

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

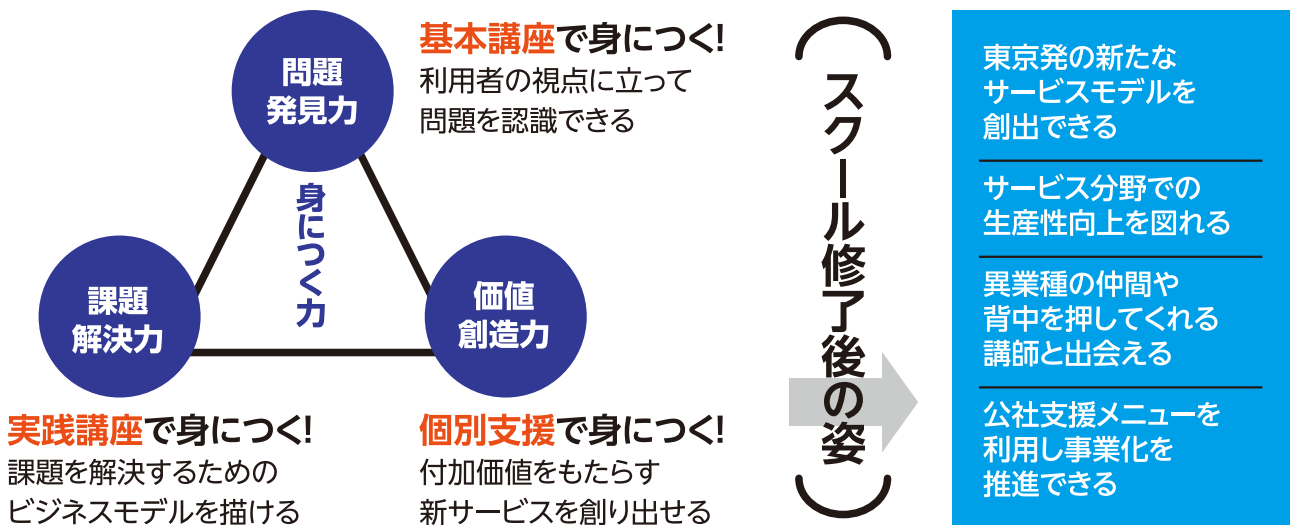
東京都の産業において、サービス産業の事業所数、従業者数はともに産業全体の8割以上を占め、重要な位置づけとなっています。

少子高齢化や産業構造変化への対応、経済成長に向けて、新たなサービスモデルの創出や生産性向上は不可欠であり、「**ヒトづくり(人材育成)**」と「**コトづくり(シナリオ・ビジネスモデル創出)**」はより大切になっています。

