

令和6年5月24日
経済産業部商業課

令和5年度世田谷区地域連携型ハンズオン支援事業の実績報告について

1 主旨

社会経済環境の変化に対応した事業の見直しや新たな挑戦に意欲のある事業者への支援事業「世田谷区地域連携型ハンズオン支援事業（通称：SETACOLOR）」の令和5年度の実績を報告する。

2 事業概要

経営環境の変化に合わせたビジネスモデルの展開や、新たな需要を取り込む製品、商品の開発、販路拡大、DXの推進など、ビジネスを変革しようとする区内小規模事業者に対し、経営課題の解決を支援する専門家の伴走型の支援（PROコース）を令和3年度から行っている。

また、令和4年度からは通年ではなくスポット的に実務専門家によるサポートを行う支援（LIGHTコース）、専門家による講義形式のビジネス研修プログラム等を通じた支援（研修型ビジネススクール）を新たに実施し、支援事業者の拡充を行った。

(1) 伴走型支援

世田谷に拠点を置く事業者の挑戦を、補助金による助成や専門家の伴走支援等でサポートし、事業成長を支援

・P R O コ ー ス

- | | |
|-------------|--|
| ① 概 | 要：事業者が取り組むプロジェクトに合わせて、専門家がマンツーマンで伴走し、新規プロジェクトの事業化を集中的に支援 |
| ② 伴 走 範 | 囲：事業の分析から施策実行まで（最長8ヵ月間） |
| ③ 補 助 対 象 期 | 間：交付決定後から令和6年3月15日まで |
| ④ 補 助 金 | 金：上限150万円（補助率：対象経費の2/3） |

(2) スポット支援

・L I G H T コ ー ス

- | | |
|-------------|---|
| ① 概 | 要：事業者が取り組むプロジェクトの内容をより効果的なものにするために、専門家がグループセッションを通じたアドバイスを行い、短期集中的に支援 |
| ② 伴 走 範 | 囲：計画策定まで（最長2ヵ月間） |
| ③ 補 助 対 象 期 | 間：交付決定後から令和6年3月1日まで |
| ④ 補 助 金 | 金：上限50万円（補助率：対象経費の2/3） |

(3) 研修型ビジネススクール（ネイバースクール SETAGAYA）

世田谷で事業づくりに挑む人に、さまざまなプロフェッショナルや起業家から起業・事業成長に向けた学びのサポート・つながりの場等を提供し、新規事業の創出、既存事業の改善を支援

- ・スタートアップコース：区内で起業・創業を予定している方、もしくは、起業・創業をして数年の方を対象に、事業立ち上げにおける課題解決、事業の収益化、事業モデルのブラッシュアップをするためのコース（5か月間）
- ・事業再構築コース：区内に事業所を構えている事業者で、既存事業が「成熟」もしくは「停滞」のステージにある方を対象に、事業を再構築するための視点を養い、参加者同士でディスカッションしながら、既存事業を新しい事業へ進展させることで、事業の再成長を目指すコース（5か月間）
- ・ビジネスアイデアコース：起業や新規事業を立ち上げたいという想いをもちつつもアイデアを模索中の方を対象に、本当に解決したい課題や届けたい価値は何かを軸に、自分だからできるオリジナルのビジネスアイデアを作り上げるコース（3か月間）
（令和5年度新規）

(4) せたがやカラの市（令和5年度新規）

世田谷からの新たな挑戦の促進とまちの発展を目指して、本事業で支援した区内事業者の取り組みやプロダクトを広く区民の方に知っていただくための見本市を新たに実施。

日 時：令和6年3月16日（土）午前10時～午後4時

会 場：経堂コルティ1階及び4階スペース（世田谷区経堂2-1-33）

協 力：小田急電鉄株式会社

出店事業者数：計31事業者（物販16、飲食5、ワークショップ実施7、展示3）



会場の様子①



会場の様子②

3 事業実施結果

(1) PRO コース（令和5年4月14日～5月31日募集）

- ・申請数：125事業者（LIGHTコースとの併願含む）
- ・採択数：16事業者（別紙1：事業者一覧参照）
- ・決算見込み額：委託料25,178千円、補助金18,638千円

