

これからをつくる
世田谷からのチャレンジを

SETACOLOR

CHALLENGE
SUPPORT

PROGRAM

補助金と専門家でサポート。

第1期事業者[※]を募集します！

※最大 30 事業者

令和3年度 世田谷区 地域連携型ハンズオン支援事業

実施：世田谷区 運営：三茶ワークカンパニー株式会社

応募締切

5/31(月)

説明会のアジェンダ

1. はじめに
2. 事業概要の説明
3. 応募の流れ・ポイント
4. Q&A

1.はじめに



2. 事業概要の説明



事務局紹介



3 CHA
WORK
.TOKYO

三茶の
茶やと仕事場



これからをつくる
世田谷からのチャレンジを

SETACOLOR

CHALLENGE
SUPPORT

PROGRAM

補助金と専門家でサポート。

第1期事業者[※]を募集します！

※最大 30 事業者

令和3年度 世田谷区 地域連携型ハンズオン支援事業

実施：世田谷区 運営：三茶ワークカンパニー株式会社

応募締切

5/31(月)

SETA COLOR(せたカラー)とは

世田谷に拠点を置く事業者の挑戦を、

①

②

補助金(最大150万円)＋専門家＋ネットワークで

③

④

⑤

サポートし、事業の成長を支援するプログラムです。

1-① 世田谷に拠点を置く事業者とは？

対象事業者の概要

法人だけでなく、**個人事業主やNPO法人、創業準備中の方も対象。**
新型コロナウイルスによる影響は**売上・利益減少だけではありません**

✓ 世田谷区内に事務所または事業所を有すること

老舗事業者からスタートアップ、個人事業主の方も対象です。

※〔該当種別〕会社および会社に準ずる営利法人、個人事業主、特定非営利活動法人、一般社団法人、医療法人、社会福祉法人

✓ 小規模事業者であること

本事業では、従業員数が20名以下である事業者のことを指します

✓ COVID-19による影響を受けていること

業績悪化や活動規模の縮小など、事業活動に影響があった方が対象です。

※外部専門家を含む審査会にて30事業者を選定します

1-②「挑戦」とはどのようなことを指すか？



対象となるプロジェクトの概要

事業成長・事業拡大を目的とした新たな取り組みが対象となります

新製品開発・
リブランディング

マーケティング
強化・
販路拡大

業務改善・組織強化

対象となるプロジェクトの概要

新製品開発・リブランディング

既存技術を活かした新製品・サービス開発や、既存製品・サービスのリブランディングを検討している事業者。

例：BtoBからBtoC商品の企画・開発、パッケージやWebサイトの刷新 等

マーケティング強化・販路拡大

自社製品・サービスにおける、Webマーケティングの導入・戦略立案や、新たな販売チャネルの開拓、販促ツールの見直しを検討している事業者。

例：SEO対策、SNSマーケティング、販売チャネル開拓、各種制作物のデザイン 等

業務改善・組織強化

社内各種業務のプロセス改善、組織・運営体制の見直し・刷新や、人材育成・採用の見直しなどを検討している事業者。

例：業務の生産性向上、原価管理や調達管理ツールの導入、人材育成・採用手法の刷新 等

具体的なプロジェクトイメージは？

食品小売・製造メーカー

**自社技術をもとに、
新たな視点から生み出す
オリジナル商品開発・販売**

卸販売とともに、受託製造で培ってきた食品製造の技術を活かし、念願の自社オリジナルブランドを開発、販路開拓を実施

劇場運営

**新たな劇場体験・作品の
あり方を開発し、
劇場の再生を目指す**

観客減少で業績が悪化した劇場の経営再生を目指し、参加型の新たな劇場体験コンテンツと近隣施設と連携したワークショップを企画

BtoB向けSaaS開発

**サービス拡大に向けた
ユーザー獲得の
戦略立案・実行**

アプリとWebサービスの次期開発に向けて、経営戦略とマーケティング施策を立案。VCからの資金調達もサポート

レストラン

**フードデリバリーの
次のステップに進むための
業務開発・改善**

