北大阪商工会議所

ネットショップ・SNS・生成AI

ネットショップ入門



© Mobileyell . All rights reserved.

EC・BASEを開設運用してみよう

ネットショップってどんなものがある
の？BASEの機能や面白さ・魅力と
開設方法について

SNSを使って通販の売り上げアップ！

コストをかけずに始めることができる
SNSやWEBを活用して
無料で売り上げアップを目指す方法

モバイルエール　橘明日香

注意点

このセミナーの資料、および動画は「ご自身のお仕事・趣味のためにご活用ください、他の 方への動画シェア・資料シェアはお控えください」(著作権は放棄していません)

セミナー中の資料を画面キャプチャなどしていただき「ご自身の覚書」として活用いただく ことは可能です、ただし**SNS**にアップしたり、ブログに掲載するということはお控えください

このセミナーワークショップは「ノウハウを転売することは禁止」とさせていただいており ます」講師活動などで今回のノウハウを活用したいという方は「モバイルエールパートナープラン」をご用意しておりますので、お気軽にご相談ください

ぜひこのワークショップを体験されて、「よかったよー」「ここをもう少ししりたい!」と いう方はぜひモバイルエール、橘に感想などお伝えいただきましたら幸いです。セミナーコン テンツをさらによいものに日々精進したいとおもいます。

皆様の趣味とお仕事にこのワークショップが
お役に立てるものとなりますように☆

© MobileyeII . All rights reserved.

自己紹介



BASE Partners

モバイルエール 橘 明日香

はじめのいっぽからの寄り添うホームページ制作×SNS集客マーケティング専門家（SNS活用研究オタク）
日本商工会議所デジタル化支援メニュー（SNSマーケティング）講師・ITコーディネータ
大阪商工会議所ＩＴ・ビジネスアプリ導入サポートデスクコーディネーター

大阪よろず支援拠点　コーディネーター

兵庫県明石市生まれの神戸育ち。0歳から家にパソコンがあったパソコン好き。 現在2児の母。前職の経験などを活かし、ホームページ・印刷物デザイン制作モバイルエールを立ち上げる。

現在育児の傍ら、神戸・阪神間の個人事業者様、中小企業様のホームページ制作や、小さなお店のための WEB活用サポート活動中。その中で個人事業主様にとって更新が自身でしやすく、開設費用を軽減できる wordpressを使ったホームページ制作サービスをメインに2008年からスタート。

育児の時間的制約をバネに独自の視点で生み出した「ソーシャルメディアを活用した『インターネットコミュ ニケーション集客術』」をきっかけに、兵庫県立大学MBA他、神戸・阪神間の数々の事業主様のホームページを制作。

昨今はホームページ制作の傍、このSNS集客術が評判となり、ネット初心者の個人事業様向けWEB活用セミナー講師や商工会専門員、ミラサポ(中小企業庁の小規模事業者支援)専門家、全国の複数の支援機関のWEB活用専門家・ITコーディネーターとして飛び回っています。

２０２２年よりデジタル化支援メニューに自身のSNS活用セミナーが８種以上採用。支援機関様向け研修も。

「初心者にもわかりやすい!」「安心・ハート重視・主婦&ママならではの考え方に感動!」
「話してみる と、とても気さくな方で大変勉強になりました!」と参加者からも好評をいただいております!感謝っ☆

頑張る事業主さま・支援機関様のコスパ良しのWEB集客応援が私の生き甲斐であり夢です。気軽に仲良くしてください＾＾

© Mobileyell . All rights reserved.

© Mobileyell . All rights reserved.



今回の目次

・ネット販売の基本と最近の動向

・自分に合ったネットショップ作成サービスの選び方

・ネットショップ作成サービス『BASE』の始め方

・購入に繋がりやすいショップづくりの基本

・SNSを活用した情報発信・集客の考え方

・生成AIを活用した商品画像・バナー商品説明文・投稿作成のヒント

現在のEC
（ネットショップ）事情

現在のネットショップ基礎知識

ネットショップを開設する際に必要な費用

売れるネットショップに育てるポイント

© Mobileyell . All rights reserved.

小さなお店に合うネットショップの形

「独立カート系ASP型ネットショップ」
自分のショップの個性を大切に、デザインをカスタマイズしたり、ブランドを確立（BASE、STORES、カラーミーショップ、Makeshopなど）

「ショッピングモール型ネットショップ」他店のお客さんの流入も見込める。他店と並んで比較されやすいために価格競争が激しい点や、フォーマットが統一化されている（楽天、ヤフオクなど）

中古品を売りたいなら「フリマ系」（メルカリ、フリルなど）自分でつくったハンドメイド製品を売りたい人な





© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップのサービス比較

ASPとは、「アプリケーションサービスプロバイダ」の略。ネットショップに必要なサービスを提供するプロバイダからレンタルしたシステムを使いショップを運営する形態をASP型独自ネットショップといいます。
BASEは独自カート系サービスでありながら、ショッピングアプリも展開する唯一のネットショップ。

【ネットショップサービス比較】

ショップ系統		メリット	デメリット
独自カート系	開設無料 ・BASE ・STORES.jp	・ショップデザインをカスタマイズできる ・顧客と密なコミュニケーションが取れる ・価格競争が少ない	・独自の集客が必要（※BASEとカラーミーショップはモールも展開）
独自カート系	開設有料 ・カラーミーショップ ・Makeshop		
ショッピングモール系	総合 ・楽天 ・ヤフオク	・他店に集まる顧客の流入が見込める	・競合他社と比較されやすい ・価格競争が激しい
ショッピングモール系	フリマ型 ・メルカリ ・フリル	・他店に集まる顧客の流入が見込める ・中古品が欲しい顧客にアプローチが可能	・競合他社と比較されやすい ・価格競争が非常に激しい ・相性のいい商材が限られる
ショッピングモール系	クリエイター型 ・ミンネ ・Creema	・他店に集まる顧客の流入が見込める ・ハンドメイド品が欲しい顧客にアプローチできる	・競合他社と比較されやすい ・価格競争が激しい ・販売できる商材が限られる（ハンドメイド品のみ出品可）

ショップ系統		アプリ展開
独自カート系	開設無料	○ BASE
独自カート系	開設無料	× STORES.jp
独自カート系	開設有料	× カラーミーショップ
独自カート系	開設有料	× Makeshop
ショッピングモール系	総合	○ 楽天
ショッピングモール系	総合	○ ヤフオク
ショッピングモール系	フリマ型	○ メルカリ
ショッピングモール系	フリマ型	○ フリル
ショッピングモール系	クリエイター型	○ minne
ショッピングモール系	クリエイター型	○ Creema

＊カラーミーショップは出店者用の管理アプリのみ

引用：BASEU　https://baseu.jp/7483

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップのサービス比較

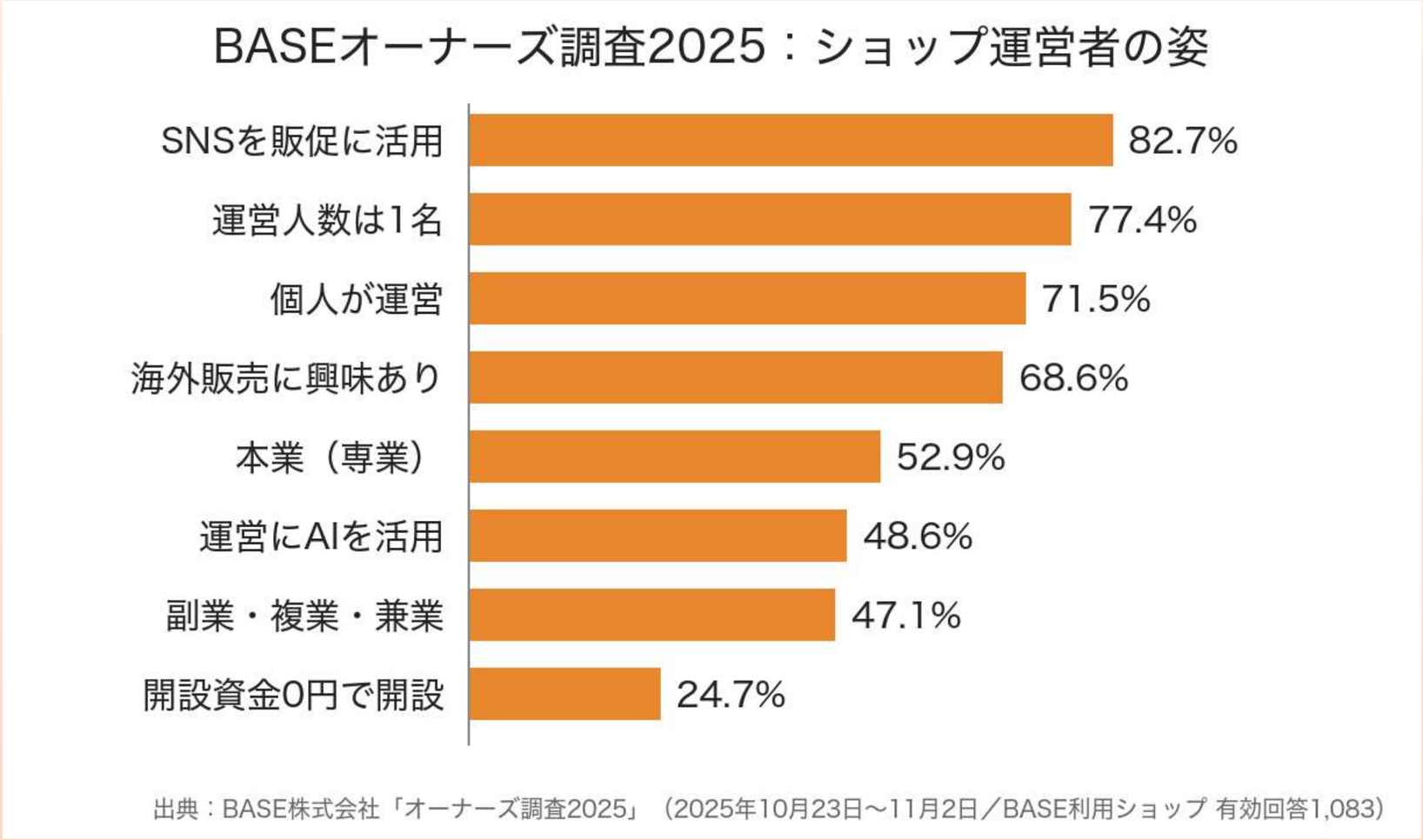
小規模向け・・BASE・STORES Squareオンラインストアは無料から始められ、月額０円から手軽にECサイトをまずは初めてみたい方
中大規模向け・・カラーミー・メイクショップ　本格的に国内向けECを運営したい、２０万以上売り上げを上げていきたい
大規模向け・・shopify futureshop、オプションなどでかかったり平均１５万円程度とも言われている、越境EC自分たちで構築したい

	登録料・月額費用	ランニングコスト・決済手数料
BASE	無料or月19,980円(年払いで16580円に)	無料プラン　販売手数料3％決済手数料3.6％＋40円 月16580円プランは　決済手数料2.9%or3.9%
STORES （フリー／スタンダード）	フリー：0円／スタンダード：3,300円 （年間契約。月額契約3,960円）	フリー5.5%～（2026/12/1から1注文+40円） スタンダード3.6%～
カラーミーショップ（フリー）	無料・4950円～と２アプローチ	販売手数料：無料プランは決済手数料6.6%＋30円～ 無料プランは定期購入は使えない
MakeShop（プレミアムショップ）	初期費用：11000円　月額費用：12100円～	販売手数料無料、クレジット3.14～3.19% オプションごとに費用がかかるが売上手数料は無料
楽天市場（がんばれプラン）	月額費用：25000円	システム利用料　売り上げの3.5%～7% オプションごとに費用がかかる/画像500MB
Amazon（大口出品）	月額費用4900円(小口は１点100円)	販売手数料8%～15%商品カテゴリによって異なる 小口出品はAmazonのカタログ上にある商品のみ
Yahoo！	無料から	ストアポイント原資1～15% アフィリエイトパートナ1～50%、アフィリ30%
Shopify	月額費用：4,850円（年払い4,360円）	決済手数料：3.55%、オプション機能が有料のものも
Square	無料から（機能により有料プラン）	決済手数料：3.6%、JCBは3.95%

© Mobileyell . All rights reserved.

出典：https://stores.fun/ec

ネットショップは個人・少人数ではじめる時代



運営者の約7割が個人。
SNSで集客し、AIも活用
ひとりでも始められる

出典：BASE株式会社「オーナーズ調査2025」（BASE利用ショップ1,083件・2025年10～11月）　記事：https://www.commercepick.com/archives/78471

© Mobileyell . All rights reserved.

とはいえ、独自カート系のデメリットもある

独自カートメリット

①商品を比較されにくく、価格競争が少ない

②デザインの自由度が高く、商品ページをカスタマイズしやすい

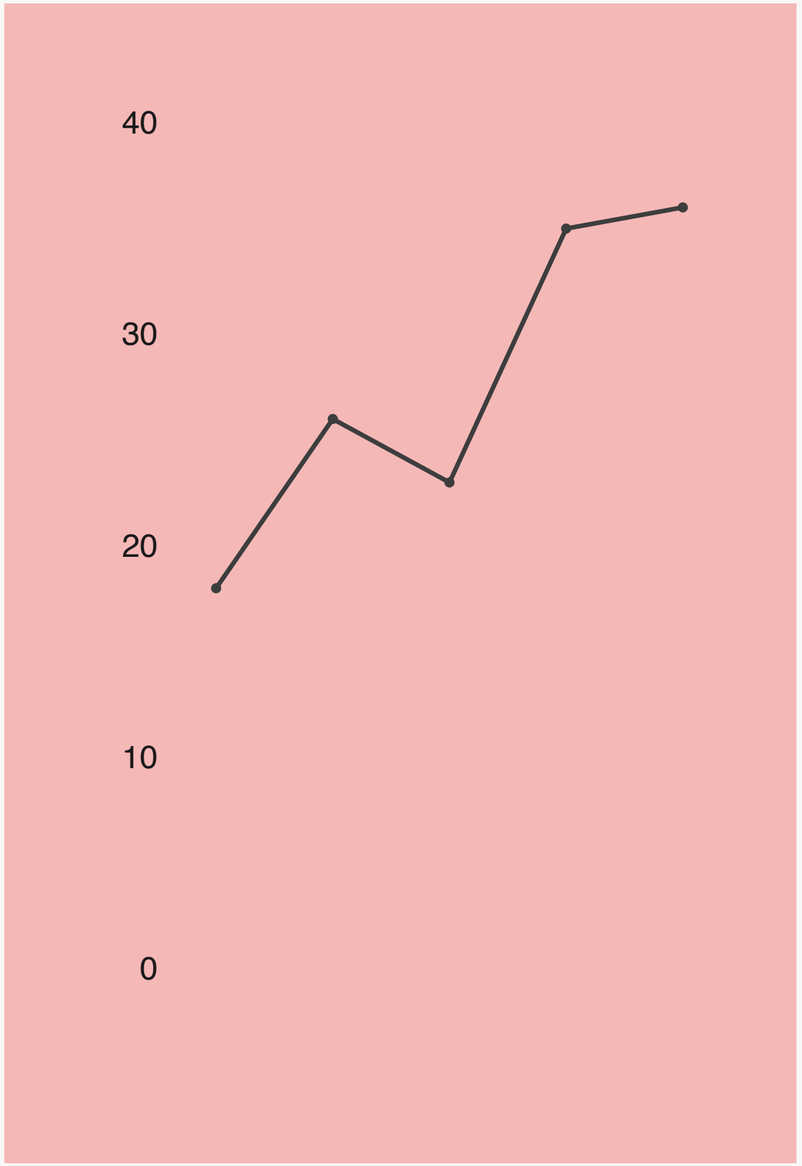
③ブランド化し安く、リピーターやファンになってもらいやすい
（継続的な販売の実現）

独自カートデメリット

①他店からのお客さんの流入が見込みにくい

②集客は自己努力となる
(モールタイプも、モールに広告を出したり、キャンペーンに参加してゆかなければ独自カートとほぼ同じ。反響は取れない)

© Mobileyell . All rights reserved.



広がる
共感買い

令和時代の人がものを買う背景は
『共感消費』“なぜその商品を売るのか”、“どのような人がどのように作ったのか”好きなインフルエンサーのSNSを導線とした消費行動も購入につながる動機付けとなっている

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップを始めるための費用

立ち上げ費用

ネットショップ制作の相場は、十〜百万円（同時に決済機能を導入する必要も）、もしくはネットショップが制作できる有料ツールを使うなど

決済販売手数料

ネットショップを導入すると＝決済を自動化できる。代わりに決済手数料やネットショップツールの利用費用などがかかる。

運営費用

ネットショップを運営すると、商品の管理や陳列（商品登録）が必要になる。誰が運営をするか？集客はどんな方法を使う？

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップの必要経費

1.販売する商品の材料費や仕入れ費
2.ネットショップの作成費（シンプル？デザインは？）
3.ホームページの作成費
4.ホームページ作成・ネットショップなどの書籍代
5.サーバー代
6.発送に使用する梱包材
7.スキャナー・プリンター・カメラなどの周辺機器
8.集客における広告宣伝費用
9.商品登録やバナー作成など必要な場合は外注費用

© Mobileyell . All rights reserved.

Amazonや楽天・Yahoo！
ショップってどう？

Amazon

①月5000円ほどから始められる
②手数料は売上の１０％
③アマゾンのセンターに荷物を送って、配送してもらう方法もある（FBA）
④管理画面が複雑（FBA）
⑤商品登録は他社と共通
⑥勝手にキャンペーン
⑦アマゾン内広告打つと流入が見込める（Google広告より購入意欲の高い人に広告できる）

楽天・Yahoo！

①Yahooは無料、楽天は月25000円から始められる
②広告・オプションを使うと露出が見込める（広告しないとあまり売れない）
③一度当たるとちょこちょこ売れる
④管理画面が複雑
⑤キャンペーン活用（エントリー制）
など常に周りを意識して動くことも大切
⑥バナー作りなどが売上アップに欠かせない（ショップそのものにデザイン性がないため、他社との差別化はバナーデザイン）

アマゾンは広告費をかけないなら自分で好きな商品を売るというよりは世間一般に広く知られたものを安く売ることができる人が有利。

安いものは優先的に表示される。楽天は本格的にネットショップで売り上げを上げてゆくなら月５万円のプランとも言われている。広告費が基本ありきか。

© Mobileyell . All rights reserved.

売れるネットショップの秘訣



ネットショップを立ち上げたら売れる
というわけではない。
売れるネットショッパーさんは
日々努力を欠かさない。

© Mobileyell . All rights reserved.

© Mobileyell . All rights reserved.



売れている独自ネットショップの特徴

ショップや商品の「ストーリー・世界観」

あなたのショップがこの世に存在する理由は？「誰のために、どんな価値を提供するのか？」

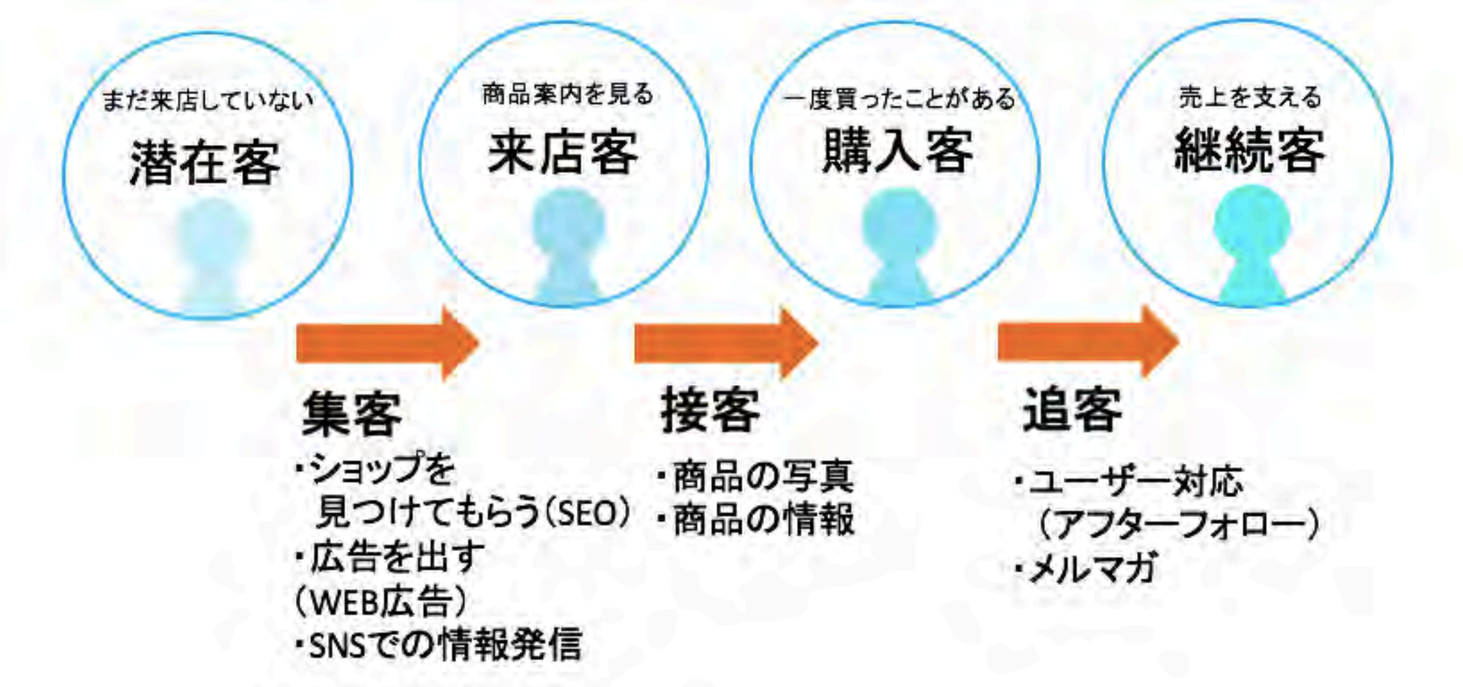
「感動」を与える買い物体験

メッセージカードやクーポン、ワクワク体験！
オリジナルのアイテムやオフラインイベント提案

顧客との「コミュニケーション」が上手！

大手ショップでは決してできないファンとの一つ一つのコミュニケーション！SNS活用！ライブ活用！

ネット販売上手は３客上手



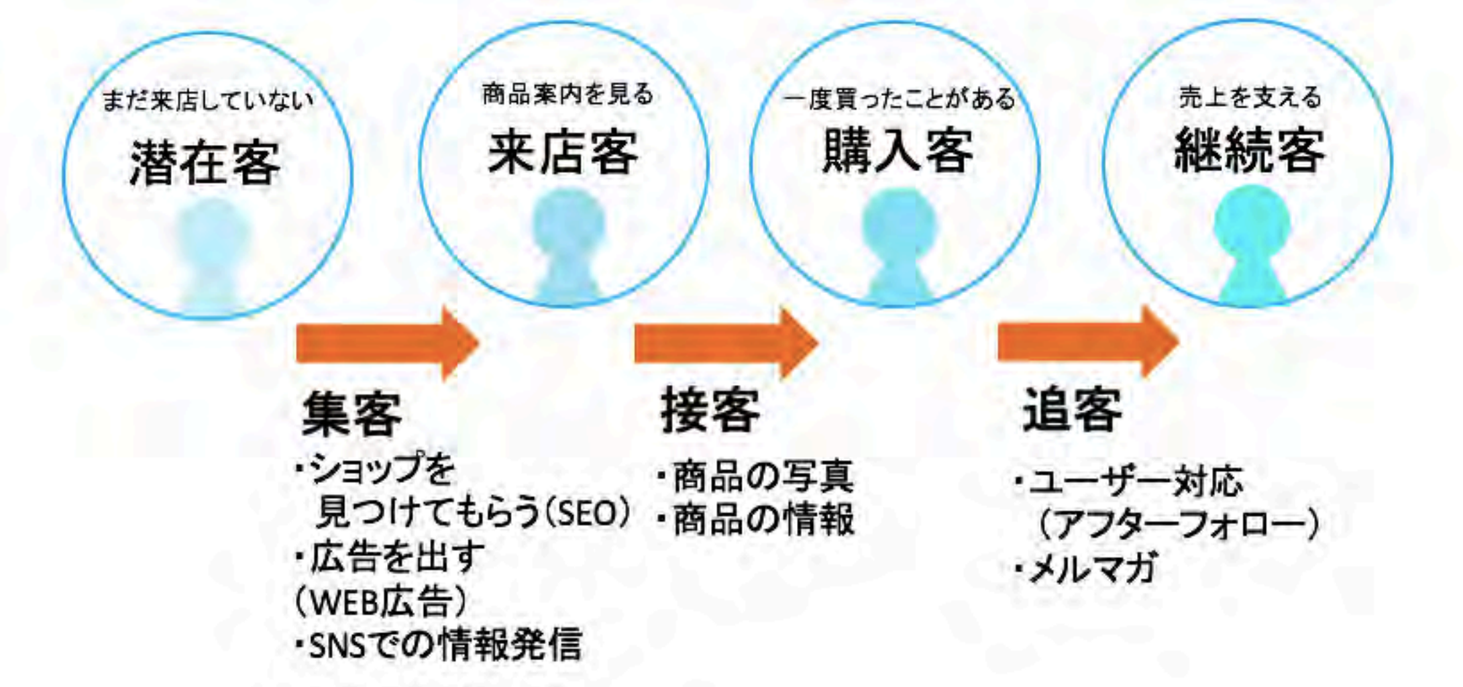
販売するために、やることはリアル店舗と同じ。「やり方」がネットを使った方法となる。見つけてもらうところから集客は始まる。コスト０円ではじめたい場合はブログ・SNSが大きな力となる！

引用：BASEU　https://baseu.jp/6078

© Mobileyell . All rights reserved.

コスパよしのネット販売上手はInstagramで

この３客を実現



Instagramをうまく活用しているネット販売の達人は

Instaguramで潜在客へのアクセスを促し、興味を持ってもらい購買に繋げ、購入後もファンになってもらうアクションが上手い

引用：BASEU　https://baseu.jp/6078

© Mobileyell . All rights reserved.

コスト0円から始める
ネットショップ

～BASEを研究してみよう～





BASEのメリットデメリット

ネットショップの現状を踏まえて
BASEでネット活用する際の
メリットデメリットを把握しよう

BASEのはじめ方

実際に開設する方法について
確認してみよう

© Mobileyell . All rights reserved.

