創業助成事業事例集

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

起業スタートアップを支援

創業助成事業について

都内開業率のさらなる向上を図るため、東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、平成 27 年度から「創業活性化特別支援事業」を実施しています。本事業はその一環として、創業予定者又は創業から間もない中小企業者等に対して創業期に必要な経費の一部を助成することで東京都における創業のモデルケースを創出し、新たな雇用を生み出すなど東京の産業活力の向上を目的として実施するものです。

創業助成事業の概要

助成対象
都内の創業予定者又は創業して 5 年未満の中小企業者等のうち一定の要件(※)を満たす者
※「東京都制度融資（創業）利用者」「都内の公的創業支援施設入居企業」等

助成対象期間
交付決定日から 1 年以上最長 2 年

助成限度額
300 万円

助成率
3 分の 2 以内

主な対象経費

- 人件費　助成事業に直接従事する従業員に対する給与・賃金　等
- 賃借料　助成事業の遂行に必要な不動産を借りる場合に要する経費　等
- 備品費　事業の立ち上げに必要なオフィス家具・用品　等

※その他にも対象となる経費がございます。
詳細は HP(http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/) でご確認ください。

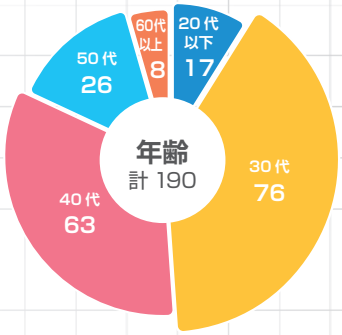
申請から助成金支払までの流れ

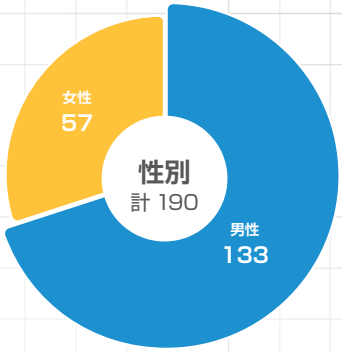
申請書作成 ▶ 申請書提出 ▶ 書類・面接審査 ▶ 交付

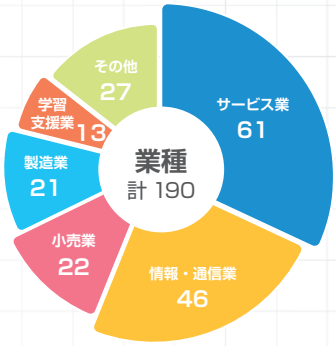
します。

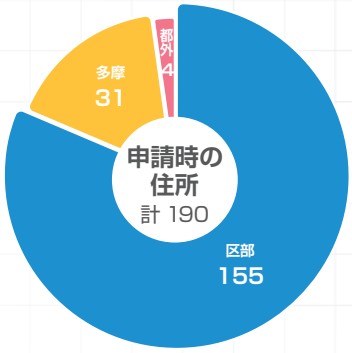
過去の採択者の統計

（平成 27 年度と 28 年度の合計より算出）









※過去の申請件数：420 件

決定 ▶ 事業実施 ▶ 助成金交付（支払） ▶ 継続的支援

1 年経過後に中間払いの規定あり

助成金交付後も公社が継続的にサポート !!

新時代の知的エンターテインメントを展開

ATSUKO YAMADA

法人名	エスケープハントジャパン株式会社
代表者名	山田　敦子
事業概要	リアル体験型脱出ゲームの運営事業
創業年月	2015年1月
従業員数	12人
所在地	東京都台東区浅草1−10−5 KN浅草ビル6F
URL	http://tokyo.escapehunt.com/

最近日本でもブームとなっている脱出ゲーム事業を、ご自身で始めようと思った経緯を教えてください。

父の転勤に伴って10数年前から家族が住んでいるタイを訪れた際、初めて脱出ゲームを体験しました。閉じ込められた空間で、仲間達と知恵を絞って謎を解いていき、制限時間内に脱出を試みる、という内容で、脱出した際には非常に達成感を得ました。

そこで、これは娯楽としてだけでなく、企業のチームビルディングとしても使えるのでは？と感じ、日本に帰ってからいろいろとリサーチをして、可能性を検討してみたところ、事業として成り立つ見通しが立ちました。元々ベンチャー支援活動などをしていたことや、他にこの事業をやりそうな人もいなかったことから、創業しようと決断しました。