コロナ対策の規模縮小営業で始めた配達事業を、より効果的に行うための商品開発・オペレーションの整備を実施

NPO法人福祉作業所

**デザインの力で
想いをかたちに。
福祉活動のリブランディング**

福祉活動の内容や価値をより広く伝えるべく、障害のある方々による作品・製品のリデザイン・リブランディング、販売店開拓を実施

塗料メーカー

**技術を生かした新製品開発と
リブランディングの挑戦**

長年受け継がれた技術の継承に向けて、独自の加工技術に現代のニーズを取り入れ、受注生産だけじゃない新製品の開発を実施

飲食店向け青果店

**新規流通・顧客を開拓する
これからの事業プランニング**

感染症対策による飲食店規模縮小で受けた経営不振の打開に向け、配達サービスのプラットフォームで生鮮食品の配達事業を開始

スポーツ教室

**時代に合わせた情報発信・
顧客開拓を目指す、
新たな体制構築**

教室参加者の集客施策として、スクールの理念や活動の内容が伝わるPR動画コンテンツを作成・配信する体制づくりを実施

→上記に限らず、事業者の新たな取り組み・プロジェクトが対象となります

1-③「補助金(最大150万円)」は何に活用できるのか？



補助金(最大150万円)の概要

対象プロジェクトの実行に係る経費の一部を補助します
(補助率2/3、補助上限150万円)

補助金の対象経費となる主なもの

- 新製品、商品の開発費
- 機械・什器・備品の購入費
- 賃借料、リース・レンタル費
- 店舗・施設内装などの工事費
- PR動画や広告掲載等の広報費
- 展示会などへの出展費
- システム構築・登録利用費
- 各種業務の委託費・外注費
- 臨時人件費

支援対象<外>となる主なもの

- 契約から支払いや決済までの一連の手続きが、補助対象期間中に行われていない場合
- 区の事業承認前に、発注・購入・契約など実施したもの
- 旅費・飲食費・汎用性のある消耗品費等

1-④「専門家」とは？どんなサポートがあるのか？

本事業の流れ

本事業では、参加事業者の取り組むプロジェクトに合わせて

①事業分析、②計画策定、③施策実施のステップで取り組みます

専門家チームは、プロジェクト実施までをハンズオンでサポートします



※イベントは、新型コロナウイルスの情勢に応じて、時期や形式（オンライン／オフライン）を変更する可能性があります

専門家のサポート内容

専門家チームは、戦略パートナーと専門パートナーからなり、事業者のプロジェクトをより良く効果的なものにしていくために伴走します



戦略パートナー

プロジェクト全体を伴走する、各領域の専門性をもつ経営コンサルタント。
事業者のビジョン実現に向けた戦略や、実行プランを事業者と共に設計します

専門パートナー

プロジェクトの施策を実行する、専門スキルをもったプロフェッショナル人材。
事業者と戦略パートナーが共につくった施策を、専門スキルで形にしていきます

計画書策定イメージ

イメージ

事業者概要

- 事業者名 : 株式会社〇△
- 事業内容 : 社会人向け人材育成スクールの運営etc
- 支援テーマ : マーケティング・販路開拓

- 所在地 : 世田谷
- 設立年度 : 20xx年
- 社員数 : 9名

プロジェクト名

社会人向け人材育成スクールの新規顧客開拓に向けたSNSマーケティング施策の実施

現状分析

【前提】

- ・ 東京/大阪でスクールを運営、1ターム参加者は約15名
- ・ 90%が知人による紹介もしくは口コミ(3名→1名紹介)
- ・ 新規顧客の開拓に苦戦
- ・ WEB広告の運用も検討中
- ・ PR動画のブラッシュアップを図りたい

【実施中の施策】

- ・ 新規LPの作成とLINE@の運用
- ・ オウンドメディアでの記事制作
- ・ 社員によるSNS(Twitter/clubhouse)の運用

課題設定

- ・ 口コミの成約率が他のスクールプログラムと比較して低い
- ・ 口コミ以外でニーズがある層にリーチできていない
- ・ 新規顧客へのリーチ手段とCV数を上げるコンテンツがノウハウの不足により十分に整っていない



