

東京都内中小企業のクラウドファンディング挑戦を積極的に後押し！ 公的機関の中でも導入が珍しい「ハンズオン支援」をご紹介します。



【特設サイト】 https://camp-fire.jp/curations/r6_tokyo_newmarket

公益財団法人東京都中小企業振興公社（本部：東京都千代田区、以下公社）と株式会社パルコ（本部：東京都渋谷区、以下パルコ）は、パルコが運営する購入型クラウドファンディング「BOOSTER」を活用した、中小企業の販路開拓支援の取り組みを実施しています。

公社が実施している中小企業向けの販路開拓支援、即ち「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」の支援製品を対象とし、その中から選出された製品・企業に対し、近年新たな販路開拓支援ツールとして注目を集める購入型クラウドファンディングを経験する機会を積極的に提供するというものです。

公的機関の中でも珍しい、クラウドファンディングの「ハンズオン支援」という仕組みを導入し、中でもはじめてクラウドファンディングに挑戦する方向けに「個々の事情に応じた進行管理」を行うことで、掲載準備に負担・不安が広がらないように進めることが可能となります。

是非この取り組みにご注目ください。

<クラウドファンディングの「ハンズオン支援」とは>

購入型クラウドファンディングに初めて挑戦する方は、「システム操作」「プロジェクトページの構成」「リターン品の設計」「リスク管理」等多くの不安や課題を抱えています。

また、企業によっては「準備時間が限られている」「繁忙期を避けながら準備を進めたい」「人的リソースに余裕がない」等、個々の事情もあります。

そこで公社が「ハンズオン支援」を導入、具体的には専任アドバイザーを務める株式会社パルコと連携し、支援先企業個々のニーズも汲み取ったうえでの伴走・進行管理を行っています。