《支援事業・プロジェクトの例》

※例 1

プロジェクト名：インバウンド向けの日本食・日本文化ワークショップのプロモーションと販路拡大
事業者名：合同会社 DK2（鮎「なが井」）
<p>(ア) プロジェクトの取組背景</p> <p>本業の鮎レストランは、数カ月先まで予約が埋まっている人気店だが、夜のみの営業であったため、昼間の時間帯を活用して、主にインバウンド向けに、鮎作り、和菓子作り体験、茶道体験等のワークショップを提供するサービスをスタート。</p> <p>ウェブサイト、チラシを作成したが、予約の取れない人気店となっている鮎「なが井」と、ワークショップのウェブサイトが全く別物になっていた。また、ウェブサイト以外のプロモーション展開がなく、流入が少ない。効果的なプロモーションを新たに打つこと、加えて、自社の持つ情報の整理が課題であった。</p>
<p>(イ) 具体的な取組内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウェブサイト改修（情報整理とストーリー伝達のため） ・モニター向けワークショップ開催（ワークショップの質の向上のため） ・新たなプロモーション展開 （海外へのPR強化及びオリジナル手ぬぐいの作成による海外客誘因のため）
<p>(ウ) プロジェクト実施の成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・英語版やストーリー性を持たせた新たなウェブサイトを作成したことにより顧客流入増加。 ・英国からの旅行者向けにワークショップ等から、フィードバックを獲得するとともに、その様子を撮影し宣材写真とすることに成功。 ・インバウンド向けの日本食プラットフォーム「by food」と提携し、ワークショップの掲載等による認知度の向上とブランドやサービスに対するファンの増加 ・プロモーショングッズとして、オリジナルの手ぬぐいを制作し、ワークショップ体験者へのギフトにすることで、思い出に残すプロモーションも展開できた。 <p><ワークショップ掲載> <by food 掲載> <オリジナル手ぬぐい></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end;"> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center;">  </div> </div>
<p>(エ) 今後の取組・課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的なワークショップの開催（週1回/月4回）することで、月8人～10人を目指す。 ・参加者からの口コミをしてもらえるように、ワークショップ体験後のフォロー強化。 ・SNSを活用したインバウンドへのPR強化（TikTokのスタート）。 ・コンテンツのブラッシュアップ。 ・デジタルマーケティングスタートし、消費者動向を把握及び活用していく。

※例 2

プロジェクト名：海外名作映画の吹替え体験
事業者名：株式会社オフィスチャープ
<p>(ア) プロジェクトの取組背景</p> <p>芸能タレント・声優等の育成・マネジメントやスクール事業を展開。コロナ禍の影響や競合が多く、内部・外部レッスンの集客が厳しい状況。現行のナレーション収録やタレント出演、ハウススタジオレンタルなどプロ向けのサービスは、仕事の需要供給の差が激しく安定しない。新たな運営の柱として、一般向けの商品展開に視野を広げた販路拡大とマーケティングが課題となっていたが、知見のある人材もおらず、またマーケティング手法もわからない状況であった。</p>
<p>(イ) 具体的な取組内容</p> <p>①マーケティング・PR</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競合となる事例を調査しターゲット、金額設定に関する情報を整理 ・専門家とともにターゲットの策定/金額策定のワークを実施 ・集客に必要な重要チャンネルとして SNS（特に TikTok）マーケティングを行うためのインハウス支援を受け動画を投稿 ・サービスの内容を端的に伝えるための動画を制作しホームページに掲載する <p>②ブランディング（内装工事）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランディングにおける内装アイデア・方針策定を外部専門家と実施 ・専門家や周囲の人脈を利用し業者選定を行い、内装工事・機材購入を実施
<p>(ウ) プロジェクト実施の成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービス WEB サイトを公開し、集客を開始。 ・サービスの磨き込みを行うため体験会を実施。参加者も高評価。 「家族で体験でき、今まで見たことがなかった家族の一面を見ることができたり、子供が頑張っている姿を見ることができ非常に良い機会でした！」 ・体験会の様子を SNS や WEB サイトに掲載する動画としてクリエイティブを作成。 ・専門家からのインハウス支援を受けた SNS 投稿による集客の増加 ・ホームページに掲載したサービス紹介動画によるエンゲージメント向上 ・内装の変更によって親しみがあり洗練された環境での声優体験による満足度の向上 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;"> <p><集客用 SNS 動画></p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><サービス紹介動画></p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><内装></p>  </div> </div>
<p>(エ) 今後の取組・課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状のファミリー向けの訴求になっているので、シニア層でも楽しめる形に集客手法やサービスの磨き込みを行う（月間 10 組以上の集客） ・体験型ギフトのプラットフォームへの集客導線を設置しより多くの顧客にサービスの良さを伝えられるようにする（SNS へ動画を投稿）