課題① 口コミによるCV向上

- ・ 口コミからの成約率が30%のため伸びしろあり

課題② 口コミ以外の客層への認知拡大

- ・ SEOに特化した記事の作成ができていない
- ・ 広告運用を実施する場合、流入後のLP/動画コンテンツのブラッシュアップが必要

ゴール・目標及び取り組み方針

【ゴール設定】

- 2021年3月時点で、東京/大阪各1タームあたりの参加者を
- ・ 15名→30名目指す(+15名)
 - ・ CPA20,000円以内

【取組方針】

- 課題① 口コミによるCV向上 :
成約率30%→50%を目指す(口コミからの集客を計15名に)
- 課題② 口コミ以外の客層への認知拡大:
記事からの検索流入とSNS広告から計15名

専門家への費用について

- 事業分析・計画策定・施策実施時の専門家による伴走(助言等)費用はかかりません
- 但し、専門家へ各種業務(webデザイン等)を依頼する場合は費用が発生します。
その際の費用に、本事業の補助金を充当することも可能です



主な専門家(戦略&専門パートナー)

世田谷に暮らす/拠点を置いて活動するプロフェッショナルが 事業者のプロジェクト推進をサポートします



川田 修平

経営コンサルタント、三茶WORK会員
株式会社フィノバレー代表取締役

PwC、BCGで約8年のコンサルティング経験。ベンチャー企業(SMS、アイリッジ)で、新規事業の立上げと事業責任者を数多く経験し、事業戦略・Webマーケティング・営業マネジメント・管理会計が得意分野



松井 健太郎

経営コンサルタント、世田谷区在住
株式会社ヨハク代表取締役

中小/ベンチャー企業向けの経営支援及び大手企業向けの人事支援会社にて計 10年経験の上独立。得意領域は組織・人事全般と事業開発。ITから店舗展開支援まで業種領域は幅広い



千田 弘和

経営者・エンジニア、世田谷区在住
株式会社natowa 代表取締役

WebマガジンSAKIDORIを創業し年間流通金額 200億円を達成、創業4年でビックカメラに全株式を売却。現在はITや飲食など複数企業の経営を行う傍ら、エンジェル投資や八百屋三茶ファームを運営



三上 航弥

経営コンサルタント、世田谷区在住
SUNUP合同会社 代表社員

印系IT企業とKPMGを経て、コンサル向けのSaaS事業を立ち上げた後売却。現在は事業変革を求める小・中規模事業者向けに新規事業立ち上げ～ MVPアプリ開発、事業化支援をメインに活動



中平 麗華

経営・マーケティングコンサルタント
世田谷区在住

アビームコンサルティングにて企業の業務効率化・海外展開を支援、阪急阪神百貨店にて商品開発・ブランドマーケティングを担当
現在はメーカー、IT企業、飲食店など複数企業にて経営・マーケティング顧問を行う



南谷 誠一郎

事業承継士、世田谷区在住
東急株式会社 課長

東急で勤続20年。経理部門にて税務申告から会計システム開発まで幅広く経験後、管理会計、経営企画、M&A、分譲事業、海外事業、新規事業開発に従事。経営計画・事業戦略策定、IT開発が得意分野

主な専門家(戦略&専門パートナー)

世田谷に暮らす/拠点を持って活動するプロフェッショナルが
事業者のプロジェクト推進をサポートします



PRディレクター

寒河江 麻恵、PR SHIP

「世田谷パン祭り」のPR・企画ディレクター、「JAPAN BRAND FESTIVAL」、世田谷発アップルパイ専門店「GRANNY SMITH」等、企業やイベント、プロジェクトまで広くPRコミュニケーションに携わる



ブランディングデザイナー

土屋 勇太、世田谷区在住

株式会社豊作工舎 代表取締役

都市開発やリノベーションに関する計画をやブランディング。地域やアート、食のプロジェクトにおける立ち上げや、宣伝美術を実施。地域の施設や商品企業のリブランディングを実施



