

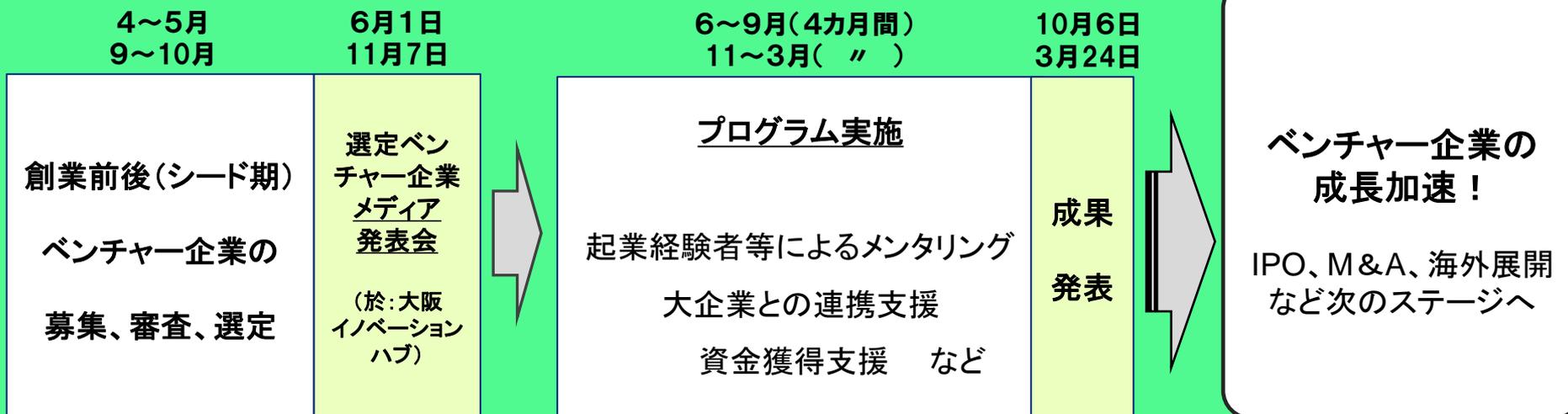
平成28年度新規事業

OIHシードアクセラレーションプログラム
について

大阪市経済戦略局

関西の起業経験者、オープンイノベーションを志向する大企業、ベンチャーキャピタル、メディア等と連携して支援し、創業前後(シード期)のベンチャー企業の事業化を加速(アクセラレーション)させ、関西のイノベーション創出力の強化をめざす

◆事業の流れ (下記プログラムを今年度2回実施)



★ 選定ベンチャー企業 (10社)

ITを活用した、教育、健康、趣味、
業務支援サービス など

★ 関西を中心に約100名の支援者(メンター) 集結!

- ・起業経験者
- ・大企業の新規事業担当者
- ・ベンチャーキャピタリスト
- ・メディア関係者
- ・大学の研究者等の専門家 など

エコシステム強化!



プログラム受講者

- 1クール4ヶ月のプログラムを受講
- ビジネスモデルのブラッシュアップを行い、事業連携または資金獲得を目指す
- メンター陣と事業に対する個別メンタリング、ディスカッション・勉強会、ネットワーク構築機会などのメニューを受講
- 投資や事業連携の実施等を訴求するデモデイを実施



アクセラレーター

大企業メンター

- 経営アドバイスと事業連携の検討
- 顧客ニーズや大企業との事業連携可能性をディスカッション

ベンチャーキャピタルメンター

- 経営アドバイスと投資の検討
- 投資家視点からのディスカッション

メディアメンター

- メディア戦略の検討
- メディアに取り上げられるためのアドバイス・ディスカッション

先輩起業家・専門家

- 上場ベンチャー経営者、自治体・大学関係機関、弁護士・弁理士等の専門家、人材採用・人材教育会社による勉強会

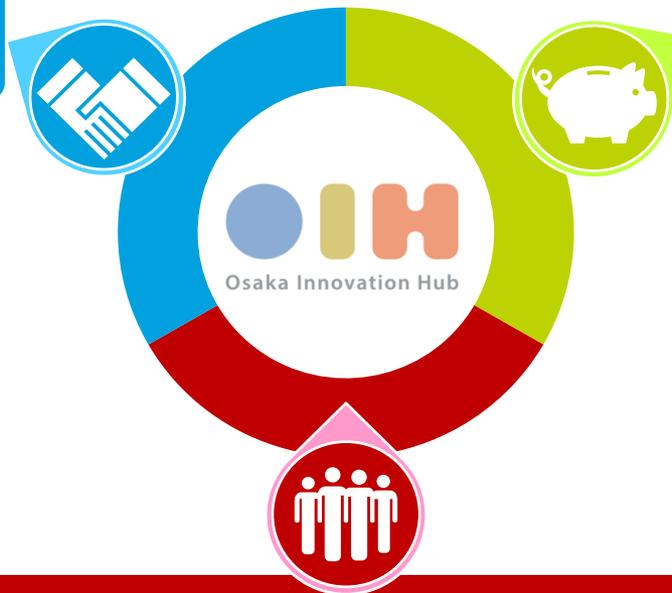
事業連携と資金獲得を目標として、関西を中心に全国から集まった約100名のメンター陣とアクセラレーターが、大阪イノベーションハブで手厚いサポートを実施。