脱出ゲームが、日本でもヒットすると確信した最大のポイントはなんでしょうか？

ヒットするというか、必要だなと感じました。大人が都市で楽しめる文化というと、映画、ダンスホール、ボウリングときて、カラオケ以降、新しいものが出てきていません。大人が仕事帰りに知的に楽しめる文化として、カラオケの次に来るものがこれじゃないかと思いました。

さらに、子どもも一緒に楽しめて、お年寄りの脳トレにも役立ちます。今はネット上に多くの情報が溢れていますが、自分から能動的に頭を使ったり、体を動かしたりする機会はそう多くはありません。でもここでは、まず手を動かし、ヒントを探り当てた上で、知恵を絞らないと脱出することはできません。きちんと仮説を立てて、それに基づいて行動し、答えを導くというゲームを通して得た成功体験を、日常生活に戻ってからも仕事やプライベートで生かしていただければと思っています。

たとえばテーマパークなどにある既存の脱出ゲームとの違いはなんでしょうか？

昨今の日本における脱出ゲームは、ものすごくマニア度が進んでいます。ある遊園地では、脱出率1%と謎解きの内容もどんどん難解になっています。しかも、週末は大行列状態で、2時間待ってやっと入っても、たった

左：制限時間60分内に解決して座る椅子は達成感の証
右：スリルな脱出ゲームを挑戦したチームの数々のショット！

10分で途中失格となり終わってしまいます。

一方、私たちが目指しているのは、気軽に楽しみ、成功体験を持って帰れる空間の提供です。当社の施設は、内装にもかなりお金をかけて、凝った造りになっておりますので、マニアの方でも初めての方でも十分に楽しんでいただけると思います。

海外からの観光客も多いそうですが、日本人と外国人のお客様の割合、また利用目的としてビジネス目的：エンターテイメント目的、それぞれの比率を教えてください。

海外からの観光客に限らず、外国人のお客様が全体の6～7割を占めています。目的別では、ビジネスとエンターテイメントは半々くらいなのでバランス的には良いですが、こちらもチームビルディングなどに利用されるお客様の6～7割は、外国企業の日本オフィスの方々となっています。今後は日本人のお客様もより一層増やしていきたいと思っています。

今後の課題としては、どんなことがありますか？

お客様からは「大阪や福岡などにも作ってほしい」とか、「一度に遊べる人数を増やしてほしい」といったご意見をいただいておりますので、全国各地にもっと規模の大きい店舗を展開していきたいと思います。

現在は30人同時プレーが最大ですが、企業の施設などを会場にした出張サービスでは、40～60人規模で行なっています。これまでで最も大規模なものとしては、ホテルの1階と3階の宴会場を使った1200人同時プレーという、非常に大規模なものもあります。

今回、「創業助成事業」に申請されたきっかけと、助成を受けてみて良かったことを教えてください。

大田区の制度融資を利用した際にお世話になった信用金庫さんのベンチャー支援チームからアドバイスをいただいて申請いたしました。世間的にとても珍しい事業内容で、大きな資本が付いているわけでもありませんので、何より“公的機関のお墨付き”が欲しいと思いました。

会社を経営していく上で、やはり信用は一番大事ですから。助成をいただけることになって、「怪しいものではありません。公社の助成事業です」と、胸を張って言えることが、心の大きな支えになっています。

では最後に、これから創業を考えている方々へメッセージをお願いします。

私は、人間はある程度のキャパがないと失敗もできない、逆に言えば、自分で処理できる大きさの失敗しかしないものだと思っています。そう考えると、その人にとっての大きな失敗も、広い世の中から見ると大した失敗でもないかもしれません。

だから、失敗を恐れて動けないでいる人には、「対処方法を考えながらも、やってみないことには何も始まらない。まずは、一歩踏み出してみることが大事」と、言うようにしています。物事を経験するとキャパも広がって、次のステージも見えてきます。

私もこれまでに、さまざまな仕事で成功や失敗をしてきましたが、それらすべてが今に生かされているので、やってみて無駄な経験はないと感じています。

イノベーティブな海外留学プログラムを提供

MIKIO TAKANO

法人名	株式会社プランB
代表者名	高野　幹生
事業概要	海外教育機関への留学および進学に関するコンサルティング事業
創業年月	2012年8月
従業員数	3名
所在地	東京都町田市中町1−4−2 町田新産業創造センター 2階
URL	https://www.pbi.jp/

