

# 東京都 新サービス 創出スクール アドバンスコース

第3期生  
募集

ビジネスモデルを検証して  
新規顧客を獲得しよう!

ビジネスモデルの仮説検証をとおして新たな顧客の獲得方法を習得し  
新規事業の立ち上げから収益の柱を創れる人材の育成を目指す実践的なスクールです。



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

革新的サービスの事業化支援事業

# 東京都新サービス創出スクールとは

東京都新サービス創出スクールは、「モノを作って売る」生産&消費のモデルを従来型とするならば、「サービスという方法を用いて収益を創出する」新しいビジネスモデルの構築を学ぶスクールです。今ある貴社の強みを生かすことで、業種を問わず、受講ができます。

また本スクールは、平成28年に開講し、これまで10期約200社が受講されました。さらに令和2年度から、ベーシックコースを卒業された方を主な対象として、さらにその先のアドバンスコースを開講いたしました。

2つのコースをとおして、アイデア発想の基本的な段階から、実際に新たな顧客を見つけるなど、新規事業の創出に自信を持って取り組むことができる人材の育成を目標としています。

令和2年からのコロナ感染拡大防止を踏まえ、急速に進んだオンライン化への対応は、どの業界も急務となっております。本スクールも、令和2年度からオンラインによる実施体制をとり、大変好評をいただいております。

## 東京都新サービス創出スクール「アドバンスコース」の位置づけ

### ベーシックコース

#### ビジネスモデル 作成ステージ

アイデア発想段階からビジネスモデルの構築まで

**13回講義 + 3回個別支援**

※主に座学(デスクワーク)

アイデア発想/トレンドのつかみ方/新サービスの具体化  
IT活用の方法/事例研究(実際の中小企業)/グループワーク  
損益計画・組織体制/発表(プレゼンテーション) 等

### アドバンスコース

#### ビジネスモデル 検証ステージ

ビジネスモデルを通して新規顧客を獲得するまで

**8回講義 + 6回個別支援**

※主にフィールドワーク

商品価値の構築と検証/顧客ニーズのメカニズム  
インタビュー、アンケート手法/発表(プレゼンテーション) 等

## 受講対象

市場に投入されて間もない(または今後市場に投入予定)商品やサービスを有しており、新たな顧客を獲得するため、ターゲット顧客や価格設定等の見直しや検証に取り組みたい都内中小企業者

- ビジネスモデルを作成したが、その後具体的に顧客を見つけるまでの方法が分からない。
- 新商品、サービスを有しているが、市場に投入できていない。
- 新規事業を立ち上げたが、思うように収益が上がらない。
- コロナの影響からこれまでの販路以外に新たな顧客を獲得していきたい。

このような方に  
オススメです。

## 目指すゴール

目指すゴールは、対価を支払ってもその「商品・サービス」を採用したいという「最初の顧客」を発見することにあります。市場に投入される「商品・サービス」の価値を明らかにし、それを採用することによって解決されるニーズを有する顧客群への迫り方を実践をとおして学びます。

## 特徴

- 大企業の新規事業開発やスタートアップにおいて多くの実績があるカリキュラム
- 一方的に聞くだけでなくグループワークや発表をとおして互いに学び合うことが可能
- カリキュラムの進捗に合わせて講師がオンラインで個別支援を実施

## カリキュラム・日程

	日程	タイトル	講師	
1	10月13日(木) 18:30~20:45	商品の提供価値+価値仮説	堤・岩岡・池田・ 酒井・雨宮・ 北村	} 個別支援①
2	10月27日(木) 18:30~20:45	価値の検証方法		
3	11月10日(木) 18:30~20:45	グループ内発表+フィードバック (第1回、第2回の内容について)		} 個別支援③
4	11月24日(木) 18:30~20:45	インタビューの仕方と準備		} 個別支援④
5	12月8日(木) 18:30~20:45	グループ内発表+フィードバック (インタビュー台本、インタビュー策の獲得戦略)		} 個別支援⑤
6	1月12日(木) 18:30~20:45	グループ内発表+フィードバック (インタビュー結果1回目)		
7	2月2日(木) 18:30~20:45	グループ内発表+フィードバック (インタビュー結果2回目)		} 個別支援⑥
8	2月16日(木) 10:00~17:00	最終発表会		

