

# 伊藤 秋廣 (Akihiro Ito) スキルシート

プロインタビュアー／ファシリテーター／講演家  
株式会社エーアイプロダクション 代表取締役

## ■ 専門領域・知見

- ・ 経営者インタビュー／本音を引き出す質問技法
  - ・ 聴く力・伝える力・コミュニケーション
  - ・ 人材育成・組織開発 (マネジメント／モチベーション／心理的安全性)
  - ・ 営業・マーケティング実務 (顧客理解・市場分析・ブランド構築)
  - ・ プロジェクトマネジメント、イベント MC、講演
- 

## ■ コアスキル (Key Skills)

### 1. プロインタビュアーとしての高度技術

- ・ 年間 500 人・100 社超に対応する日本屈指のロングインタビュー
- ・ 2014 年から累計 4,700 人 (うち経営者 3,300 人以上) の本音を引き出した実績
- ・ 上場企業からスタートアップまで全業界に対応  
M&A／SaaS／VC／医療／ICT／農業／製造／サービス業 他
- ・ 台本を使わない“深掘り型インタビュー”により、思考の構造や意思決定の本質を抽出

### 2. ファシリテーター／モデレーター

- ・ ウェビナー、経営フォーラム、業界セミナーの MC として多数登壇
- ・ 専門性の高いテーマでも、参加者にわかりやすく整理・翻訳する力に定評
- ・ 難しい議論を“対話として成立させる”ファシリテーション技術

### 3. 講演家 (経営・人材育成・マーケティング)

- ・ 経営者 3,300 人のインタビューで得た“成功と失敗のパターン”を体系化
  - ・ 経営／組織開発／人材育成／マーケティング／起業など、再現性ある知見を提供
  - ・ 事例豊富、一次情報ベース、抽象論に終わらない“明日から使える講演”が強み
-

# ■ 主な講演テーマ

## ＜経営者向け＞

- ・ 社員の心をつかむコミュニケーション術 –3,300 人の経営者からの学び–
- ・ 絶対に真似してはいけない「ダメな経営者の特徴」
- ・ 成功する経営者に共通する思考と行動
- ・ 次世代リーダーに求められる「聞く力」と「伝える力」
- ・ 事業を伸ばす人／停滞する人の決定的な違い

## ＜人材育成・組織開発＞

- ・ 社員のモチベーションを引き出す“対話術”
- ・ インタビューを活用した企業ブランディング
- ・ 上司・部下の関係を变える「聴く力」の鍛え方

## ＜営業・マーケティング＞

- ・ 営業の成功を左右する“顧客から聞くべき本当の情報”
- ・ インタビューを活かした市場分析・商品開発
- ・ 売れるマーケティングを加速させるインタビュー活用法

## ＜広報・メディア＞

- ・ 広報担当者が磨くべき“質問力と伝える力”
- ・ 魅力が伝わるインタビュー記事の作り方
- ・ 経営者の言葉・本音を引き出す取材技術

## ＜起業家／スタートアップ＞

- ・ 事業を伸ばす経営者に共通する5つのポイント
- ・ 起業を成功させる情報収集術
- ・ 0→1 を生むアイデアの構造

## ＜自己啓発＞

- ・ 相手の本音を自然に引き出す方法
- ・ 本質を見抜く「インタビュー思考」
- ・ 信頼関係を瞬時に築く“聞く姿勢”

## ＜教育・キャリア開発＞

- 社会で成果を生む“質問力”
  - キャリアを切り拓く聞く力・話す力
  - 成長し続ける人材の共通点(3,300 人の経営者からの学び)
- 

## ■ 主要プロジェクト・実績

### 【1】ビジネスリーダー／経営者インタビュー(上場企業～スタートアップ)

- M&A、SaaS、製造、物流、医療、建設、広告、商社、食品、教育、IT、農業、金融などあらゆる業界のトップを取材

### 【2】著名人ロングインタビュー(抜粋)

田原総一郎／テリー伊藤／小堺一機／三遊亭小遊三／鳥越俊太郎／天野篤(天皇陛下執刀)  
荒川静香／夏野剛／篠原ともえ／杉村太蔵／宮本亜門／高原直泰／森永卓郎／有森裕子／秋山仁  
斎藤孝／常盤貴子／前田敦子／デーブ・スペクター／他多数

### 【3】大型セミナー・ウェビナーモデレーター実績

- 「日経産業新聞主催 M&A 活用セミナー」トークセッション
  - 「日経 BP 総研経営フォーラム」モデレーター
  - 「建設 DX セミナー」モデレーター
  - 「歯科の人材経営セミナー」モデレーター
- ほか多数

以上