

「生成AI × 営業組織」に迫る大企業向けカンファレンス

「Next Enablers 2025 Autumn」を10月開催

富士通、コクヨ、日立製作所、デロイト、
野村不動産ソリューションズ、パーソルキャリアなどのキーパーソンが登壇

「人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションに、企業の営業変革およびセールスイネーブルメントの実現を支援するamptalk株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:猪瀬 竜馬、以下 amptalk)は、2025年10月27日(月)、「生成AIが切り拓く、次世代の営業組織変革」をテーマにした大企業向けセールスイネーブルメントカンファレンス「Next Enablers 2025 Autumn」をANAインターコンチネンタルホテル東京にて開催します。

「Next Enablers 2025 Autumn」特設サイト:<https://amptalk.co.jp/nextenablers/event-v4>

**■ 開催背景と「Next Enablers」に関して**

日本企業の営業組織は、デジタル変革の進展や人手不足、グローバル競争の激化といった環境変化の中で、生産性向上が喫緊の課題となっています。特に営業領域では、属人的な業務やブラックボックス化が依然として残り、DXや仕組み化が進みにくい現状があります。

こうした中で注目されているのが、営業プロセス全体を支援し、組織全体の成果を最大化する「セールスイネーブルメント」です。「Next Enablers」は、この考え方を広めるべく2023年にスタートし、過去3回のカンファレンスで延べ600名以上が参加。今回は第4回として、生成AI時代の営業組織変革をテーマに開催します。

■ テーマ: 生成AIが切り拓く、次世代の営業組織変革

これまで営業は、製造・経理・物流といった他部門に比べ、業務設計やDXが進まない“最後のブラックボックス”として取り残されてきました。その背景には、日本企業に根強く残る営業の属人性と、固定的な既存顧客との関係構築に重きを置く商習慣があります。営業の成果は個々のスキルや人間関係に依存し、成功プロセスが言語化・標準化されず、再現性のないままノウハウが属人化してきたのです。その結果、SFAなどのデジタルツールも定着せず、業務の構造化が進まない状況が続いてきました。

一方、近年の生成AIの進化は、こうした構造的課題を打破する大きな可能性を秘めています。特にドメイン特化型AI、オープンLLMの普及により、従来は活用が難しかった非構造化データ(商談ログ、チャット履歴、音声、提案資料など)の分析・構造化が可能になり、営業活動の可視化・再現・改善が加速しています。

実際、生成AIのユースケースが生み出す価値の約75%は「顧客対応」「マーケティング & セールス」「ソフトウェア開発」「研究開発」に集中しており、営業はまさに変革の最前線といえる領域です。(※)

今回のカンファレンスでは、生成AIの可能性を起点に、営業組織がどう変わり、何を目指すべきかを多角的に深掘りします。先進企業の実例や、組織変革のリアルな課題、変革を促す意思決定のあり方など、戦略視点と現場目線を交えながら、次世代の営業組織のあり方を探る機会を提供します。

(※)2023年6月 マッキンゼー・アンド・カンパニー「生成AIがもたらす潜在的な経済効果」

https://www.mckinsey.com/jp/~media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/the_economic_potential_of_generative_ai_the_next_productivity_frontier_colormama_4k.pdf?utm_source=chatgpt.com

■タイムテーブル

15:45 ~ : 受付・開場

16:20 ~ 16:30: オープニング

16:30 ~ 17:15: 特別対談『富士通が実現するAI時代の営業革命』

17:30 ~ 18:15: パネルディスカッション①『AIが営業組織に根づく条件とは？— 経営主導と現場起点、それぞれの可能性』

18:30 ~ 19:15: パネルディスカッション②『AIのうねりは営業をどう変えるのか— 営業が“営業だけ”に専念できる組織の作り方』

19:40 ~ 20:30: 懇親会

※タイムテーブルは一部変更になる場合がございます。

■登壇者

- 富士通株式会社 執行役員専務 エンタープライズ事業CEO

福田 謙氏

富士通株式会社 執行役員専務 エンタープライズ事業CEO。1997年にSAPジャパンに入社し、23年間勤務。2014年から2020年までの約6年間は代表取締役社長を務める。

2020年4月に富士通へ入社し、CDXO(最高デジタル変革責任者)兼CIOとして、同社のDXを主導。2025年4月より現職にて、製造・流通・サービス業界を対象とするエンタープライズ事業の責任者としてビジネスを牽引している。



- コクヨ株式会社 執行役員ビジネスサプライ事業本部長

株式会社カウネット 代表取締役社長

コクヨサプライロジスティクス株式会社 取締役

宮澤 典友氏

ゼネコン、ゲーム会社、総合商社を経て、BtoB eコマース業界へ。経営管理、EC、物流やCDXOとしてテクノロジー領域を管轄。2022年6月にコクヨ株式会社に入社。2022年12月にコクヨグループでオフィス通販を行う株式会社カウネット代表取締役社長に就任。同時にコクヨ株式会社執行役員 ビジネスサプライ事業本部長として国内流通事業全般を管掌。2024年10月よりコクヨサプライロジスティクス株式会社取締役を兼務。社内大学のコクヨデジタルアカデミーでは学長を務め、コクヨグループのデジタル人材育成を担う。高度情報処理技術者。



