

生成AI活用による  
ビジネスレベルアップと  
営業スキル改善コース  
～AIで業務改善を推進する～

令和8年5月  
真和合同会社



# A I を社内業務改善に活かす

## 最新のA Iスキル対応

- ・ Codex
- ・ Google A Iシステム
- ・ Claude Code等の

最新A Iスキルを活用して、  
ビジネスのレベルアップを  
図ります。

## 業務効率化 20%以上

A I化によりビジネス  
ワークの業務効率を大幅  
に向上します。

## リスキリング 支援コース対応

人材開発支援助成金の事業  
展開等リスキリング支援  
コースに対応

# 研修のゴール

## 生成 A I の最新知識 理解

生成 A I の基礎を理解し、安全に適用できるようになります。

## 実用ツールの獲得

企業固有データをもとに A I で改善する知識を習得します。

## 営業活動を A I で効 率化する方法も学ぶ

営業業務を改善するための A I 活用方法を学びます。  
営業スキル改善～営業業務効率化に A I を有効に活用する方法を学びます

# 研修カリキュラム

## 第1日

	科目名	訓練の目標
90分	AI活用事業構想設計 逆算思考による新規サービスモデル の設計と顧客獲得ファネル構築	生成AIを用いた逆算型思考により新規AI活用サービスの事業モデルを設計し、顧客ライフタイムバリュー（LTV）を考慮した顧客獲得経路（ファネル）を構築できるようになる
10分	休憩	
90分	生成AIツール活用① NotebookLMによる専門知識のデ ジタル資産化と業務効率化	NotebookLMに専門知識をインポート・管理し、構造化プロンプトを設計することで、24時間稼働可能なAI活用型ナレッジベースを構築・運用できるようになる
10分	休憩	
60分	生成AIツール活用② Geminiマルチモーダル機能による 画像コンテンツ生成とAIO対応コン 텐츠設計	GeminiのマルチモーダルAI機能を活用して独自画像・図解コンテンツを生成し、AI検索（AIO）に引用されやすい構造化コンテンツを設計・作成できるようになる

# 研修カリキュラム

## 第2日

	科目名	訓練の目標
60分	AIを活用した顧客ニーズ分析と仮説提案設計	仮説提案営業をAIを用いて、極めて顧客ニーズ分析・提案営業準備を短時間に行う手法を学ぶ。 ～仮説提案営業の基本的な進め方・顧客SWOT・競合分析等をAIで進める方法・仮説提案のロジックツリーのAI生成等仮説提案営業をAIを用いて、極めて短時間に行う手法を学ぶ。
10分	休憩	
90分	AIコーディングツール活用① Claude Codeによる業務自動化システムの構築（GAS自動生成・AIエージェント実装）	Claude Codeを対話的に操作してGoogle Apps Script（GAS）を自動生成し、スプレッドシートデータと連携した業務自動化システムを構築するとともに、自律型AIエージェントの基本的な実装手法を習得する
10分	休憩	
90分	生成AIを活用した事業提案資料の設計・作成実習	構築したAIシステムのプロトタイプと生成AIツールを組み合わせ、経営数値（コスト削減・ROI）を根拠とするデータドリブンな事業提案資料を設計・作成できるようにする

# 研修カリキュラム

## 第3日

	科目名	訓練の目標
90分	商談スキルとAI活用	AIツールを活用して基本営業スキルを学ぶ ～アプローチ・プレゼン・クロージングの各段階の トークやプレゼン資料へのAI活用のしかたを学ぶ
10分	休憩	
60分	AIを活用した投資効果の算定のしかた	AIツールを活用してROI試算等の財務数値を根拠とした課題解決型の事業提案を論理的に構成・実施できるようになる
10分	休憩	
90分	AIコーディングツール活用② 自律型AIエージェントの構築と Looker Studioによるデータダッシュボード設計	自律型AIエージェントの設計思想・要件定義を習得し、 Looker StudioとデータソースをAPI連携させて成果指標を可視化するBIダッシュボードを構築できるようになる