なぜBASE?
ネットショップを始めるための費用

立ち上げ費用

ネットショップ制作の相場は、十〜百万円（同時に決済機能を導入する必要も）、もしくはネットショップが制作できる有料ツールを使うなど

決済販売手数料

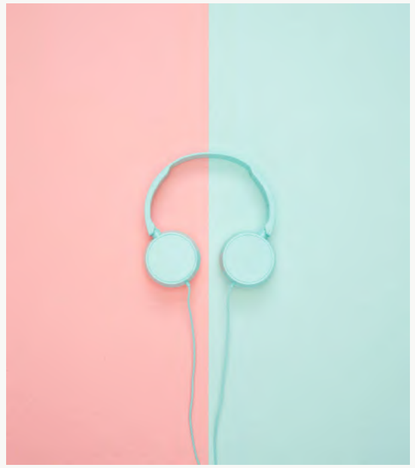
ネットショップを導入すると＝決済を自動化できる。代わりに決済手数料やネットショップツールの利用費用などがかかる。

運営費用

ネットショップを運営すると、商品の管理や陳列（商品登録）が必要になる。誰が運営をするか？集客はどんな方法を使う？

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEの場合の費用は？



立ち上げ費用

立ち上げ費用は0円。HTMLなどの知識がなくても、開設ができる。有料テンプレートでおしゃれにも



決済販売手数料

１商品の販売ごとに6.6% +40円。月19980円で2.9%のプランも出た。（STORESはフリー5.5%〜、月額3,300円（年間契約）のスタンダードで3.6%〜）損益分岐点は５０万円



運営費用

何点商品登録しても０円。アプリショッピングモールもあり。（ストアーズやカラーミーなどは無い）定期購入
クーポン機能も無料

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEの特徴について

BASEのコンセプトは「お母さんも使える」シンプルなサービス

誕生のきっかけは、代表取締役CEOの鶴岡さんのお母様が「ネットで服を売ってみたい」という相談からだった
開設は「ショップURL」「メールアドレス」「パスワード」を入れるだけ。**希望者は買い忘れ防止メールも送ってくれる**

①基本料金が無料
（売り上げがしっかりある方用の
グロースプランも選べる）

②決済手数料が良心的
売れない限りはお金がかからない

◆ BASEの手数料

手数料の種類	金額	備考
BASEかんたん決済手数料	3.6%+40円	注文ごとに発生
サービス利用料	3%	注文ごとに発生
振込手数料	250円	
事務手数料	500円	・振込申請額が2万円未満の場合→500円 ・振込申請額が2万円以上の場合→0円

③商品登録無制限！管理画面の操作も直感的

④相談やおじさんレンタル等アイデア次第で色々なものが販売されている

禁止の商品（金融系、寄附系等）：https://help.thebase.in/hc/ja/articles/115000047621

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEの決済手数料について

BASEには２つの決済手数料と支払いプランがある

損益分岐点は５０万円



①スタンダードプラン・・

1回のご注文の総合計（送料ふくむ）に対し、

【BASEかんたん決済手数料3.6%+40円】と【サービス利用料3%】

※「Amazon Pay」「PayPal」の場合、BASEかんたん決済手数料は4.6%+40円



②グロースプラン・・

1回のご注文の総合計（送料をふくむ）に対し、

【BASEかんたん決済手数料2.9%】と月額サービス利用料19,980円（税込）

年払いにすると16,580円になる。

※「Amazon Pay」「PayPal」の場合、BASEかんたん決済手数料は3.9%

引用： BASE https://thebase.com/price/

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEとSTORES、Shopifyのサービス比較

	Shopify	BASE	STORES
月額費用	ベーシック 4,850円（月払い）／4,360円（年払い・月あたり）	スタンダード 0円／グロース 19,980円（月払い）・16,580円（年払い・月あたり）	フリー 0円／スタンダード 3,960円（月契約）・3,300円（年間契約・月あたり）
カード決済手数料	ベーシック 3.55%〜／グロウ 3.4%〜／アドバンスド 3.25%〜（カードなどで少し手数料が違う）	スタンダード 3.6%＋40円＋サービス利用料3%（計6.6%＋40円）／グロース 2.9%	フリー 5.5%〜（2026年12月1日から1注文あたり40円加算）／スタンダード 3.6%〜
ほかの決済方法	外部決済サービス利用時は別途 2%（ベーシック）〜0.6%（アドバンスド）	PayPay・Amazon Pay・PayPalは決済手数料に+1%	PayPay・PayPal・Amazon Pay等はフリー 6.5%／スタンダード 4.6%
アプリ経由	–	Pay IDアプリ経由は決済3.6%＋40円＋サービス利用料5.9%（2025年7月1日正午〜／計9.5%＋40円）	–
入金	日単位、週単位、月単位から選択できる	申請から10営業日／最速振込で最短当日（土日祝もOK）	月末締め・翌月末払い／スピードキャッシュで翌日（2回目以降1.5〜3.5%＋振込手数料275円）

© Mobileyell . All rights reserved.

出典（2026年11月16日確認）　Shopify：shopify.com/jp/pricing　BASE：thebase.com/price　STORES：stores.fun/ec
STORESスピードキャッシュ：faq.stores.jp（売上管理「スピードキャッシュとは？」）　※Shopifyの入金は公式ヘルプでご確認ください

BASEとSTORES、Shopifyのサービス比較

	Shopify	BASE	STORES
デザイン	テーマ・テンプレートあり／商品登録は無制限	無料テーマ＋有料テーマ（デザインマーケット）	テンプレート48種類以上がすべて無料
HTML編集	あり（2024年版の表より）	「HTML編集 App」で可能	なし
集客	SNS・広告・アプリなどで自分で集客	購入者向け「Pay ID」アプリ（累計ID登録者数2,000万人超・2026年8月）	Instagram販売連携、クーポン配信、サンクスメールなど
機能・特徴	アプリで拡張しやすい／AIアシスタント「Sidekick」	導入260万ショップ／便利機能80種以上／開設最短30秒	顧客管理、SNS連携。特定アプリに依存しない
向いている人	デザインや機能を作り込みたい・将来大きく伸ばしたい	自力集客に自信がない・アプリの集客に頼りたい・入金スピード重視	利益率を残したい・実店舗も行う・SNSのフォロワーがいる

© Mobileyell . All rights reserved.

出典　BASE：thebase.com　STORES：stores.fun/magazine/articles/stores-base-hikaku（2026年11月13日更新）
Shopify：shopify.com/jp/pricing（2026年11月16日確認）　※「向いている人」は各社の公式情報・解説記事をもとにした目安です

BASEの嬉しいポイント

独自カート系なのに
モール的アプリがある！

独自カート系でありながら、ショッピングアプリも持つBASE。アプリからも新規のお客様が来店の可能性も！（お気に入り追加される）
つながりのあるお客様にオーナーがプッシュお知らせできる

マニュアルが実践的で
初心者に優しい！

さまざまなネットショップが開設など準備してくれているが、売り上げアップのためのわかりやすく実践的なマニュアルが用意されている。
【売上0→10までガイド】
https://baseu.jp/guide

個人区分の場合
住所を非公開にできる

事業者の所在地を非公開に設定した場合、ショップの特定商取引法に基づく表記には、BASE株式会社の住所が表示させることができる。

ただし、事業者の所在地は、BASEかんたん決済の審査などに必要となるため、非公開にした場合でも、正確に入力していただく必要があります。領収書発送に関してはショップの住所になる。

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEとSTORES、Shopifyのサービス比較

スピーディーな入金サイクルで資金操りを圧迫しない

売上は、申請から10営業日で入金。「最速振込」なら、最短で当日（土・日・祝日をふくむ）の入金も可能です。



さらにスピーディ!

BASEカードを発行すれば売上金を「すぐに」使える



© Mobileyell . All rights reserved.

引用：【2024年版】Shopify・BASE・STORESの比較｜特徴や費用、機能の違いを解説　https://ja.komoju.com/blog/shopify/shopify-comparison/

無料テンプレートでパーツを自在に選んだり、デザインテンプレートでBASEをコスパ良くおしゃれにも



ストアーズはデザイン性のあるテンプレートが少ないがBASEはコスパ良しのデザインテンプレートが続々とリリースされる仕組みを持っている。

テンプレートは5000円から20000円前後のものが多い。カラーミーのテンプレートはおしゃれなものは3〜4万円

© Mobileyell . All rights reserved.

【保存版】覚えておくと便利
BASEはこんなことができる

無料で使える
かんたんにネットショップを作れる
Instagramでも販売できる
メルマガを発行できる
レビュー機能がある
クーポンを発行できる
オリジナルグッズを販売できる
商品検索窓が作れる
英語に対応している
送料を詳細設定できる
カテゴリー分けできる
特定の方にのみ販売できる
定期販売ができる、オンラインサロンも！
予約販売ができる
販売数量を限定することもできる
テイクアウト機能もある

セールに対応している
限定販売できる
デジタルコンテンツを売れる
セミナーだって売れる！（無形商品ゆえ納品時配慮が必要）
NEWなどが簡単にラベル付けできる
Google Analyticsを設定できる
ロゴを作れる
不正決済の補償がある
商品を一括登録できる
納品書を作れる
商品を撮影できる
クレジットカード決済を導入できる
集客する仕組みがある
かんたんに配送できるサービスがある
入金サイクルが早い（申請して１０営業日。お急ぎ便（手数料1.5%）もあり）

引用：ショップ運営に必要なBASEの機能を知る https://thebase.com/functions/

© Mobileyell . All rights reserved.

セミナー・相談などの
無形商品を販売したい方へ

無形商品を販売する場合、きちんとサービス提供がなされたかというのが裁判などでは証明しにくくなることがあり、相手が「提供してもらっていない」というと、裁判では負けてしまうというのが過去の事例として存在しています。
確実にリスクを下げる方法としては、セミナーや相談を購入してもらった際は「領収書を追跡できる発送方法（ねこポスなど）でお送りする」と安心です。

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEで予約販売をしたい方へ

クレカ長期予約は「予約販売App」

購入時のクレジットカードの与信が最大60日しか持たないので、例えば9/7に購入した場合、11/7頃にクレジットカードの与信枠が開放、つまり、注文が自動キャンセルされてしまいます

・発送開始日を迎えた予約商品を、メールや管理画面でお知らせ
・設定した発送予定日を、商品ページや購入履歴などで表示
・「予約注文」と「発送予定日が近い順」で注文を絞り込んで表示
・通常商品との同時購入を制限

そんな時は「予約販売のアプリ」の利用がおすすめ。
ただし、昨今はネットショップで一番使われているのは「クレジットカード」。この決済手段を外す場合、購入数などに影響が出る可能性がある。
そんな時にこの「予約販売App」。使うことでクレジットカード ・長期予約商品が売れた場合、注文金額（送料などをふくむ）の1%の長期予約販売利用料が発生する。

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップ運営の不正利用・チャージバック対策

「チャージバック」とは、クレジットカードの不正利用があった場合や商品が未発送だったり、届いた商品が破損していた！などの理由で「カードの持ち主」が決済に対して同意しない場合に、クレジットカード会社に申し立てて、クレジットカード会社から売上を取り消してユーザーに返金する仕組みのこと

送付前に必ず下記をチェックしましょう！

①注文時の電話番号にご連絡をし、本人確認および、配送先住所が正しいかを確認する

②住所をGoogleMapで調べて実在するかも確認する

© Mobileyell . All rights reserved.

おまけ：

予約販売・代引きしたい・店舗在庫と連携したい方はSTORES

STORESとBASEの違いの１つに「売り上げの確定時期」がある。
もし、予約販売が欠かせない要件の場合は「STORES」の選択肢も。
STORESは予約販売も含め「購入タイミング」で売り上げ確定することから、半年前までの予約を受け付けている。

決済ツールに強いネットショップSTORES。もし店舗との在庫とネットショップの商品在庫を一元管理したい場合は、STORESレジを利用すると、在庫の一括管理が可能。

© Mobileyell . All rights reserved.

今年注目！？

手数料の安さと在庫連携ならSquare

Squareは三井住友銀行で対面でも導入ができる決済ツール。
「オンラインビジネス」という月額０円からスタートできる
ネットショップオプションを使うことで、ネットショップが開設できる。

デザインはBASEとSTORESと比べ大変シンプル。少し管理画面が複雑であるが、同サービスのPOSレジを使えば在庫連携も可能。

フリープランは、決済受付に必要な費用は、売上があったときにかかる決済手数料のみです。**お取引ごとに3.6%（JCBは3.95%）の決済手数料。**（プレミアムプラン（有料）をご利用の場合、決済手数料は3.3%です。）

© Mobileyell . All rights reserved.



コスト0円から始める
ネットショップ

BASEの始め方

本当に簡単なの？
一緒にBASEを開設してみよう！

© Mobileyell . All rights reserved.

© Mobileyell . All rights reserved.



実践ステップ

①BASEのアカウント開設と認証

②ショップ情報設定

③運営に関する情報設定

④決済方法の設定と申請

⑤送料設定

①アカウント開設

「BASE」とネット検索して
一緒にBASEを開設してみよう！
メールアドレスと
パスワード「ショップURL」を決めれ
ばBASEショップ開設の準備はバッチ
リ！ショップ情報登録へ進もう。





© Mobileyell . All rights reserved.

②ショップ情報設定の注意点

1.この画面でショップの「URL」の確認ができる
2.この画面でショップの「公開」「非公開」が選べる
3. Pay IDアプリ（いわばBASEのモール）はチェックがおすすめ
（お客様がカテゴリで検索してお気に入りに入れてくれたりする）
アプリ用のロゴを設定してみよう
4.ショップ名もここで設定　SEOを意識してみよう
5.ショップの説明は「About」に表示されるつもりで書く
6.ショップのカテゴリは「PayIDアプリのジャンルに直結」
7.インスタグラムなどSNSの連携リンクはこの場所で行う
8.簡単送料設定はここで行う
9.自動買い忘れ防止メールはBASEの魅了！よければチェックを
10. インボイスも対応済み！番号のある方は入力しよう





© Mobileyell . All rights reserved.

③運営者に関する情報注意点

●営業時間・ショップ情報・・

ネットショップの問い合わせ対応時間や営業時間を入れると良い

●代金の支払い方法・時期・・

自分がどの決済方法を利用するかによって内容を変更する。
決済方法ごとに支払い時期・購入者負担手数料が変わるので
BASEの決済ヘルプページリンクを貼ることでカバーできる

https://help.thebase.in/hc/ja/sections/900000700786

●商品のお届け時期

「商品発送をいつ発送するか」は守らなければクレームになる
無理のない発送を行う。注文をいただいてから作成する
オーダーのため、完成次第お届けします。や手配出来次第
お届けします。お急ぎの方は別途ご相談ください等記載すると良い

●住所の公開は、「個人区分」の場合非公開にしても良い

© Mobileyell . All rights reserved.

④決済方法の設定と申請の注意点

BASEの決済の種類は７種類。それぞれ特徴があるので自分のお店のスタイルに合うものを選ぶと良い。どの決済でも手数料がかかる代わりに、BASEが仲介に入ってくれる。支払い催促もしてくれる

・期間限定商品があるかないか、あれば後払いも検討

（販売期間の間に決済が確定せずキャンセルになるリスクを防ぐ）

・決済後の発送の約束の日が決済手段によって違うので参考に

（PayPalは決済後１０日と短いので注意、Amazonが３０日以内）

・決済審査用の住所は「代表の個人の住民票記載の住所」を入力

© Mobileyell . All rights reserved.

④参考：決済方法の設定「決済ごとの発送期限」



自店の商品の発送がどれくらいまでに届けられるかで
採用する決済手段を選ぶと良い

© Mobileyell . All rights reserved.

引用：BASE売上0→10　はじめに【アーカイブ動画】BASEの基本設定　https://baseu.jp/guide/1/25006

⑤送料設定の注意点

ショップ情報設定で全商品共通の送料設定もできるが
「送料詳細設定App」を使うと
エリア別、県別、発送の種類別（６０サイズ、８０サイズ等）
〇〇円以上送料無料、おまとめ送料設定などが可能となる



© Mobileyell . All rights reserved.



⑥BASEアプリを入れよう！

スマホで操作するときな「BASE」アプリがおすすめ。AppStoreやPlayStoreで「BASE」とネット検索して「BASE 」アプリを入れてみよう！
メールアドレスとパスワードでログインをし初めてや久しぶりのログイン時は認証が入ることもある。
ログインできたら左下の三からメニューへ移動しよう。ショップ設定がまだの時は「設定」から編集もできる

© Mobileyell . All rights reserved.

⑦ 商品登録をしてみよう

メニューの中の「商品管理」を押して、商品を登録しよう。2個目以降はコピーが便利。
BASEAppを使えば「デジタル販売」「テイクアウト」商品なども
登録できる。商品説明に悩んだら、ChatGPTを活用したAIの文章提案機能も！



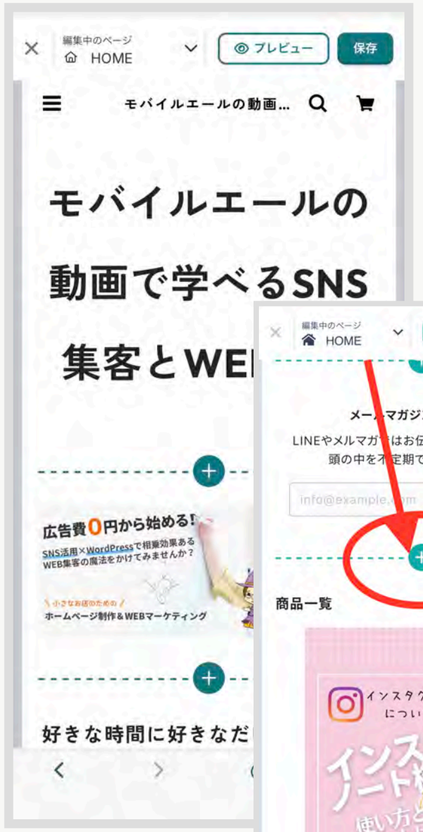
© Mobilevell . All rights reserved.

⑧デザインをアレンジ

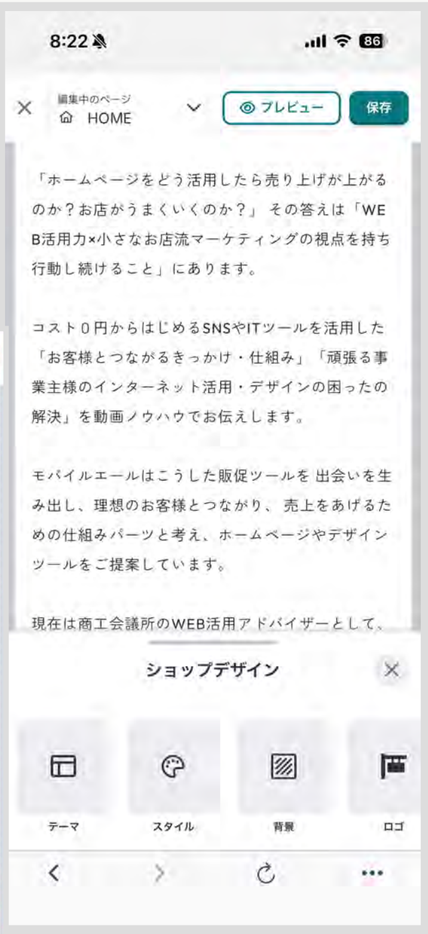
メニューの中の「デザイン」を押して、ショップのデザインを整えよう
デザインメニューも左のメニューから順に「テーマ」「スタイル」「背景」と順に
好みに設定する。さらに希望によって画像やメルマガ登録などパーツ登録もできる。









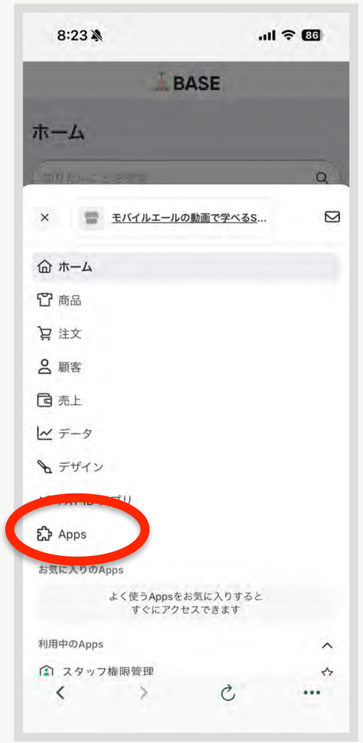


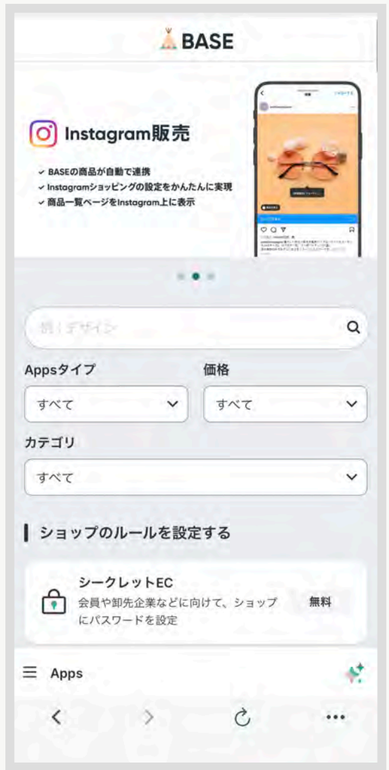


© Mobileyell . All rights reserved.

⑨便利なアプリを入れよう

メニューの中の「Apps」を押して、便利機能を搭載しよう。「送料詳細設定」もこの機能を使う
「お知らせバナー」「納品書」「SEO」「ラベル」「カテゴリ管理」「商品検索」「クーポン」
「メッセージ」「独自ドメイン」「配送日指定」「年齢制限」「購入制限」「定期便」
「予約販売」「商品オプション」「ページ追加」「Blog」「Instagram販売」「広告効果各種」
「商品説明カスタム」「セール」「送り状データダウンロード」「注文書データダウンロード」
「CSV管理」などなどやりたいことの多くができる。













送料詳細設定の例

© Mobileyell . All rights reserved.

【保存版】覚えておくと便利
BASEはこんなことができる

無料で使える
かんたんにネットショップを作れる
Instagramでも販売できる
メルマガを発行できる
レビュー機能がある
クーポンを発行できる
オリジナルグッズを販売できる
商品検索窓が作れる
英語に対応している
送料を詳細設定できる
カテゴリー分けできる
特定の方にのみ販売できる
定期販売ができる、オンラインサロンも！
予約販売ができる
販売数量を限定することもできる
テイクアウト機能もある

セールに対応している
限定販売できる
デジタルコンテンツを売れる
セミナーだって売れる！（無形商品ゆえ納品時配慮が必要）
NEWなどが簡単にラベル付けできる
Google Analyticsを設定できる
ロゴを作れる
不正決済の補償がある
商品を一括登録できる
納品書を作れる
商品を撮影できる
クレジットカード決済を導入できる
集客する仕組みがある
かんたんに配送できるサービスがある
入金サイクルが早い（申請して１０営業日。お急ぎ便（手数料1.5%）もあり）

引用：ショップ運営に必要なBASEの機能を知る https://thebase.com/functions/

© Mobileyell . All rights reserved.

ショップを一時公開して購入テストをしてみよう

お問い合わせなどもテストしても良いかも！











© Mobileyell . All rights reserved.

© Mobileyell . All rights reserved.

購入にまつわるメール例



お店側に届くメールの一例



お客様側に届くメールの一例

© Mobileyell . All rights reserved.

⑩注文管理してみよう

メニューの中の「注文管理」を押して、注文状況を確認しよう
クレジットカード決済の場合は即決済になっているので売上になっている。
銀行振込の場合は、入金まちが入金済みになった後で発送を行うようにしよう。
銀行振込の場合はキャンセルができない（５日後の自動キャンセルを待つ）
通常商品はクレジットカードの場合は、発送処理前ならキャンセルできる。







キャンセルについて

© Mobileyell . All rights reserved.

⑪売上を引き出そう（お金管理）

メニューの中の「お金管理」を押して、お金を引き出そう。手数料が引かれた金額が表示されている。２万円以上は手数料２５０円、２万円以下は手数料７５０円引かれる。
あまり長く放っておくとBASEから下ろすよう言われ、さらに放っておくとお金が没収されることも！？







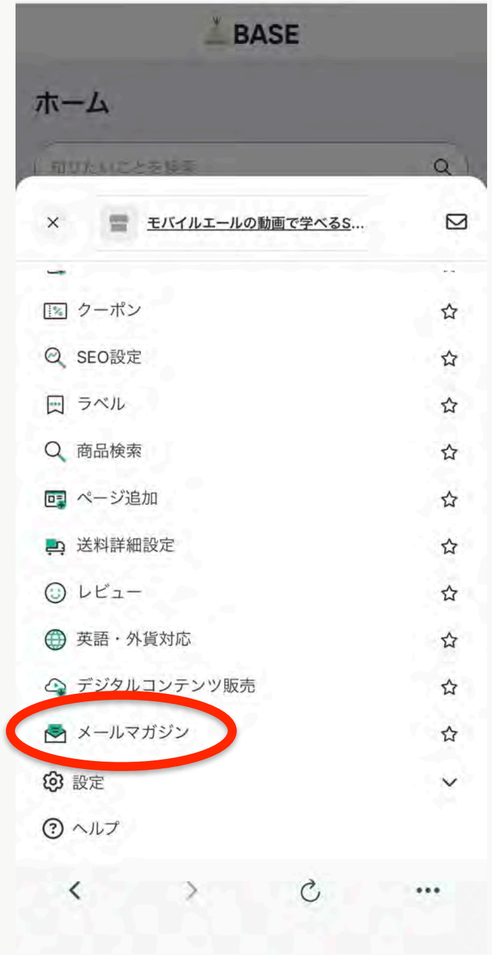




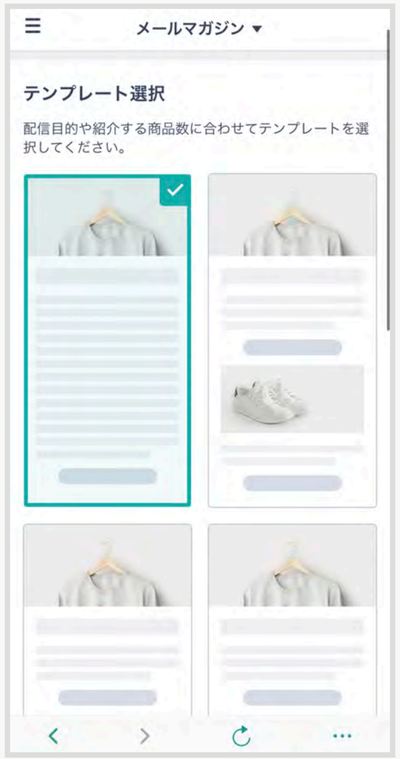
© Mobileyell . All rights reserved.

⑫ さらに販促をしていこう！

メルマガやアプリのプッシュ機能を使ってお客様に
新製品などの案内も可能！販売を開始したら、活用していこう！









© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップはうまく作れましたか？



© Mobileyell . All rights reserved.

SNSを活用した情報発信・集客の考え方

集客購買効果を
高めるための活用方法を知って
実践しよう



© Mobileyell . All rights reserved.