御社が提案している留学プログラムの特徴について教えてください。

以前、勤めていた大手留学エージェントのコンセプトが、ありとあらゆるサポートを付帯して、何不自由ない留学生活を提供するという、「頑張らない留学」というスタイルを提唱していました。

その分、費用も高額になる訳で、私はそういったやり方に疑問を持っていました。当社は留学生を甘やかすことなく、自分でできるところまで頑張ってもらい、どうしてもできないところを我々がサポートするという方針を取っています。その代わり、大学進学なら年間150万円からと金額もリーズナブルに抑えられることで、費用の面で諦めざるを得なかったような人たちにも留学しやすいプログラムになっています。

また、テニスの錦織圭選手やマリア・シャラポワ選手、アンドレ・アガシ選手らを輩出したアメリカの「IMG アカデミー」や、ラファエル・ナダル選手が創設したアカデミーなどのスポーツ留学の実績にも定評があります。

現在は、年間に何人くらいの生徒を海外に送り出しているのでしょうか？

約100人です。留学期間としては1～2週間の短いものから、1年以上の長期にわたる人もいます。

一番多いのは、テニスを中心とした短期のスポーツキャンプです。将来は錦織選手みたいになりたいという小学校高学年～中学2年生の子どもたちが、1～2週間の留学を通して、海外で生活することや親元を離れること、海外の選手と対戦することなどを大人になる前に体験することで、テニスはもちろん日常生活にも役立ててもらえるようになっています。

留学エージェントという事業の醍醐味は？

一つ例を挙げますと、ある野球の強豪校を辞めてアメリカの高校に行きたいという生徒がいたのですが、彼はここで辞めてしまうのはもったいないくらい、すごく将来性のある選手でした。そこで、せっかくアメリカに行くのなら、IMG アカデミーに入って野球を続けたらどうかと提案してみたところ、受け入れてくれ、現在はメジャーリーガーを目指して頑張っています。

また、IMG アカデミーやラファナダルアカデミーへのテニス留学をきっかけに、その後、日本の学校を辞めて正式に入学する子どもたちもいます。大げさな言い方をすれば、誰かの人生を大きく変える仕事をしている。とても責任は重いけれど、すごくやりがいを感じています。

会社としての目標などは、着実にクリアできてきている感じでしょうか？

私は、目標はあまり立てません。半分言い訳みたいになりますが、「これをやるぞ」とって思って目標を立てても、世間がそれを必要としていなければ意味がない。それよりも、その時にやらなくてはいけないことを、とりあえず一つ一つ風を読みながらやっていたら最終的に形になったという感じです。

スポーツ留学に関しても、最初からテニスをやろうと考えていたわけではなく、たまたま2014年に錦織選手が全米オープンで準優勝したのを見て、「これからはテニスかな」と思って IMG にアプローチしてみたら、運良く契約できた。ある意味、目標を立てないことが戦略といえば戦略なのかもしれません。

今後、留学プランに取り入れてみたいジャンルなどはありますか？

最近はレアル・マドリードやリバプール、チェルシーといった欧州のサッカークラブの育成組織も多数、日本に参入してきています。

また、IMG アカデミーもサッカーに力を入れています。サッカーは国内の競技人口も多いので、あまりリソースをかけ過ぎず、反応が良ければ深くやってみようかなと考えているところです。

「創業助成事業」から受けた助成金は、どんなことに活用されましたか？

元々こちらの助成金は町田新産業創造センターのインキュベーションマネージャーから紹介され、応募しました。いただいた助成金で大きいものでは、当社の HP のリニューアルと新しいパンフレットの作成に使わせていただきました。今までは HP もパンフレットも自分で手作りしていましたが、それでは高いお金を払って留学されるお客様が、「このエージェントで大丈夫だろうか…？」と不安になることもあり得ます。

こうした広報ツールはきちんとしたものが必要だと分かっていましたが、プロの業者さんにお願いするとなれば、それなりの報酬もかかりますし、スタートアップでやっている中では常に予算に余裕がなかったので、助成金をいただいて、次のステップに繋がる使い方ができて本当に助かりました。

では最後に、これから創業を考えている方々に向けて一言、お願いします。

創業するにあたって、私が経験から感じていることは、寝食を忘れて没頭するという意味では「何をやりたいか」ということはもちろん大事ですが、それよりも「何を必要とされているのか」を先に考える方が重要だということです。

