


LY Corporation Tech Academy × DX BOOSTER PLAN SUMMARY

LINEヤフーテックアカデミー × DX BOOSTER 共同プランサービス概要資料

01	LINEヤフーテックアカデミ × DX BOOSTER 共同プランについて	・ ・ ・ ・ P.03
02	LINEヤフーテックアカデミーについて	・ ・ ・ ・ ・ P.11
03	DX BOOSTERについて	・ ・ ・ ・ ・ P.18
04	ご利用料金	・ ・ ・ ・ ・ P.25
05	提供企業情報	・ ・ ・ ・ ・ P.28



LINEヤフーテックアカデミー DX BOOSTER 共同プランについて

共同プランの特徴

1,000社以上の研修サービスを提供したブリューアスと
5,100社以上のマーケティングを支援したシナジーマーケティングが
企業の**生成AI活用人材を基礎から業務活用まで一気通貫で育成**します

LINEヤフーテックアカデミー

LINEヤフーの技術力を
確かな育成ノウハウで提供

LINEヤフー テックアカデミー

LINEヤフーテックアカデミーの
研修プログラムでは、LINEヤフーと、
1,000社以上の研修を実施してきたブリューアス
が協業し、確かな育成ノウハウとサポート体制で、
企業様のデジタル人材育成を促進します。

×

DX BOOSTER

マーケティング支援企業が
実践力人材を創る



デジタルマーケティング支援歴24年、
支援社数約5,100社のシナジーマーケティングが、
長年培ったノウハウを元に、
「学ぶ・知る」だけでは現場で活用しづらい
マーケティング人材を実践レベルで育成します

国も推進しているが企業としての取り組みが 世界平均より低い「生成AI活用」

経済産業省も生成AIにおける情報発信を積極的に行っています。その中の1つである「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方」の策定背景で、日本は「組織として生成AIの日常業務への組み込み、新サービス創出、これを後押しする経営層の関与が停滞（世界平均より低い）」と触れられており、企業としての生成AIの取り組みが求められています。

「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方2024」～変革のための生成AIへの向き合い方～ を取りまとめました

2024年6月28日

▶ ものづくり/情報/流通・サービス

経済産業省では、デジタル時代の人材政策に関する検討会での議論を踏まえ、「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方2024」～変革のための生成AIへの向き合い方～ を取りまとめました。

1. 背景

生成AIの技術は、生産性や付加価値の向上等を通じて大きなビジネス機会を引き出すとともに、様々な社会課題の解決に資することが期待されています。

2023年8月に、生成AIを適切かつ積極的に利用する人材・スキルの在り方について「デジタル時代の人材政策に関する検討会」において集中的に議論し、「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方」として採るべき対応をとりまとめました。その後、生成AI技術の急速な進展、国内企業の導入が進んでいますが、本格的な利活用には課題があります。

2023年10月以降、本検討会において、企業や専門家のヒアリングを重ね、今般、生成AIの利活用を妨げる課題と解決に向けた示唆、生成AI時代のDX推進人材のスキル、政策対応を取りまとめました。

<https://www.meti.go.jp/press/2024/06/20240628006/20240628006.html>
経済産業省2024年6月28日「「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方2024」～変革のための生成AIへの向き合い方～を取りまとめました」

「競争力を高める」ための生成AI活用人材に必要なスキル

「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方」の中で触れられている「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキル」では「問いを立てる力」や「仮説を立て・検証する力」、
に加えて「評価する・選択する力」を行うための生成AI活用が定義されています。

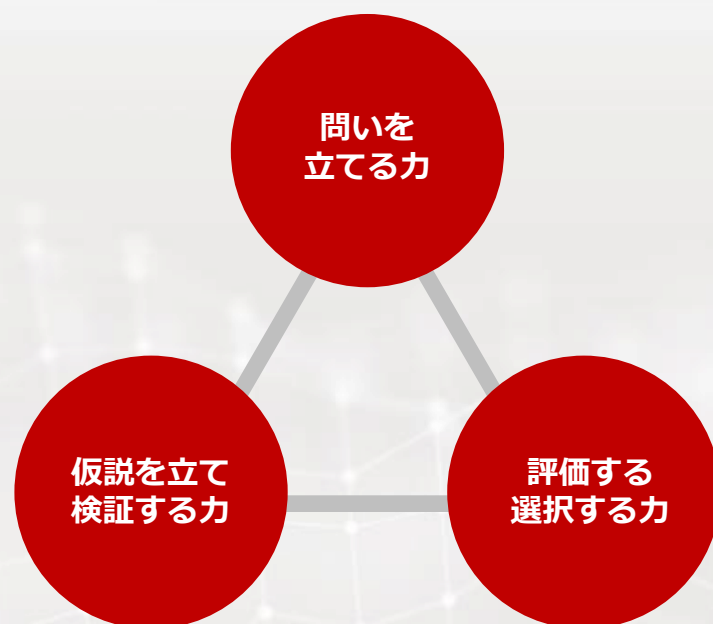
(3) 生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキル

- 生成AIの業務での活用により知識や技術が補填されるため、DX推進人材はより創造性の高い役割としてリーダーシップや批判的思考などパーソナルスキルやビジネス・デザインスキルが重要となる
- DX推進人材には「問いを立てる力」や「仮説を立て・検証する力」、に加えて「評価する・選択する力」が求められる
- 求められるスキル
 - ビジネスアーキテクト：選択肢から適切なものを判断する選択・評価する力
 - デザイナー：独自視点の問題解決能力、顧客体験を追求する姿勢
 - データサイエンティスト：利活用スキル（使う、作る、企画）、背景理解・対応スキル（技術的理解、技術・倫理・推進の各課題対応）
 - ソフトウェアエンジニア：AIスキル（AIツールを使いこなす）、上流スキル（設計・技術面でビジネス側を牽引）、対人スキル
 - サイバーセキュリティ：AI活用の利益とリスク評価、社内管理スキル、コミュニケーションスキル

<https://www.meti.go.jp/press/2024/06/20240628006/20240628006.html>
経済産業省2024年6月28日「「生成AI時代のDX推進に必要な人材・スキルの考え方2024」～変革のための生成AIへの向き合い方～」を取りまとめました」

「生成AI時代のDX推進に必要なスキル」をインストールし 「競争力を高める」ための生成AI活用人材を育成します

「競争力を高める」生成AI時代のDX推進が可能な人材を育成するため
生成AIの知識をインストールするだけではなく、マーケティングの一連の流れの中で生成AIを活用する方法を
実践し、学んでいただくことで、実践力が高い人材を育成します。



主なインストールスキル

問いを立てる力

- ・ 生成AIを用いた情報収集
- ・ 生成AIを用いた分析/調査
- ・ 調査結果を元に人で判断すべきポイントの理解

仮説を立て検証する力

- ・ 生成AIを用いた分析結果からのアイデア出し
- ・ 生成AIを用いた施策実行の効率化
(広告運用、SEO対策、提案書作成など)

評価する選択する力

- ・ 生成AIを用いた分析/調査
- ・ 調査結果を元に人で判断すべきポイントの理解

知識を実務に活かすが研修の理想的なゴールです。
この共同プランでは知識習得に加えて実務活用の並走型ワーク研修をセットで提供することで
学習から業務活用まで一気通貫で2社で支援します。

できる（並走型ワーク研修）

DX BOOSTER



学んだ知識を実際に「活用」できるよう、業界やサービスに応じた個社別の実践型ワークショップ研修を実施。さらに、現役マーケターのフィードバックを通じて、実践的な知識へと昇華させる。

各研修を通して「問いを立てる力」や「仮説を立て・検証する力」、
に加えて「評価する・選択する力」までの各ポイントを学びます

30時間のe-ラーニング

LINEヤフー テックアカデミー

生成AI知識の習得/生成AIの利用

問いを立てる力

- 生成AIを用いた情報収集
- 生成AIを用いた分析/調査

仮説を立て検証する力

- 生成AIを用いたアイデア出し
- 生成AIを用いた施策実行の効率化
(広告運用、SEO対策、提案書作成など)

+

個社別ワークショップ型研修

DX BOOSTER

生成AIの業務活用

問いを立てる力

- 調査結果を元に判断すべきポイントの理解

仮説を立て検証する力

- 生成AIを用いた施策実行の手法
(広告運用、SEO対策、提案書作成など)

評価する選択する力

- 生成AIを用いた分析/調査
- 分析結果の考察方法

各スキルの定着のため、各社以下のサービス提供で 実務活用までを支援します

30時間のe-ラーニング

LINEヤフー テックアカデミー

生成AI知識の習得/生成AIの利用

- ・ e-ラーニングコンテンツ（学習目安：15時間）
 - ・ 生成AI活用の基礎知識
 - ・ 情報収集
 - ・ 文章作成
 - ・ 資料作成
- ・ 各テーマに沿った仮想ワーク課題
- ・ メンタリング
- ・ 課題レビュー