アートディレクター

西田 幸司、世田谷区在住

株式会社ニアノア 代表取締役

企業・大学やミュージシャンのブランディングをビジュアル面からお手伝い。特急HYDEサザンのグラフィックデザインや、倉敷芸術科学大学・芸術学部のWEBサイトの制作を担当



飲食店経営アドバイザー

船木 純一、世田谷区在住

株式会社フードコネクション 代表取締役

2004年同社創業。WEBサイト制作、SNS運用等の販促支援、人材紹介、不動産事業、仕入先紹介等飲食店の悩みをワンストップで解決。4000店舗以上の支援を全国9拠点で展開中



中小企業診断士

長山 宗広

駒澤大学 経済学部教授

信金中央金庫総合研究所、中小企業総合研究機構などで中小企業経営改善支援・地域振興支援を担当を経て、現職。日本中小企業学会理事、日本地域経済学会理事



エンジェル投資家・インキュベーション

山本 治、世田谷区在住

大手ベンチャーキャピタルを経て、複数のネット関連ベンチャー企業の経営に関与、株式上場を実現。現在は毎日新聞のインキュベーション事業パートナーや、自らのエンジェル投資によるベンチャー企業の成長・上場支援に従事

1-⑤「ネットワークでサポート」とはなにか？



事業パートナー



SETA COLORチーム体制

SETA COLORは世田谷の様々なネットワークを活用して、
事業者の取り組みや成長をサポートしていきます



事業者間の交流イベント SNS上での限定グループ

- キックオフやプレゼンテーションイベント、報告会などを想定
- 情報交換や発信、相談の場としてFacabookグループ機能等を活用
- 事業者間同士の取り組みや内容を知っていける場をつくる

合同勉強会・研修

- パートナーと連携して事業者の共通の課題(大手小売への販路開拓等)に關しての勉強会や研修を想定
- 事業成長に向けた学びを参加者同士で獲得できる場をつくる

取組事例・成果の 区内外への発信

- 事業パートナーと連携してポップアップイベントや展示会を開催
- また業者の成果・実績、ナレッジ・ノウハウをWeb上や「せたペイ」webメディアを通じて区内外へ広く情報を発信

その他補足 & 注意事項



補足事項:補助金の併用について

国(経済産業省)の事業再構築補助金等、その他の助成金・補助金との併用も可能です

- * 同一テーマ・内容(経費)での申請は不可。内容は切り分けて申請が必要です。
例えば、同一テーマでも事業再構築は webデザイン、本事業はwebマーケティング等は可能です

事業再構築補助金

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための
企業の思い切った事業再構築を支援いたします。

補足事項: 世田谷区のもう一つの補助金

また、業態転換や経営の多角化による売上げ向上や業務改善による経費削減に、計画的かつ将来の見通しをもって取り組む事業について、1事業者あたり30万円が補助される事業も同時に募集しています

令和3年度 世田谷区 「業態転換 及び 新ビジネス創出 支援補助事業」のご案内

新型コロナウイルス感染症はいまだ終息の見通しは立っておらず、その影響により地域経済は大きなダメージを受けており、今後の動向も予断を許さない状況が続いています。

このような厳しい状況においても、ピンチをチャンスに変えるべく、オンライン販売やテイクアウトなど業態転換による販路の拡大や、新商品・新サービスの開発、さらには経営の多角化に活路を見い出したり、ICTの導入により経営の効率化を図るなど、新たな取組みを計画的に実施しようとする区内中小企業の方を支援します。

注意事項

＜参加条件について＞

- 支援終了後5年間は、世田谷区内で事業を継続する意思があること
- 年に1度、効果測定アンケート・ヒアリングにご協力いただけること
- 区が実施する産業連携のプラットフォームである“SETAGAYA PORT”へのメンバー登録(無料)を行うこと

SETAGAYA PORTとは？

世田谷区内外の多様な企業・スタートアップ・フリーランス・会社員・プロボノ・大学・金融機関など、20～40代の若手の方々を軸に、多様な世代・業種と交流し、あらたな波を生み出すプラットフォームです

