

第3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

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する講座です。

東京都の産業において、サービス産業の事業所数、従業員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。

このような環境変化を背景に、サービス分野の第一線で活躍できる人材を育成するため「サービス」に焦点をあてたスクールを開講しています。

受講対象

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

※このような方にお奨めです。

- 新たなサービスモデルの構築やサービスビジネスを創造したい。
- 既存事業の見直しを図り、付加価値を向上させたい。
- アイデアを具体化する方法を習得したい。
- 新規事業の開発手法を学びたい。

ねらい

本スクールでは、新サービス創出やサービス分野での生産性向上^(※)を図る上で必要な3つの力（問題発見力、課題解決力、価値創造力）を身につけることができます。

基本講座で身につく！

知見を広げることによって問題を認識できる

問題
発見力

課題
解決力

実践講座で身につく！

課題を解決するための
ビジネスモデルを描ける

価値
創造力

個別支援で身につく！

付加価値をもたらす
新サービスを創り出せる

スクール修了後の姿

東京発の新たな
サービスモデルを
創出できる

サービス分野での
生産性向上を図れる

異業種の仲間や
背中を押してくれる
講師と出会える

公社支援メニューを
利用し事業化を推進できる

※サービス分野での生産性向上とは

サービスを提供する上で付加価値をつけること、新規ビジネスを創出すること、サービスの効率を向上させることを意味します。