+

個社別ワークショップ型研修

DX BOOSTER

生成AIの業務活用

- ・ 実践ワーク研修
 - ・ 分析ワーク（問いを立てる/評価する）
 - ・ 提案書作成ワーク（仮説を立てる）
 - ・ コンテンツ作成ワーク（検証する）
- ・ 個社別テーマの課題実施
- ・ 無制限質問受付
- ・ 課題フィードバック

LY Corporation Tech Academy

LINEヤフーテックアカデミーについて





LINEヤフー



Brewus

「データ・AI活用人材育成プログラム」を 法人向けに提供開始



日本のIT人材不足という社会課題の解決を目指して、
LINEヤフー株式会社と株式会社ブリューアスの共同で教育コンテンツを
提供しています。

(略歴)

- 2023年1月 : Yahoo!テックアカデミー（現：LINEヤフーテックアカデミー）を開設
- 2023年10月 : 「LINEヤフーテックアカデミー」へ改称し、本格展開を開始
- 2024年1月 : 法人向けに研修コンテンツを提供開始

はじめてのChatGPTコース ChatGPTプロンプト活用マーケティングコース

ChatGPTの業務活用に特化したe-ラーニング形式のコースです。
多くのケーススタディを取り上げ、業務活用スキルを習得できます。

項目	概要	サポート内容	学習時間 (目安)
はじめてのChatGPT コース	生成AIとは、注意点やリスク、情報 収集や文章作成など全般内容	オンラインカリキュラム メンタリング 課題レビュー	15時間 (1コース2週間)
ChatGPTプロンプト活用 マーケティングコース	マーケの流れを理解しながらケースス タディで生成AIを活用		

※はじめてのChatGPTコースを受講後に、職種別の実践研修の受講をお勧めしております。



学習概要（学習時間目安：15時間）

・生成AI活用の基礎知識

生成AIとは、生成AIの注意点、活用のリスクヘッジ
ChatGPTの操作方法～プロンプトの基礎

・情報収集

情報収集の効率化、アンケート作成～分析

・文章作成

文章要件・構成検討、レビューや校正、ライティング

・資料作成

資料要件・構成検討、資料作成、レビュー/校正



課題イメージ（ケーススタディ）

あなたは人事部のマネージャーです。

優秀な人材を確保するために、競合他社や、優秀な人材が確保できているスタートアップ
企業などの給与、福利厚生、就業環境を調査することになりました。

情報収集をするにあたって、まずは情報収集後のアウトプットイメージを出しましょう。

その他情報

- ・役職：人事部マネージャー
- ・企業規模：従業員数1500名
- ・年商：200億円
- ・業種：ITサービスプロバイダー



サポート



メンターサポート
(週1回 / 1回25分)



専任のチャットサポート
(お時間は要相談)



課題レビュー
(無制限)



使用ツール（オンライン受講）

- Google Chrome
- Chat GPT（要相談）
- Gyazo
- Slack
- ビデオチャット



学習概要（学習時間目安：15時間）

一般的なマーケティングや企画プロセスを網羅的に生成AIを活用しながら流れを掴み、生産性が高いマーケティング企画を目指す（以下例）
※必要に応じて、基礎研修と組み合わせして実施可能

- ①分析/調査 : ペルソナ分析、カスタマージャーニーマップ
ユーザーテストやインタビューなど
- ②アイデア出し : アイデア出しなど
- ③コピー作成 : キャッチコピーの作成など
- ④広告運用 : SEO分析、広告運用サポートなど



課題イメージ（ケーススタディ）

あなたは人事部のマネージャーです。
優秀な人材を確保するために、競合他社や、優秀な人材が確保できているスタートアップ企業などの給与、福利厚生、就業環境を調査することになりました。
情報収集をするにあたって、まずは情報収集後のアウトプットイメージを出しましょう。

その他情報

- ・役職：人事部マネージャー
- ・企業規模：従業員数1500名
- ・年商：200億円
- ・業種：ITサービスプロバイダー



サポート



メンターサポート
(週1回 / 1回25分)



専任のチャットサポート
(お時間は要相談)



課題レビュー
(無制限)