# 講師紹介

## 合同会社エドテック・ラボ 代表社員 金澤宏樹氏

### BORN IN

三重県伊勢市

### BASED IN

三重県四日市

### CERTIFICATION

西研究所 認定MGインストラクター

TOCジュニアインストラクター

### SERVICE

■ 伴走型DXコンサルティングLab

WEBマーケティング支援

業務効率化支援

DX化サポート支援

■ 社員教育Lab

理念・ビジョン浸透研修

MG研修 / TOC研修

自立型リーダー育成

■ AI活用支援Lab

AI活用研修

### ABOUT

大学卒業後、6年間の数学教員勤務を経て、三重県中小企業家同友会事務局に入局。県内約250社の中小企業経営者の伴走者として、企業づくりおよび組織づくりの支援に尽力いたしました。

2018年には事業会社（株式会社菜友）へ参画し、経営企画やBtoBマーケティングをはじめ、デジタル化による業務効率化、社内システム開発の統括など、幅広い実務を牽引。

現在はこれらの「教育現場での人材育成」「同友会での経営者支援」「事業会社でのDX推進」という3つの知見を融合。企業や個人の「ビジョン策定研修」と「DX推進プロジェクトマネージャーの育成」、「AI活用人材の育成」を軸に、現場で自走できる中小企業向けDX支援コンサルティングを展開しています。



# 講師紹介

真和経営合同会社  
代表社員 伊藤 巧

中小企業診断士・アドラー流メンタルトレーナー

・HDC認定アセッサー

元三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)企業内研修室長

著書「管理者成功の極意」

1959年 三重県生まれ

1977年 三重県立四日市高等学校卒業

1983年 慶応義塾大学法学部卒業

1983年 財団法人日本総合研究所入所

1988年 同企画課長（医療看護グループ）

ベストセラー「心電図ポケットブック」企画（看護婦の4人に1人所持）・雑誌「フレッシュナース」創刊総責任者、他2誌創刊に関与・教育ビデオ「人工呼吸器の使い方」企画制作責任者。

1990年 株式会社東海総合研究所（現三菱UFJリサーチ&コンサルティング）入社。04年度には大幅赤字の企業内研修室長として建て直しに当り、一年で黒字化成功。約100社の研修・コンサルティング関与。

2012年 退職、同年フタムラ化学(株)入社

2025年8月定年後独立事業開始

2026年真和経営合同会社設立

## • 主な指導内容：

- 経営計画策定支援
- QC導入指導
- 幹部管理者研修
- 営業戦略策定指導
- 住宅営業研修
- 営業マン研修
- 人事制度策定支援
- 財務基本研修
- 新規開拓研修
- インバスケケット研修

## 【指導実績】

- 住器卸売業：新規開拓（前年ほぼ0）から103件達成
- 住宅販売業：実質債務超過状態から3年で売上33%アップ。利益68%アップ。借入金19%削減に成功他多数。



## 担当セミナー講師経歴：

- 部課長特訓セミナー
- 中長期経営計画の立て方
- 超簡単決算書読破術
- 住宅営業マン特訓セミナー
- 新規開拓の必勝法
- 課長特訓スクール
- 伸びる営業マンの条件他



# 研修要領

形式	OFF-JT（事業外訓練）
日程	1コース：4時間×3日間（計12時間）※御社指定日程でのオンサイト実施も可
会場	①弊社指定貸研修室 ②貴社会議室（要業務分離）
受講料	400,000円（税別）/人
助成金	人材開発支援助成金 事業展開等リスクリング支援コース
定員	最大10名

# よくある質問

## 助成金について

Q.助成金を使わず通常受講はできますか？

A.もちろん可能です。通常にお申込みを頂けましたら幸いです。

## 機材について

Q.PCやアカウントを持っていないのですが？

A.研修用ノートPCとChatGPT Team版ライセンスを当社で用意します。

## 効果について

Q.具体的にどんな業務が効率化できますか？

A.問い合わせ対応、見積作成、議事録生成、マニュアル整備など事務系業務を中心に対応します。

## お申込み・お問合せ

- 電話：090-2924-1149
  - Email：[t.ito@shinwa-godo.jp](mailto:t.ito@shinwa-godo.jp)
  - ウェブサイト：<https://mirai-step55.com/>
  - 所在地：三重県三重郡朝日町柿 3 2 4 5
  - お気軽にご相談ください。
- 
- DXの第一歩を、最先端 A I で一緒に踏み出しましょう！