

# わたしの 創業 ものがたり



助成金でよりよい  
事業展開を目指す方へ



起業を、もっと身近に。

運営

公益財団法人 **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

問い合わせ

TEL : 03-5220-1142  
E-mail : sogyo@tokyo-kosha.or.jp

住所

〒100-0005  
東京都千代田区丸の内 2-1-1  
明治安田生命ビル低層棟 2階 (丸の内 MYPLAZA 内)

アクセス

JR 東京駅 丸の内南口より 徒歩 5分  
JR 有楽町駅 国際フォーラム口より 徒歩 5分  
東京メトロ 千代田線 二重橋前駅 3番出口 直結



日本初の

コーポレート・コンシエールジュ



代表取締役

マニヤン 麻里子 Mariko Magnan

一橋大学 社会学部卒、仏HEC経営大学院修了。バリの雑誌出版社、ゴールドマン・サックス証券などを経て、(株)TPOを設立。

株式会社 TPO (ティーピーオー)

東京都港区六本木6-6-2 FLAT ROPPONGI 301  
代表取締役 マニヤン 麻里子

従業員のプライベート面の支援を行うことで職場のダイバーシティを推進するコーポレート・コンシエールジュ 事業を展開。2016年7月設立。  
www.tpo.me

Facebook



HP



COMPANY INFORMATION

るようになりまし

現在は大手企業を中心に、福利厚生制度として採用いただいておりますが、多くのテナントオフィスが入る複合ビルの共用サービスとしてもすでに実施段階に入っております。また、今後は中小企業にもこのサービスを広げていく予定です。創業から4年目になりますが、まだ創業フェーズにあり、試行錯誤の毎日が続いております。でも、早い時期に社会インフラの一翼を担う存在になりたいと思

きっかけ

働きながらの子育て体験から生まれたビジネスプラン

私自身が会社の一員としてフルタイムで働きながら子育てをしていて、日常のちょっとした細かなことを相談したり頼ったりする場所がなく、毎日奔走していた時期があります。そんな経験から、「プライベート面をサポートしてくれるサービスがあれば良いのに」と思っていたことが起業する原点になりました。私が目指したのは、さまざまな価値観を持つ多様な人材が仕事や私生活に全力で取り組み、個性を生かして活躍できる社会をつくること。でも、調べてみると、組織的な完全支援体制を持つサービスは、日本には存在していないことが分かりました。つまり、日本では誰もやっていた

のない事業だったのです。

大手広告代理店などがコーポレート・コンシエールジュサービスを導入。契約する企業やオフィスビルは急速に増加中。

準備

助成金の承認は大きな自信に

そして創業したわけですが、そもそも、コーポレート・コンシエールジュサービスがどんな背景から誕生し、どのような仕組みを持っているのかを知っている人がいないわけですから、まずは様々な業界の方に事業を説明することから始めました。当初、創業時に掲げた「労働環境における Happiness」という概念について理解を得るのが難しかったことは言うまでもありません。そんな状況のなか、人材の採用をはじめ企業経営のノウハウなどを相談していた商工会議所の方から助成金の活用についてアドバイスを受け、申請したのです。実は、企業を助成する仕組みは新聞などを読んで知っていましたが、自分の会社が該当するとは意外でした。国内初の事業をビジュアライズして申請書類に落とし込む作業はかなり大変でした。それを経て承認をいただいたことは、

東京・六本木に在る本社事務所はとても自由な雰囲気。インテリアもコーポレートカラーの黄色にこだわっている。

展望

まだ創業フェーズ。毎日が障壁を乗り越える挑戦の連続

コーポレート・コンシエールジュでは、専任コンシエールジュが依頼先のオフィスに常駐し、従業員の日常生活の幅を広げるためのあらゆる相談に対応するサービスを提供します。利用者は、20代から50代までと幅広く、特に好評を得ているのは、「子育て」「介護」「学び(キャリアアップ)」に関連する情報提供です。「子育て」については、専門チームも立ち上げて重点的に取り組んでいます。実は、こうしたビジネスワーカーの生活面を支援するプライベート・コンシエールジュサービスは、「働き方改革先進国」とも言えるフランスやアメリカではすでに多くの企業が導入しています。最近では日本でもワークライフバランスが企業戦略となっており、少しずつコーポレート・コンシエールジュの理解を得ることができ

創業を目指す方へ  
~応援メッセージ~

悩んでいても何も始まらない

女性の場合、「子どもが生まれたから」「子育て中だから」と、躊躇する方が多いと思います。でも、立ち止まるのではなく、信じることに向かって走り始めてみてはいかがでしょうか。私も子育てをしながらの起業でしたが、就業時間という縛りがなくなり、保育園の送り迎えもできるくらい時間を自由に使えるようになりました!

