



自社の経営の考え方を確認し、経営コンセプトを明確化する 「顧客価値創造経営セミナー」開催ご案内

平素は当協議会事業にご理解ご支援、ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、ご好評をいただいております「顧客価値創造経営セミナー」を本年度も開催いたします。

本セミナーでは顧客価値を創造するために「思考を転換し、行動を転換し、関係性を転換する」をコンセプトに、企業組織の一貫性ある革新活動を支援いたします。

皆様の経営を取り巻く環境は常に変化しています。また、経営を取り巻く環境に対する受け止め方も各社異なります。その中で「将来のありたい姿」をデザインしていくことの重要性はますます高まっています。常に「正しい現状認識」と「問い」をもとに「将来のありたい姿」をデザインし、それを経営として実行していくことが「顧客価値創造経営」の実践です。

経営の正解はひとつではありません。しかし、経営に論理は必要です。このセミナーのねらいは、顧客価値創造における経営の論理を学び、自社の課題や問題を通じて経営革新へのヒントや考えかたに気づいていただくことにあります。

本セミナーは前期9回・後期6回から成ります。前期では、自組織がなにを目指しているのか、どのような環境に我々がいるのかを、組織設計図の項目に沿ってグループワークで考えます。後期では、前期で確認された「自社の経営の考え方、経営コンセプト、自社の立ち位置」から、組織が成功する好循環の実践と効果的に進める確認を行います。

この厳しい時代を切り開くため、経営革新をいっそう加速するために、顧客価値を創造する人材を養成する本セミナーへ今後の中核人材の方々のご参加をいただきますようご案内申し上げます。

2026 年 6 月 5 日

千葉県経営品質協議会

お問い合わせ先

千葉県経営品質協議会 事務局

〒260-0013 千葉市中央区中央3丁目3-1 フジモト第一生命ビル3F

電話:043-239-5277 FAX:043-239-6584

顧客価値創造経営セミナー（前期）

概要	・ 前期・後期通しでのご参加を推奨します。 ・ 各回テーマについての講義を受けた後、自組織の方々と実情を話し合います。 ・ 話し合いの結果を発表し、他組織の方や講師より質問・助言を受けます。 ・ 第9回最終回は、8回までの話し合いの成果を上長参加のもとで発表し、講師の助言を受けます。				
効果	・ 自社を深く知ること、自組織が何を目標しているのかを再認識し共有できます。 ・ 自社にとって顧客は誰か、お客様に喜ばれている提供価値は何かを認識し共有化が進みます。 ・ 限りある経営資源のなか顧客に提供する価値を高める何をすべきか、考える機会になります。 ・ 対話を通して部門間の壁を低くする効果が得られます。特定部門や特定ポジションが障害だという声なくなり、全部門で顧客価値創造集団になることができます。 ・ 発表やグループでの対話を通じて、対話の役割（ファシリテート・傾聴・創発等）を理解し、自ら実践できるようになります。 ・ 組織の目指す姿を部下に伝えられる人財が育成されます。 ・ 他業界や他社が参加することで、自社以外の考え方や取り組みを知ることができ、客観的に自社の立ち位置を知ることができます。				
進め方	・ 対面とリモートのハイブリット式で実施します。 ・ Zoomを使ったオンラインミーティング形式での開催時は、接続にあたっては講師がガイドします。通信環境があれば県内どこからでも参加できます。				
対象	一般職、中堅管理職、リーダー層、次期役職者候補				
カリキュラムと日程					
対面	第1回	9月3日(木)	15:00～18:00	① 顧客・市場と顧客価値を知る	
リモート	第2回	9月24日(木)	15:00～18:00	② 自社の組織能力を知る	
リモート	第3回	10月5日(月)	15:00～18:00	③ 自社の価値提供モデルを知る	
リモート	第4回	10月22日(木)	15:00～18:00	④ これまでの「自社の物語」を知る	
リモート	第5回	11月5日(木)	15:00～18:00	⑤ これまでの自社の強みと価値観を知る	
リモート	第6回	11月19日(木)	15:00～18:00	⑥ 自社を取り巻く環境変化を知る	
リモート	第7回	12月4日(金)	15:00～18:00	⑦ ありたい姿を策定する	
リモート	第8回	12月14日(月)	15:00～18:00	⑧ 変革の道筋と目標を策定する	
対面	第9回	1月7日(木)	15:00～18:00	前期 成果発表	
会場	千葉市生涯学習センターまたは富士フィルムビジネスイノベーション社会議室（海浜幕張）				
講師	渡辺 征克／ヒューマン・ブラザーズ(株)代表取締役、ヒューマンウェア・コンサルティング(株)常務取締役、CQAC 認定アドバイザー				
参加費	1組織前期全9回分 39万円(税込み)、1組織2チーム目以降は20万円／チームです。 ＊原則として1組織当り5名様までとしますが、オブザーブ参加や同席ができますのでご相談ください。				
申込み	申込書をFAXまたはメール送にてお申込みください。				
オンライン参加にあたっての注意					
留意点	・ 参加者が個別にWifiに繋がることのできる環境を確保いただきたくお願いします。 ・ 接続端末はPCを推奨します。タブレットやスマホからでも接続できますが、ワークは難しいです。 ・ 社内端末からの外部アクセスには、ネットワークセキュリティの設定が必要になることがあります。(VPN,DNS 設定、仮想デスクトップ・リモートデスクトップの設定など)				

