

SPEDi 交渉戦略PROx ユーザーマニュアル

交渉の「設計図」を組み、勝てる戦略を導く

版数：v0.3 / 発行：SPEDi / 対象：PROxをご利用の会員さま

CONTENTS 目次

巻頭	全体の流れ	6ステップ
第1章	PROxの全体像	何ができるか・考え方
第2章	案件を選ぶ・始める	新規／続き（第N回）
第3章	情報を入力する	各入力欄・議事録読み込み
第4章	交渉の設計図を組む	①～⑤・PROxの核
第5章	レポートの読み方	4つのタブ
第6章	戦略を組み直す	新機能・重点
第7章	レポートを出力・保存する	記録のルール
第8章	うまく使うコツ	実践のヒント
付録		
付録A	よくある質問（FAQ）	
付録B	用語集	
付録C	困ったときは	

全体の流れ

PROxは「入力 → 設計図 → 解析 → 結果 → 出力」の一本道です。まずこの6ステップの流れをつかめば、あとは画面に沿って進められます。

1

案件を選ぶ

新しい交渉を始めるか、過去の案件の続き（第N回）を開きます。



2

情報を入力する

相手・自社・交渉状況を入力します。議事録PDFから自動入力もできます。



3

設計図を組む

交渉ゴールを決め、説得要素を選び、それを支える事実を紐づけます。ここが戦略の質を決めます。



4

解析する

AIが設計図をもとに、この案件に即した戦略レポートを作成します（1分ほど）。



5

結果を見る

4つのタブで読み、違和感があればゴールと説得要素を組み直して再解析。自分の最適解に近づけます。



6

出力する

納得できたらPDFで出力します。ここで記録が確定します。

ポイント

PROxは、入力した状況をもとに交渉戦略を構築し、この案件に即した具体的で実践的なアドバイスを示します。さらに——サッカーで監督の指示を選手が現場で活かすように——結果を見たあなたがゴールと説得要素を組み直せば、自分の交渉に合った最適解へと磨き上げられます。

※この先の各章で、実際の画面に沿って手順を一つずつ説明します。

細かい操作の前に、PROxが「何をする道具か」をつかみましょう。ここが分かると、各画面の意味がすっと入ります。

1 PROxは「交渉の設計図」を組む道具

PROxは、あなたの交渉状況を入力すると、AIが**勝てる戦略のレポート**を作る支援ツールです。ふつうのAIと違うのは、AIが一方向的に答えを出すのではなく、あなたが**ゴールと説得要素**という「交渉の核」を組み立てたうえで解析する点です。この核の組み立てを、PROxでは「**交渉の設計図**」と呼びます。



図1 全体フロー（6ステップの一本道）

2 レポートは「叩き台」、決めるのはあなた

出てくるレポートは、○×や点数の評価ではありません。社内で交渉方針を話し合うための、固有名詞・日付・金額の入った具体的な「叩き台」です。実際の現場をいちばん知っているのはあなたです。結果を見て「ここは違う」と感じたら、ゴールや説得要素を**組み直して再解析**し、自分の最適解に近づけていきます（→第6章）。

3 交渉は「第N回」で積み重なる

ひとつの案件は、第1回・第2回…と回を重ねて進みます。前回までの戦略の要約は自動で引き継がれ、次の解析の精度を高めます。1回ごとに使い捨てるのではなく、交渉の進展に合わせて育てていくイメージです。

案件を選ぶ・始める

PROxを開くと、まず案件の選択画面が出ます。新しい交渉を始めるか、過去の案件の続きを開くかを選びます。

1 新規案件で始める

上部の入力欄に案件名（例：「北西自動車工業 — MCS-EV300」）を入れて **新規案件で始める** を押すと、まっさらな入力画面が開きます。これが、この案件の**第1回**になります。

2 最近の案件から続ける

画面下の「最近の案件（過去60日）」に、これまでの案件が1案件＝1行で並びます。相手会社名・製品・最終更新日・右側に「第1～N回」が表示されます。行をクリックすると、その案件の**続き（第N+1回）**として開きます。60日より前の案件は「60日より前の案件を表示」から呼び出せます。



図2 案件の選択画面

3 上部バーの見方

作業中は画面上部に、現在の**案件名**と **第N回** バッジが表示されます。右側の **案件を切替** で別案件へ移れます。 **レポート再表示** は、閉じた解析レポートを開き直すボタンです。