起業にもいろんな「形」があるはず。子育て中でも「自分らしい起業の形」が必ずあります!



「農業」×「IT」で  
食材の流通に革命を

代表取締役社長

秋元 里奈 Rina Akimoto

慶應義塾大学 理工学部で金融工学を専攻、新卒で『DeNA』に入社。マーケティングや新規事業を経験後、2016年11月に起業。全国の農家へのヒアリングなどを行い準備期間を経て『食ベチヨク』を開設。

## 株式会社ビビッドガーデン

東京都港区白金台2-16-8  
代表取締役社長 秋元 里奈

こだわり食材のオンライン直売所『食ベチヨク』、飲食店向け直送食材仕入れサービス『食ベチヨクPro』の開発・運営を手掛けている。2016年11月設立。  
vivid-garden.co.jp

Facebook



HP



COMPANY INFORMATION

な野菜や果物も確かにあるのです。私はそういった物が適正に評価されるべきだと思います。

準備  
助成金で優秀なエンジニアの  
獲得に成功

青山スタートアップアクセラレーションセンター（ASAC）で行われている「アクセラレーションプログラム」に参加しているときにTOKYO創業ステーションの創業助成金を教えてもらい、人材の採用や広告宣伝などを用途にエンターしました。

社員採用に関しては、「1人目目にレベルの高い人を探らなければ2人目以降も良い人材が採れない」と、先輩経営者からアドバイスをいただいていたので、創業してから1年くらいは能力的に納得できる人と出会うまで募集を続けました。強い組織を作るためにそこは決して妥協したくなかったのです。そして助成金を活用して、優秀なエンジニアを採用する

展望  
「農業×IT」の市場規模は  
まだまだ大きくなる！

ことが叶い、その後3人が加わったことで作業を内製化することができ、開発スピードが格段に上がりました。広告宣伝については、「どういった訴求軸が刺さるのか」というテストを重ねることができたので、すごく助かりました。その甲斐あって、「野菜は買いたいけれど、どの生産者から買えばいいかわからない」という消費者の課題に気がつくことができました。そして、この経験が、消費者の好みを事前に登録するとおすすめの生産者をセレクトする『食ベチヨク・コンシェルジュ』という独自サービスの開発につながりました。

弊社が運営しているオンラインマーケット『食ベチヨク』は、生産者の方が設定した価格で販売するWeb版のファーマーズマーケットとお考えください。事業を始めたとき生産者の知り合いはほとんどなく、実際に生産地へ足を運びました。私の思いを伝えていくなかで、多くの生産者の方がこのサービスに賛同してくださいました。今では、こだわり野菜や果物、牧草づくりからこだわる牧場のお肉や乳製品、港に水揚げされたばかりの魚介類など、さまざまな生産者の方に『食ベチヨク』をご利用いただいています。そして、全国のこだわり生産者が650

創業時に掲げた目標を思い起こせば到達率はまだ1%です。今後も事業内容をアップデートしていきます！

創業を目指す方へ  
～応援メッセージ～

## 成功事例は参考にしなかった

起業した当時、たくさんの経営者の方に意見を聞き、特に多くの失敗事例を教えてくださいました。私は、成功事例より失敗事例のほうが参考になると考えたのです。成功事例は自分の事業に当てはめても再現性が低いですが、失敗事例は同じことをしないように心がければ、失敗を回避できるかもしれません。

