

戦略的提案力を鍛える 生成AI×データ分析実践 -研修内容-

対象者

- 生成AIや各種ツールを活用し、データを課題や仮説へスムーズに変える力を身に付けたい方
- 定量・定性的なデータを駆使し、根拠に基づいた意思決定を下す力を伸ばしたい方

BEFORE

事業に関するデータは手元に溜まるものの、
何に使えるのかイメージがつかない

頭の中にアイデアはあるが、データを
伴った説得力のある提案ができない



AFTER

生成AIを活用し、データから課題を抽出する力：

複数のデータ（顧客属性、利用状況、行動パターンなど）から、
現状のボトルネックを明確にする

説得力を伴う提案を形作る論理的思考力：

数字を根拠にした、実行可能かつ効果が期待できる戦略提案骨子を
作成し、上長や意思決定者から「Yes」を引き出す



実際にご受講された方々の生の声～

これまで“なんとなく”で進めていたデータ分析に対し、ステップを踏んで思考する重要性を実感できました。仮説構築から提案の流れまで整理できて有意義でした。生成AIを活用した定性→定量のアプローチも非常に面白かったです。

生成AIを“仮説を広げるツール”として活用する視点が新鮮でした。自分の視野の外にあるアイデアが得られ、ブレインストーミングにも活かせると思います。

仮説構築から検証の部分まで、Excelや生成AIを使って一通り流れを体験できたので、自分で小さな分析プロジェクトから始めたいと思います。

戦略的提案力を鍛える
生成AI×データ分析実践 -研修概要-



開催人数	最低：10名～最大：100名
申込期限	研修実施初日1ヶ月前
実施期間	3週間（計3回）90分/回 ※Day1のみオリエンテーション実施のため105分
講師	ユースフル株式会社
事前課題	あり
費用（税別）	10～20名：80000円 / 名 21～100名：75000円 / 名
受講環境	・ PCと安定したネット回線 ※タブレットでのご受講や、VPNを接続した状態での受講は推奨しておりません。 ・ Zoomの利用（左記ツール利用が難しい場合別途、ご相談ください。） ・ Excel／PPT／Word（必須） ・ Microsoft Copilotが使用できる環境(その他生成AIツールも可)
お申し込み	営業担当までご連絡ください。
運営	講師、運営スタッフの一部（Teaching Assistant等）は業務委託契約を締結しています。

※2025年6月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

戦略的提案力を鍛える 生成AI×データ分析実践 -現状の課題と得られるスキル-

これまでのデータ分析 vs AI時代のデータ分析

これまで データ分析プロセスへの理解と時間の不足により、満足なデータ分析ができない



AI時代 正しいデータ分析プロセスを理解し、AIとの2人3脚でスピーディーかつバリエーション豊かな分析を行う



- | | | | | | |
|---------|--------------|-------------|-------------|-----------|------------|
| ・現状把握 | ・足りない情報の洗い出し | ・データ計算 | ・仮説とデータの突合 | ・施策アイデア出し | ・提案ロジックの強化 |
| ・データの確認 | ・データの変換 | ・グラフ、テーブル作成 | ・ロジックツリーの作成 | ・ROIの算出 | ・発表準備 |

戦略的提案力を鍛える 生成AI×データ分析実践 -3日間のゴール-

3日間のワークを通じて以下のシートを記入しながら、データ分析に欠かせないステップを生成AIとともにチャレンジします。

ワークシート(例)

Day1	Day2		宿題	Day3
解くべき問 資料請求をしたどの顧客へ重点アプローチをすれば効率的な営業ができるか	仮説 ダウンロード後の日数が少ないほど成約率が高い	データ DL後日数 <= 20日：15.2% DL後日数 > 20日：5.9%	結論 ダウンロード後20日以内&他社乗り換え検討層 に集中アプローチを行うことが成約率向上のカギ	ネクストアクション 対象：DL後20日以内×乗換検討リード ・ 即日：成功事例メール送信 ・ 3日後：フォローコール・商談打診 ・ 10日後：乗り換え説明会招待 → 週次で接触率・成約率を確認
理想の状態 半年後に成約率を5%上げる	他社からの乗り換え検討ユーザーが成約全体の多くを占めている	全体成約率：30% 乗り換え検討：40%		ROI試算 ・ 対象 600件／半年 ・ 成約率 6→10%（+24件） ・ 平均契約単価 70万円 ・ 追加売上 1,680万円 ・ 追加コスト 400万円 ・ ROI ≈ 3.2倍
	メールマガジン経由の成約率が高い傾向	メール経由：200件中17件の成約→8.5% 他チャネル：500件中21件の成約→4.2%		

SAMPLE

戦略的提案力を鍛える 生成AI×データ分析実践 -ワークシートpickup!-

ワーク例：1 データの見方をステップごとに解説・実践

「なんとなく」を炙り出す3つの視点

01 バランス/偏りはある？（違和感）

- 成約した人はメールマガジンからの流入が多そう
- 逆に他社からの乗り換えで興味を持ってきている人は少ないのでは

02 なぜそのデータを見ている？（意図）

- なぜ「業界」「職種」のデータを取得しているんだろう？

03 データの見方をスムーズな仮説の出し方

6月に

森を見る

全体を把握する

- 今あるデータを元に、どのような分析が可能かを見極める
- 理想の分析のために、足りないデータを作りにいく

気になる木を見つける

特徴を発見する

- データを広く見ること、
「このデータが特徴的」といった事実を導き出す
- なぜそのような特徴があるのかをデータの裏側を解釈して考える

木を詳しく調べる

詳細や要因を深掘りする

- 複数の解釈を掛け合わせることで、新しい仮説を着想する
- 仮説を採点することにより、提案可能な粒度まで落とし込む

SAMPLE

© ユースフル株式会社

35

ワーク例：2 定性データを定量化するプロンプト実践

④フリーコメントを定量化する

ワーク アンケートの自由記入欄に集まった膨大なフリーコメントを1つずつ目視で分析している。この現状をどうにかしたい。

DL時コメント

業種	性別	年齢	コメント
金融	中	その他	C001
IT	小	関東	C001
IT	中	関東	C002
小売	大	関西	C005
サービス	小	関西	C001
製造	大	関西	C004
IT	大	中部	C004
製造	中	中部	C004
IT	小	関西	C003
金融	大	関東	C005
サービス	中	中部	C003
サービス	小	中部	C001
小売	大	中部	C001
製造	小	その他	C002
その他	小	関東	C003
金融	小	その他	C003

フリーコメントを定量化する

ワーク アンケートの自由記入欄に集まった膨大なフリーコメントを1つずつ目視で分析している。この現状をどうにかしたい。

Prompt 01 アンケートの意見をすべて**手動で**読み取り、5つのカテゴリに大別して。
| カテゴリ | 意見数 | の表形式にまとめて。店舗アンケート.xlsx

生成AIから、近いニュアンスに大別された5つのカテゴリと意見数が出される。

Prompt 02 5つのカテゴリをすべての意見に**手動で**割り当て、 | 意見No. | カテゴリ | の表形式で出力して。

それぞれの意見No.にカテゴリが割り振られた表が出力される。

Prompt 03 (もし、歯抜けのデータがあったり、出力が途中で止まったりしたら) ぬけおちた意見を含めて最初から再生成して。／続けて。

SAMPLE

© ユースフル株式会社

12