顧客価値創造経営セミナー（後期）

概要	・ 前期の続編セミナーです。前期からの継続ご参加を推奨します。 ・ 各回テーマについての講義を受けた後、自組織の方々と実情を話し合います。 ・ 話し合いの結果を発表し、他組織の方や講師より質問・助言を受けます。 ・ 第6回最終回は、5回までの話し合い成果を上長参加のもとで発表し、講師の助言を受けます。				
効果	・ 前期で共有したこれからの経営設計図を前提に、現状の組織の実践状態を再認識し共有できます。 ・ 経営アセスメントガイドブックを活用することで、自組織の経営の実践における実践状況を振り返ります。 ・ 単なる実践の有り/無しチェックではなく、実践していることが経営設計図にとって有効なものになっているか、何に手を打つべきかを考えるきっかけになります。 ・ 発表で他社プラクティスを共有することで、他組織と共通する課題を掘り下げることができます。 ・ 発表やグループ討議を通じて、成果を導く対話を実践できるようになります。 ・ 組織の目指す姿に向けた仕事の意味を部下に伝えられる人財育成ができます。				
進め方	・ 対面とリモートのハイブリット式で実施します。 ・ Zoomを使ったオンラインミーティング形式での開催時は、接続にあたっては講師がガイドします。通信環境があれば県内どこからでも参加できます。				
対象	一般職、中堅管理職、リーダー層、次期役職者候補				
カリキュラムと日程					
対面	第1回	1月18日(月)	15:00～18:00	実践領域1「顧客・市場—洞察・理解」	
リモート	第2回	2月1日(月)	15:00～18:00	実践領域2「顧客価値創造・提供」	
リモート	第3回	2月15日(月)	15:00～18:00	実践領域3「組織能力—向上・最適化」	
リモート	第4回	3月4日(木)	15:00～18:00	実践領域4「リーダーシップ生成・共鳴」	
リモート	第5回	3月18日(木)	15:00～18:00	実践領域5「戦略—思考・実践」	
対面	第6回	3月29日(月)	15:00～18:00	発表大会	
会場	千葉市生涯学習センターまたは富士フィルムビジネスイノベーション社会議室（海浜幕張）				
講師	渡辺 征克／ヒューマン・ブラザーズ(株)代表取締役、ヒューマンウェア・コンサルティング(株)常務取締役、CQAC 認定アドバイザー				
参加費	1組織前期全6回分 32万円(税込み)、1組織2チーム目以降は16万円／チームです。 ＊原則として1組織当り5名様までとしますが、オブザーブ参加や同席ができますのでご相談ください。				
申込み	申込書をFAXまたはメール送にてお申込みください。				
オンライン参加にあたっての注意					
留意点	・ 参加者が個別にWifiに繋がることのできる環境を確保いただきたく願います。 ・ 接続端末はPCを推奨します。タブレットやスマホからでも接続できますが、ワークは難しいです。 ・ 社内端末からの外部アクセスには、ネットワークセキュリティの設定が必要になることがあります。(VPN,DNS設定、仮想デスクトップ・リモートデスクトップの設定など)				