

大学生がやりたいことを本気で考え、企業と共に顧客の感動を実現！

顧客価値共創プログラム

KOBE-CVCC

KOBE-Customer Value Co-Creation program

第1期
2026年8月開講

参加者
募集

参加費無料

第1期
project

project 01

(株)バリュープランニング

1

「マーケティング」や
「ビジネスプランニング」
を学びながら実践できる

project 02

六甲バター(株)

2

講師や参加者と議論し
自分のやりたいことが
見つかる、形にできる

project 03

(株)ミックウェア

3

最終発表で選ばれた
企画は企業と一緒に
社会実装を目指す

対象者

企業との顧客価値共創に興味があり、神戸市内でのプログラムに参加可能な熱意ある大学生

プログラムの概要



講師（一例）



高橋 輝行



覚張 正浩



森 浩昭



富岡 淳

実務経験豊富な講師が、学生のアイデア・強みを引き出し、面白いアイデアの実現に伴走

CVCCとは

あなたの「やりたい」を、社会の価値に変える8週間。大学の学びのその先へ。ビジネスのプロがコーチとして伴走し、あなたのWish（やりたいこと）を、企業との共創で社会に届けるプログラムです。

cvcc-program.jp/



さつまいもで、淡路島での“新しい体験”を創る 地域ブランド化プロジェクト



"価値を創る会社"が仕掛ける

ここでしか出会えない感動体験で

淡路島に新しい価値を創ろう！

テーマ

淡路島を訪れた人が「ここでしか・今しか味わえない」と感じる、さつまいもを起点にした体験をどう創るか？

約30年アパレル事業で価値を創ってきたバリュープランニングが、淡路島のさつまいもで新たな挑戦を始めます。「モノ」だけでなく「コト・時間」を楽しむ価値を、訪れる人々にどう届けるか。淡路島で生まれる感動を、やがて世界へ。一緒に熱く考えましょう！

創るもの

最終回（第8回）に、企業担当者へ「“さつまいも×体験”をテーマにした体験・イベント、商品・サービス」の企画提案をプレゼンします。企画は、南あわじ市にある道の駅に提案します。提案には次の3点を必ず含めます。

- ①誰に どんな人へ届けるか（ターゲット）
- ②どんな体験を その場・その時しか味わえない体験の中身（コンセプト）
- ③どう成り立たせるか 支える仕組みとビジネス構造・収支構造

日程

2026年8月12日（水）～9月30日（水）
毎週水曜 16:30～18:00

方針を固める 誰のどんな課題に向き合うか

- | | | | |
|-----|------|------|--------------------------------------|
| 第1回 | 8/12 | 対面※ | 講師と企業からのオリエンテーション |
| 第2回 | 8/19 | Zoom | 方針の「4つのW」(Who, What, Why, wish) を考える |
| 第3回 | 8/26 | Zoom | 議論を通じて方針の「解像度」を上げる |

企画に落とす 価値を事業の形にする

- | | | | |
|-----|------|------|---|
| 第4回 | 9/ 2 | Zoom | 企画の「2W2H」(4W+Where, When, How, How much) を考える |
| 第5回 | 9/ 9 | Zoom | 議論を通じて企画の「解像度」を上げる |
| 第6回 | 9/16 | Zoom | 企画の「ビジネス構造」と「収支構造」をアウトプットする |

伝えて動かす 相手をハッとさせ、提案する

- | | | | |
|-----|------|------|------------------------|
| 第7回 | 9/23 | Zoom | 相手をハッとさせる「伝え方」を突き詰める |
| 第8回 | 9/30 | 対面※ | 企業へのプレゼンテーション&担当者からの講評 |

※第1回、8回 対面開催は「KOBE Co CREATION CENTER」を予定

※本プログラムは、価値を創るKANDO社の「Roles®」（理想・現実・推進の3つの知性）をベースに設計されています。

こんな方を求めています

- ・地域ブランドや食・農業、体験価値のビジネスに関心がある方
- ・新規事業やブランドを0→1構想することに挑戦したい方
- ・実践的な学びを通じて、課題解決力を身に付けたい方