## 講師紹介



つつみ たかし  
堤 孝志

スタートアップ・ブレイン株式会社 代表取締役。McGill大学経営学修士(MBA)、早稲田大学客員研究院教授。事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行うシードアクセラレーターを運営する。総合商社、シリコンバレー及び国内のVCでの通算20年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、「顧客開発モデル」等の事業化手法の知見とをブレンドした経営支援が強み。訳書に「アントレプレナーの教科書」等がある。



いわおか ひろのり  
岩岡 博徳

中小企業診断士、ITコーディネータ、経営学修士(MBA)、東洋大学大学院経営学研究科特任教授。2004年独立開業。2008年に経営支援サービスを母体にする法人を設立し代表就任。その後、利益が出る体質に仕上げ同社売却に成功。現在は、経営コンサルタント、大学教員、会社経営を行う。



いけだ ふみこ  
池田 史子

中小企業診断士。大学卒業後、システム会社に勤務、フリーエンジニアを経てITベンチャーの創業に参画、開発責任者、組織づくりなどを担当。2011年に診断士として独立し、これまでの経験を活かして、創業支援や新規事業、新商品開発支援、また多様な人材を活かした組織づくり支援を中心に活動中。



さかい ゆうき  
酒井 勇貴

クリエイティブパーソンズ代表。合同会社クレイジーコンサルティング代表社員。中小企業診断士、経営学修士(MBA)。「メーカー技術者・ベンチャーキャピタル・ベンチャー経営陣」という3つの経験をもつ異色のコンサルタント。スモールビジネスの売上アップと人材育成支援を得意とする。



あめみや いずみ  
雨宮 泉美

アイプランニング代表。中小企業診断士、キャリアコンサルタント、消費生活アドバイザー。富士通株式会社にて光システムの研究開発、利用者の使い勝手を考えた情報機器・アプリケーションのデザインに従事し、2001年に独立。「生活者視点」をベースにした商品・サービス企画、販売促進の支援を得意とする。



きたむら こうじ  
北村 弘司

アヴニール・ワークス株式会社代表取締役。中小企業診断士、1級販売士、日本経営分析学会正会員。ソニーにて本社経営企画・新規事業推進・財務広報等の業務に従事した後、イオン株式会社を経て経営コンサルタントとして独立。独立後は、製造・小売を中心に幅広い事業者に対して、コンサルティングやスタートアップ支援を行っている。

# 第3期東京都新サービス創出スクール アドバンスコース募集要項

対象	市場に投入されて間もない(または今後市場に投入予定)商品やサービスを有しており、新たな顧客を獲得するため、ターゲット顧客や価格設定等の見直しや検証に取り組みたい都内中小企業者(大企業及びみなし大企業の方のお申込みはご遠慮ください)
開講期間	令和4年10月13日(木)～令和5年2月16日(木) 講座：18:30～20:45 ※最終回のみ10:00～17:00 個別支援：2時間程度/回 ※日時は講師と調整のうえ決定します
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、応募内容をもとに選考を実施し受講企業を決定します)
募集期間	令和4年8月10日(水)～令和4年9月15日(木)
受講方法	<b>WEB会議サービス「Zoom」を利用したWEB講座</b> ※受講環境についてはホームページに記載している「WEB講義における注意事項」をご覧ください。 本スクールは、全てのカリキュラムを原則としてオンラインで提供いたします。 (1)用意するもの ・カメラ付きのPC(できれば受講者一人に対して1台) ※キーボード入力やグループワークがあるため、ipadやスマートフォンはおすすめいたしません。 ・Zoom(ブラウザではなく、アプリのインストールをおすすめします) ・インターネットへの接続(公社ではご用意いたしません) (2)注意していただきたいこと ・受講中は、集中して受講してください(「ながら受講」はご遠慮ください)。 ・リアルタイムの講座では、カメラをオンにして受講してください。 ・リアルタイムの講座では、受講前に、カメラや音声(マイク)のテストを行ってください。

- 申し込み方法 公社HPのスクール申込みフォームにてご登録ください。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。

## お申込みを迷われている方へ ～事業説明会(参加無料)のご案内～

お申込みを迷われている方は、お気軽に事業説明会(参加無料)にご参加ください。講師陣や事務局が、東京都新サービス創出スクールについて分かりやすくご説明いたします。また、ご質問や疑問点にお答えいたします。

事業説明会の  
日時

**9/1(木)18:00～、9/5(月)10:00～、9/8(木)18:00～、9/13(火)10:00～**

※いずれもオンラインにて実施します。所要時間は1時間程度です。公社HPからお申し込みください。

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