

『 CS 顧客価値実現セミナー 』

～「顧客の維持」と「顧客の創造」に向けて～

2026年1月15日(木) 9:30～16:30

経営を取り巻く内外の経営リスク要因は枚挙にいとまがありません。とりわけ顧客・市場・社会ときちんと対話をし、どのようにして良好な関係性を構築していくべきかを真摯に考えて、厳しい競争環境下で生き残りを図っていくことが企業に求められています。自社のビジネスモデルの在り方、BtoBビジネスか、BtoCビジネスなのか、また業種・業界を問わず、さらには新規顧客か既存顧客かに関わらず、提供すべき顧客価値と創造の重要性はますます高まっています。正解がないとされるビジネスの世界で、改めてマーケティング思考とは何か？それに基づく顧客志向・顧客満足とは何か？その実現のために何ができるのか？を考え、自社の未来に向けたイノベーションの手がかりを探りましょう。

顧客本位、「顧客満足・顧客価値創造」の視点から、あらゆる部門のあらゆる業務をもう一度見直すことを最重要の経営課題とし、自律革新型あるいは共創型組織開発に取り組むことが、企業に持続可能性をもたらすことにつながります。

自社として、顧客への体験と価値の提供にどう取り組むか、考えてみます。

本セミナーでは、企業価値・業績の向上に結びつく、これからの「戦略的CS」の基本的な考え方・あり方について、事例を交えて学びます。

ね ら い

- ・「戦略的 CS」の基本的な考え方を学ぶ。
- ・「顧客満足・顧客価値」の視点から、自社の業務プロセスを見直す。
- ・事例からの学びで、自社の CS 活動の現状と課題を再認識する。

対 象

- ・開発・設計、生産、品質、営業・販売など各部門の管理監督者やリーダーで、CS（顧客満足・顧客中心の考え方）に関心のある方
- ・自律革新型組織・共創型組織開発を検討している方
- ・新たな事業開発（事業コンセプトやビジネスプロセスの見直しなどを含む）を考えている方

講師紹介

(株)フォーワン

代表取締役 中小企業診断士 羽 田 野 泰 氏

取締役 中小企業診断士 羽 田 野 正博 氏

講座内容

*「戦略的CS」＝「顧客価値マーケティング」の基本的な考え方について、様々な事例から学びます。

1) 導入:SDGsとビジネス生態系 =幸せと共生=

2) CSの前提:利益構造

- ・「経営」とは「儲ける」活動 である
- ・「利益」アップのための「焦点」→ 利益構造の革新
- ・「利益」＝「付加価値」＝顧客からの支持

3) CSの要諦:ドメイン（事業領域）

- ・「市場」では「売る」（買っていただく）活動が基軸である
- ・「誰」が、「顧客」なのか？
- ・「顧客」が、求めているもの（価値）は何か？
- ・「顧客(市場)」「価値(製品)」の創造と、実現のための戦略の方向性
- ・「競争優位性」を創り出す

4) CSの展開:顧客－価値－実現

- ・「顧客」（既存・新規）に、どんな「価値」を提供できるのか？
- ・自社独自「ノウハウ」の蓄積＝「プロセス」の競争優位性
- ・「プロセス」の改善と未知との遭遇（イノベーション）

5) 事例から学ぶ

受講者の声

◎日々の業務においても付加価値を考えながら行うことが大事だと思った。

ポイントをおさえられた講義内容は、分かりやすく理解しやすかった。

今までで、営業利益率などは意識していなかったが、今後は確認していきたい。

◎沢山の事例を知ることができ、自らの業務を振り返ることができた。

今後はお客様の考えや目線に立ち業務にあたりたい。

◎顧客満足度の考えを再認識した。

◎富山県という土地柄、特に冬場のオンラインでの受講は、会場往復も不要で非常によかった。

開催要項

1. 開催日

2026年1月15日(木)
9:30～16:30

2. 受講料

会員 12,100円(税込み)
会員外 24,200円(〃)

(昼食代〈会場〉、テキスト代を含む)

※受講形式(会場・オンライン)によらず同額

※受講月の翌月初旬にまとめて、総務・
経理担当者宛に請求書を発行致します。

キャンセルは、締切日まではHPよりお願い致します。

締切日を過ぎた場合はご連絡ください。

締切日以降はキャンセル料を申し受けますので、予め
ご了承下さい。

(詳しくは、ホームページでご確認下さい)

3. 定員

会場 20名(先着順)

オンライン 20名(先着順)

※ビデオ会議ツール Zoom を利用します。

4. 締切日

2026年1月7日(水)

5. 申込方法

ホームページからお申し込み下さい。

<https://www.toyama-keikyo.jp>

6. 納入方法.

請求書が届きましたら銀行振込にて
お願い致します。

振込手数料は貴社にてご負担下さい。

7. お問い合わせ先

一般社団法人 富山県経営者協会

〒930-0856

富山市牛島新町5-5

(タワー111ビル1階)

TEL. 076-441-9588

FAX. 076-441-9952

【担当】 小森、中村、横井

8. 会場

(一社)富山県経営者協会
(タワー111ビル1階)



富山駅北口から徒歩4分

公共の交通機関をご利用ください。

※お車の場合は、会場周辺の駐車場等をご利用
ください(有料)。詳しくは当協会にお問い合わせ
ください。

【～オンライン参加の注意事項～】

※開催日1週間前(1/8 予定)に
お申込み担当者宛にテキストを
郵送いたします。参加者へお渡
しください。

※原則 PC での実施を推奨しており
ます。画面サイズの大きいタブレ
ットであれば問題なく実施できる
かと思いますが、スマートフォン
用の表示に切り替わるレスポンス
対応をしていないため、お勧め
はいたしかねます。

職能別教育講座

C S 顧客価値実現セミナー

受講申込書

(1/15 開催・2026/1/7 〆切) (会場・オンライン)

月 日

下記の通り申し込みます。

会 社 名				
住 所		〒 -		
ご 連 絡 先	部 課		担 当 者 名	
	TEL		FAX	
	メールアドレス			

受講場所	受講者氏名	ふりがな	所属部課 ・ 役職名	年 齢	性 別	備考 E-mail ※URL・パスワードをお知らせ します。(必須)
会場・オンライン						
会場・オンライン						
会場・オンライン						

☆ホームページからお申し込みをお願いいたします。ホームページからお申し込みいただくと、受付確認の返信が自動的に送られます。

また、ホームページからお申し込み済みの内容変更やキャンセルも可能となります。

※開催日 1 週間前（1/8 予定）にメールにて参加証を送付いたします。

会場参加者は当日ご持参ください。オンライン参加者はご確認のみお願いいたします。

※オンライン参加者へ、開催日 1 週間前（1/8 予定）に Zoom の URL と ID パスワードを E-mail アドレスへ直接お送りいたします。念のため、お申し込み担当者さまへもお送りいたしますのでご確認願います。

■個人情報のお取り扱いについて

お申込書にご記入いただいた個人情報は、セミナー当日のご案内や教材の送付、参加者名簿の作成等、セミナー運営の際に使用する他、富山経協のご案内に使用させていただきます。また、本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。