

～分析フレームワークを実務で使いこなし、  
説得力ある企画を高速で作成する～

# 生成AIで加速する！ 戦略立案から企画提案まで 【1日実践コース】

(旧名称：若手マーケターのための生成AIを活用した「環境分析・戦略立案」効率化術)

会期 **2026年 9月18日(金)** 各回とも  
**2027年 2月19日(金)** 10:00～17:00

開催形態 **オンライン (Zoom)**

対象

- ・所属部門や役職を問わず、企画・戦略立案業務に携わるすべての方 (経営企画、事業企画、営業企画、商品開発、研究開発など)
- ・生成AIを導入済みで、日々の企画業務への本格的な活用法を模索している方
- ・経験や勘に頼った企画から脱却し、フレームワークに基づいた論理的な企画立案スキルを身につけたい方

講師 **金森 努氏** (有)金森マーケティング事務所 取締役

## ■ ねらい

- ◆ **ビジネス環境を多角的に分析し、事業機会を的確に捉えるスキルを習得します。**  
マクロ (PEST分析) からミクロ (3C分析) まで、事業を取り巻く環境を構造的に理解し、本質的な課題を抽出します。
- ◆ **一気通貫のプロセスで、根拠のある戦略と具体的なアクションプランを設計します。**  
STPで「誰に何を約束するか」を定め、4Pで具体的な打ち手を設計するまでの一連の流れを、生成AIを活用しながら実践します。
- ◆ **分析結果を「相手を動かす」企画提案書に落とし込む技術を体得します。**  
本研修の集大成として、ロジカルな構成と説得力ある骨子を、生成AIのサポートでスピーディに作成する実践的ノウハウを持ち帰ります。

## ■ 本セミナーはこのような方々にお奨めします

- ・PEST、3C、STP、4P。用語は知っているが、実務でどう繋げて使えばいいかわからない
- ・「分析や資料作成に時間をかけすぎている。AIの力を借りて、もっと効率的かつ質の高い戦略を練りたい」
- ・「“思いつき”ではない、客観的な分析に基づいた根拠ある企画書を作成し、提案の説得力を高めたい」
- ・「企画書の構成作成や文章作成に時間がかかる。AIにサポートさせ、思考の整理と資料作成を劇的にスピードアップさせたい」
- ・「部門やチーム内で共通のフレームワーク(考え方の地図)を持ち、一貫性のある議論ができるようになりたい」

## ■ 受講後に得られること

- ・戦略策定の全体像 (PEST→3C→STP→4P) が一本の線でつながり、業務で迷わなくなります。
- ・環境分析から戦略立案、施策、企画書作成まで、生成AIを「賢いアシスタント」として使いこなす具体的なプロンプトと手順が手に入ります。
- ・事業課題や成功の鍵 (KSF) をフレームワークで論理的に説明し、上司や関係者を巻き込めるようになります。
- ・1日の総合演習を通じて、明日からすぐに使える企画提案書の「骨子」を驚くほど短時間で作成するスキルが身につきます。

## ■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

### 1 インTRODクシヨン： 生成AI時代の企画立案スタンダード

- 内容** 本日のゴールと全体像／なぜ「流れ」で考えるべきか／生成AI活用の基本スタンスと「落とし穴」
- ポイント** 生成AIは万能ではない。  
正しい知識で「使いこなす」意識を持つ。

### 2 企画の「基本のき」：顧客の課題を捉える

- 内容** 「売れない」原因はニーズの誤解から／すべての企画の起点となる顧客の「不・負」を見抜く
- ポイント** 顧客視点こそが、説得力ある企画の出発点であることを理解する。

### 3 マクロ環境分析(PEST) 演習

- 内容** 世の中の大きな潮流を読むPEST分析の実践／自社ではコントロールできない外部環境の変化(機会と脅威)を捉える
- ポイント** AIを活用し、自社ビジネスに影響を与えるマクロトレンドを効率的に洗い出す。

### 4 ミクロ環境分析(3C) 演習

- 内容** 市場・顧客／競合／自社の3視点整理／KBF・KSFの導出／AIを使った分析を効率化する「3C分析プロンプト決定版」
- ポイント** 「対話」を通じてAIの回答精度を高め、自社の勝ち筋(自社KSF)を導き出す。

### 5 戦略立案(STP) 演習

- 内容** セグメンテーション(ニーズで括る大原則)／ターゲティング(5R評価)／ペルソナ作成／ポジショニング(差別化軸の発見)
- ポイント** AIと共に顧客候補を洗い出し、「誰に、どのような価値を約束するか」を定める。

