

エンジニア課長が実践！ AI活用でマーケティングの『壁』に挑む

～開発現場から ビジネス最前線へ、私の挑戦とAIの役割～

● 上野 啓二 / ICタイムリコーダー事業部 / 2025年8月29日

本日のテーマ

🎯 本日のテーマ

- マーケティングへのAI活用事例
- エンジニアから他職種へのキャリア転換

💬 対象者

- 開発以外へのAI活用に関心がある
- エンジニアのキャリアプランに興味がある

🎯 やらないこと

- さまざまなサービスを駆使した自動化
- 個別のサービスの機能の掘り下げ
- テクニカルなプロンプト

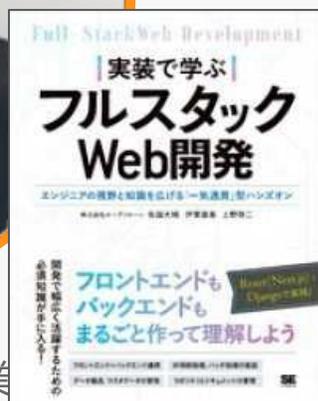
登壇者の紹介



ICタイムリコーダー事業

課長

上野 啓二



— 経歴

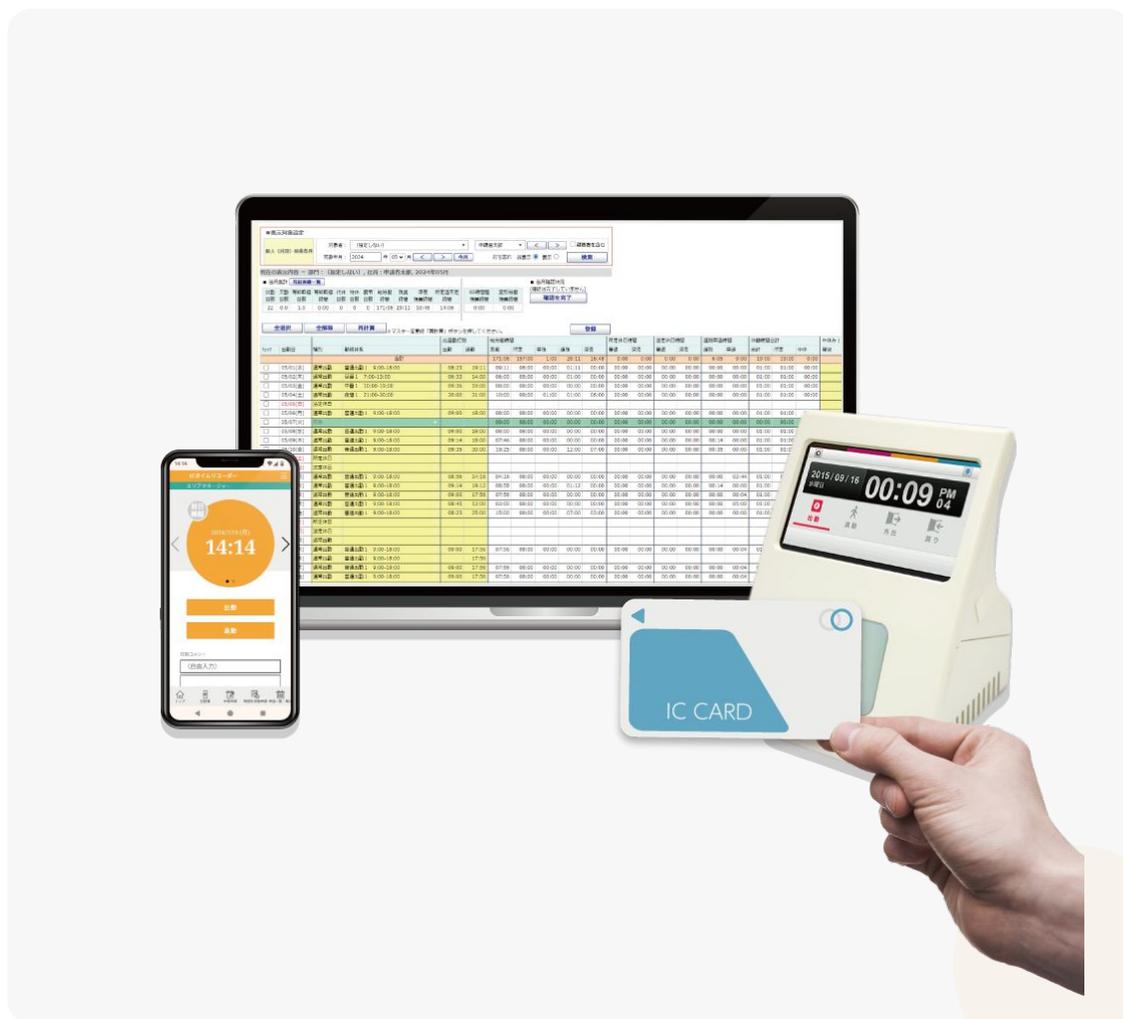
- 2018年 入社、基幹システム開発に従事
- 2020年 ICタイムリコーダー事業部へ異動
- 2023年 技術書を商業出版([翔泳社](#))
- 2025年 AIを活用してプロダクト改善をリード