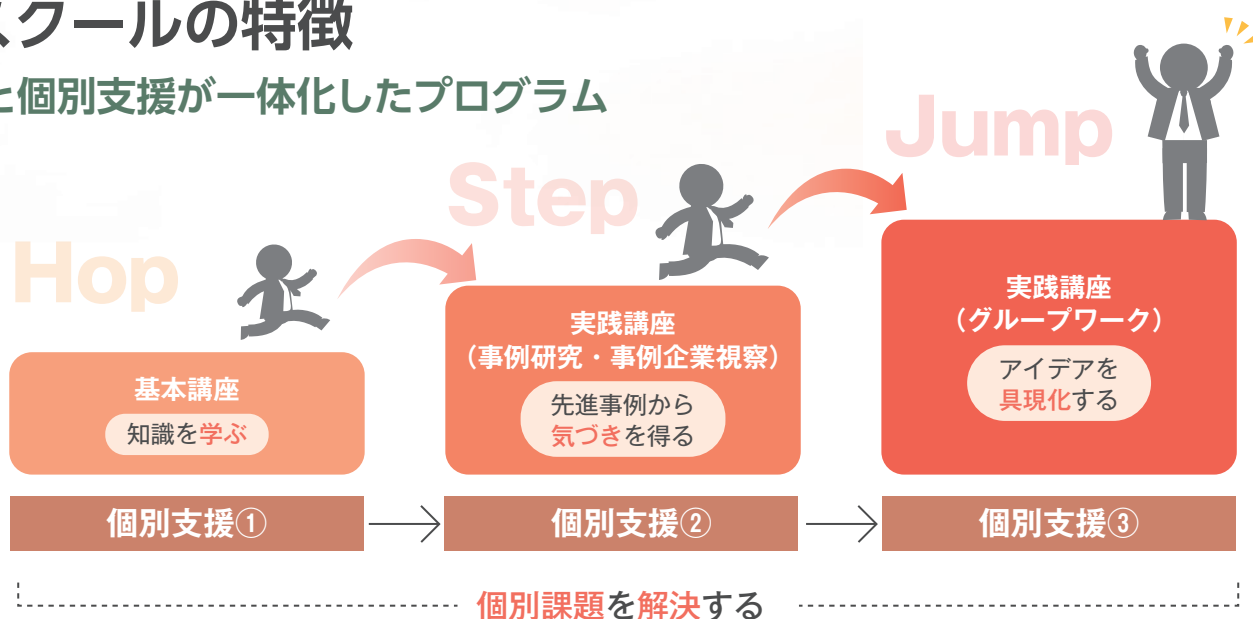
サービス分野での生産性向上



付加価値の向上・新規ビジネスの創出
効率の向上

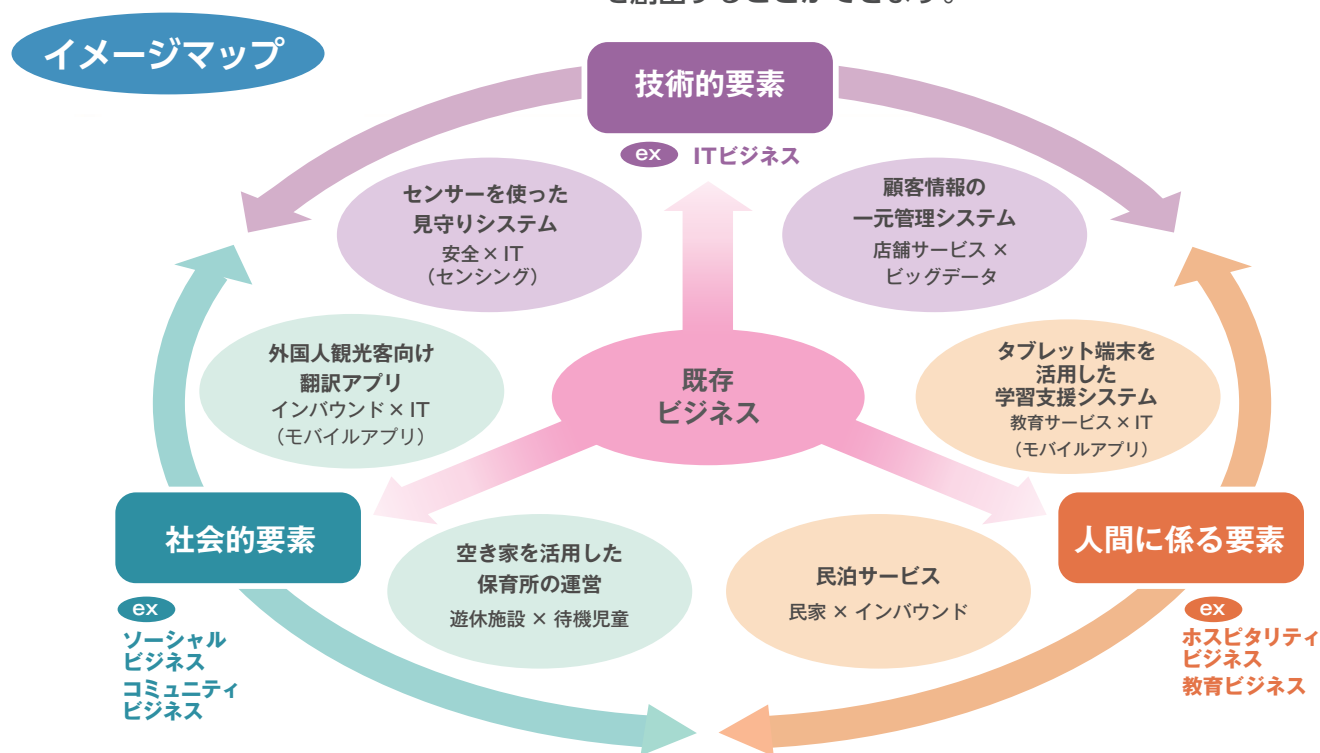
■本スクールの特徴

講座と個別支援が一体化したプログラム



■新たなサービスモデル

「人間に係る要素」、「技術的要素」、「社会的要素」を貴社の既存ビジネスと融合することにより従来にはない新たなサービスモデルを創出することができます。



受講者の声

講座を受けることで、自分の考えを整理することができました。異業種の仲間もでき、大満足です。

グループワークを通じて新サービス創出の際のステップの踏み方を実践できた。とても充実した期間だった。

事例研究や事例企業視察で様々な会社の現場の話を聞く機会があり、新サービス創出の参考となった。

講師に個別支援で自社に来てもらい、アイデアを深めることができました。

基本講座

■サービスに関する幅広い知識を身につける

取り巻く環境や自社の問題点等の現状を把握し、新たなサービスを創出するために必要な基本的知識や方法等について学びます。カリキュラムは、イメージマップの3つの柱に沿った内容で構成されています。

■平日夜開講

平日夜間の開講でビジネスパーソンの利便性を配慮しています。

■実務経験豊富な講師陣

中小企業支援の第一線で活躍する中小企業診断士や IT コーディネーター等の専門家が講義を実施します。



実践講座

■グループワーク

個別ワーク・グループディスカッションを通じて自社のサービスモデル構築やビジネスプラン策定を行います。個別支援の担当講師がバックアップしますので、議論に不慣れな方も安心してご参加いただけます（5社程度に1名の講師が担当します）。