売れている独自ネットショップの特徴



ショップや商品の「ストーリー・世界観」

あなたのショップがこの世に存在する理由は？「誰のために、どんな価値を提供するのか？」

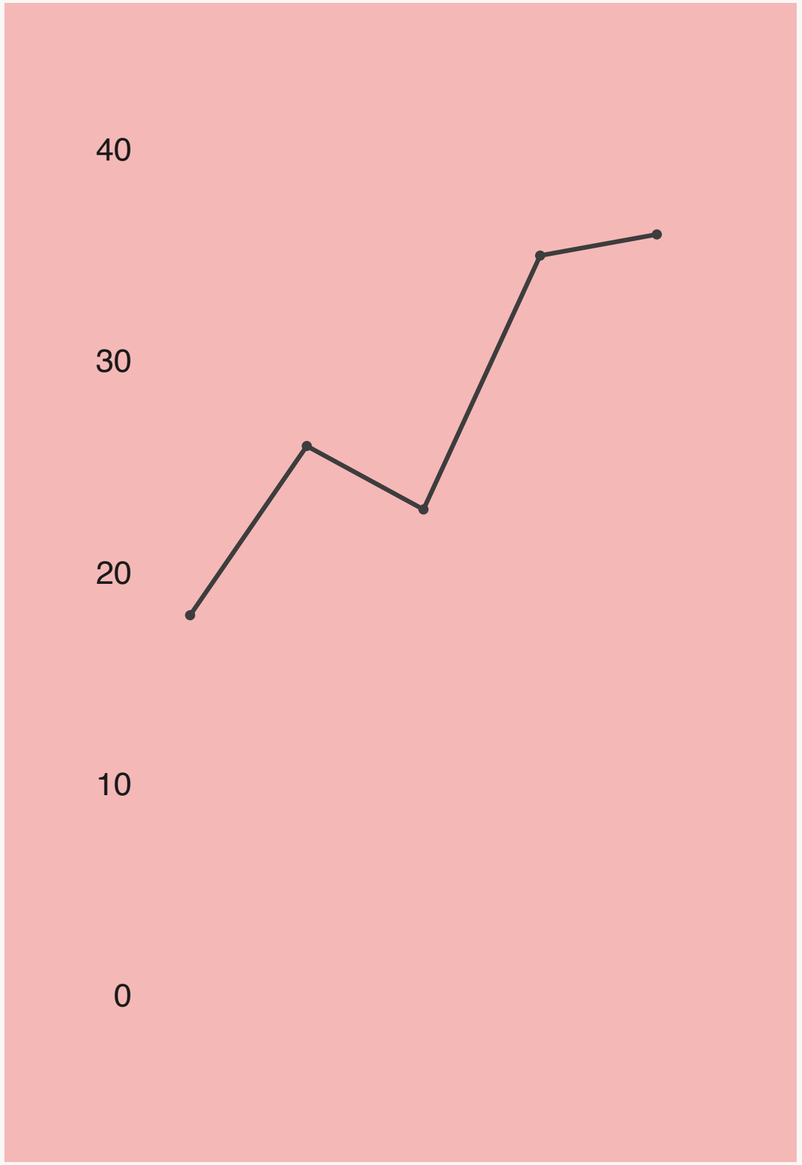
「感動」を与える買い物体験

メッセージカードやクーポン、ワクワク体験！
オリジナルのアイテムやオフラインイベント提案

顧客との「コミュニケーション」が上手！

大手ショップでは決してできないファンとの一つ一つのコミュニケーション！SNS活用！ライブ活用！

© Mobileyell . All rights reserved.

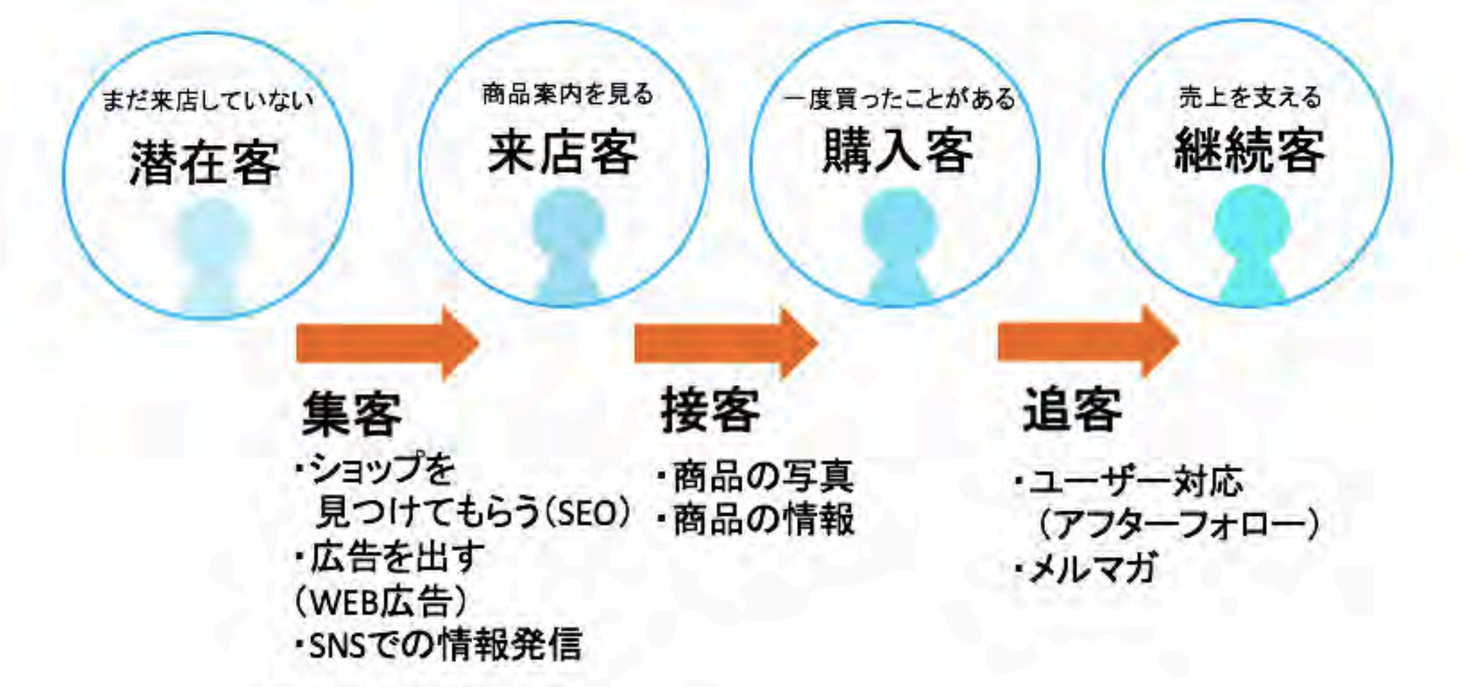


広がる
共感買い

令和時代の人がものを買う背景は
『共感消費』“なぜその商品を売るのか”、“どのような人がどのように作ったのか”好きなインフルエンサーのSNSを導線とした消費行動も購入につながる動機付けとなっている

© Mobileyell . All rights reserved.

ネット販売上手は３客上手



引用：BASEU　https://baseu.jp/6078

販売するために、やることはリアル店舗と同じ。「やり方」がネットを使った方法となる。見つけてもらうところから集客は始まる。コスト０円ではじめたい場合はブログ・SNSが大きな力となる！

© Mobileyell . All rights reserved.

みんなが意識
していること



・アイテム数を増やす（購入の可能性を高める）
・集客数を増やす（新規のお客様獲得）
・来店回数アップ（リピート獲得）
・購入単価アップ（他のものもオススメする）
・１度の購入だけでなく一生涯の購入を意識（LTV)

© Mobileyell . All rights reserved.

３つの客を極める！

集客

見つけてもらうためのネット活用

SNSで認知アップ作戦

（新規獲得はやはりInstagram！ショッピング機能、フォロワー増加）

ブログSEO

（HPワードプレスは超有効）

接客

気に入ってもらうためのネット活用

スマホアプリで写真のイメージアップ

商品紹介ページの充実

SNSコミュニケーション

追客

ファンになってもらうためのネット活用

SNSコミュニケーション

メルマガ活用

商品発送時のお礼のメッセージやファンイベント

現在はYouTubeとInstaが購買に直接繋がりやすい！

© Mobileyell . All rights reserved.

販売なぜSNS活用やWEB活用が有用なのか？

ステップ 1「認知・出会いを広げる」潜在客へ

まずは、あなたという存在を知ってもらう。何をしている人か感じてもらおう

ステップ 2「価値提供・興味関心・交流」継続客・興味

相手にとってっ興味ある投稿・価値ある投稿に継続して触れていただく。交流・情報提供

ステップ 3「相談・参加・申込」来店・購入

価値を感じていただき、参加や申し込みを受ける

この３ステップを無料で実現できる

© Mobileyell.All rights reserved.

効果的にSNSやWEBを集客に使うための最重要ポイントとは



発信内容・発信対象にこだわること
が大切です！

・今回のイベントが一般のお店に負けない強みは?インスタで伝えたいことは？
・インスタでどういう動線を経て受注をしようと意図していますか?
・サービスを受けていただきたい方は具体的にどんな方ですか?
・インスタを活用することで求める結果は何ですか?
(資料請求? 来店?購入?等)
・あなたのお店はインスタの世界でお客様からどのようにイメージされたいですか?
・その情報は、誰に届けたいですか？その方を幸せにする情報ですか？

SNSをしっかりブランディングをした上で、各メディア特性にあわせた最適アプローチを考え、ターゲット層の方と多くつながり、相手の方目線で価値ある情報を継続してお届けし、信頼関係を深め、フォロワーに応援され思い出してもらうこと。それが大切。

© Mobileyell . All rights reserved.

SNSで何をどう発信・投稿するとよいのか。



わかりやすい表現を。
できるだけ、短めに、まとまりごとに改行したり読みやすさを大切に。ひらがなをうまく使うことで反応が上がることも。
プロフィール大切。

１投稿１テーマ。文章の５行が勝負。【　】で文頭に伝えたいことを書く。
その投稿を見て「何を知ってほしいのか」「何をしてほしいのか」話のテーマは１つに絞る。

画像・動画を効果的に。文字の投稿だけでは読んでもらいにくい。
画像・動画（横向きがベター）を添えると表示率が上がる。
（著作権・場所の特定については注意が必要）

見てもらいやすい時間帯は朝７時台、１１時台、１７時台、２１時から２３時台と言われている。初めの３時間が閲覧してもらいやすい。あとは自分で投稿に手をかけることで再度人目にふれるアクションを継続するとよい。

お客様もの選びに悩んだ時に「あ！あのお店に頼んであげたい」と１番に思い出してもらえるようSNSを活用する。努力する！

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップの写真効果は大切

いくらコンセプトがよくターゲットとなる潜在顧客の共感を得ることができても商品写真がボケてたり、暗かったり、汚かったりしたりしたら・・

実際の商品だけならず、その後の対応にも手を抜いていそうと不信感を抱かれ購入というアクションをとってもらうことは難しくなる。そのお店の清潔感というのは実店舗と同じ、ネットショップにおいてもその写真のクオリティは購入の判断において大きな要因の一つとなります。

© Mobileyell . All rights reserved.

こんな写真は要注意！

「写真は明るく」「余白はたっぷり均等に」
「カメラの角度は並行に」「白背景」

どんな商品かわからない

どんな大きさかわからない

どの商品かわからない

スマホのおすすめアプリ（BASEのおすすめ）

- Snapseed
- Foodie
- lightroom
- 個人的にはスマホカメラで明るくすることも

© Mobileyell . All rights reserved.

【保存版】覚えておくと便利
BASEの集客に効果的な機能

Instagramでも販売できる
メルマガを発行できる
レビュー機能がある
クーポンを発行できる
英語に対応している
特定の方にのみ販売できる
定期販売ができる、オンラインサロンも！
予約販売ができる
販売数量を限定することもできる
テイクアウト機能もある

セールに対応している
限定販売できる
デジタルコンテンツを売れる
セミナーだって売れる！（無形商品ゆえ納品時配慮が必要）
NEWなどが簡単にラベル付けできる
クレジットカード決済を導入できる
SEO対策のアプリがある
ブログを開設でき、スマホでもかける

引用：ショップ運営に必要なBASEの機能を知る https://thebase.com/functions/

© Mobileyell . All rights reserved.

令和時代ネット集客するなら知っておきたい

ネットセキュリティ

ハッキング・フィッシング
ネットウイルス・データ管理
ネット集客を安心安全に
行うために



66

© Mobileyell . All rights reserved.

インスタグラム他SNSのアカウントが乗っ取られた場合
以下のような事態が発生することがある

- **ログインできなくなる**: 乗っ取り犯がパスワードを変更するため、正しいパスワードを入力してもログインできなくなる
- **投稿や写真の削除**: 既存の投稿や写真が削除されることがあります。代わりに、乗っ取り犯によって新しい投稿が行われる場合もある
- **プロフィールやアイコンの変更**: プロフィール情報やアイコンが変更されることがある
- **スパムやフィッシングメッセージの送信**: フォロワーに対してスパムやフィッシングメッセージが送信される可能性がある（表で見えないようにDMやストーリーで発信されるケースが増えている）
- **個人情報の盗難**: 連絡先や個人的なメッセージ、写真などの個人情報が盗まれる恐れがある

最近の乗っ取りはメッセージもまるで人間のよう。（コンテストに投票して等）
被害を防ぐためには、複雑なパスワードを設定し、二段階認証を有効にすることがおすすめ。
友人でも個人情報を聞かれたら、「別の」SNSやメールなどで本人に確認しよう。
メッセージリンクを開かない、電話番号、パスコードは教えない。

© Mobileyell . All rights reserved.

ハッキング対策インスタ２段階認証方法
「パスワードは使いまわさない」「２段階認証なども検討する」

SNSを魅力に感じる人はいい人ばかりではない。アカウントが乗っ取られて、詐欺に悪用されるなど



© Mobileyell . All rights reserved.

迷惑メール・巧みなフィッシングに注意

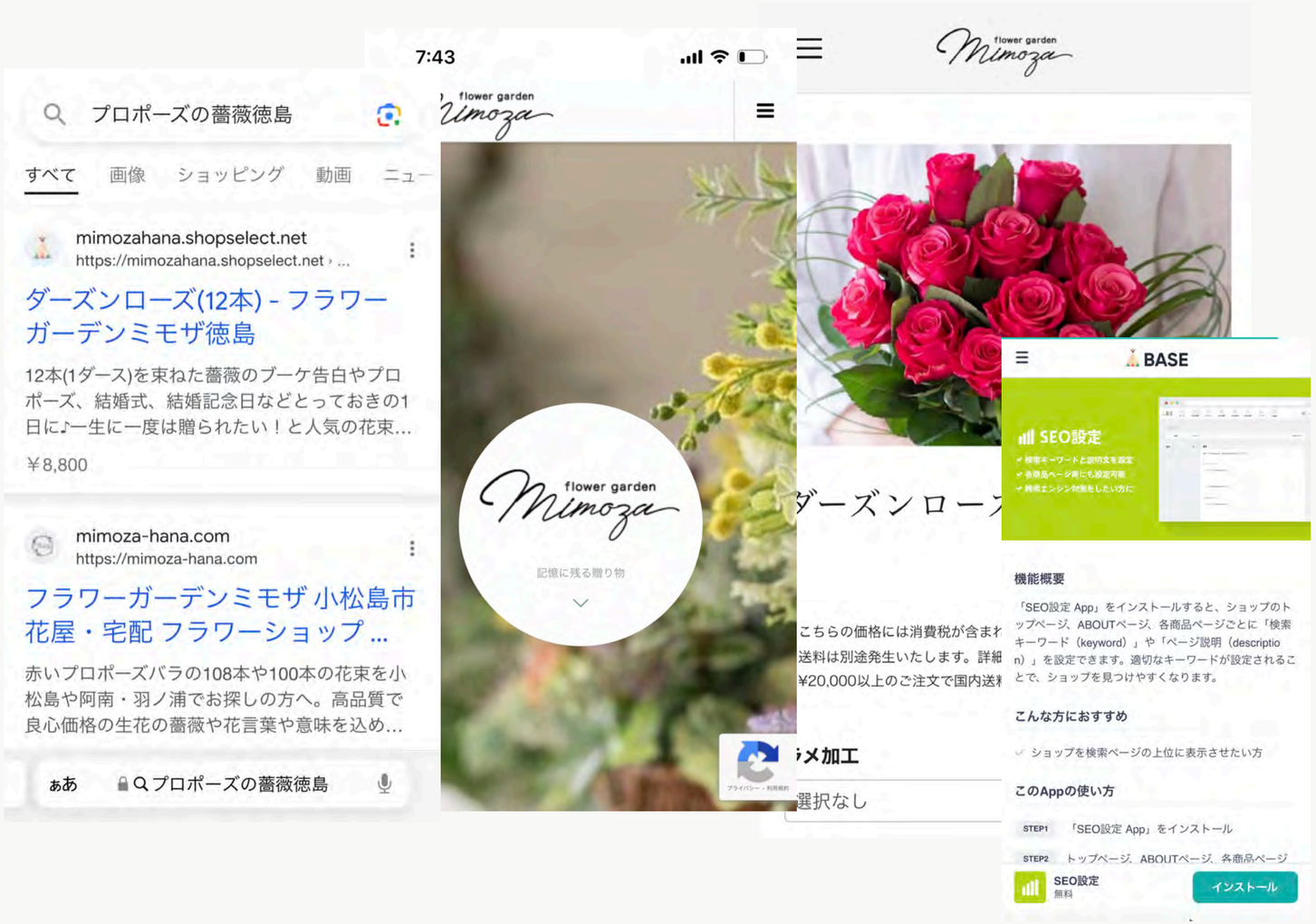


【詐欺メールに惑わされないようにしよう】左のロリポップメールは詐欺メール。ホームページを持つと、自分でサーバーやドメインを管理する必要があるかもしれない。
ドメインはムームードメインなどドメイン会社から連絡がくるのでロリポップからはきません。SNSのハッキングメールも増えている。もし「パスワードなどを聞かれている」「個人情報の入力を求められている」「クレジットカードの番号の入力を求められている」などの場合は、くれぐれも勢いで入力することはやめましょう。
まずは、**文言が怪しくないか、差出人は本物であるかの確認が必要**です。（詳しくはモバイルエールのブログで・・）

ただし、どんどん巧みになっているので開いた瞬間、ウイルス感染なども今後ゼロではないので、「パソコンにウイルスセキュリティを入れる」ことなども欠かさないようにしましょう。

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップxBlogやホームページで売り上げを伸ばす



特徴あるキーワードを
持った商品ならば
検索に上がるように意識
してタイトルをつけること
によってサイトから訪問
して注文が入る。

ホームページもブログも
キーワードが大切。
BASEならSEO設定を。
検索につよいホームページは
Wordpresss。
お客様が調べて買うをイメージし
検索キーワードをタイトルに
入れてみよう。

© Mobileyell . All rights reserved.

商品説明ブログSEO術

1.商品説明は６００文字以上のお店が売れている
2.写真は多い方が良い（１０枚以上掲載のお店が人気）
3.商品名に工夫（素材や色、カテゴリ、生産地特徴をシンプルに）
4.商品名に工夫（piece of moon等キャッチーなストーリー性）
5.商品名タイトル先頭に重要な検索キーワードがある
6.「再販」「即納」「大人気！」など商品自体ではない情報を入れない
7.商品は３つのコピー「キャッチコピー」「クロージングコピー」
「ボディコピー」がポイント
(6W2H 何を、いつ、どこで、誰が、なぜ、誰に、どうやって、いくらでを意識すると書きやすい、手に入れてどうなれるかベネフィットを意識)
8.実際より有利や優位と思わせる表現はダメ
9.商品より豪華な景品をつけてはダメ
10.SEO機能や設定があるショップは積極的に機能を使おう！

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップ×Youtubeで売り上げを伸ばす



見つけてもらうことが大前提。
YouTube SEO を意識する。
相手が購入するときに
検索するワードを意識して
YouTUBEのタイトルをつける
ことが大切。

説明欄にネットショップのリンクや
LINE公式アカウントのリンクを貼り
YouTubeだけでお付き合いが終わらない工夫

そして動画の中で「購入できること」
や説明欄に「購入リンクがあること」
を伝えよう！

© Mobileyell . All rights reserved.

YouTubeを運営する場合はお店用のアカウント
「ブランドチャンネル」を作ってから発信がおすすめ

パソコンから作成する場合は
「YouTubeチャンネル作成」
と検索。「アカウントのチャンネル一覧」をクリックして作成



個人のチャンネルを作成する

Google アカウントを使用して自分だけが管理できるチャンネルを作成する手順は次のとおりです。

1. パソコンまたはモバイルサイトで YouTube にログインします。
2. プロフィール写真 › **[チャンネルを作成]** をクリックします。
3. チャンネルを作成するよう促すメッセージが表示されます。
4. 詳細情報（Google アカウントの名前と写真）を確認し、チャンネルの作成を確定します。

注: モバイルからのコメント投稿などによってチャンネルが作成されるといった特定の状況では、ユーザーが選択したチャンネル名に基づいて YouTube がハンドルを自動で割り当てることがあります。ユーザーが選択したチャンネル名をハンドルに変換できない場合は、ハンドルがランダムに割り当てられる可能性があります。ハンドルは、Studio または youtube.com/handle でいつでも表示、編集することができます。

仕事などで使う名前でチャンネルを作成するには

以下の手順でチャンネルを作成すると、複数の管理者または所有者を設定できます。

YouTube で Google アカウントとは別の名前を使用したい場合は、チャンネルをブランド アカウントにリンクさせることができます。詳しくはブランド アカウントについての記事をご覧ください。

1. パソコンまたはモバイルサイトで YouTube にログインします。
2. アカウントのチャンネル一覧に移動します。
3. 新しいチャンネルを作成するか、既存のブランド アカウントを使用します。
   - **[新しいチャンネルを作成]** をクリックして、チャンネルを作成します。



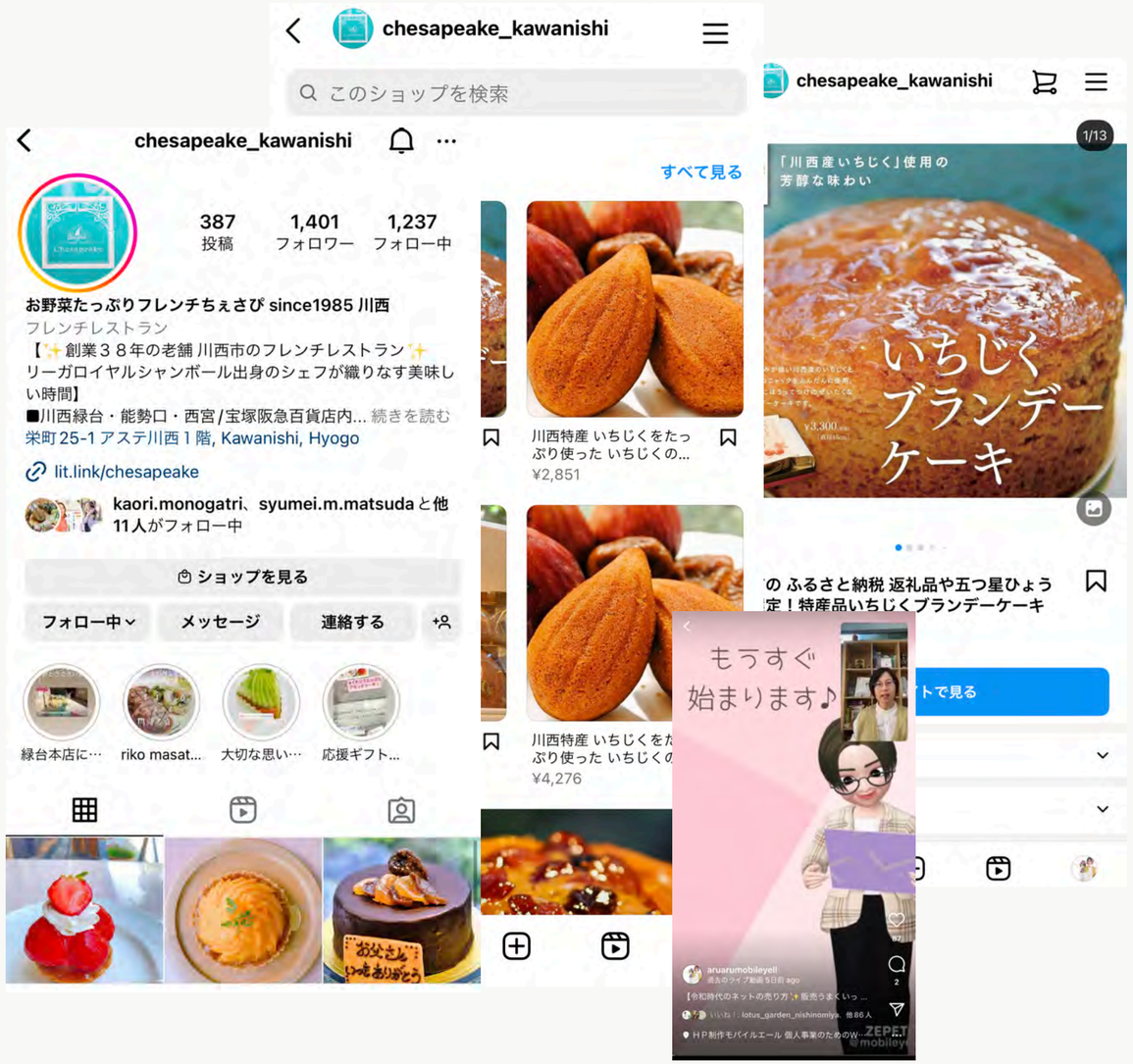
youtubeチャンネルの作り方
スマホ編【2022年版ブラン...

https://youtu.be/N5YYkSkqknk

https://support.google.com/youtube/answer/1646861?hl=ja

© Mobileyell.All rights reserved.

ネットショップ×Instagramで売り上げを伸ばす



商品が「欲しい」と思う瞬間は
どんな時か？
どんなお話を聞くとものを買いたく
なるのか？
イメージを膨らませながら
Instagramの機能を使って
商品や自分、自分のお店のことを
伝えてゆく。

おすすめ機能：ショッピング機能
投稿固定、ストーリーズ、リール
ライブ（ライブコマース）

© Mobileyell . All rights reserved.

インスタグラムで反響をあげるためのポイント

1.商品の世界観を魅せる
2.商品の使い方を写真で伝える
3.写真だけでなく、画像に文字を入れてみる
4.ハッシュタグを活用(最大5個。3〜5個が目安。量より質。)
5.ストーリーズ、ハイライトも活用
6.リール動画で使い方動画も
7.ビジネスアカウントでショップ情報、インサイトを有効活用

Instagramが掲げているミッションは「大切な人や大好きなことと、あなたを近づける」こと。

そのため現在のフィード投稿は「最新の投稿順」ではなく、「ユーザーにとって関心がありそうな投稿が上に並ぶ仕組み」になっている。

世界の月間アクティブアカウントは30億超（2025年9月、Meta発表）。国内は2019年に3,300万突破後は非公表だが、当時の2倍以上に成長と報道。

© Mobileyell . All rights reserved.

Instagramで何をどう発信・投稿するとよいのか



投稿（フィード）は、メイン商品棚。見栄えを意識して、３行の列をビジュアルを意識して発信積み重ねる。商品が目に見えない人はお役立ち情報、文字情報を画像でデザインして発信。色数は３色以内。＃は3〜5個（最大5個）。タグの関連性により調整。３日に１度は投稿を目指す

ストーリーズは日常を伝える場所。２４時間で消えるので１日１回以上目標。ハイライトを使い長期表示可能。フォロワーさん（ファンの方）メインに届く。１枚の画像や動画で１５秒以内で伝える紙芝居のようなイメージ。少し裏舞台や思いなどを伝えて共感を大切に。ストーリーズコミュニケーションはオススメ。視聴率重要。

リールはAI機能が関係している機能で、フォロワー以外にも広く届くバズの可能性を秘めている。３日に１度目標。ハッシュタグは3〜5個（最大5個）で十分。（発見タブが優勢）テンプレートが便利。流行の音楽や表現を使うと良い。色鮮やか、鮮明、動き。５秒前後でも有効

ライブは商品販売にも有効。人柄が伝わるのでフォロワーの方とのコミュニケーションにパワーを発揮する。滞在率の評価アップにもつながる。
スケジュールや練習モードもあり、３日くらい前に事前告知しておけば見てもらいやすくなる。画像や動画もシェアできる。ライブコマースも注目。

© Mobileyell . All rights reserved.



1.　今のInstagram集客で大切なポイント

© Mobileyell . All rights reserved.

CHAPTER 02

2026年最新
Instagramアルゴリズム確認

© Mobileyell . All rights reserved.

CHAPTER 02

4つのAIシステムの役割

新規リーチを狙う

1. **リール**

   「エンタメ性」と視聴完了率を評価。フォロワー以外に届く最強の武器。

2. **発見タブ**

   ユーザーの「興味関心」に基づき、好みの似た人へ自動でレコメンド。

ファンを濃くする

1. **フィード**

   既存フォロワーとの「親密度」が優先。投稿の鮮度と反応速度が鍵。

2. **ストーリーズ**

   DMやスタンプでの「双方向の交流」を評価。親近感を醸成する場所。

活用のコツ

すべての場所で同じことをするのではなく、役割を分けることが重要です！

新規のお客さまには「リール」で出会い、「ストーリーズ」で仲良くなる流れを意識しましょう。

© Mobileyell . All rights reserved.