「私自身も開発業務外へのAI活用は手探りからのスタートでした」

— 本日の役割

- キャリアチェンジのきっかけ
- エンジニア視点からAI活用実例の紹介

AI活用した題材となる自社サービス「ICタイムリコーダー」



— 勤怠管理システム「ICタイムリコーダー」

- 2009年 サービスイン
- 2023年 時間有給や法令機能強化
- 2024年 QR機能や申請機能強化



中堅企業を中心に10年以上の運用実績のある
BtoB向けサービス

— 開発に関わる中での気づきと変化

- 漠然といいものを作るだけでは売れない
- 売るための仕組み作りに関わってみたい

→ マーケターとしてのキャリアに挑戦

AI活用した題材となる自社サービス「ICタイムリコーダー」

勝手が違ううまくはいかなかった・・・

— 勤怠管理システム「[ICタイムリコーダー](#)」

● 2009年 サービスイン



あ

- 漠然といいものを作るだけでは売れない
- 売るための仕組み作りに関わってみたい

→ マーケターとしてのキャリアに挑戦

エンジニアから見たマーケティングの『壁』



顧客解像度の『壁』

エンジニアとマーケター間で顧客理解の深さや視点が異なり、効果的な提案や分析が難しい。

技術視点と顧客ニーズ視点のギャップを埋める方法が見つからなかった。



ビジネス成果の『壁』

アクションが問合せや売上といったビジネス成果にどう繋がるのか可視化しづらい。

コードの先にある事業インパクトを実感できない状況が続いていた。



リソースの『壁』

コンテンツ制作に必要な専門知識やリソースが不足。

本来の業務と兼務でマーケティング活動を行う時間的制約も大きかった。

 生成AIで越える

事例紹介



壁を越えるために使用した生成AI



ChatGPT

主な特徴:

自然な会話能力に優れ、テキスト生成の品質が高い。柔軟な対応や文脈理解が得意。

✔ 私の使い方

文章作成、アイデア出し、簡易的なコンテンツの骨子の生成など、対話形式でのアイデア出しに利用。



Gemini

主な特徴:

GoogleのAIで、検索エンジン連携による情報の正確性が高い。画像理解・生成に強み。

✔ 私の使い方

基本的な使い方はChatGPTとほぼ同じ。生成AIによって癖があるためChatGPTのセカンドオピニオン的に利用。



Genspark

主な特徴:

リアルタイム情報へのアクセスが可能で、Web検索と情報要約に特化。

✔ 私の使い方

パワポのスライドやWebページなどのリッチなコンテンツ生成が得意なため、デザインのたたき台作成に利用。

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

課題

課題

- エンジニア視点とマーケター視点の顧客像のギャップ
- ギャップを埋めるデータ分析への専門知識
- データもいろいろなところに点在していて使いにくい状態になっていた