『食ベチヨク』には650軒の生産者が登録。

農家と直接つながれば  
料理はもっと、美味しくなる

こだわりの生産者が集うオンラインマーケット



そこで、こだわり食材をつくる生産者の皆さんが自由に正当な価格を決めて、全国の消費者やレストランオーナーなどに直接販売する仕組みを作りたいと考えたのが創業の原点になります。例えば通常の販売価格は、作物ごとに決められている形や大きさの規格に大きく左右されます。でも、形はあまり良くないけれど、すごく味がいい。そのような



『食ベチヨク』では生産者の情報やお勧めレシピも紹介。

理想の英会話スクールがない。  
作るしかない！



代表取締役 CEO

岡山 媛媛 Enen Okayama

中国から大学院留学生として来日。青山学院大学 国際コミュニケーション専攻修士卒。自動車部品大手の海外事業企画、人材派遣大手の北京拠点責任者、教育関連大手の海外事業管理職を経て起業。現在は日本に帰化。

COMPANY INFORMATION

株式会社 FlyNexia (フライ・ネクシア)

東京都江東区越中島1-2-13 TK門前仲町2F  
代表取締役 CEO 岡山 媛媛グローバルスクール「FlyNexia Global Academy」を運営。2017年8月設立。  
<https://flynexia.com>

HP



Facebook



きっかけ

世界で活躍したいという  
子供の夢を叶えてあげたい

16年ほど前、私は大学院留学生として中国から来日し日本人と結婚、2人の子供を育てながら会社勤めをしていました。実は、子供たちには中国語を覚えてほしかったのですが、ある日、息子が世界地図を見ながら「僕が大きくなったらアメリカで大成功してママに豪邸を買ってあげる」と言ったのです。その無邪気な言葉に感激して、さっそく自宅近くのたくさんさんの英会話スクールや英語学童で体験をさせてもらいました。しかし、カリキュラムが効果的ではないと思えたり、部屋が狭かったりと、結局は私が理想とするスクールには出会えませんでした。「無いのなら、作ろう！」と決起して

創業したので  
す。私の実体  
験から、ハイ  
キャリアを追  
求する働くお  
母さんの負担  
をゼロにする  
ことも目標に  
掲げました。

子供たちはいろ  
んなアクティビ  
ティで外国人講  
師と遊びながら  
自然に英語と  
プログラミング  
に馴染んでいく。

準備

TOKYO創業ステーションの  
存在が心の支えに

起業相談をしていた江東区経済課からアドバイスをいただきTOKYO創業ステーションの創業助成金を利用しました。理想的な教室にするためには広い物件にする必要があり、当然、家賃負担が重く初期費用もかかったのですが、その一部を助成金で賄えましたので非常に助かりました。そして、余裕ができた資金を広告費に投入して、チラシ配布のほか、駅看板やバス広告などを実施し、より多くの生徒を獲得することができました。

TOKYO創業ステーションでは、長期にわたりプランコンサルティングも利用しました。創業ステーションに行く、受付にいる全てのスタッフの皆さんが声を掛けてくれ、起業の精神的なプレッシャーを感じていた大変な時期に気持ち



送迎車が下校時間に学校周辺で子供をピックアップ。終了後は、家族の帰宅を確認後に自宅まで送る。働くママの負担ゼロを実現。

展望

生徒数の増加で  
新規スクールの計画も進行中

が和らぎ、また前向きな気持ちになれたのを今も鮮明に憶えています。もちろん、資金的な援助の効果が第一、でも同じくらい精神的な支えという面が大きかったと思います。今後も、事業拡大に伴う人材確保について相談させてもらうつもりです。

『FlyNexia』では、英語力の学習効果を高めるために、ネイティブの外国人講師によるオンラインイングリッシュの環境で、プログラミングやアート、サイエンスなどを楽しみながら学ぶ独自のプログラムを採用しています。このプログラムは、創造性、論理的思考、豊かな感性など、子供がより良く成長するために欠かせない能力を高める効果があるのです。

扉を開けると、そこは英語だけの環境。最初は戸惑う子供も少なくありませんが、半年くらい経てば、外国人とコミュニケーションが取れるようになります。また、当スクールの内装は、子供たちが自然と英語に馴染む環境を作るために、デザインランドへ行っただけのような「楽しい」「ワクワクする」をコンセプトに仕上げています。特に気を遣っているのは清潔感。ゴミがそのままになっていないと子供たちが現実の世界に戻ってしま

