



事業化チャレンジ道場

[ものづくりイノベーション企業創出道場]

新製品開発で
新たな市場を開拓

- 製品開発の進め方がわからない
- 待ちの経営姿勢を刷新したい
- 自社で価格をコントロールしたい
- 独自の強みを生かしたい
- 新規顧客を得たい



事業化チャレンジ道場とは？



事業化チャレンジ道場は、ものづくりの新製品開発を通じて新規事業の立ち上げを目指す支援事業です。新製品の企画から販路開拓までのプロセスを「体系的」かつ「実践的」に習得し、新規市場への参入にチャレンジします。

事業化チャレンジ道場の特長

特長① ユーザー目線の開発

- 市場の動向やユーザーのニーズを分析、考察
- 作り手目線ではなくユーザー目線での開発

特長② 開発プロセスを実践的に習得

- 自ら考え、手を動かすことで開発プロセスを実践的に習得

特長③ 新規事業の創出

- 新製品開発を通じて、新たな自社ビジョンの実現に挑戦
- 1つの製品を開発して終了ではない



自ら成長・挑戦・自走できる企業になる

事業化チャレンジ

参加費：1社につき7万円

連続講座14回 演習→ワーク→宿題を繰り返し実施！

1年目

START

売れる
製品開発
道場

目標
製品コンセプトの確立

1 5月

オリエンテーション

2 5月

企業力分析

3 6月

マーケティング講座

4 6月

顧客に
共感される
ものづくり



コミュニケーション手法

9 9月

8 9月

コンセプト決定

7 8月

コンセプト
抽出のための
アイデア展開

6 7月

「心」のまとめ

5 7月

問題・課題の
発見

10 9月
デザイン課題の
抽出【中間発表】

技

コンセプト
の抽出



心

取組みテーマ
の決定



体

コンセプト
の可視化



11 10月

製品企画書

12 10月

デザイン決定と検証



13 11月

プレゼンテーション手法

14 12月

最終プレゼンテーション



POINT

- ①複数の講師による多様なアドバイスで多角的に学べる
- ②個別支援で講師から進捗に応じたサポートが受けられる
- ③ユーザー視点の製品開発スキルが身につく

★ 10-14は

デザイン・インストラクターによる
試作品製作のサポート(各社1名担当制)



個別支援(年4回)



1年目・2年目共通トータルサポート

進捗状況に応じた個別支援を実施。組織

道場の全体の流れ

製品開発費：参加者負担

2年目

事業化
実践道場

目標
新規事業の立ち上げ

※「売れる製品開発道場」の修了企業のうち
希望者のみを対象として選考を行います。

講座・演習・宿題 5回

事業
ミッション
設定

事業
ビジョン
設定

戦略策定

製品仕様
の
決定

展示会への
モニタリング
出展

知的財産権の
申請・取得

試作品の
製作

生産体制の
確立

展示会等の
販路開拓

本格的な
販売開始

GOAL
自ら成長・
挑戦・自走
できる企業になる

個別支援(月1回程度) 4月~3月

POINT

- ①担当のマネージャー(中小企業診断士)による個別支援
- ②開発製品の事業化を通して、新規事業の立ち上げプロセスを学べる
- ③試作品製作から販路開拓までの流れがトータルで身につく

その他

経験者交流会

●参加年次や業種を超えた交流の場

体制に課題がある企業には経営者へのサポートを実施。

事業化チャレンジ道場で 新規事業立ち上げに挑戦した企業



株式会社ミュートック35

業種 精密板金・機械加工

自社の技術力を活かし、異なる業種へチャレンジ

リーマン・ショックの影響により、既存顧客や受注数が激減。ちょうど、その時期に従業員が遊びで作った金属製のオブジェを見て、「これは事業にできる」と確信し、ものづくりの地力を身につけるため道場に参加することを決意した。強みである加工技術の高さを活かし、ステンレスでありながら宝石のような輝きを持つアクセサリー「THE BLOSSO」を開発した。

道場で得られたこと

道場に参加し、ものづくりのノウハウを学びながら改めて自社の強みを再認識することができた。さらに「THE BLOSSO」をきっかけに新製品を開発する新事業部を立ち上げ、社内に継続して製品開発を行える体制をつくることができた。



