

SPECIAL GIFT ◆ 無料相談ご予約特典

PEACEFLAT SYSTEM | AI × SALES

# GTMエンジニア ロードマップ

営業人数を増やさずに売上を伸ばす——

「AI営業の内製化」をLv1からLv5まで段階で示した、  
実務で使える育成の地図。

Lv1

個人で使う

Lv2

仕組みを作る

Lv3

プロセス再設計

Lv4

部門で展開

Lv5

経営に提言



## INTRODUCTION

# なぜ今、 「GTMエンジニア」なのか

人を増やす時代から、AIで“売れる営業”を再現する時代へ

採用は難しく、人件費は上がり続ける。一方で、できる営業の頭の中にある「勝ちパターン」は属人化したまま——。この構造を変える鍵が、**営業プロセスそのものをAI前提で再設計できる人材**です。私たちはこれを **GTMエンジニア** と呼んでいます。

GTMエンジニアは「AIツールに詳しい人」ではありません。**営業を理解し、AIを理解し、ワークフローを理解し、現場の数字を動かせる人材**のことです。本書は、その人材になるための到達レベルを **Lv1～Lv5** で定義し、何から手をつければ良いかを地図として示します。

## この一冊で得られること

自分（または自社の営業）が**今どのレベルにいるか**を診断でき、**次に何を習得すれば一段上がれるか**が分かります。読んで終わりではなく、**90日アクションプラン**と**自己診断チェックリスト**まで収録しました。

## ◆ 本書の構成

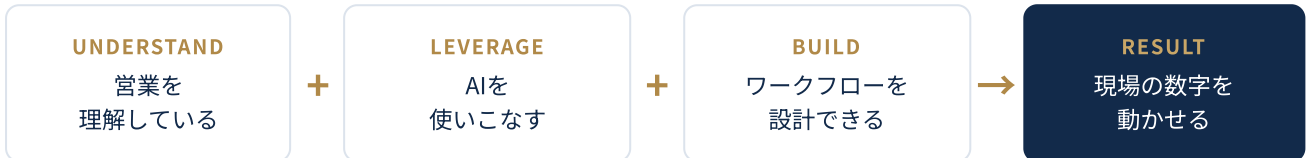
01   GTMエンジニアとは	営業×AI×ワークフローを横断する人材像
02   営業プロセスの分解	勝ちパターンをAIに落とし込む“本体価値”
03   Before / After	属人営業からAI営業組織へ、6つの変化
04   Lv1～Lv5 ロードマップ	到達点・役割・習得スキルの全体地図
05   スキル&ツールマップ	どのレベルで何を使えるようになるか
06   90日アクションプラン	Lv1→Lv2を最短で駆け上がる進め方
07   自己診断チェックリスト	あなたは今どのレベルか
08   つまづきポイント	「作っただけ」で終わらせない
09   次の一歩	無料個別相談でできること

## WHO IS A GTM ENGINEER

## GTMエンジニアとは

営業 × AI × ワークフロー を横断する人材

GTM (Go-To-Market) エンジニアの仕事は「AIツールを教えること」ではなく、**営業業務をAI前提で再設計すること**。営業の現場感を持ちながら、AIとワークフローで仕組みに変えていく——いわば“**営業AI PM**”です。



## ① 4つの基本スタンス

観点	GTMエンジニアの定義
役務の本質	「AIツールを教える」ではなく「 <b>営業業務をAI前提で再設計する</b> 」
立ち位置	<b>営業AI PM</b> として伴走。営業・AI・ワークフローを理解し、現場改善できる
守備範囲	<b>営業 × AI に明確に絞る</b> （マーケットまで広げない）。実運用している強みに集中する
提供スタイル	「一緒に考える／設計する／改善する」。“ <b>使われ続ける仕組み</b> ”に育てることが本質

## よくある「AI研修」との決定的な違い

ツールの使い方を学ぶだけでは、現場の数字は変わりません。GTMエンジニアは**実案件・実数値・実フローを持ち込み、その場でAI化していく**——学習教材ではなく、**現場の数字を動かす**ことをゴールに置きます。

※ 本書では汎用化のため業種・社名を伏せていますが、ここで示すレベル定義はそのまま**社内のキャリアパス・採用基準**としても活用できます。

## THE CORE VALUE

# 営業プロセスの分解

“勝ちパターン”をAIに落とし込み、社内で再現可能にする

GTMエンジニアの本体価値は、属人化していた営業ナレッジを分解し、AIに落とし込み、誰でも再現できる状態にすること。まず「営業」を6つの構成要素に分解するところから始まります。