KPI

- ・支援先ベンチャーの1/3以上が大企業との事業連携又は資金獲得できること。(本年度内)
- ・支援先ベンチャーの資金獲得額が1.2億円を超えること(H30年度まで)

事業連携

資金獲得



熱いメンター陣

第1期（平成28年6月～10月）

	企業名	事業カテゴリ	事業内容(要約)	所在地
1	あっと株式会社	BtoB(toC) (健康)	採血不要の毛細血管観察装置による健康測定システム。	大阪市中央区
2	株式会社eWeLL	BtoB (業務支援(介護))	訪問看護から得る利用者情報のデータ化を実現するiBowを開発提供し、地域包括ケア連携のプラットフォームとし発展させることで、情報共有可能な安全快適な社会をめざす。	大阪市中央区
3	株式会社インゲージ	BtoB (業務支援(顧客対応))	顧客対応の状況を社内で共有し顧客サービスの向上を図るメールコミュニケーションツールの開発及び運営。	大阪市北区
4	株式会社ウィファブリック	BtoB(繊維・ファッション)	繊維・ファッション業界の不動産在庫を企業間で手軽に売買できるB2Bフリマサイト【SMASELL/スマセル】の運営	大阪市住之江区
5	株式会社Stroly (旧:株式会社ATR Creative)	BtoC (位置情報)	絵地図をブラウザ上で閲覧・活用できるサービス。地図を読むことが苦手な主に女性を対象としたビジネスを展開。	京都府相楽郡
6	株式会社シェアウィズ	BtoC (教育)	短い動画とクイズで気軽に学習することができるコンテンツを内蔵した、教育プラットフォームの国内外展開。	大阪市中央区
7	株式会社だんきち	BtoC (スポーツ)	ゴルフや野球等の動画スポーツレッスンアプリの開発及び運用。	大阪府摂津市
8	株式会社バックテック	BtoC (健康)	「腰痛」に特化した遠隔健康相談サービス、治療院推薦サービスを提供。	京都市下京区
9	株式会社Be&Do	BtoB (マネジメント)	自発的自立的な学びの継続と定着ができるようなラーニングプラットフォームの提供。	大阪市北区
10	株式会社Booth	BtoB (業務支援(建設現場))	公共工事の際に、提出が義務化されている工事風景の写真の撮影、手書きで整理していた書類をアプリで管理できる仕組みを提供。業務効率化ツールとして、国交省が新技術登録認定。	兵庫県川西市

(応募者数:68者)