そこで「サービス」に焦点をあてた「**東京都新サービス創出スクール**」を開講することとなりました。

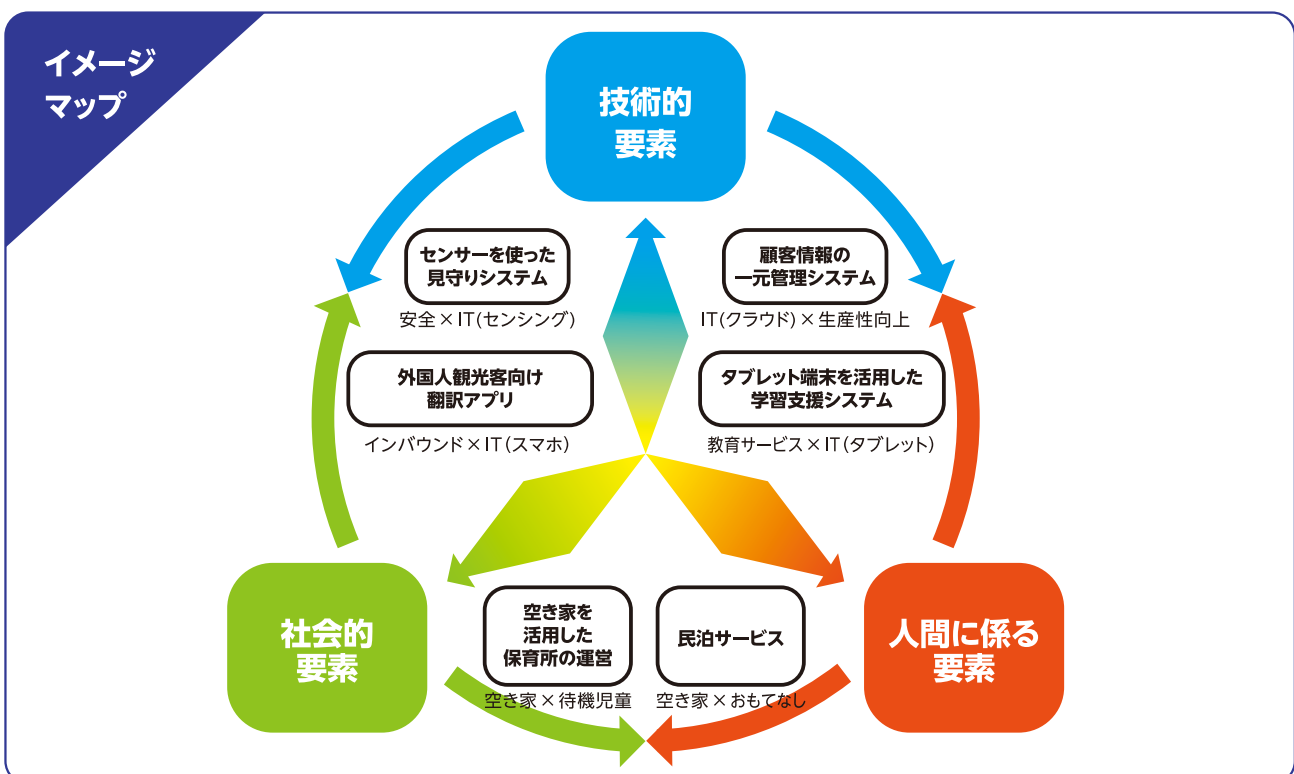
ねらい

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るために必要な3つの力(問題発見力、課題解決力、価値創造力)を身につけられる。