(2) LIGHT コース (別紙1：事業者一覧参照)

第1回 (令和5年4月14日～5月31日募集)

- ・申請数：81事業者 (PROコースとの併願含む)
- ・採択数：31事業者

第2回 (令和5年9月1日～9月29日募集)

- ・申請数：60事業者
- ・採択数：22事業者
- ・決算見込み額：委託料 11,829千円、補助金 22,016千円

(3) 研修型ビジネススクール

① スタートアップコース (受講者数：25名)

“起業の心得”といった講義を実施し、講師からのインプットとミニピッチなどを行うことで事業計画へのブラッシュアップを繰り返し、起業予定の受講者はビジネスアイデアをビジネスモデルへ昇華させ、既にビジネスを始めている受講者は事業モデルのブラッシュアップを行った。

② 事業再構築コース (受講者数：17名)

“事業成長をイメージする”といった講義を実施し、講師からのインプットとミニピッチなどを行うことで事業を再構築するための視点を養い、受講者同士でディスカッションしながら事業の再成長を目指した。

※上記2コースの最終プログラムとして、令和5年12月3日にピッチイベントを開催し、受講者自身がプログラムの成果としてビジネスプランを発表した。



参加者によるピッチ



審査員からの講評

③ ビジネスアイデアコース (受講者数：19名)

“ビジネスアイデアの作り方”といった講義を実施し、メンターからのインプットとグループディスカッションなどを通じたアイデアを具体化するためのアクションプラン策定と、次回講義までに調査・試作を繰り返すことで、アイデアのブラッシュアップを行った。

※最終プログラムとして令和5年9月16日にミニピッチイベントを開催し、磨き上げたビジネスアイデアを発表した。

※決算見込み額：委託料 20,548千円

4 本事業の成果と令和6年度の取組み

(1) 令和5年度の成果

①PRO コース

各事業者が新製品開発、販路拡大、業務改善、また個々に抱える経営課題の解決や解決に向けた一步を踏み出すきっかけとなるとともに、事業者同士のネットワークを構築した。社会経済情勢が大きく変化する中で、前年度に引き続き区内産業の再構築や成長を支援する施策を実施できたと考えている。

②LIGHT コース

計画策定時の支援を重点的に実施し、専門家を交えたグループセッションを通じて、計画を客観的に見直し、意見交換を行うことで横のネットワークを構築することができた。本コースを新設することで、支援者の数を飛躍的に伸ばすことができ、PRO コースでの支援が行き届かなかった多くの区内小規模事業者の事業成長を支援することができたと考えている。

③研修型ビジネススクール

専門家による講義を通じて、自社のビジネスプランの長所や短所を整理する手法や経営のノウハウを学ぶとともに、プレゼンテーションによる実践力の強化を図ることができた。また、グループディスカッションやピッチイベントを通して、受講者や専門家間のつながりを創出することにも寄与することができたと考えている。

(2) 3か年の推移

項目	令和3年度	令和4年度	令和5年度	計
①PRO コース参加数	30	30	16	76
②LIGHT コース参加数	—	41	53	94
③スクール参加数	—	33	61	94
(a: スタートアップ)		(a:25)	(a:25)	(a:50)
(b: 事業再構築)		(b: 8)	(b:17)	(b:25)
(c: ビジネスアイデア)		(c:—)	(c:19)	(c:19)
④実績計	30	104	130	264
⑤売上げが好転した事業者数	30	71	69 (見込)	170 (見込)

(3) 令和6年度の取組み

以下の支援に向け、参加事業者を募集中。

- ・PRO コース 20事業者程度
- ・LIGHT コース 60事業者程度
- ・研修型ビジネススクール 50事業者程度

※ビジネスアイデアコースの拡充、事業承継コースの新設（秋頃募集）を実施
なお本事業は、令和7年度から旧池尻中学校跡地を活用した新たな産業活性化拠点での実施を予定しているため、円滑な移行を念頭に事業を遂行する。

別紙1 地域連携型ハンズオン支援事業（PRO コース採択事業者一覧）

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
1	リハトレストジオ	整体	シニア向け OMO 型フレイル予防サービスの新規顧客開拓に向けたマーケティング施策の実施
2	オフィスチャープ	娯楽業	海外名作映画の吹替え体験を世の中に広め、幅広い顧客獲得のための広告宣伝施策の実施
3	株式会社家づくり代理人	不動産、リフォーム	家は人生最大の投資！地域密着かつママ視点のリフォームビジネスモデル再構築
4	合同会社 DK2	飲食（寿司）	まるっと世田谷体験 for インバウンド
5	みのり会	サービス業（結婚相談所）	今を取り入れ昔を融合させた新たなマーケティング強化
6	株式会社 CACTAS TOKYO	繊維・衣服等卸売業	新素材を用いた革新的な新商品のリリースによる新規顧客の獲得
7	株式会社リナファーマシー	薬局経営	新しい漢方薬局のあり方を創る 桃仁堂のリブランディング
8	Lotus-and-Harmony	専門サービス業・教育	T.B.C.J. (The BEST for Children in Japan)
9	スーパー・ビー	製造（釣具）、販売	世田谷から世界へ！革新的なルアーで世界に挑戦！
10	Joy With Paws 合同会社	インターネット附随サービス業	ペットのオンライン健康相談サービス立ち上げ
11	Unimobilities 株式会社	情報サービス業	自動車販売 DX～スマホで車を買う時代を作る～
12	ロスターベル	ペットフードの製造、卸、販売、ペット関連用品の企画、開発、製造、卸、販売 PR・広告代理事業など	国産プレミアムドッグフード専門店「Foodie Dogs TOKYO」海外販路拡大プロジェクト
13	universalBakes	飲食店営業、菓子製造業	世界中の人と心が通う VEGAN ベーカリーのグローバル PR
14	陶芸教室チルコロ	その他の教育、学習支援業	金継ぎ教室の立ち上げと、金継ぎキット販売に伴うサイト改修、およびリブランディングのプロジェクト
15	Infinity Gym	スポーツ施設提供業（フィットネスクラブ）	子ども向けチアリーディング・チアダンスの新規顧客開拓に向けた WEB マーケティング
16	株式会社キャリアブリッジ	情報サービス業	「生き方支援」キャリアカウンセリング+診断サービスの販路拡大