身につく力

- ・顧客起点で「誰に・どんな価値を」を構想する力
- ・アイデアをビジネス構造・収支構造まで落とし込む力
- ・相手の心を動かす「伝え方」とプレゼン力

募集人数

3～5名 ※募集人数を越えた場合は選考

プロジェクト担当者より一言



バリュープランニングの津田です。私は新卒2年目で、現在「さつまいもを栽培して淡路島の新しい魅力を創る」新事業に挑戦しています。

近年、淡路島はリゾートアイランドとして注目を集め、多くの観光客が訪れています。一方で、北部エリアを中心に観光が集中し、南あわじ市

まで足を運んでいただけないことが大きな課題だと感じています。「南あわじを淡路島の入り口へ」を目標に、地域の皆さんと力を合わせながら、南あわじ市に「わざわざ行きたくなる理由」をつくり、淡路島全体の魅力向上と地域活性化につながる事業に育てていきたいと考えています。このプロジェクトは0からのスタートだからこそ、まだ誰も見たことのない体験や価値を生み出せる可能性に溢れています。「こんな企画があったら面白そう」「こんな体験・イベントがあったら行ってみたい！」そんな学生の皆さんだからこそ見える視点や柔軟な発想が、地域の未来を変える大きな力になるかもしれません。ぜひ私たちと一緒に、淡路島でしか味わえない新しい体験を創りましょう！

会社概要

株式会社バリュープランニング

1994年創業、神戸市に本社を置くアパレル企業。ストレッチパンツ専門店「B-THREE(ピースリー)」を全国展開し、機能を中心に置いた独自の商品開発で業界に存在感を示す。「常に時代に合った価値を創り出す」を企業理念に、パンツ道を極めながらお客様の満足度追求を続ける。

valueplanning.co.jp



植物性チーズをいかにして売れる食品にするか？

食の多様性が広がるいま、

変化を起こすチャレンジをしよう！

テーマ

誰の・どんな食シーンに届ければ、
植物性チーズは「選ばれる・売れる食品」になるか？

温暖化どころか地球沸騰化となった今、「食の持続性」は不可欠です。インバウンドの急増、ヴィーガン・ハラル対応など「食の多様性」への需要も高まっています。その両方に貢献できる可能性を持つ当社の植物性チーズ(チーズ代替植物性食品)は、国際味覚審査機構も認めたそのおいしさにもかかわらず、需要はなかなか広がりません。QBBベビーチーズでおなじみの六甲バターが挑むこの壁に、一緒にチャレンジして世界をより良くしましょう！

創るもの

最終回(第8回)に、企業担当者へ「植物性チーズの新市場を切り拓く事業創造企画」をプレゼンします。(商品企画・事業企画、国内・海外、いずれもOK)提案には次の3点を必ず含めます。

- ① 誰に どんな人に届けるか (いま受容されていない課題は何か)
- ② どんな価値を 「食の課題への貢献とおいしさ」を伝えるコンセプト
- ③ どう成り立たせるか 価値を実現する具体的な企画とビジネス・収支構造

日程

2026年8月11日(火・祝)～9月29日(火)

毎週火曜 18:30～20:00

方針を固める

誰のどんな課題に向き合うか

- | | | | |
|-----|------|------|-------------------------------------|
| 第1回 | 8/11 | 対面※ | 講師と企業からのオリエンテーション |
| 第2回 | 8/18 | Zoom | 方針の「4つのW」(Who, What, Why, wish)を考える |
| 第3回 | 8/25 | Zoom | 議論を通じて方針の「解像度」を上げる |

企画に落とす

価値を事業の形にする

- | | | | |
|-----|------|------|--|
| 第4回 | 9/ 1 | Zoom | 企画の「2W2H」(4W+Where, When, How, How much)を考える |
| 第5回 | 9/ 8 | Zoom | 議論を通じて企画の「解像度」を上げる |
| 第6回 | 9/15 | Zoom | 企画の「ビジネス構造」と「収支構造」をアウトプットする |