SETAGAYA PORT

“ここから、世田谷をリミックスする”をコンセプトに、世田谷区内外の多様な企業・スタートアップ・フリーランス・会社員・プロボノ・大学・金融機関など、20～40代の若手の方々を軸に、多様な世代・業種と交流し、あらたな波を生み出すプラットフォームをつくっていきます。



事業概要のまとめ



事業概要のまとめ

① プロジェクト実行にかかる費用の 【最大150万円を補助】

新たなプロジェクトに係る製品開発費、デザインやコンサルティング費、マーケティング費等、必要な経費の3分の2を補助します

② 事業者のビジョン実現に向けて伴走する 【戦略パートナーの派遣】

各領域の専門性をもつ経営コンサルタントが、計画立案から実行までプロジェクト全体を通して伴走します

③ プロ人材や企業とつながり事業を後押しする 【ネットワークの活用機会】

専門スキルをもったプロフェッショナル人材や、世田谷の大小さまざまな企業やメディア等とつながる機会を提供します

本日のアジェンダ

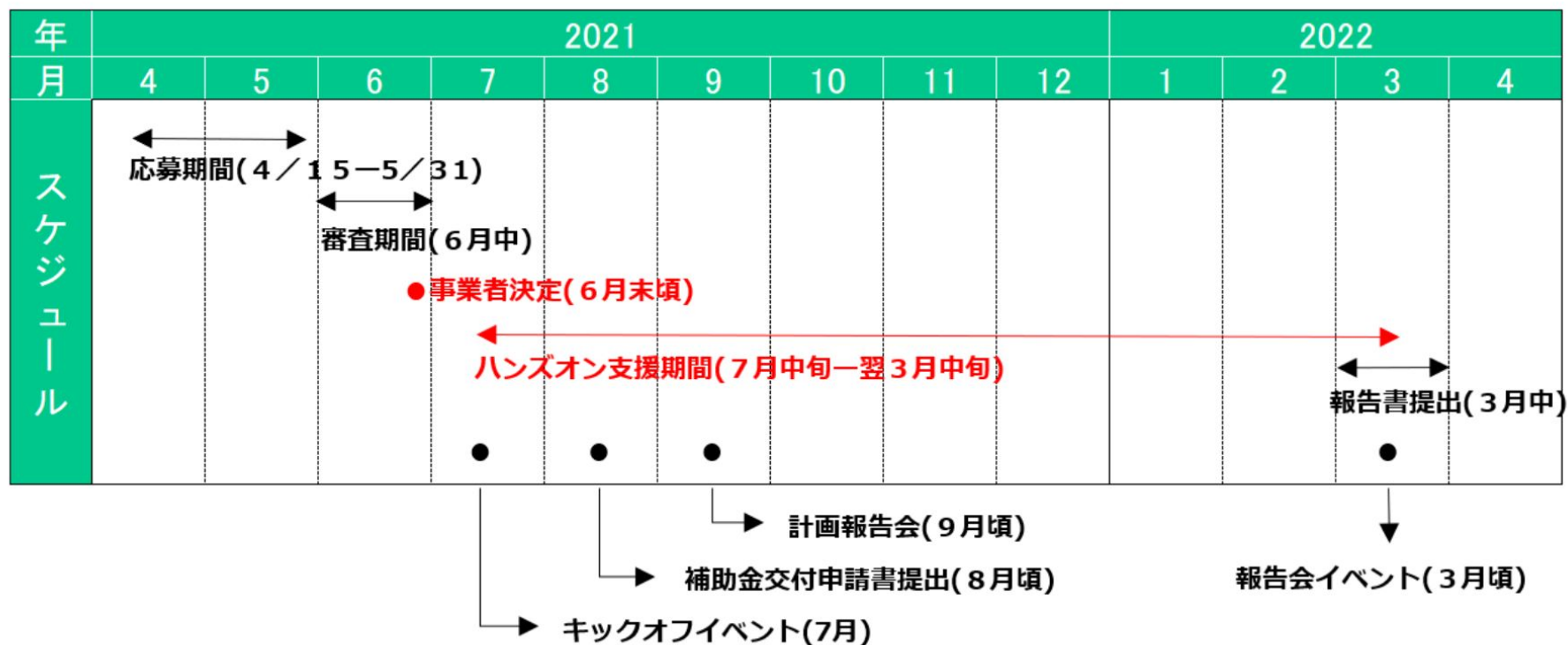
1. はじめに
2. 事業概要の説明
3. 応募の流れ・ポイント
4. Q&A

3. 応募の流れ・ポイント



全体スケジュール

本事業への応募は5/31(月)迄、6月中に書類並びにプレゼン審査を通じて事業者を決定、7月からハンズオン支援がスタートします



申請書類について

本事業への応募は5/31(月)迄、6月中に書類並びにプレゼン審査を通じて事業者を決定、7月からハンズオン支援がスタートします

法人事業者の場合

個人事業主の場合

1.SETA COLOR 応募申請書

※詳細は、後述します

2.現在の事業内容等 が分かる資料

※事業パンフレットやwebページ

3.登記簿謄本など

発行後概ね3か月以内の
「履歴事項全部証明書」

税務署の受付印のある
「個人事業の開業等届出書」の写し

※事務所・事業所が区内に存在することが分からない場合は、追加の書類を提出いただきます

4.直近2期分の 確定申告書類写し

(電子の場合)メール詳細、確定申告書表紙、
法人概況説明書2枚、決算報告書(表紙、貸借対照
表、損益計算表、販管費、変動計算書)

確定申告書、
決算書(収支内訳書又は青色申告決算書)

5.納税証明書

直近の法人事業税・法人住民税の領収証書又は
