

第8期

新^{!!!}東京都 サービス 創出スクール

ベーシックコース

新たな分野で新たな収益源を作りたい企業を対象に、
サービス化を通して、新規事業の立ち上げ方を学ぶ
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…



成熟・複雑化した産業構造の中で、企業として持続的な成長を続けるには、更なる付加価値をつけた製品・サービスを継続的に提供することが求められています。

平成28年に開講した本スクールは、高付加価値なビジネスモデル策定をゴールに7期開講してきました。

本年度、新規事業の成功率をより上げるため、ベーシックコース、アドバンスコースの2つに分けて、大きく衣替えしました。本スクールは、ゼロから新規事業計画を策定するベーシックコース、策定した計画を顧客の声を聞きながら、よりマーケットに支持される事業へと深化させていくアドバンスコースに分かれています。

2つのコースを通じて、最終的には高付加価値の新規事業を創出し、新たな収益の柱に育てることを目標にしています。

受講対象

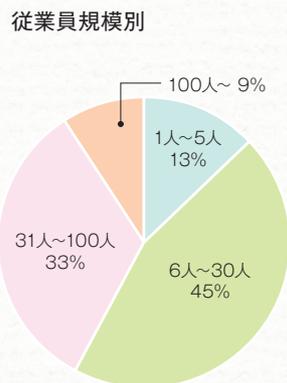
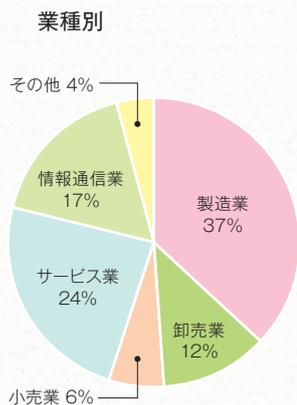
既存事業の高付加価値化・サービス化、
新規事業の立ち上げを
検討している中小企業
基本法における
都内中小企業



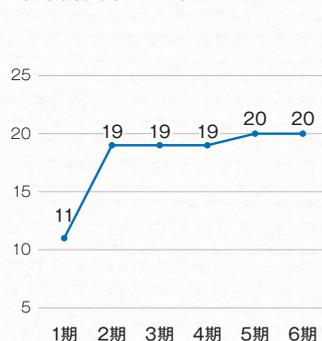
このような方にオススメです。

- 既存事業に加えて、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、新規事業に取り組みたい
- 新規事業に取り組んでみたいが、何をどの順番でどうやってやればいいのか分からない

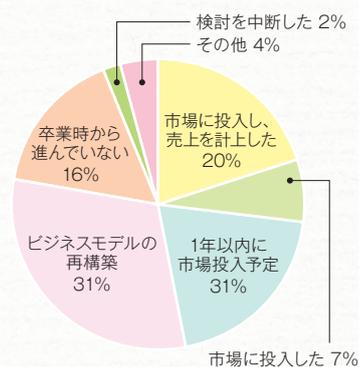
卒業企業データ



卒業時の
事業計画策定企業数



本スクール卒業後の状況



\3つのポイント/



POINT

1

各分野に精通した専門家による充実した講座

新規事業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分かりやすく解説します。講座では、講義の合間にグループワークを入れ、双方向型で進めていきます。また、企業事例を使ったケーススタディなど実践的な取り組みを行います。

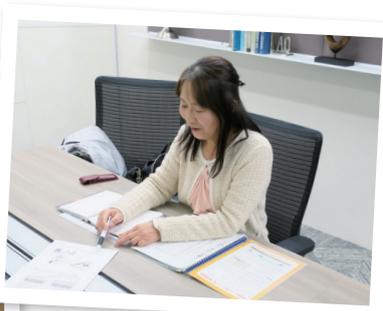


POINT

2

個別支援

講座と並行し、中小企業診断士が開講期間中、受講企業を3回訪問。現状把握、課題整理、対応策の助言等を行います。講座のフォローも行うので、無理なく受講できます。



POINT

3

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、自社の事業計画を策定します。異業種・異分野の受講企業とのグループワークにより、新たな知見を得ることができます。



第8期 カリキュラム・日程

	日程	タイトル	具体的内容	講師
1	4月16日(木) (17:00~19:30)	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	4月23日(木) (18:30~20:45)	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	5月2日(土) (10:00~16:30)	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	5月14日(木) (18:30~20:45)	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	5月21日(木) (18:30~20:45)	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
6	5月30日(土) (10:00~16:30)	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
7	6月6日(土) (10:00~16:30)	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
8	6月13日(土) (10:00~17:00)	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・北村・河野
9	6月20日(土) (10:00~16:30)	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・北村
10	7月2日(木) (18:30~20:45)	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
11	7月11日(土) (18:30~20:45)	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・北村
12	7月18日(土) (10:00~17:00)	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・北村・河野



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。

アイデア 発想



- ◆ アイデア発想法
- ◆ ビジネストレンドの
つかみ方
- ◆ 新サービス戦略策定①
- ◆ IT視点

ビジネス モデル 検討

- ◆ 事例研究
- ◆ 新サービス戦略
策定②
- ◆ グループワーク

《ビジネスモデル構築》

ビジネス
モデルの
仮説・
検証を
繰り返す

《新規顧客の発見》

収益拡大

ベーシック
コース

アドバンス
コース

ベーシックコース修了後

アドバンスコースへの参加、講師・卒業生が集う交流会を通して、事業計画に基づき、市場投入に向けて推進していく段階です。そのほか、公社では、本スクール卒業後のフォローアップとして各種助成金など豊富な支援メニューをご用意しております。