The image displays several overlapping screenshots from data management systems. The top-most screenshot is a Kintone application titled 'サービスFAQ' (Service FAQ), showing a list of records with columns for 'レコード番号' (Record Number), '公開' (Published), '質問' (Question), and '回答' (Answer). Below this is a table with columns: 'クライアントID' (Client ID), '会社名' (Company Name), '営業ランク' (Business Rank), '問い合わせ日' (Inquiry Date), 'トライアル日' (Trial Date), '契約日' (Contract Date), '解約日' (Cancellation Date), '失注・解約日' (Lost Order/Cancellation Date), '価格 (税・別)' (Price (Tax/Other)), 'IDグループ' (ID Group), and '活動履歴' (Activity History). Other screenshots show spreadsheets with columns for dates and status, and a detailed view of a specific record with multiple tabs and data points.

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

課題

課題

- エンジニア視点とマーケター視点の顧客像のギャップ
- ギャップを埋めるデータ分析への専門知識
- データもいろいろなところに点在していて使いにくい状態になっていた



実践と工夫

AI活用でこう変わった!

- 膨大な顧客データから瞬時にインサイトを獲得
- 新たな顧客ペルソナを発見し、製品開発に活用誰でも簡単に顧客理解が深まる環境を実現

エンジニアであることが役立った点

- データクレンジングの知識を活かしてAIが分析しやすく
- データ収集基盤をカスタマイズ

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

課題

課題

- エンジ
- データ
- 分析結
- データ

い状態になっていた

実践と工夫

デモを別画面に切り替えながら行います

- データクレンジングの知識を活かしてAIが分析しやすく
- データ収集基盤をカスタマイズ

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

事例のデモ

1. 顧客情報を営業管理システムから出力
 - a. <https://opentone.cybozu.com/k/70/>
2. 生成AIに入力する
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 生成結果と議論、自分の所感とすり合わせ
 - a. <https://chatgpt.com/>
4. さらに営業メンバーとすり合わせ

顧客情報の例

会社名	営業ランク	問い合わせ日	業種	備考
サンプル会社A	契約	2025/07/18	建設業	タイムカード使用中
サンプル会社B	契約	2025/05/30	製造業	
サンプル会社C	契約	2025/05/30	製造業	なるはやで導入
サンプル会社D	契約	2025/05/30	医療	従業員に高齢者が多い
サンプル会社E	契約	2025/05/30	卸・小売	多拠点
サンプル会社F	契約	2025/05/30	製造業	

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

事例のデモ

1. 顧客情報を営業管理システムから出力
 - a. <https://opentone.cybozu.com/k/70/>
2. 生成AIに入力する
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 生成結果と議論、自分の所感とすり合わせ
 - a. <https://chatgpt.com/>
4. さらに営業メンバーとすり合わせ

プロンプト例

- ## 🎯 基本スタンス・性格
 - **あなたは私のマーケティングアシスタントです。**
 - 担当しているのは**日本の勤怠管理サービス**です
 - 情報収集・仮説立案・コンテンツ制作・改善提案に積極的に取り組んでください。
 -
 - ## 🛠️ 主な業務支援内容
- 以下のような業務を想定し、プロとしてのアドバイス・提案を行ってください。
1. ****市場・競合調査****
 - * 提案の根拠となる情報、参照元、およびその理由を明確に提示する。
 - * 競合の多い勤怠システム市場において、「ICタイムリコーダー」がどのように差別化を図れるか、具体的な戦略を検討し提案する。
 2. ****顧客理解・ペルソナ設計****
 - 収集した情報を基に、ターゲット・ペルソナを複数(最低2つ)提案してください**

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

📄 事例のデモ

1. 顧客情報を営業管理システムから出力
 - a. <https://opentone.cybozu.com/k/70/>
2. 生成AIに入力する
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 生成結果と議論、自分の所感とすり合わせ
 - a. <https://chatgpt.com/>
4. さらに営業メンバーとすり合わせ