別紙1 地域連携型ハンズオン支援事業（LIGHT コース採択事業者一覧）

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
1	case	動画制作会社の営業	「case」のSEO対策の強化、及びSETACOLOR内で、自分からの価値提供を起点としたネットワークの構築
2	株式会社アルベジオ	専門サービス業	広告代理店がクライアント向けにセミナーや講演会を企画提案する際に使用する講師データベース 検索&リスト出力サービス
3	GO2Marketing 合同会社	コンサルティング業	ライド！SETAGAYA 都市型サイクルツーリズム情報マップサイトの開発
4	株式会社ネバーランドインターナショナル	専門サービス業（トピアリー）	販路拡大のためのブランディング ～HPの訴求力拡大と業界のトップランナーとなるために～
5	エステサロン saya	生活関連サービス業・エステティック業	出張型フェイシャル技術の習得およびインストラクター資格の取得による販路拡大
6	ウィンフィールド合同会社	小売業	エプロンECサイト「ジヴェルニー」ブランディング、販売強化
7	SAKURA MAI 株式会社	生花のアレンジメント及び製作、生花教室・フラワーアレンジメント教室の管理及び運営、等	インバウンド需要を視野に入れたオンライン事業のためのECサイト構築と動画配信体制の構築
8	株式会社 貴アートクラフト	ジュエリーの制作販売	DX化を通して顧客予約&管理システムの改善・構築と生産性向上
9	芋川パーソナルリンク株式会社	有料職業紹介業	有料職業紹介業の取扱い業種拡大による自社ホームページの変更
10	有限会社 小川工業	建築リフォーム工事業	世田谷区に鉄工職人がいて、溶接を頼めることを知ってもらいたい！
11	CafeAQRI	製菓製パン業	フードロスゼロを目指した地域循環型カフェ工房の運営
12	StarLiry	エステティック	三軒茶屋リトリートエステサロン【StarLily】人気エステサロンとなる為の広告力の強化及び集客力UP
13	シンクロ企画株式会社	小売業	アスリートランナーに向けた「商品の認知拡大」と、足つり予防およびパフォーマンスアップのために「マグネシウムローディングの啓蒙」
14	センスオブスタイル合同会社	その他の卸売業（化粧品、雑貨）	日常を豊かにする、体験型ストアの開業
15	有限会社パワーハウス	食料品・美容器具・運動器具・運動用品の小売業	イミュテラスショップの効果的な宣伝施策による、認知とアクセスUP

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
		(インターネット販売を主とする)	
16	イーアヘルツ	他に分類されない法務・経営・文化芸術等の専門的職業(情報通信業)	製作映画公開2作品における SNS 宣伝強化と認知促進による興行利益の拡大
17	株式会社 Buono&Felice	飲食業	オリジナルワンちゃんメニューの生産数増加と通信販売等の販路拡大
18	The Coconut Yogurt Co.	食品製造	身体と環境に優しいココナッツヨーグルトを世田谷から世界へ!
19	Film Coffee&Things	軽飲食(コーヒースタンド)	平日も集客と収益性を見込めるカフェへ作りこむ
20	selieu	アクセサリ・ジュエリー製造、卸売、小売	地産地消の東京産豚革を活用するジュエリーブランドのPR
21	合同会社 T-fit	スポーツ施設提供業	オンラインレッスンに対応したプライベートジム環境構築
22	合同会社空間商店	その他の生活関連サービス業	シニア層をコアターゲットとした「高級定期ハウスクリーニング」のプロモーション
23	小倉 星羅	司会業、スクール事業、検定事業	女性が手軽に基礎から話し方を学び、身につけることができる話し方講座の創業
24	TanoBa 合同会社	専門サービス業、サービス業	孤独と空腹を満たす『タノバ食堂』の価値や仕組み作りのための実証実験
25	コドモわた株式会社	寝具の製造及び卸売り小売販売	羽毛布団のリフォーム及びお預かりサービスのご提供
26	Dance lab DOODLE	ダンススクール	SNS を媒体とした広告を打ち出し、新たな客層の新規会員の獲得を目指す
27	NO WAVE COFFEE	小売業	シェアロースターを軸としたコーヒー事業のマーケティング強化
28	株式会社 brackets	1. 不動産に関するポータルサイトの運営事業 2. 建築、不動産に関するコンサルティング/プロジェクトマネジメント 3. 空間プロデュース 4. 各種クリエイティブディレクション 5. レンタルスタジオ、その他レンタルスペース	空間のタイムシェアプラットフォーム「MEANWHILE」マーケティング強化

