

	日程			科目	内容	内容・ポイント	講師
1	5月17日	17:00-19:30	木	オリエンテーション講義	新サービス創出に必要な考え方と全体像、現状分析手法	◆学校の全体像・進め方 ◆新サービス創出に必要な考え方 ◆自社の現状分析に役立つ手法	河野
2	5月24日	18:30-20:45	木	アイデア発想法	新サービスを考える際に役立つ着眼点、ヒントとなる他社事例	◆他社事例から学ぶビジネスアイデア ◆フレームワークから考えるビジネスアイデア ◆ブレインストーミングの実践方法	河野
3	6月7日	18:30-20:45	木	ビジネストレンドのつかみ方	今、注目すべきトレンドと情報収集のコツ	◆ビジネストレンドの重要性 ◆今、注目すべきトレンドとは ◆情報感度を高めるためのポイント	渡辺
4	6月14日	18:30-20:45	木	ユーザー視点から考える新サービス	顧客視点・顧客価値の自社への落とし込み方	◆サービス化が注目されている背景 ◆中小企業を取り入れるべきユーザー視点 ◆既存事業とサービスの組み合わせ	鴨志田
5	6月21日	18:30-20:45	木	情報技術（IT）視点から考える新サービス	情報技術を活用したアイデアの実現方法	◆情報技術（IT）を活用する際の考え方・注意点 ◆アイデアのビジネス化に活用できる様々なIT手法、IT活用他社事例	鴨志田
6	6月28日	18:30-20:45	木	市場分析と競合分析に役立つ調査・分析の手法	仮説の検証に役立つ分析ツールとその使い方	◆市場分析、競合分析の重要性 ◆中小企業で調査可能な分析手法とその使い方 ◆調査・分析の具体事例と活用方法	大仲
7	7月7日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ①	戦略策定に役立つフレームワークとその使い方	◆事業戦略策定全体像 ◆競争戦略策定フレームワーク ◆ビジネスモデルのまとめ方	酒井
8	7月14日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ②	先進事例企業の講演から得られる新サービス創出のヒント	◆先進企業による講演 ◆先進企業の分析・理解 ◆自社活用する要素の整理	岩岡
9	7月28日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ③	収益化と標的顧客の検証に必須のマーケティング視点	◆事業コンセプト（事業ドメイン）策定 ◆マーケティングの4P（Product, Price, Promotion, Place） ◆収益化の構造作り	酒井
10	8月4日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ④	中間発表会とプレゼンテーションのポイント	◆計画中の新サービスの中間発表 ◆他者に伝わるかどうかの検証 ◆プレゼンテーションの心得	岩岡 酒井 池田 雨宮
11	8月18日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ⑤	自社の新サービス創出計画の精度向上	◆ビジネスモデルの見直し・精度向上 ◆個別相談・個別指導 ◆計画まとめ	岩岡 酒井 池田 雨宮
12	8月23日	18:30-20:45	木	新サービスの具体化・戦略策定 ⑥	新規事業成功に必須の事業計画・社内体制の作り方	◆新サービス成功に必要な戦術要素の整理 ◆事業計画・資金計画の策定方法 ◆事業推進するための社内体制構築のポイント	北村
13	9月8日	10:00-16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定 ⑦	自社の新サービス創出計画の策定	◆最終まとめ ◆戦略・戦術の整合性チェック ◆ビジネスプラン発表会準備	岩岡 酒井 池田 雨宮
14	9月15日	10:00-16:30	土	ビジネスプラン発表会	発表会・修了式	◆成果発表会 ◆質疑応答を通じたプラン改善 ◆修了式	岩岡 酒井 池田 雨宮