新たなサービスモデル

人間に係る要素と社会的要素、技術的要素を融合させることにより従来にはない新たなサービスモデルを創造することができます。

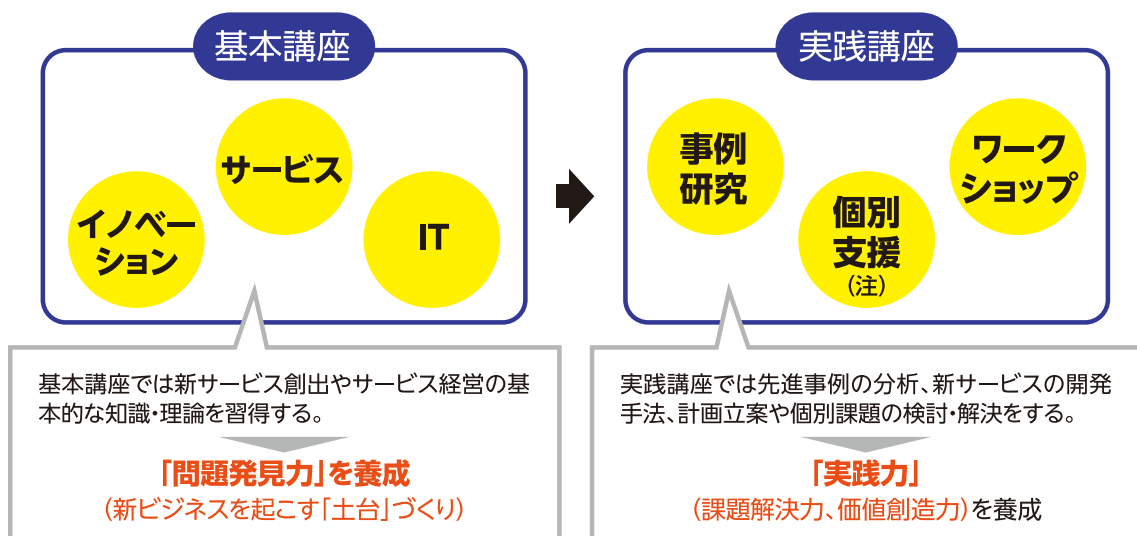


東京都新サービス創出スクール 第1期生 募集要項

〈開講主旨〉 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。

〈対象〉 新たなサービスの創出や製造業におけるサービス分野へ展開をめざす都内中小企業

- ◆ 開催期間 平成28年9月30日～平成29年3月4日
- ◆ 募集企業数 20社(※募集締切後、選考会により受講企業を決定します。)
- ◆ 募集期間 平成28年8月10日～平成28年9月14日
- ◆ 受講料 5万円(税込)/1社(※1社2名まで参加可能)
 【基本講座】7コマ(平日：18時30分～20時45分)※初回のみ、18時スタート
 【実践講座】10コマ(土曜：10時～16時30分)



(注) 「個別支援」では、受講者が目指すビジネステーマ(分野)に応じて企業毎にインストラクター(中小企業診断士やITコーディネーター等の専門家)を配し、事業所への訪問等により現場支援(現状把握、課題整理、対応策の検討・実施等への助言)を行います。

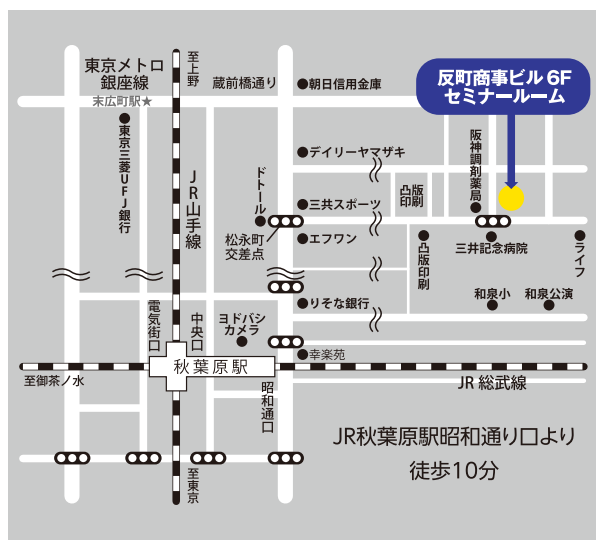
申し込み方法 公社HPスクール申し込みフォームにてご登録いただき、お申し込みください。FAXでのお申し込みも受け付けておりますが、「選考結果」はEメールにて送信いたします。メール受信可能なEメールをご登録ください。

- ◆ 会場 (公財)東京都中小企業振興公社
企業人材支援課
反町商事ビル6階セミナールーム
(台東区台東1-3-5)
- ◆ アクセス JR、東京メトロ秋葉原駅、JR浅草橋駅、都営新宿線岩本町駅、都営大江戸線新御徒町駅 徒歩10分

申し込み・お問い合わせ先

公益財団法人東京都中小企業振興公社
企業人材支援課 片倉・橋場

TEL 03-3832-3675
FAX 03-3832-3679
E-mail sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp



実践的な カリキュラム

実務に直結するカリキュラムを編成し、東京発の新たなビジネスモデルや生産性向上を実現できる力が身につきます。

20社で開講し、ワークショップ(実践講座)では受講者がめざすビジネステーマ(分野)に応じ、5社程度に1名の講師が担当します。

少人数制による 参加型

個別支援で きめ細かく フォロー

受講者の事業所を実際に訪問し、現場支援(現状把握、課題整理、対応策の助言等)を行います。また、講師が質問・相談を受け付け、悩みごとを一緒に解決します。

事業化に向けて公社の支援メニューを貴社のニーズに合わせてご提案します。

公社支援 メニューを 活用

実務経験 豊富な講師陣

実務経験が豊富で、中小企業支援の第一線で活躍する熱い思いを持つ講師が皆様をサポートします。



阿部 満

ブリッジソリューションズ(株)代表取締役CEO、ITコーディネータ。
経営・ITともに精通し融合支援ができる。
(当スクールの主任講師を担当)



野村 清

明治大学 国際日本学部 教授
【専門】広告論、サービス・マーケティング。元(株)電通リサーチ代表取締役社長、2010年より現職。



岩岡 博徳

(株)コンサルート代表取締役社長、中小企業診断士、IM、中小企業大学校講師、東洋大学・大学院講師等。
(受講生のフォローアップをメインに担当)



