

令和7年5月21日
経済産業部経済課

令和6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6年度の実績を報告する。

2 事業概要及び実績

世田谷に拠点を置く事業者の挑戦を、世田谷に関わる企業・組織とネットワークを組み、補助金や専門家により事業の成長を支援するプログラムを実施した。

(1) PRO コース（フルサポート支援）

補助金（上限150万円（補助率2/3））と事業者が取り組むプロジェクトに合わせた専門家がマンツーマンで伴走支援し、事業の分析や計画策定から施策実行フェイズに至る新規プロジェクトの事業化を集中的に支援した。（最長8ヵ月間）

①募集期間：令和6年4月15日～5月31日

②申請数：114件（LIGHTコースとの併願含む）

③補助交付事業者：17事業者（別紙1－①：PROコース事業者一覧参照）

(2) LIGHT コース（スポット支援）

補助金（上限50万円（補助率2/3））と補助金事業者のプロジェクトの内容の効果を向上させるため、専門家がグループセッションを通じて、計画策定の支援を行った。（最長2ヵ月間）

①募集期間：第1回募集：令和6年4月15日～5月31日

第2回募集：令和6年9月2日～9月30日

②申請数：118事業者（PROコースとの併願含む）

③補助交付事業者：25事業者（別紙1－②：LIGHTコース事業者一覧参照）

(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を対象に、様々なプロフェッショナルや起業家による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、新規事業の創出や既存事業の改善を支援。令和6年度は、3つのコースと1回のセミナーを実施した。

①ビジネスアイデアコース（受講者数：20名）

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（11回講義 3ヵ月間）

②スタートアップコース（受講者数：16名）

起業・創業予定者や起業から数年の方を対象に、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を実施（11回講義 5ヵ月間）

③事業再構築コース（受講者数：15名）

区内に事業所を構えている事業者を対象に、参加者同士意見交換を交えながら、既存事業の見直しを図り、再成長を目指すコースを実施した。（11回講義 5か月間）

④成果報告イベント（参加者：①コース：54名、②③コース：71名）

上記各コースの最終プログラムとして、上記①コースは、令和6年11月9日（土）に、上記②③のコースは、令和6年12月1日（日）に、シモキタカレッジ（代田5-20-16）で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。

⑤事業承継セミナー（参加者：28名）

事業承継を検討し始めた方を中心に、事業承継に精通する講師を招き、事業承継を検討する際に押さえておきたい基本を学ぶセミナー（親族承継、事業承継のお金の話等）を5回実施した。



コース受講者によるピッチの様子①



コース受講者によるピッチの様子②

（4）せたがやカラの市

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実施。

①日時：令和7年3月22日（土）午前10時～午後4時

②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）

③協力：小田急電鉄株式会社

④出店事業者数：計26事業者（物販19、飲食4、展示3）



キービジュアル



会場の様子

（5）事業の決算見込額

①補助金：31,171千円（PRO 20,370千円、LIGHT 10,801千円）

②運営委託費：62,296千円

3 令和7年度の取組みについて

令和7年度以降の地域連携型ハンズオン支援事業については、新たに開設した産業活性化拠点の「HOME/WORK VILLAGE」にて、拠点の主な機能である生活関連産業の活性化や社会課題に取り組む事業者を支援する「産業活性化拠点チャレンジ支援プログラム（前PROコースに該当）」を実施する。

また、区内産業全般の底上げのため、あらゆるジャンルから自由な発想を支援する「イノベーション創造支援プログラム（前LIGHTコースに該当）」及び「ビジネススクール事業」を前年度に引き続き継続することで、持続的な地域経済の活性化に取り組む。

（1）産業活性化拠点チャレンジ支援プログラム（前PROコースに該当）

区内での起業や新規事業に挑戦する小規模事業者に対して、「HOME/WORK VILLAGE」の特性を活かしたビジネススキルを持つ専門家による経営課題の把握・戦略策定、また、実践的な新規事業のサポート等を実行する。運営は拠点の運営事業者である「方方株式会社」が担う。