納税証明書

直近の個人事業税・住民税の領収証書又は納税
証明書、非課税証明書
※創業間もない者は、代表者の住民税納税証明書など

応募申請書について

1. 事業者概要

フリガナ		代表者	フリガナ	
名 称		氏 名		
本社（本店）所在地	〒	TEL	-	-
事業者URL				
世田谷区内事業所所在地	〒	TEL	-	-
連絡担当者	フリガナ		部署	
	氏 名		役職	
	E-mail		TEL	-
設立年月日 ※西暦で記入	年 月 日	資本金		円
役員数	人（監査役を含む）	常時使用する従業員数		人
業 種 （中分類等）				
事業内容				
新型コロナによる影響				

2. 対象プロジェクト計画書

① テーマ（該当する支援テーマを一つ選択） ☐ A：新製品開発・リブランディング ☐ B：マーケティング強化・販路拡大 ☐ C：業務改善・組織強化
② 本ハンズオン支援事業で取り組みたいプロジェクトのタイトル（30字以内）
③ プロジェクト内容詳細
④ 専門家・補助金の活用方法
⑤ プロジェクト実施体制 <人（責任者・担当者）> <金（プロジェクト予算）> ☐ 自己資金 / ☐ 資金調達予定（調達方法： ） / ☐ その他（ ） <物（その他物件・設備など）>
⑥ プロジェクトの中長期計画

※1 ご記載のプロジェクト内容を補足する企画書や事業計画書等がある場合は、資料をご添付ください（任意・様式自由）。

※2 本事業では、申請書に記載いただいた計画を元に、戦略パートナーと共に最終的な実行内容を決定していくプログラムである旨をご了承ください。

応募申請書について

事業内容	事業内容がわかるように、 - 事業のターゲットや商品・サービス内容、特徴 - 差別化ポイントや強み - 自社のビジョンやミッション等 をご記載ください ※上記すべてを記載しなくても構いません
新型コロナによる影響	新型コロナウイルス感染症の蔓延による売上減少や営業停止、スケジュール遅延等、事業活動に具体的にどのような影響があったのか？についてご記載ください

応募申請書について

2. 対象プロジェクト計画書

① テーマ（該当する支援テーマを一つ選択）

☐ A：新製品開発・リブランディング

☐ B：マーケティング強化・販路拡大

☐ C：業務改善・組織強化

取り組むプロジェクトの要約をご記載ください。

(例)