CHAPTER 02

2026年の最重要指標

拡散の鍵：DMシェア

1. **「保存」より「送信」**
   友人へのDM共有が最大の拡散シグナル。「これ見て！」と思わせる内容を。
2. **滞在時間の最大化**
   最大20枚のカルーセル投稿を活用し、ユーザーが長く留まる工夫を。

共感の鍵：自分事化

1. **自分オリジナルを発信**
   一般的なノウハウより「経営者の実体験（ME）」をベースにしたストーリー。
2. **舞台裏を見せる**
   AI時代だからこそ、完璧さよりも「人間味」が最大の差別化要因。

成功のポイント

「誰かに教えたくなる実用性」と「あなただからこその体験」を掛け合わせましょう！
AIが投稿を理解しやすいよう、キャプションの冒頭にはキーワードを盛り込むのがコツです。

© Mobileyell . All rights reserved.

CHAPTER 02

今すぐ取り組む3アクション

投稿の質を上げる

1. **キーワードSEO**
   ハッシュタグは3〜5個。キャプションに検索キーワードを盛り込む。
2. **オリジナル性の追求**
   他SNSの転用はNG。Instagram専用の音源や編集機能を活用する。

露出をテストする

1. **Trial Reelsの活用**もあり
   フォロワー以外に優先表示される機能を使い、新規層の反応をチェック。
2. **ストーリーズで交流**
   アンケートやクイズを使い、フォロワーとの双方向の対話を増やす。

まとめ

アルゴリズムは複雑ですが、本質は「ユーザーに喜ばれること」です！
まずは1つ、明日からできることから始めて、「自走できる仕組み」を作っていきましょう。

© Mobileyell . All rights reserved.

２０２６年の活用ポイント

リールで新規に見つけてもらう。
カルーセルで保存・理解を取る。
ストーリーズで反応を集める。
プロフィールで信頼を作る。
DMで商談や問い合わせに繋げる。

2026年の活用ポイント

～みたい投稿が見れるようになる～



・冒頭3秒を強くする

リールや動画は最初の数秒で離脱されると伸びにくいので、結論先出しや強いフックを入れます 。

・保存よりシェアを狙う

2026年は保存だけでなく、送信・共有がより重要です。共感、実用、意外性のある投稿が有利です

・投稿後の初速を取る

投稿直後にいいね、コメント、保存が集まると拡散されやすくなります。ストーリーズでの再告知も有効です 。

・テーマを絞って一貫させる

何の専門アカウントかが明確だと、関連性が高いと判断されやすいです。毎回ジャンルがぶれると評価が散ります 。

・会話を増やす

コメント返し、質問投稿、アンケートなどで双方向のやり取りを増やすと、関係性が強まりやすいです 。

・ハッシュタグは絞る

2026年は多用よりも、文脈に合う少数精鋭が基本です。目安は3～5個程度です

© Mobileyell.All rights reserved.

1投稿1テーマにする。

1つの投稿で伝える内容を絞ると、何を学べる投稿かが一目で伝わり、保存やシェアされやすくなります。情報が多す

冒頭に結論を置く。

最初に結論を見せると、続きを見る理由が生まれます。特にInstagramではスクロールが速いので、最初の数秒で「自分に必要だ」と思ってもらうことが重要。

心通うフォロワーを増やすことが大事

投稿しているだけではみんなに知ってもらえない。認知をしてもらうために自分からコミュニケーション。繋がった後こそ大事あなたの出会いたい人に会いに行こう

投稿後30分は反応を取りにいく

投稿直後の反応は、今後の表示に影響しやすいと考えられます。ストーリーズで再案内したり、コメントへ早めに返信したりすると、初速を作りやすくなる。

ストーリーズで再流入を作る

フィードやReelsだけでは見逃されることがあるので、ストーリーズで再び触れてもらう導線が有効です。新しい投稿へ戻ってもらうきっかけになり、閲覧回数や反応の底上げにつながる。

プロフィールで「誰向けか」を明示する。

初めて見た人が「このアカウントは自分向けだ」と判断しやすくなります。対象が明確だとフォローされやすくなり、投稿内容の専門性も伝わりやすくなる。

© Mobileyell.All rights reserved.

2026年最新：設定でおすすめに乗る！

ホームページデザイン制作 モバイルエール

投稿前にチェックすべき7つのポイント（伸ばす編）

①ステータス

≡ ➡ アカウントステータスを確認。
黄色・赤はおすすめ停止のサイン。
週1回はチェック！

＃ ②ハッシュタグ

3〜4個が最適（最大5個）。スモール2＋ミドル1の構成で、量より質で選びましょう。

③キャプション

「誰に・何を・得られる」を最初に。AIに教える1文を冒頭に配置。単語羅列はNG。

④大事な指標

保存・シェア・視聴維持が鍵。誰かに送りたくなる、後で見返したくなる設計を。

⑤NG項目（これだけは避けて！）

・コメントの強要 ➡ **エンゲージメント操作**とみなされます
・AI生成の無表示 ➡ **ラベル表示**が必須です
・他SNSロゴ付き転載 ➡ **おすすめから除外**される原因に

⑥Google検索

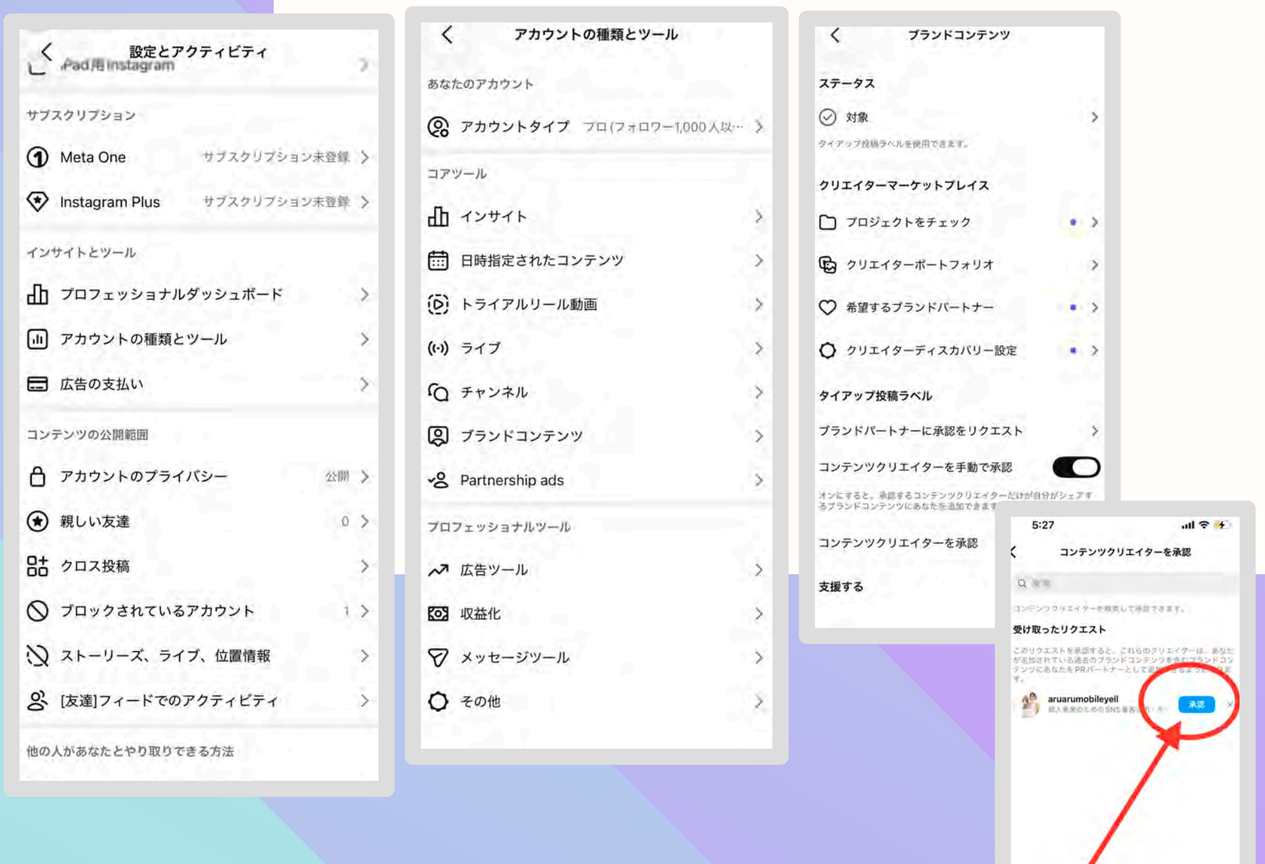
設定 ➡ プライバシー ➡ **検索表示ON**。プロアカ＋公開設定が必須条件です。

⑦チェックの習慣化

投稿直前の**最終確認をルーチン化**。設定一つで「伸び」が劇的に変わります。

© Mobileyell. All rights reserved.

ステマの法規制
タイアップ投稿



２０２３年１０月１日より
ステルスマーケティングの法規制が
始まった。
お店側が、誰かに「紹介して」と依頼する
場合は「タイアップ投稿」という形で
相手に投稿をしてもらう必要がある。
お金を払っていても、払っていなくても
「広告なのに広告と消費者がわからない
紹介」は景品表示法違反となる。
最悪の場合罰せられる。操作が難しい
と感じたら投稿に　#PR　はつける。

© Mobileyell.All rights reserved.

インスタグラムのショッピング機能はすごい

現在のネットショップ基礎Instagramのショッピング機能は、Instagramで投稿する際に商品リンクのタグを付けることができる機能です。米国やヨーロッパに続き、2018年6月から日本でも利用できるように。
1つの投稿に最大5つの商品、または複数枚投稿には商品リンクのタグを20つけることが可能。

Instagramのショップアカウントをフォローしているユーザーが、投稿を見て、商品のタグからBASEのショップページへ遷移し、すぐに購入できる。効果は絶大と多くの事業主が感じているすごい機能

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEのインスタグラムショッピング機能について

Instagram販売

- BASEの商品が自動で連携
- Instagramショッピングの設定をかんたんに実現
- 商品一覧ページをInstagram上に表示



利用にあたってのご注意

※以下の商品は連携しFacebookページやInstagramの商品タグとして表示することはできません。
・お酒、たばこなど、Facebookのコマースポリシーに反している商品
詳しくはFacebookコマースポリシーをご覧ください。
・定期便・デジタルコンテンツの商品
・「抽選販売 App」を利用していて抽選期間が終了している商品
・「販売期間設定 App」を利用していて販売期間が終了している商品
・「シークレットEC App」をご利用のショップの商品

BASEの商品とInstagramを連携することで、Instagramの投稿に商品をタグづけして、BASEの商品販売ページへ直接リンクさせることができます。

Instagramで商品を販売することで、Instagramユーザーに向けてショップをアピールし新たなお客様を獲得できるかもしれません。

ショップの売上をさらに伸ばせる可能性があります。

© Mobileyell . All rights reserved.

BASEのショッピング機能の導入 ステップバイステップ

https://baseu.jp/9222 にアクセスして挑戦がおすすめ



- Instagramをプロ／ビジネスアカウントに切替
- BASEで「Instagram販売App」をインストール
- BASE→Facebookページ・ピクセル・カタログ・広告アカウントと連携
- BASE側でドメイン認証（メタタグ貼付）
- 連携すると自動で審査申請（1〜4週間）

審査通過後、Instagram投稿で商品タグ付け可能 🎯

© Mobileyell . All rights reserved.

ネットショップ✖プチプラ有料広告「META広告」活用



BASEの売り上げ実現で
無料のインスタグラム活用と合わせて
よく使われているもの
それが「META（インスタ・Facebook）広告」

多くのショップは1日１０００円以内
くらいで広告を出し、新規顧客との出会いを
生み出し、販売を実現している

© Mobileyell . All rights reserved.

プチプラ有料広告「META広告」の簡単広告方法

簡単「META」広告方法はプロアカウントにして「Instagram広告ツール」から投稿を選んで出稿するのが楽ちん。













プロアカウント変更の方法は上記、ただし、現在iPhoneはインスタアプリから広告を出すと広告代の３０％がAppleに取られてしまう、嫌な場合はWEB版を

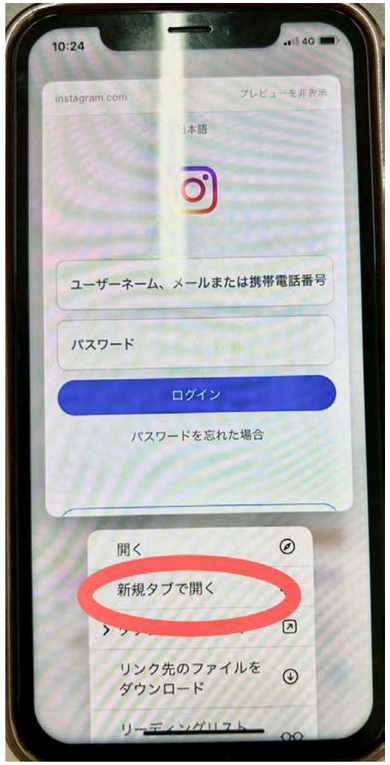
© Mobileyell . All rights reserved.

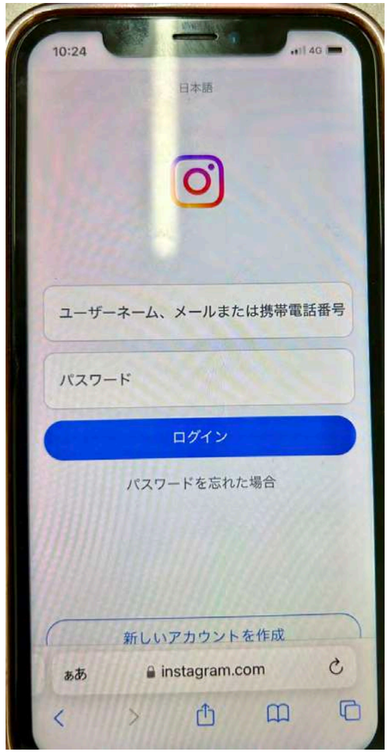
プチプラ有料広告「META広告」の簡単広告方法(WEBでインスタを開く)

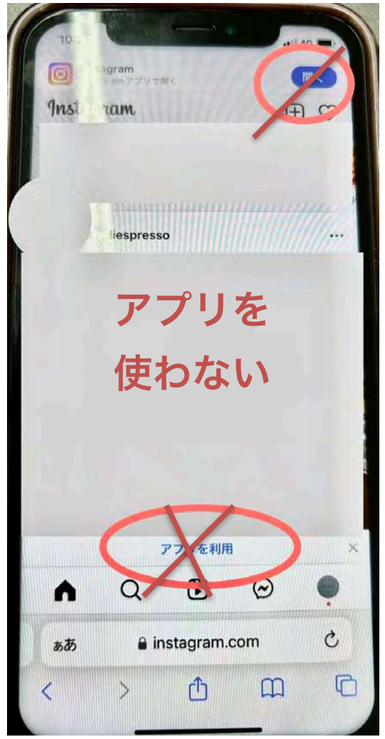
ただし！！Instagram広告ツールが「iPhoneのインスタアプリから広告を出すと」

「手数料の３割」をAppleに引かれるようになってしまった。WEB版で広告を出すとかからない













プロアカウント変更の方法は上記、ただし、現在iPhoneはインスタアプリから

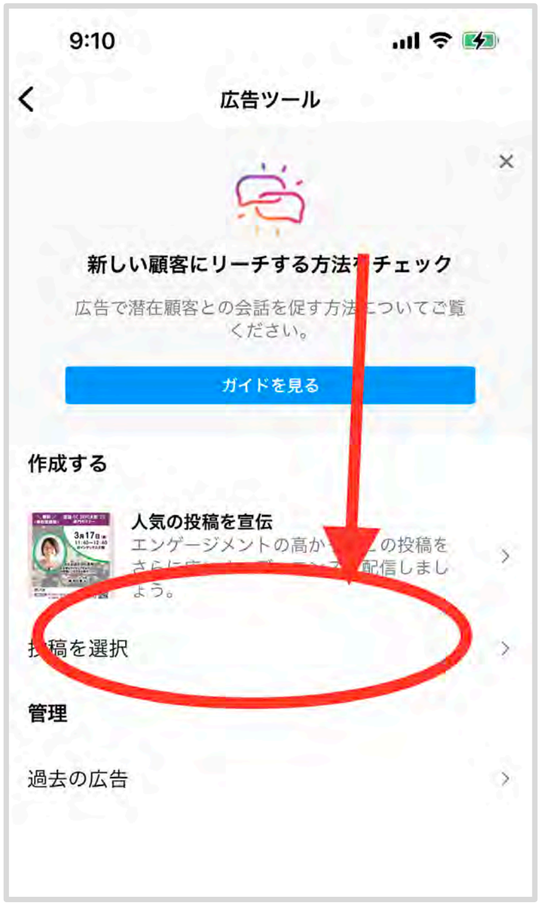
広告を出すと広告代の３０％がAppleに取られることがある、嫌な場合はWEB版を

© Mobileyell . All rights reserved.

プチプラ有料広告「META広告」の簡単広告方法②（③につづく）











反響を呼ぶポイントは「Instagramの高パフォーマンスの投稿」をチェック。インスタが推してくれている投稿、かつ「自動配置（フォロワーに似た人）」で広告すると反響が上がりやすい。購入を促す広告も１つだが、まずは信頼関係、フォロワーになってもらう広告もオススメ。フォロワーを増やす広告は「プロフィールのアクセスを増やす」

© Mobileyell . All rights reserved.

プチプラ有料広告「META広告」の簡単広告方法③









オーディエンスはフォロワーに類似した人にお任せで「自動」予算も
インスタグラムのおすすめで、フェイスブックにも出すという箇所があれば
そこも基本は許可をして、クレジットカードを登録して「投稿を宣伝」で完了

© Mobileyell . All rights reserved.

プチプラ有料広告「META広告」の結果確認方法



広告結果も「プロフェッショナルダッシュボード」から確認できる
「広告ツール」→「過去の広告」から該当の広告をタップして
結果を確認することができる。わたし的にはこの内容で十分なので愛用中です

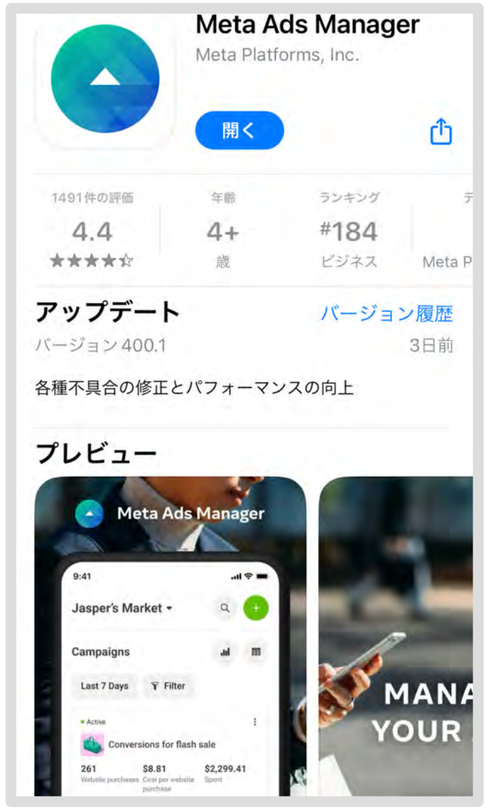
© Mobileyell . All rights reserved.

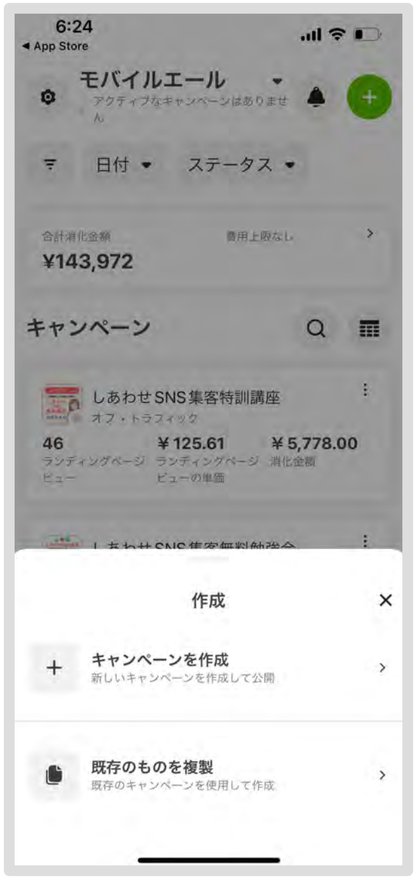
参考）スマホでMETA広告をインスタアプリ以外で詳細に出す方法

スマートフォンでも、META広告を詳細に出す方法がある「Meta Business Suite Meta Ads Manager」
これらで出せばAppleの広告利用手数料もかからない。Business Suiteの方はインスタのみでも利用できる







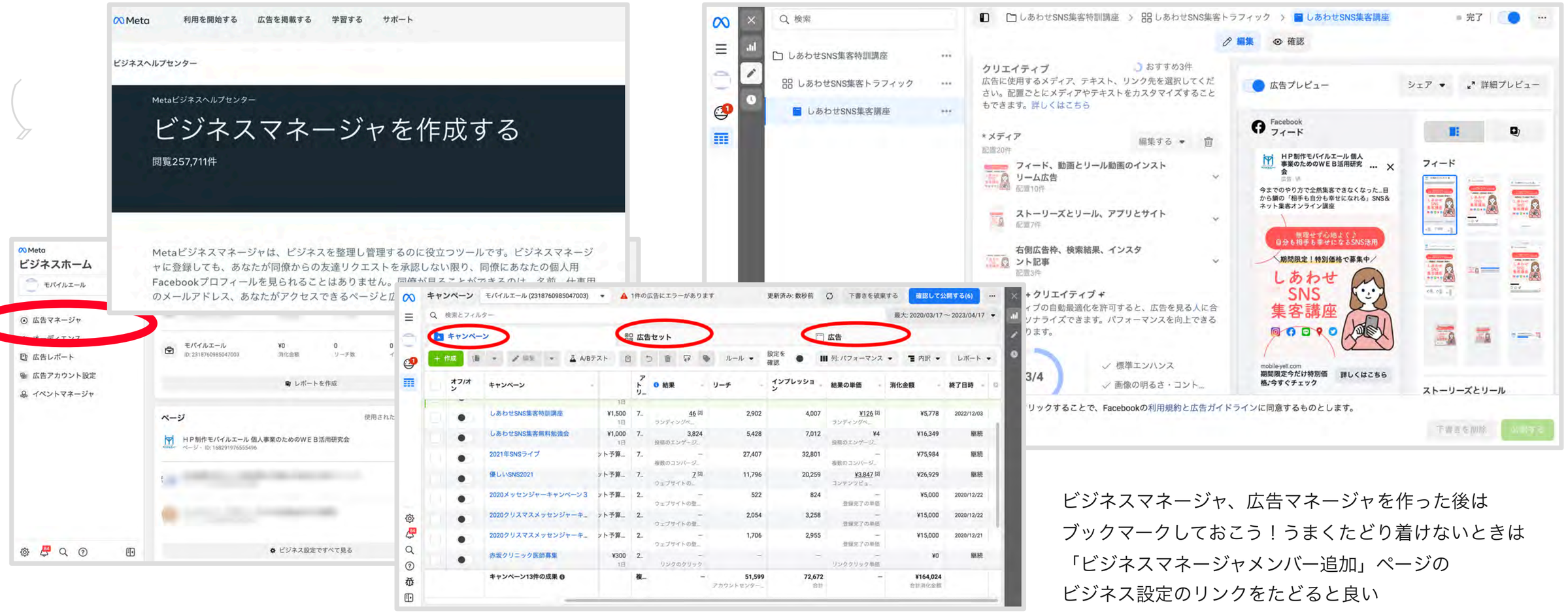




© Mobileyell . All rights reserved.

参考）METAでしっかり広告を運用したい時はビジネスマネージャ使用

ビジネスマネージャアカウント作成の上、広告マネージャを使えば好きな場所に好きなバナーを詳細設定できる
１キャンペーン（広告名）　２広告セット（広告条件）　３広告（広告バナーと文言）を設定

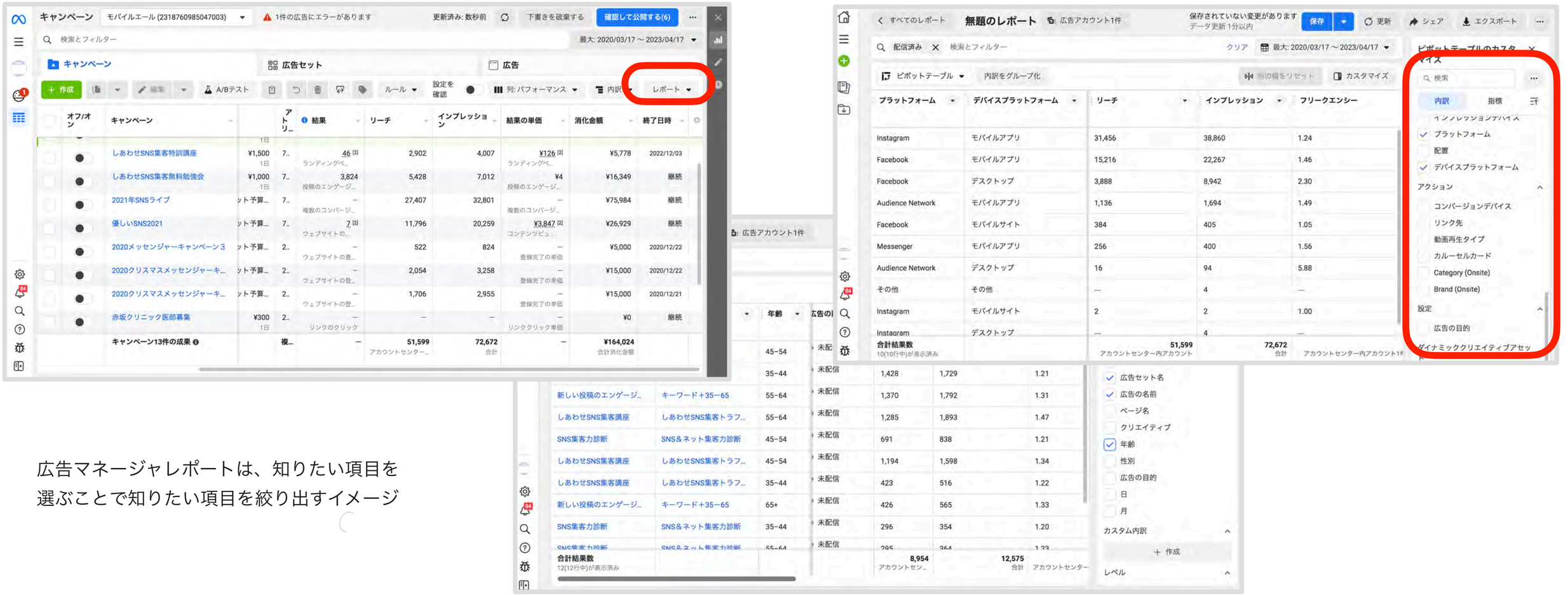


ビジネスマネージャ、広告マネージャを作った後は
ブックマークしておこう！うまくたどり着けないときは
「ビジネスマネージャメンバー追加」ページの
ビジネス設定のリンクをたどると良い

© Mobileyell . All rights reserved.

参考）ビジネスマネージャ内広告マネージャなら結果も細かく分析可能

ビジネスマネージャ内、広告マネージャの「レポート」を使えば、詳細条件で分析もできる



広告マネージャレポートは、知りたい項目を
選ぶことで知りたい項目を絞り出すイメージ

© Mobileyell . All rights reserved.

