

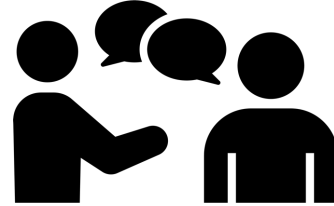


【事業内容】 バイオガス発電事業のコンサルティング
(ラボ試験でのバイオガス発生量等評価、計画策定、FS、設計、既存プラントの収益改善)



RAITO参加時の課題

- 新たな販路獲得
- 事業拡大に向けた提携・協業パートナーの確保（一般事業者、学術機関等）のための事業資料作成と説明会実施（外部向けセミナー・勉強会、個別協議）



RAITOの支援内容

- 事業の現状と問題点、ありたい姿の確認に基づいた課題設定
- 外部向けセミナー、事業説明資料のブラッシュアップ支援
- 期間中のタスク設定、進捗管理
- 提携、協業可能性のあるパートナー等の紹介



RAITO参加後の成果

- 新規案件受注
- 事業拡大に向けた取り組み（群馬県とのエネルギー分野に関する協議、食品産業向けセミナー実施と参加企業との個別協議、現地調査、金融機関との個別協議）
- 大学との有機的な連携体制の具体化（4月～）、社内分析体制強化
- 自社の方向性、課題の明確化（自社プラント建設検討を含む）

株式会社駐車をさがせ（自販機をさがせ！）

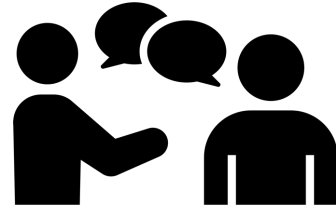
RAITO

【事業内容】 地図マッピング、GPSを駆使したDX推進自販機検索サイト



RAITO参加時の課題

- 新規事業のため、まずは事業周知
- 自販機掲載のため、大手自販機メーカーと事業提携
- 当事業を推進する人材の採用採用



RAITOの支援内容

- 月2回の面談による事業進捗の確認と壁打ち
- 外部メンターとの面談サポート（アンケート実施）
- 事業連携サポート（大手自販機メーカーとの連携、APM社との連携）
- SNS施策の実行サポート（フォトコンテスト実施、インスタグラム勉強会）
- 武者修行サポート（群馬イノベーションアワード）



RAITO参加後の成果

- 群馬イノベーションアワードスタートアップ部門部門賞獲得
- フォトコンテストの取り組みがきっかけで、某テレビ局の番組に出演オファーあり、4月に放送
- 大手自販機メーカーとの事業連携（自販機販売アライアンス）
（自販機出荷時、案内、ステッカー同梱）
（同社の設置自販機のウェブ掲載）
- 自販機導入検討事業者との事業連携（自販機設置3か所）
- 学生インターンを採用し、インスタグラムの投稿など行っている。

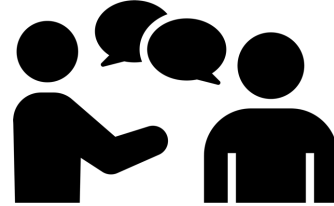


【事業内容】 フラワーコンシェルジュ。Webを通じた花の販売。



RAITO参加時の課題

- 売上拡大に向けた事業戦略の構築
- 売上拡大を支える人材採用



RAITOの支援内容

- 事業の現状を伺い、具体的な課題設定を実施
- 売上拡大施策に対する助言（外部メンター含む）
- 採用募集要項の再検討
- コネクションの中からの人材紹介
- その他、人材募集手段の提案等・売上分析の支援



RAITO参加後の成果

- 売上高の増加：
施策の結果前年同期比で売上高増加。
- 事業戦略の再定義：
webの花屋として再定義し、各種売上施策の方針を検討。
- 新たなサービス：
ウィッシュフラワー開始・引合あり。
その他、今後展開可能性のあるアイデアの創出。
- 採用：
1名採用、募集要項の更新。

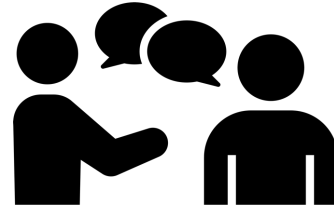
FANTOM

【事業内容】 AIを用いた画像・映像の解析事業



RAITO参加時の課題

- 取引先となる介護施設及び製造業へのアプローチをどうするか
- 人材採用をどうするか
- 事業ドメインの変更に伴う事業計画の作成について



RAITOの支援内容

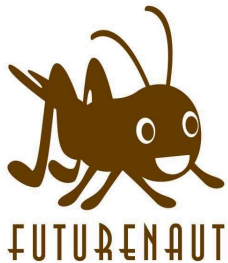
- 事業ドメイン設定にあたっての事業内容整理、ディスカッション
- プログラム期間中の商談に関する助言、サポート
- 採用に関する助言
- 事業期間中のプレゼン資料のブラッシュアップ
- 事業計画作成におけるサポート及びブラッシュアップ



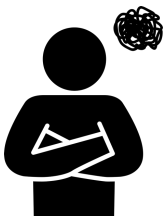
RAITO参加後の成果

- 今後の事業ドメインの確定
- 2022年の事業計画確定
- 採用関係のWEBページ整備（採用ページ、ブログ）
- 商談（引き合い）数の増加





【事業内容】 昆虫食品の開発、昆虫養殖、輸入、販売、食育・環境教育コンテンツの開発、提供、ターゲットマーケティング研究、消費者心理分析



RAITO参加時の課題

- 明確な事業計画がないため、将来的な資金需要の規模・タイミングが把握できておらず、資金調達の具体的なイメージができていない
- そのため、自社の競争戦略に基づく事業計画を策定することで、将来的な資金需要を把握する



RAITOの支援内容

- 競争戦略論の提供
- 競争優位性のディスカッション
- 事業計画策定支援



RAITO参加後の成果

- 競争優位性の発掘、ポジショニングの確立
- 東京都が運営するスタートアップのための事業「NEXs Tokyo」への参加
- 事業計画策定（資金需要の確認）
- セミナー登壇や紹介等によるネットワークの確立
- エンジェル投資家からの資金調達

【事業内容】

- ・一般金属板加工、製缶加工、什器看板デザイン、設計
- ・SaaSによる規格外の材料の需要と供給マッチングプラットフォーム「Hi-Zai」の企画・運営



RAITO参加時の課題

- ・ビジネスモデルのブラッシュアップや競争戦略の構築
- ・製品、サービスの認知拡大、メディア・PR、他企業との事業提携
- ・スモールスタートで少しでも早いサービスローンチ

RAITOの支援内容

- ・ビジネスモデル検討における問いかけや現状確認、目指すべき目標を踏まえた課題設定
- ・事業説明資料のブラッシュアップ支援
- ・期間中のタスク設定、進捗管理
- ・県外でのピッチイベント登壇支援

RAITO参加後の成果

- ・マッチングプラットフォームのβ版ローンチ
- ・マッチングプラットフォームへの利用者、廃材の登録
- ・第10回信州ベンチャーサミット準グランプリ
- ・北関東ピッチへの登壇
- ・出資希望者と開発伴走希望企業とのマッチング
- ・群馬県創業支援を受け本事業にて起業

