

企業変革・収益改善を実現する DX 戦略を、
北陸企業の成功事例から学ぶ！

「顧客に刺さる提案」と 「売れる商品づくり」の方法とは？

～ Salesforce 活用セミナー ～

オンライン開催

8/31 水

Salesforce の活用により、
どのような企業変革に成功したか？
株式会社トヨックス 元 執行役員
能沢氏が、自社事例を基に解説！

講演

1

Salesforce で実現する DX とは？ (20 分)

株式会社セールスフォース・ジャパン 山崎 功氏

「Salesforceって何ができるの?」「なぜ世界で最も利用されているの?」など、
概要をご紹介します、企業変革につながるSalesforce活用のメリットをご説明します。

講演

2

お客さまからの問い合わせをフル活用し、 売上を倍増する方法とは？ (40 分)

株式会社トヨックス 能沢 裕人氏

どのように顧客データを活用し、売上アップにつなげたのか？
顧客に刺さる提案ができるまでを「導入期・定着期・発展期」に分け、
顧客管理における課題・対策・効果を、事例をもとに解説します。

講演

3

商品軸で考える！ 売れる商品づくりのプロセスとは？ (40 分)

株式会社トヨックス 能沢 裕人氏

生産部門の視点で、どのようにSalesforceを活用できるか、事例を基にご紹介。
商品軸で「売れる市場は?」「必要なスペックは?」「今の設備でつくれる?」などを
分析することにより、売れる商品づくりに導きます。

講演

4

定着化に向けた、「Salesforce コンサルティング 導入・保守サービス」 (10 分)

北陸コンピュータ・サービス株式会社

Salesforceのコンサルティング・開発における資格保有者数 北陸No.1!
HCSの専門チームが導入から運用・定着まで、ワンストップでご支援します。

講師



株式会社トヨックス
ソリューション営業部
元 執行役員 能沢 裕人氏

株式会社トヨックスに 40 年勤務。海外営業部
と国内ソリューション営業部のリーダーとして
長年リアル営業に従事。IT ツールを活かした社
内改善を精力的に展開し、HP 製作・EDI・セー
ルスフォース導入など数多くの IT ツール導入と
社内の DX 化のリーダー経験を持つ。日本製造業
のもののづくり立国の復活に意欲を燃やす。

<株式会社トヨックス>
富山県黒部市とタイに製造拠点をもち国内・
アジアでの樹脂耐圧ホースと継手のリーディン
グカンパニーとして 55 年の歴史がある。製造現
場のお困りごとと解決による社会貢献を使命に、
グローバル活動を展開中。2008 年に Salesforce
を利用開始。

申込



↑開催日時・会場
お申し込みはこちら

8/31 水 10:00 ~ 12:00

会場開催

※各会場とも駐車場がございます。

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、ご来場者様および関係者の健康と安全面を最優先に考慮し、福井、富山、金沢の各会場で開催を予定しておりました集合形式でのセミナーは【中止】とさせていただきます。

参加を予定されている皆様にはご迷惑をおかけしますが、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

- ・ 2022 年 8 月 24 日 (水) 14:00 福井会場 【中止】
- ・ 2022 年 8 月 31 日 (水) 10:00 富山会場 【中止】
- ・ 2022 年 8 月 31 日 (水) 14:00 金沢会場 【中止】

お申し込み方法

① Web からお申し込み

<https://www.hcs.co.jp/event/crm-sfa-salesforce-seminar-2022-08/>

スマホはこちらから →



② FAX からお申し込み

076-495-9843

お問合せ

北陸コンピュータ・サービス株式会社 セミナー事務局 担当：山田、松尾
TEL (076)495-9824 / E-mail : hcs-event@hcs.co.jp
セミナー当日のご連絡 TEL 080-2955-6987 (山田)

