



第6期

東京都 新サービス 創出スクール

東京発の新たなサービスモデルの創出や
サービス分野での生産性向上を
図れる人材を育成します。



公益財団
法人

東京都中小企業振興公社

中小企業新サービス創出事業

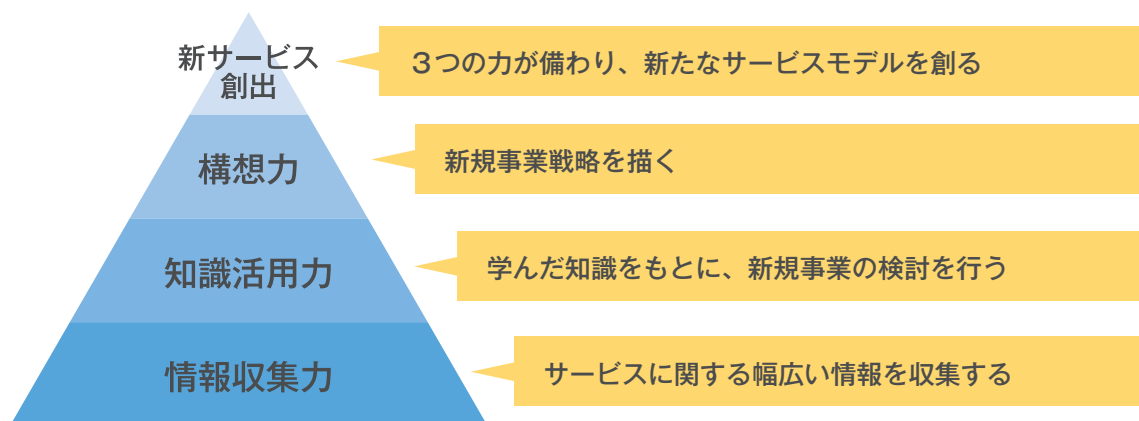
東京都新サービス創出スクールとは

消費者ニーズの多様化、情報技術の急速な発展などにより、企業が顧客に対して提供する価値自体も多様な領域に拡大しており、サービス化などビジネスモデルの創出・変革はより大切になっています。このような背景をもとに、本スクールは平成 28 年 9 月に開講しました。

本スクールは、都内中小企業に今必要とされる「サービス」の視点を加えたビジネス変革について、最新の知識・事例を学び、さらに、実践的なワークを通じてビジネスモデル作成を行う講座です。

■ 本スクールが目指す人材育成

本スクールでは、既存事業のサービス化やサービスを活用した新規事業開発における実践的ノウハウの提供を通じて、3つの力（情報収集力、知識活用力、構想力）を備えた人材の育成を目指しています。



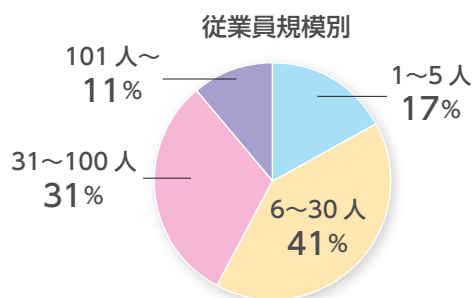
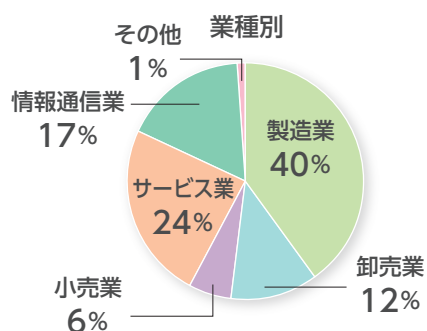
■ 受講対象

既存事業の付加価値化やサービス化、新規事業の立ち上げを検討している都内中小企業

このような方に
オススメです。

- 現業に加え、新しい収益源を作りたい
- 新規事業立ち上げのノウハウを学びたい
- 次期後継者として新たな事業に取り組みたい
- 新しいことを始めたいが何から手を付けていいか知りたい

