

コース別カリキュラム一覧

Eラーニング（基礎編）

事業再構築メソッド

【基本コース】（全10日）

事業再構築メソッド

【完全マスターコース】

Eラーニング（基礎編）

AIやMiro、Notionなど、さまざまなデジタルツールの操作を短い動画でマスター。音声入力や簡単なコピー操作で習得する中で、AIを実務に使う自信をつけます。

E-LEARNING

第0回：AI活用初級

カスタムGPTで実現する作業効率化

AI（ChatGPT）を含むデジタルツールの基本操作・仕組みを理解し、“使える”レベルまで引き上げる任意の事前学習。Miro・MetaLife・Notionなどビジネスで活用度の高いツールを一通り習得し、チームコラボを円滑化します。また自分専用のカスタムGPT（小規模データ）を作成し、AIを“業務パートナー”として使う準備を整えます。

目安時間	項目	詳細
30分	AIの必要性 & ChatGPTとは	AI時代のビジネス環境変化を理解。ChatGPTの基本仕組み・概要を把握し、今後の学習動機づけを高める。
60分	デジタルツール (Miro & MetaLife)	オンラインホワイトボード「Miro」と、MetaLife(仮)の概要と操作方法。共同編集・ビジュアル共有のメリットを実感し、チームコラボのイメージをつかむ。
80分	ChatGPT × Miro 基礎活用	ChatGPTとMiroを連携し、情報整理やアイデア発散を効率化。初心者向けにプロンプト設計やMiro上でのアウトプットの流れを体験。
65分	Miro 応用活用	高度なMiroテンプレート活用、共同編集機能の応用。大量情報をマインドマップ化し、短時間で全体像を把握するコツを習得。
65分	Notion の基礎解説	情報管理・ドキュメント共有ツール「Notion」の基本操作。ページ・データベース・権限管理などを把握し、ノウハウやタスク管理に活用。
20分	ChatGPT 活用術 目標明確化	ゴールイメージをAI対話で引き出す方法。何をめざすか”を具体的に設定し、モチベーション維持やチーム共有に生かす。
30分	ChatGPT 活用術 タスク化	具体的業務をプロンプトで整理・優先度付け。音声入力やテンプレを使い、タスク管理をスピーディに行う。
30分	自分専用のGPT (カスタムGPT) 作成	自社の簡単な情報・データを取り込み、オリジナルGPTを構築。「自社専用AI」を用意するメリットを把握し、応用可能性をイメージ。

事業再構築メソッド

【基本コース】（全10日）

月2回×5時間のペースで、1～10日目をオンラインまたは会場で学習していきます。AIマーケティングの基礎・ポジショニング・コンセプト設計・商品設計・集客実践などを体系的にカバーします。

BASIC

第1回：AI活用初級

カスタムGPTで実現する作業効率化

ChatGPTを活用し、自社の情報・強み・商品サービスをAIに学習させ、あなただけのAI頭脳を創り出します。ボイス入力による効率的な情報入力、潜在的な強みや新たなビジネスチャンスの発見を通して、AIを駆使した作業の効率化アップを実現します。

目安時間	項目	詳細
60分	基礎知識とChatGPT入門	AIの概要、ビジネスにおけるAI活用事例、ChatGPTの基本操作、プロンプト作成。
60分	AIボイス入力で効率化	ボイス入力による効率的な情報入力。
60分	AIによる情報収集・分析	事業内容、商品・サービス、顧客情報などをChatGPTに入力・学習させる。
60分	AI対話で自己分析	AIとの対話を通して、自社の強み・弱み、差別化ポイントを分析。
60分	カスタムGPT構築	学習データを基に、自社専用のカスタムGPTを作成。

進行中は、講義パート＋演習（実技）を交互に取り入れることで、学んだことを即実践に移せる流れを重視します。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・ 自社専用カスタムGPT（初期バージョン）
- ・ 言語化された自社情報データ
- ・ 自己分析レポート

第2回：AI活用初級 カスタムGPT構築実践 マーケティング&業務自動化

第1回で作成したカスタムGPTの精度を検証・強化しながら、実務に耐えるクオリティへアップデート。マーケティングやSNS運用、財務分析などへのAI適用ノウハウを学び、段階的プロンプト設計とプロンプトリサーチを通じて業務の自動化を進めます。

