

事業可能性

評価事業 

assessment of business plan, business support

（ビジネスプラン評価）

×

（事業化支援）



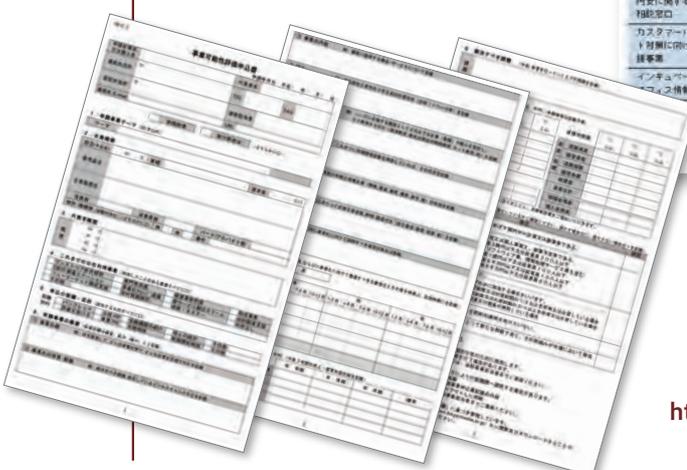
公益財団
法人

東京都中小企業振興公社

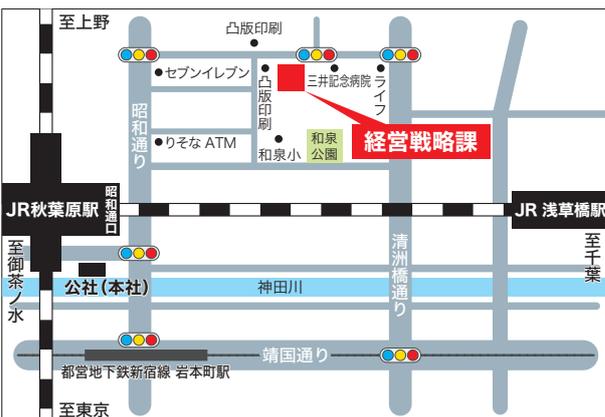
お申込方法

申込は随時受け付けています。

所定の「評価申込書」(MS Word形式。webページからダウンロード可)により、
下記お問い合わせ先まで電子メール・FAX・郵送等でお申込みください。



ここから評価申込書を
ダウンロード
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/
support/shien/hyoka/](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/hyoka/)



公益財団法人 東京都中小企業振興公社
事業戦略部 経営戦略課

〒101-0024 千代田区神田和泉町 1-13
住友商事神田和泉町ビル 9 階
TEL : 03-5822-7232
e-mail : senryaku@tokyo-kosha.or.jp

・JR「秋葉原駅」
・東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」
・つくばエクスプレス「秋葉原駅」

下車徒歩約 10 分

継続的支援の内容

1 事業化・経営安定化へのアドバイス

新規事業の立ち上げ・運営の経験が豊富なマネージャー（伴走支援スタッフ）等が、事業化や経営安定化に向けて具体的なアドバイスをします。

2 公社助成事業の案内

継続的支援の対象となった事業で、創業期に必要な経費や新規性の高い技術・システムを開発する経費が必要な場合、その一部を助成する制度等をご案内します。

※助成金採択を保証するものではありません。

3 金融機関等への紹介

事業化に際して資金が必要と認められた場合には、公社提携金融機関を紹介します。また、都の制度融資「チャレンジ」にお申込みいただけます。

※融資実行を保証するものではありません。融資の詳細については金融機関にお問い合わせください。

4 販路開拓のサポート

公社「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」を活用し、開発商品の販路開拓をお手伝いします。

※中小企業ニューマーケット開拓支援事業の対象製品になるには、審査を通過する必要があります。

5 知的財産戦略に関するアドバイス

事業化を進めるうえでの知的財産・ブランド戦略の構築について、方向性を示すとともに、専門家をご紹介します。

6 継続的支援対象事業のPR

継続的支援の対象となった事業については、公社webサイトや機関誌等でPRします。

7 経営革新等認定支援機関としての経営支援

中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等認定支援機関として、国の支援策を提供するとともに、経営課題の分析や事業計画策定に関するアドバイス、国の補助金や融資等の採択・実行に向けたサポート、計画実行のためのフォローアップ等を行います。

※認定支援機関が行う補助金・融資等について、公社が対応していない施策もあります。詳細はお問い合わせください。



申込者情報のお取扱いについて

利用目的

1. 当該事業の運営管理・統計分析のために使用します。
 2. 各種事業案内や調査依頼を行う場合があります。
- ※上記2を希望されない方は、当該事業担当者までご連絡ください。

第三者への提供

原則として行いませんが、以下により行政機関へ提供する場合があります。

- ・目的：各種事業案内、調査依頼
 - ・項目：氏名、連絡先等、当該事業申込書記載の内容
 - ・手段：電子データ、プリントアウトした用紙
- ※希望されない方は、当該事業担当者までご連絡ください。

個人情報の管理

「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、公社webサイト (<https://www.tokyo-kosha.or.jp>) から閲覧およびダウンロードすることができますので併せてご参照ください。