① 受注率

② リスト戦略

③ 提案

④ タイミング

⑤ 公開情報

⑥ 仮説

要素	AIに落とし込むと…
① 受注率	勝ち/負けの分岐をデータで可視化し、再現すべき要因をプロンプト化
② リスト戦略	AIリサーチ × AIターゲティングで、当たるリストを精度高く生成
③ 提案	顧客ごとにパーソナライズした提案を、速く・質高く自動生成
④ タイミング	動くべき瞬間（増資・出店・人事・IR等）をシグナルとして検知
⑤ 公開情報	HP・プレス・求人・SNSをAIで読み解き、攻めどころを抽出
⑥ 仮説	「なぜ今この会社に売れるか」の仮説をAIと壁打ちして磨く

## ② 本体価値の流れ



### ここが分かれ目

多くの組織は「AIツール導入」で止まります。本当に効くのは、自社の勝ちパターンを分解して、AIに移植すること。これができると、売れる営業プロセスが“人”ではなく“仕組み”として会社に残ります。

## BEFORE / AFTER

# 何が、どう変わるのか

属人営業から「AIで売上を作る組織」へ — 6つの変化

	Before (よくある営業組織)	After (GTM視点で再設計後)
提案	属人営業／提案作成が遅い	AI提案で速く・パーソナライズ
リスト	リスト精度が低い	AIリサーチ × AIターゲティング
議事録	手作業／属人化	AI議事録で自動化・即共有
営業会議	精神論／案件共有／詰め会	AI分析・勝ちパターン分析の会議へ
ナレッジ	共有されず個人に滞留	AINレッジ共有・営業テンプレ化
組織	属人（その人が辞めたら終わり）	仕組み化されたAI営業組織

## 経営者に一番刺さる変化は

### 「営業会議そのものが変わる」こと

精神論・詰め会から、**AI分析と数値改善**を中心にした営業会議へ。誰の案件がなぜ勝ったのか、来週どこを攻めるのか——感覚ではなくデータで議論できるようになります。これがGTMラボの“本丸”です。

#### ● Before の組織が抱える痛み

- できる人が辞めると売上が落ちる
- 新人が一人前になるまで時間がかかる
- 会議が「報告と詰め」で終わる
- 良い提案が個人の引き出しに眠る

#### ● After で手に入るもの

- 勝ちパターンが仕組みとして残る
- 立ち上がりが速くなる（再現性）
- 会議が「改善と意思決定」になる
- 提案・リストの質が底上げされる

THE ROADMAP ・ LV1 → LV5

# GTMエンジニア育成ロードマップ

個人活用から、経営に提言できるGTMリーダーまで

到達レベルを明示することで、今の立ち位置と次に登るべき一段が明確になります。Lv1~Lv2は「個人~仕組み化」、Lv3以降は「組織・経営レイヤー」へと広がります。

## 1

### AIで提案書が作れる／AIで営業リサーチができる

START

役割：個人実務でAIを活用する

日々の提案・リサーチ・メール作成をAIで巻き取る。まず「自分の仕事が速くなる」を体感する段階。

習得：Claude／ChatGPT・AI検索・AI議事録・AI提案・プロンプト設計の基本

## 2

### n8nが組める／CRM改善ができる

BUILD

役割：ワークフローを設計・実装できる

単発のAI活用を、自動で回る仕組みに変える。リスト生成・通知・記録の流れをワークフロー化する段階。

習得：n8nワークフロー設計・CRM連携整理・Slack通知・自動化設計

## 3

### 営業プロセス再設計／KPI改善／AIエージェント設計

DESIGN

役割：営業企画レイヤー

個人の効率化を超え、営業プロセスそのものを設計し直す。会議・KPI・定着までを射程に入れる段階。

習得：営業会議改善・AI利用レビュー・KPI設計・AI活用ルール策定

## 4

### 部門単位導入／組織運用／PM

SCALE

役割：営業部門のAI推進責任者

一人の成果を、部門の標準に展開する。メンバー教育・ガバナンス・テンプレ標準化で“自走”を作る段階。

習得：社内推進担当育成・AI運用ルール・AIガバナンス・継続改善体制

## 5

### GTM戦略／AI営業組織設計／経営レイヤー改善

LEAD

役割：経営に提言できるGTMリーダー

事業の打ち手としてGTM戦略を描き、AIで売上を作る組織そのものを設計する。経営に提言できる段階。

習得：GTM戦略設計・AI営業組織デザイン・部門横断DX・経営KPI改善

## SKILL &amp; TOOL MAP

## スキル&amp;ツールマップ

どのレベルで、何を使えるようになるか

レベルが上がるほど、扱うツールは「個人を速くする道具」から「組織を動かす仕組み」へと変わります。背伸びして全部入れるより、**今のレベルの道具を“使い倒す”**ことが上達の近道です。