目安時間	項目	詳細
60分	カスタムGPTの精度検証と強化	前回作成したカスタムGPTの精度を検証し、フィードバックを反映させながら最適化を実施。業務への実用性を向上させる。
60分	カスタムGPT×カスタムGPT	自社GPTとマーケティング・財務分析などの専門GPTを連携し、音声入力を活用した大規模データ処理を体験。
60分	段階的プロンプト設計による精度向上	ステップバイステップでプロンプトを設計し、段階的に情報を整理・分析。AIの回答精度と網羅性を向上させる。
60分	自動化のためのプロンプトリサーチ	優秀なプロンプト事例を研究し、SNS運用・投稿自動化に活かせるフォーマットや書き方を習得。
60分	プロンプト最適化とチーム展開	カスタマイズしたプロンプトを自社用に調整し、実践検証。業務効率化のため、チームで共有・展開する方法を学ぶ。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・ 精度向上版カスタムGPT
- ・ 複数GPT連携ワークフロー
- ・ ステップバイステップ・プロンプト例
- ・ SNS自動化プロンプトセット
- ・ チーム展開ガイド

第3回：AI活用マーケティング初級 GPTキャンバス活用によるマーケティング戦略強化

情報を整理・可視化する手順を学び、ChatGPTキャンバス機能の基本操作を習得。マーケティングを行うための土台を築いていきます。可視化された情報を基に、具体的なマーケティング施策を検討・改善点を洗い出すという、データをもとにした戦略立案スキルを身につけます。

目安時間	項目	詳細
60分	ChatGPTキャンバス機能入門	ChatGPTのキャンバスの基本操作を習得し、情報整理・可視化の基礎を学ぶ。
60分	マーケティングの基礎理解	マーケティングの基礎をGPTキャンバスに整理し理解。大量情報の整理、管理法を学ぶ。
60分	顧客理解とペルソナ設定	GPTキャンバスで顧客の行動パターンやニーズを深掘り。具体的なペルソナ像を設定。
60分	カスタマージャーニーマップ作成	キャンバス機能を活用し、カスタマージャーニーマップを作成。顧客体験を可視化し、改善点を発見。
60分	データに基づいた戦略立案	キャンバス機能で可視化されたデータに基づき、マーケティング戦略を立案。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・「脳内に散らばる情報」をキャンバスで一元化
- ・AI×可視化ツールで、マーケティング分析の効率UP
- ・ペルソナ・カスタマージャーニーの理解が深まる

第4回：AI共有ツール活用初級

AIとMiroで市場分析：競合調査とペルソナ設定

AI（ChatGPT）とMiroを組み合わせた“市場分析スキル”で、競合他社の情報収集からペルソナ設定まで、効率的に進める方法を習得。自社の強み・弱みを客観的に把握し、差別化戦略を検討しながら、ペルソナを可視化し、チーム全体で共有する土台を作ります。

目安時間	項目	詳細
60分	AIによる競合調査	ChatGPTを活用した、競合他社の情報、商品・サービス、顧客ターゲットなどの調査方法を習得。
60分	Miroによる競合分析	Miroを用いた、競合他社の情報を整理・可視化し、自社との比較分析方法を習得。
60分	AIによるペルソナ分析	ChatGPTを活用し、顧客データに基づいた詳細なペルソナ像を作成。
60分	Miroによるペルソナ可視化	Miroを用いて、ペルソナの属性、行動、ニーズなどを可視化し、理解を深める。
60分	差別化戦略の検討	競合分析とペルソナ分析の結果を統合し、自社の強みを活かした差別化戦略を検討。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・競合分析シート（Miro上の比較表・マッピング）
- ・ペルソナ設定シート（Miro上のビジュアル化）
- ・差別化戦略メモ

第5回：AI共有ツール活用初級 Miroで戦略策定 フレームワーク思考とビジュアル共有

Miroの基本操作をさらに習熟し、マーケティングフレームワーク（3C・SWOT・STP）をビジュアル化できるようにします。分析結果をチーム内で共有しやすい形にまとめ、戦略立案を加速させ、ポジショニング戦略への準備を行い、次回以降のステップに備えます。