①募集期間：令和7年4月23日～6月9日

②補助金額：上限180万円（補助率2/3）

③補助件数：最大15事業者

（2）イノベーション創造支援プログラム（前LIGHTコースに該当）

区内小規模事業者の経営力の強化や事業遂行力を向上させるため、区内のスキル人材等を活用した、専門家による経営課題の把握・計画策定の支援を行う。

①募集期間：令和7年6月中旬以降

②補助金額：上限50万円（補助率2/3）

③補助件数：最大30事業者

（3）ビジネススクール事業（前ネイバースクール SETAGAYA に該当）

新規事業立ち上げや事業再構築、ビジネスアイデアを具体化したい個人や事業者を対象に、それぞれの持つ課題やアイデアを専門家によるインプットにより事業のブラッシュアップを繰り返し、ピッチイベント等で応援者を募りながら事業プランの実現を支援する。

①募集期間：令和7年6月中旬以降

②実施件数：55プログラム程度

※上記（2）（3）については現在プロポーザル選定事業者との間で契約に向けて準備中

別紙１－① 地域連携型ハンズオン支援事業（PRO コース事業者一覧）

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
1	Omiisay 株式会社	専門サービス業	BtoB マーケティングによるリード獲得推進
2	株式会社 学び舎トーカ	教育業	不登校を選ぶ時代！子どもの選択肢となる新学校 PR・共同体創り
3	SCHOLE	小売業	小規模の強みを活かシエリアとユーザーに特化した珈 琲豆専門店としての リブランディングの実施
4	智屋	小売業	障害のある我が子と共に地域貢献する 「家業創生プロジェクト」
5	sleepia	生活関連サービス 業（洗濯・理容・ 美容・浴場業）	ヘッドスパから生まれるフェムケアサービスの開 発
6	株式会社つばめ Labo	医薬品卸売業	卵巣予備能セルフ検査キットによる女性のライフ プラン支援
7	A & FJAPAN	旅行業(旅行手配サ ービス業)	DX 化によるツアー手配の作業効率アップ 新テ ーマツアーの造成 第三種旅行業登録に伴う新体 制構築
8	株式会社オールアウ ト・ホールディングス	小売業	カラーストーンアクセサリーのオンライン店舗か ら実店舗への展開
9	株式会社サーカス	教育、学習支援業	株式会社サーカス経営アップデートプロジェクト ～MVP のピボットと、従業員エンゲージメント を軸としたソリューションカンパニーへ～
10	MIREIN（別紙２－①に 詳細説明あり）	飲食業	美味しい薬膳料理マイスターへのリブランディン グとビジネスモデルのデザイン
11	株式会社 FFproject	不動産賃貸業・管 理業	世田谷区の魅力を世界に発信し、世田谷区に貢献 できる宿泊業企画・運営
12	イングリッシュスタジ オ合同会社	教育業	事業の見直しとリブランディングによるスクール の Stage Up
13	株式会社 morning boost	食料品製造業	さつまいもを使用した新ブランド「BENI BITES」の開発・販売
14	株式会社 GERU T E C H	設備工事業	TYLO スチームサウナの施工・販売・販路拡大に 向けた WEB サイト制作・マーケティング施策の 実施
15	Kawabuchi design office	デザイン業	職人技術を用いた新商品の開発と販路開拓、収益 を上げる施策の実施
16	株式会社夢眠社	小売業	「これからの本好きを育てる」出版プロジェクト
17	Pati_coffee&plants	建築デザイン業、 飲食業、簡易宿泊 業	世田谷の街をホテルにする”街泊”、新たな宿泊体 験を提供する街の”Reception”プロジェクト

