

2026年9月29日(火)開催 リアルセミナー 協賛のご案内

IT・ものづくり現場を変える 人とAIの組織変革セミナー

「AI時代のIT・製造業マネジメント  
— 人材育成と組織力強化の実践 —」

## 開催趣旨

技術革新の高速化、人材不足の深刻化、専門人材の獲得競争、従業員の価値観の多様化に加え、生成AIやAIエージェントの急速な普及によって、現場の役割定義、必要なスキル、評価のあり方を含めマネジメントの前提そのものが大きく変化しています。

こうした環境下では、人と組織の課題を「人事部門のテーマ」として捉えるのではなく、各部門の管理職やリーダーが事業成果と結び付けて経営課題として取り組む必要があります。

本セミナーでは、展示会に「人と組織」の視点を加え、部課長層が直面する課題に応える議論を提供します。AI時代における業務再設計、人とAIの協働を前提とした組織づくり、管理職に求められる新たなリーダーシップ、AI活用を支えるリスキリングなど現場で議論していくべき多様な論点を扱います。

技術導入の成否は、ツールの性能だけでなく、それを使いこなす人材、受け入れる組織文化、変化に対応できるマネジメントに大きく左右されます。だからこそ、技術展示の場において人と組織にフォーカスしたセミナーを設けることには大きな意義があります。セミナー後には業種・職種を越えた越境的議論とネットワーキングができる場を用意して、継続的な対話ができるように準備してまいります。

開催までの時間が非常に少ない中恐縮ですが、協賛のご検討をいただけますようお願い申し上げます。

## セミナー概要

名称:IT・ものづくり現場を変える人とAIの組織変革セミナー  
「AI時代のIT・製造業マネジメントー 人材育成と組織力強化の実践ー」

会期:2026年9月29日(火)12:00 ~ 17:30 (予定)

形式:日経クロステックNEXT東京会場内でのリアルセミナー  
+上記で収録した動画をオンライン配信

主催:日経クロステック

受講料:無料(事前登録制)

会場規模:150名規模

リード提供数:リアル150件想定+後日オンライン配信250名想定

受講対象:組織改革・人材育成等の人的課題に関わる部門のリーダー、人事、経営企画



## プログラムイメージ

12:00 ~ 13:00	キーノートパネル
13:05 ~ 13:25	協賛講演①
13:30 ~ 13:50	協賛講演②
13:55 ~ 14:45	主催専門パネル①
14:50 ~ 15:10	協賛講演①
15:15 ~ 15:35	協賛講演②
15:40 ~ 16:30	主催専門パネル②
16:40 ~ 17:30	ネットワーキング

※上記プログラムは想定案です。変更になる場合があります。  
※3社以上の協賛で実施します。

## 主催者講演枠のテーマ例（協賛社様とのテーマの調整が可能です）

1. 生成AI時代の組織づくり—一部課長が担う人材戦略と組織変革
2. AIEージェントと協働する現場へ—業務再設計とマネジメントの新常識
3. 開発・設計部門における生成AI活用人材の育成とリスクリング戦略
4. 人とAIの最適配置とは—専門人材の価値を最大化する組織設計
5. AI導入を成果につなげる管理職の役割—評価・育成・定着の実践ポイント
6. AIEージェント活用で変わる組織運営—心理的安全性と自律性をどう両立するか
7. イノベーションを生む組織へ—AI時代に求められるリーダーシップと学習文化
8. インパクトパスで加速する人とAIの協働改革 —生産性向上と組織力強化を両立するマネジメント

## スポンサー協賛メニュー

### ● ゴールド協賛：350万円

- 1：主催パネルディスカッションに登壇者として参加
- 2：協賛講演20分
- 3：リード提供（リアル150件想定、アーカイブ250件想定）
- 4：ネットワーキング参加（2名）

### ● シルバー協賛：200万円

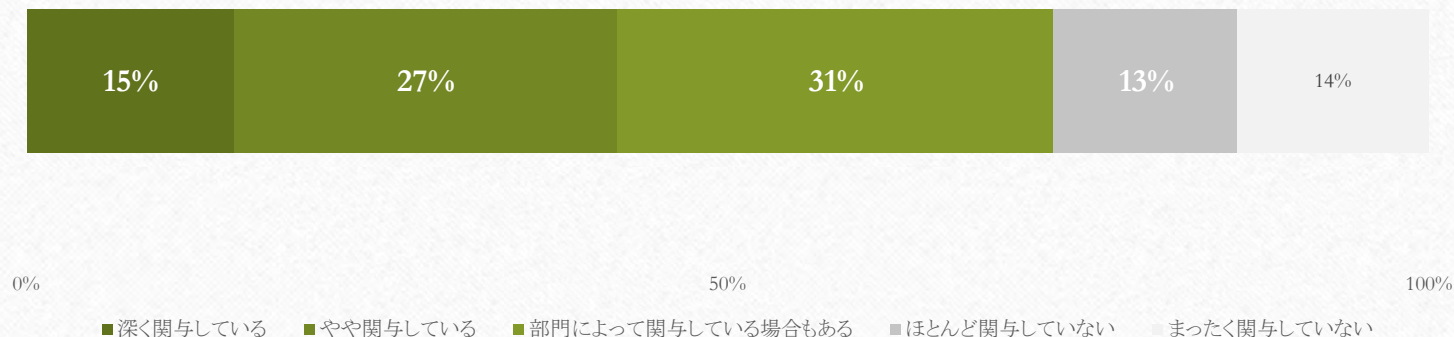
- 1：講演20分
- 2：リード提供（リアル150件想定、アーカイブ250件想定）
- 3：ネットワーキング参加（1名）