創業を目指す方へ  
~応援メッセージ~

直感を信じてください！

ご自身の直感を信じて進んでほしいです。起業する際には、「失敗したらどうしよう」という不安でいっぱいになると思います。私もそうでした。中国には「山の下まで来れば進む道は必ず見えてくる」という意味の諺があります。日本の「案ずるより産むが易し」と同じです。失敗を恐れず、ぜひ初めの一步を踏み出してください。

英語がダメだった私は起業を決めてから語学留学を決心しているより行動です。



# サイクリングに特化したジムで 新たな市場を開拓



通常のジムは6割以上が男性で高齢化も加速している。トキノサイクルの会員は7割が女性で年齢も幅広い。

起業を決めたのは、大手の総合スポーツジムに24年間在籍して会得したマーケティングの知識や運営のノウハウ、そして築いた人脈という「私の価値」をもっと活かしたいと考えたからです。裏を返せば、この業界で生き残っていくことがどれほど難しいものなのかも知っていたわけです。会員数と採算分岐点の関係や、創業初期から返済原資を捻出するのがいかに困難なことなのかを知っていたので、融資に頼らず創業しました。

私が選んだのは、大きな初期投資が必要で競争が激しい総合スポーツクラブではなく、サイクリングに特化した専門型のスポーツジムとして大手との差別化を図る道でした。これなら低コストで始められます。実は、インドアサイクリングによる有酸素運動をアメリカから初めて持ち込んだのは私で、その大きな効果と将来性は熟知していました。当ジム

## きっかけ

24年の経験を活かし  
もう一段高いステージへ

## 備

助成金は人材採用と  
広告宣伝の原資に

のインドアサイクリングは、体力に依じて各自で負荷を設定するグループエクササイズなので、従来の地道で退屈な有酸素運動をみんなでカッコ良く楽しめるのです。

事業で大切なのは、人材、資金、価値の3つです。スポーツジムはサービス業なので、ホスピタリティ豊かな人材を育成することが必須。まずは、インストラクターの研修に力を注ぎました。また、安定した会員数を維持していくためには地域に根差す必要があります。

そこで、SNSやHPなどのネット媒体を利用した広告宣伝よりも、近隣へのチラシのポスティングと通勤時間帯に絞った駅前でのティッシュ配りに重点を置きました。QRコード掲載のティッシュを1000個配ってダメなら2000個、それでもダメなら3000個、とにかく

く毎朝やりました。「絶対に諦めない」と決めていましたから。

そして「化学反応」が起きたのです。ティッシュをもらった会社勤めのお父さんはその情報を奥さんや娘さんに伝えまます。するとジムの存在を知った主婦や若い女性の体験入会がズリズリと増え始め、さらに地元の主婦に口コミで広がり、会員数は立ち上げ当初の約4倍になりました。

創業助成金は人材採用と広告宣伝に利用させていただき、余裕をもって長期的な戦略を立てることができました。いま「フィットネスと自転車のマッチング」の可能性をさらに高めるための経営革新計画を策定中です。これからも、東京都中小企業振興公社には支援やアドバイスをいただきたいと思います。

## 展

価値を創造し高めていくのが  
ベンチャー企業

『トキノサイクリング』の価値は、ジムと自転車の販売をマッチングさせたことが源泉になっています。会員の皆さんは、スポーツジムで楽しく汗を流すだけでなく、仲間とのアウトドアサイクリングという目標を持つことができるのです。既存のジム運営は集客・サービス・アフターフォローの3つの段階で形成されています。それに自転車の販売を入れるとツアーやイベント、パーソナルトレーニングなど新たなステージでのビジネス

## 創業を目指す方へ ～応援メッセージ～

### 小さな1歩の積み重ねが 大きな前進のきっかけに

事業とは新しい仕組みを作り続けていくこと。未知の領域に挑むわけですから、立ちだかる試練が続いて当然です。でも、苦しいとき、「なぜ、この夢を追うのか」と原点を振り返れば必ず乗り越えられます。工夫次第で障壁なんて低くなるはず。小さな一歩を積み重ね、諦めないことです。