■事例研究

中小企業経営者等の講演・意見交換を実施します。聴講後、事例企業の経営戦略・施策等を分析し、自社との相違点を捉え、今後の展開について気づきを得る機会とします。

■事例企業視察

先進的な事例を有する中小企業の店舗・工場等を訪問し、新たなサービスを事業化した経営者等から体験談を聞き、質疑応答や意見交換を行います。



個別支援

中小企業診断士やITコーディネーター等の専門家が開講期間中貴社を3回訪問し、現状把握、課題整理、対応策の助言等を行います。



補講の開催

基本講座の開始前の時間を使い補講を開催します（希望者のみ）。実務に直結する内容を短時間で提供します。また、講義等の疑問・質問にお答えします。

交流会の開催

受講生と修了生との交流会を開催します。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。

日程

	日 程			科 目	内 容	講 師
基本講座	10月20日	17:00 ～ 19:30	金	オリエンテーション 【講義】アイデア発想	オリエンテーション 新サービスを創出するための アイデア発想法 ※懇親会開催	河野
	10月26日	18:30 ～ 20:45	木	【演習】アイデア発想	上記の演習	河野
	11月 2 日	18:30 ～ 20:45	木	【講義】新サービス化 計画策定	経営戦略フレームワークの講義	阿部
	11月10日	18:30 ～ 20:45	金	【講義】 サービス・ビジネスの 基本と最前線	(1)サービスの定義・基本特性 (2)サービス・マネジメント技法 (3)顧客戦略とホスピタリティ	野村
	11月16日	18:30 ～ 20:45	木	【講義】 サービス化に必要な IT	(1)IT 技術・業界動向 (2)ICT、IoT、クラウド、AI 技術 (3)IT ツール／ソリューション	酒井
	11月30日	18:30 ～ 20:45	木	【講義】 サービス化に必要な WEB 活用、広告	WEB を活用した販売促進活動 ホームページ、ブログ、SNS	大森
	12月 7 日	18:30 ～ 20:45	木	【講義】 「ソーシャルビジネス」の現状と 新サービス創出に向けて	・都市・地域課題解決型ビジネス ・今後、成長が見込まれる 市場とは	那須
実践講座	12月16日	10:00 ～ 16:30	土	【演習】新サービス化 計画策定	経営戦略フレームワーク ケーススタディ	阿部
	1 月13日	10:00 ～ 16:30	土	事例研究 / 事例企業視察	先進事例企業の講演及び 検討・分析・視察	
	1 月20日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク①	自社の新規事業計画作成 (現状分析)	阿部・酒井 大森・岩岡
	2 月 3 日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク②	自社の新規事業計画の作成 (ビジネスアイデアの出し方 ・構想案)	阿部・酒井 大森・岩岡
	2 月17日	10:00 ～ 16:30	土	事例研究 / 事例企業視察	先進事例企業の講演及び 検討・分析・視察	
	2 月24日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク③	自社の新規事業開発 (事業戦略・戦術・ アクションプランの作成)	阿部・酒井 大森・岩岡
	3 月 3 日	10:00 ～ 16:30	土	グループワーク④	自社の新規事業開発 (発表会・修了式)	阿部・酒井 大森・岩岡
現地個別支援	10月～3月			現地個別支援①	※日程・内容は インストラクターと 相談の上、決定。	阿部・酒井 大森・岩岡
				現地個別支援②		阿部・酒井 大森・岩岡
				現地個別支援③		阿部・酒井 大森・岩岡

※講師・内容は一部変更する場合があります。

東京都新サービス創出スクール 第3期生募集要項

開講趣旨 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ることのでき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

開講期間 平成 29 年 10 月 20 日（金）～平成 30 年 3 月 3 日（土）

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。）
※同業者の方がご受講される場合がございます。ご了承ください。

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。

募集期間 平成 29 年 7 月 18 日（火）～平成 29 年 9 月 20 日（水）

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。）

基本講座 7 コマ（平日 18：30～20：45）※初回のみ 17：00～19：30

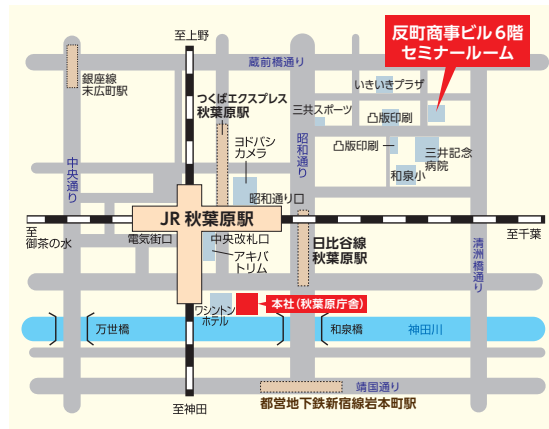
実践講座 7 コマ（土曜 10：00～16：30）

個別支援 3 コマ（講師と個別に日程調整）

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 6F セミナールーム
（台東区台東 1-3-5）

Access

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



●申し込み方法

公社 HP に掲載のスクール申込みフォームからお申し込みください。

所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAX からお申込み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。

東京都新サービス創出スクール 第3期生募集

検索

Facebook にて講座の模様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

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 人材支援係

TEL：03-3832-3675 FAX：03-3832-3679

Email：sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

講師紹介

講師兼アドバイザー



岩岡 博徳 (いわおか ひろのり)

