

セミナーのご案内

参加無料

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

価値を探索する

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

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

様々な製品が溢れている今の時代に
企業が価格競争に陥らないためには

「顧客が求める価値」の提案が不可欠です

では 顧客は何を求めている
それは どのように見つければ いいのか

今回のセミナーでは
「顧客にとっての価値」を
深掘りする考え方をお話いただきます

顧客の価値を「状況」で考えれば
プロダクト・サービス開発はうまくいく

バリュー・
プロポジション
の作り方

前田 俊幸 / 安達 淳

新規事業
で失敗しない!

イノベーション
を生み出す!

DX
で迷走しない!

解像度が上がり、
事業成長を加速する

UXリサーチの知見に基づく新解決

OL特典
価値を可視化する
「バリューマップ」
「メンダボード」
付

SE

講師共著



共著者
安達 淳 氏

を行うチームを立ち上げ、複数の取り組みを推進。その後、日本たばこ産業株式会社に入社し、2020年よりコーポレートR&Dを担うD-LABに参画、新規事業企画を担当。2024年には事業性検証用のピークルであるMENTAGRAPH社を立ち上げ、代表取締役役に就任。また、2019年より顧客理解を基軸としたコンサルティングと事業開発を行うBELLOWL社を立ち上げ、取締役を務めている。



共著者
前田 俊幸 氏

事業の立ち上げから上場フェーズまでを経験。多様な成長段階の現場に携わりながら、プロダクト開発と組織づくりを推進してきた。著書・翻訳書に『バリュー・プロポジションの作り方』『This is Lean』『ユーザーエクスペリエンスのためのストーリーテリング』など多数。東京大学工学部卒、同大学院情報学環修士。

AIスタートアップおよび大企業のDX推進において17年以上の実績を持ち、100を超えるプロジェクトを牽引。生成AI、UXリサーチ、新規事業開発に精通し、

対象 県内中小企業 経営者・企画者・立案者 等 30名程度

主催 茨城県 **お申込み** 裏面または下記URLをご確認ください(参加費無料)

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79547
申込締切 2025年11月18日(火) 17時



申込フォーム

全2回

令和7年度新ビジネスチャレンジ事業

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

参加費
無料

申込フォームまたはFAXからお申込みください。

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



申込先QRコード

セミナー申込書（Fax用）：029-293-8029

下表にご記入のうえ、ご送信ください。

会社名 団体名				
住所				
参加者①	役職		氏名	
	参加コース (○をつけてください)	☐ オンライン (11/26)	☐ オンライン (12/3)	
	電話			
	電子メール			
参加者②	役職		氏名	
	参加コース (○をつけてください)	☐ オンライン (11/26)	☐ オンライン (12/3)	
	電話			
	電子メール			

申込締切 2025年11月18日17時

【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）