努力の価値こそ  
が自分の価値。  
そこに自信が生まれ  
可能性を無限大に  
してくれます。



## COMPANY INFORMATION

### 株式会社トキノカンパニー

東京都杉並区天沼3-6-1 3F  
代表取締役 時野谷 光弘

HP



サイクリングジムとショップをマッチングした専門型フィットネスクラブを運営。2017年2月設立。www.tokino-company.co.jp

Facebook



## 代表取締役

### 時野谷 光弘 Mitsuhiro Tokinoya

大学卒業後、大手フィットネスクラブに入社。インストラクターや海外勤務などを経て、プログラム作成、エリア統括ディレクター、マーケティング部門などを経験。24年在籍した後に起業。

# 高性能ドローンを操る 測量のプロフェッショナル



代表取締役

中村 隆行 Takayuki nakamura

大学で地理学科を専攻し航空写真測量をメイン事業とする企業に入社。その後、地理情報システムや音響測定、GPSなど先進デジタル技術を持つ様々な会社で経験を積み、46歳で起業。

## 株式会社 ジオプロ

東京都豊島区南池袋2-8-17 第一豊南ビル301  
代表取締役 中村 隆行

最新鋭機器を搭載した産業用ドローンによる測量。2013年9月設立。  
www.geopro.jp



HP

COMPANY INFORMATION

高性能測量機器とドローンのマッチングは建設・土木業界に革命を起こした。



しかし、どんな現場で役に立つのかわからない中での起業でしたので、顧客となる会社は1社もありませんでした。とにかく、地理や測量など空間情報関連の仕事で培った人脈

きっかけ

24年間様々な会社で  
測量技術を得た

新卒で入社した航空写真測量の会社には約8年半在籍していましたが、その後、複数回の移籍を繰り返しました。友人や部下には「自分探しの旅」だったと言っていますが、実際のところは「これだ!」と思える測量技術を探していた気がします。そして、GPSの位置情報データを扱う会社で、当時はUAVと呼ばれるドローンと出会いました。この会社は、ドローンの開発に取り組んでおり、最新機で撮影した写真をもとに点群データを作成していました。そのデータを目的の当たりとして、「これだ!ドローンは測量の分野に革命を起こす!」と思い、すぐにドローンを用いて測量を行う『ジオプロ』を設立しました。

準備

資金調達と優秀な人材の  
獲得という壁

をたどって顧客を開拓する手探り状態の日々が続きました。そんな中、2016年に国土交通省が、ICTの活用で建設現場の生産性向上を図る取組「i-Construction」を推進したのが追い風となり、事業は徐々に好転していったのです。でも、この事業を継続させるためには、あと二つの高い壁を乗り越える必要がありました。

ドローンでの測量には、高性能機と高度なGPS機器、計測して得られるデータを処理する3次元CADソフトが必要になります。ところが、どれも高価であるため資金調達に頭を悩ませていました。また、それらを使いこなす優秀な人材の獲得も課題でした。この2つはベンチャー企業にとって大きな問題です。支援してくれる公的な機関を探している中、TOKYO創業ステーションの創業

展望

最新のドローン技術で  
社会貢献も行いたい

助成金を知りました。提出する申請書には、自分の思いの丈を全てぶつけるつもりで書き連ねたところ幸運にも採択され、「これで必要なものが揃う」と喜びもひとしおだったことを今でもはつきり憶えています。

また、この時期に人材を獲得でき、顧客から地上型3次元レーザーセンサーをレンタルさせていただけれたこともあり、大きな一歩を踏み出すことができました。助成金は人件費や賃借料などで利用しました。

私たちの仕事は、産業用ドローンにレーザー発振器を搭載して高精度に地形を測り、3次元CADソフトで測量データを処理し3次元点群データを提供すること。ご存じのように、いま建設・土木の現場では人手不足が深刻化しています。最新のデジタルデバイスを駆使して作業効率や労働環境などの改善を行うことが最大のミッションであると考えています。例えば、森林や山を測量する場合、人が山に入って測量するとかかりの日数を要しますが、ドローンを使つてのレーザー測量なら、樹木に邪魔されずに上空から地表へレーザーを当てることで、短時間で高精度なデータの取得が可能となります。従来、1週間の滞在が必要だった測量技術者の仕事を、ドローン