どんなに良い餌や竿があったとしても、魚のいない場所に釣り糸を垂らしていては釣れるわけがないように、世間のニーズがないものはいくら頑張っても事業として成り立ちません。自分の好きなことを優先させ過ぎず、自分に何が求められているのかを把握したうえで、これがやりたい、というものが合致したら、その事業は高い確率でうまくいくと思います。

世界で活躍しているトッププレイヤーたちが練習を励んだ IMG アカデミーのテニスコート

IMG アカデミー（左）と UCLA エクステンション（右）からの認定証

不登校の心のケアから受験対策までサポートする「学習支援塾ビーンズ」

YASUHIRO TSUKAZAKI

法人名	アップシードビーンズ株式会社
代表者名	塚﨑　康弘
事業概要	不登校・引きこもり者等向け学習支援塾の運営事業
創業年月	2015年8月
従業員数	10人
所在地	東京都新宿区高田馬場二丁目10番9号 戸蒔ビル102
URL	https://study-support-beans.com

なぜ、不登校・勉強嫌いの生徒向けの塾を創業しようと思った経緯を教えてください。

過去に私自身が学校や社会からドロップアウトした経験が元になっています。大学時代は将来の目標もなく、授業にも全く興味を持てなかったことで不登校となりました。なんとか大学を卒業し就職したものの、今度は体を壊し退職してしまいました。退職してニート生活を送るうち、もともと教えるのが好きだったことから家庭教師を始めました。塾ではなくわざわざ家庭教師に頼る子どもたちというのは、単に学力が低いということではなく、さまざまな問題を抱えていて、勉強しない・できなくなっています。大学生時代の私のように何のために学校へ通っているか分からず、学校生活に意義を見出せない子どももたくさんいます。

こうした子どもたちがおかれている状況を、子どもが自分で改善できる力を育てるため、心のケアや目的意識づくり、職業観育成等をおこなう「学習支援塾ビーンズ」の創業を決意しました。

授業内容の特徴や進め方について教えてください。

当塾では小学生から大学生、浪人生まで対象にしています。いきなり学校の勉強内容を教えることはせず、まずは塾オリジナルのワークシートを用いて、生徒の心の中にある不安を整理し、夢や願望を視認化していくワークから取り組んでもらいます。

その次に、「段取り力」を育成していきます。「段取り力」とは目的を明確にし、その実現のために必要な計画作成と進捗管理をおこない、子どもたちが自分の力で目的を達成する力のことです。

そして、将来について考えるワークを取り組んでいきます。自分が将来希望する進路・進学について具体的に考え、将来から逆算して、必要なスキルや学力が何かを考えていきます。

このような「学び治しの授業」を経て、子どもたちは自分の将来や進路、進学について無理なく、かつ真剣に考えていくことができます。

そして目的意識ができあがり、子どもたち自身が納得したうえで、進路先に応じた科目授業をおこなっていきます。

競合他社にはない御社の強みはどこでしょう？

授業の形態として、先生1人に対して生徒1人のマンツーマンで、子どもたちの悩みに寄り添いケアするところから、本格的な受験勉強まで一手に引き受ける教育サービスは、フリースクールや大手塾でもやっていません。そこにビーンズの強みがあると言えます。ただ、授業の形態としては、先生1人に対して生徒1人の完全マンツーマン方式がメインなので、収益を考えると決して割の良い授業方式じゃない。でも、だからこそ僕らが勝負できると思っています。

講師を採用する際に重視している点と、実際にどんな方々が講師を務めているか教えてください。

大学生から社会人まで、さまざまな経験をお持ちの方々にお願いしています。外部講師としてはファイナンシャルプランナーとして活躍している方、政策コンサルタントとして行政向けのワークショップなどを行なっている方、中には日本の大学を出て、日本で多彩な活躍をされているアフリカ出身の方もいらっしゃいます。

講師採用の条件の一つは、教科に関しては一科目で良いから、その科目の面白さ・ありがたさなどについて、すごく熱く語れること。そして、できれば過去に挫折経験がある方が望ましいと思っています。何かに挫折したり、悩みをもっている子どもたちに対し「僕も挫折したり、深刻に悩んだりしたけれど、今はこうやって頑張ってやっているよ」と言えるような方に、ぜひ来てほしいですね。