Lv	主に使うツール・技術	身につく力
Lv1	Claude／ChatGPT・AI検索・AI議事録・AI提案	個人業務をAIで高速化する
Lv2	n8n・CRM連携・Slack通知・Claude Code	自動で回るワークフローを組む
Lv3	AIエージェント・KPIダッシュボード・レビュー設計	プロセスとKPIを再設計する
Lv4	運用ルール・テンプレ標準化・ガバナンス設計	部門に展開し定着させる
Lv5	GTM戦略フレーム・組織設計・経営KPI	AI営業組織を設計する

## ⑤ カテゴリ別・工具箱

## ● 考える・作る（生成AI）

- Claude／ChatGPT：提案・文章・壁打ち
- AI検索：リサーチ・公開情報の収集
- AI議事録：商談の自動記録・要約

## ● つなぐ・回す（自動化）

- n8n：ワークフロー自動化
- CRM連携：データの一元管理
- Slack通知：シグナルの即時共有

## ● 磨く・育てる（運用）

- AIレビュー：プロンプト/WFの改善
- テンプレ集：勝ちパターンの型化
- 運用ルール：社内展開の土台

## ● 測る・決める（経営）

- KPIダッシュボード：数値で議論
- 勝ちパターン分析：再現性の管理
- GTM戦略：どこで戦うかの設計

## ツール選びで迷ったら

新しいツールを増やす前に、**すでに使っているツール（メール・CRM・チャット）の中でAIを動かす**ほうが定着します。道具の数ではなく、**業務に溶け込んでいるか**で選びましょう。

## 90-DAY ACTION PLAN

## 90日アクションプラン

Lv1 → Lv2 を最短で駆け上がる進め方

最初の90日は「**1つの営業業務を、AIで完全に巻き取る**」ことに集中します。あれもこれもやらず、**提案 or リスト or 議事録**のどれか1つを選び、そこを自動で回る仕組みまで持っていきます。

## Day 0-30

GOAL：個人でAIを使い倒す（Lv1）

- AI議事録を全商談に導入する
- 提案書をAIで初稿まで生成
- “効くプロンプト”を5つ保存
- 1業務の時間を計測（Before）

## Day 31-60

GOAL：勝ちパターンを型化

- 自社の営業フローを6要素で分解
- 提案/リストのテンプレを作成
- AIターゲティングでリスト生成
- 週1で改善ポイントを振り返る

## Day 61-90

GOAL：仕組みに変える（Lv2）

- n8nで1フローを自動化
- CRM/Slackと連携させる
- 時間削減を計測（After）
- 次の自動化対象を1つ決める

## ⑥ 進めるときの3原則

## ● ① 1業務に絞る

- 広げる前に、1つを「自動で回る」状態まで完成させる。成功体験が次の燃料になる。

## ● ② Before/Afterを測る

- 「何時間が何分になったか」を数値で残す。社内展開・予算化の最強の説得材料。

## ● ③ 週1で振り返る

- 作って終わりにしない。実案件・実数値を毎週レビューし、使い倒される仕組みに育てる。

## ● ④ 1人で抱えない

- テンプレ・プロンプトは即共有。属人化させないことが、組織の再現性をつくる。

## SELF-DIAGNOSIS

# 自己診断チェックリスト

あなた（自社の営業）は今、どのレベルか

当てはまる項目にチェックを。上から順に、連続してチェックが付く一番下の段が現在地の目安です。次の段が、あなたの“伸びしろ”になります。

- Lv1** | 提案書やメールの初稿を、AIに任せて作っている
- Lv1** | 商談はAI議事録で自動記録・要約できている
- Lv1** | 自分用に「効くプロンプト」を保存して使い回している
- Lv2** | リスト作成やリサーチを、AIで半自動化できている
- Lv2** | n8n等で、手作業の流れを自動化したことがある
- Lv2** | CRMやSlackとAIをつなぎ、通知・記録を自動化している
- Lv3** | 営業会議を「AI分析・数値改善」の場に変えつつある
- Lv3** | KPIを設計し、AI活用のルールを言語化している
- Lv4** | 自分のやり方を、部門の標準として展開している
- Lv4** | メンバー教育・ガバナンス・テンプレ標準化を進めている
- Lv5** | AIで売上を作る“組織そのもの”を設計し、経営に提言できる

## 診断のあとに

多くの営業組織は **Lv1の途中** で止まっています。逆に言えば、**Lv2（仕組み化）** に一歩進むだけで、社内では“突き抜けた存在”になれます。次ページの「つまずきポイント」を避けながら、90日プランで一段上を目指しましょう。