卒業生の声

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。

他の
声の
ほかに

フィードバックが
よかった！

異業種の声が
聞いてよかった

第5期卒業生



株式会社
カプラス
代表取締役
駒崎 由美子 様

新サービスを考え行き詰っているときにメールDMでスクールのことを知りました。頭の中で散らばっていた内容が、講座や個別支援の時間を重ねる度に組み立てられていき、当社にとっても重要な学びの場になりました。

第6期卒業生



株式会社
ふらこ
代表取締役
原 英洋 様

新規事業の立ち上げに関わる実践的ノウハウを幅広く学べると共に、講師の方々の親切で分かりやすい指導の下、具体的な事業構想をまとめることができました。受講生仲間からもとても良い刺激とアイデアをもらえました。

発表や
資料の作り方も
学べてよかった！

社内の雰囲気
よくなった



第8期東京都新サービス創出スクール ベーシックコース募集要項

〈対象〉 既存事業の高付加価値化・サービス化、新規事業の立ち上げを検討している中小企業
基本法における都内中小企業（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2年4月16日（木）～令和2年7月18日（土）
平日：18:30～20:45 [5回] ※初回：17:00～19:30
土曜：10:00～16:30 [7回] ※第8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。）

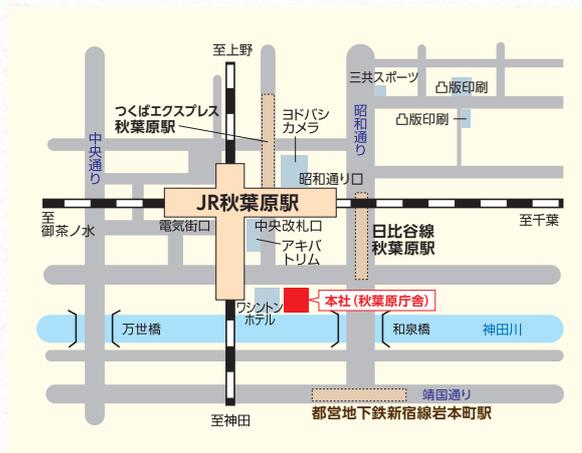
〈募集企業数〉 20社
（応募者多数の場合、応募書類をもとに選考を実施、受講企業を決定します。また、受講にあたっては、受講回数が少ない企業を優先させていただく場合がございます。）

〈募集期間〉 **令和2年2月13日（木）～令和2年4月1日（水）**

〈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。

スクールHPは
コチラ！



Facebookにて講座の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

TEL:03-3251-7904 FAX:03-3251-7909

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) 講座担当 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。



池田 史子 (いけだ ふみこ) 講座担当 個別支援

プロフィール 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。

※アドバイザーは、講義のフォローや疑問点の解消、各種施策の情報提供等、受講者のサポートを行います。



酒井 勇貴 (さかい ゆうき) 講座担当 個別支援

プロフィール 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。



河野 博志 (こうの ひろし) 講座担当

プロフィール 行動科学研究所 代表、中小企業診断士、経営学修士 (MBA)。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等のコンサルティング業務に従事。各種ビジネスフレームワークの使い方等の「ビジネススキル」を専門とする。



雨宮 泉美 (あめみや いずみ) 個別支援

プロフィール 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。



菊池 健司 (きくち けんじ) 講座担当

プロフィール 株式会社日本能率協会総合研究所MDB事業本部コンサルティングサービス部部长。1990年入社。外資系金融機関での勤務も経て現職。MDBは法人会員を対象としたビジネス情報提供サービス機関。現在は、ビジネス情報収集・活用手法に関するセミナー、研修等を主に企業や公的機関、団体等で日々実施している。



北村 弘司 (きたむら こうじ) 講座担当 個別支援

プロフィール 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。ソニー株式会社にて本社経営企画・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。

東京都新サービス創出スクール 申込書

※記載事項が複数ありますので、
WEBからお申込みください。

申込締切 **4月1日(水)** 必着

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		

※応募者多数の場合、申込書の記載内容をもとに、①受講意欲、②問題意識、③継続受講可能性等の観点から総合的に判断し、受講企業を決定します。あらかじめご了承ください。

質問1 なぜ本スクールを受講しようと思ったのですか。受講目的や志望動機、現在貴社が抱えている課題などを具体的にご記入ください。(300字以内)

質問2 現在、検討（または推進）中のサービスビジネスがある場合は、具体的内容についてご記入ください。(150字以内)

アンケート (本問は選考には関係ありません。)(複数回答可)

本スクールをどちらでお知りになりましたか。

- ①公社HP ②Facebook ③公社職員からの紹介 ④公社FAX チラシ ⑤公社メルマガ
⑥公社セミナー ⑦業界団体 ⑧区、市、商工会等の窓口 ⑨知人の紹介
⑩その他 ()

<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