JMA 一般社団法人日本能率協会

名古屋開催

技術者・研究者のための AIマーケティング

～技術を、買う理由に翻訳する～

参加対象
- 技術部門、研究開発部門、設計・生産技術部門の方
- 自社製品や技術の売り方を考える立場になった技術系の方
- マーケティングの専門教育を受けていない方（前提知識は不要です）

ねらい

技術者・研究者の方から、よくこう伺います。「良いものを作っている自信はある。ただ、それをどう伝えればいいか分からない」。マーケティングの本を読むと、専門用語が並びます。実際に手を動かそうとすると、調査に時間もお金もかかります。結果、後回しになりがちです。

生成 AI は、この最初の一歩を大きく軽くします。

顧客像を書き出す、その人が製品に出会うまでの道筋を並べる、どの言葉なら伝わるかを何十通りも試す――これまで数週間かかっていた作業が、その日のうちに形になります。

本セミナーでは、AI を使って「顧客の課題」「自社技術の使い道」「提供できる価値」の 3 つが一本の線でつながるストーリーを組み立てます。扱うのは、受講者ご自身の製品・技術です。持ち帰るのは、そのまま社内で使える資料です。

受講後の到達目標

1. AI を使って、顧客像と顧客の行動の流れを自分で書き出せるようになる
2. 自社の技術が何と比べられているかを把握し、選ばれる理由を 1 行で言えるようになる
3. 自社の技術を、顧客の課題の言葉に言い換えられるようになる
4. 上記を 1 枚のストーリーにまとめ、社内の企画会議に出せる形にできる

POINT!!
- ☑ 受講者ご自身の製品・技術を題材にします（架空の事例で終わりません）
- ☑ AI の操作経験がない方でも進められるよう、入力の仕方から確認します



■ 開催日時

2027年2月3日(水)

［時 間］9:45 ～ 16:45

■会　場　日本能率協会 中部事務所（JR 名古屋駅直結）

■ 講　師（敬称略）

金子 雄太郎　オフィス・ジガー 代表

1981 年生（神戸市出身）。立命館大学卒業後、研修運営スタッフ（兼アセッサー）として従事し、テクニカル系講師、ヒューマンスキル系講師の所作を観察し、徹底して学ぶ。その後、IT 系ベンチャー 3 社でシステムエンジニアを経験。アプリ・インフラ、要件定義から実装テスト、全分野を満遍なく経験。2012 年に独立し、企業研修講師を中心に、執筆、キャリアカウンセリング、コーチング等を実施。シリコンバレーでの英語学習アプリのプロダクトマネジメント、ベトナム・ホーチミンでのオフショア開発の立ち上げおよびプロジェクトマネジメントといった海外での活動も経験。現在は、DX と生成 AI のコンサルティング、研修・セミナーを中心に活動を行う。

■ 参加料（税 込）

法人会員…**60,500** 円／1 名

会 員 外…**71,500** 円／1 名

プログラム　［時 間］9:45 ～ 16:45

■顧客を描く ―― 誰の、何に効くのか

1 技術者がマーケティングでつまずく場所

「良いものを作れば売れる」が通らなくなった理由
専門知識が邪魔をする瞬間（詳しい人ほど、詳しく説明してしまう）
正確さを優先すると、相手の関心から離れていく構造

2 AI で顧客像を描く

ペルソナ（＝架空の代表的な顧客像）を AI と一緒に作る
自分の思い込みを AI に崩してもらう使い方
出てきた顧客像を、実際の取引先と突き合わせて補正する

3 AI で顧客の行動の流れを並べる

カスタマージャーニー（＝顧客が知る・迷う・決めるまでの道筋）を作る
接点ごとに、相手が何を不安に思うかを言葉にする
どこで離脱しているかを仮説として立てる

4 自社技術の立ち位置を決める（ポジショニング）

顧客は、自社の技術だけを見ているわけではない。他社の製品、今までのやり方、そして「何もしない」という選択肢と、いつも比べている
AI に比較の相手を洗い出させ、「何と比べられているか」を見える形にする
比べられたときに、自社が選ばれる理由を 1 行で書く
（性能の高さとは限らない。手間が減る、失敗しにくい、相談しやすい、など）

演習 その 1 行を、顧客の言葉に置き換えてみる

■技術を、買う理由に翻訳する

5 技術を、顧客の言葉に置き換える

スペックを価値に翻訳する演習（AI を翻訳者として使う）
専門用語の言い換えを大量に作らせて、選ぶ
良し悪しを判断する基準（誰が読むのか、から決める）

6 1 枚のストーリーにまとめる

課題・使い道・価値が一致しているかを点検する
社内提案・顧客提案に使える形へ落とす
AI に反論させて、抜けている情報を先に埋める

7 発表と相互レビュー

作った 1 枚を互いに読み、「買う側」として質問し合う
他社の技術を顧客の目で見る経験が、自社の見え方を変えます

8 持ち帰りと次の一歩

明日から自分の業務で試すことを書き出す
社内で共有する際に必要な補足を確認する



※プログラム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。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

経営・人材革新センター　ＤＸ推進セミナー事務局
E-mail：dx@jma.or.jp　TEL：06-4797-2050（関西事務所内）

●申込・セミナー詳細は
JMA153076　検索
https://school.jma.or.jp/