

ビジネスモデルの明確化により、地域金融機関との良好な関係づくりを支援した

株式会社フロンティアビジョン（兵庫県）

眼科手術トレーニング用キットを開発。若手医師を育て白内障治療における医師不足解消を目指す。

1. 相談のきっかけ

ものづくり補助金の事業計画のブラッシュアップを兵庫県支援ネット構成機関である(公財)新産業創造研究機構(NIRO)へ依頼。



技術面は対応可能であるが事業化面の支援をよろず支援拠点へ相談(NIRO同行)



事業計画書のブラッシュアップの中で、真の問題点が明確となる。

2. 課題整理・分析

【課題1】

複雑で専門的になりがちなビジネスモデルを第三者に明解に説明できるようにする。

【課題2】

めりはりのある資金計画と予実管理を行う。
(研究に没頭しがちな傾向有)

3. 解決策の提案

【提案1】

ものづくり補助金で作成した事業計画書をもとにビジネスモデルを地域金融機関に説明する。

【提案2】

資金計画の策定と予実管理を地域金融機関をまきこんで継続的に行っていく。



4. 成果

(1) よろず支援拠点より地元信用金庫に働きかけることで、以下のような前向きな展開となった。

- ・企業経理担当者が地元信用金庫へ訪問
「ものづくり補助金」の事業計画書をもとに同社のビジネスモデルを説明した。
- ・地元信用金庫支店長が企業へ訪問
現場にて事業内容をより深く確認
- ・「ものづくり補助金」の認定支援
後日、地元信用金庫より「ものづくり補助金」の認定支援機関として支援したいとの申し出があり、10日前後の短期間で「認定支援機関確認書」が発行された。
(同信用金庫としては異例の取り扱いとのことであるが、「同社の将来性に対する期待と事業の社会性」が決め手となった)、と同信用金庫の担当者より後日談を伺った)

(2) 専門の人以外でも理解しやすい内容の会社案内を作成した。

(3) 地元信用金庫と円滑なコミュニケーションが出来る関係が構築され始めた。



新型キット・トレーニングシステムの開発により、研修医、若い医師などが人眼に近い手術訓練が行える。