■ 卒業企業データ



講座概要

情報収集ステージ

自社の強みを生かすアイデア発想の方法、新サービス創出に欠かせない最新の知識を学び、新規事業の概略について検討を行います。

ここがポイント



「各分野に精通した専門家による充実した講座」

サービスに関する幅広い知識を、多彩な分野で実績を有する専門家がわかりやすく解説します。



知識活用ステージ

「情報収集ステージ」において学んだことをもとに、「誰に」、「どのような価値を」、「どうやって」提供するのを明確にし、新規事業の検討を行う過程です。

ここがポイント



「個別支援」

講座と並行し、中小企業診断士が開講期間中、貴社を3回訪問。現状把握、課題整理、対応策の助言等を行います。



構想ステージ

中間発表におけるフィードバックや専門家のアドバイス等をもとに、検討中の新たなサービスモデルに磨きをかけます。

ここがポイント



「グループワーク」

個別ワークやグループディスカッションを通じて自社のビジネスモデルを策定します。異業種の仲間や背中を押してくれる講師と出会うことができます。



スクール修了後

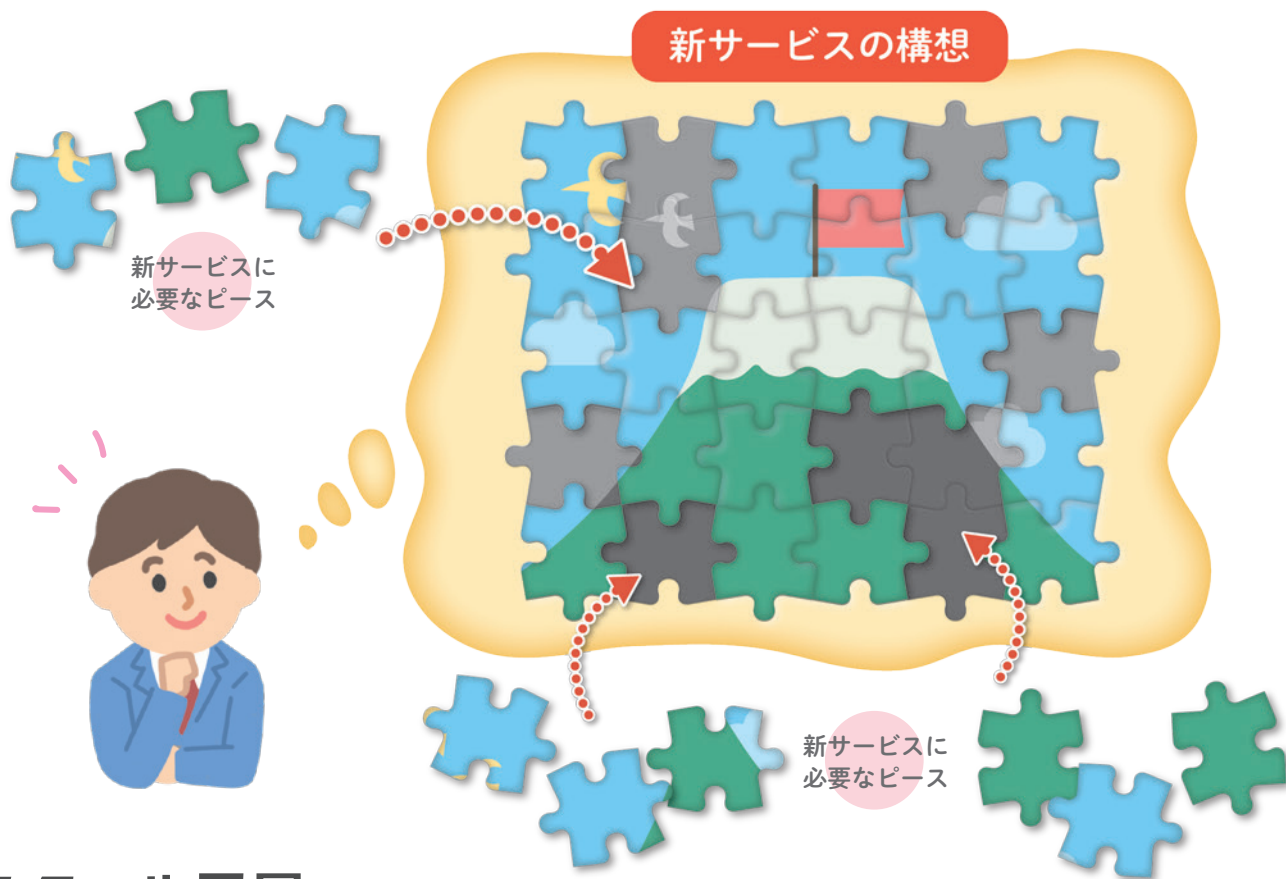
事業化ステージ

ビジネスモデルの事業化や市場投入に向けて推進していく段階です。

受講生と卒業生、講師との交流会を開催しています。人的ネットワーク作り、情報交換の場としてお役立てください。また、公社ではスクール卒業後のフォローアップとして各種支援メニューを準備しています。