伝えて動かす

相手をハッとさせ、提案する

- | | | | |
|-----|------|------|------------------------|
| 第7回 | 9/22 | Zoom | 相手をハッとさせる「伝え方」を突き詰める |
| 第8回 | 9/29 | 対面※ | 企業へのプレゼンテーション&担当者からの講評 |

※第1回、8回 対面開催は「KOBE Co CREATION CENTER」を予定

※本プログラムは、価値を創るKANDO社の「Roles®」(理想・現実・推進の3つの知性)をベースに設計されています。

こんな方を求めています

- ・ 実践的なマーケティング、事業創造にチャレンジしたい方
- ・ 世の中の常識を変化させるような企画を考えて自分の常識も変化するような体験がしたい方
- ・ 実践を通じて、課題解決力を身につけたい方

身につく力

- ・ 顧客起点で「誰に・どんな価値を」を構想する力
- ・ アイデアをビジネス構造・収支構造まで落とし込む力
- ・ 相手の心を動かす「伝え方」とプレゼン力

募集人数

3～5名 ※募集人数を越えた場合は選考

プロジェクト担当者より一言



食産業は、人が生きていく限り絶対になくなることのない産業です。だからこそそのあり方は、「からだ」と「暮らし」とさらには「地球」にも大きな影響を及ぼします。でも、「食」は慣性が高い

領域なので変化を起こすのがとても難しい・・・でもでも、だからこそ面白いと思いませんか？一緒に企みましょう！

執行役員 マーケティング本部長 中尾 真範

会社概要

六甲バター株式会社

1948年に設立された兵庫県神戸市に本社を置く食品メーカー。「Q・B・B」ブランドでおなじみのベビーチーズをはじめ、多彩なチーズ製品の製造・販売を主軸に、ナッツなどの食品販売も展開。「健康で明るく楽しい食文化の提供によって社会に貢献する」を経営理念に掲げ、日本におけるチーズ文化を牽引するとともに、海外への事業展開や新分野の開拓にも注力しています。

qbb.co.jp/



-project 03-

Presented by

(株)ミックウェア

“ドライバー”が動くほど街が育つ！ 新しい移動体験創出プロジェクト

本プロジェクトにおける“ドライバー”とは、
四輪車・二輪車・自転車・電動キックボードなど、あらゆるモビリティで移動する方を指します。

DIGITAL TWINNING THE WORLD

Established a proprietary 3D data format

Powered by Hybrid Technology

- Precision Handcrafted Modeling
- AI Generation from Dashcam Footage
- Open Source Integration

動きたくなる、参加したくなる

体験価値を提供し、

街を動く“ドライバー”を増やそう！

テーマ

“ドライバー”が「もっと動きたくなる」移動体験を、
どんな仕組み・サービスで生み出すか？

ミックウェアは、街のリアルな姿を映し出す3D都市空間プラットフォームを育てています。そのカギを握るのは、日々街を動く一人ひとりの“ドライバー”。「走った記録が街の役に立つ」「動くこと自体が面白い・楽しい」——そんな体験があれば、人はもっと街を動きたくなるはず。あなたの発想で、“ドライバー”がワクワクする新しい移動体験を創りましょう！

創るもの

最終回（第8回）に、企業担当者へ「“ドライバー”がもっと動きたくなる新しい移動体験サービスの企画提案」をプレゼンします。
提案には次の3点を必ず含めます。

- ①誰に どんな“ドライバー”に届けるか（ターゲット）
- ②どんな価値を 何にワクワクして動き出すのか（コンセプト）
- ③どう成り立たせるか 支える仕組みとビジネス構造・収支構造

日程

2026年8月12日（水）～9月30日（水）

毎週水曜 18:30～20:00

方針を固める

誰のどんな課題に向き合うか

- 第1回 8/12 対面※ 講師と企業からのオリエンテーション
- 第2回 8/19 Zoom 方針の「4つのW」(Who, What, Why, wish) を考える
- 第3回 8/26 Zoom 議論を通じて方針の「解像度」を上げる