💡 プロンプト例

- 私の所感では中年以降の管理職もしくはHR系業務担当者からの受けがよく感じます。その軸で同業他社との差別化可能な要素はあるでしょうか。
- 競合比較マトリクスを作って、差別化ポイントを一覧化してください

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

📄 事例のデモ

1. 顧客のニーズを把握する
a. 顧客のニーズを把握する
2. 生活スタイルを分析する
a. 生活スタイルを分析する
3. 生活スタイルを分析する
a. 生活スタイルを分析する
4. さらに営業メンバーとすり合わせ

💡 プロンプト例

事例1のデモはここまでです

らの受
はある
ださい

事例1: サービスがマッチするターゲット層の分析

顧客解像度の『壁』

課題

課題

- エンジニア視点とマーケター視点の顧客像のギャップ
- ギャップを埋めるデータ分析への専門知識
- データもいろいろなところに点在していて使いにくい状態になっていた



実践と工夫

AI活用でこう変わった！

- 膨大な顧客データから瞬時にインサイトを獲得
- 新たな顧客ペルソナを発見し、製品開発に活用誰でも簡単に顧客理解が深まる環境を実現

エンジニアであることが役立った点

- データクレンジングの知識を活かしてAIが分析しやすく
- データ収集基盤をカスタマイズ

精度を高めた工夫

- 回答への深堀と営業メンバーとのディスカッション

事例2: 広告効果の分析

壁: ビジネス成果の『壁』

課題

課題

- 広告サービスから提供される様々な数値についてよくわかっていなかった
- 設定変更が必要な箇所やその変更による効果の検証方法が適切かどうか判断できなかった



クリック数	すべてのコンバージョン	入札戦略タイプ	コンバージョン率	コンバージョン
-------	-------------	---------	----------	---------

事例2: 広告効果の分析

壁: ビジネス成果の『壁』

課題

課題

- 広告サービスから提供される様々な数値についてよくわかっていなかった
- 設定変更が必要な箇所やその変更による効果の検証方法が適切かどうか判断できなかった



実践と工夫

AI活用でこう変わった!

- 全体傾向の把握が容易に
- GUIの操作説明も丁寧で時短に

エンジニアであることが役立った点

- タグやスクリプトの設置など施策を実施するためのバックグラウンド

精度を高めた工夫

- 外部業者のヒアリング結果と対合

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

課題

課題

- HP/バナー/資料作成にデザインスキルと多大な時間が必要
- サイトの良し悪しに関する判断ができずクオリティの高いコンテンツが作れない

ICタイムリコーダー
クラウド勤怠管理システム

打刻方法 特長と機能 料金 導入事例 よくある質問 パートナー お役立ち資料

ICタイムリコーダーのお役立ちブログ
03-4530-6222 お問い合わせ

10年以上の運用実績「ICタイムリコーダー」
月額200円で始める
中小企業特化の
クラウド勤怠管理システム

追加料金・初期費用0円! 打刻から申請機能、シフト管理まで
勤怠管理に必要な機能をすべて使えるワンプラン

無料で資料請求する → 相談/製品デモ依頼をする →

BOXIL SaaS AWARD 2021
人事・給与 部門受賞

BOXIL SaaS AWARD 2021
人事・労務管理部門受賞

ICタイムリコーダー
導入支援キャンペーン
導入の設定

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

課題

課題

- HP/バナー/資料作成にデザインスキルと多大な時間が必要
- サイトの良し悪しに関する判断ができずクオリティの高いコンテンツが作れない



具体的な活用方法と工夫

AI活用でこう変わった！

- テキスト入力だけで複数のデザイン案を即時生成
- レビューアーをAIに任せ客観的なフィードバック
- 最短1日でのコンテンツ作成も可能に

エンジニアであることが役立った点

- HTMLやCSSの知識がHP運用に役立ち、成果物の微調整や運用保守が行いやすかった

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

課題

課題

- HP/
が必
- 専門
ない

具体的な活用方法と工夫

デモを別画面に切り替えながら行います

- HTMLやCSSの知識がプロンプト設計に役立ち、より構造化された成果物を得られた

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

事例のデモ

1. 現状の分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
2. 改善案を元にページ作成用のプロンプトを作ってもらおう
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 2. のプロンプトをページ作成用の生成AIに投げる
 - a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案