別紙 1—② 地域連携型ハンズオン支援事業（LIGHT コース事業者一覧）

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
1	株式会社 PASSION 青	ネット通販リユース、卸売業	バイヤー代行により小さなリユース店の仕入れ補助
2	株式会社 iPAST	建設業	Wi-Fi 環境を改善する窓ガラスの改修工事
3	株式会社 ルーフェイト清水屋	小売業	下北沢でキャンプに来たような体験ができる物販・飲食店の開設
4	一般社団法人 古流東洋会	生け花教室運営、華道 等	世田谷生け花体験インバウンド民泊事業 ～日本の伝統美を伝える～
5	BEAUTY OF THE SAINTS 株式会社	商品の企画/製造/ 販売および輸出入、広告代理業	頭から浴びる美容液へアケアブランド 「on off(スイッチ)」のブランディング&認知拡大
6	株式会社 ヴァーダイト	広告業	難病を中心としたメディカルライティング事業 の認知度向上
7	Maison de ranco	小売、卸売り	MAISON DE RANCO 世界で 1 点のオーダー刺繍を世田谷から世界へ
8	株式会社 ビヨンドフロー	専門サービス業/ その他の教育、学習支援業	探求学習の要素を取り入れた「子どもたちが未来を生き抜くための力を育むサッカースクール」の新規立ち上げ
9	ゴードカフェ 株式会社	飲食店経営、食品卸事業	日本産食材を活用した食品卸事業『EZUL（イズール）』の販路拡大（世田谷から世界へ）
10	株式会社 留学 office LAU	サービス業（留学エージェント）	集客&業務効率化に繋がる自社ウェブサイトのリニューアル
11	株式会社スマコマ	IT 業	就活生や転職者への自己 PR 動画制作のレクチャーおよび動画面接に向けての効果的な方法をアドバイスする新サービス事業
12	株式会社タトル	製造小売 第三種事業	新商品・ヘブンリーチーズケーキのブランディングプロジェクト
13	合同会社 7716	フルリモートワーク環境による事務処理業務全般	7716 効率化プロジェクト

NO	事業者名	業種	事業・プロジェクト内容
14	Link & Learn International	その他の教育,学習支援業	多文化エクスペリエンスを提供する多言語グローバル体験スクールの運営を軌道に乗せる
15	株式会社テトラ	アパレル卸売業	「POP なバッグで日常のテンションをあげたい」 ヴィーガンレザーバッグの販促
16	Beads accessory designer Peach	高齢者施設レクリエーションの実施	歳を重ねてもやりたいことができる社会を世田谷から広めよう ひと月 100 人を笑顔にする高齢者施設レクリエーション
17	株式会社 上村物産	小売り、卸売り、催事企画	EC サイトを軸とした新規ファン獲得強化
18	KATABIRA	繊維・衣服等卸売業、小売業、アパレルデザイン業	ブランドイメージの強化と差別化戦力で新しい取引先を開拓する
19	株式会社 IVORY	ママ雇用推進事業	株式会社 IVORY ママ応援プロジェクト
20	合同会社ボンテンポ	その他の娯楽業、通信販売・訪問販売小売業	GOOD TEMPO 事業見える化プロジェクト
21	株式会社タントブル 一級建築士事務所	建築・インテリアに関する企画・設計・監理	家のこうさくプロジェクト
22	サイ株式会社	映像・音声・文字情報制作業	緊急！！動画作成サイレンジャーの認知拡大
23	株式会社 モンリュクス	製造業	意匠登録済のブリーツドレスなど自社オリジナル商品の販売促進及び新商品開発
24	株式会社 ZOO	飲食店及びフランチャイズビジネス	「あげ焼きパン 象の耳」を世田谷区では誰もが知る商品へ！
25	リプール株式会社	美容サービス業	地元女性が通いやすい《ネイル&エステ》の認知。ご来店までの集客活動の構築。

《支援事業・プロジェクトの例 PRO コース》

プロジェクト名： 美味しい薬膳料理マイスターへのリブランディングとビジネスモデルのデザイン

事業者名： MIREIN

(ア) プロジェクトの取組背景

1997年二子玉川エリアに料理教室 MIREIN を開業。開業当初は生徒数も順調に伸び業績も堅調だったが、子育て期間なども重なり仕事とプライベートの両立を図るために営業をセーブ。その後、子育てが落ち着き、薬膳レストランを料理教室と併せて再開したが、顧客を増やすことに苦戦。SNS 投稿も業績に結び付かず、何が課題かわからないことが最大の悩みになっていた。

