

デザイン作業はもう不要？新機能「Nano Banana Pro」で、魅せるスライドへ一瞬で仕上げる！

Back office team efforts
井上 陽菜



こんにちは！2月号ではGeminiを使って「スライドの土台」を作り、エクスポートする方法をお伝えしました。今回はその続きとして、資料のクオリティを劇的に高める新機能「Nano Banana Pro (ナノバナナプロ)」をご紹介します。

「スライドの内容は決まったけど、デザインが素っ気ない…」 「画像探しやレイアウト調整だけで1時間過ぎてしまった…」
そんな悩みも、この機能で解決できます。

Nano Banana Proとは？

2025年11月に搭載された、スライド作成特化のデザイン・画像生成ツールです。AIが作成したスライドの構成に合わせて、最適な画像を生成したり、全体のデザインのトクマナ(雰囲気)を一括で調整してくれます。

実際の活用シーン

使い方は非常にシンプルです。Geminiで生成したスライドのドラフトに対し、「Nano Banana Pro」機能を使って指示を出すだけ。

デザイン調整の例

- 「このスライドの見栄えを良くする」
- 「信頼感のある青色ベースで」

こうした指示で、一瞬で見た目をプロ仕様に变身させます。ぜひ、前回の「構成作成」と組み合わせて活用し、効率化とクオリティアップの両立を実感してみてください！

Nano Banana Proを使えば、スライド資料がより見栄え良く仕上がります。

活用のポイント

- 自身の作りたいイメージを指示してみましょう
- 写真の変更も可能です



実際に作成したスライドはこちら

安芸西条郵便局
料金後納
ゆうメール

採用の専門家がお届けする経営マガジン



: 03

vol.159

2026
March

for EXECUTIVE

業務の整理はフロー作成が最適

1. なぜ「言葉」ではなく「図」なのか？

多くの人が業務マニュアルを「文章」で書こうとしますが、実はそれが落とし穴です。

- 文章の限界: 読み手によって解釈がズレる。
- フローの強み: 「誰が」「いつ」「何を」するのか、条件分岐(もし～なら)がひと目でわかる。業務をフロー(流れ図)に落とし込むことは単なる整理ではなく、業務の健康診断です。

2. 「より細かく」書くための3つのステップ

フローが粗すぎると、結局現場で「これ、どうするんだっけ？」が発生します。

解像度を上げるには以下の視点を加えましょう。

- 「判断基準」を明確にする: 単に「承認をもらう」ではなく、「金額が10万円以上の場合はA部長それ未満はB課長」という分岐を必ず書き込みます。
- 「例外処理」を逃さない: 「通常はこうだが、もし書類に不備があったら？」という逆流のルートこそ、現場が一番困るポイントです。
- 「入出力(インプット/アウトプット)」を記す: その作業を始めるために何が必要で、終わった後に何が生成されるのかを明記します。

3. 「どこをシステム化すべきか」を見極めるサイン

フローが完成すると、システム化(自動化)すべき「宝の山」が見えてきます。

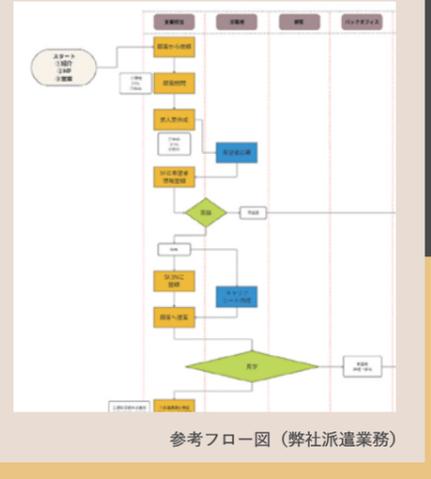
左記の表の特徴があるステップに注目してください。

下手すると3回ぐらい同じ情報を転記している場合もあつたりするのです。

「人が考えなくていい部分」をシステムに任せ、「人にしかできない判断」に集中する。

これがフロー作成の真のゴールです。

執行役員 小濱 亮介



参考フロー図(弊社派遣業務)

特徴	システム化のメリット	具体例
単純な転記・入力	ミス防止・時短	フォーム内容をExcelに書き写す
条件による振り分け	判断の迷いを排除	問い合わせ内容による担当自動割当
定期的なリマインド	スケモレ防止	支払期限前の通知メール
大量のデータ照合	精神的負荷の軽減	請求書と入金データの突き合わせ

今月のLINEUP!