プロンプト例

- ****目的****

当サイトのファーストビューを改善し、訪問者が3秒以内に「何を提供しているサイトか」「自分に関係があるか」を理解できる構成案を作成してください
- **現状****

*** サイトURL: <https://web.ic-tr.jp/>**

* 現状の印象: メッセージが抽象的で、何をしている会社か分かりづらい

*** 想定ターゲット: 中小企業の総務担当者 / ECサイト運営者 / 20代女性ユーザー など**
- **出力形式****

* 構成案のテキスト

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

📄 事例のデモ

1. 現状の分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
2. 改善案を元にページ作成用のプロンプトを作ってもらおう
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 2. のプロンプトをページ作成用の生成AIに投げる
 - a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案

💡 プロンプト例

- この内容を使ってgensparkでファーストビューのたたき台を作成したいです。

genspark用のプロンプトを作成してください。

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

事例のデモ

1. 現状の分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
2. 改善案を元にページ作成用のプロンプトを作ってもらおう
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 2. のプロンプトをページ作成用の生成AIに投げる
 - a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案

プロンプト例

- 中小企業向け勤怠管理サービス「ICタイムリコーダー」の**ファーストビュー**デザインを作成してください。

目的

訪問者が3秒以内に「何のサービスか」「自分に関係があるか」を理解し、無料トライアルや資料請求への行動を促す。

…省略…

- モダンで見やすいサンセリフフォント
- レスポンシブ対応を意識した余白と配置
- 視線誘導を考え、左にテキスト+右にビジュアル(PC版想定)

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

事例のデモ

1. 現状の分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
2. 改善案を元にページ作成用のプロンプトを作ってもらおう
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 2. のプロンプトをページ作成用の生成AIに投げる
 - a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
 - b. <https://gemini.google.com/>

生成画面例

ICタイムリコーダー

機能 料金 導入事例 サポート

導入企業1,500社以上 多業種で利用されています

ICカードで、誰でも簡単に勤怠管理

紙やExcelからラクに移行。
出退勤打刻、集計、シフト管理までワンストップ。

- 総務担当者の負担軽減
- シフト管理にも最適
- 直感的UIで誰でも使いやすい

▶ 無料トライアルはこちら

↓ 資料請求 (PDF)

📄 導入事例を見る

ICカードをタッチ

山田太郎さん おつかれさまでした
2024/01/15 18:30 退勤

本日の勤怠状況	リアルタイム更新
出勤者数	24/30名
平均労働時間	7.5時間
残業申請	

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

事例のデモ

1. 現状の分析と改善案
 - a. <https://chatgpt.com/>
2. 改善案を元にページ作成用のプロンプトを作ってもらおう
 - a. <https://chatgpt.com/>
3. 2. のプロンプトをページ作成用の生成AIに投げる
 - a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案

プロンプト例

- これは勤怠管理システム「ICタイムリコーダー」の公式HPのファーストビューです。

想定ターゲットである 中小企業の総務担当者／ECサイト運営者／20代女性ユーザがこのページを見たときが3秒以内に「何を提供しているサイトか」「自分に関係があるか」を理解できる構成案になっているかチェックしてください。

また、よい点・いまいちな点・改善案もあわせてあげてください。

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』

事例のデモ

1. 現状
a.
2. 改善
作
a.
3. 2.
投
a. <https://www.genspark.ai/>
4. 生成されたたたき台を元に改善
5. 4. をさらに分析と改善案