<令和6年度クラウドファンディング「ハンズオン支援」のデータ>

1. 「ハンズオン支援」を受けた支援先企業の割合

支援先企業数：14社

⇒上記のうち、「クラウドファンディングが初めて」の企業数：8社

※過去掲載実績があっても、代行委託等で掲載していた場合は「今回初めて」にカウント

2. 採択となった支援先企業との打ち合わせ「方法」

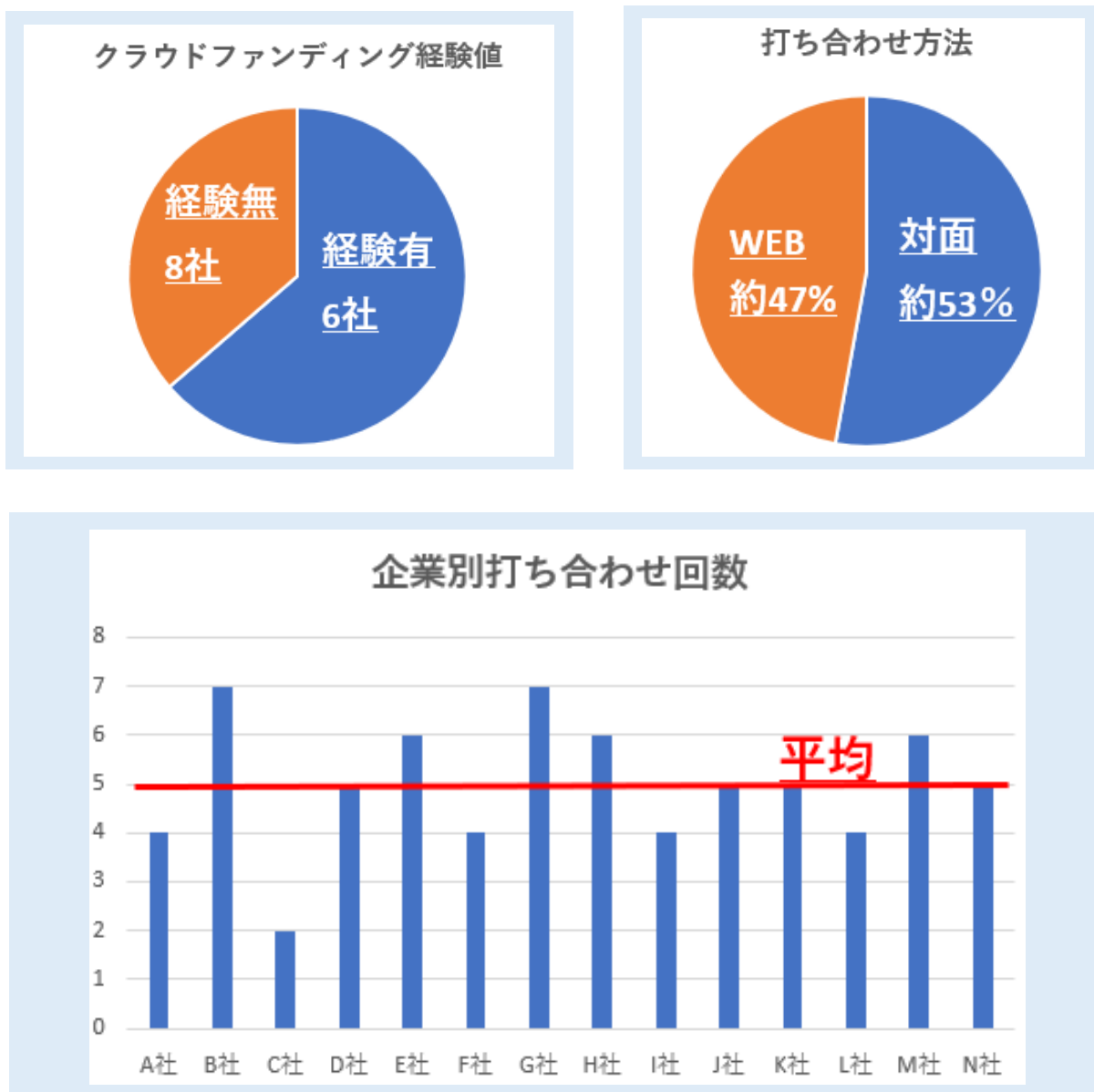
⇒一般的には「WEB」で行うが、本支援事業は「対面」も選択可能。

令和6年度は、打ち合わせ数のうち、約53%が「対面」で実施。

3. 採択となった支援先企業との打ち合わせ「回数」

⇒最大5回を目安に設定も、支援先企業のニーズや進捗に合わせて柔軟に実施。

令和6年度は、1支援先企業あたり平均「5.0回」。 ※電話ミーティングは回数から除外。



<公益財団法人東京都中小企業振興公社 中小企業ニューマーケット開拓支援事業とは>

●公益財団法人東京都中小企業振興公社について

東京都における中小企業の総合的・中核的な支援機関として各種支援事業を提供し、東京の経済の活性化と都民生活の向上に寄与しています。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/>



●中小企業ニューマーケット開拓支援事業について

都内中小企業が開発した優れた製品、技術(付随サービス)について、売れる仕組み及び販路開拓に係る支援を行います。

実施にあたっては大手民間企業等で開発・製造・営業経験等を豊富に有する人材(ビジネスナビゲータ、マーケティングオーガナイザー)がビジネスのノウハウを共有し、総合的な営業力、製品力の強化をはかります。

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html

<クラウドファンディングサイト BOOSTER とは>

全国にファッションビル PARCO を運営する株式会社パルコが“未来が加速する、アイデア応援マーケット”をテーマに、プロダクトを世の中に広めたいチームのためのクラウドファンディングサイト。

<https://camp-fire.jp/booster-parco>



■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

<東京都中小企業振興公社 中小企業ニューマーケット開拓支援事業について>

公益財団法人東京都中小企業振興公社 事業戦略部 販路・海外展開支援課

TEL : 03-5822-7234 Email : hanro@tokyo-kosha.or.jp

<本企画について、クラウドファンディングサイト BOOSTER について>

株式会社パルコ ソーシャルビジネス開発部 堀岡

Email : hori-kou@parco.jp