担当講座： **実践講座** **個別支援**

プロフィール 中小企業診断士、IT コーディネータ、経営学修士（MBA）、東洋大学大学院非常勤講師。2004 年独立開業。2008 年に法人設立。経営課題をワンストップで解決する中小企業診断士集団に成長させた。その後 2016 年に後進に経営を譲り、MBO を実施。現在はフリーで活動中。

メッセージ スクール全体のサポートをします。また、創業社長の経験がある中小企業診断士として、補講も担当します。



河野 博志 (こうの ひろし)

担当講座： **基本講座**

プロフィール 行動科学研究所代表。中小企業診断士。フードサービス業にて接客サービス及び店長職、本社人事部門にて採用・社員教育に従事。大手人材サービス会社入社後、研修講師及び人事制度設計のコンサルティング業務に従事。

メッセージ 「受ける」ためのセミナーではなく、「仕事に活かす」ためのセミナーを心がけています。実践的な内容を是非、楽しみながらご受講ください。

※アドバイザーは、補講の開催や欠席時のフォローアップ、講義の疑問点の解消や各種施策の情報提供等、受講者のサポートを行います。



阿部 満 (あべ みつる)

担当講座： **基本講座** **実践講座** **個別支援**

プロフィール ブリッジソリューションズ株式会社代表取締役、IT コーディネータ（インストラクター）。経営と IT の架け橋役として中小企業の経営課題を解決するための IT 活用を支援。

メッセージ 経営、業務課題を情報系、基幹系の IT 化により、解決することが得意です。
「IT 経営力大賞」（経済産業省）受賞企業に対する支援実績多数あります。



野村 清 (のむら きよし)

担当講座： **基本講座**

プロフィール 明治大学国際日本学部教授、経営学修士（MBA）1971 年慶應義塾大学経済学部卒業後、㈱電通入社。第 1 マーケティング・プロモーション局長、㈱電通リサーチ代表取締役社長を経て、2010 年より現職。研究領域は、経営学、マーケティング、コミュニケーション。

メッセージ サービス独自の発想から、サービス・ビジネスの成功の鍵を握る基幹概念を事例を含めて幅広く学びます。



酒井 勇貴 (さかい ゆうき)

担当講座： **基本講座** **実践講座** **個別支援**

プロフィール クリエイティブパーソンズ代表。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。小さな事業の業績向上支援を専門とする。

メッセージ 「新サービス創出で唯一無二の価値を顧客に届け尽くす！」を参加者の皆様と一緒に実現していきたいです。



大森 渚 (おおもり なぎさ)

担当講座： **基本講座** **実践講座** **個別支援**

プロフィール 株式会社オージュ・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。通信販売会社でファッションの商品企画、Web 制作などを経験後、2011 年に中小企業診断士として独立、2013 年に株式会社オージュ・コンサルティング設立。Web や印刷物を活用した販売促進の支援が得意。

メッセージ 自社における他社にない強みは何か、その強みをどのように生かして新規事業に生かしていくべきか、一緒に考えていければと思います。



那須 藤生 (なす ふじお)

担当講座： **基本講座**

プロフィール 有限会社ピー・エムスリー代表取締役社長。中小企業診断士、1 級販売士。大学卒業後、大手商社にてアジア向け海外ビジネスや新規海外事業の立ち上げを担当。1999 年同社を設立。専門は経営革新支援、助成金・公的融資等資金調達支援、海外ビジネスアドバイジング、介護関連ビジネスコンサルティングなど。

メッセージ 「ソーシャルビジネスとは何か？」すでに実践している方も、全く分からないという方も、これまでとものの見方が変わるかもしれません。一緒に頑張りましょう。

東京都新サービス創出スクール 申込書

※WEB からも登録いただくことができます。

申込締切 9月20日(水) 必着 FAX : 03-3832-3679

※応募者多数の場合、申込書の内容等に基づき、受講者を決定します。あらかじめご了承ください。

企業名			
所在地	〒 区 市 町 村		
資本金	万円	従業員数	名
業種 (○で囲む)	製造業・卸売業・小売業・サービス業・情報通信業・その他 ()		
TEL		FAX	
HP URL			
創業年度	西暦 年		
受講者名①	氏名	役職	
	E-mail		
受講者名②	氏名	役職	
	E-mail		

質問 1 本スクールの受講目的や志望動機をご記入ください。

(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 現時点での新たなサービスビジネスの取り組み状況を教えてください。(1つ選択)

① アイデア段階 ② 計画段階 ③ 事業化段階 ④ これから取り組む

質問 3 現在、検討(または推進)中のサービスビジネスの具体的内容についてご記入ください。

< お申込情報の取り扱いについて >

本申込書にご記入いただいた企業・個人の情報は、当該業務の目的に係るほか、当公社事業のご案内に使用させていただきます。



公益財団
法人

東京都中小企業振興公社