創業を目指す方へ  
~応援メッセージ~

## ライバルも視点を変えれば 仲間になる

受注した仕事を自社でやり遂げるのが難しい場合、同業のベンチャー企業をライバル視するのではなく、「自分にはない技術や知見を持っている仲間」と捉え協力してもらう方法もあります。実際、弊社では「横のつながり」から助けたり、助けられたりしています。事業の創成期、仲間の存在は大きいものになるでしょう。

大きな設備投資が必要なビジネスモデルこそ焦らず身の丈に合った経営展開をしていくべきです。



ペーパークラフト製品で  
独自の価値を創出



## きっかけ

美容師の世界では修行後の  
独立がスタンダード

「KAKUKAKU」は40種以上の  
商品展開を行っている。壁掛  
けタイプと置物タイプがある。

地元の群馬県で5年半にわたり美容室に勤務していました。美容師は、所属する店舗で経験を積むとほとんどの人が独立して自分のお店を持ちます。私にも「いつかは自分の美容室を持ちたい」という夢がありました。色々な経緯から大手玩具メーカーに再就職して商品企画・開発部門で8年程度経験を積み、そのキャリアを活かし個人事業として起業しました。起業というより修行後の独立みたいな感覚でした。

メーカーでの勤務時にマーケティングやデザインなどの基礎を学ぶことができたのですが、何より、市場価格から割り出す原価の算出、工場との折衝、それに合わせたデザインや製作コストの厳しい制約など、より大きな視点から現実的な部分を見られたことがすごく大きいと思います。新商品の開発に手間とコストがかかることは経験していますので、「安定

## 準備

助成金の申請書が  
将来の指針に

台東区産業振興課へ相談に行った際、TOKYO創業ステーションの創業助成金のことを教えていただき申請しました。申請書を作成するのは大変な作業でしたが、自分の頭の中だけに描いていたビジネスプランを書き出し、さらに話すことで整理でき、完成した事業計画書がいまも将来への指針になっています。助成金は賃借料や広告費用に充てました。展示会への出展や制作したカタログは新たな業界のバイヤーと出会うきっかけとなり、販路を広げることができました。今後は海外展開について必要なことを教えていただこうと考えています。

## 展望

ブランディングを再構築して  
海外市場に

『ボグクラフト』では、3次元CADを使って設計を行い、レーザー加工機により精巧なペーパークラフト商品に仕上がっています。ブランド名は見た目の印象から「KAKUKAKU（カクカク）」と名付けました。

当初、主要顧客と考えたのは、東急ハズやロフトなどの雑貨量販店で、いままも大事な販売先となっていますが、現在それを上回っているのは家具や生活まわりの備品を扱うインテリア・ライフスタイルショップです。これは想定外でした。この商品には、「玩具として作って楽しむ」というニーズの他に、「インテリアとして飾って楽しむ」というニーズもあつたのです。つまり、1つだけではなく2つの付加価値を持っていたわけです。

しかも、お店へのヒアリングによると半数以上は外国人の旅行者が購入していることが分かりました。これも想定外でした。彼らにとって、ペーパークラフトの『KAKUKAKU』は日本の文化である「折り紙」の延長なのです。いまや外国人旅行者を対象とする空港での販売は重要なポジションとなっており、事業の新しい可能性となっています。

商品を販売してみても再認識したことがあります。わかりやすく直ぐに反応が出る商品は大手が扱えばいいわけで、やはりベンチャー企業は市場を創りライバ

ルがない状況を作らなければ生き残れないということでした。そんなこともあり、現在も販売先への積極的なヒアリングを行い、ブランディングと方向性の検討を行っています。すでに、海外展開も動き出しているので、しばらくはまた新しいことへの挑戦です。

創業を目指す方へ  
～応援メッセージ～

## まずは目標を決めることです

「3年後はこんな仕事をしたい」。起業にあたっての、私の事業計画はそのような目標設定からスタートしました。そして、1年後は、半年後は、1か月後は何をすれば良いのか。到達点から逆算しながら準備のスケジュールを立てていきます。自分のアイデアを信じ、まずは目標を決めることから始めてください。