開発製品 ステンレスを用いたアクセサリー「THE BLOSSO」

昭和機器計装株式会社

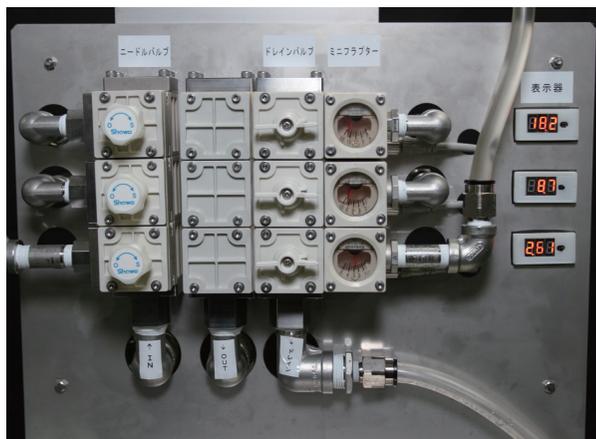
業種 工業用流量計・液面計の製造・販売

工業用流量計メーカーが 15年ぶりの新製品にチャレンジ

大口取引先からの発注が途絶え業績立て直しに迫られていた中、道場のチラシを見つけ、約15年ぶりの新製品開発に挑んだ。コンパクトで自由に配置できる小型流量計「ミニフラプターシリーズ」を開発、途中コロナ禍で生産拠点のベトナムとの往来ができない等の困難もあったが、企画から約8年をかけ製品化した。

道場で得られたこと

競争力のある製品づくりが、顧客ニーズを引き出す突破口になると知った。新製品開発という共通の目標に向かって、営業、技術、生産などの部門連携が進み、レベルアップが図れた。



開発製品 小型流量計「ミニフラプターシリーズ」

国際ディスプレイ工業株式会社

業種 ムービングディスプレイ・メカデザイン設計製造販売

10年以上かけて自社ブランド製品をシリーズ化

動く店頭POPディスプレイやソーラー招き猫の開発を行ってきたが、次なる成長の軸として自社ブランド品開発を目指し道場に参加。当初からコンセプトを「『動き』をキーワードに人の心を豊かにするオーナメント」と定め、現在までに3つの商品をリリース、これら新規部門の売り上げを全体の3割まで拡大させた。

道場で得られたこと

社内で共通認識を持てるような可視化した資料づくりが学べた。ただし外部のサポートは十分でも、結局がんばるのは自分たち自身なのだという意識があってこそ新たな道は拓けると感じた。



開発製品 SOLAR ORNITHOPTER(ソーラーオーニソプター)

心

開発テーマの決定

- 1 5/13 (水) オリエンテーション
- 2 5/27 (水) 企業力分析
- 3 6/10 (水) マーケティング講座
- 4 6/24 (水) 顧客に共感されるものづくり
- 5 7/15 (水) 問題・課題の発見
- 6 7/29 (水) 「心」のまとめ

技

コンセプトの抽出

- 7 8/19 (水) コンセプト抽出のためのアイデア展開
- 8 9/2 (水) コンセプト決定
- 9 9/16 (水) コミュニケーション手法
- 10 9/30 (水) デザイン課題の抽出【中間発表】

体

コンセプトの可視化

- 11 10/14 (水) 製品企画書
- 12 10/28 (水) デザイン決定と検証
- 13 11/11 (水) プレゼンテーション手法
- 14 12/16 (水) プレゼンテーション

※スケジュールやカリキュラムは変更になる場合もございます。

申込概要

- 受講期間** 令和8年5月13日 (水) ~ 令和8年12月16日 (水)
- 開催場所** 大田区産業プラザPiO (東京都大田区南蒲田1-20-20)
- 対象** 都内で実質的に事業を行う中小企業
- 実施方法** 講座 (WEB配信) および演習 (集合形式)
- 参加料** 1社につき7万円 (3名まで参加可)
- 募集企業数** 25社
- 募集締切** 令和8年4月3日 (金)

- ※申込完了企業から随時ヒアリングを実施いたします。
- ※選考の上、決定させていただきます。
- ※応募要件等の詳細はホームページでご確認ください。

お問合せ・お申込先

〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-20-20
公益財団法人 東京都中小企業振興公社 城南支社
E-mail: dojyo@tokyo-kosha.or.jp TEL: 03-3733-6284



公益財団法人 東京都
中小企業振興公社