注意

「最近の案件」の続きを開くと、入力欄は**空の状態**で開きます（前回の戦略要約だけが内部で引き継がれます）。今回の交渉の最新情報を、あらためて入力してください。

情報を入力する

交渉の状況を各カードに入力します。必須は7つですが、そのほとんどは議事録の読み込みで自動的に入ります。あとは任意で、書くほど解析の精度が上がります。確信がなくても、仮説で構いません。

1 必須はこの7つ

解析に必要なのは **必須** の付いた7つです。**相手会社名・交渉ゴール・会議日・出席者**（相手側・自社側）・**交渉フェーズ・相手の態度**。このうち交渉ゴール以外は、議事録を読み込むと自動で入ります。手で書くのは実質、交渉ゴールだけになることがほとんどです。未入力のまま解析しようとすると、その欄が赤枠で案内されます。他の欄は任意で、埋めるほど分析が具体的にになります。

2 各入力カードの意味

カード	書くこと
会議・企業情報	議題・会議日。相手側＝相手会社名・出席者・事業概要・優先課題や経営方針。自社側＝自社名・自社担当者名（あなたの名前。レポートに作成者として表示されます）・出席者・業界・取扱製品
交渉状態	フェーズ（初期接触～合意直前～停滞）・相手の態度。相手の状況（消極的な理由・社内事情・温度感など）は任意ですが、書くと解析の精度が上がります
相手分析	相手組織＝意思決定者の部門・役職・氏名・役割・関与度、意思決定スタイル（合議制／トップダウン）、障害になりそうな人物・部門。あなたの仮説＝相手の懸念・本当の関心・最も不確実な情報・その他。 確信がなくてよい欄です
相手が明示した合意・上程条件	相手が会議で 明言した条件だけ 。推測は入れません
自社状況	譲れない条件・調整できる範囲・社内サポーター・社内障害
交渉の設計図（ツリー）	交渉ゴール・説得要素・事実の組み立て。PROxの核です（→第4章）
スコアリング	相手の評価軸6つ・自社の強み6つを1～5で（任意）。触らない軸は中立として扱われます

3 議事録から自動入力する

画面上部の「議事録自動読み込み」で、読み込み方式を **PDFアップロード** か **テキスト貼り付け** から選びます。会議メモのPDFを中央の枠にドロップするか、テキストを貼り付けて、右端の **議事録読み込み** を押すと、会議日・出席者・相手会社名・交渉フェーズ・相手の態度・意思決定者などの欄が自動で埋まります。成功するとボタンが「✓ 読み込み成功」に変わります。読み込んだあとに手直しできます。

左の「入力ナビ」は、いま画面に見えているカードを金色の矢印で示します。項目をクリックすると、そのカードへ移動できます。

The screenshot shows the SPEDI 交渉戦略 PROx interface. The top bar includes the title 'SPEDI 交渉戦略 PROx', the current case '議事録作成案件A 第3回', and buttons for '案件を切替' (Switch Case) and 'レポート再表示' (Redisplay Report). The user is logged in as 'codasitae 様'.

The left sidebar, titled '入力ナビ' (Input Navigation), shows a list of items: '会議・企業情報' (Meeting/Company Information), '交渉状態' (Negotiation Status), '相手分析' (Opponent Analysis), '相手の明示条件' (Opponent's Explicit Conditions), '自社状況' (Company Status), '交渉の設計図 (ツリー)' (Negotiation Design (Tree)), and 'スコアリング (任意)' (Scoring (Optional)).

The main area is divided into two sections. The top section, '議事録自動読み込み' (Automatic Meeting Record Input), shows two input methods: 'PDFアップロード' (PDF Upload) and 'テキスト貼り付け' (Text Paste). A large dashed box in the center says 'PDFをドロップ/クリックで選択' (Select PDF by dropping/clicking) and '会議メモのPDFを読み込みます' (Load meeting memo PDF). A yellow button on the right says '議事録読み込み' (Load Meeting Record). Below this button, it says '読み込むと下の入力欄が自動で埋まります。あとから手直しできます。' (When you load, the input fields below will be automatically filled. You can edit it later).