酒井 勇貴

中小企業診断士、Webマーケティング、新商品企画・開発、ネット直販事業企画・立上げなど。
<ワークショップ担当分野>IoT、ものづくり技術系



大森 渚

(株)オーギュ・コンサルティング 代表取締役、中小企業診断士、1級販売士、Web系支援。
<ワークショップ担当分野>WEB系全般、ファッション、海外販路開拓

カリキュラム

日程		科目	内容	講師	
基本講座	9月30日 18:00～19:30	金	オリエンテーション	オリエンテーション サービス・イノベーション概論	阿部
	10月7日 18:30～20:45	金	サービス①	「サービス・マネジメント」 ① サービスとは何か(定義・本質) ② サービスの特質(基本特性) ③ サービス独自のマネジメント技法 ④ サービス産業の経営戦略 ⑤ サービスの成功パターン	野村
	10月14日 18:30～20:45	金	サービス②	「サービス・マーケティング」 ① サービスの価格戦略 ② サービスの時間戦略(需給バランスの調整) ③ サービスの拠点戦略 ④ サービスのプロモーション戦略 ⑤ 事業の発展段階と近代化	野村
	10月21日 18:30～20:45	金	イノベーション①	現代の経営環境と経営革新と 生産性向上の必要性 ① 現代の中小企業経営環境 ② 自社と経営環境の認識と分析 ③ 新サービス創出による経営革新と 生産性向上の必要性	阿部
	10月28日 18:30～20:45	金	イノベーション②	④ 自社のビジネスプロセスによる生産性向上や 新サービス創出方法	阿部
	11月4日 18:30～20:45	金	IT①	IT技術・業界動向と 情報システム構築と運用 ① 自社のビジネスプロセスとITの関連性 ② 新サービス創出と生産性向上のための 最新ICT・IoT、クラウド、AI、 ビッグデータ技術動向	阿部
	11月11日 18:30～20:45	金	IT②	③ 新サービス創出と生産性向上のための IT構築と運用方法 ④ IT構築のためのベンダー選定と プロジェクトマネジメントの必要性	阿部
実践講座	11月26日 10:00～16:30	土	事例研究①	先進中小企業事例から学ぶ (IT活用による経営革新の事例) ① 業務の見える化と生産性向上の事例 ② 新サービス創出による 新たなビジネスモデル構築の事例	阿部
	12月3日 10:00～16:30	土	事例研究②		阿部
	12月10日 10:00～16:30	土	フィールドワーク	事例企業等を視察する	阿部
	1月14日 10:00～16:30	土	ワークショップ①	新規事業開発(現状分析)	受講生が目指す ビジネステーマ に応じて講師を 配置します。
	1月28日 10:00～16:30	土	ワークショップ②	新規事業開発 (ビジネスアイデアの出し方・構想案)	
	2月18日 10:00～16:30	土	ワークショップ③	新規事業開発 (事業戦略・戦術・アクションプランの作成)	
	3月4日 10:00～16:30	土	ワークショップ④	発表会/修了式	
	10～11月		個別支援①	現地視察・ヒアリング等	・受講は任意と します。 ・支援内容は受 講者と講師で決 定します。
11～12月		個別支援②	課題整理、事業開発への助言指導		
1～2月		個別支援③	事業開発への助言指導		

※講師・内容は一部変更の可能性がります。

東京都新サービス創出スクール 申込書

申込締切 **9月14日(必着)**

FAX 03-3832-3679

企業名			
所在地	〒 区市 町村		
資本金	万円	従業員数	名
業種 (○で囲んでください)	製造業・卸売業・小売業・サービス業・その他()		
TEL			FAX
受講者名 ①	氏名	所属	
	役職	E-mail	
受講者名 ②	氏名	所属	
	役職	E-mail	

質問
1

本スクールを受講する目的や志望動機をお書きください。

(例:新たなサービスを創りたい。既存事業のサービス化を図りたい。サービス業の勉強をしたいなど)

質問
2

本スクールで解決したい課題をお書きください。

(例:既存のサービスを改善し、付加価値を高めたい。製品に新たなサービスを付加し、収益性を高めたい。)

質問
3

現在、考案中(または推進中)のサービスビジネス(サービスモデル)や生産性向上の取り組みがございましたら、具体的にお書きください。