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
		スの運営事業 6. 前各号に附帯関連する一切の事業	
29	WCF 株式会社	サングラスの実店舗販売	卸売事業による販路の開拓および法人への営業。それらの仮設検証と経過測定
30	合同会社 IRUKA	テニスブランド事業、EC 事業	トロライン及びウケットのマーケティング施策
31	株式会社ライフパフォーマンス	娯楽業	ジュニアアスリートコンディション検定プログラム
32	STUDIO BUKI 株式会社	映像・音声・文字情報制作作業	販路拡大・売上拡大でより多くのお客様へ『物語の主人公になれるパーソナライズ絵本』をお届けする
33	kubomi	他繊維製品製造 (ベビーグッズ・帽子・ファッション小物がメイン)	地域とのつながりを大切に、未来へ続くもの作りを継続したい
34	まちの株式会社	不動産業/コンサルティング業	地域コミュニケーションデザイン事業の新規推進
35	FUTURE FASHION INSTITUTE 株式会社	教育	中高生からのキャリアマインド育成のためのマーケティング強化
36	株式会社中村友理子デザイン室	グラフィックデザイン	相談から制作、印刷までを 1 ストップで行う顔の見える活版印刷屋
37	有限会社 和田造園	造園業	新ブランドのブランディングのための HP リニューアルおよびモデルガーデンの整備
38	株式会社コイケ	飲食業	三軒茶屋での知名度をいかした商品開発によるテイクアウト商品の販売
39	藤鍼灸治療院	鍼灸院	未病段階での地域包括的ケアの取組 ー鍼灸治療、メンタルヘルスカウンセリングをもっと身近に！ー
40	合同会社メーヴェ	その他サービス	クリエイティブディレクター“中寫有希“の、作家としてのブランド構築（新ブランド設立）及びスクール事業のデジタルコンテンツ化
41	株式会社ヒュー	デジタルコンテンツの企画・制作	VAL (Virtual Active Learning Learning) 体験型学習映像コンテンツサービス
42	KOLENDA Japan 株式会社	その他の教育,学習支援業	オンライン語学学習プログラム gymglish 販促活動
43	株式会社 2rich	カフェ・洋菓子製造	創業 18 年！下北沢育ちのの実の姉妹が営む洋菓子店「お菓子屋さん」とカフェ シモキタシマイ」スイーツの専門性を周知

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
			させるリブランディングにおける改善プロジェクト
44	宮嶋 祐也	飲食業	ビジネス向けショート動画活用法のマンツーマン指導自動化の仕組みづくりと認知拡大
45	柴田行政書士事務所	専門サービス業(他に分類されないもの)	終活・相続領域の顧客接点を創出する遺影撮影サービス
46	上岡 伸輔	フォトグラファー	ときたま写真館で、写真家の認知度を上げ、企業案件での撮影の受注を促す
47	株式会社 HealthWorx	生活関連サービス業	パーソナル断酒コーチングサービスにおける①ホームページのリニューアルと②潜在顧客への認知を高めるための広告施策
48	Confetti&Co.	専門サービス業	インバウンドウェディング事業
49	esprico	物品販売業	ペット・飼い主向け腸活アドバイス事業モデルプランの策定、および潜在顧客の認知拡大に向けた SNS マーケティング施策
50	かまいキッチン	飲食店	子育て中のお母さんお父さんを幸せにするご飯屋さんへの業務改革
51	餅屋	映像・音声・文字情報制作業	事業エンハンスのための動画制作プロダクションの設立
52	有限会社雨竹堂	映像・音声・文字情報制作業	地域とつながるキッチンスタジオ めぐりやさい
53	香月よう子	セミナー開催	SETA キャリ～世田谷で仕事を考える