■本スクールの新サービス創出イメージ

本スクールでは、必要なピースの見つけ方、あてはめ方を学び、新サービスの構想を練っていきます。



■スクール風景



卒業生の声



第1期卒業生
有限会社
ヴァニラストジオ
代表取締役
奥山 純一郎 様

今まで勤や経験を元に判断していたことが、スクールに参加したことで1つずつ整理されました。スクールで得た考え方をきっかけに新たな仕事に繋がりました。



第2期卒業生
株式会社
東京商工社
代表取締役社長
草野 隆司 様

スクールでは、グループ討議を通じて自社にはない視点・考え方を得ることができました。スクールで検討したビジネスモデルを今後事業化したと思います。



第3期卒業生
株式会社
日本バイオセラピー研究所
部長代理
山田 大輔 様

バイオ系という少々狭い業界にある当社ですが、このスクールではサービスを考える上での要を押さえることができました。感謝です！



第4期卒業生
株式会社
東京堂インターナショナル
取締役
三原 慈子 様

担当講師による個別支援も手厚く、色々な視点から検討し自社の強みを活かした実現性の高い新サービスを構築する事が出来ました。

日程

	日 程			科 目	内 容	講 師
1	5 月 16 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	河野
2	5 月 23 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	河野
3	6 月 1 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	酒井
4	6 月 6 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 情報収集のポイント	菊池
5	6 月 13 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	鴨志田
6	6 月 20 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	酒井
7	6 月 27 日	18:30 ～ 20:45	木	市場と競合の調査分析の手法	仮説の検証に役立つ 分析ツールとその使い方	大仲
8	7 月 6 日	10:00 ～ 16:30	土	事例研究	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	事例企業 岩岡 池田
9	7 月 13 日	10:00 ～ 16:30	土	新サービスの具体化・戦略策定②	収益化と標的顧客の検証に 必須のマーケティング視点	酒井
10	8 月 10 日	10:00 ～ 17:00	土	中間発表会	中間発表会と プレゼンテーションのポイント ※ 1 社 1 案発表	岩岡 酒井 池田 雨宮
11	8 月 17 日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク①	自社の新サービス創出計画の 精度向上	岩岡 酒井 池田 雨宮
12	8 月 22 日	18:30 ～ 20:45	木	損益計画・組織体制策定	新規事業成功に必須の 事業計画・社内体制の作り方	北村
13	9 月 7 日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク②	自社の新サービス創出計画の 策定	岩岡 酒井 池田 雨宮
14	9 月 14 日	10:00 ～ 17:00	土	最終発表会	発表会・修了式 ※ 1 社 1 案発表	岩岡 酒井 池田 雨宮

個別支援①

個別支援②

個別支援③

※講師・内容は一部変更する場合があります。カリキュラム等詳細は公社ホームページでご確認ください。

東京都新サービス創出スクール 第6期生募集要項

対 象

新たなサービスの創出やサービス分野へ展開をめざす中小企業基本法における
都内中小企業 ※みなし大企業は申請できません

開講期間

平成31年5月16日(木)～平成31年9月14日(土)

平 日：18:30～20:45 7回 ※初回：17:00～19:30

土 曜：10:00～16:30 7回 ※第10回、最終回：10:00～17:00

個別支援：講師と個別に日程調整3回

受講料

5万円／1社

(※1社2名まで参加可能。受講者の途中変更はできません。)

募集企業数

20社 (応募者多数の場合、応募書類をもとに選考を実施、受講企業を決定します。)

募集期間

平成31年2月8日(金)～平成31年4月12日(金)

会 場

(公財) 東京都中小企業振興公社 本社
(東京都千代田区神田佐久間町1-9
東京都産業労働局秋葉原庁舎)

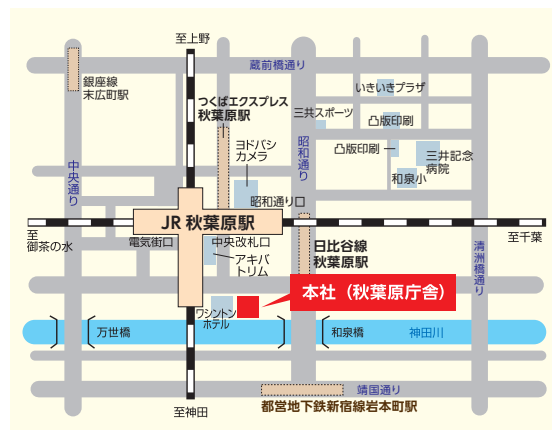
Access

JR「秋葉原駅」中央改札口徒歩1分

東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」5番出口徒歩1分

つくばエクスプレス(TX)「秋葉原駅」A1出口徒歩1分

都営新宿線「岩本町駅」A3出口徒歩5分



●申し込み方法

公社HP スクール申し込みフォームにてご登録ください。申し込み用紙をFAXしていただくことも可能です。お申し込み後3日以内に受付確認の旨を電子メールにてご連絡いたします。連絡がない場合は、お手数ですが、下記問い合わせ先までご連絡下さい。

●選考結果の通知

電子メールにて通知いたします。

※@tokyo-kosha.or.jpからのメールを「受信許可」して頂くよう、お願い致します。

Facebookにて講座の様態などを発信しております



東京都新サービス創出スクール

Facebook内で

検索

スクールHPはコチラ！



問い合わせ先

(公財) 東京都中小企業振興公社 企業人材支援課
TEL: 03-3251-7904 FAX: 03-3251-7909
Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp