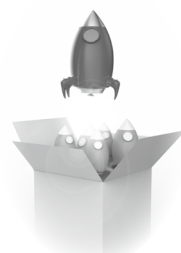


特集 中小企業診断士のベンチャー支援

## 第4章

# インキュベーション施設での ベンチャー支援

——見えてきた診断士活動のあり方



吉村 隆一郎

東京都中小企業診断士協会

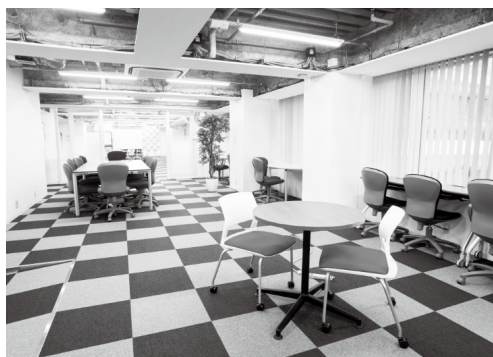
シード・アーリー期のベンチャーを支援するインキュベーション施設の1つに、東京都が主催する青山スタートアップアクセラレーションセンター（以下、ASAC）がある。

ベンチャービジネスサポート研究会（以下、VBS研究会）では、インキュベーション施設での診断士活動のあり方を研究するため、ASACの第17期アクセラレーションプログラムに専門家メンターとして参加し、ベンチャー支援を行った。

本章では、その活動を紹介するとともに、見えてきたシード期の課題とその支援手法について解説する。

運営するインキュベーション施設である。

東京都渋谷区にある国際連合大学の裏手に立地するコスモス青山ビル・サウス棟の3～5階にコワーキングスペース、コミュニティスペースおよび宿泊室があり、24時間活用することができる。



ASACのコワーキングスペース

（画像提供：青山スタートアップアクセラレーションセンター）

## 1. ASACの概要

### (1) インキュベーション施設とは

インキュベーション施設とは、創業初期の起業家の起業・事業拡大の成功を支援するため、通常より安価に事務所スペースを提供したり、事業の立ち上げに必要な知識・経験を持つ専門家によるサポートを提供したりする施設のことである。

独立行政法人中小企業基盤整備機構や地方自治体などが主催する施設が、日本全国に設置されている。



ASACのコミュニティスペース

（画像提供：青山スタートアップアクセラレーションセンター）

### (2) ASACの特徴

ASACは、東京都からの委託を受けてアロイトーマツベンチャーサポート株式会社が

### (3) アクセラレーションプログラム

ASACでは、年2回、5ヵ月間のアクセラレーションプログラムを実施している。

自治体が主催するプログラムの特徴として、大企業やベンチャーキャピタル（VC）では支援が難しい、社会課題の解決に取り組むシード期のベンチャーを対象の1つにしている。

特に「事業化が遅い」分野（ものづくり、環境エネルギー、ソーシャルなど）や、東京都の政策課題に即した分野（ヘルスケアなど）のベンチャーの支援に注力している。

#### ①提供するサービス

「東京から世界に誇るリーディングカンパニーを！」をビジョンとし、「成果にコミットするアクセラレーションプログラム」として、下記のサービスを5ヵ月間にわたり提供する。

- ・メンター月次メンタリング
- ・アクセラレーター週次メンタリング
- ・サポーター企業によるツール提供
- ・施設内コミュニティ形成促進
- ・受講生限定イベント、セミナー
- ・VC、大企業を招いたデモデイ

#### ②メンター

多彩なキャリアを持つメンターがボランティアとして参画し、プログラム受講者を全面的に支援している。2024年4月時点で登録されているメンターを下記に記す。

- ・大企業メンター（36名）
- ・メディアメンター（15名）
- ・起業家メンター（18名）
- ・VCメンター（16名）
- ・パブリックメンター（6名）
- ・専門家メンター（24名）

#### ③アクセラレーター

コンサルタント経験者、MBAホルダーを中心に、延べ24名のベンチャー支援経験者がアクセラレーターとして専任で支援している。

#### ④メンタリング

各企業に対し、専任アクセラレーターによる週次メンタリングが行われ、必要に応じて

メンターによる月次メンタリングが行われる。月次メンタリングでは、主に企業が抱える課題の解決支援やビジネスモデルの見直しを行うとともに、大企業との協業の可能性に関して議論される。

#### ⑤受講生限定セミナー

受講生が取り組む事業の実現可能性向上を図るため、下記セミナーが提供される。

- ・Lean canvas refine：提供価値と顧客との関係を明確にすることに焦点を当て、事業計画の完成度を高めるためのセミナー。
- ・Investor Mentoring：VC、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）などの担当者に対し受講生がピッチを行い、担当者が投資家目線でのフィードバックを行う。

#### ⑥デモデイ

デモデイとは、各受講生が短時間（4～5分間）で事業計画のプレゼンテーションを行うイベントである。ベンチャーにとって、事業計画をわかりやすい資料にまとめて説明することは、資金調達先や協業先を獲得するために重要である。

プログラム期間の中間地点で、メンターを対象としたプレゼンテーションと、メンターに課題の相談を行う場としてハーフ・デモデイが開催される。また、期間終了時に、大企業・投資家向けにプレゼンテーションを行う機会としてデモデイが開催される。

### (4) 活動実績

ASACは2015年に発足、2016年よりアクセラレーションプログラムが開始された。第17期までの応募企業数は2,078社、参加企業数は175社である。

## 2. VBS研究会の支援活動

VBS研究会として参加した第17期アクセラレーションプログラムは、12社が採択された。実施期間は、2023年11月14日のキックオフから2024年3月26日のデモデイまでの約5ヵ月間であった。

## (1) 採択企業

### ①株式会社 NIJIN

すべての子どもに学ぶ楽しさと居場所を提供することを目標として「不登校の小中学生向けオンラインスクール」を提供する。

### ②株式会社コレクテスト

偽物を撲滅し、トレーディングカードの価値を可視化することを目標として「AI画像認証でトレカの真贋鑑定」を提供する。

### ③株式会社 SlowFast

小さな子どもは頻繁に靴を買い変える必要があることに着目し、「寄付を活用した子ども靴の定額制レンタルサービス」を提供する。

### ④株式会社 SMILE CURVE

早期発見による治療が重要な「側弯症」の認知拡大と効率的な検査・治療を目指し、「側弯症の早期発見に向けた検査システム構築・国際展開」を提供する。

### ⑤コンプライアンス・データラボ株式会社

点在していた企業情報を一元化し、「取引先の背後のリスクまで明らかにするデータサービス」を提供する。

### ⑥株式会社 RIGHTHAND

「毎日の努力をチームの資産に変える」ことを目標に、「次世代を見据えた部活版のチームコミュニケーションツール」を提供する。

### ⑦株式会社 NGA

AI技術を活用したマッチングシステムで社会全体の人材流動を促すことを目標に、「日本初の第3世代AI採用アプリ」を提供する。

### ⑧株式会社 Quark

急速に拡大しているVR/AR/MR市場に向けて、AIとARを統合した高効率な「Mixed Reality アプリ開発用ツール」を提供する。

### ⑨ReAlice 株式会社

急速に進化するAI技術を活用して、コールセンター業務を画期的に変革することを目指し、「AI技術を活用した、受注業務の自動化」を提供する。

### ⑩株式会社 emome

デジタル活用レクリエーション「シニアカレッジ」や大企業との協業を中心として、介

護施設をハブに高齢者の包括的な良き生活を実現する社会を目指す。

### ⑪株式会社 XYLOCOPA

推し活の仕組みを全BtoC業界に展開することを目標に、「ロイヤリティプラットフォーム」の開発を行っている。

### ⑫株式会社 ラブレター

代表の経験をもとに、「推し活×〇〇による新規事業の創出」をコンセプトに活動する。

第1弾としては、「推し活×広告」として応援広告専門の広告代理店事業を展開する。

## (2) VBS研究会の活動

時系列でVBS研究会の活動を紹介する。なお、アクセラレーションプログラムの主旨に基づき、支援先企業名および個別企業に対する支援内容は記載していない。

### ①キックオフ (2023年11月14日)

第17期採択企業12社が、メンターに対して事業概要と課題のプレゼンテーションを行い、各メンターが支援を実施したい企業をノミネート（指定）するイベントがキックオフである。

当研究会から4名の会員が出席し、4社への支援をノミネートした。その結果、採択企業1社のメンターとしてアサインされ、支援を行うこととなった。

担当となったA社は、資金調達を実施し、販路拡大を目指すアーリー期の企業であり、顧客獲得のスピードアップが課題である。

イベントの後半に名刺交換と情報交換の場が設けられ、参加会員4名で個別に情報交換、メンタリングを実施した。

### ②個別メンタリング (2024年1月5日)

筆者とA社社長の1on1メンタリングを実施。A社のターゲット顧客が中小企業であることから、中小企業診断士のネットワークを活用した販路拡大に関する情報交換と具体的な仕組みづくりに関する討議を行った。

### ③VBS研究会定例会 (2024年2月2日)

VBS研究会の定例会にA社を招待し、当研究会の会員11名と新規顧客獲得施策などに

についての討議を実施した。

競合とA社の事業を比較すると一部の事業者とは協業の可能性があることを指摘し、具体的な施策を幅広く提案のうえ議論した。

#### ④ハーフ・デモデイ（2024年2月6日）

全12社が、出席したメンター15名に対して事業の進捗や課題についてのプレゼンテーションを行い、その後、メンターによるグループメンタリングが実施された。

筆者が研究会代表として参加し、企業からの指名により3社にメンタリングを行った。3社の議題は、①ユーザー獲得施策、②自治体連携施策、③ブランディング施策であった。メンターの持つ事業経験を吸収して、自社の戦略を改良したいという経営者の思いが強く感じられた。

#### ⑤デモデー（2024年3月26日）

支援活動の最後として、ベンチャーへの支援・協業に関心のある企業を対象としたピッチイベントが、リアル+オンラインで開催された。会場は東京駅近傍の新東京ビル4階にある「NEXsTokyo」のイベントスペースで、YouTubeでも配信された。

### 3. シード期の課題と支援の手法

VBS研究会としてインキュベーション施設でのベンチャー支援を実施したことで、シード期のベンチャーの抱える課題の理解と、中小企業診断士のベンチャー支援についての一手法を確立することができた。

具体的には、以下のとおりである。

#### (1) ベンチャー支援の経験と人脈

ベンチャー支援の実施経験を積み、多数のベンチャーと接点を持つことができた。また、ベンチャー支援を行っているメンターグループとの人脈を築き、支援ノウハウを得ることができた。

#### (2) メンバーのグループメンタリング

VBS研究会には、独立診断士だけではなく、

幅広い事業領域の企業内診断士が参加している。今回、定例会の場を活用して独立診断士に加えて企業内診断士メンバーによるグループメンタリングを実施し、多くの施策についての提案を行うことができた。

#### (3) 中小企業支援施策の活用提案

参加したベンチャーとの議論の中で、東京都が提供する中小企業支援プログラムを紹介する機会が数多くあった。活動スピードの速いベンチャーにとっては、自力で地方自治体提供の中小企業支援施策を探す時間が取れないため、中小企業診断士による支援施策の活用提案が喜ばれることが判明した。

#### (4) 考察

ベンチャー支援の現場において、公的支援施策の仕組みの理解と活用が不足していること、自治体との連携において、中小企業診断士の支援が生きるケースに出会ったことは新鮮であった。今後も本活動を継続し、中小企業診断士のベンチャー支援の実績を拡大していきたい。

#### 〈参考〉

青山スタートアップアクセラレーションセンター  
ホームページ

<https://www.acceleration-tokyo.metro.tokyo.lg.jp>

#### 吉村 隆一郎

(よしむら りゅういちろう)

成蹊大学卒業後、バイオニア株式会社に技術者として光ディスク関連機器の開発を担当、その後は事業企画責任者を経て新規事業開発を行う。2019年に退職後、経営コンサルタントとして独立。2022年中小企業診断士登録。現在は、中小企業の新規事業開発の支援を中心に活動するとともに、東京農工大学にて、客員教授として理系人材向けマーケティング講義を担当している。