- ▶ 採用のお悩み相談室
AIを使いこなせる企業だけが伸びる時代へ — 業務効率を変える実践的AI活用法 — 執行役員 小濱 亮介
- ▶ 派遣営業の裏側 Vol.7
早朝と夜間の通勤サポート 徳永 裕斗
- ▶ シナジー×採用Project
新卒採用を成功に導く「選考課題」の活用法 樋野 竜乃介
- ▶ バックオフィスチームの取り組み
デザイン作業はもう不要？新機能「Nano Banana Pro」で、魅せるスライドへ一瞬で仕上げる！ 井上 陽菜
- ▶ 若手社員奮闘記 07 井上 陽菜

若手社員 奮闘記 07

入社前のインターン期間を含めると、シナジーに関わってからもうすぐ1年が経とうとしています。

振り返ると本当にあつという間でしたが、できることが増えた実感がある一方で、自身の未熟さや力不足を痛感する場面も多い1年でした。

現在は特定技能の営業やお客様対応、新卒採用の選考運用など幅広い業務に携わり、日々多くの経験を積んでいます。企業様や求職者の方一人ひとりと向き合う中で、同じ「採用」でも大切にしている価値観や理想がそれぞれ異なることを学び、相手

今月の担当は 新入社員 井上 陽菜 です

の立場で考え続ける姿勢の重要性を実感しました。

最近はお客様への提案する機会も増え、想いや背景を丁寧に引き出すヒアリングの難しさややりがいを感じています。また、樋野グループリーダーから教わった「守破離」を意識し、今は基礎を身につける「守」の段階として、マニュアルやテンプレート、先輩の商談方法を見よう見まねで実践する毎日です。

インプットだけでなくアウトプットも意識しながら、この1年を「学びの年」として挑戦を重ね、より良い価値を届けられる存在へ成長していきたいと思います。

Go for it!



AIを使いこなせる企業だけが伸びる時代へ
— 業務効率を変える実践的AI活用法 —



執行役員 小濱 亮介

「AIが便利なのは分かっているけれど、実務ではうまく使えていない」
「触ってみたものの、結局これまでのやり方に戻ってしまった」

こうした声を、現場の担当者の方からよく耳にします。ChatGPTをはじめとしたAIツールは身近になりましたが、遊びや簡単な検索で止まってしまう、本来の業務改善まで活かされていないケースが少なくありません。完璧でないと使えない、失敗できないという意識が、かえって生産性向上のチャンスを遠ざけてしまっているのかもしれない。

そこで弊社では、日々の業務そのものにAIを組み込み、実務レベルで活用する取り組みを進めています。たとえばNotion AIを活用し、社内ナレッジを瞬時に検索・要約・文章化することで、情報探しにかかる時間を大幅に削減。さらにChatGPTでExcel関数やVBAコードを生成し、これまで手作業で行っていた集計や加工業務を自動化しています。スライド作成もGammaなどの生成AIを活用することで、資料作成の時間を短縮し、企画や検討といった本質的な業務に集中できる環境を整えています。



AIは難しい技術ではなく、日々の作業を効率化するための“業務アシスタント”のようなものです。その仕事は本当に自分が手を動かす必要があるのか、AIに任せられないか。そう問い直すだけでも、働き方は大きく変わります。生産性の差が、そのまま企業の競争力につながる時代です。AIを味方につけ、時間と余力を生み出し、より価値の高い仕事へシフトしていく。次の成長ステージに進むための一歩として、まずは身近な業務からAI活用を始めてみませんか。



この内容についてさらに詳しく知りたい方は、こちらのQRコードから動画に飛んでみてください。YouTubeでの動画発信を始めました。

毎週水曜 19時30分に投稿を予定していますので、ぜひご覧ください。



派遣営業の裏側 Vol.7

早朝と夜間の通勤サポート

徳永 裕斗



先月はたくさん雪が降り、路面凍結もありましたが皆さま事故はなかったでしょうか？

今年の冬は例年以上に厳しい寒さが続き、特に路面凍結による通勤事故のリスクが高まりました。派遣社員の皆さんの安全確保は私たちにとって最優先事項です。

弊社では原付の無料貸し出しという福利厚生を派遣社員に提供しています。通勤の利便性を高め、公共交通機関が不便な場所で働く方々をサポートする制度として好評をいただいています。

しかし、路面凍結時には転倒事故のリスクが高まるため、特別な配慮が必要となります。

そこで実施しているのが「原付無料貸し出し者を対象とした凍結時の送迎サポート」です。

この取り組みは、悪天候時でも派遣社員の皆さんが安全に出勤できるよう、営業担当者が直接送迎を行うというもので、天候予報を常にチェックし、路面凍結が予想される日には事前に派遣社員と連絡を取り合い、送迎の手配を行っています。

現在、原付無料貸し出しを利用している派遣社員は10名弱。

お客様ごとに担当を割り振り凍結時にもスタッフが出勤できる体制を作っています。勤務時間によって朝早くや深夜の送迎が必要になることもありますが、スタッフとの関係構築として非常に重要な役割にもなっています。

車内での何気ない会話から、仕事の悩みや職場の状況を聞くことができ、より細やかなサポートにつながっています。単なる送迎という枠を超えて、信頼関係を深める貴重な機会となっているのです。

このような地道な取り組みが、派遣社員の皆さんの安心と安全、そして満足度の向上につながっていると実感しています。

シナジー × 採用Project

新卒採用を成功に導く「選考課題」の活用法

樋野 竜乃介



選考課題の目的と背景

面接だけで学生の本当の能力を見極めることは困難です。短時間の面接では、コミュニケーションスキルが高い学生ほど「できる人」に見えてしまい、本質的な論理的思考力や課題解決力、主体性といった仕事に必要な能力を正確に測ることができません。

そこで弊社では4次選考において選考課題を導入しています。これは学生の企業理解を深めると同時に、実際の仕事で求められる能力を見極めるための実践的な取り組みです。社員へのヒアリング、情報の整理と分析、プレゼンテーションという一連のプロセスは、まさに入社後の業務そのものです。

具体的な進め方

学生には「シナジーの仕事のやりがいとは」「自身の強みをどう活かせるか」「会社の課題と解決策」といったテーマを提示します。重要なのは、インターネット検索だけでは答えが出ない内容にすることです。

学生は弊社の社員2名にヒアリングを行い、その内容をもとに考察をまとめ、4次選考でパワーポイントを使って10分間発表します。このプロセスで、積極的に社員にアプローチできるか、抽象的な情報を具体的に落とし込めるか、論理的に整理して伝えられるかといった、仕事で本当に必要な能力が浮き彫りになります。



メリット

この取り組みにより、面接では見えにくい実務能力を評価できます。コミュニケーション力、情報収集力、分析力、プレゼンテーション力といった、入社後に活躍できる人材かどうかを総合的に判断できるのです。

また学生側にとっても、実際の社員と深く対話することで企業理解が進み、入社後のミスマッチを防ぐことができます。真剣に取り組んだ学生ほど、仕事の魅力や価値に気づき、入社意欲が高まる効果もあります。

注意点

課題の難易度設定が重要です。適切なレベルに設定し、評価基準を明確にして面接官全員で共有しておく必要があります。また、学生の負担を考慮した適切な期間設定や、ヒアリングに協力する社員の選定と事前説明も丁寧に行うことが、この取り組みを成功させる鍵となります。

選考課題は、面接だけでは見極めにくい実務能力を評価できる有効な手法です。社員へのヒアリングから分析、プレゼンテーションまでの一連のプロセスを通じて、学生の本質的な能力を見極めることができます。同時に学生側も企業理解が深まり、入社後のミスマッチを防ぐことができます。弊社では、適切な難易度設定と明確な評価基準を設けることで、採用の質を高める手法として活用しております！



採用に関するオンライン無料相談会実施中！

お申込みフォームはこちらから！