より多くの国の方に  
愛される商品を作る  
ことが目標です。



## 株式会社 ボグクラフト

東京都台東区下谷2-22-1 1F  
代表取締役 田沼 恵司

HP



精巧なペーパークラフトの商品開発・製造・販売。2018年4月設立。  
www.bogcraft.com

Facebook

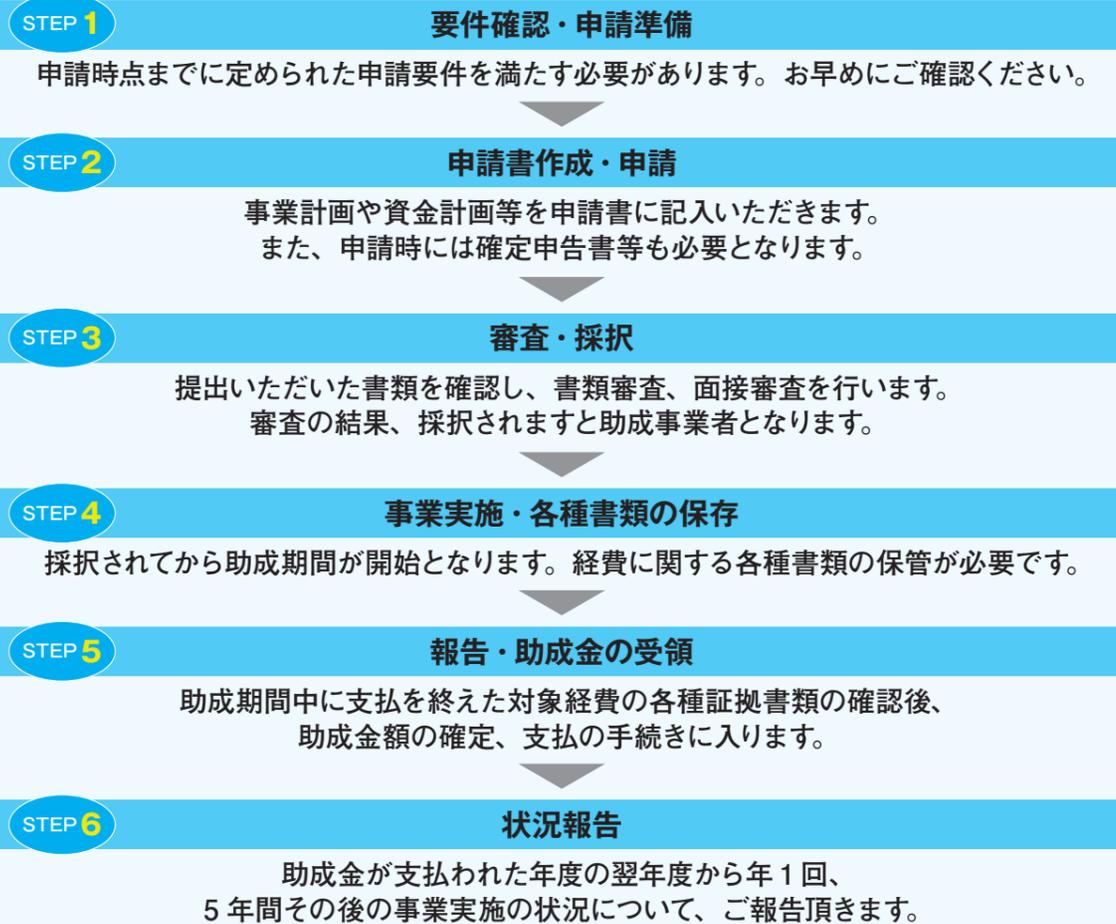


## 代表取締役

田沼 恵司 Keiji Tanuma

群馬県の実験室に5年半在籍後、専門学校でデザインを学び玩具メーカーへ就職。テーマパークやカプセルトイの商品企画・開発を経験して2015年に起業。2018年には法人化。