経営者になってみて、「大変」と感じるのはどんなことですか？

経営者として、プレーヤーからマネージメント側に移っていかなければならないことは分かっていましたが、やはりそこに最大の葛藤がありました。自分が接した子ども生徒たちがだんだん元気になっていく様子を肌で感じることが私の仕事をする上での一番の楽しみだからです。ところが、今はそれ以外の経営にまつわる事務処理に多くの手間と時間を費やしてしまい、生徒たちとのコミュニケーションや、より良い授業を考えるとか、新しいワークづくりをするといった本業に割ける時間が減ってしまっているのは辛いところです

今回、「創業助成事業」に申請されたきっかけと、助成を受けてみて良かったことを教えてください。

当時は新宿区が運営している高田馬場創業支援センターに入居し、色々と情報収集をする中で、他の助成金にも申し込もうか迷っていました。そこで、助成の内容等を比較してみたところ、助成金の中間払いがあること、助成限度額が比較的大きいということもあり、「創業助成事業」でチャレンジすることに決めました。助成をいただけるようになってからは、将来にキャッシュインが見込めることから、機材の購入や人件費などに、お金をかける等、長期的な視点を持って経営を行えるようになりました。また、数ある創業者の中から助成対象として選んでもらえたと自信をいただいたことも大きかったです。

最後に、今後の夢と事業展開をお聞かせください。

まずは授業の質を上げていくことを第一に考えています。そして、「不登校や勉強嫌いの子どもが通う塾といえばビーンズだよね」「ビーンズに通えば、子どもはきっと元気になるにちがいない」と言われるような実績を出していき、業界の中で確かな地位を築いていきたいと思います。その次の段階として、現在の事務所の拡張や2店舗目の開塾を目指していきます。そのためには正社員の採用、人材教育により力を入れていく必要があります。日々成長していく子どもたちと共にビーンズもさらに成長していけたらと考えています。

定期的に行っているエンカレ（特別授業）の様子

調剤薬局をルートにした自社メディアを構築

MASAO TANKAI

法人名	アイコンサルティング株式会社
代表者名	淡海　正雄
事業概要	調剤メディア事業 WEB コンサルティング WEB サイト構築 システム設計 プロモーション
創業年月	2014年3月
従業員数	1名
所在地	東京都世田谷区三軒茶屋1－33－12 ウィンドワード203
URL	http://www.i-consulting.co.jp/

御社の事業内容について教えてください。

当社では、二つの事業を柱に据えています。一つは、全国に約5万店を数える調剤薬局をルートメディアとして展開する、シニア向けに特化したプロモーション事業。具体的には、あるクライアントから健康食品や医薬品などの新商品が発売される際に、提携先の調剤薬局の店舗内でイベントを行ったり、チラシやサンプルを配ったり、ポスターやカタログを設置したりと、さまざまな形で宣伝・告知をさせていただくというものです。

もう一つは、印刷物やウェブサイトなどの、一般的な制作業。こうした既存の紙・ウェブ媒体の制作は、短期的な利益は上がりますが、競合は激しいので、今後は比率を落としていきながら、競合他社がいない調剤薬局の仕事の方に重きを置いていきたいと考えています。

創業された経緯について教えてください。

創業前は、大手部品メーカーで社内外の広告・宣伝業務を行う業務を行っていました。現在の調剤薬局の事業も、その当時にプランニングをしていたもので、自分が抱えていた業務とクライアントをそのまま引き継ぐ形で創業しました。

そのため、会社を立ち上げる過程では特に苦労はなかったのですが、実際に始めてみると、意外と大変なことが多かったです。

どのような点が特に大変ですか？

会社員だった頃は、とにかく売り上げを伸ばすことを最優先に、どんな仕事でも躊躇なく取ってくることができました。ですが、現在は会社のキャパシティもマンパワーも違うので、全て引き受けていたらこなしきれません。また、売り上げも大事だけれど、短期的な利益も回収しなければならない。

自分たちでできる範囲で仕事を見極めて、身の丈にあったやり方でやって行かざるを得ません。それが頭では分かっていても、長年の営業スタイルが体に染み付いているので、経営者として考え方を切り替えるのに苦労しているところです。

現在の課題についてお聞かせください。

協力していただける調剤薬局の店舗数をさらに増やしていくことが、次の大きな目標です。現在は2000店ほどですが、まだまだ足りません。店舗数が少ないと、クライアントさんがプロモーションしたいエリアを絞るほど、対応が困難になります。