- ・若年層をターゲットにした新商品〇〇〇の開発
- ・区外への販路拡大に向けたデリバリーサービスの開始
- ・オンライン講座開設のための動画配信体制の構築

② 本ハンズオン支援事業で取り組みたいプロジェクトのタイトル（30 字以内）

③ プロジェクト内容詳細

今回の補助金事業を活用してどんなことに取り組むのか？がわかるように、

- ・プロジェクトを実施しようとしている背景や現状の課題
 - ・プロジェクトで取り組みたいこと、実現したいこと
- をご記載ください。

応募申請書について

④ 専門家・補助金の活用方法

今回取り組むプロジェクトにおいて専門家が必要とする理由、
また現時点で検討している補助金の活用先についてご記載ください。

⑤ プロジェクト実施体制

<人（責任者・担当者）>

プロジェクト推進の責任者や担当者が決まっている場合は、チーム体制をご記載ください。

<金（プロジェクト予算）>

☐ 自己資金 / ☐ 資金調達予定（調達方法： ） / ☐ その他（ ）

プロジェクト全体でどのくらいの予算をかけて実施していく予定か、予算調達方法と合わせてご記載ください。

<物（その他物件・設備など）>

プロジェクト推進にスペースや機械などが必要な場合、その確保状況をご記載ください。

⑥ プロジェクトの中長期計画

3-5年程度の中長期的な売上計画や実現していきこと（ユーザー数、店舗数、販路、海外進出、社員数、投資規模等）、市場の成長性、差別化要因など、見立てがある項目についてご記載ください。

補足事項

- ※1 ご記載のプロジェクト内容を補足する企画書や事業計画書等がある場合は、資料をご添付ください(任意・様式自由)
- ※2 本事業では、申請書に記載いただいた計画を元に、戦略パートナーと共に最終的な実行内容を決定していくプログラムである旨をご了承ください

審査について①

本事業は今年度、最大30事業者を募集します。書面による一次審査、プレゼンテーションによる最終審査を経て決定します

一次審査

- 提出された書類等に基づき、書面審査を実施します。

最終審査

- 事業者のプレゼンテーションによる審査を実施します。
- 一次審査通過者に、詳細は別途ご連絡します。
- 6月中下旬での開催を予定しています。

審査について②

審査は、外部専門家含めた審査会にて実施します。
審査のポイントは以下のとおりです

審査の主なポイント

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けているか？
- 今後の事業継続への見通しが立っているか？
- ハンズオン支援が必要なプロジェクトかどうか？
- 事業やプロジェクトに一定の新規性やオリジナリティがあるか？
- 自立的に事業を進める意欲及び能力を有しているか？
- 区内経済の発展や地域課題の解決につながる事業・プロジェクトになりうるか？

最後に...



SETA COLORを通じて実現していきたいこと



「SETA COLOR」は、

世田谷で暮らすひと、働くひと、拠点を置くひとが集うプログラムであり、コミュニティです。

区民の多くが知っている大企業も、エリアで馴染み深い個人店も、

よく目にするローカルメディアも、「世田谷」という観点では同じチームメイト。

それぞれの事業を軸に、互いに得意領域を行き来し支え合う「ネイバーフッド」な関係性を、

個人間ではなく事業者同士でも構築すれば、

その活動はもっとおもしろく、パワフルなものになるはず。

SETA COLORは、そんな関係性が生まれることを目指して、

「世田谷」に関わるあらゆる企業や組織とチームを組み、参加事業者をエンパワメントします。

将来的な展開

マークの将来的な展開

SETACOLOR
BRAND
product 2023

SETACOLOR
BRAND
business 2026

SETACOLOR
BRAND
2021-2030 business
model

将来的には、「SETACOLOR ブランド」「SETACOLOR モデル」といった世田谷のシンボル（認定マーク）として企業や事業を発信していく展開にも備えています。

本日のアジェンダ

1. はじめに
2. 事業概要の説明
3. 今後のスケジュール
- 4. Q&A**

本日はありがとうございました！

本事業へのご応募を心よりお待ちしております