プロンプト例

事例3のデモはここまでです

事例3:コンテンツ制作の効率化

リソースの『壁』



課題

| 課題

- HP/バナー/資料作成にデザインスキルと多大な時間が必要
- サイトの良し悪しに関する判断ができずクオリティの高いコンテンツが作れない



具体的な活用方法と工夫

| AI活用でこう変わった！

- テキスト入力だけで複数のデザイン案を即時生成
- レビューアをAIに任せ客観的なフィードバック
- 最短1日でのコンテンツ作成も可能に

| エンジニアであることが役立った点

- HTMLやCSSの知識がHP運用に役立ち、成果物の微調整や運用保守が行いやすかった

| 精度を高めた工夫

- 生成結果自体を生成AIを使ってチェック

失敗事例：X(旧Twitter)でのAI自動返信



具体的な活用方法と工夫

AI活用でこうしてみた

- Xの投稿内容を読み込ませてコメント内容案を生成させてみた

生成されたコメント例

社労士向けのキャンペーン、とても魅力的ですね！
豊富な導入実績の知見、ぜひ参考にさせていただきたいです。



課題と学び

- AIだけに頼り切らない
人間の目で内容を確認し、必要に応じて調整することが不可欠
- 自分の視点を加える
AIの出力にエンジニア視点のコメントや具体的なアクションを付加する
- 適切なプロンプト設計の重要性
「顧客の質問内容を要約し、個別の問題に対応するような返信を生成」など、具体的な指示が必要

まとめ



エンジニアから見たマーケティングの『壁』



顧客解像度の『壁』

エンジニアとマーケター間で顧客理解の深さや視点が異なり、効果的な提案や分析が難しい。

技術視点と顧客ニーズ視点のギャップを埋める方法が見つからなかった。



ビジネス成果の『壁』

アクションが問合せや売上といったビジネス成果にどう繋がるのか可視化しづらい。

コードの先にある事業インパクトを実感できない状況が続いていた。



リソースの『壁』

コンテンツ制作に必要な専門知識やリソースが不足。

本来の業務と兼務でマーケティング活動を行う時間的制約も大きかった。

まとめ: AIが壁を打ち 破った3つの効果



顧客解像度の『壁』



複数の視点から データドリブンな洞察

AIが大量のデータから 意味あるパターンを抽出し、顧客像の深い理解が可能に。

顧客解像度の壁を突破し、エンジニアでも顧客ニーズの本質を把握できるようになった。



ビジネス成果の『壁』



効率的な 成果創出

AIによる分析・最適化の自動化で、施策から 成果までの時間を大幅短縮。

ビジネス成果への距離が縮まり、エンジニアとしての貢献が直接的な事業インパクトに。



リソースの『壁』



スキルレスな コンテンツ生産

専門知識がなくても、高品質なコンテンツをAIの力で短時間で作成可能に。

エンジニアも 営業やマーケティングの専門領域に踏み込めるようになり、新たな価値を創出。



最後に: AIを味方につけるための3つのステップ



ステップ1: 小さく始めてみる

最初から完璧を目指さず、身近な小さな業務から！

例) メール文の校正、アイデア出し、簡単なデータ要約などなど...

小さな成功体験が次のステップへの自信になります。



ステップ2: 試行錯誤を恐れない

AIサービス自体の癖やその使いどころは実際に使ってみないと実感しにくい

例) プレゼン資料作成、データの定型化、などなど...

失敗は学びの宝庫。何がうまくいかなかったかを分析し、次に活かしましょう。



ステップ3: 同僚の一人にする

単なる手段ではなく同僚の一人のように付き合おう！

適当な聞き方をしても適当な回答しか返ってきません。

うまく作業をアウトソースしてみましょう。

「他職種の作業自体に最初は戸惑いましたが、この3ステップでキャリアを積んでいける自身がつきました。エンジニアだけに縛られないキャリアパスもあるので、皆さんもぜひ一歩を踏み出してみてください。」

質疑応答／おわりに



ご質問やご意見がございましたら、お気軽にお聞かせください。
AI活用に関する疑問点も歓迎いたします。

ご清聴ありがとうございました