企画に落とす

価値を事業の形にする

- 第4回 9/ 2 Zoom 企画の「2W2H」(4W+Where, When, How, How much) を考える
- 第5回 9/ 9 Zoom 議論を通じて企画の「解像度」を上げる
- 第6回 9/16 Zoom 企画の「ビジネス構造」と「収支構造」をアウトプットする

伝えて動かす

相手をハッとさせ、提案する

- 第7回 9/23 Zoom 相手をハッとさせる「伝え方」を突き詰める
- 第8回 9/30 対面※ 企業へのプレゼンテーション&担当者からの講師

※第1回、8回 対面開催は「KOBE Co CREATION CENTER」を予定

※本プログラムは、価値を創るKANDO社の「Roles®」（理想・現実・推進の3つの知性）をベースに設計されています。

こんな方を求めています

- モビリティ、まちづくり、新しい体験づくりに興味がある方
- 人が夢中になる仕組みやサービスを、0→1で構想することに挑戦したい方
- 実践を通じて、課題解決力を身につけたい方

身につく力

- 顧客起点で「誰に・どんな価値を」を構想する力
- アイデアをビジネス構造・収支構造まで落とし込む力
- 相手の心を動かす「伝え方」とプレゼン力

募集人数

3～5名 ※募集人数を越えた場合は選考

プロジェクト担当者より一言



ミックウェア大原です。
当社はモビリティ分野を中心としたソフトウェア開発を行う会社です。元々はカーナビを始めとした車載システムの開発を主体としてきましたが、最近はSDV(Software Defined Vehicle)やLBS(Location Based Service)といった分野に力を入れています。LBSの取り組みとして、デジタルツインを目指した

3D都市空間を製作するといった活動があります。
具体的にはドライブレコーダーを始めとした映像から得たリアルな街の様子を3D空間のデータとして反映していきます。データを収集する基盤としてのモバイルアプリをいかに使ってもらおうかといったところが今回のテーマとさせていただきます。みなさんの斬新で柔軟なアイデアで、おでかけの楽しさを作りだしていただけることを楽しみにしています！

会社概要

株式会社ミックウェア

2003年に設立された兵庫県神戸市に本社を置く企業。カーナビなどの車載ソフトウェア開発を主軸に、位置情報技術やAIを活用した移動支援サービスを展開。「お出かけを便利に、楽しく、安全に」をビジョンに掲げ、現在はスマートフォンアプリの開発や、次世代モビリティ（MaaS）社会の実現に向けた最新の地図技術などの研究開発にも注力しています。

micware.co.jp/ja/



申込方法

面白い
アイデアを考えたい
クリエイティブ
な学生歓迎！

Step1

申込みフォーム
にアクセス



<https://forms.gle/WZqZ7uK2AjLZ8n1a8>

Step2

必要事項を
入力



Step3

8月3日(月)まで
にメールで通知



定員を超えた場合は、下記「主な選考基準」により選考。キャンセルは原則不可

申込・参加の際の注意事項

申込期限

2026年
7月31日(金)
12:00

主な選考基準

- 1) 本プログラムで実現したいこと
- 2) 実現したいことのタイトル
- 3) その理由（想い、原体験）
- 4) 熱中したい／突き詰めたい／成し遂げたいこと（ひとつ）

最終アウトプット

企画書の提出

神戸市からのメッセージ



大学の学びのその先へ。神戸の地で価値創造へ挑戦！

大学での学びを、社会で活かす一步を踏み出しませんか？
本プログラムは、神戸の未来を担う人材を育成するプロジェクトです。
参加するメリットは、単にマーケティングやビジネスプランニングを学ぶことだけではありません。
企業が直面するリアルな課題に向き合い、プロの講師や仲間と徹底的に議論を重ねることで、大学の講義だけでは得られない一生モノの「課題解決力」と「最高の経験」が身につきます。
「何かを変えたい」「自分のアイデアを形にしたい」という熱意こそが最大の応募資格です。神戸市は皆さんの挑戦を全力でバックアップします。
あなたの手で、新しい価値を創り出してください！

お問合せ

KOBE-CVCC 事務局：担当 覚張



masahiro.gakuhari@kando-inc.com