

2026 年 7 月 22 日

【博報堂 BIZ GARAGE 主催】

AI 投資は、なぜ「終わりのないコスト」に化けるのか？

300 以上のチェンジマネジメント実践知から見えた、
PoC で終わる企業と変革を実装する企業の分岐点

7/30(木)・9/8(火)オンライン開催

AI 活用・業務改革ご担当者へ

The poster is for an online seminar titled "AI投資は、なぜ「終わりのないコスト」に化けるのか？" (AI Investment: Why does it turn into an endless cost?). It features three speakers: 森本 拓郎 (Takuro Morimoto) from 博報堂 (Hakuhodo), 中原 終 (Shu Nakahara) from Magicx Consulting, and 関谷 俊博 (Shunhiko Sekiya) from TBWA HAKUHODO. The seminar is part of the BIZ GARAGE series. The dates and times are 7.30 (木) 15:00-16:00 and 9.8 (火) 11:00-12:00. The subtitle is "300以上のチェンジマネジメント実践知から見えた、PoCで終わる企業と変革を実装する企業の分岐点" (Branching point seen from 300+ change management practical knowledge: the difference between companies that end at PoC and those that implement change).

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、フルファネルマーケティングを実践するソリューションや事例など、さまざまな情報をお届けしています。また最新トピックスや企業にとって興味関心の高いテーマを専門家や実務リーダーが詳しく解説するウェビナーやイベントのお知らせも多数掲載し、「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催しています。

今回のテーマは「AI 投資は、なぜ「終わりのないコスト」に化けるのか？—— 300 以上のチェンジマネジメント実践知から見えた、PoC で終わる企業と変革を実装する企業の分岐点」。

生成 AI や AI エージェントの導入が急速に進む中、「部分的な業務活用にとどまっている」「PoC ばかりを繰り返し、事業成果や組織変革に結びついていない」といった悩みを抱える企業が増えています。

その背景にあるのは、技術導入そのものの問題ではありません。

自社が培ってきた顧客理解や現場の判断、意思決定プロセスといった“暗黙知”を、経営資産として捉え直せていないことに本質的な課題があります。いま本当に問われるべきは、「どの AI を導入するか」ではなく、「生活者価値を起点に自社の競争優位を支える知見を可視化し、戦略や顧客接点へと組み込んで「再現性のある成長の仕組み」へと変えていく視点です。

本セミナーでは、博報堂および TBWA HAKUHODO が培ってきた、「生活者視点から経営課題と事業機会を捉えるアプローチ」と、Magicx Consulting が持つ「事業変革推進の実践知」を掛け合わせ、AI 投資を単

なる効率化や部分最適にとどめず、事業成果へ進化させるための考え方を紐解きます。

■ イベント概要

タイトル：AI 投資は、なぜ「終わりのないコスト」に化けるのか？ ― 300 以上のチェンジマネジメント実践知から見た、PoC で終わる企業と変革を実装する企業の分岐点

主催：博報堂 BIZ GARAGE

日時：①2026 年 7 月 30 日(木)15:00~16:00

②2026 年 9 月 8 日(火)11:00~12:00

※両日とも同内容

※ライブ配信の申込者の方のみ見逃し配信あり

形態：オンラインイベント(ライブ配信)

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細・応募：<https://www.bizgarage.jp/seminar/20260730>

■ 応募締め切り

①2026 年 7 月 27 日(月)15:00

②2026 年 9 月 3 日(木)15:00

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合がございます。

※お申込み多数により、抽選とさせていただきます場合がございます。

■ プログラム ※本プログラム内容は変更となる場合がございます。

1. 【事例紹介】博報堂 DY グループの組織変革メソッドを実践した TBWA HAKUHODO における創出効果と取組の全貌
2. 【ポイント解説】ビジネスプロデューサーとコンサルタントがワンストップで伴走し、マーケティングと業務・組織の両輪で変革を生む「博報堂モデル」のコア・アプローチ
3. 【パネルトーク】成果を創出し続ける“AI Ready”な組織づくりとは ～直面する壁とその乗り越え方～

■ 登壇者

森本 拓郎



株式会社博報堂

AI ビジネスプロデュース局 局長

2002 年博報堂入社。ストラテジックプランニング局で大手ビールメーカー等を担当後、2005 年に営業局へ異動。大手通信キャリアグループを中心に、スタートアップなど含め、様々なクライアントを担当。2024 年より本社部門にて、ナレッジ開発、ソリューション開発、新規事業開発、AI ビジネス推進など、多数の全社プロジェクトを統括。今期より現職。

中原 柊



株式会社 Magicx Consulting 執行役員/CAIO

大手コンサルティングファーム、クリエイティブ系法人向けスタートアップを経て、現職。DX コンサルティング事業/組織の立ち上げを主導しながら、プロジェクトリード、及び、ブランディング/マーケティング活動に従事。また、博報堂 DY グループで AI 活用を進める HCAI Institute へ所属。主な著書に『DX の真髄に迫る』（共著/東洋経済新報社）。

関谷 俊博



株式会社 TBWA HAKUHODO

Integrated Business Leadership Unit

Division CFO / Precision Media & Data Lead

AI エージェント時代の成長モデルを設計し、経営アジェンダに基づき、マーケティング施策、組織・カルチャー、現場オペレーションを動かして成果に変える実装・変革型グロースリーダー。博報堂、TBWA HAKUHODO を通じ、グローバルブランドを中心に、メディア投資改革、顧客接点変革、CRM 基盤刷新、部門横断の AI 組織変革を主導し、コスト最適化や事業グロースを実現。Cannes Lions、Channel Engagement Planner of the Year など国内外で多数受賞。

■ BIZ GARAGE について

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。



株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」を運営しています。

クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC 領域」「OMO 領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

HP : <https://www.bizgarage.jp/>

【ウェビナーに関するお問い合わせ】

BIZ GARAGE 運営事務局 : info.bizgarage@hakuhodo.co.jp