The bottom section, '会議・企業情報' (Meeting/Company Information), contains several input fields. The '議題 (会議名)' (Topic (Meeting Name)) field has the example '例：価格改定に関する協議 (第2回)' (Example: Negotiation regarding price revision (2nd time)). The '会議日' (Meeting Date) field has the example '例：2026-07-06'. The '相手会社名' (Opponent Company Name) field has the example '例：東北精機工業' (Example: Tohoku Seiki Kogyo). The '出席者 (相手側)' (Attendees (Opponent Side)) field has the example '氏名 (例：山田 太郎 部長)' (Name (Example: Mr. Yamada Taro, Manager)) and '部門・役職 (例：調達部)' (Department/Position (Example: Procurement Department)). The '出席者 (自社側)' (Attendees (Own Side)) field has the example '氏名 (例：山田 太郎 部長)' (Name (Example: Mr. Yamada Taro, Manager)) and '部門・役職 (例：調達部)' (Department/Position (Example: Procurement Department)). The '事業概要' (Business Overview) field has the example '相手企業の事業内容・主力' (Opponent company's business content/main force). The '業界・分野' (Industry/Field) field has the example '例：産業機械・製造業' (Example: Industrial machinery/manufacturing).

図3 情報の入力画面

ヒント

すべてを完璧に埋める必要はありません。分かる範囲＋仮説で十分です。「相手分析」の仮説欄は、AIが相手の本音を読み解くための重要な手がかりになります。

交渉の設計図を組む

ここがPROxの心臓部です。「準備こそ最強の武器」。ゴールから事実まで、①～⑤の順に組み立てると、AIがこの設計図を最大限に尊重して戦略を具体化します。

設計図づくりの5ステップ

1 交渉ゴールを書く

この交渉で本音として目指す到達点を1行で書きます（例：今四半期内に受注確定／長期関係の構築）。設計のすべての起点です。

2 ゴールを点検する

 **ゴールを点検** を押すと、AIがゴールと現状の整合を確認し、必要なら言い換え候補を出します。採用するかはあなた次第です。

3 説得要素を選ぶ

相手を動かす「武器」を最大4つ選びます。  **AIに提案させる** で候補を出す／一覧から選ぶ／**自分で追加**する、のいずれでもOK。

4 事実・データを紐づける

各説得要素を裏づける事実（試験データ・実績・議事録の発言など）を添えます。任意ですが、あると説得力が増します。

5 解析する

設計図レビューで全体像を確認し、  **この設計図で解析する** を押します。AIが1分ほどで戦略レポートを作成します。

ポイント

説得要素は「あなたが決める」。AIの提案はあくまで候補です。採用・除外・追加はあなたが決めます。最大4つに絞ることで、交渉の力点がはっきりします。

設計図は、解析の**質を決める最大の要因**です。ここを丁寧に組むほど、レポートは現場で使える具体的なものになります。逆に、結果が物足りないときは、設計図を組み直すのが近道です（→第6章）。

レポートの読み方

解析が終わると、レポートが画面右からスライドして開きます。中身は4つのタブに分かれています。上から順に読むと、全体 → 戦略の中身 → 現場で使う道具 → 根拠、と進めます。

タブ	主な内容
総合	交渉難易度（5段階・参考）と要因分解／エグゼクティブサマリー（社内報告用）／ひと目で把握（指標）／勝ち筋（3行）／スケジュール
戦略（本文）	状況診断・今すぐやること・ロジックツリー＋想定トーク・社内調整・最大のリスク・関係構築の注意・創造的な解決策の7セクション。 このレポートの主役 です
実行支援	想定される反論と切り返し／キーパーソン分析／推奨アクション（担当・期限つき）。会議でそのまま使えます
参考指標	評価軸スコア／リスク・整合チェック／難易度の算出根拠／根拠ラベルの説明



図4 レポート画面（総合タブ）

1 難易度は「参考指標」

総合タブの交渉難易度（LEVEL 1～5）は、現状を診断した参考の目安です。予測ではありません。あなたの体感と違えば、メーターで自由に調整できます（本文のアドバイスには影響しません）。

2 提案の「出どころ」を見分ける

各提案には、根拠の区分が示されます。鵜呑みにせず、この区分を見ながら判断してください。

議事録根拠あり	会議メモから直接読み取れた事実に基づく提案
推論	入力情報からAIが導いた仮説。実行前に妥当性をご判断ください
要事前確認	前提が未確定で、確認しないと進められない事項