- 株式会社 日立製作所 デジタルシステム&サービスセクター

AI CoE Generative AIセンター 本部長 兼 Chief AI Transformation Officer

吉田 順氏

1998年日立製作所に入社。2012年、AI/ビッグデータ利活用を支援する「データアナリティクス・マイスター・サービス」を立ち上げる。

銀行・保険、流通・小売、製造業、鉄道などさまざまなお客さまとともに、多数のAI/ビッグデータ利活用プロジェクトを推進。社内外のデータサイエンティスト育成にも関わる。

2023年5月からGenerative AIセンターのセンター長を務める。

著書に『実践 データ分析の教科書』『実践 生成AIの教科書』(いずれもリックテレコム)



- デロイトトーマツ コンサルティング合同会社 執行役員

塩谷 拓也氏

外資系コンサルティングファームを経て、2013年にデロイトコンサルティングに参画。2016年より2024年までシンガポール駐在し、日本のみならず東南アジア・チャイナにおけるマーケティングおよびセールス領域のコンサルティングの責任者を歴任。

現在は日本のMarketing & CommerceおよびSales & Service部門の責任者。自動車・通信・流通・製造業のクライアントを中心にCustomer領域における戦略および業務コンサルティングを20年以上に渡り実施。

近年は戦略および業務コンサルティングに加え、Customer領域におけるDXに纏わるコンサルティング活動に従事。



- 野村不動産ソリューションズ株式会社 常務執行役員

林 陽平氏

野村不動産ソリューションズ株式会社 常務執行役員。1991年野村不動産株式会社に入社。

リテール仲介営業を中心に、流通事業本部営業推進部研修課長、同浦和支店長、町田支店長、麻布営業部長、ノムコム推進部長などを経て経営企画部へ。2020年に野村不動産アーバンネット株式会社(現:野村不動産ソリューションズ株式会社)執行役員に就任。

2024年より現職。現在、経営企画部にて中長期経営計画の策定などの他、業務プロセス変革・部署横断型のDX推進プロジェクト「デジタル戦略デザインラボ」を主管、DXにかかわる戦略の立案・推進を担当。



- パーソルキャリア株式会社 取締役副社長執行役員

喜多 恭子氏

1999年、インテリジェンス(現パーソルキャリア)入社。

派遣・アウトソーシング事業、人材紹介事業などを経てアルバイト求人情報サービス「an」の事業部長に。

中途採用領域、派遣領域、アルバイト・パート領域の全事業に携わり、2019年に執行役員・転職メディア事業部事業部長。

22年4月より人事本部長。23年4月よりdoda事業本部長、25年同社取締役副社長執行役員に就任。パーソルグループジェンダーダイバーシティ委員会委員長。



■カンファレンス概要

イベント名 : Next Enablers 2025 Autumn

日時 : 2025年10月27日(月) 16:30 ~ 20:30

開催場所 : ANAインターコンチネンタルホテル東京

参加費 : 無料

参加方法 : 事前申し込み・審査制

参加人数 : 300名

申し込み : <https://amptalk.co.jp/nextenablers/event-v4/Registration-v4>

参加対象 : 従業員数500名以上の企業の営業・営業企画、DX関連、マーケティング部署所属の部長職以上

※本イベントは審査制です。主催者や協賛企業の競合に該当する企業や、イベント会場で の営業活動を主目的とされる企業は参加をお断りする場合がございます。

※2名までメンバー同伴可。

※申し込みはお一人ずつ必要となります。

主催 : amptalk株式会社

■ 過去開催カンファレンスの様子

過去3回のカンファレンスには、延べ600以上の方々にご参加いただきました。

- 写真左: 第一回カンファレンス「SalesEnablement = チェンジマネジメント」(2023年11月27日開催@パレスホテル東京)
- 写真中央: 第二回カンファレンス「営業を構造化するセールスイネーブルメントの始め方」(2024年4月25日開催@ホテル雅叙園東京)
- 写真右: 第三回カンファレンス「顧客を動かす『商談マネジメント』トップセールスだけに頼らない組織をつくる」(2025年1月14日開催@ウェスティンホテル東京)



■ amptalk株式会社 概要

amptalkは、「人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションとし、「昨日まで世界になかったチャンス」を作り出すことを目指しています。“人”だけではできなかったことを成しとげることで、“人”がより効率的に働ける世の中を作る会社です。

amptalkは、日々の商談データを資産に変え、営業組織のレベルアップを実現します。電話・商談解析ツール「amptalk analysis」、営業人材を即戦力化するAIロープレツール「amptalk coach」を通じて、日々の顧客接点から得られるデータをもとにセールスイネーブルメントを実現します。

商号 : amptalk株式会社(アンプトーク株式会社)
代表者 : 猪瀬 竜馬
所在地 : 東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル8階
設立日 : 2020年5月
HP : <https://amptalk.co.jp/>

※本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

※本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

<本件に関するお問い合わせ先>

amptalk株式会社

担当: 宿谷

TEL:050-1782-7002 Email:kazuki.shukuya@amptalk.co.jp