

～社会課題解決にむけた起業家が集結～
「第 9 期アクセラレータープログラム ファイナルデモ」
令和 5 年 1 月 30 日開催の観覧者募集！

独立行政法人中小企業基盤整備機構（理事長：豊永 厚志、本部：東京都港区）は、令和 5 年 1 月 30 日に、社会課題解決をテーマに起業した 6 社のピッチプレゼンと表彰式を開催します。本イベントは、BusiNest アクセラレータープログラムに 4 カ月間取り組んだ成果報告や今後の展望についてのピッチ、当日参加者同士の交流（名刺交換会）を行います。これによって、各者の事業発展に向けた交流や同プログラムの周知を目指します。このたびアクセラレータープログラムに関心のある VC・スポンサーだけでなく、起業家、支援機関・自治体など広く観覧者を募集します。

■「第 9 期アクセラレータープログラム ファイナルデモ」開催概要及び募集スケジュール

- ・日程：令和 5 年 1 月 30 日（月曜）14 時～17 時半
- ・実施：NEXsTokyo（東京都千代田区丸の内 3-3-1 新東京ビル 4 階）
オンライン（自社等から Webinar (Teams) で参加）
- ・募集期間：令和 4 年 12 月 21 日（水曜）～令和 5 年 1 月 25 日（水曜）（予定）
- ・参加費用：無料
（自社等から参加：パソコン等の自社で使用する機材や通信費等、上記会場での参加：会場までの交通費は各社の費用負担となります）
- ・定員：50 名（会場参加）
- ・応募方法：以下の中小機構（BusiNest）のウェブサイトより登録。
<https://www.smr.j.go.jp/contact/businest3/index.php>

■「BusiNest のアクセラレータープログラム」の特長

- ① 起業経験者や創業時の税務・法務に精通した 20 名を超える豊富なメンター陣
毎月 2 回実施する定例の相談会以外にも日程調整ができれば誰にでも相談が可能です。
- ② 定期的なピッチの機会や資金調達等のスケールに向けたセミナーを開催
集合研修による起業家同士の意見交換や情報交換が仲間づくりの機会にも繋がっています。
- ③ 原則オンラインでの実施
全国どこからでも参加が可能です。

<独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）>

中小機構は、事業の自律的發展や継続を目指す中小・小規模事業者・ベンチャー企業のイノベーションや地域經濟の活性化を促進し、我が国經濟の發展に貢献することを目的とする政策実施機関です。經營環境の變化に対応し持続的成長を目指す中小企業等の經營課題の解決に向け、直接的な伴走型支援、人材の育成、共済制度の運営、資金面での各種支援やビジネスチャンスの提供を行うとともに、関係する中小企業支援機関の支援力の向上に協力します。

<本件に関するお問い合わせ先>

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

関東本部 東京校 ビジネススタートアップセンター（担当者：八森）

住所：東京都東大和市桜が丘 2-137-5 東大和寮 3F 電話：042-565-1195（ダイヤルイン）

■登壇起業家のプロフィールおよび事業内容

・西村 淳 (個人参加)

「売主が後悔しない M&A」を実現するため、M&A 検討中の中小企業に「売主専属アドバイザー」を紹介するサービスの事業化を目指しております。

近年、事業承継やベンチャー企業の Exit 手法として中小企業 M&A は注目を集めております。しかし多くの売主が M&A 成立後に後悔されています。なぜか。それは売主の相談相手が「売主専属のアドバイザー」ではなく「売主と買主両方のアドバイザー」だったから。

「売主と買主両方のアドバイザー」は、売主の望む価格や条件を目指した交渉が、構造上できません。この交渉は「売主専属のアドバイザー」の職務です。

ただ今の日本で、優秀な「売主専属アドバイザー」を見つけることは困難です。この社会課題の解決を事業目的としています。

・豊島 孝敏 (合同会社テラセル)

私たちは【発達障がい児の選択肢を増やす】というミッションの元、「探テック」という教育プログラムを開発し発達障がい子どもたちに提供しています。

発達障がいの子たちの中には「没頭する力」「非凡な着眼点」「物怖じせず伝える力」が、人並み以上に備わっている子たちが数多くいます。ただ既存の学校教育の中では、その力をなかなか伸ばすことができず、中には自信を失い引きこもりになったり、二次障害（うつや統合失調症などを併発）を起こしたりするケースもあります。

私たちはこの事業を通じ、子どもたちが「好き」や「得意」を見つけ、将来を切り拓いていける力と選択肢を提供できればと思っています。一人でも多くの子の選択肢を増やすことが、私たちの事業の目的です。

・岸 正 (タイムアドバンテージ)

「早期購入者応援システム ・早ぼち」を開発しました。私は常々、商品（サービス）を早く買う人は「リスク」を覚悟で購入している、と感じています。早く買う「リスク」とは、

- ・購入する商品の満足度が高いという保証はない。
- ・すぐに改良版が出るかもしれない。
- ・購入後に値崩れするかもしれない。などです。

一方、あとに購入する人は、レビューで評判を確認でき、価格が下がることを当然とさえ思っています。私は、早く買うこと自体に価値が認められ（リスクが報われ）、自分の価値観で商品を購入する人が恩恵を得られるような、新しい商取引の「常識」を世の中に広めたい

と思い、この事業を始めました。《早ぼち》は、購入順位により価格が変わる独自の仕組みで、「早期購入者」を応援する新しい形のECサイトを提案します。

・ 黛 純太 (株式会社 neconote)

neco-note は、気に入った猫「推し猫」の新しい家族探しを応援できる推し活サービスです。所属している猫（150匹あまり）はすべて保護猫で、全国各地のシェルターで新しい家族を探すために日々活動しています。“バディ”と呼ばれるユーザーが推し猫と月額契約（¥980/月～）を結び、その活動を応援。バディから贈られるお金の一部（最大96%）が、お給料として推し猫へ支払われます。

・ ウ メンシャン (株式会社 MAGEEEK)

海外留学・英語学習の情報格差を解消し、グローバル人材を創出する学習メディア『There is no Magic!!』を運営しています。海外の大学・大学院への正規留学希望者は、年間10万人いますが、それを実現できるのは2%です。75%の志望者は英語力と経済的な理由で夢を諦めています。共同創業者の柴崎は、海外留学のため10社以上の予備校を利用し、英語学習で挫折を繰り返し乗り越えてきました。私は中国の田舎育ちで、限られたリソースを活用してトリリンガルになり、世界を広げてきました。

正しい情報と正しい努力さえあれば、どんな夢でも実現できると信じています。海外留学のハードルを下げ、より多くの若者が自分らしい人生を切り開くことができるよう、日々取り組んでいます。

・ 櫻井 裕太 (株式会社 Ashi Terminal)

日本人の6.5人に1人が抱える腰痛や膝痛などの“運動器の慢性疼痛＝生活関連疼痛”は、私たちの誰もが当事者となる大きな課題です。私たちが開発を進める「バイバイ Pain」は、これらの痛みを抱える方々に向けた日記型の疼痛マネジメントアプリです。

リハビリと併せて使い、より効率的な治療をサポートするほか、自ら痛みを改善する取り組みを引き出すことができるアプリです。慢性疼痛は身体から心まで非常に複雑な原因が絡み合って症状を引き起こしています。

私は理学療法士として多くの慢性疼痛を治療してきましたが、我々が見れるのは痛みの一側面だけであり、本当の意味での改善には“自ら生活を変える行動”が不可欠です。

私たちはみんなが「自ら健康になる世界」を実現するため、事業に取り組んで参ります。