合計で約400回のメンタリングを実施

メンタリング回数

大企業	140回	以上
VC	110回	以上
トーマツ	130回	以上
合計	約 400回	

13件、3億4,900万円の資金調達を実現

資金調達



関西ベンチャー企業
× 関西大企業



だんきち



ABCドリームベンチャーズ



創業半年で
資金調達



バックテック



サイバーエージェント・ベンチャーズ

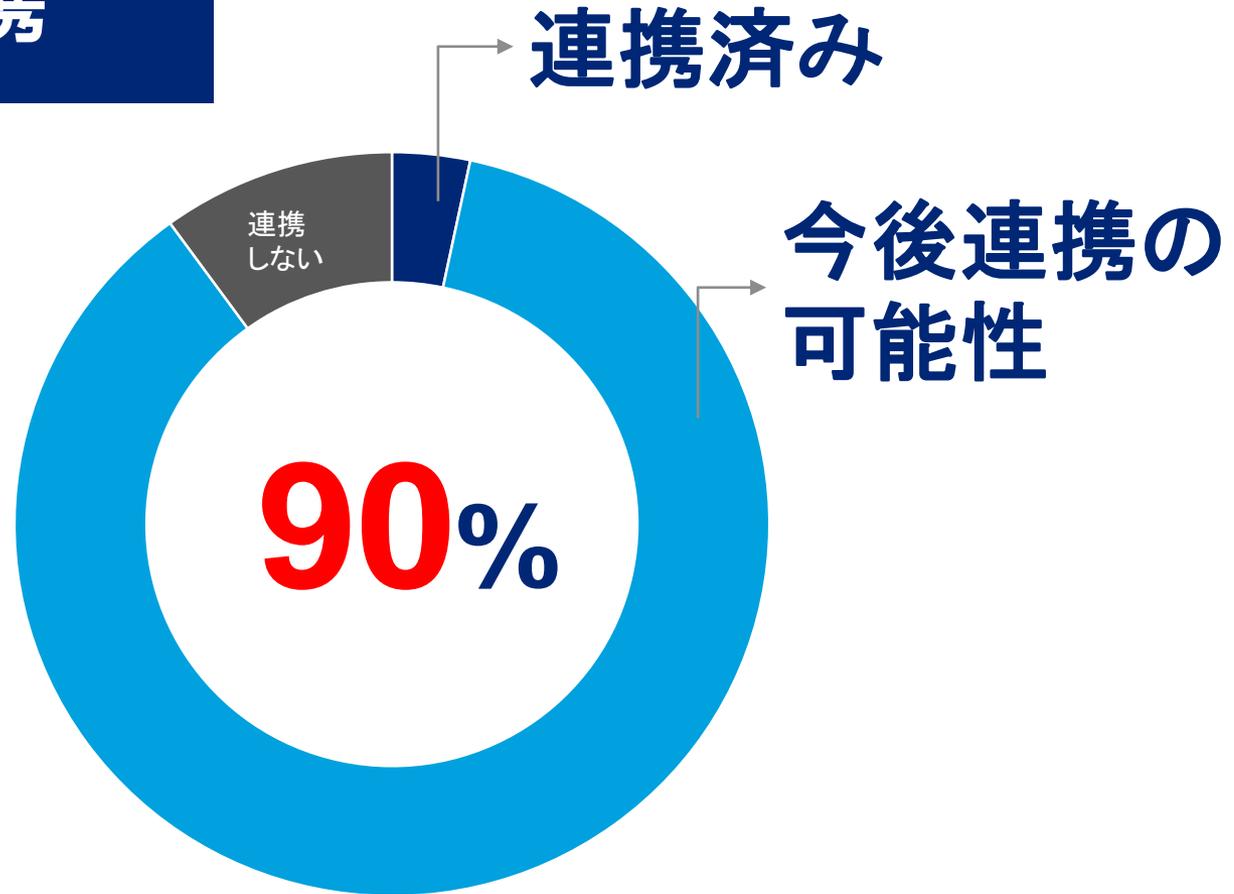
…他、非公開11件含む
資金調達件数13件で

合計

3億4,900万円

90%の大企業メンターが事業連携済あるいは連携の可能性有と回答

事業連携



実績



● イベントレポート	日本語24件	メディア	
● 先輩起業家紹介	日本語4本	● WEBメディア掲載	2回
● 採択ベンチャー紹介	10社	● 新聞・雑誌掲載	4回
● メンター紹介	64人	● テレビ放映	3回
● FB投稿	日本語77本		
● FBの「いいね」数	367		

数多くのメディアが注目

メディア露出

Web



テレビ



新聞



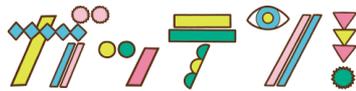
雑誌

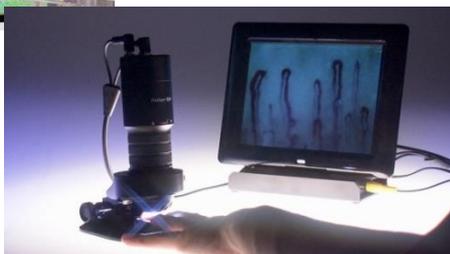


メディア露出(例)

NHK「ガッテン！」

 あっと株式会社

× 
GATTEN



「ASCII.jp」

ingage × **ASCII.jp**
- Make IT Easy -



企業の代表メールアドレスや問い合わせメールアドレスは日々、ユーザーやマスコミなどからメールが届く。このメール、どのように対応しているだろうか、とりあえずは管理者クラスがアカウントを共有して個別対応するところが多いと思うが、必ず見逃しが起きたり、二重対応するなどトラブルが起きる。今回はそんな悩みを解消してくれる、企業メアドをグループで共有管理する「Re:lation」を体験してみた。



早速、使ってみる。今回は、記事執筆のために「スタンダードプラン」を利用させてもらったが、無料で使える「フリープラン」もあるので、気軽に試せるのもうれしいところ。

まずは、企業のメールを取り込み設定を行う。メールの取り込み方法は2種類用意されている。アカウントごとに付与されるメールアドレスにメールを転送する方法と、POP3アカウントを設定して、直接すべてのメールを受信する方法だ。