参考）広告バナーや文言作成に悩んだら「広告ライブラリ」をチェック

METAの過去の広告は「広告ライブラリ」で公開されており、興味のあるジャンルをチェックできる







「META広告ライブラリ」で検索アクセスしたら、知りたい広告ジャンルを選んで文言やバナーなどチェックしてみよう。

引用：META広告ライブラリ　https://www.facebook.com/ads/library/

© Mobileyell . All rights reserved.

参考）Instagramキャンペーン事例

ネットショップの商品を２０％オフや期間限定など「今買う理由、アクションする理由にこだわった広告が良い」



ヒノキオイルハピネン @hinokioil_hapinene

しかも BASEはキャンペーン

クーポンを企画してくれることも

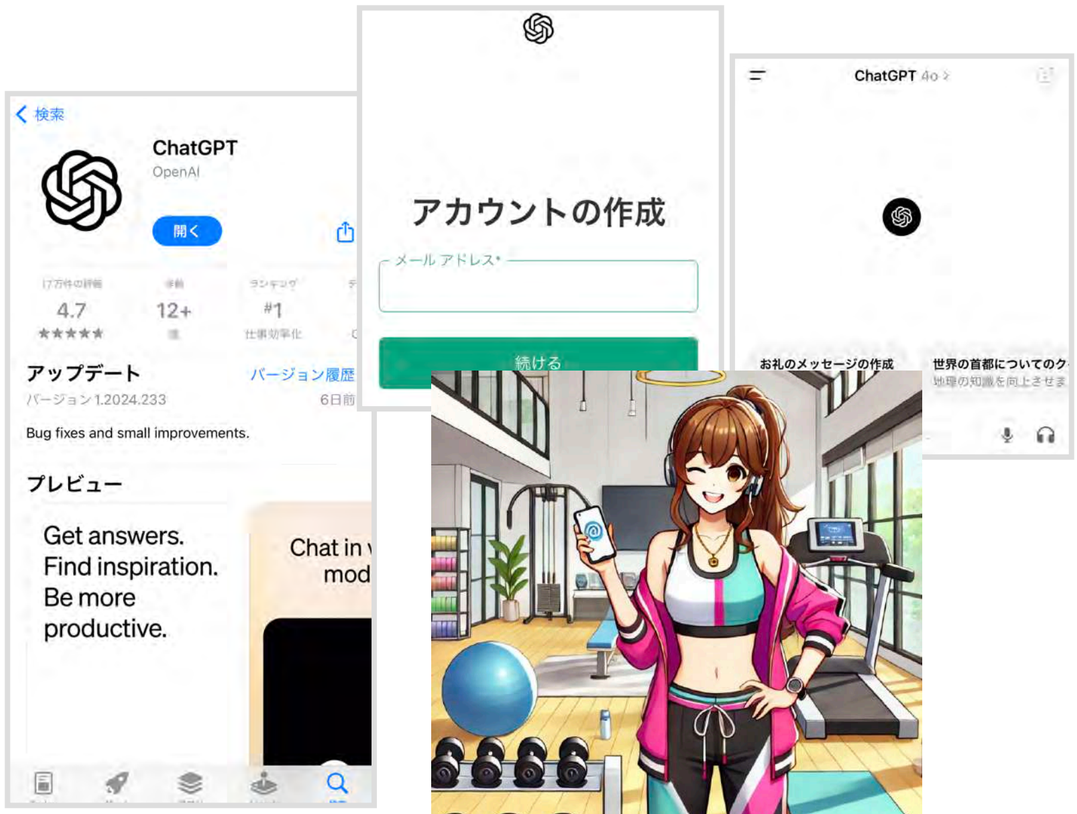
あるので割引のタイミングに

活用すると良いことも！

© Mobileyell . All rights reserved.

広告文章やクリエイティブの ChatGPT活用

生成AIの登場でSNSの配信テーマや
タイトル、文章なども楽々作成🎵ChatGPT活用例



トレーニングルームでスマホを持つ笑顔の女性トレーナーを流行りのアニメ調に画像作成してください

プロンプトSTEP1

（広告で伝えたい商品・サービス）の差別化戦略を考えています。（誰）を対象にし、以下のペルソナなどを10個書き出してください。 年齢、性別、居住地域、職業、収入、経済状況、家族構成、抱えている悩み、目指しているゴール

プロンプトSTEP2

（ペルソナ番号）の人が興味を持つMETAの広告文章のタイトルを１０個考えてください。印象的でチェックせずにはいられないようなインパクトのあるタイトルをお願いします。

プロンプトSTEP３

（タイトル番号）のMETA広告文章を考えてもらえますか？
フォロワーが増え、バズが起こるよう意識して作成してください。
バズとは１０万以上のいいねがつく投稿のことを言います。

プロンプトSTEP4

上記で使用する正方形の広告バナーに掲載すると良いキャッチフレーズとバナーの画像案を５つずつ出してもらえますか？

プロンプトSTEP３

（バナー案の番号）を流行りのアニメ調に画像作成してください

© Mobileyell . All rights reserved.
生成AIChatGPT https://chatgpt.com/

CanvaにはFacebook広告Instagram広告テンプレートが充実

Canvaのテンプレートで「Facebook広告」「Instagram広告」「LINE広告」など検索し文字や色を変更してみよう！バナーサイズに困ったらmeta広告で一番マルチなサイズは1080px×1080px





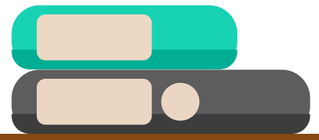




© Mobileyell . All rights reserved.

03 生成 AI で叶えるSNS・WEBマーケティング

ChatGPT や Geminiを使ってSNS投稿などを楽チンに作ってみよう！





© Mobileyell . All rights reserved.

生成AIを活用した商品画像・バナー商品説明文・投稿作成のヒント

集客購買効果を
高めるための　生成AI活用のヒント



© Mobileyell . All rights reserved.

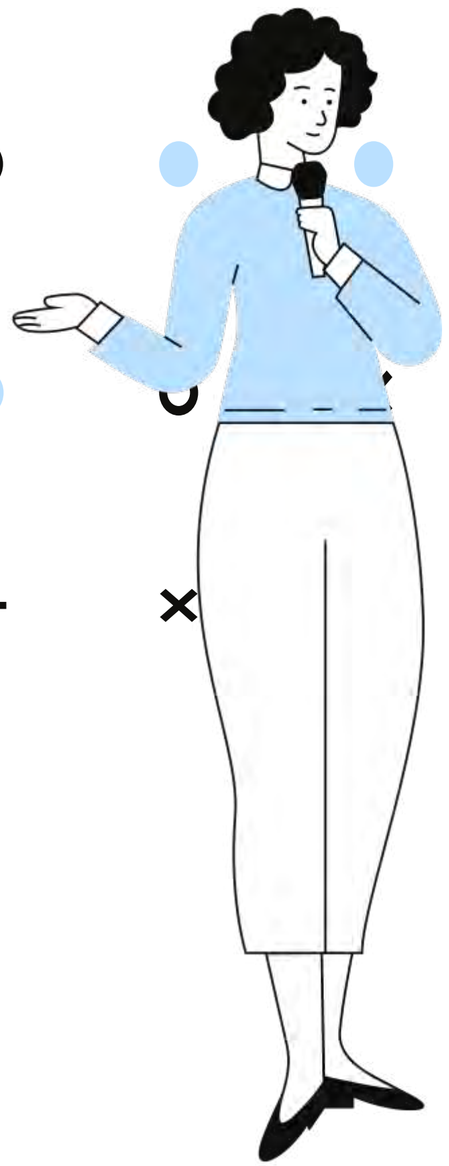
ChatGPTって何?

日本のAI事情について

104



© Mobileyell . All rights reserved.



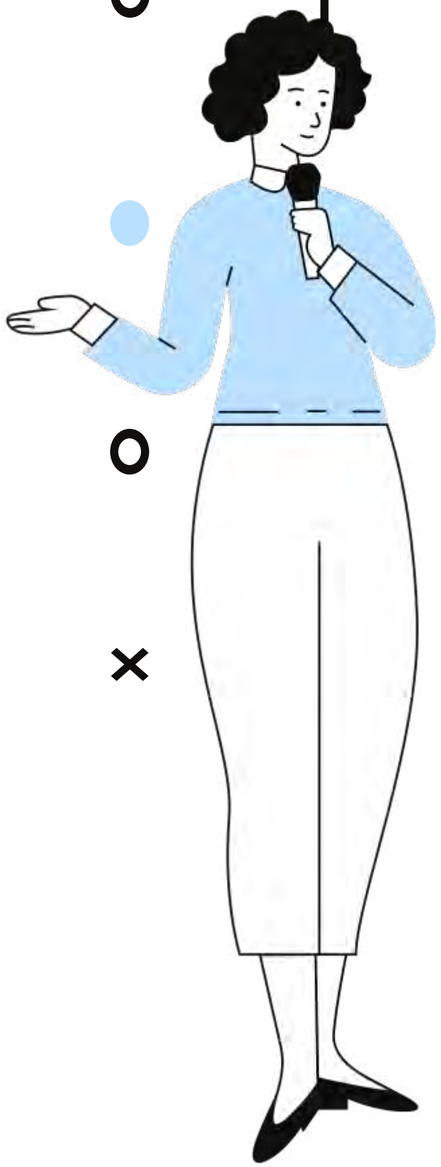
生成AIって？

生成系AI（ジェネレーティブAI：Generative AI、生成AI、生成型AI）とは、クリエイティブかつ現実的な全く新しいオリジナルのアウトプットを生み出す人工知能（AI）のことで、具体的には新しいデジタルの画像や動画、オーディオ（音声／音楽など）、文章やコードなどのテキストを生成するAI、もしくはこれらを組み合わせて生成するAIのことを指す。

そのAIは通常、データ／コンテンツから学習するディープラーニング（その中でも特にTransformerといった最近の技術）により構築された非常に大規模な機械学習モデルとなっている。画像を生成できるAIの「Midjourney」や、テキストを生成できるAIの「ChatGPT」などがその代表である。

引用）ITメディア https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2301/11/news011.html

© Mobileyell . All rights reserved.



ChatGPTとは？

ChatGPTは、**自然言語処理を用いたAIテクノロジーの一つ**で
会話を通じてユーザーとコミュニケーションを取ることができる
人工知能です。**商用可能。全てが正しい回答とは限らない。**
大量のテキストデータを学習し、言語理解や生成能力を持っている。

ChatGPTは、カスタマーサポート、自動応答、文章生成、質問応答
コンテンツ生成など、様々なタスクに活用できる。

小規模なビジネスや個人事業主にとっても、カスタマイズや導入が
容易であり、顧客対応や業務効率化に役立つ強力なツール。

有料版と無料版があり、有料版は高性能なモデルや機能が使える

（モデルや機能は随時更新されるため、最新情報は公式サイトで確認）

レスポンスが早い。セキュリティも強化。記憶力もアップ。

無料は制限が出るまで画像生成などもでき、超えても一時チャットで使える。

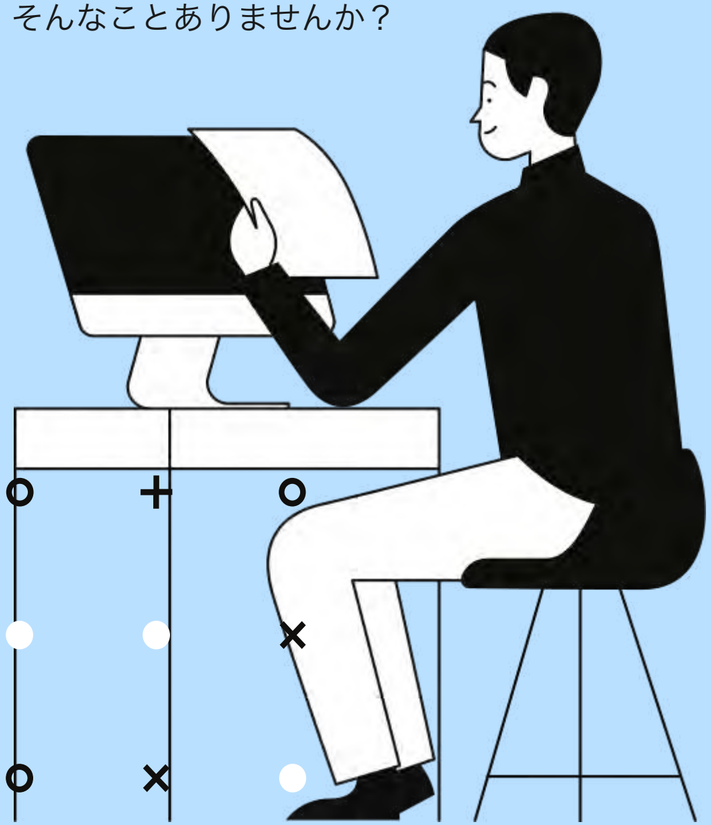
© Mobileyell . All rights reserved.

AIは「小さなお店にとっては
無料から、そばで助けて
くれるネットの物知りの友達」

お友達にもいろいろ個性があるように
AI君たちにも個性があるので
その性格を理解してお付き合いするのが
仲良くするポイント

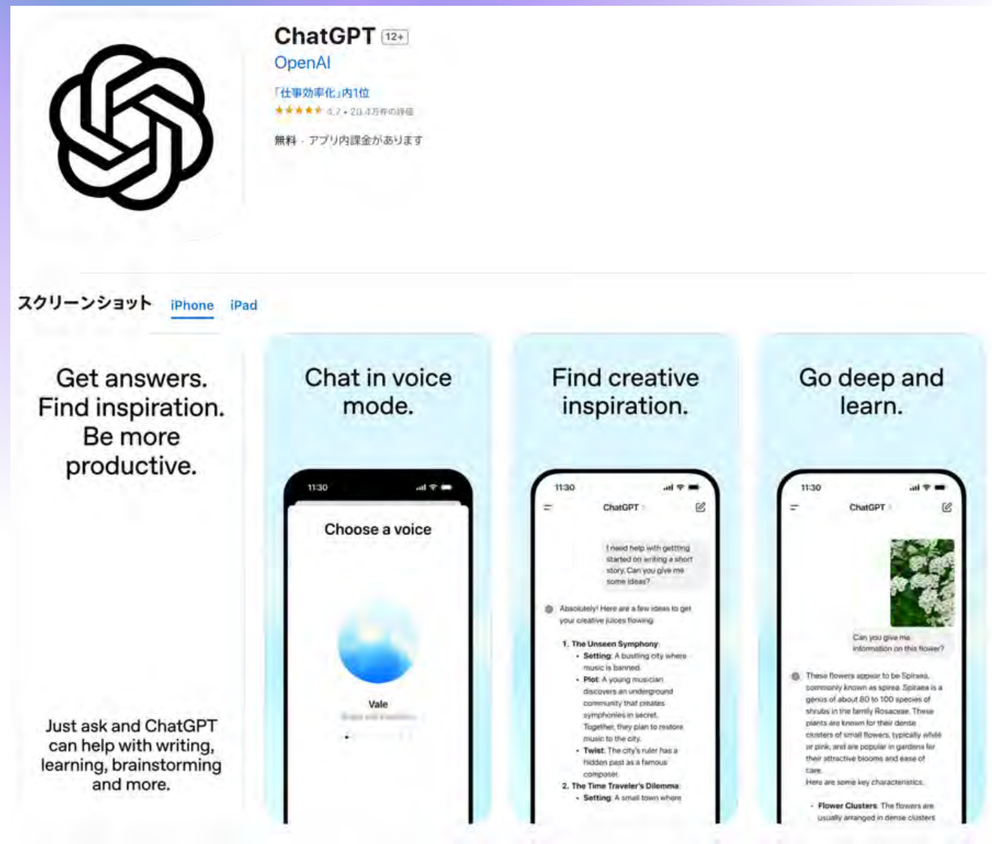
友達は多い方がいい🎵

そんなことありませんか？



© Mobileyell . All rights reserved.

最近のChatGPT



ChatGPT

OpenAI社が開発した高度な自然言語処理AIを搭載したチャットボットです。幅広い話題に対応し、人間のような自然な会話が可能です。文章生成、質問応答、翻訳、コード作成など多様なタスクをこなします。ただし、情報の正確性には注意が必要で、学習データの時点より新しい出来事は正確に答えられないことがあります。ビジネスや学習、創造的な作業など様々な場面で活用できます。
現在、無料利用できる機能が格段にアップ！
画像生成がさらにパワーアップ
URLを貼り付けるだけで分析、回答をしてくれたりも。（機嫌が悪いとしてくれない）パソコンから音声入力も標準装備に

参考) ChatGPTに商用利用について聞いてみた

出力したコピーや文章、画像などにクレジット表記は必要ですか？商用可能ですか？

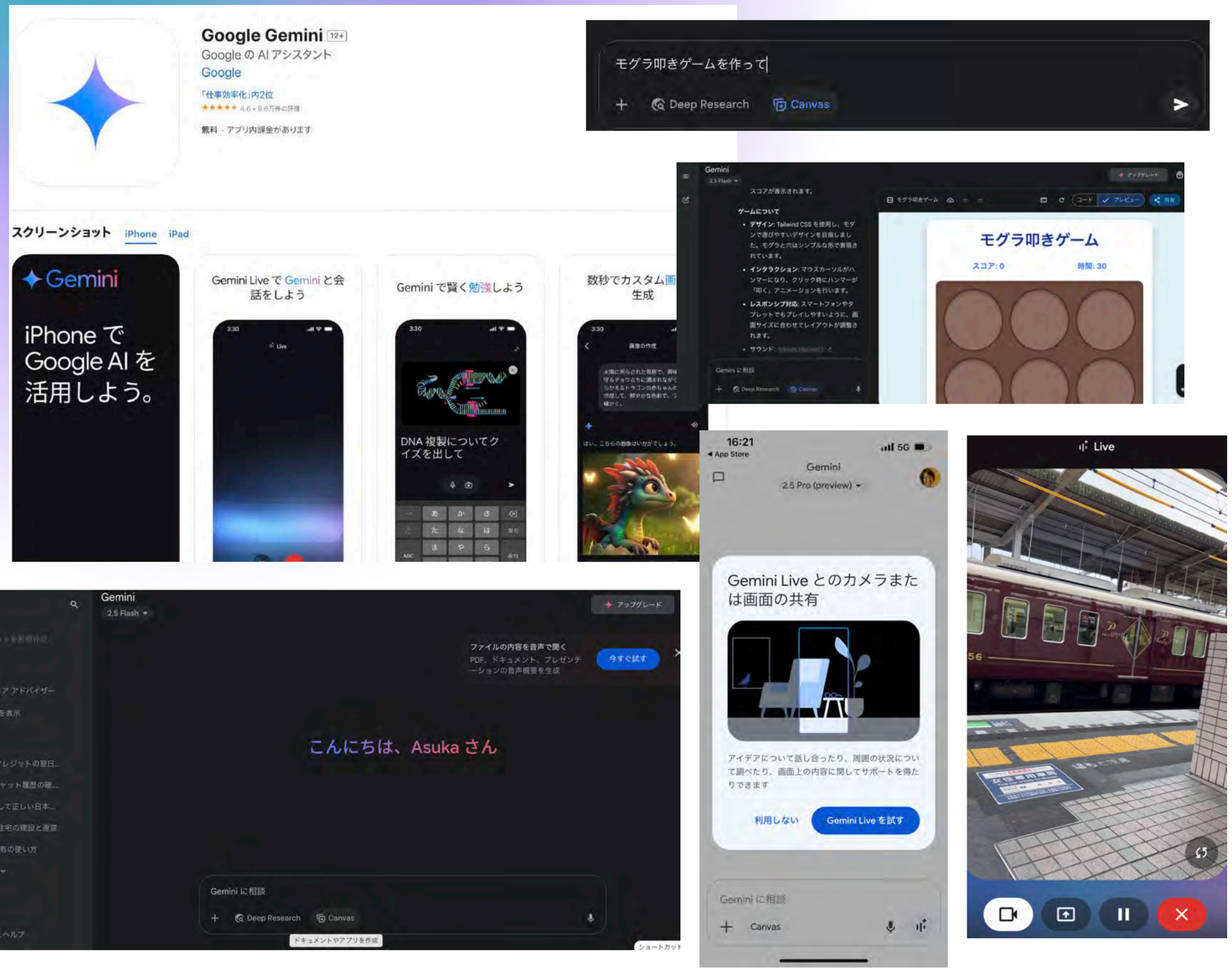
私が出力した**文章・コピー・アイデア**は**クレジット表記不要・商用利用可能**です。自由に使っていただいて構いません。

ただし、以下の点にはご注意ください。

1. **画像の商用利用について**
    - OpenAIのDALL·E（画像生成AI）で作成した画像は、クレジット表記なしで商用利用可能です。
    - ただし、著作権や商標のあるキャラクター・ロゴ・デザインを含む画像は生成できません。
2. **商標や著作権の確認**
    - 文章やアイデア自体は自由に使えますが、特定のブランド名・キャラクター・楽曲の歌詞などは、別途権利関係を確認する必要があります。
3. **法律・規約の遵守**
    - 使用する業界やプラットフォーム（例：Instagram、Amazon、広告媒体）のポリシーに適合するかどうかは、各サービスの規約を確認してください。

© Mobileyell . All rights reserved.

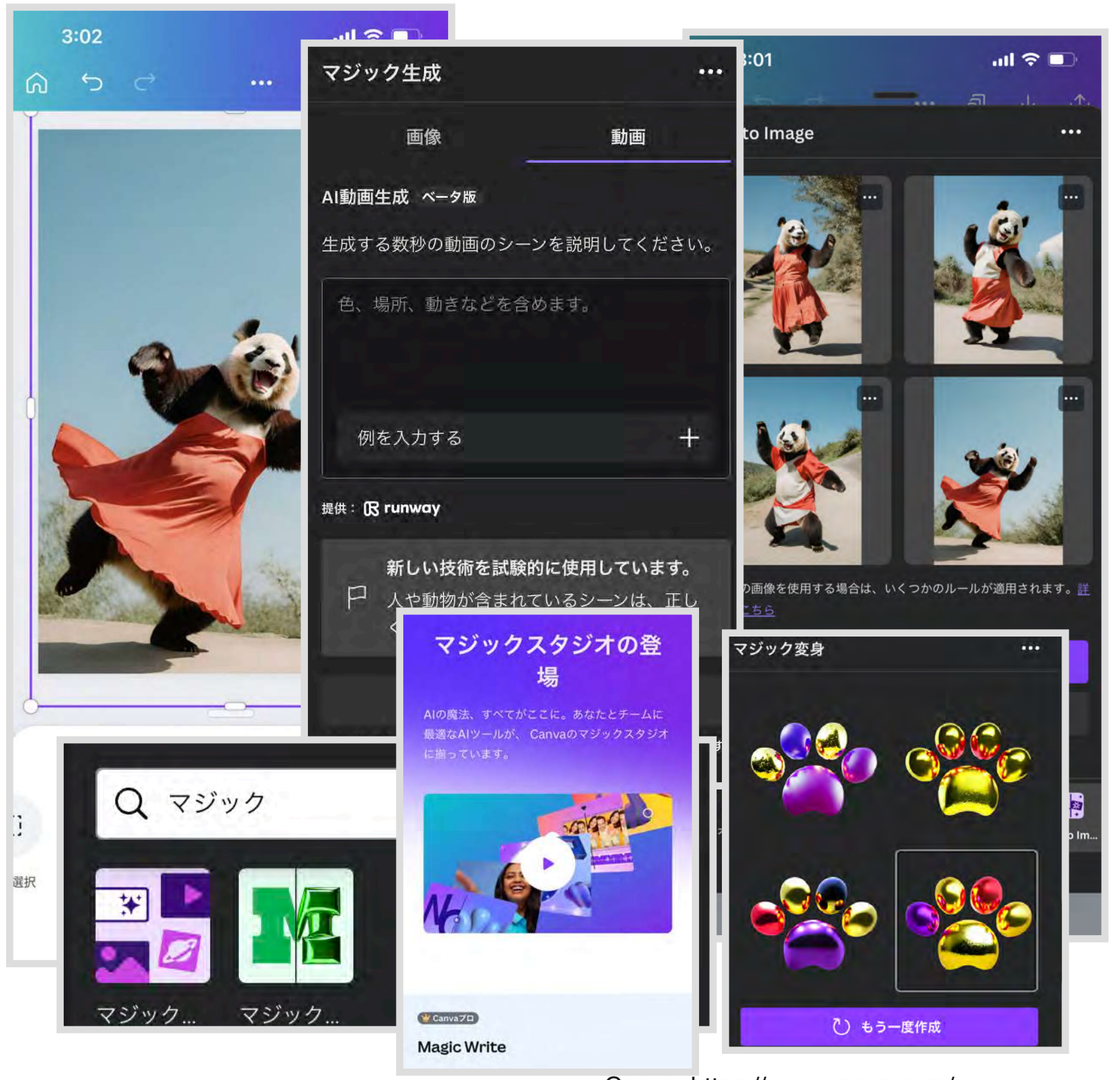
ChatGPTを超える便利さ！？



Google Geminiに注目

Gemini アプリは、Googleが提供するマルチモーダルAIのアプリで、画像、音声、テキスト、動画など、様々な情報を処理できます。無料で利用でき、Googleアカウントがあれば誰でも利用可能。Canvasで簡単なゲームまで作れてしまう。GeminiLIVEは動画を映しながら会話でAIに質問ができる。ChatGPTより長い文章処理が得意。有料プランのGemini Advancedではより高度な生成結果を得られます。**他のアプリとの連携:**Google 検索、YouTube、Google マップ、Gmail、ドキュメント、スプレッドシートなど、他のGoogleツールと連携が魅力。４コマ漫画はChatGPTよりじょうずかもしれない。動画生成AI Flowなども注目

画像生成系
CanvaのAI活用（App: マジック生成、ChatGPTClaudeとの連携等）



Canvaはデザインツールとしても有料であり無料から
チラシやWEBバナー作成などにも有用である。
さらに生成AIの機能が日々充実している。

画像や動画も生成でき、ダウンロードや共有が可能。

昨今はChatGPT Claudeと連携する（プラグイン）機能を使うことで、ChatGPTで作成した画像をCanvaで編集する（マジックレイヤー）ことができたり、Canvaのデザインテンプレートを
URLをChatGPTなどに読み込ませることで
文字テキストをChatGPTから変更をかけることもできる

Canva https://www.canva.com/

© Mobileyell . All rights reserved.

