を提供します。研修は単なるAIの知識ではなく、いかにAIを実務に落とし込むかをメインに説明します。

### 3 助成金の活用で費用が最大78%OFF

国にとって国内の「AI利活用」や「デジタル化」は急務となっており、これらを導入する企業に対して助成金をはじめとしたサポートが手厚く行われています。

## 本物のノウハウ

### 1 前提知識をもたない受講者を想定したわかりやすい・かみ砕いた解説

- これまで数千人の未経験受講者に対してAIの入門的な講義を行ってきた経験豊富な講師が担当し、先端的な知見を最も分かりやすく、かみ砕いた言葉で解説します。  
(東京大学松尾研修室のメンバーも講師として多数在籍しています。)
- これまで受け持ってきた主な受講者層: 文系学生や中高生、営業・事務・マネジメントなどビジネス職の方、介護・育児で離職中の方、子育てを終え再就職を目指す方、老後の学び直しを志す方など。いずれも前提知識を持たず、場合によってはPC操作のフォローから行ったケースもあります。

### 2 実例ベース・実用志向の講義設計

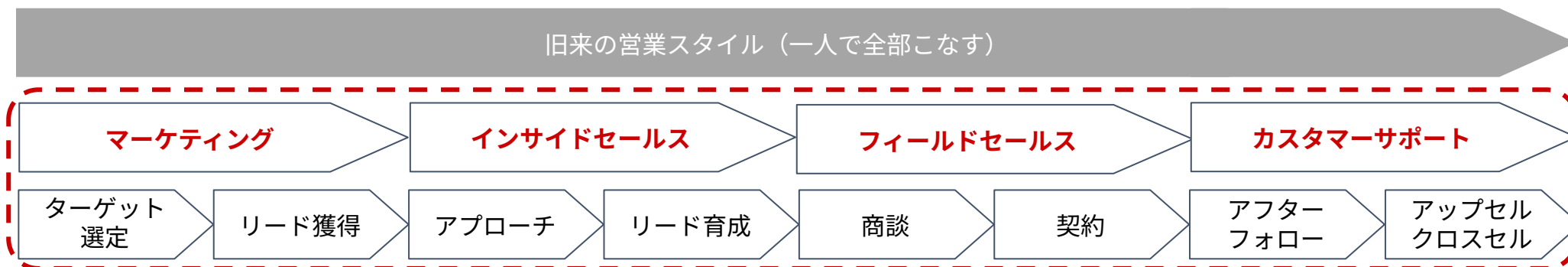
- 多数の企業にAI導入してきた実践的経験に基づき、実例ベースでの具体的なトピックを中心とした講義設計。
- 技術ベースでの頭でっかちな講座設計ではなく、受講してすぐに「役に立つ」内容を重視しています。

### 3 最先端の知見を踏まえた正確な内容

- 研究や開発プロジェクトを通じて蓄積している豊富な知識に基づき、正確かつ要点を抑えた解説をお届けします。

## 研修の目的（ゴール）

AIを活用して業務を効率化すると共に、今以上の成果を上げることができる営業人材を育成する。



営業活動の各ステップにAIを導入

各ステップの課題と対策

ノウハウ流出防止のため、  
詳細はお打合せ時にお伝えさせていただきます。



	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回	第8回
全体ゴール (導入目的)	<b>AIを活用して業務を効率化すると共に、今以上の成果を上げることができる営業人材を育成する (生成AIの基本的な使い方から自社の営業活動に活用する具体的な方法までを網羅)</b>							
テーマ	AIを理解する	ChatGPT 導入～応用	営業DX化	プロンプト実践 & 顧客データ 管理	マーケティング (見込先獲得)	フィールド セールス	インサイド セールス & アフターフォ ロー	PDCA & セミナー振り返 り
ゴール	AIとは何か？ + ChatGPTの 基本的な使い方 を理解する	ChatGPTの 機能を理解し 使えるように なる	AI活用の前に営 業のDX化につ いて学び、実践 する	AI活用の基本で あるプロンプト エンジニアリン グとクリーン データの理解を 深める	AIを活用して マーケティング (見込客獲得) をできるよう なる	AIを活用して 商談の成約率を 向上させる	AIを活用して商 談の成約率を向 上させる	AIを活用して既 存顧客サポート と追加販売を実 現させる
プログラム (抜粋)	<b>ノウハウ流出防止のため、 詳細はお打合せ時にお伝えさせていただきます。</b>							

※本研修プログラムは（株）パンハウスとプレシャスデイズ（株）の共同開発によるものです。

※研修プログラムの詳細は一部変更となる場合があります。

## 助成金でお得に受講

	中小企業	大企業
講義数	90分（講義45分＋実践45分）×8回	
期間	2か月	
定価	詳細はお打合せ時にお伝えさせていただきます。	
助成金		
実質費用 <sup>※</sup>		
最低受講人数		

※中小企業の場合、定価の75% + 1時間あたり賃金補助960円。大企業の場合、定価の60% + 1時間あたり賃金補助480円。



## 中小企業事業の範囲

	資本金の額または 出資の総額が		常時使用する労働者数が
小売業	5,000万円以下	または	50人以下
サービス業	5,000万円以下		100人以下
卸売業	1億円以下		100人以下
上記以外	3億円以下		300人以下

## 中小企業事業の業種

業種	日本標準産業分類（総務省統計局） （第12回改定（平成20年4月1日施行）に基づく）
小売業	大分類I（卸売業、小売業）のうち 中分類56（各種商品小売業）/中分類57（織物・衣服・身の回り品小売業）/中分類58（飲食料品小売業）/中分類59（機械器具小売業）/中分類60（その他の小売業）/中分類61（無店舗小売業）/大分類M（宿泊業、飲食サービス業）のうち/中分類76（飲食店）/中分類77（持ち帰り・配達飲食サービス業）
サービス業	大分類G（情報通信業）のうち 中分類38（放送業）/中分類39（情報サービス業）/小分類411（映像情報制作・配給業）/小分類412（音声情報制作業）/小分類415（広告制作業）/小分類416（映像・音声・文字情報制作に付帯するサービス業） 大分類K（不動産業、物品賃貸業）のうち 小分類693（駐車場業）/中分類70（物品賃貸業） 大分類L（学術研究、専門・技術サービス業） 大分類M（宿泊業、飲食サービス業）のうち 中分類75（宿泊業） 大分類N（生活関連サービス業、娯楽業）ただし、小分類791（旅行業）は除く 大分類O（教育、学習支援業） 大分類P（医療、福祉） 大分類Q（複合サービス業） 大分類R（サービス業<他に分類されないもの>）
卸売業	大分類I（卸売業、小売業）のうち 中分類50（各種商品卸売業）/中分類51（繊維、衣服等卸売業）/中分類52（飲食料品卸売業）/中分類53（建築材料、鉱物・金属材料等卸売業）/中分類54（機械器具卸売業）/中分類55（その他の卸売業）
その他	上記以外の全て

## 助成金受給までの流れ



助成金の申請につきましては、業界最安値の成果報酬5%で対応できる  
当社パートナーをご紹介します。

本資料を最後までご覧いただきまして、誠にありがとうございます。  
具体的な費用やその他お問合せはこちらよりお願いいたします。

**TEL:03-5962-7739(平日9:00~18:00)**

**Mail:info@precious-days.jp**

**[お問合せフォーム\(クリックしてください\)](#)**

プレシャスデイズ株式会社  
〒104-0061  
東京都中央区銀座1-3-3  
G1ビル7F