## 助成金給付までの流れ



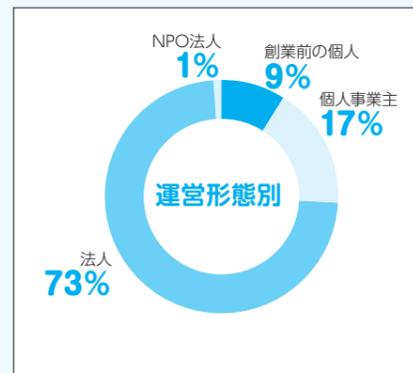
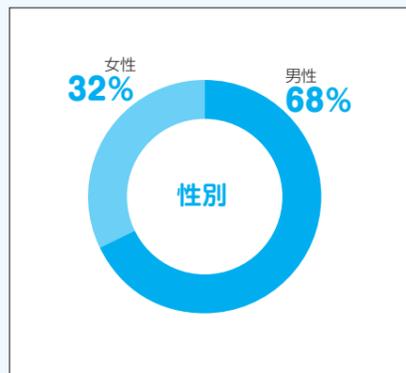
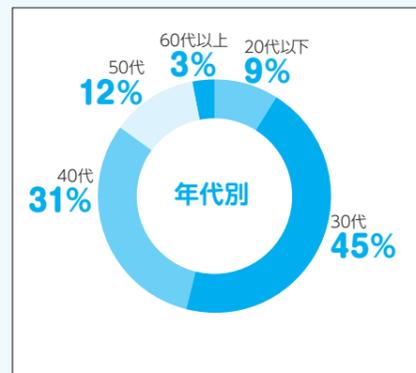
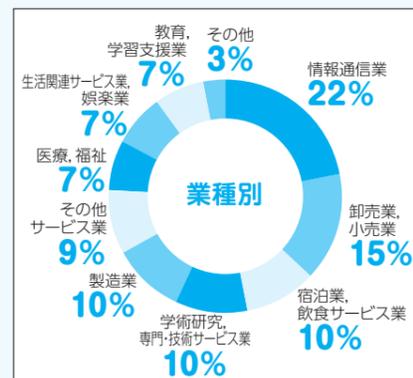
約5ヵ月

1〜2年

5年間

## 過去3年の採択者

種類	H28	H29	H30
申請者数	230	863	600
採択者数	100	115	151



## 創業助成事業について

一定の要件を満たす創業予定の方や創業初期の方に対し、必要な経費の一部を助成します。

### 助成率・助成金額

助成率

対象経費の2 / 3 以内

助成金額

最大300万円 (最小100万円)

### 助成対象となる経費

- ・直接雇用している従業員の人件費
- ・オフィスや店舗の賃借料
- ・オフィスや店舗の什器備品購入費
- ・自社製品、サービスの広告費 など

### 申請するには要件があります！

申請する方は満たさなければならない要件があります。

- ①東京都内で創業予定の個人、又は創業して通算5年未満の中小企業者等である
- ②指定の創業支援事業を利用し要件を満たしている

特に②については要件を満たすまで時間がかかるため、早めの準備が必要です。

要件は他にもあります

### 主な創業支援事業

種類	内容	問合せ先
事業計画作成	TOKYO 創業ステーションの「プランコンサルティング」による事業計画書策定支援を終了した方	TOKYO 創業ステーション
施設入居	「東京都認定インキュベーション施設」に入居し、個別具体的な支援を受けた方	東京都インキュベーション施設運営計画認定事業において認定を受けた施設
資金調達	東京都が実施する「女性・若者・シニア創業サポート事業」において、融資の証明を受けた方	取扱金融機関
	東京都もしくは都内区市町村が実施する、創業者を対象とした「中小企業制度融資」	取扱金融機関
その他	都内区市町村で実施されている「特定創業支援等事業」の証明を受けた方	都内区市町村

この他にも、創業支援事業はございます。詳しくは web でご確認ください。

### 申請要件・経費についてのご注意

申請要件の詳細、助成対象経費の詳細については必ず最新の情報をご確認ください。

詳しくはこちら [TOKYO 創業ステーション 創業助成事業](#) 検索



中小企業世界発信プロジェクト 2020 ~東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから~

**ビジネスチャンス・ナビ2020**  で検索!