生成AIやAI活用の注意点

注意点 1 出力された情報の正確性に注意し内容を確認する



ChatGPTなどの生成AIは、学習した時点までの情報が中心のため、それ以降の出来事や最新の制度・価格などの質問には正確に答えられないことがある。生成AIにはハルシネーション（幻覚）という弱さがあり、古い社名など架空・虚偽の情報をあたかも実在しているものとして回答することがあるので注意。

注意点 2 個人情報・機密情報は入力しない

112



氏名・連絡先・住所など個人情報に関わる情報や、パスワード、自社開発プログラムのソース コード、新製品・サービスに係る内容、企業の財務情報、顧客情報などの機密情報は入力せず学習させない **※ChatGPTではデータ管理機能（オプトアウト）の利用によりオフに設定できる。 個人プランはGeminiはアクティビティを「オフ」にできるがそうすると72時間で履歴も削除されてしまう、、**

引用）参考　中小企業のための 「生成AI」活用入門ガイド

https://www.tokyo-cci.or.jp/chusho/tcci_generativeai_guide_for_smes_ver01.pdf

注意点 3 生成AIの利用規約を守る



生成AIサービスを利用する際は、利用規約を守ろう。特に商用利用や著作権の制約は欠かせない。 **例えばChatGPTを利用する場合、金融・医療・法律分野のコンテンツやニュース生成・要約など消費者向けにコンテンツを作成し提供する場合は、AIが使用されていることや潜在的な限界を知らせる免責事項を明記するなどのルールがある。**

注意点 4 生成物が著作権侵害していないか確認



生成AIからの生成物が既存の著作物と同一・類似している場合は、生成物を利用することで権利侵害となる可能性がある。● プロンプトに既存の著作物、作家名、作品名の入力は慎重に ● 特定の作者・作家の作品のみを学習させない ●画像・文章等生成物を利用（配信・公開）する場合は、当該生成物が既存の著作物に似ていないか、著作権侵害していないか、など登録商標・登録意匠確認を。

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの使い方

簡単AI活用でSNS活用を効率化

113



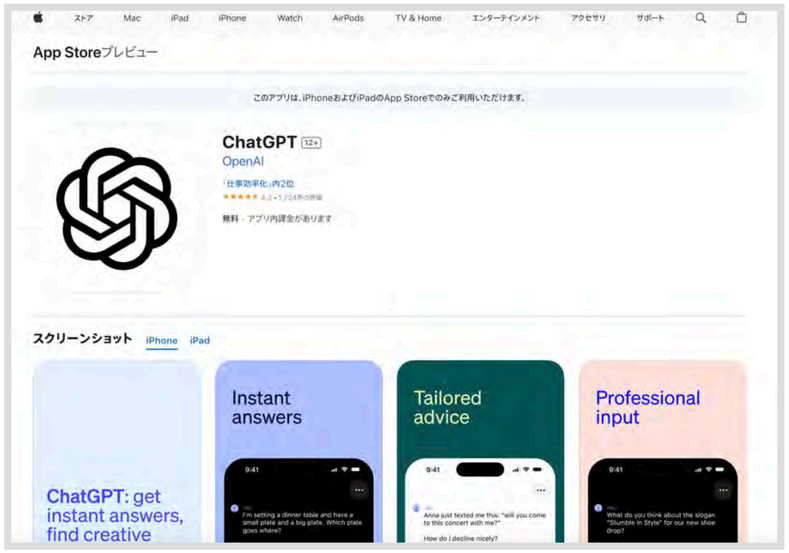
© Mobileyell . All rights reserved.

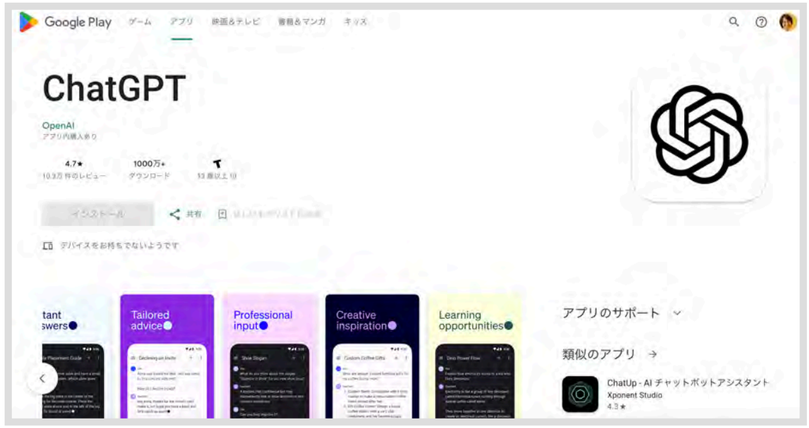
ChatGPTの始め方

パソコン、スマホ、アプリから始められる！

スマホアプリから登録が便利。類似アプリに注意！

今はアプリからスタートが便利。アプリ検索で「ChatGPT 」を検索してインストール後、右上「新規登録」からサインアップしよう。「Googleでログイン」はかなりスムーズに登録できる。メールアドレスやパスワードでサインアップもおすすめ。「Singup」「登録する」とP Cやスマホで同じ情報でログインすれば同期して使える。記録が残る。サインアップ時はメール、電話認証、誕生日を聞かれることも。







© Mobileyell . All rights reserved.

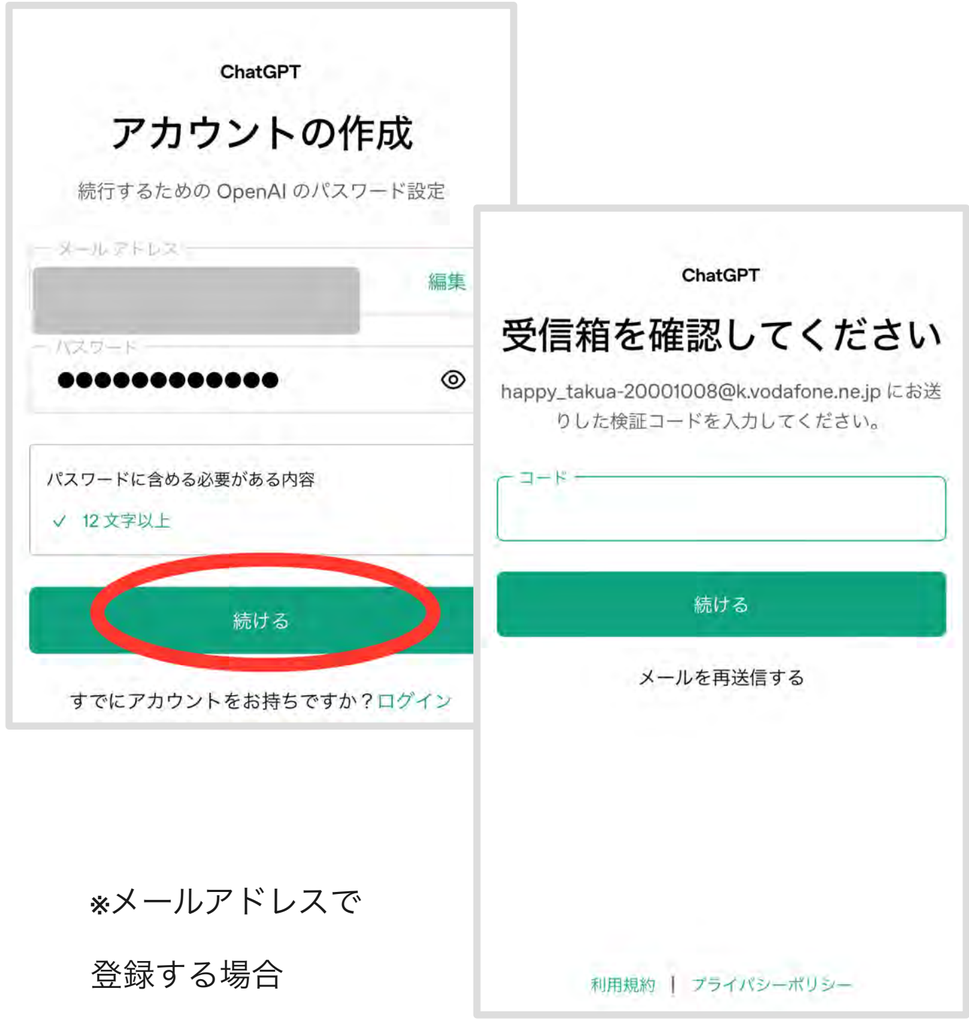
ChatGPTの始め方

※機種やバージョンによってステップや入力欄が違う場合がありますが、案内される内容は類似しています





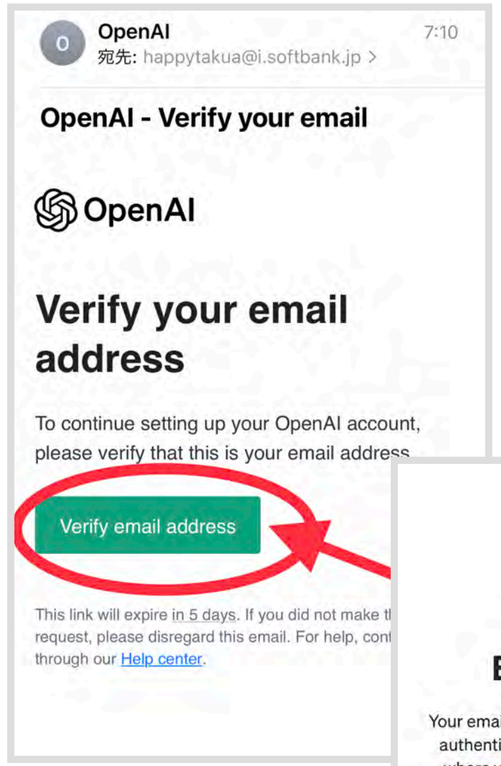
※googleアカウントで登録する場合

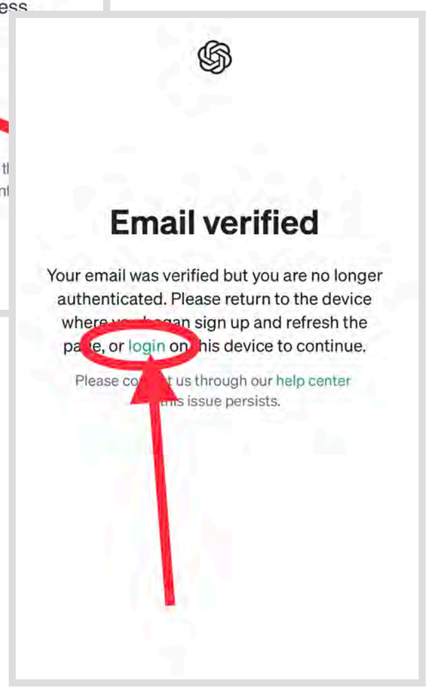


※メールアドレスで登録する場合

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの始め方





現在は日本語になっている





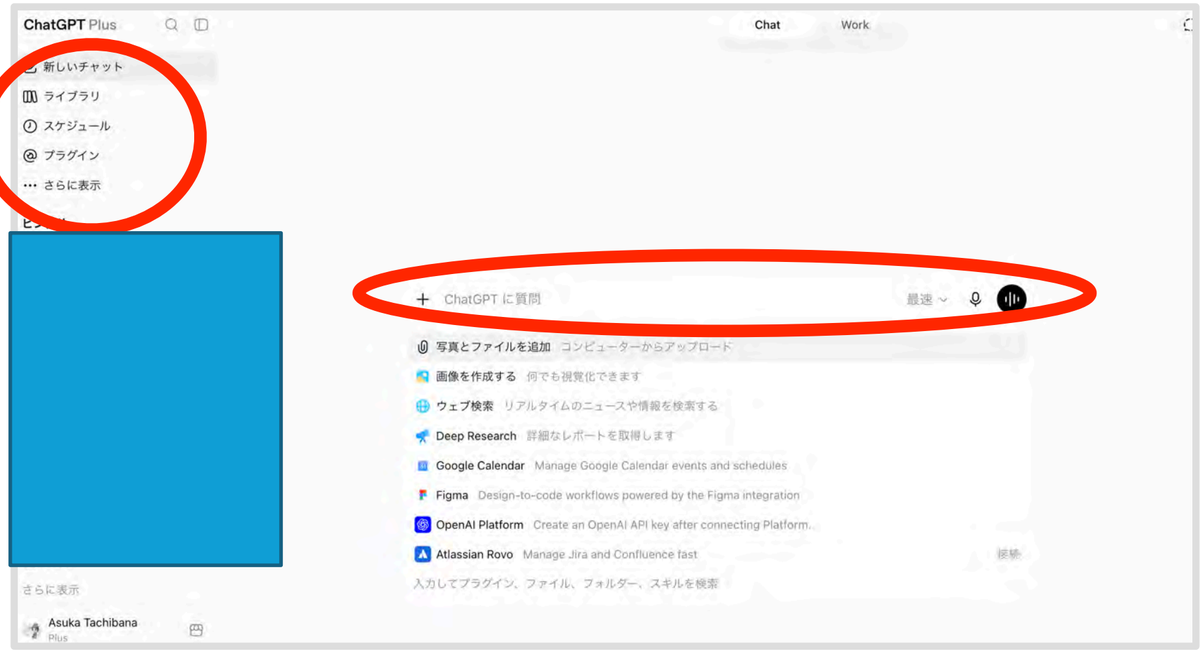


© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの使い方

ChatGPTでは入力欄に入れる質問や命令を「プロンプト」といい、この質問力を「プロンプトエンジニアリング」という

PC



スマホ



ここに質問を入力し、矢印をタップ、そうすると回答をしてくれる。
チャットをクリックorタップで「内容を編集」もできる。新しい質問をしたい場合は、PCは左上、スマホは右上の「Newchat」クリップマークが出ている時は「画像やファイル」を添付できる。スマホは「＋」マーク
PCは左メニュー・スマホは左上二本線で設定メニューを選べたり、履歴を遡ることができる。質問履歴はタイトル変更や削除も可能

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの「設定」メニュー（カスタム指示・メモリ他）

PC



スマホ









ChatGPT のメモリを一部だけ消すことはできるの?

現在のところ、メモリを一部だけ消すことはできません。ただし、**すべてのメモリをリセット**することは可能です。

もし特定の情報を更新したい場合は、新しい情報を教えていただければ上書きできます。また、「〇〇の情報を消してほしい」と言ってもらえれば、できる限り対応します！

ＰＣ・スマホともに「設定」メニューに辿り着く方法を知っておこう。

各種重要設定、アップグレード、データコントロール、カスタム指示などの調整ができる。「カスタム指示」を活用すると「自分をより深く理解した回答」をもらえる

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの使い方（データを学ばせない方法）

PC

スマホ





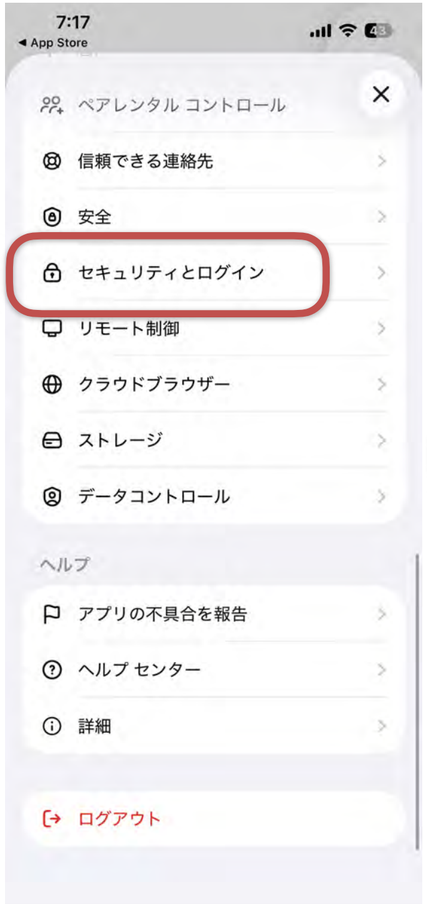
もしも自分が入力する情報をChatGPTに学習させたくない場合は、
PCスマホ、共に「設定（setting）」で全てのユーザー向けにモデルを改善する を「オフ」にしておく必要がある。（それでないと情報が収集されてしまう）
他にも各種設定を設定で行うことができる。チャット（質問）の管理もできる

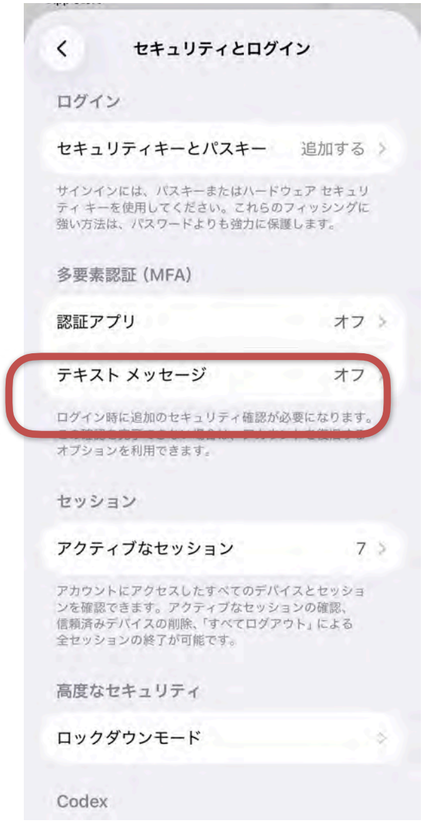
© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTのセキュリティについて









２段階認証



個人利用でおすすめの設定

1. **二段階認証をON**
2. **パスキーを設定**（対応端末なら）
3. **不要な連携アプリは削除**
4. **「モデル改善への利用」を必要に応じてOFF**
5. **機密情報（パスワード・マイナンバー・クレジットカード番号など）は入力しない**

通信は暗号化されている送受信データは
通信中保存中どちらも暗号化されています。
つまり、一般的なクラウドサービスと同様のレベルで
保護されています。

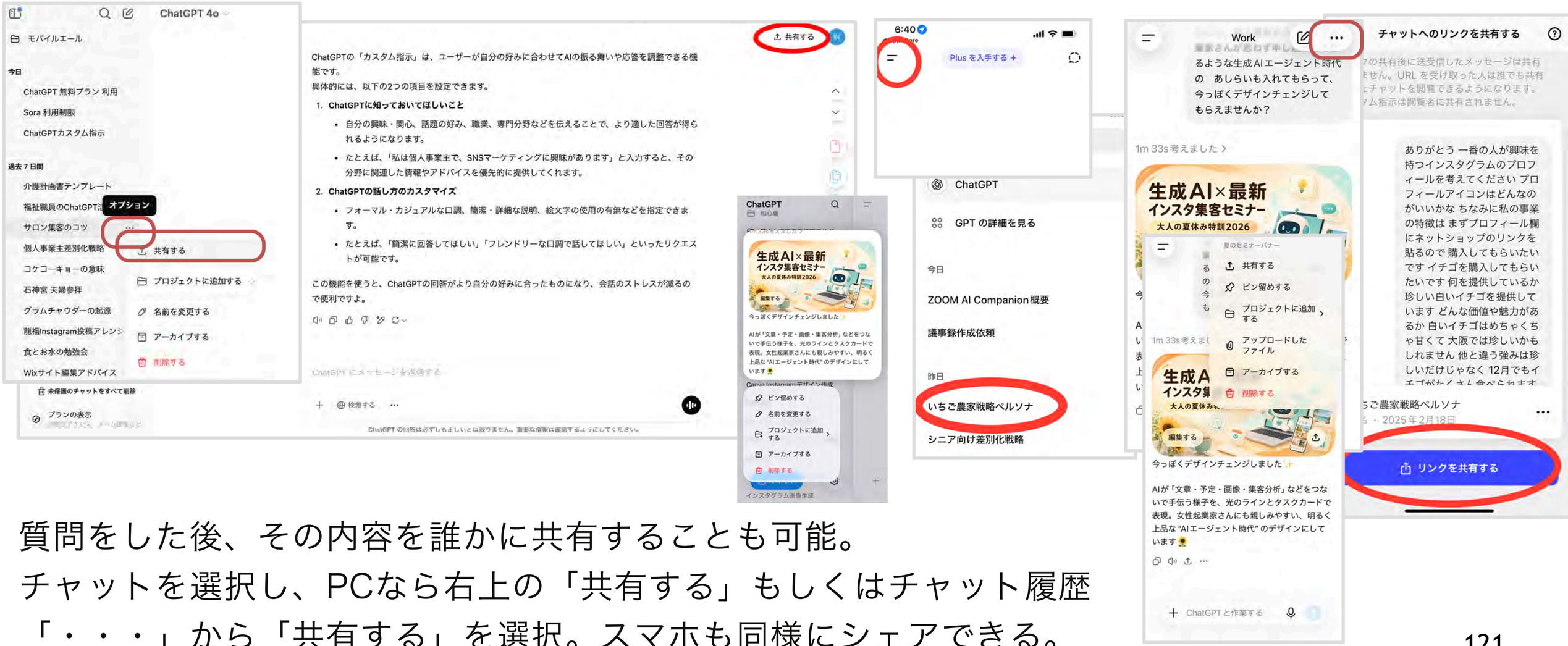
© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの使い方「チャットを共有」

チャット中の画面やチャット履歴から
内容を共有も可能

PC

スマホ



質問をした後、その内容を誰かに共有することも可能。
チャットを選択し、PCなら右上の「共有する」もしくはチャット履歴
「・・・」から「共有する」を選択。スマホも同様にシェアできる。

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの使い方「プロジェクト」

チャットをフォルダ感覚で整理できる「プロジェクト」を使ってみよう



チャット履歴の表示部分に「プロジェクト」メニューが有料プランに登場。
未来無料プランにも搭載される可能性あり。プロジェクトの「＋マーク」
でジャンルごとにフォルダ（プロジェクト）を作りグループ整理できる。

© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTアップグレード方法

PC



スマホ



アップグレードは「ChatGPTPlus」 を選択する
月３０００円くらい。昨今は無料でも少しではあるが、上位のChatGPTモデルも
使うことができるので、使っていて不便を感じなければまずは無料からも良いかもしれない。
有料版は便利なオプション機能やGPTsが作れるようになる、ChatGPTの画像生成が
無料プラン時よりたくさん作成できる。

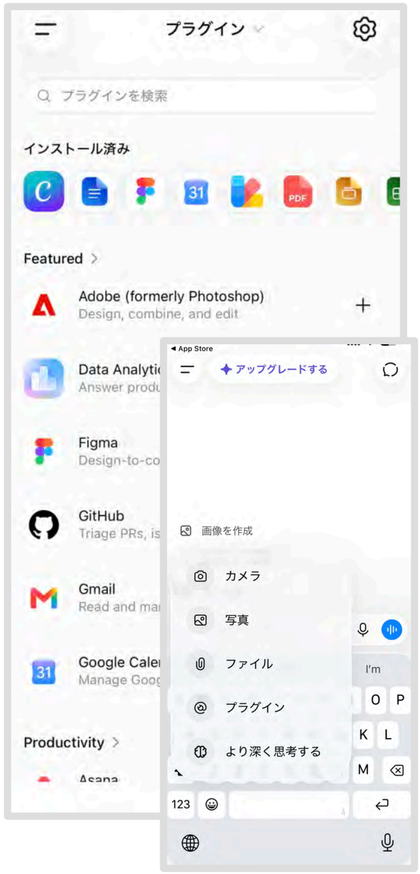
© Mobileyell . All rights reserved.

ChatGPTの新しい機能たち（参考）













ChatGPTは、会話だけでなく仕事をサポートするAIへ進化しています。ライブラリで情報を整理・再利用し、プラグインや各種連携機能でメールやカレンダー、デザインツールとも連携できます。さらに画像生成や画像編集、リモート作業なども可能になり、資料作成やSNS発信、日々の業務を効率よく進められるようになっています。有料プランの場合、スケジュールといった定期タスクもお願いできるようになっています。

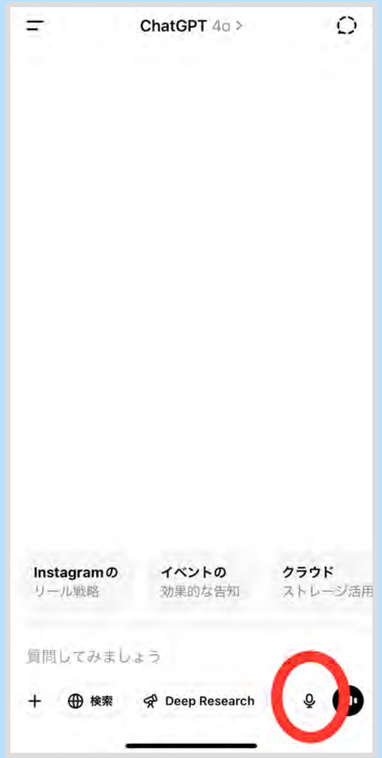
© Mobileyell . All rights reserved.

質問のスピードが上がる！音声入力

込み入った質問、解答を使っての重ねての質問（プロンプト）の場合は、
タイピング入力が便利だが、音声入力を活用するととても便利

Case1. スマホの音声入力方法

アプリが便利！アプリでログインすると質問欄に**「マイクマーク・おしゃべりマーク」**が標準装備



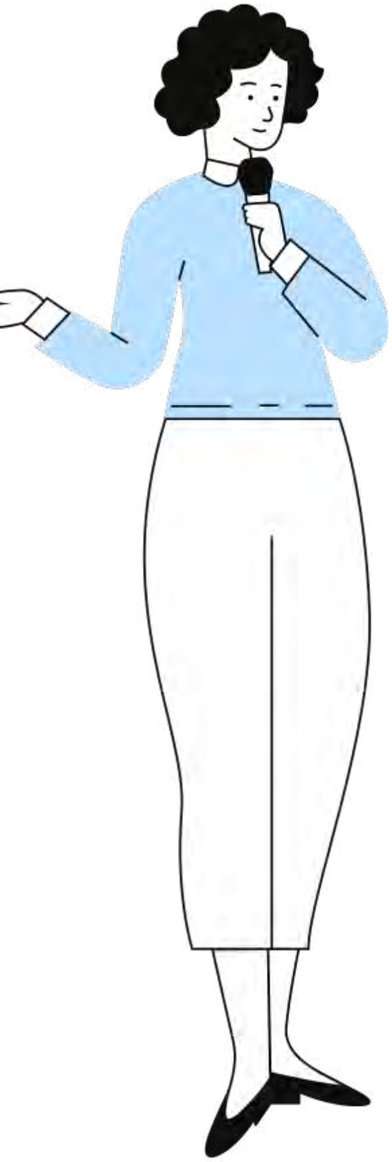
Case2. パソコンの音声入力方法

パソコンWEB版も進化！ログインすると質問欄に**「マイクマーク・おしゃべりマーク」**が標準装備



商品画像を添付し、音声で「あなたはネットショップコンサルタントです。この商品の特徴は〇〇です、販売につながるネットショップ用説明文章を作成してください、必要なことは私に聞いてください」と質問してみよう

こんな時にGPTを使うと便利



シーン1　リサーチや文章作成・企画に

・～について教えて　・タイトルを作って
・記事を作って、文章を作って・ですますにして　・アイデアを出して　・違いは？
・タスクを作って・スケジュールを立て

シーン２ 要約や校正・分析に

・以下を要約して・以下を校正して
・要約して・分析して　・何がわかる？
・文章を整えて　・文章を添削して
・修正したところを教えて

シーン３　他言語の翻訳・添削に

・文章を英訳（他の言語も）して
・以下の英語を添削して
・ネイティブに近い文章にして

シーン４ プログラミング・エクセル関数等に

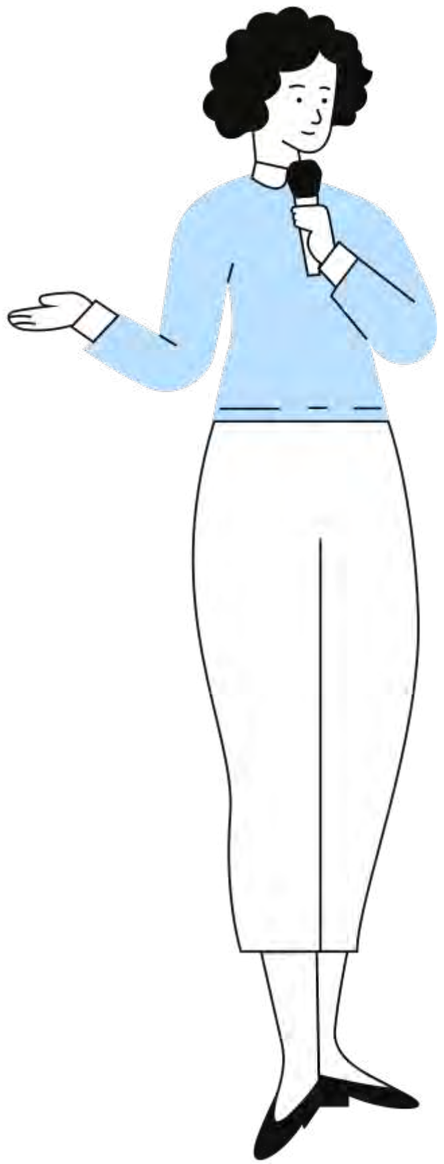
・以下のコード（ソース）のエラー箇所を教えて
・〇〇を実現するエクセルの関数を教えて
・関数でエラーが出たのだけど原因を教えて

「もう少し短く（長く）して」「続けて」「その根拠となる資料は？」「簡単に」「詳しく」「ビジネス向けに」「子どもでもわかりやすく」といった質問を追加質問でやり取りを重ねるとほしい答えに近づいてくる。

「〇〇文字以内」、「◯個」「ステップバイステップで」「もっと良い方法はありますか？」等回答に制約や条件をつけると答えの精度が上がる

© Mobileyell . All rights reserved.

