

TOKYO 起業塾

2/2・9・23 (Sat.)

受講料
7,000 円
(税込)

事業計画に必要な知識を体系的に学び、
顧客ニーズを意識した「自分のビジネスモデル」を確立する3日間



ほらぐち ともゆき
洞口 智行 講師

TOKYO 創業ステーション プランコンサルタント
株式会社 EXPLODIA 代表取締役 / 中小企業診断士

創業計画策定から起業まで支援経験が豊富で、海外での商談会を主催するなど、中小企業の海外展開支援にも強い。経営相談年 100~150 件ほど。

海外出版社での営業企画責任者を経て、大手資格予備校で講師育成、早朝講座等の企画に責任者として携わる。現在は創業支援のほか、大学講師、大手資格予備校講師等、多方面で活躍。

あらい みさ
新井 美砂 講師

アライビジネススクリード 代表 / 中小企業診断士・1級販売士

大手保険会社でシステム開発に従事したのち、外資系企業・ITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略の立案や新事業部の立ち上げを行った。

平成 19 年、経営コンサルタントとして独立。経営計画の立案・実行、マーケティング等の支援のほか、研修・セミナー講師も多数務める。「受講生とつくる、わかりやすく楽しい講座」がモットー。



TOKYO 起業塾「実践コース」とは

TOKYO 起業塾「実践コース」は、事業アイデアを既にお持ちで、一年以内の起業を目指す方に、起業に必要な知識やノウハウを体系的に身に付けていただくためのプログラムです。顧客目線のマーケティングや、実現性・継続性を高める事業計画の作り方などを学び、ご自身にあったビジネスモデルの確立を目指します。

3日間のセミナー終了後も、実際に起業するまで TOKYO 創業ステーションにてプランコンサルタントのアドバイス(無料)を受けることができます。

スケジュール

	2/2 (土)	2/9 (土)	2/23 (土)
	洞口 智行 講師	新井 美砂 講師	洞口 智行 講師
10:00 ~ 12:00	起業を成功させるマーケティングの基礎 ● 事業計画の全体像 ● 実地検証の重要性 ● 顧客視線を意識した事業計画	ビジネスモデルを数字で裏付ける ● 売上予測の立て方 ● 市場調査の手法・市場規模の把握	自分に合ったビジネスモデルの確立 ● ビジネスモデルの作成 ● ビジネスモデルの見直し ● テストマーケティングの方法
13:00 ~ 16:30	● 自社の事業ドメイン定義 ● 4P分析の考え方 ● 交流会	起業に必要な財務知識 ● 収支計画の作り方 ● 創業時の資金計画、資金繰り表の作り方 ● 資金調達の方法	

※ 講義内容および講師は都合により変更する場合がございます。

※ 本コースでは、グループワーク・受講者の方の発表を実施いたします。
ご自身の起業アイデアをお話しになりたくない方の参加はご遠慮ください。

※ 1日目の最後に交流会を実施します。

※ 2日目は電卓をお持ちください。
(スマホの計算機能でも可)。

開催概要 ・ お申込み

募集対象

事業アイデアがあり、下記のいずれかに該当する方

- (1) 都内在住で、1年以内に開業予定の方
- (2) 1年以内に都内で開業予定の方
- (3) 都内で開業して間もない経営者の方

日時

2019年 2/2 (土)、2/9 (土)、2/23 (土) の3日間
10:00~16:30 (昼休憩1時間)

会場

明治安田生命ビル低層棟 TOKYO創業ステーション
2階セミナー室 (東京都千代田区丸の内 2-1-1)

受講料

7,000円(税込)

定員

20名(先着順)

申込期限

2019年1月24日(木)まで

申込方法

受講者募集ページ(<https://tssevent.tokyo-kosha.or.jp/>)内「申込フォーム」にて受付



- JR東京駅丸の内南口から徒歩5分
- JR有楽町線国際フォーラム口から徒歩5分
- 東京メトロ丸の内線東京駅から徒歩5分
- 東京メトロ有楽町線有楽町駅から徒歩5分
- 東京メトロ千代田線・日比谷線・都営三田線日比谷駅から徒歩8分
- 東京メトロ千代田線二重橋前駅3番出口直結

主催：(公財)東京都中小企業振興公社

お問合せ

創業支援課
TEL 03-5220-1141

担当：須賀、大野、戸村
03-5220-1141



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020



ビジネスチャンスナビ

で検索!