

生成AIを「思考のパートナー」に

市内IT企業
提案型エンジニア
育成プログラム

～ 生成AI時代に求められる、エンジニアの新たな価値創造 ～

生成AI時代に求められるのは、「作る力」だけではなく「提案する力」。
生成AIの普及により、ITエンジニアの仕事は大きく変化しています。技術力に加え、顧客の業務や課題を理解し、解決策を考え、提案する力がますます重要になっています。本プログラムでは、顧客理解・課題発見から、生成AIを活用した解決策の構築、提案・プレゼンテーションまでを実践的に学びます。

IT業界の現状と課題

- 求められる価値の変化**
要件通りの実装技術から高付加価値提供へ
- 上流工程への対応**
「依頼通り作る」だけでなく、顧客の課題を捉え、解決策を提案する力へ
- 対話力強化**
お客様から潜在的課題を引き出す提案力を強化

本プログラムで目指す姿

- 実装+提案力へ**
技術力に加え、顧客の課題を捉え、解決策を提案する力を強化
- 顧客理解+上流工程への対応力向上**
ヒアリングや仮説思考を通じて、顧客の本質的な課題を捉える
- AIを思考のパートナーに**
課題整理、要件整理、提案書作成などに生成AIを活用し、提案の質と生産性を高める

プログラムの全体像 意識改革から実践スキル習得まで、段階的に提案力を強化します。

STEP 1

キックオフセミナー

参加費 無料

生成AI時代に求められる「提案型エンジニア」とは？

対象 経営者・管理職・人事担当・エンジニア

目的 生成AI時代に求められるエンジニアの役割を知り、顧客の課題を捉えて提案する力を身につけるきっかけをつくります。

形式 ハイブリッド開催（会場30名+配信）

STEP 2

3日間 実践型研修

参加費 無料

実務直結の提案力・AIスキル習得

対象 市内IT企業に勤める実務を担うエンジニア（定員20名）

目的 顧客理解、ROI言語化・模擬コンペ・プレゼンまでを徹底演習。

形式 対面開催（月1回×全3回設計）

※研修の詳細は裏面をご参照ください

キックオフセミナー 開催概要

日時	2026年11月9日（月） 14：00～17：00（3時間）
会場	株式会社 GKI 札幌ラーニングセンター （札幌市中央区北5条西6丁目1-23 第2道通ビル5階）
開催形式	会場とオンラインのハイブリッド開催
対象	経営者・管理職・人事担当・エンジニア
参加費	無料
定員	30名～50名（会場30名定員+オンライン）
内容	市場の概況を踏まえ、今後の強化ポイントの紹介。 生成AIを「作る」から「創造する」パートナーへと活用する視点やエンジニアだからこその取組を開発します。 特別講演も含め、単なる講義にとどまらず、立場（経営・人事・現場）を超えたグループディスカッションを実施。

～ 特別講演 ～



松本 光吉 氏
【講演】 AIを活かす経営／事業戦略

元日本HP役員、IIJ社長、デル・テクノロジーズ副社長執行役員。AIインフラ領域を牽引してきた豊富な経営知識からAI時代の事業成長を語る。



中村 健司 氏
【講演】 AI時代の読み書き算盤～学び方と問う力～

Learning Is Fun 代表。アジア・日本で3000名以上に、ワークショップを実施。「学ぶ楽しさ」と問を立てる思考法で学習を加速させるスペシャリスト。

顧客の課題を解決する

「提案型エンジニア」実践研修

3日間

「要件通りに作る」だけではなく、顧客との対話から本質的な課題を見つけ、問いを立て、仮説をもとに解決策を考える力を身につけます。生成AIも思考のパートナーとして活用し、提案書や画面モックアップの作成、ROI（投資対効果）の整理まで実践。課題発見から解決策の提案まで、一連のプロセスを実践的に学びます。

研修で身につく3つの力

01 思考・対話力



- 顧客の業務や状況を理解する
- 問いを立て、必要な情報を引き出す
- 仮説を立てて課題を整理する

顧客の「本当の課題」を捉える力

02 生成AIパートナー化



- 課題やアイデアを整理・ブラッシュアップ
- 解決策や提案内容を具体化
- 提案書・モックアップ等の作成を効率化

AIを思考のパートナーとして使いこなせる力

03 成果物・表現力



- 顧客に伝わる形で情報を整理する
- 提案内容を分かりやすく表現する
- 相手の反応を想定し、提案を磨き上げる

課題と解決策を「伝わる提案」に変える力

実践型カリキュラム詳細（全3日間）

※通常業務と両立しながら参加できるよう、**月1回**ペースで開催します。

DAY1

顧客理解・課題発見

2026年12月8日（火）
（9：00～18：00）

・顧客の本当の課題を見つける

- 今後の市場動向と求められる提案力を理解
- 顧客の「ニーズ」を引き出すシナリオ作成
- ペルソナ設定と問答集作成
- ロールプレーを通して、問いかけ・聞き出す力を磨く

DAY2

解決策立案・ROI言語化

2027年1月18日（月）
（9：00～18：00）

・顧客の課題を整理し、提案書にまとめる
・AIを活用し、投資対効果（ROI）の算出
や画面モックアップの作成を実践する

- Day 1 で抽出した課題を振り返り、解決策を立案
- ROI（投資対効果）の考え方を学び、設定演習
- 顧客に伝わる画面モックアップを設計
- 専門用語を顧客目線の言葉に置き換え、提案書を作成

DAY3

提案発表・模擬コンペ

2027年2月8日（月）
（9：00～18：00）

・相手を動かす伝達力を磨き、
実務へつなげる総括プログラム

- コミュニケーション&プレゼンテーションの基礎を学ぶ
- 経営層に伝わる情報の構造化と想定問答作成
- 顧客への提案を想定した「模擬コンペ」に挑戦
- 今後の取組検討と発表

会場・費用・対象

会場

株式会社GKI 札幌ラーニングセンター
※対面研修

札幌市中央区北5条西6丁目1-23第2道通ビル5階

研修費用

0円
受講料無料

定員

20名

対象

市内IT企業に勤める
実務を担うエンジニア

※3回の研修全てに参加できる方

講師紹介



住 泰一郎（すみ たいいちろう）

株式会社GKI 代表取締役

建設・製造業の営業・現場管理を経て2001年よりIT人材育成業界へ。大手ベンダーやSIerの研修設計、育成組織改善コンサルティングを多数手がける。2014年札幌にて株式会社GKIを設立。IT企業向けDX支援、管理職、営業教育、提案力強化研修等の講師として現場に直結した指導を実施。

詳細・お申込

※研修の申込は先着順ではありません。
申込締切後、参加者を決定します。

提案力強化研修
のお申込はこちら



お申込期限

●キックオフセミナー

11/2（月）

●研修

11/27（金）

お問合せはこちら

提案型エンジニア育成プログラム事務局（株式会社GKI内）

（札幌市中央区北5条西6丁目1-23 第2北海道通信ビル6F）

担当：川口

☎ 011-213-0925

✉ k.kawaguchi@gkij.net