目安時間	項目	詳細
60分	Miro入門と3C分析	Miroの基本操作を習得し、3C分析をMiroで表現。図形やコネクタなど用いて自社・顧客・競合の関係性を可視化。
60分	SWOTクロス分析	SWOT分析をMiroで実施し、強み、弱み、機会、脅威を整理。クロス分析で各要素の関係性を分析し、戦略の糸口を把握。
60分	STP分析	STP分析をMiroで可視化し、セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングを明確化。ターゲット顧客を具体的にイメージし、最適なポジショニングを検討。
60分	3つのフレームワーク統合	各分析の関連性を可視化し、全体像を把握することで、より深い分析と戦略立案を促進。
60分	ポジショニング戦略準備	第6回「ポジショニング戦略」で深掘りする内容を、Miroで整理・共有。フレームワーク分析結果を基に、ポジショニング戦略の仮説を立て、ビジュアル化。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・ 3C分析ボード
- ・ SWOTクロス分析ボード
- ・ STP分析ボード
- ・ 統合フレームワークボード
- ・ ポジショニング戦略の仮説メモ

第6回：AI活用マーケティング中級 ポジショニング基礎を理解し、チーム共有まで行う

カスタムGPTとAIツールを駆使し、顧客の深層心理や競合の状況を分析。独自性の発見と顧客ターゲティングを通じて、AI時代に対応したポジショニング戦略を策定し、持続的な競争優位を築きます。

目安時間	項目	詳細
60分	ポジショニングとは	ポジショニングの基本概念をカスタムGPTで学ぶ。自社情報をAIに投入し、様々なポジショニング事例を確認。
50分	ポジショニングの要点	どんな要素・視点が重要かを掘り下げ、カスタムGPTで自社の事例に当てはめながら要点を整理。
50分	ポジショニングの流れ	実際のステップをプチ体験。AI対話で「Step1→Step2→Step3…」と流れをシミュレーション。
50分	ポジショニングするものを決める	「何を（商品・サービス・ブランドなど）ポジショニングするか」を明確化。カスタムGPT×顧客視点で検討し、候補を絞り込む。
90分	ポジショニングの定義をチームで共有	誰が関わり、どんな体制で取り組むかを検討。古い体質・変化対応も考慮し、組織的にポジショニングを進める枠組みをAIと共に議論し、まとめる。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・チーム編成&リーダーシップ一覧ボード
- ・古い体質リスト&新ポジション種_洗い出しシート
- ・五大要素_Afterキャンバス（第6回版）

第7回：AI活用マーケティング中級 顧客・競合を深掘りして独自の価値&枠組みを築く

ポジショニングの概念と重要性を理解し、自社や顧客視点での意義を把握。要点・流れを整理し、実践の準備を進めます。カスタムGPTに自社情報を入力しながら、具体的に何をポジショニングするかを明確化に。チームで共有し、価値を生む姿勢を構築します。

目安時間	項目	詳細
60分	顧客の頭の中を覗く	カスタムGPT&キャンバスボードを使い、顧客の思考・心理を深掘り。徹底的な“顧客目線”で、自社の提供価値とのギャップを洗い出す。
60分	本物の競合を見つける	企業目線での競合ではなく、顧客が実際に比較している競合を分析。AIで顧客から見た競合情報を整理し、“本当のライバル”を特定。
60分	独自の特性や機能を価値に変換	自社の強み・特性をカスタムGPTでリストアップ。それを顧客のニーズに合わせて“どう価値として伝えるか”を具体化。
60分	関心の高い顧客&強みが活かせる市場枠組み	顧客の中でも特に関心度の高い層を特定。そこで自社の強みが最大限発揮できる“市場の枠組み”を確定し、新たなポジショニングを模索。
60分	トレンド要素&PDCA	最新トレンドや環境変化をAIに調査させ、ポジショニングを調整。PDCAの視点で“ポジショニングの柔軟性”を高める方法を学び、精度向上の道筋を描く。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・顧客の欲求・需要_整理シート
- ・本物の競合リスト&グルーピングボード
- ・機能→価値テーマ変換マップ
- ・関心の高い顧客セグメントシート
- ・強み×市場枠組み選択図 (3つのスタイル比較)
- ・五大要素_Afterキャンバス (第7回版)

第8回：AI活用マーケティング中級 優れたコンセプトの創出とブラッシュアップ

優れたコンセプトの定義と特徴を理解し、自社に適用。事例を通じて条件を学び、カスタムGPTで仮のコンセプトを生成。インサイトベース／ビジョンベースのアプローチを体験し、比較検証。短く伝わりやすい表現を作り、“10の構文”でバリエーションを生み出し洗練する。