## COMMON PITFALLS

## よくあるつまづきポイント

「作っただけ」で終わらせないために

AI活用が定着しない理由は、ツールのせいではありません。ほとんどが“作ったあと”の運用設計の欠落です。先に知っておけば、避けられます。

つまづき	抜け出し方
作っただけで使われない	週1で実案件をレビューし、使い倒される仕組みに育てる
ツールを増やしすぎる	1業務に絞り、既存ツールの中でAIを動かす
属人化したまま	プロンプト・テンプレを即共有・型化する
効果が説明できない	Before/Afterを数値で計測し、社内を動かす
会議が変わらない	議題を「報告」から「数値改善の意思決定」へ
完璧主義で止まる	初版でいいから動かして、回しながら直す

## 「AIを作っただけ」では成果になりません

大事なのは、それを**実践し、やり切らせる**ところまで伴走すること。週次で実数値・実案件をレビューし、AIワークフローを“使われ続ける仕組み”に育てる——ここが、成果が出る組織と出ない組織の分かれ目です。

### ⑧ 定着を生む「週1レビュー」の型

観点	やること
今週の営業改善	1週間の実案件・実数値をレビューする
AIレビュー	使ったプロンプト／ワークフローの改善点を見つける
リスト戦略	翌週のターゲティングと優先順位を決める
ナレッジ化	勝ちパターンをテンプレとして共有資産にする

## YOUR NEXT STEP

## 次の一歩

この地図を、あなたの会社専用のロードマップに

本書は汎用の地図です。実際に成果を出すには、**あなたの会社の営業フロー・数字・体制に合わせて“自社版”に落とし込む**必要があります。それを一緒にやるのが、無料個別相談です。

## 無料個別相談でできること

あなたの営業の現状をうかがい、「**今どのレベルか**」「**最初に着手すべき1業務**」「**90日の進め方**」を、その場で具体化します。売り込みの場ではなく、**持ち帰れる実行プランを作る場**です。

## ● こんな方におすすめ

- AIを試したが、定着せず止まっている
- 営業会議を数値中心に変えたい
- 属人営業から脱却したい
- 社内にAI推進の担当を育てたい

## ● 相談で持ち帰れるもの

- あなたの現在地（Lv診断）
- 最初に着手する1業務の特定
- 90日アクションの具体イメージ
- 自社の勝ちパターン分解の入口

## この特典について

本ロードマップは、セミナーにご参加いただき**無料個別相談をご予約くださった方への特別特典**です。相談当日に本書を片手に、御社の状況に合わせて中身を一緒に具体化していきましょう。



「業務消滅AIワークフロー構築講座～1Day合宿～」の様子

この資料で迷っても、  
私たちが隣で伴走します。

「読んだけど、自社だと何から手をつければ…」——そこから私たちの出番です。実際に手を動かす合宿では、参加者がその場でAIワークフローを完成させていきました。同じ熱量で、御社の現場に伴走します。

BLOG

8時間ぶっ通しでAIを作る合宿、やってみたら想像以上だった話



▲ クリックで記事を開けます

## ABOUT US

## 私たちについて

AI × 営業に特化した、実装まで伴走する会社です

株式会社ピースフラットシステムは、「AIを作る」だけでなく「現場で成果を出すまで伴走する」ことを方針に掲げる、AI開発・AI営業内製化支援の会社です。研修で終わらず、実装と運用定着まで踏み込みます。

## ◆ 主な実績・取り組み

## MEDIA

## WBSで紹介

世界初の「ドローン航路」開通事例が、テレビ東京WBS（ワールドビジネスサテライト）で紹介。

## SEMINAR

## ソフトバンク社で登壇

音声AIをテーマにした企画セミナー「音声AI頂上決戦」を実施。

## SECURITY

## ISMS (ISO/IEC 27001) 認証取得

情報資産の保護に努め、安心してご相談いただける体制。

## ● 提供領域

- AI営業の内製化 伴走支援
- 生成AI活用研修・ワークショップ
- n8n/AIエージェント等の実装・受託開発
- 営業ワークフローのAI再設計

## ● 情報発信

- 代表による「AI×営業」特化ブログ
- 「AI×営業」特化ラジオ（Spotify）
- お客様向け生成AI活用研修を多数実施

## 株式会社ピースフラットシステム お問い合わせ窓口

担当：片川 良平

TEL 070-1067-6540

MAIL r.katakawa@peaceflat.com

担当：大島 琉伽

TEL 080-1032-0145

MAIL r.oshima@peaceflat.com

Web <https://peaceflat.com/>

© 2026 PEACEFLAT SYSTEM Inc. | GTM Engineer Roadmap — Special Gift for Seminar Participants | 本書の無断転載・再配布はご遠慮ください。