# HR課題に関心を持つ 技術・事業部門リーダーへリーチ

日経クロステックNEXT申込経験者の約7割が、現場主導でスキル定義・育成・キャリアパス整備に着手または予定。タレントマネジメント、スキル管理、リスキリング支援企業にとって有望な接点です。

**あなたの会社/法人では、人材獲得・離職防止・エンゲージメント向上、1on1などの人事施策に「人事以外の部署（事業部/現場）」が関与していますか。（一つ選択）**



選択肢	回答者数	回答比率
1on1・面談	98	53.6%
オンボーディング	22	12.0%
育成・研修設計	88	48.1%
組織風土・コミュニケーション施策	67	36.6%
採用(面接/説明会/スカウト)	67	36.6%
評価・目標設計	78	42.6%
配置・異動	40	21.9%
選択肢に関与しているものはない	23	12.6%

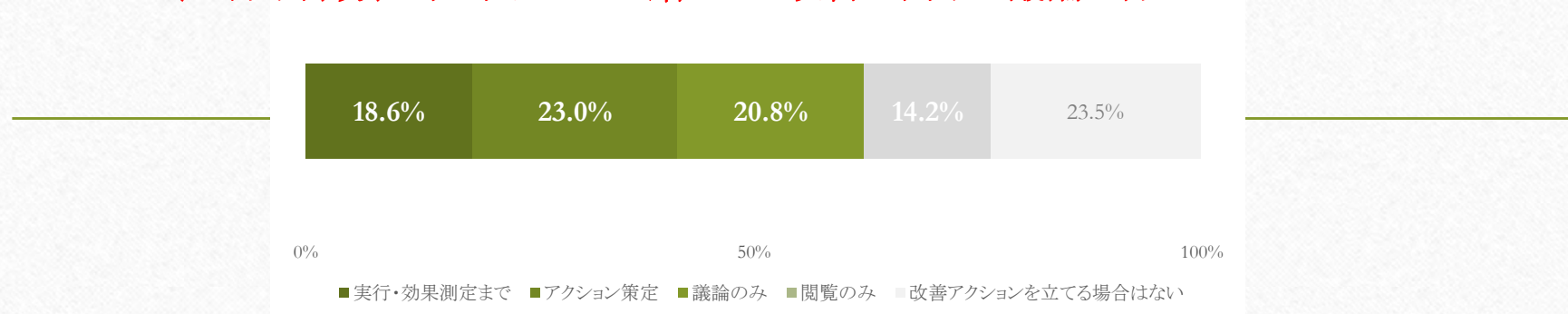
■あなたが少しでも関与したことがある  
内容を選択してください

日経クロステックNEXTの申込経験者は、技術・DX・事業変革に関心を持つだけでなく、採用、育成、配置、エンゲージメント、リスキリングといった人的資本テーマにも高い関与・関心を持っています。

特に、人事部門ではなく現場・事業部門側で人的課題に関わる層が多く、HR系サービスを提供する企業にとって“人事以外の意思決定関与者・提案者”と繋がる機会をご提供します。

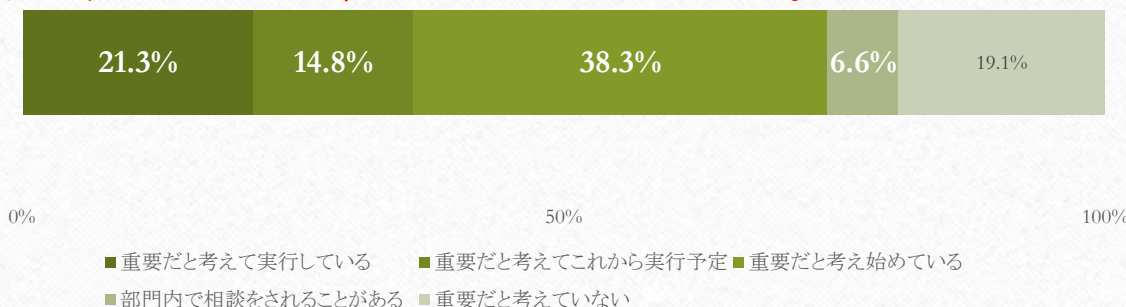
■ あなたの所属する組織では、現場がエンゲージメントサーベイ等の結果を閲覧し、改善アクションを立てる場合がありますか？（一つ選択）(SA)N=183

・62.4% (色付け部分) が人事データを踏まえて改善に向けた議論を行っている



■ ご自身の業務時間の一定割合 (例: 5~10%以上) を、採用・教育・組織開発といった「広義の人的課題の解決」に割くことが、本来の業務 (開発や製造、営業など) と同様に重要だと考えていますか？

・74%の回答者が、人事課題の解決が重要だと考えている。



# 個人情報取り扱いに関するルール

日経BPでは顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。是非、ご確認いただきますようお願い申し上げます。

## 1.顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先(または自宅)住所」「勤務先(または自宅)電話番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

## 2.顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BPリードジェン支援システム」を使用してお提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先:日経BPリード・サポートセンター(E-mail:lgsc10@nikkeibp.co.jp)

## 3.顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

## 4.顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

## 5.提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。

万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

## 申込スケジュール・お問い合わせ

2026年7月上旬:ご協賛申込締切※ご協賛枠が埋まり次第締め切り

8月上旬:集客サイトオープン

9月29日(火):リアルセミナー開催

11月中下旬:収録動画のオンライン配信

※セミナー登録者リスト提供は開催の5営業日後を予定

※スケジュールはあくまで予定のため、変更の可能性がございます。



お問い合わせ

日経BP アカウントビジネス部 [c-ad@nikkeibp.co.jp](mailto:c-ad@nikkeibp.co.jp)