目安時間	項目	詳細
60分	優れたコンセプトとは	コンセプトの定義と重要性を学ぶ- 事例から“優れたコンセプト”の特徴を把握。自社情報をカスタムGPTに入力し、“仮のコンセプト”を作成。
60分	インサイトベースのコンセプト	“顧客インサイト”に基づくコンセプトの作り方を学ぶ。カスタムGPTを使い、自社の顧客データから仮説を立案&コンセプト化。
60分	ビジョンベースのコンセプト	“ビジョン”を軸にしたコンセプト設計の方法を理解。未来志向のアイデアをAIと一緒に構築し、自社の方向性に合うか検証。
60分	ビジョンベースのコンセプト整理&一行化	前時間で作ったビジョンベースのコンセプトを整理・削ぎ落としながら余計な要素を排除し、【短く分かりやすい“一行コンセプト”】に磨き上げる。
60分	10の構文を使ったコンセプト実践	“10の構文”を学び、コンセプトの表現バリエーションを増やす。自社のコンセプトに当てはめて、複数パターンを試作→評価。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・インサイトベースのコンセプト案
- ・ビジョンベースのコンセプト案
- ・一行コンセプト
- ・“10の構文”を使った複数バリエーション
- ・最有力コンセプト案の検討資料

第9回：AI活用マーケティング中級 商品設計＋仕組み化

顧客ゴールを起点に提供価値を明確化し、ニーズに合った形態・ベネフィットを設計。行動を促す仕組みとフィードバック体制を整え、リピートや口コミを狙います。カスタムGPTとマーケティングを活用しながらPDCAを回し、精度を高めていき商品設計を最適化します。

目安時間	項目	詳細
60分	商品設計の前提 & 顧客ゴール設定 & 詳細ニーズ抽出	商品設計の基本ポイントを学習。カスタムGPTで顧客の最終ゴールを明確化し、必要な機能や要件を洗い出す。
60分	形態 & ベネフィット設計 + アクションプラン & 行動喚起・口コミ	どのように商品を提供するか（形態・プラン）を決定。カスタムGPTでベネフィットをまとめ、行動を促す仕組みや口コミ誘導施策を検討。
60分	仕組み化とは？～4ステップ 集客・ファン化・教育・販売	「仕組み化」の概念を理解。集客→ファン化→教育→販売の4ステップをAIで自社に当てはめ、必要な施策を洗い出す。
60分	カスタマージャーニーマップ作成(4ステップを視覚化)	3時間目の内容をカスタマージャーニーマップに落とし込み。顧客が商品と出会ってからリピートするまでの流れを可視化し、具体的施策とタイミングを整理。
60分	商品設計の再調整 & カスタマージャーニーPDCA	マップを見直し、商品設計や提供方法を最適化。カスタムGPTで改善点を洗い出し、PDCAを回す手順を学習。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・顧客ゴール設定シート
- ・商品設計ベネフィットマップ
- ・アクションプラン & 行動喚起フロー
- ・仕組み化4ステップ可視化ボード
- ・カスタマージャーニーマップ

第10回：AI活用中級 小さな投資戦略での集客

小規模・低予算で実践できるSNS・ジョイントベンチャー施策を学び、すぐ行動に移せるアイデアを検討。電話アプローチやライトニングセッションを通じ、短時間で成果を出す実践力を養います。スピード感を重視した集客・販売の流れを明確化し、事業全体を整理します。

目安時間	項目	詳細
60分	小さく投資する理由 + SNS活用法	リスクを抑えた投資戦略から自社の「小さな投資アイデア」検討。また、低コストで大きな成果へつなげるために欠かせないSNS活用法を習得。
60分	ジョイントベンチャー + 電話アプローチ	ジョイントベンチャー＝異業種連携のメリット・可能性を検討。電話アプローチ＝電話営業の手法を学び、シナリオを作成。
60分	ライトニングセッション	ライトニングセッション：短時間で戦略を立案＆実践する思考法。GPTワークでスピーディな意思決定＆行動力を体感。
60分	ランディングページ + まとめ・クロージング	ランディングページ：売れるLPの構成要素を理解し、自社向けアイデアを作成。10日目の総整理、フィードバック、質疑応答。
60分	実践 & 全体まとめ	これまでの成果物・学びを振り返り、次のアクション計画を確認。実際に動かしながら改善していくポイントを再度共有。

■講義で習得できる成果物 / アウトプット

- ・ 小さな投資アイデア一覧表
- ・ SNSポチポチ作戦・実践プラン
- ・ ジョイントベンチャー & 電話アプローチ計画
- ・ ライトニングセッション戦略メモ
- ・ ランディングページ構成案 & 全体まとめ