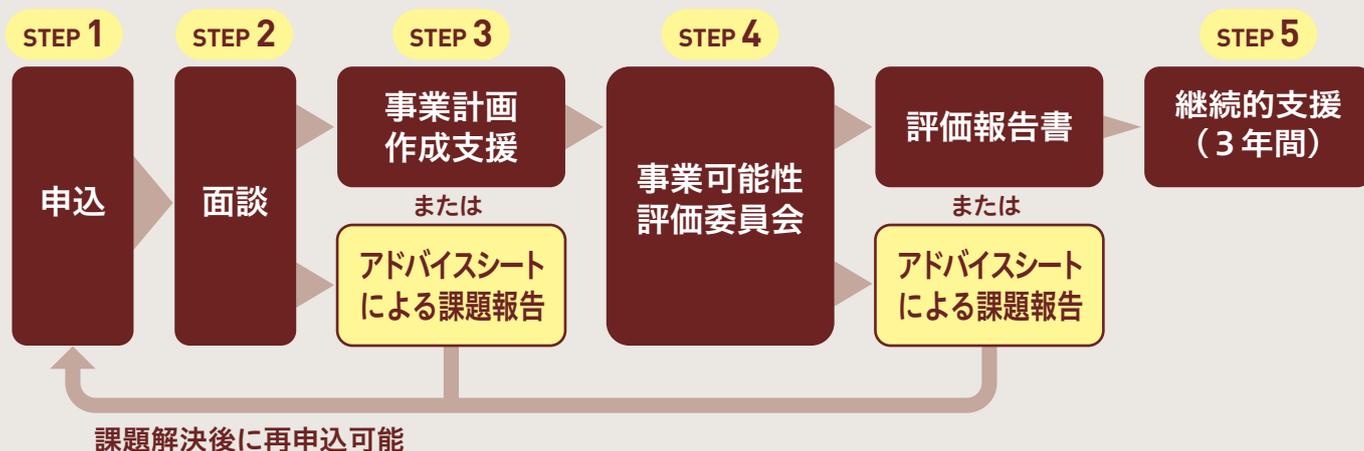
事業可能性評価とは

新たな事業計画についてアドバイス・評価を行い、成長性が高いと認められる事業計画に対しては、公社の各種メニューを活用して継続的な支援を行います。

※製品・サービス・技術単体の評価ではありません。



事業可能性評価事業のしくみ



STEP 1

申込は随時、費用は無料

申込は随時受け付けています。事業評価・継続的支援にあたっての費用はすべて無料です。ただし、公社の他の有料メニューを利用する場合には、この限りではありません。

STEP 2

事業計画をマネージャーが面談にて評価

お申しいただいた事業計画は、マネージャーが面談にて詳しくうかがいアドバイスをしたうえで、STEP3に進めるかの判断をします。

STEP 3

マネージャーが事業計画のブラッシュアップを支援

委員会へ進むために、事業計画のブラッシュアップをマネージャーが支援します。単なる計画書作成ではなく、事業化に必要なことも同時に助言していきます。

STEP 4

事業可能性評価委員会で評価・アドバイス

事業計画がブラッシュアップされたら、事業可能性評価委員会（経営・技術・会計等の専門家から構成）に諮ります。客観的で適切な評価・アドバイスが期待できます。

STEP 5

事業化・経営安定化へ向けて継続的に支援

委員会で「事業の可能性あり」と評価された事業については、事業化に向けたさまざまな支援をマネージャー等が継続的に行います（原則3年間）。

対象者

対象者は、以下の両条件を満たす新たな事業計画をお持ちの個人または企業です。

- ・東京都内での創業者および新たな事業展開をめざす都内中小企業
ただし、過去5年以内に刑事法令による罰則の適用を受けたものを除く（法人にあってはその代表者についても同様）。
- ・申込事業が、個人または自社にとって新たな取組みであり、その取組みが市場において相当程度普及していないこと。



事業可能性評価事業－[事例]

株式会社 Bogunov

<https://subgrow.jp>

●主な継続的支援の内容

- ・最適な資金調達のアドバイス
- ・販路開拓のサポート

国内初、スマホアプリのサブスクリプション解約率自動低減補助システム、subgrow

◆評価年月：2021年3月

【利用した感想】評価事業の担当マネージャーは大企業及びベンチャー企業で数多くの新規事業立ち上げを経験してきた方で、まだ自社プロダクトをリリースしたばかりの私にとって山登りのガイドのような存在です。既に様々な山に登られた方(ビジネスの局面を乗り越えられた方)からのアドバイスは当社が成長する過程の中で時が経てば経つほど「これがアドバイザーの方が仰っていたことか」とお言葉が身にしみてきます。経営戦略から販売計画までご自分のことのように親身になって考えて頂き、私も大変心強いです。利害関係なしに気軽に相談できるのも会社ならではの事業だと思っています。