(イ) 具体的な取組内容

【状況改善に向けた課題抽出と自社の強みの分析】

- ①唯一性に根差した統一コンセプトがない
- ②コンセプトに沿って業務を設計できていない
- ③集客の導線、業績づくりの導線が構築できていない

※強み（独自能力）→薬膳の知識（国際中医薬膳師資格あり）、調理能力

【取組目標と方針・施策内容をアドバイス】

①取組目標

「つくるよろこびを育てる」料理教室 MIREIN としてのリブランディング
(強み（薬膳）を活かした料理教室と薬膳レストラン、お弁当の PR 方法の見直し)

②取組み

- ・料理教室のコースの見直し（コース数の増加による新規顧客獲得）
- ・ホームページのリニューアル（見せ方向上、レストラン等の予約機能付与）
- ・厨房設備のリニューアル（料理教室の利便性の向上）

(ウ) プロジェクト実施の成果

- ①コースを増やしたことにより、新規顧客が獲得できた。
- ②料理教室内のレッスンも見直し、盛り付けのバリエーションを必ず紹介することにより既存の生徒からも好評。
- ③予約システム、支払いシステムまで完備し利便性も意識したホームページにすることで、申込の増加や、運営も効率化した。
- ④厨房機器のリニューアルによって、利便性及び生産性が向上した。

<リニューアル後の HP>



(エ) 今後の取組・課題

- ・薬膳を扱う料理教室、料理家としての唯一性の確立
- ・集客のため SNS を中心に発信、イベント等への参加
- ・新規顧客獲得のため定期的な体験レッスンの実施
- ・料理教室のコンセプトを元にレストラン事業、弁当事業もブラッシュアップし、料理教室 MIREIN としてのブランドを確立する

《支援事業・プロジェクトの例 LIGHT コース》

プロジェクト名：緊急!! 動画制作サイレンジャーの認知拡大 (動画制作トラブルが起きたお客様への緊急対応する動画制作サービス)	
事業者名：サイ株式会社	
(ア) プロジェクトの取組背景 現在は、通常の制作案件を中心に受注しているが、ほぼ既存顧客のみで、既存顧客からの案件も徐々に減っている状態。加えて、既存顧客のため、工数や予算に融通を利かせることもあり利益率が徐々に減る傾向があった。	
(イ) 具体的な取組内容 【状況改善に向けた課題抽出と自社の強みの分析】 ・ 安定的な事業継続において、新規顧客を獲得、もしくは既存顧客のニーズの掘り起こしが必要。そのため、①高い利益率を維持する ②仕様変更が少ない ③確実に案件が遂行され着金するなどの条件を満たす案件の確保が必要。 他社との差異を鑑み、「緊急動画制作」というサービスを展開するに至った。 ※強み：テレビ制作に携わるなど動画制作チームを有している 以前から緊急に動画制作の案件も受けており、ノウハウがある。 【取組目標と方針・施策内容をアドバイス】 ①取組目標 新規顧客の獲得のため、認知度向上のためのPRの強化が必要。 また、緊急動画制作に対応できるだけの撮影機材の準備も必要。 ②取り組み内容 ・ 魅力的なホームページとLP（ランディングページ）の作成、YouTubeチャンネルとSNSアカウントの整備及び運用 ・ サンプル動画の制作とUP ・ 緊急動画制作に適した撮影機材の選定・準備	
(ウ) プロジェクト実施の成果 ①魅力的なホームページ・LPの作成とSNSの展開により、新たな顧客獲得に繋がった。 ②新たな機材を調達したことで、これまで対応できなかった案件の受注が可能になった。	<HP、SNS等によるPR強化> 
(エ) 今後の取組・課題 ①緊急動画制作というサービスの認知向上。 ②いざという時にお願いできるサービスをPRすることで、企業・クリエイターにとっての安心材料となり、クライアントに対して新しい選択肢を増やす。 ③緊急対応できるチームを更に増やし、緊急プランを中心に売上向上を目指す。	