その他のGPT活用アイデア



この視点は面白いな・これは使える！と私が思っている活用具体例をご紹介します

- 箇条書きを文章にする
- メールの下書きを作ってもらう
- アンケートの項目を考える
- キャッチコピー・リード文の作成
- 契約書・ビジネス書類のテンプレート作成
- 文章にリスクがないかのアドバイス

（不適切・差別的な表現があれば修正して）

- 利用規約を翻訳・解読
- 注意事項の作成
- 読み方を聞く
- 文章を表に変える
- 一度英語に翻訳しそれを日本語に訳す

（英語ツールなので回答が自然になることがある）

- 謝罪文の作成
- イベントやセミナーの時間配分

© Mobileyell . All rights reserved.

質問の質が上がる！意識しておきたい3つのこと

Point１．何をして欲しいかを具体的な言葉で指示

Point２. 条件を伝える（前提条件、どんな役割として）

Point３．会話・やり取りを通して深ぼるものと考える

© Mobileyell . All rights reserved.

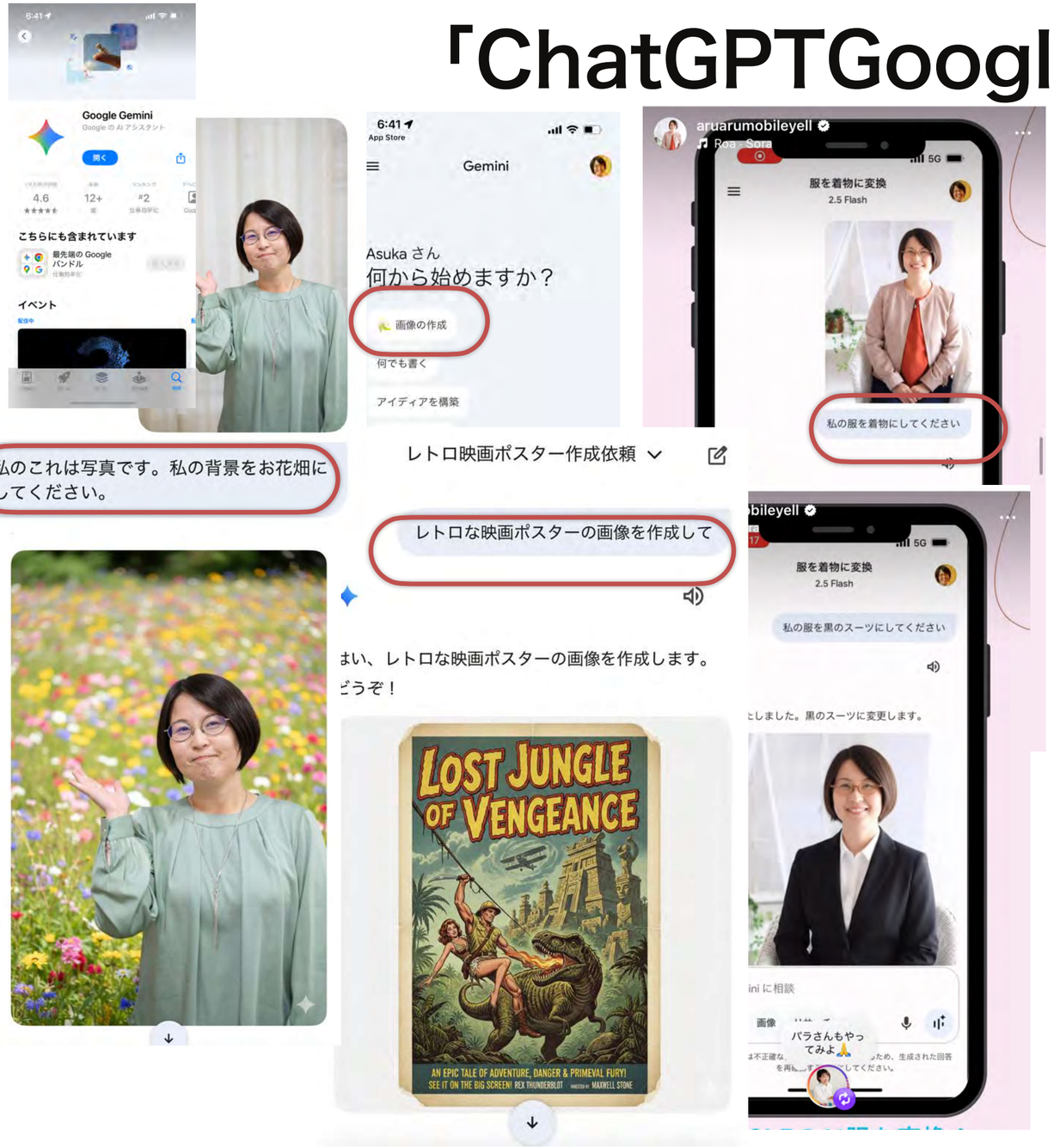
SNSに活用する

AIでコンテンツ作り



© Mobileyell . All rights reserved.

「ChatGPTGoogle Gemini」の画像生成



Google Geminiを使うと写真のような美しい画像を
生成できる。「日本人」を描くのが得意！アプリでも可能。

欲しいイメージを文章で入力するだけで、高品質な画像や動画が自動生成。自分の画像アップロードして「着物に着せ替えて」「スーツにして」など洋服を着せ替えた画像が完成。

商品の写真をアップして、背景を変更するなども可能。紹介、SNS投稿、広告バナー、セミナー資料の素材など、プロに依頼しなくても手軽にビジュアル素材が完成します。撮影やデザインにかかるコストと時間を大幅カットできる
可能性が。

短時間で高品質なコンテンツを作れるので、個人事業主の集客・販促・ブランディングに大きな武器となります。

© Mobileyell . All rights reserved.

今日のプロンプト大公開！

AIは「魔法の杖」ではなく、あなたの創造性を形にする**「最高の右腕」**です。



下記からプロンプトをコピペして時短してください🎵



© Mobileyell.All rights reserved.

リアル写真や着せ替え、SEO・MEOの味方







GeminiのNano Banana

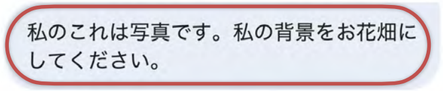
高性能な画像生成: テキストプロンプトに基づいて、新しい画像を生成することができます。高度な画像編集:簡単なテキスト指示（プロンプト）で、**既存の画像**を自然に編集できる。写真から不要な要素を自然に削除したり、欠けている部分を修復したりできます。構図や視点の変更も可能。**キャラクターの一貫性**: 複数の画像にわたって、人物やキャラクターの外見の詳細を一貫して維持する能力に優れている。**２月２６日NanoBanana2が登場！２は少しだけ精度は落ちるがかつてのNanoBananaProに近いクオリティで画像が出せる！無料プランでもNanoBanana２なら１日２０枚くらい。さらにProが２、３枚使える。最近は一枚めはNanoBanana2 さらに高精度を求める時に「Pro」ボタンが顔を出す仕様に。**

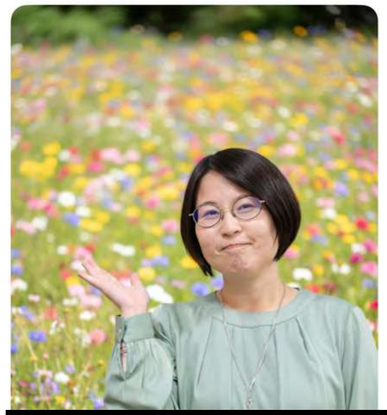
© Mobileyell.All rights reserved.

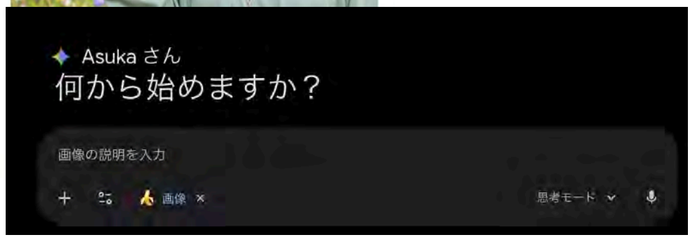
「Google Gemini NanoBanana」の画像生成















Google Geminiを使うと写真のような美しい画像を生成できる。「日本人」を描くのが得意！アプリでも可能。バナナマークと「高速モード」＝NanoBanana２で作成できる。より高精細な画像を生成したいときはNanoBanana Proで。Proは無料プランだと1日２回ほど。今は選択はできず、まずは２で生成。状況で「Pro」を選べるような仕様になっている

欲しいイメージを文章で入力するだけで、高品質な画像や動画が自動生成。自分の画像アップロードして「着物に着せ替えて」「スーツにして」など洋服を着せ替えた画像が完成。

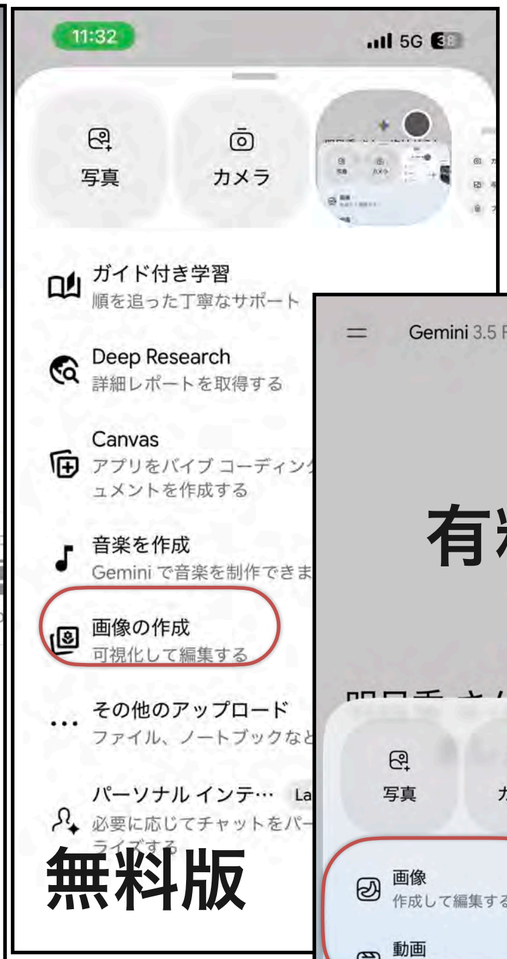
商品の写真をアップして、背景を変更するなども可能。紹介、SNS投稿、広告バナー、セミナー資料の素材など、プロに依頼しなくても手軽にビジュアル素材が完成します。撮影やデザインにかかるコストと時間を大幅カットできる可能性が。

短時間で高品質なコンテンツを作れるので、個人事業主の集客・販促・ブランディングに大きな武器となります。

© Mobileyell . All rights reserved.

「Google Gemini ChatGPT」アプリを入れてみよう

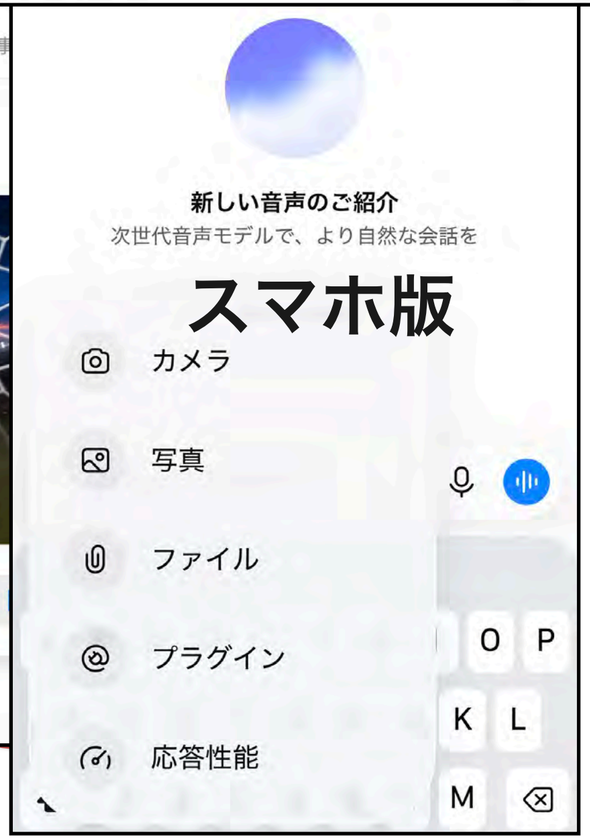








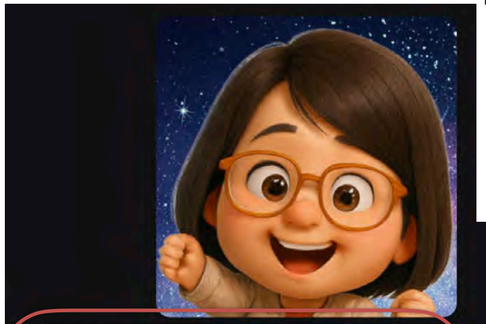




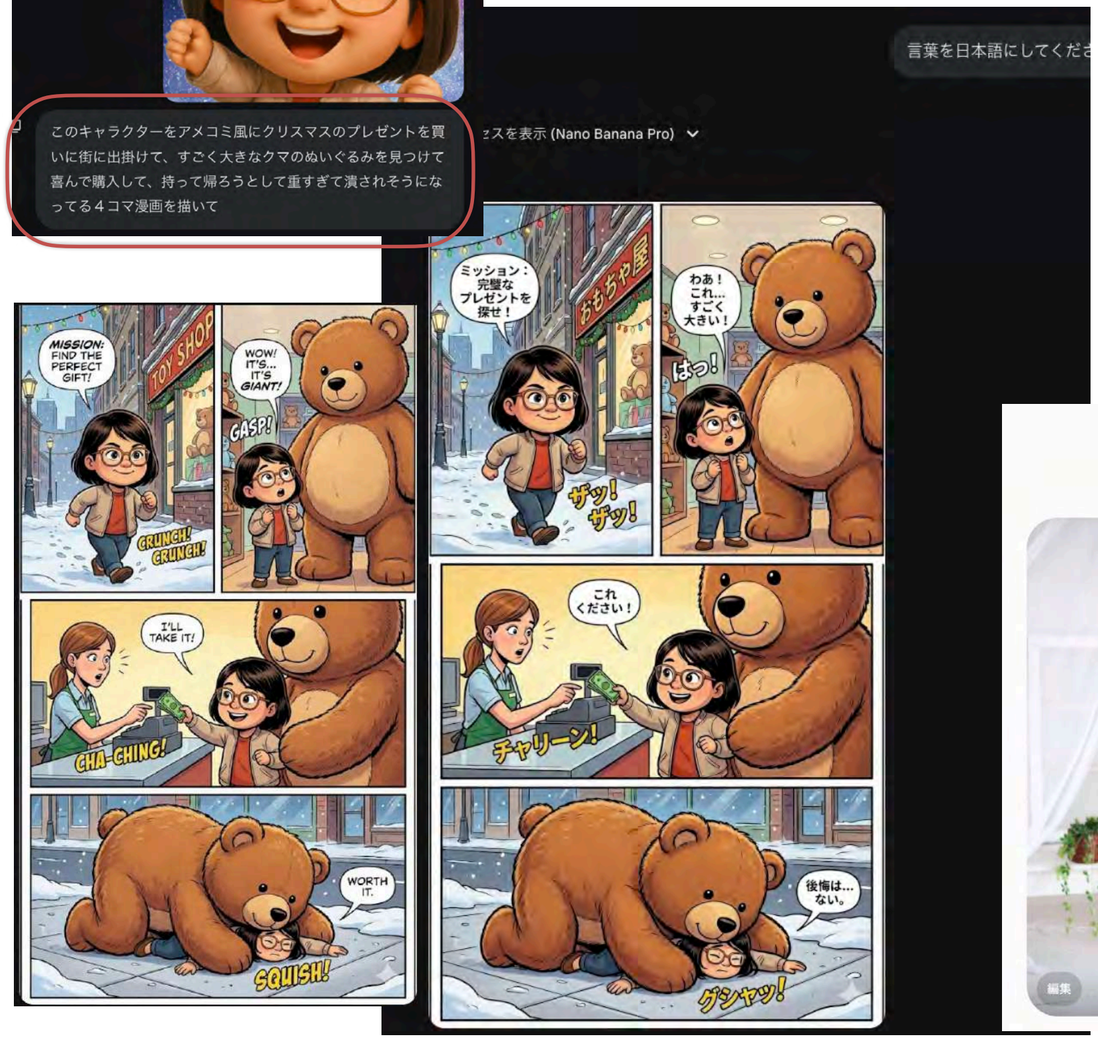
© Mobileyell . All rights reserved.

「Google Gemini　ChatGPT」の画像生成

漫画も！

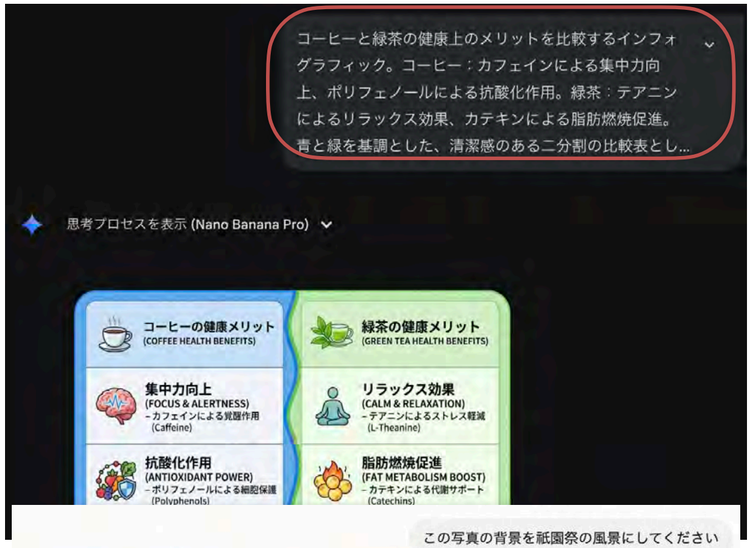


このキャラクターをアメコミ風にクリスマスのプレゼントを買いに街に出掛けて、すごく大きなクマのぬいぐるみを見つけて喜んで購入して、持って帰ろうとして重すぎて潰されそうになってる４コマ漫画を描いて



インフォグラフィックも







お着替えも



背景変更も

© Mobileyell . All rights reserved.

GeminiとChatGPTを中心に画像生成AIの便利な使い方

- 人物の着せ替え（自分の写真を添付するのもアリ！）
- 写っている画像の中の一部を消す
- 写っている画像の中の一部を変更する
- 写っている写真を調整する（明るくするなど）
- 図解を作る（インフォグラフィックにして）
- キャラクターを設定して漫画を作る etc

引用:CyberAgent https://www.cyberagent.co.jp/news/detail/id=32766

© Mobileyell.All rights reserved.

注意点：無料でGeminiの画像生成AIを使う場合は

商用利用は可能か？

技術的・規約的には可能（禁止されていない）ですが、有料プランのような「Googleによる法的保証」はありません。ChatGPTは無料プランでも商用可能な高品質な画像は作れますとノコと。

商用利用は可能か？

趣味の範囲や、万が一トラブルになっても対処できる個人ブログ・SNSなどでの利用に留めるのが無難です。本格的なビジネス（商品のパッケージ、販売用素材など）で使用する場合は、権利関係がより明確な有料の企業向けプラン（Google Workspace等）の検討をお勧めします。

最新の詳細は Googleの利用規約 を直接確認することをおすすめします。
https://policies.google.com/terms



© Mobileyell.All rights reserved.

著作権とAI利用の注意点

権利関係

生成した画像の商用利用の可否を確認しましょう。Nano Bananaの利用規約を遵守することが基本です。

禁止事項

実在する有名人や、他人の著作物（キャラクターなど）をプロンプトに含めないよう注意してください。

倫理と誠実さ

AI生成であることを隠しすぎず、誠実な情報発信を心がけることで、ブランドの信頼を築けます。



© Mobileyell.All rights reserved.

魔法の指示文（プロンプト）の公式：AIに正しく伝える

[何を作りたいか] ＋[主役] ＋ [シチュエーション] ＋ [スタイル]

何を作りたいか（比率重要）：
インスタグラム投稿縦長4:5の**画像を生成してください**
16:9のブログのバナー**画像を生成してください**

主役：
誰が？何が？
（例：30代の女性、ハーブティーの瓶）

状況：
どこで？何してる？
（例：朝の光が射すカフェで、木のテーブルに置かれている）

スタイル： どんな見た目？色（希望があれば）？文字フォントは？アスペクト比は？
（例：一眼レフで撮った写真風、水彩画のイラスト風、ピンク基調、青と緑のグラデーション等）

具体例

プロンプト：
「ハーブティーの瓶。朝の光が射すカフェで、木のテーブルに置かれている。一眼レフで撮った写真風で、背景はボケている。」

結果：
AIが意図を正確に理解し、商品の魅力が伝わる高品質な画像を生成します。

© Mobileyell.All rights reserved.

デザインをさらに引き立てる「文字や雰囲気」の基本

フォント選びの基本

高級感・伝統	**明朝体 (Serif)**
親しみ・優しさ	**丸ゴシック (Rounded)**
信頼感・モダン	**角ゴシック (Sans-serif)**

雰囲気の出し方

1　日本のアニメ・マンガ風　2　水彩画・手書き風
3　アメコミ（アメリカン・コミック）風
4　高級・ラグジュアリー風　5　レトロ・ヴィンテージ風
6　ポップ・キュート風　7未来的・サイバーパンク
8　和風・伝統的デザイン　9　北欧風・ミニマルデザイン
10チョークアート・黒板風

配置のコツ

- **余白を活かす：**AIで作った「ネガティブスペース」に文字を配置し、主役と重ならないようにします。
- **視線の誘導：**Zの法則やFの法則を意識して、重要な情報を左上や中央に配置します。
- **詰め込みすぎない：**情報は絞り込み、適度な「抜け感」を作ることがプロっぽさの秘訣です。
- **アスペクト比：**フィード投稿（縦長）4 : 5　ストーリーズ9 : 16スマホ全画面。リール動画・カバー9 : 16　チラシ各種10:14 Facebook 投稿1.91 : 1 ブログアイキャッチ16 : 9(YouTubeのサムネイルと同じ) WEB広告バナー1.91 : 1

© Mobileyell.All rights reserved.

【実践１・２】ブログアイキャッチ画像・YouTubeサムネイル・SNS投稿画像作成

バナー・画像生成のコツ：ノーマルにまずはスタート

大きさ（比率）・何を作りたいのか（アカウント名があれば入れておく）・入れたいフレーズ・どんな雰囲気にしたいか、使いたい画像や素材があれば添付する　　@ aruarumobileyell などを入れるとうまく出ないことがある

指示文（プロンプト）の例：

「インスタグラムの縦長投稿4:5の画像を生成してください、入れたいフレーズ: 女性ひとりでも入りやすい焼き鳥屋、知ってる？、目を引く背景とデザイン、添付の画像をバランスの良いところに配置してください。」

「添付した私の写真を使って、Instagramストーリーズ（9:16）用の広告画像を作ってください。ミントグリーンのシンプルな背景に、私の頭上に『超これ重要！』という白い帯の文字を配置してください。」



ポイント

三分割法を意識して、被写体を左右どちらかに寄せる指示を出すと、プロっぽい構図になります。ストーリーの画像活用もおすすめ♪



© Mobileyell.All rights reserved.

【実践４】商品写真をおしゃれに！背景変更術

家で撮った写真も、背景を変えれば一気に高級感が出ます。

指示文の例：

「（自分の商品写真を読み込ませて）この商品の背景を、高級ホテルのラウンジのテーブルに変更してください。周囲に少しだけ季節の花を添えて、シネマティックなライティングで。」

ポイント：光の当たり方（ライティング）を指定してみる。添付した画像をタップすると変更してほしい部分を「マークアップ」指示できる

合成感が消えて自然な仕上がりになります

ポイント：具体的な希望の背景がなければ「この商品に合うおしゃれな背景にして」でも出してくれる。マークアップはしなくても「背景を」と言えばOKのことも多い



© Mobileyell.All rights reserved.

【実践６】自分の商品をモデルに持ってもらう

自分の商品をモデルに持ってもらいたい時画像生成AIが力を貸してくれます。モデル撮影なのでリアルな写真を意識した指示を出すのがポイント



指示文の例：

「（自分の商品写真を添付して）添付した（化粧水ボトル等 商品名）の写真を使って、プロフェッショナルな広告画像を生成してください。30代の美しい日本人女性モデルが、カメラを見て自信ありげに微笑んでいる。彼女は、添付した化粧水ボトルを、両手で丁寧に頬の横に寄せている。背景は、柔らかい自然光が差し込む清潔感のあるパステルカラーのピンクと白のグラデーション。ボトルのロゴははっきりと見え、潤いを感じさせる描写。高解像度のフォトリアルな写真スタイル」



添付した化粧水ボトルの写真を使って、プロフェッショナルな広告画像を生成してください。...





© Mobileyell.All rights reserved.

【実践６のおまけ】高品質のモデル写真が欲しい！

有料版ならば「Proで再作成」という技がある。
無料版の場合は同じプロンプトで「Pro」モードにして
勝負の１枚を出す

指示文の例：

「（自分の商品写真を添付して）添付した（化粧水ボトル等 商品名）の写真を使って、プロフェッショナルな広告画像を生成してください。30代の美しい日本人女性モデルが、カメラを見て自信ありげに微笑んでいる。彼女は、添付した化粧水ボトルを、両手で丁寧に頬の横に寄せている。背景は、柔らかい自然光が差し込む清潔感のあるパステルカラーのピンクと白のグラデーション。ボトルのロゴははっきりと見え、潤いを感じさせる描写。高解像度のフォトリアルな写真スタイル」



© Mobileyell.All rights reserved.

【実践１１・１２】商品POPやサービスPOP・イベントPOPを作る（フレームに入れれば看板に！）

カフェの黒板ボードにチョークで手書き調で描いたようにメニュー画像を生成してください。お客様が注文したくなるような手書きポップ、メニューイラスト入り4:5、入れたいフレーズは「ショートケーキ600円、オーガニックチーズケーキ500円、ガトーショコラ700円、ドリンクセットは＋200円」
できた画像をそのまま印刷してボードに貼って使います



イベントブースで、カード占いを販売します。お客様が買いたくなるような魅力的な看板ポップ4:3縦型、入れたいフレーズは「モバイルエール、イベント限定、未来鑑定カード占い20分1500円」生成した画像をそのままプリントアウトしてブース目立つように貼り付けて使いたいです



スーパーりんご売り場で、りんごを販売します。お客様が買いたくなるようなマジックで買いたような手書きポップ1:1、入れたいフレーズは「糖度13度、一度食べたら忘れられない食感、限定100個」生成した画像をそのままプリントアウトして売り場に貼り付けて使いたいです



© Mobileyell.All rights reserved.