戦略を組み直す

レポートを見て「少し違う」「もっとこうしたい」と感じたら、ゴールと説得要素を組み直して再解析できます。これがPROxの新しい軸——あなた自身が最適解を導く仕組みです。

組み直しの流れ

1 組み直しを始める

レポート下部の **っ もう一度組み直す（記録は残りません）** を押します。組み直しの間、記録は一切残りません。

2 気づいたことを書く

自由記入欄（1欄・最大2000字）に「何が違ったか・どう変えたいか・気づいたこと」を書きます。方向性の修正も、事実の気づき（人や状況の認識違い）も、まとめて書いてOK。

3 ゴールの扱いを選ぶ

「このまま」か「修正する」かを選びます。ゴールは**あなたの判断を尊重**し、AIは良し悪しを評価しません。

4 組み直し案を作る

◆ 組み直し案を作る で、AIが説得要素を選び直して提案します（新規／維持／外す＋理由つき）。

5 要素を選び直す

提案を**クリックで選択**します（最大4つ）。「外す」とされた要素も残せますし、自分の要素を追加もできます。チェックした要素だけが設計図に反映されます。

6 設計図に反映して再解析

◆ 設計図に反映する → 設計図で微調整 → **▶ この設計図で再解析する**。組み直し版のレポートが表示されます。



図5 戦略の組み直しパネル

1 ゴールを変えても、フィードバックは効く

ゴールを「このまま」にしても、書いたフィードバックは組み直しと再解析の両方に反映されます。ゴール（到達点）はそのままに、そこへ向かう**説得の道筋**を変えられる、ということです。

2 組み直しは5回まで

同じ回での組み直しは**5回まで**です。それ以上見直したいときは、入力を整えて新規に解析するのがおすすめです（細かく回しすぎると、かえって精度が落ちます）。

注意

フィードバックに書いた**事実の修正**（例：本当のブロッカーは別の人物だった）は、その回の解析には反映されますが、**入力欄には自動では反映されません**。次回以降にも引き継ぐには、入力画面に戻って該当欄（相手組織など）をご自身で修正してください。

レポートを出力・保存する

納得できる戦略になったら、PDFで出力します。この出力が、記録の確定点です。

1 PDF出力＝記録の確定点

レポート下部の **✓ この戦略でいく — レポートをPDF出力** を押すと、印刷ダイアログが開き、「PDFとして保存」でPDF化できます。同時に、この解析の**戦略要約が記録**され、次回解析に引き継がれて精度を高めます。

2 記録のルール

- 記録が残るのは、PDF出力したときだけです。
- 組み直し・再解析の**途中では記録されません**。
- 同じ回でレポートを再出力した場合、前の記録は**上書き**されます（1つの回＝1つの記録）。

ポイント（データの扱い）

議事録とレポート本体は保存されません。保存されるのは戦略の**要約**だけで、これが次回の解析に引き継がれます。詳しい議論の中身が蓄積され続ける心配はありません。

SPEDI Strategic Negotiation Advisory
交渉戦略P90x

文書番号: PXR-2026-0617-001
2026年6月17日 | CONFIDENTIAL

東北精機工業株式会社 産業用画像検査システム IVS-400 交渉戦略レポート

相手会社 東北精機工業株式会社 業界・分野 産業機器・製造業（精密部品検査）
自社 光澤テクノシステム株式会社 交渉フェーズ 比較中
対象製品・技術 産業用画像検査システム IVS-400 相手の態度 前向き
作成者（担当）: codasitae 作成日: 2026年6月17日

状況: 東北精機工業との交渉は購買委員会上程直前フェーズにあり、坂田課長が「14～15%差まで下げてもらえれば上程できる」と明言した条件に対し、光澤テクノシステム側は価格差14.5%・4時間SLA・ライン停止減価の三点セットを6月12日までに提出する予定だった。現時点（6月17日）で三条件提出の結果と坂田課長からの購買委員会スケジュール共有（期限6月19日）の両方が結果未確認のまま、6月22日の仙台会議を5日後に控えている。

ゴール 短期受注

交渉難易度（5段階・参考指標） 難しさの要因分析つき

LEVEL 3
難易度: 中

内容の複雑さ 影響: 中
相手要因 影響: 大
スケジュール要因 影響: 中
最大の難所は 相手要因（61）。難易度は参考指標です（体験メーターで調整できます）。

EXECUTIVE SUMMARY / 社内会議・上長報告用

ポイント!