最近は、ある特定の疾患、たとえば、糖尿病やＢ型肝炎、高血圧の方限定にプロモーションを打ちたいというご要望も多くなっています。こういった場合、ある程度の母数がないとターゲットにもヒットしないので、店舗の数は非常に重要です。ですが、調剤薬局がプロモーションの場となって新たな収益を生むという概念が、そもそも店舗側にはないので、企業はもちろん薬局側にもメリットがあるということを納得していただくのが、とても難しい。紹介する商品がお客様の気分を害するのではないかとか、もし商品に不満を持たれた場合、薬局の信頼も損なわれるんじゃないか、といった懸念などをすべて含めてクリアにしていくのは、ものすごく時間がかかります。

このように、効率は良くない仕事なので大変ではありますが、その分、参入障壁も高くなり、ライバル会社はほとんどないという点が、この事業の魅力であり強みと言えるでしょう。

将来的な目標は、どんなことでしょうか。

社会に、もっと貢献できる会社にすることです。会社を大きくしていくことの意義は、新たな雇用や市場を作り出して、少しでも世の中のためになることだと思うので、ありきたりですが、従業員数を増やして、その方々がしっかり生活ができて、「この会社に勤めて良かったな」と思ってもらえるようにしていきたいですね。

「創業助成事業」に申請された理由と、助成を受けてみて良かったことを教えてください。

創業当初は、金銭的な余裕もあまりなかったので、応募してみようと思いました。助成をいただくことで投資もできますし、中長期的な視野に立った事業計画を考えられるようにもなりました。

でも、それより大きかったのが、自分のやろうとしていることが、社会的に見ても間違いじゃないんだと納得できたことです。金銭的価値よりも、事業内容について第三者から評価された、というのがとても大きかったです。

これから創業を考えている方々へ、アドバイスをお願いします。

社長という立場は代わりがいませんから、サラリーマン時代にも増して、知力、気力、体力が求められます。勉強を怠らないなど、普段から知力の部分を意識されている方は多いでしょうが、私は思っていた以上に気力と体力の大切さを痛感しています。

また、会社員にとっては「仕事＝仕える」ことだったのが、事業主になると「仕事＝自らの志」に変わります。創業時の志、気力の部分を常に最大限にしてやっていくことが重要だと思います。

そのためには、自分の中に一本、軸とするものを持ち、ブレずに志を貫いていただければ、きっとうまくいくと思います。

２事業の柱の一つ、調剤薬局を対象にシニア向けのプロモーション事業を展開する淡海氏。店舗数をもっと増やすのが四期目の目標

お問い合わせ先

TOKYO創業ステーション 2階

創業ワンストップサポートフロア

(公財)東京都中小企業振興公社

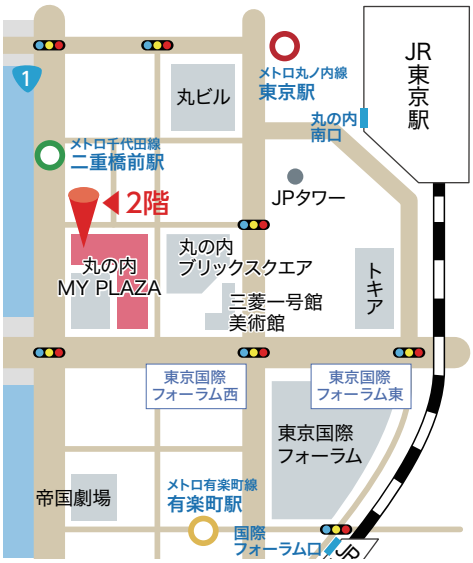
事業戦略部 創業支援課 創業助成係

〒100-0005 千代田区丸の内 2-1-1
明治安田生命ビル低層棟 2 階

TEL：03-5220-1142 FAX：003-5220-1144

URL：http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/

e-mail：sogyo@tokyo-kosha.or.jp



アクセス

- JR 東京駅丸の内南口から徒歩 5 分
- JR 有楽町駅国際フォーラム口から徒歩 5 分
- 東京メトロ丸の内線東京駅から徒歩 5 分
- 東京メトロ有楽町線有楽町駅から徒歩 5 分
- 東京メトロ千代田線・日比谷線・都営三田線日比谷駅から徒歩 8 分
- 東京メトロ千代田線二重橋前駅 3 番出口直結

公社　創業助成事業　検　索

2017 年 3 月発行