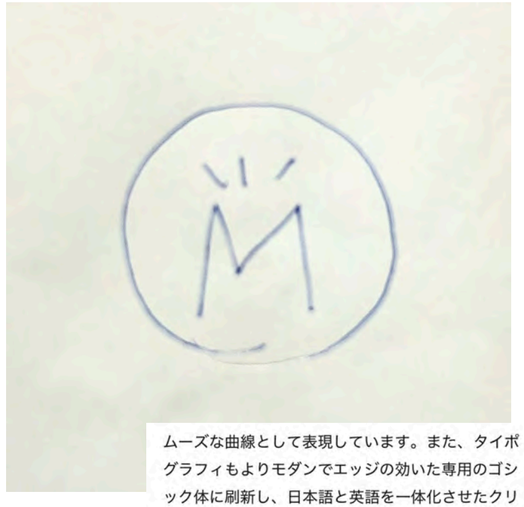
【実践１３】ラフスケッチからロゴを作る（著作権、商標権注意）

手書きのロゴのラフを写メして、NanoBananaに ロゴマークを作ってもらおう！

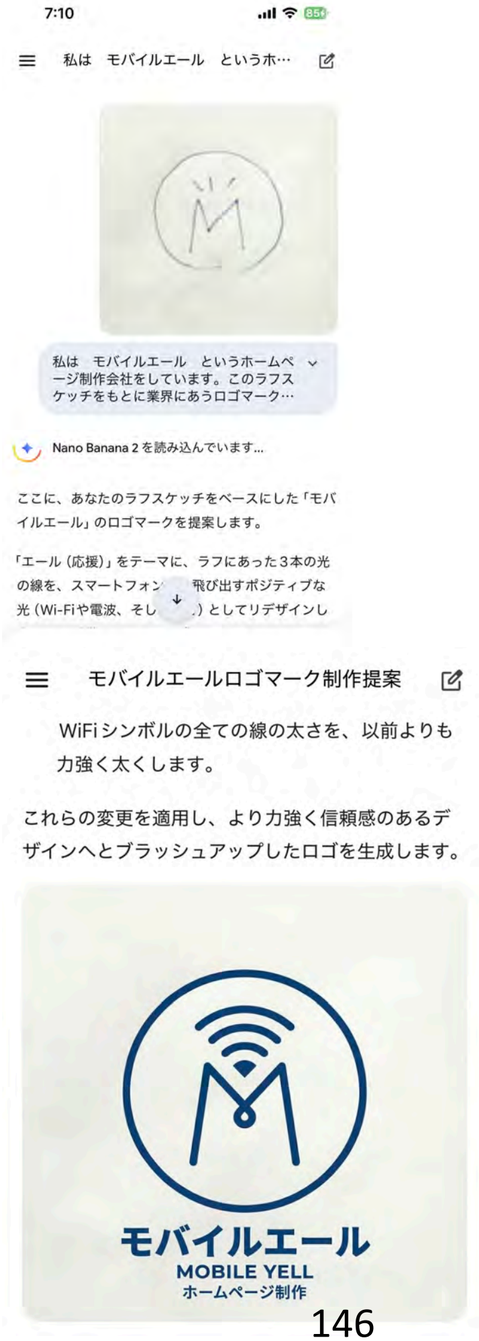
手書きで裏紙などに書いたラフスケッチを写メして
NanoBanana2にロゴを作ってとお願いしてみよう。

指示文の例：

「私は　モバイルエール　というホームページ制作会社をしています。この ラフスケッチをもとに業界にあうロゴマークを作ってください」







ポイント：Proを使うことで、より洗練されたロゴマークをデザインしてもらう ことができる。可能性があります。最後はデザイナーさんに整えてもらうのもGood

© Mobileyell.All rights reserved.

インスタの投稿文ならMeta系生成AI Meta AIとエージェント「Muse」活用

チャットで頼める、あなた専属のAIアシスタント。Museはインスタに連携投稿もできる。







皆様のインスタグラム
（Metaアカウント）
を連携して使います

CHAPTER 02

Meta AIでインスタグラムで より効果的な投稿を目指す



インスタグラムの最新アルゴリズムにきっと精通している！？ 生成AI「MetaAI」を使ってみよう

1. 2025年年末に日本のInstagram・Facebookの検索欄に密かにMetaAIが搭載！
2. 検索欄に入力されればされるほどMetaAIが学習し、それがインスタユーザーの見え方に影響
3. InstagramやFacebookを運営するMeta社のAIだから、インスタのトレンドも詳しい

成功のポイント

InstagramやFacebookで求められる投稿をするときには、運営会社の生成AI「MetaAI」でテーマをリサーチしたり言葉選びをすると、よりInstagramのアルゴリズムにマッチした投稿が作成できる可能性がある！？

© Mobileyell . All rights reserved.

MetaAIについて

Meta

Meta AIを日本で段階的に提供開始

2025年11月25日

Metaは11月25日（日本時間）より、日本でMeta AIを段階的に提供開始します。Meta AIは、Instagram、Facebook、Messenger、WhatsAppといったMetaが提供するプラットフォーム内で利用できるAIアシスタントです。アプリ内に表示されるMeta AIアイコンをタップするか、グループチャット内では「@Meta AI」と入力することで友達と一緒に利用することも可能です。また、ウェブサイト上でもmeta.aiで使用可能です。

Meta AIは、Metaが提供するプラットフォームを通して、すでに世界中で毎月10億人以上の利用者が使用しています。MetaのAI製品が利用者にとってより身近な存在となるように改善を進めています。

この段階的なローンチを経て、日本の利用者は、Meta AIを使って新たなアイデアを生み出したり、コンテンツを作成・アニメーション化したり、関心のあるテーマを深掘りしたり、単純に笑いを共有したりできるようになります。新しい市場に拡大する中で、現地の文化、歴史、慣用句、そして人々の日常生活で最も重要なことをMeta AIがより深く理解できるよう、継続的にフィードバックを取り入れていきます。

Meta AIは、Metaが提供するプラットフォームを通して、すでに世界中で毎月10億人以上の利用者が使用しています。MetaのAI製品が利用者にとってより身近な存在となるように改善を進めています。

この段階的なローンチを経て、日本の利用者は、Meta AIを使って新たなアイデアを生み出したり、コンテンツを作成・アニメーション化したり、関心のあるテーマを深掘りしたり、単純に笑いを共有したりできるようになります。新しい市場に拡大する中で、現地の文化、歴史、慣用句、そして人々の日常生活で最も重要なことをMeta AIがより深く理解できるよう、継続的にフィードバックを取り入れていきます。



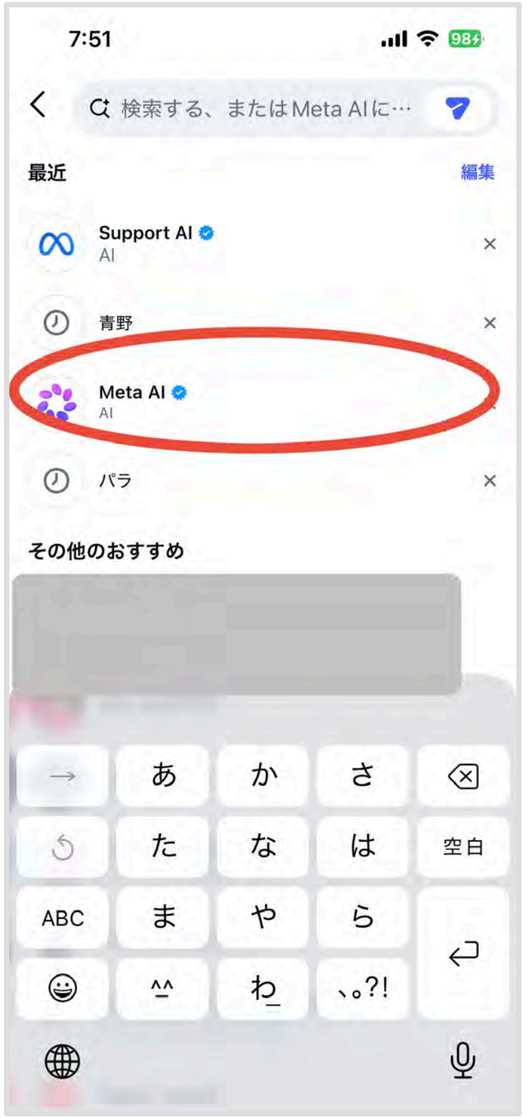
引用　Meta:https://about.fb.com/ja/news/2025/11/meta-ai-gradual-rollout-begins-in-japan/

© Mobileyell . All rights reserved.

インスタ内にあるMetaAIの使い方







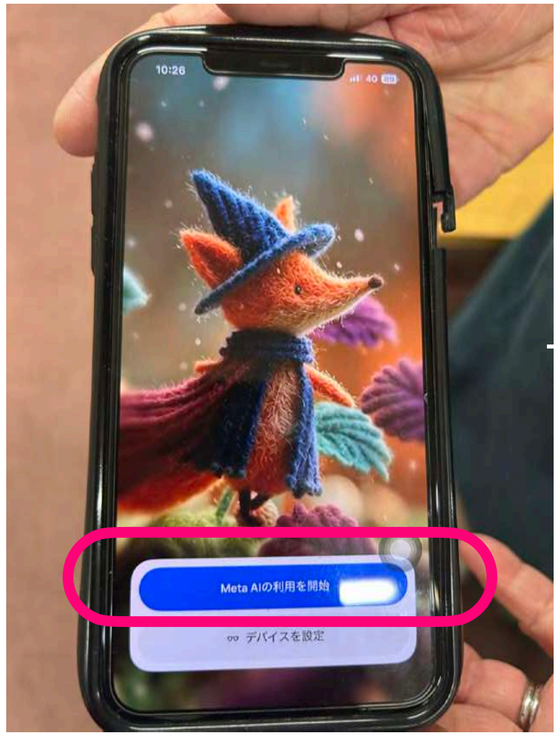


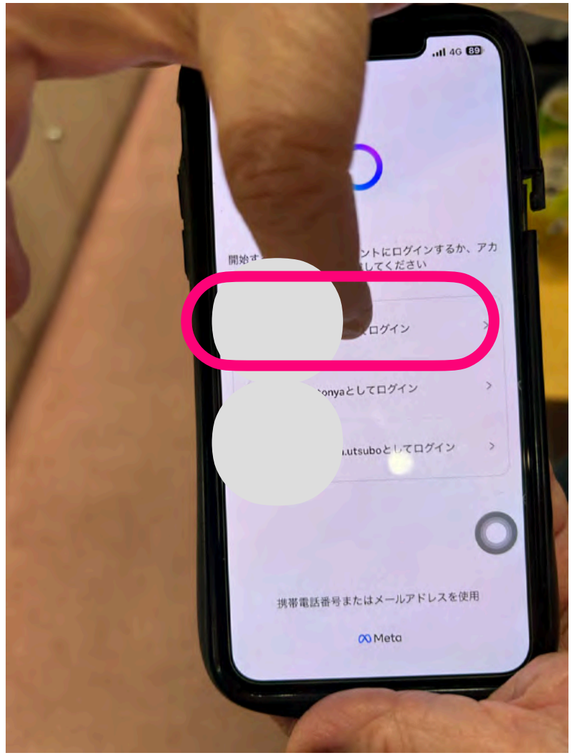
© Mobileyell . All rights reserved.

MetaAIをアプリを入れて活用する

MetaAIにはアプリもある使用する場合は「デバイスを設定」を押さずに「MetaAIの利用を開始」の青いボタンを押し
メインアカウントでログインして、Metaアカウントを作って使用します







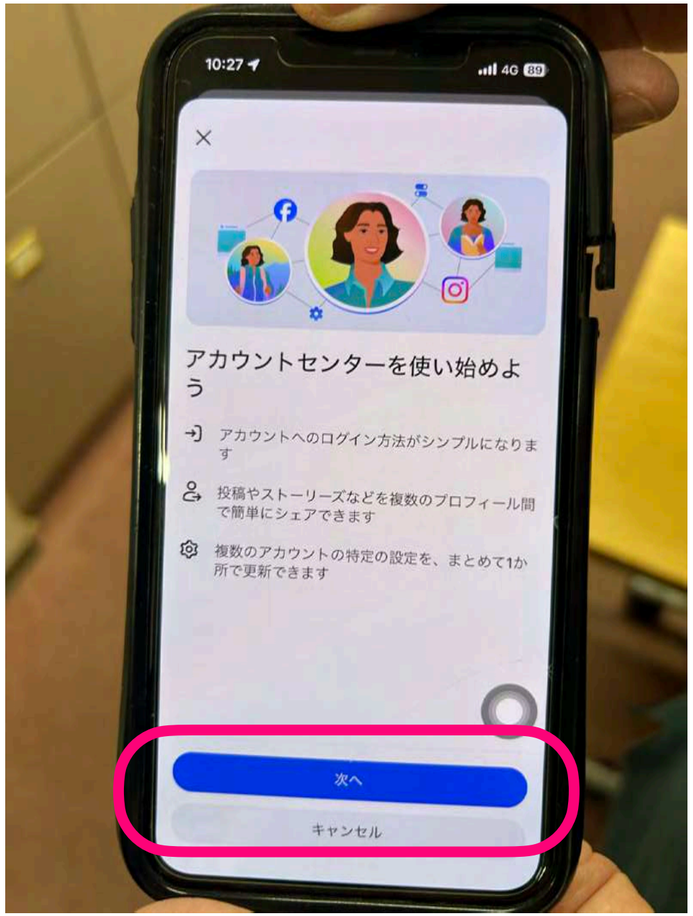


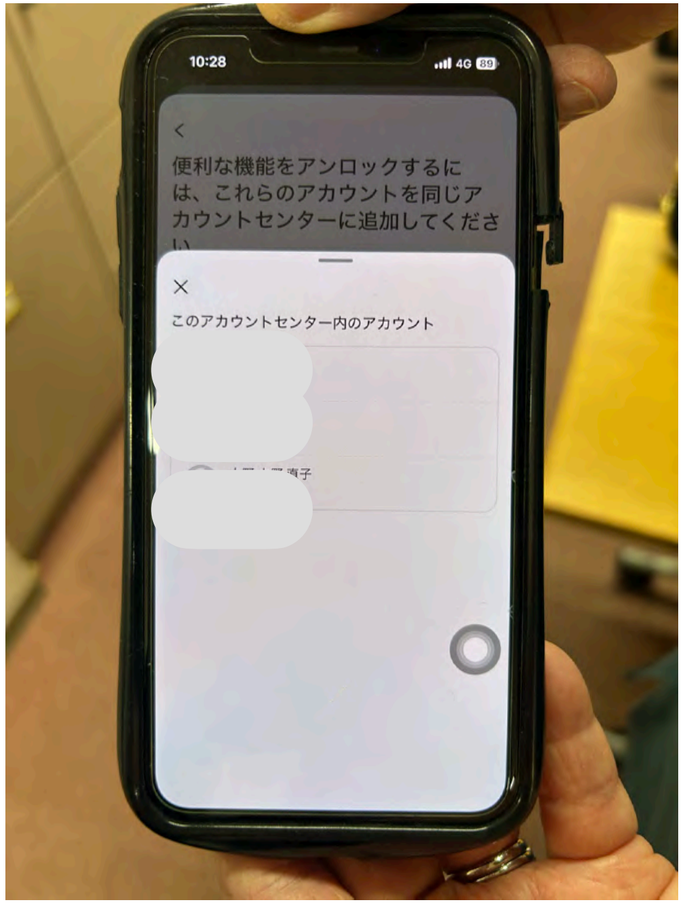
MetaAI　https://www.meta.ai/

© Mobileyell . All rights reserved.

MetaAI作成ステップ

ログインする場合はインスタやFacebookと同じアカウントセンターに「メタアカウント」を追加して使う





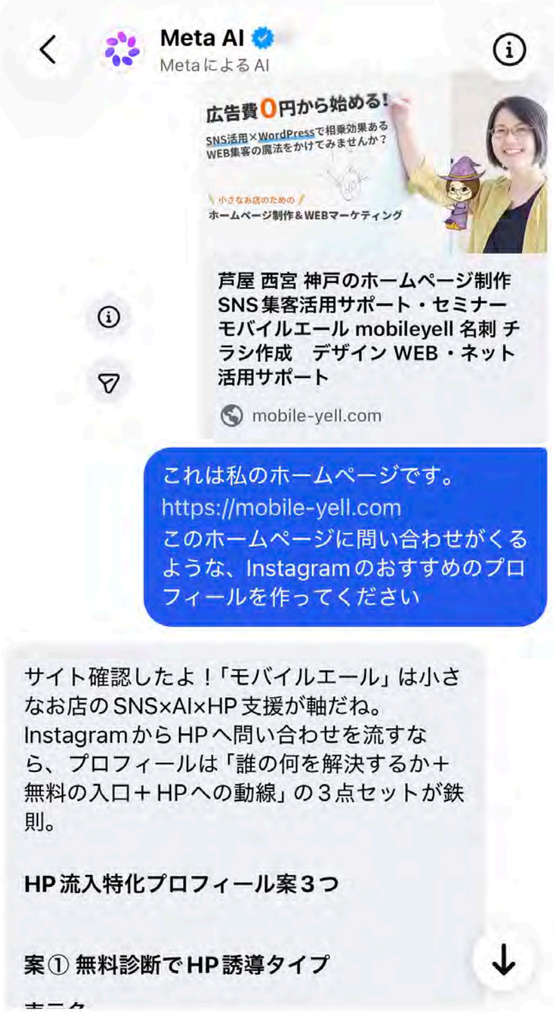


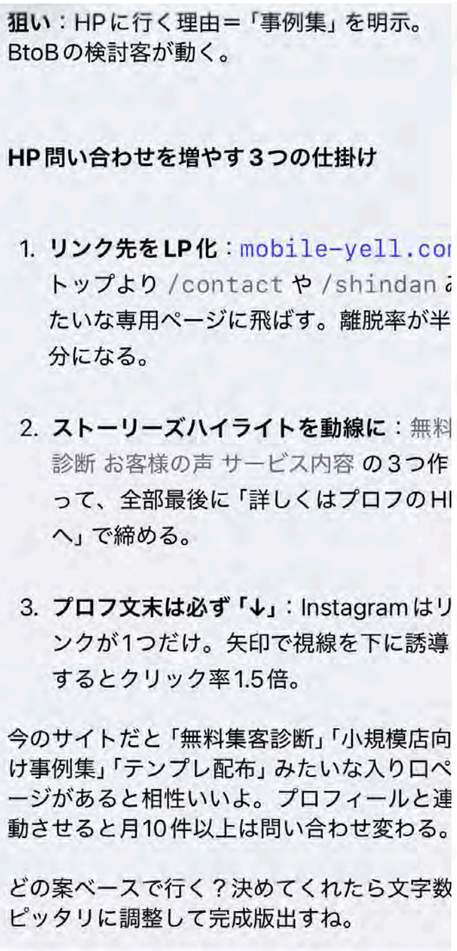
MetaAI　https://www.meta.ai/

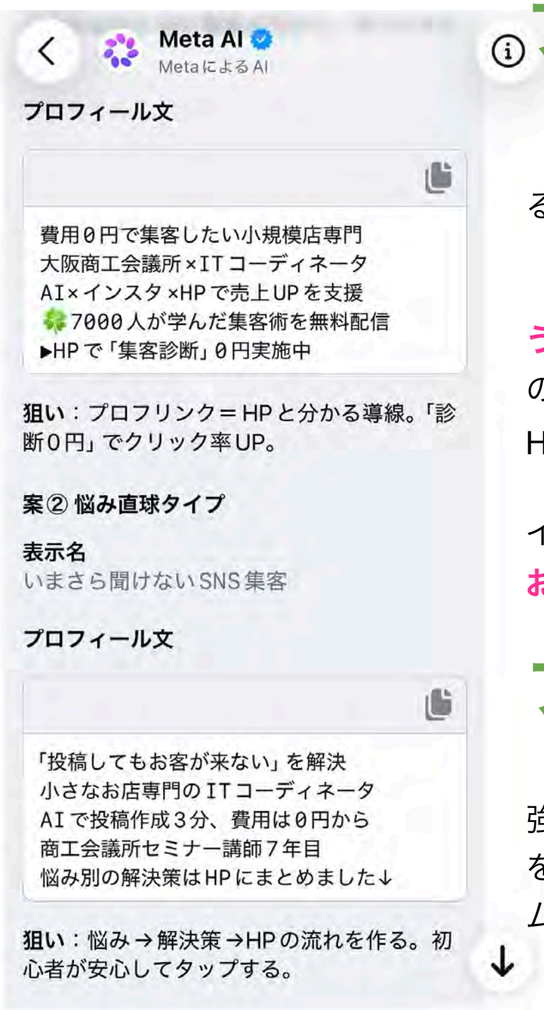
© Mobileyell . All rights reserved.

SNSアカウントのプロフィールに困ったら

ホームページをリンクを活用すると便利、「どんな人に来てほしい」か「何を売りたいか」具体的に伝えるのがポイント







プロンプト１

（参考にしたい貴社のホームページののアカウントのURLを貼る）

（自社の〇〇を販売するためや〇〇サービスの問い合わせをもらうため）のインスタを運用したいと思っています。私の会社は以下のURLです。
Https://（貴社のホームページURL)

インスタのURLから問い合わせや申し込み、購入が起こるような**おすすめのプロフィール**を作ってください。

プロンプト２

（上手く伝わらない時）弊社は（こだわりやモットーなど
強みや特徴を記入）このような会社で（叶えたい目標）
をインスタを発信して実現したいのですがおすすめのインスタグラムのプロフィールを考えてください。

© Mobileyell . All rights reserved.　MetaAI　https://www.meta.ai/

インスタグラムのハイライトに困ったら

プロフィールのアイデアをもらった流れで、おすすめのハイライトの設計などプロフィール周りの提案も聞いておくと効率的





プロンプト１

（好きなプロフィールを選んで）
このプロフィールに合う**効果的なハイライト**を教えてください。

プロンプト２

（もしハイライトの画像を作ってあげようかと言われたら？）

「お願いします」
などといって作ってもらっても良い。

が、metaAIはデザイン的な画像生成はまだまだ！？

（補足）Canvaのテンプレートには「ハイライトカバー」というテンプレートがあるので、デザインの参考にしながら自分で作成するのも良い。

© Mobileyell . All rights reserved.
MetaAI　https://www.meta.ai/

生成AIの登場でSNSの配信テーマやタイトル、文章なども楽々作成🎵

配信テーマを考える



プロンプト１

このアカウントにおすすめの**投稿のテーマ・タイトル**を１０個考えてください。

生成AIインスタグラムの中のmetaai https://instagrak.com

© Mobileyell . All rights reserved.

Museは、Metaの「専属AIエージェント」

答えを返すだけのAIではなく、あなた専用のパソコンを持ち、頼まれた作業を実際に進めてくれる相棒です。
2026年10月日本でもサービス開始。

✦

POINT 01 / AIエージェント

「答える」から
「やってくれる」へ

調べる・書く・作る・比べる。お願いすると、途中経過を見せながら作業を進め、成果物を渡してくれます。

◐

POINT 02 / メモリー

あなたを覚えて
育っていく

お店のこと、好み、仕事の進め方を覚えるので、使うほど伝わりやすく。覚えた内容は、後から直す・忘れさせることもできます。

◎

POINT 03 / 自分のPC持参

Museが自分専用の作業PCを使ってくれる

Museには自分のパソコン（作業場所）があり、作った資料やファイルはそこに保存されます。大切なものはダウンロードして手元にも保管もできます。

たとえば、こんな仕事を頼めます

01　SNS投稿づくり

明日のInstagram投稿の文案づくり。文面にOKをもらってから、そのまま投稿もできます。

02　資料・チラシづくり

セミナー資料やチラシのたたき台を、後から直せるPowerPointなどの形で作ります。

03　調べもの・比較

料金や仕様を実際のページで確かめて、比べやすい表に整理します。

04　文章の下書き

ブログ、お知らせ、お礼の文面。AIが下書きをして、言い回しの仕上げはあなたが。

05　予定・タスク整理

連携すればカレンダーやメールを見て、1日の予定や抜け漏れをまとめてお知らせ。

06　動画・画像づくり

リールのカット編集や字幕づけ、投稿画像の作成・加工も相談できます。

※ 連携・投稿・送信は、あなたの許可があるものだけ。勝手に進むことはありません。

始めるのは3ステップ＋安心設定

1　アプリか muse.ai を開く

スマホアプリ（iPhone・Android）か、パソコンのブラウザで muse.ai へ。日本でも利用できます。

2　最初のひとことを送る

「明日の投稿文を考えて」など、小さなお願いからで大丈夫。最初は連携なしでも始められます。

3　名前と好みを教える

呼び方、お店のこと、苦手なことを伝えると、少しずつ「いつもの感じ」が伝わるようになります。

最初に済ませる安心設定

✓ **学習に使わせない**
設定 ＞ データの管理 で、会話をAIの学習に使わない設定ができます。

✓ **大切な操作は都度確認**
設定 > アクセス管理 > 都度確認にしておこう

✓ **パスワードは専用画面で**
チャットには書かず、専用の安全な入力画面から入れます。設定＞セキュアな認証情報

✓ **連携は必要なものだけ**
メールやカレンダーは後から追加・解除もOK。最小限から始めよう。
設定 > コネクター で管理できる

アーカイブされたストーリーの確認方法



右上の３本線＞アーカイブ＞該当のストーリーを選び＞ハイライトをタッ
24時間後のストーリーもハイライトにすることができる

© Mobileyell . All rights reserved.

頼み方は、この4ステップ

STEP 1
あなた：お願いする

例）「明日のInstagram投稿を作って」。目的・材料・希望の形を足すと、伝わりやすくなります。

→

STEP 2
Muse：作業する

調べる・書く・作る。途中経過や下書きを見せながら、作業を進めてくれます。

→

STEP 3
あなた：確認する

数字・日付・宛名をチェック。直したい所は、言葉でそのまま伝えるだけです。

→

STEP 4
完成・実行する

OKが出てから、投稿や送信へ。実行の直前にも、もう一度確認が出ます。

伝わる頼み方のコツ　「何のため？」「材料はこれ」「こんな形で（長さ・雰囲気）」— この3つを足すだけで、見違えるほど伝わります。

実例イメージ：Instagram投稿ができるまで
（Museにインスタでログインした時点で連携されている）

あなた

「明日のInstagram投稿を作って。テーマは『ホームページは会社案内じゃもったいない』で」

Muse

できました（キャプション案をお渡しします）この文面でいかがですか？

あなた

「もう少し短くして、最後に質問を入れて」

Muse

直しました。この文面でInstagramに投稿してもいいですか？

あなた

「OK投稿して」

→ 連携投稿完了。Threads・X用の文面も一緒に作ってもらうこともできる

生成AI時代。「AIは下ごしらえ、決めるのは私」で進んでいこう

01　勝手に進まない

送信・購入・削除など大切な操作は、実行前に必ず確認。内容や宛先が変われば、もう一度確認が出ます。

02　個人情報は最小限に

お客様の情報、住所や口座などは「必要な時に、必要な分だけ」。チャットにパスワードを書くのもNGです。

03　最後は人の目で確認

金額・日付・公開する文面は、出す前に自分の目で最終チェック。AIの間違いに気づけるのは、あなたです。

最初の一歩

まずは連携なしで、
「明日の投稿文を考えて」
と頼んでみてください。

それだけで十分、立派な第一歩です。

Muse公式サイト：muse.ai　より



Thank you!

ネットショップ×SNSは
小さなお店にとってリスクを低く
販売機会を増やす素晴らしいツール
ぜひチャレンジしてみよう！

登録でWEB集客・活用ノウハウ１００プレゼント中！

困った時はLINEで気軽に相談してくださいね

LINE公式アカウント

Instagram

© Mobileyell . All rights reserved.