

実演
解説付き

全2回

令和7年度 新ビジネスチャレンジ事業
セミナーのご案内

オンラインのみでの実施となります

オンライン
参加無料

お客様を知り 自社を変えるための デブスインタビューセミナー

製造業 サービス業 BtoB BtoC

※ 潜在ニーズや行動の背景にある
本音を引き出す定性調査手法

どなたでも役に立ちます



このような方におすすめです

事業づくりや事業見直しの際には
「顧客のお話を聞くことが大切」
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

講師として、20年間のマーケティングリサーチ経験を経てインタビュースキルを確立した専門家をお迎えします。
顧客ニーズを知るための**インタビュー術**を、**実演解説も交えつつ**教わります。



株式会社イー・クオーレ
代表取締役 犬飼 江梨子 氏

講師略歴

■2005年マーケティングリサーチ会社入社。定量調査から定性調査まで幅広く携わる。
■2013年(株)イー・クオーレ設立。ユーザーセグメンテーションやペルソナ、カスタマージャーニー分析、因子・クラスター分析でのタイプ分類に定評あり。■2014年、心理学・脳科学について学び、心理学的アプローチを取り入れた深層心理を掘り下げるインタビュー手法について研究。実践を通じ「ホンネを引き出すスキル」「ついつい話をしてしまうスキル」を確立。■2017年、心理学的根拠を踏まえたユーザーを体系的に分類するプロファイリングメソッドを研究し、リサーチ結果から精度の高いターゲットングが可能に。狙うべきターゲットに対する施策提言は定評あり。■2024年インタビュー人数2万人超、実施プロジェクト500案件超。積み上げたスキルを体系化し書籍出版。「顧客理解のためのインタビュー講座」「インサイト発掘講座」にて多くの企業のリサーチスキルアップを支援。

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（プローブ※の意図解説）

※定性調査における、曖昧な回答等の補完・深堀

全2回ご参加をおススメします

対象 茨城県内中小企業等 経営者、立案者、社員等 定員30名

主催 茨城県 お申込み 下記URLまたは裏面をご確認ください（参加費無料）

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=79579

申込締切 2025年12月5日（金）17時



申込フォーム

【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

全2回

令和7年度新ビジネスチャレンジ事業

お客様を知り自社を変えるための デブスインタビューセミナー

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=79579



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。

全2回ご参加をおススメします

会社名 団体名				
住所				
参加者①	役職		氏名	
	参加コース	☐ 2025/12/15（月）	☐ 2026/1/14（水）	
	電話			
	電子メール			
参加者②	役職		氏名	
	参加コース	☐ 2025/12/15（月）	☐ 2026/1/14（水）	
	電話			
	電子メール			

申込締切 2025年12月5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）