三条件の着地確認を今日中に

最重要アクション1 伊藤が本日6月17日中に村主任へ非公式に連絡し、6月12日提出の三条件（価格差14.5%・SLA・補償条項）が社内で受理・共有されているか、サニックスの対抗提案の有無を含め感触を確認する（結果未確認・最優先）。

最重要アクション2 橋本が本日6月17日中に坂田課長へ「6月22日会議の準備として、購買委員会スケジュールと必要資料リスト（期限6月19日）のご共有をお願いしたい」と一言添えた確認メールを送り、坂田課長が動きやすい形で提出物の着地を確認する。

最重要アクション3 伊藤・橋本が6月20日（金）までに、該機知率低減によるライン停止コスト削減の試算資料（IVS-400の技術優位性の金銭換算）を完成させ、6月22日会議の中核資料として仙台に持参する準備を整える。

期待効果 三条件の着地が確認でき、坂田課長が購買委員会へ上程できる状態が整い、7月中旬発注ルートが現実的なものになる。

ひと目で把握 指標

交渉フェーズ 購買委員会上程直前・三条件提出後の結果確認待ち

提案スタンス 前向きだが価格差・補償条項が依然壁

相手の本音 ライン停止リスク解消と社内承認ルールの両立

次の山場 6月22日仙台会議で三条件確認・上程準備完了

この交渉の勝ち筋（3行サマリー）

1. 価格差14.5%提示で坂田課長の14～15%条件をクリアし購買委員会上程の制度的障壁を除去する
2. 補償条項の上限金額・対象範囲を契約で明文化し坂田課長の個人保身リスクを制度で肩代わりする
3. 該機知率低減コスト試算を数値化し価格差を技術投資として正当化することで選択を後押しする

図6 出力されるPDFレポート（A4横）

最後に、PROxをより活かすための考え方をまとめます。

1 入力は完璧でなくてよい

分かる範囲＋仮説で十分です。「相手分析」の仮説欄は、確信がなくても書くほど、相手の本音を読み解く手がかりになります。

2 難易度は気にしすぎない

難易度はあくまで現状診断の参考です。レベルが高くても、設計図の組み方しだいで勝ち筋は見えます。

3 組み直しは「方向を変える」道具

結果が物足りないと感じたら、すぐ新規にやり直すのではなく、まず組み直しで力点を変えてみてください。同じ状況でも、説得の道筋を変えるだけで戦略は大きく変わります。

4 第N回を積み重ねる

交渉が進んだら、その都度PROxを回して第N回として記録しましょう。前回の戦略を踏まえた、地に足のついた提案になっていきます。

Q. 解析に時間がかかります。

A. 解析は1分ほどかかります。画面を閉じずにお待ちください。

Q. 結果が想定と違います。

A. 第6章の「組み直し」で、気づいた点を書いてゴールや説得要素を直し、再解析してください。

Q. 組み直しと新規解析、どちらを使う？

A. 力点や道筋を変えたいなら組み直し。状況が大きく変わった・5回組み直した場合は新規解析がおすすめです。

Q. 記録は消せますか？

A. 同じ回での再出力は前の記録を上書きします。議事録やレポート本体は元から保存されません。

交渉ゴール	この交渉で本音として目指す到達点。設計図の起点。
説得要素	相手を動かすための「武器」。最大4つまで選ぶ。
交渉の設計図 (ロジックツリー)	「ゴール → 説得要素 → 事実」の組み立て。解析の核。
交渉難易度	現状を5段階で診断した参考指標。体感で調整可。
根拠ラベル	提案の出どころ（議事録根拠あり／推論／要事前確認）。
第N回	1つの案件の中での交渉の回数。回を重ねて積み上がる。
組み直し	レポートを見たあと、ゴールと説得要素を直して再解析すること。
記録（確定点）	PDF出力のタイミングで残る戦略要約。次回解析に引き継がれる。

- うまく動かないときは、ページを**再読み込み**してからお試しください。
- 解析がエラーになったら、少し待ってもう**一度**実行してください。
- PDFが開かないときは、ブラウザの**ポップアップ許可**をご確認ください。
- 解決しない場合は、[お問い合わせページ](#)からSPEDiサポート窓口までご連絡ください。