使用ツール（オンライン受講）

- Google Chrome
- Chat GPT（要相談）
- Gyazo
- Slack
- ビデオチャット

オンライン学習

カリキュラム画面

独自のカリキュラム



1. カリキュラムを読む
2. セルフ課題に取り組む
3. 課題の解答/解説を確認

※受講終了後でも
カリキュラムは閲覧可能

メンタリング

メンターとマンツーマンメンタリング

週1回のオンラインメンタリング



現役のプロがメンタリングにて
学習をサポート

課題

課題レビュー

課題をメンターが何度でも
レビューし合格するまで
挑戦が可能





SERVICE

DX BOOSTERについて





マーケティングの内製化をコンサルタント並走型で
「実行」ではなく「**定着**」させるサービス

約5,100社のマーケティング支援をしてきた

シナジーマーケティングのプロのコンサルタントが

「**自社の人材育成で培ったマーケティング育成メソッド**」を

個社別の実践型ワーク研修を通してお教えします

実務に直結する実践研修にこだわり、知識提供だけでは得られない「具体成果」を多数創出



新宮信用金庫 様

自社人材を育成する選択で組織力が向上



リンナイ株式会社 様

会員数・売上UPだけでなく社内文化醸成まで



株式会社クボタ 様

デジタルマーケティング活用による情報発信強化

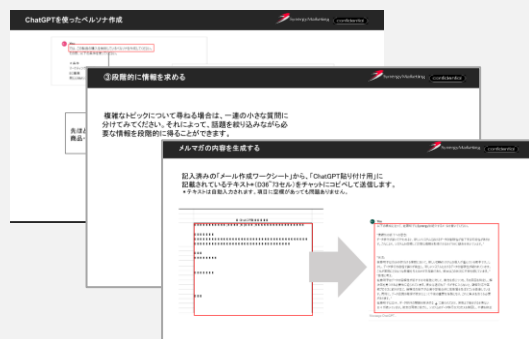


SCSK株式会社 様

ゼロから早期に成果を生み出したマーケティング戦略

学んだ内容を「課題」としてアウトプットし、フィードバックを受ける研修形式 課題は受講企業をテーマにするため、そのまま実務で活用可能

アウトプットを前提としたインプット



思考分解型 課題フォーマット

「ターゲット層」
最近仕事で忙しくて食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員

ターゲット	課題	前提・目的	活用方法	目標・効果	中身
課題	栄養を摂取しやすさを高める	HealthMateの栄養サービスに課題を特定し、HealthMateの栄養サービスの活用方法を考える	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む
ユーザー層	「最近、仕事で忙しくて食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員」	「HealthMateの栄養サービス、健康に良い食生活を営む」	「HealthMateの栄養サービス、健康に良い食生活を営む」	「HealthMateの栄養サービス、健康に良い食生活を営む」	「HealthMateの栄養サービス、健康に良い食生活を営む」
前提	健康意識の高い30代の会社員が、食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む
活用方法	健康意識の高い30代の会社員が、食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む
目標・効果	健康意識の高い30代の会社員が、食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む
中身	健康意識の高い30代の会社員が、食生活で栄養の偏りを感じていて健康面に不安があり、手軽に栄養を補給したい30歳の会社員	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む	HealthMateの栄養サービスを活用し、健康に良い食生活を営む

アウトプットする機会があると・・・

- ・ 自身の理解度も把握できる
- ・ 仮想題材ではなく自社を題材に考えるので、知識が定着しやすい
- ・ 自社サービスが題材になるのでそのまま実際の業務で活用できる
- ・ 課題は単調なものではなく自身の頭を使って考える必要があるため、知識がただの暗記にならない

分析・提案・コンテンツ作成の実践を通して徹底トレーニング 自社サービスをテーマに実際に考えながら学ぶので 即現場で活躍できる応用プログラムです

【各回テーマ】

分析、提案書作成、コンテンツ作成の全3回
各回は個社のサービス、商材を題材に実施

【各回共通カリキュラム・実施項目】

目的の明確化	1	生成AIを活用する施策の目的の明確化
情報の整理	2	実施施策の骨組みを設計
	3	関連する情報（顧客情報、市場データ、自社の強み・実績など）を収集
プロンプト設計	4	収集・整理した情報を基に、生成AIに指示するプロンプト（質問、指示文）を作成
草案の編集と修正	5	AIが生成した内容をそのまま使わず、妥当性・正確性をチェックする
	6	出力の偏りや矛盾を見抜く
最終確認と修正	7	AIが生成したテキストを、自社のトーン＆マナーに合わせて調整しオリジナリティを加える
	8	必要な部分だけを活用し、最終的な品質を人の手で高める