### 6 施策立案(4P)と全体の整合性

- 内容** Product/Price/Place/Promotionの具体策／戦略と施策、4P間の「縦と横の整合性」の重要性
- ポイント** 戦略と打ち手がズレていないか、全体を俯瞰して検証する。

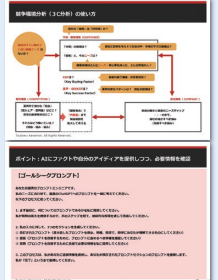
### 7 総合演習 生成AIによる企画提案書作成

- 内容** ここまでの分析・戦略を元に、企画提案書を作成／AIによる構成案作成→メインメッセージ作成→本文骨子の生成までを実践
- ポイント** 思考の壁打ち相手としてAIを活用し、説得力あるストーリーを高速で組み立てる。

### 8 まとめと質疑応答

- 内容** 本日の学びの総括／明日からのアクションプランニング

本セミナーで使用する  
テキストの一部



※最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



# 生成AIで加速する！戦略立案から企画提案まで【1日実践コース】

## 講師紹介（敬称略）

金森 努

(有)金森マーケティング事務所

取締役

金沢工業大学KIT虎ノ門大学院、グロービス経営大学院大学の客員准教授を歴任。2005年より青山学院大学経済学部非常勤講師。大学でマーケティングを学び、NTT系のコールセンターに入社。数万件の「本当の顧客の生の声」に触れ、「この人はなぜこんなコトを聞いてくるんだろう」と消費者行動に興味を覚え、深くマーケティングに踏み込む。(日本消費者行動研究会学会会員)。コンサルティング会社、広告会社(電通ワンダーマン)を経て、2005年に独立。30年以上、マーケティングの「現場」で経験を蓄積している。マーケティングコンサルタントとして、B to B・Cを問わず、IT・通信、電機・食品・家庭用品メーカー、EC等、幅広い業種に対応し、新規事業・新商品開発・販売計画・販売のデコ入れ案・コミュニケーションプランの策定等、多岐に渡るマーケティング業務の支援を行っている。講師としても業種を問わず、年間100コマ以上の企業研修に登壇。コンサルティング経験を元に企業課題に合わせた研修のオリジナルのコンテンツやカリキュラムを提供。研修によってマーケティングを「知っている」だけでなく、「業務に活かせるようになること」にこだわっている。執筆は、「初めてでもマーケティングが楽しく体系的に学べる本」をテーマに10数冊刊行。「4訂版 図解よくわかるこれからのマーケティング」(同文館出版 2026年)等。

## 参加者の声

- 「これまでバラバラだったPEST、3C、STPの知識が、初めて一本の線として繋がりました。特にAIを使って分析の仮説を高速で立てる手法は、明日からの業務が劇的に変わりそうです。」(経営企画職・30代)
- 「最後の企画書作成演習が圧巻でした。AIに骨子を作らせるだけで、提案の質を落とさずに作成時間が今までの半分以下になりそうです。経験の浅い部下にもこの手法を教えたいと思います。」(営業企画職・40代)
- 「『なんとなく』で進んでいた企画会議が変わると確信しました。フレームワークという「共通言語」ができたことで、部門を横断した議論がスムーズに進むイメージが湧きました。チーム全体のスキルアップに繋がります。」(商品開発・リーダー職・30代)
- 「生成AIを『どう使えばいいかわからない』という漠然とした不安が、『頼れるアシスタント』という確信に変わりました。機密情報を入力せずに、安全に活用できる具体的なプロンプトを知れたのが最大の収穫です。」(研究開発職・20代)

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)から直接で

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方はJMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



## 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	61,600円/1名
上記会員外	67,100円/1名

- ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
- ※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>
- ※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください、ご同意のうえお申し込みください。

## 参加定員 25名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

## キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 *2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無料
開催7日前~前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	通い/オンライン: 5,500円(税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い/オンライン: 7,700円(税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただけますようお願い申し上げます。

## 使用する生成AIについて

- 有料版であればツールを問いませんが、無料版を利用する場合は、使用回数制限の観点から「ChatGPT」または「Copilot」を推奨しております。
- スライド作成AI「Gamma」についても、当日の演習で使用いたします。無料版で構いませんので、事前にログインしていただけますようお願いいたします。

## オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。事前に接続テスト(<https://zoom.us/test>)にアクセスいただき、動作をご確認ください。
- 1申込につき1名様がお受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のお受講はお受けしません)
- ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用するの受講をおすすめします。
- お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
- テキストは事前に配付します。
- 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
- Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。

※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。  
お申し込み完了を以て規約に同意したものといたします。

## 申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月~金曜日9:00~17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

## プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。  
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>