事業内容

スマホアプリの月額課金ユーザーの解約理由のデータ解析を行い、個々のユーザーに合わせたアプローチで特別な割引や広告、特典などを自動的に通知し解約予定ユーザーの離脱を防ぐシステムです。このデータをもとにアプリを改善し、新規ユーザーの獲得率向上につなげることもできます。ユーザー対応に時間と人件費をかけられない個人事業主や中小企業のお客さまもカスタマサクセスを実現することが可能になります。



サブスク解約分析データを基にプロモーションを自動生成、ユーザーに送信。

株式会社 KAWASAKI

<https://kawasaki-co.jp>

●主な継続的支援の内容

- ・最適な資金調達のアドバイス
- ・販路開拓のサポート

熟練技能を必要としないサスティナブル型枠建材

◆評価年月：2021年12月

【利用した感想】製品の開発に専念をしてきましたが、事業計画のブラッシュアップや販路開拓、資金調達など経営面の課題をどう解決していけばよいのかを思案していたタイミングで金融機関のOGの方にご紹介して頂きました。事業可能性評価事業で今後の事業計画について改めて考え、事業可能性評価委員会で事業が評価されたことで販路開拓・資金調達の可能性が高まり、取引先からの信用性も向上したと感じております。また、助成金等、公社で行っている他事業についても、マネージャーの方から丁寧にご紹介いただきましたことを大変感謝しております。

事業内容

従来の木製型枠は、加工・組立などの技術に精通する熟練工が施工を担ってききましたが、高齢化などにより慢性的な職人不足が問題視されております。大匠パネル事業では、熟練技術を必要としない簡単に組立てられる型枠をシステム化しました。環境面でも、木製型枠と比べ転回回数を飛躍的に高め、繰返し再生利用する資源循環と持続可能な配慮をしております。今後も建設業界や環境など社会的な課題解決の一助となるよう努力してまいります。



Eco Mark
大匠パネル
認定番号18131002

大匠パネルは
2021年度に
エコマークを取得。



組み・ばらしが簡単で繰返し利用可能なため、コスト削減にも。工期も従来より1/4短縮。

株式会社 Meta Anchor

<https://meta-anchor.com/>

●主な継続的支援の内容

- ・経営全般のアドバイス
- ・販路開拓のサポート

ひきこもりと社会をつなぐ「COMOLY」

◆評価年月：2022年5月

【利用した感想】社会課題を解決するソーシャルビジネスは、一般的なビジネスと比べると難易度も高く継続的に収益を上げるためにいくつものハードルを超えなければなりません。この度、事業可能性評価を受けることで、事業計画を作成し、5年10年という期間で明確な目標を設定することができました。何度も事業計画を作っては修正という作業は、時間と労力の面で正直大変でしたが、営業や財務、人材採用までやるべきことが明確になり、事業の成長に大きく寄与しております。

事業内容

COMOLYは、ひきこもり当事者を対象としたオンライン上のプラットフォームです。主に「在宅ワーク」、「トレーニング」、「コミュニティ」を提供しています。ひきこもり当事者は、様々な事情により家の外で仕事できません。ひきこもっていても成功体験や社会とのつながりを通じて、自己肯定感をあげることに価値を置いています。登録者は現在1000名以上、これまで提供した在宅ワークは500件を超えています。



COMOLYでは全てオンラインでサービスを提供。
ひきこもり当事者は無料で登録・利用可能。



COMOLYに依頼いただいたクッキー缶のイラスト制作。デザインやイラストが得意な登録者が多くいます。

株式会社 Wac Wac

<https://wacwac-service.jp>

●主な継続的支援の内容

- ・経営全般のアドバイス
- ・販路開拓のサポート

VRを駆使した安全教育による事故削減サービス事業

◆評価年月：2021年11月

【利用した感想】メリットは、会社のブランディング効果が非常に大きいです。創業3年目と歴史が浅く、お客様が大手企業ばかりのため、“信頼性”の面で営業時に苦労することが多々ありました。その際、東京都中小企業振興公社の事業可能性評価事業に評価された旨を伝えることで一定の“信頼性”を持って頂き、商談がスムーズに進むケースがありました。また、事業可能性評価委員会に向けてブラッシュアップした事業計画の内容は、助成金等の申請書作成時に参考にできることも多く、その点もメリットと感じております。

事業内容

国交省が物流会社に義務で定めた安全教育12項目に対応したVR動画で事故を疑似体験！VR動画と受講管理システムのパッケージになります。労働災害や運転時の事故防止を目的としたVR動画が89本視聴できます。受講者のデータはリアルタイムに記録され、誰が・いつ・何を受講したかワンクリックで確認できます。2023/4/18に弊社のお客様『凸版物流(株)様』が、87%の事故削減率を達成した記事が物流ニッポン新聞社から掲載されました。

研修状況			
	危険物を運搬する場合に留意すべき事項	危険の予測及び回避並びに緊急時における対応方法	運転支援装置を備えるトラックの適切な運転方法
名前/所属	2020/07/16	2020/07/21	2020/08/12
中川 好博	◎ 未定	◎ 未定	◎ 07/15
秋元 西実	◎ 未定	◎ 未定	◎ 07/15

自動的にリアルタイムにドライバーの受講記録をシステム管理



VRで実際に事故を追体験