インプット+実践（思考）+フィードバックの三段階OJT手法で 実務定着を支援します

1テーマごとの進行

SYM

アウトプットを前提とした個社別向け説明（インプット）

コンサルタントが貴社専用の資料を作成し、**アウトプットを重視した個社別研修を実施**します。

フレームワークや要因分析のフォーマットを提供し、考え方・記載方法・記載内容の判断について説明。

さらに、グループワークを通じて実践し、活用イメージを深めていただきます。

また、振り返り用に毎月の定例会を録画し、貴社へ提供いたします。

貴社

実践ワーク課題

自社の製品・サービスや関連業界を題材に、要因分析やフレームワークのフォーマットを埋めていただきます。

仮想ワークではなく、**実際の業務に即した思考ができるため、現場で活かせる思考スキルが身につきます。**

さらに、作成した内容はそのまま実務に活用可能。

課題実践の中で生じた疑問には、コンサルタントが回数無制限で対応し、解決までサポートします。

SYM

課題フィードバック

ご提出頂いた課題に対して、プロの視点から見てマーケティングの現場で使えると思える内容になるようフィードバックを行います。

このように「自社の正解」を確認しながら進められるので企業内OJT研修と変わらない品質での、人材育成が可能です。

業種・業界・規模を問わず、多くの企業を支援し、 数々の成果を生み出してきた現役コンサルタントが講師を務めます



コンサルタントの実績例

マーケティング歴10年

ECを中心にWebキャリアを構築。データ分析を駆使し、大型小売ECのオムニチャネル最適化を推進。売上前年比150%を達成するなど、toC向けサービスの成長を数多く支援。

- ・ 関西大手百貨店ECのWebマーケターを担当
- ・ 購買データやWebアクセス解析データの活用促進
- ・ 店舗のOMO化促進に向けた各種ソリューションの導入
- ・ ECと店舗のオムニチャネル全体最適化

マーケティング歴8年

大手人材会社を中心にWeb改善のエキスパートとして豊富な実績。施策にとどまらない戦略的思考で、CV目標200%超を達成する等、多くのWeb戦略支援を手がける。

- ・ 1,200件以上の改善実践したABテスト設計マスター
- ・ 顧客導線設計に基づくWebアクセスデータ解析
- ・ マーケティングフレームワークを活用したWeb戦略立案
- ・ 集客からCRMまで一気通貫の改善実績

PRICE

ご利用料金



本共同プランは生成AI活用人材をゴールとしており 2社セットでのお申込、実行となります



STEP1

知る
わかる

LINEヤフー テックアカデミー

生成AIの知識習得

受講形式：eラーニング形式

以下2コースを受講

はじめてのChatGPTコース

受講時間：15時間

概要：

生成AIとは、注意点やリスク、
情報収集や文章作成など
全般内容

**ChatGPTプロンプト
実践マーケティングコース**

受講時間：15時間

概要：

マーケの流れを理解しながら
ケーススタディで生成AIを活用

6万円

STEP2

できる



生成AIの実務活用

受講形式：オンライン研修＋
ワーク形式

**分析、提案書作成、コンテンツ
作成実践コース**

回数：全3回

概要：

各回で個社のサービス、商材を
題材にカリキュラムに沿って実
践形式でワークを実施しながら
フィードバックを通して生成AI
活用を体感しながら習得

10万円

LINEヤフーの技術力と
マーケティングの実践力で
**生成AI活用人材を
基礎から業務活用まで
一気通貫で育成します**

1人あたり

16万円

COMPANY

提供企業情報

会社概要

名称	シナジーマーケティング株式会社
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 奥平 博史
創業	2000年9月
資本金	90百万円（2025年1月1日現在）
従業員数	265名（2025年1月1日現在）
事業概要	デジタルマーケティング領域における、クラウドシステム・コンサルティング・運用支援・人材育成サービスの提供、およびファンメディアの運営
大阪オフィス	〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ21F
東京オフィス	〒102-0083 東京都千代田区麹町6-6-2 番町麹町ビルディング5F WeWork 麹町
URL	https://corp.synergy-marketing.co.jp/



取引実績

規模を問わず多種多業種にわたり、約8,700件※の企業様のマーケティング活動をご支援しています



※順不同 ※提供するクラウドサービスの導入実績（2025年4月現在）



株式会社ブリューアスは2009年からプログラミング教育事業を開始。
プログラミングやアプリ開発などを学べるのオンラインスクール「TechAcademy」を
提供しており、これまで900社、30,000名以上の導入実績があります。

◆会社概要

社名	株式会社ブリューアス
代表者	安川 昌平
設立	2009年2月
主力事業	IT人材育成事業 アプリケーション開発事業
所在地	東京都渋谷区渋谷1-2-5 MFPR渋谷ビル
親会社	ユナイテッド株式会社（東証グロース市場） ※2016年4月に子会社化



◆導入企業（一部）





本資料内の情報は、シナジーマーケティング株式会社に帰属します。
事前の承諾を得ること無しに、本資料のすべてまたは一部をいかなる形式、
いかなる手段によっても、複製・改変・再配布・転送等を行うことを禁じます。