「Salesforce 活用セミナー」申込用紙



076-495-9843

北陸コンピュータ・サービス株式会社 セミナー事務局 担当行き

申込期限：開催日の3営業日前まで

セミナー参加申し込みに関する「個人情報の取り扱い」につきまして裏面記載の『個人情報の使用目的および取り扱いについて』をご一読ください。ご同意いただけましたら「同意する」にチェックを入れていただき、セミナー申込用紙にご記入いただきますようお願い申し上げます。

Web からの申し込みはこちら



個人情報保護に関して

☐ 同意する

オンライン参加

☐

8/31

※開催前日までに、オンライン受講の情報（URL など）を記載したメールをお送りします。

会場参加

会場開催は【中止】となりました。

貴社名

ご住所

〒

TEL

(

)

－

部署・役職

お名前

E-mail

お申込者

※開催前日までに、オンライン参加者へは受講用URL、会場参加者へは開催有無をご連絡いたします。

本セミナーをお知りになったきっかけ（複数選択可）

- ☐ 弊社営業からのご案内 ☐ HCS 事務局からのご案内メール（E-mail） ☐ ダイレクトメール（郵送） ☐ 弊社ホームページ
☐ 弊社 Newsletter ☐ 新聞 ☐ 社内回覧・上席者からの指示 ☐ インターネット検索で見つけたから
☐ その他（ ）

より皆さまのお役に立つ内容とするために、事前アンケートにご協力ください。

1. 「顧客接点」「顧客管理（CRM）」「営業強化（SFA）」「商品企画・開発」に関して、貴社のお困りごとをご記入ください。

2. 本セミナーに期待されることをご記入ください。

3. その他、ご要望などございましたらご記入ください。

※会場参加の場合、密を避けるため、1社2名様までとさせていただきます。

※お申し込みの状況は、お申込者様へご連絡させていただきます。受講証などは発行いたしませんので、当日はそのまま受付へお越しください。当日は、受付にてお名刺を頂戴いたします。

※誠に勝手ながら、定員になり次第締め切らせていただきます。

ご都合により、参加できない方へ

☐

別途、説明を希望する。

S



個人情報の使用目的および取り扱いについて

① 個人情報の利用目的

ご記入いただきました個人情報は、以下の目的で利用させていただきます。

- ・いただいたお問合せに対する回答を行うため
- ・新製品や新サービスおよびセミナー等に関する情報、その他当社に関する情報をお知らせするため
- ・製品やサービスをより充実した価値あるものにするための基礎データとするため
- ・製品およびサービスの提供、サポートを行うため
- ・当選のご連絡、景品等の発送を行うため
- ・製品やサービスの購入に対するお礼状発送を行うため
- ・その他、必要に応じてお客様を特定し、連絡をとるため 等

② 目的外の利用、第三者への情報提供及び委託は行いません。

③ ご記入いただいた個人情報は弊社の規程に則り厳重に管理し、情報漏洩防止に努めます。

④ 個人情報ご提供の任意性について

個人情報のご提供をいただくことは任意です。

但し、必要とされる情報をご提供いただけない場合は、ご要望にお応えできない場合があります。

⑤ 個人情報に関する個人情報保護管理者

MS 管理責任者 電話：076-495-9840

⑥ お客様相談窓口および個人情報に関するお問い合わせ窓口

ご自分の個人情報の開示、利用目的の通知、内容訂正、追加または削除、利用停止、消去または第三者への提供の停止(以下、「開示等」)について、開示等をご希望される場合は、以下の相談窓口にご連絡ください。

ご自身に関する情報の開示・変更・削除などの請求を受けた場合には、速やかにご本人であることを確認させていただいた上で、特別な理由が無い限り、各請求にお応えいたします。

請求につきましては、弊社HP(<https://www.hcs.co.jp/csr/privacy2.html>)に掲載の

請求書にご記入の上、ご提出下さい。本人確認が必要なため、電話またはFAX、メールのみによる請求は受け付けておりませんので予めご了承ください。

ご不明な点につきましては、以下、窓口までお問い合わせください。

北陸コンピュータ・サービス株式会社

個人情報に関する相談窓口

E-mail：sodandsk@hcs.co.jp