

ものづくりの強みを
価値に変える顧客視点を
学ぶ2日間

Day1

2025.11.26 水 13:30-15:30

価値とは何か

顧客の「状況」から価値を考える基本的な
視点を学び、事例を通じて理解を深めます

Day2

2025.12.3 水 13:30-15:30

価値を探究する

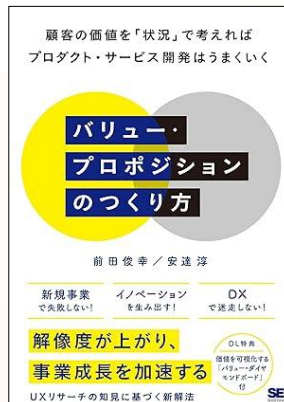
顧客の状況を手がかりに価値を見出す考え方
や手法について、ワークを通じて理解しますバリュープロポジションのつくり方
共著者

安達 淳 氏

バリュープロポジションのつくり方
共著者

前田 俊幸氏

このような方におすすめ

自社の次の一手を模索するために
取引先やお客様が求める価値を知りたい【申込URL】 https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79547

定員30名 申込締切 2025年11月18日（火）17時

セミナー申込フォーム

お客様を知り

自社を変えるための

実演
解説付き

2日間

デブスインタビューセミナー

製造業 サービス業 BtoB BtoC

どなたでも役に立ちます

2025年

Day1

12.15 月 13:30 - 15:30

調査の設計（誰に、何を聞くか） / 開発のためのニーズ探索 / コンセプト受容性検証
など

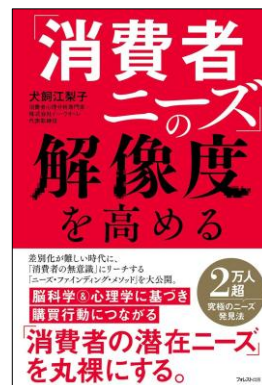
2026年

Day2

1.14 水 13:30 - 15:30

インタビュースキル・体感ワーク（どのようにインタビューするか）
インタビュー実演（プロロブの意図解説）など

このような方におすすめ

事業づくりや事業見直しの際には
「顧客にお話しを聞くことが大切」と言われるが…何をどうやって聞けばいいのか
実際のインタビューも見てみたい株式会社イー・クオーレ 代表取締役
犬飼 江梨子 氏【申込URL】 https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79579

定員30名 申込締切 2025年12月5日（金）17時

セミナー申込フォーム

対 象 県内中小企業 経営者・企画者・立案者等

主 催 茨城県

【申込み・お問合せ先】 茨城県産業技術イノベーションセンター 新ビジネス支援グループ

TEL: 029-293-7495 (直) FAX: 029-293-8029 Mail: business2@itic.pref.ibaraki.jp 担当: 関谷、山屋、石川 (章)

参加費
無料

令和7年度新ビジネスチャレンジ事業

- ①ものづくりの強みを価値に変える
②デプスインタビューセミナー

オンライン


申込フォームまたはFAXからお申込みください。
セミナー申込書（Fax用）：029-293-8029

①ものづくりの強みを価値に変える

申込フォーム 下記URLまたはQRコードからお申込みください。
https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79547



申込締切 2025年11月18日17時

申込先QRコード

会社名 団体名				
住所				
参加者	役職		氏名	
	参加日	☐ オンライン（11/26） ☐ オンライン（12/3）		
	電話			
	電子メール			

②デプスインタビューセミナー

申込フォーム 下記URLまたはQRコードからお申込みください。
https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79579



申込締切 2025年12月5日17時

申込先QRコード

会社名 団体名				
住所				
参加者	役職		氏名	
	参加日	☐ オンライン（12/15） ☐ オンライン（1/14）		
	電話			
	電子メール			

【申込み・お問合せ先】

茨城県産業技術イノベーションセンター 新ビジネス支援グループ

TEL：029-293-7495（直） FAX：029-293-8029

ホームページ <https://www.itic.pref.ibaraki.jp/> Mail：business2@itic.pref.ibaraki.jp 担当：関谷、山屋、石川（章）