

中小企業 ニューマーケット 開拓支援事業

新製品開発と市場開拓をお手伝いします

もっと
新しい市場を
開拓したい！

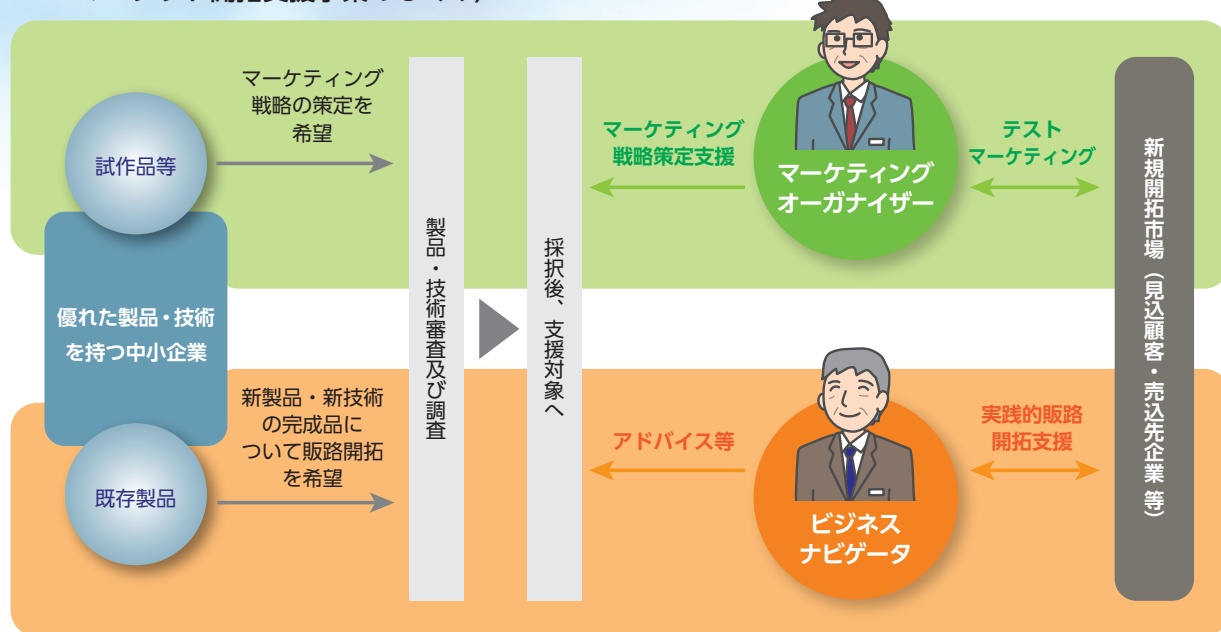
他には
負けない
技術がある！

自社オリジナルの
商品がある！



豊富な業務経験と幅広い分野の知識で 貴社の製品開発と営業をサポートします！

〈ニューマーケット開拓支援事業のしくみ〉



どんな事業？

- ・優れた開発製品または技術に関わるテストマーケティングを含めたマーケティング戦略策定支援
- ・優れた開発製品または技術に関わる具体的な取引マッチング支援
- ・売れる製品・技術にするため改良のアドバイスや販売計画の策定等を行います。

●ビジネスナビゲータとは……

豊富な営業経験や製品開発の経験を有する大手商社やメーカー等の OB 人材を委嘱し、蓄積されたノウハウや企業ネットワークを活用して実践的な販路開拓支援を行います。

●マーケティングオーガナイザーとは……

事業戦略策定等の経験を有する民間 OB 人材を委嘱し、支援企業と一緒に「マーケティング戦略」を策定します。テストマーケティングにより、市場の声を受けた改良・開発をアドバイスいたします。

ビジネスナビゲータ・マーケティングオーガナイザー出身企業

旭化成
旭化成建材
旭化成テクノプラス
旭硝子
伊藤忠商事
岡谷銅機
オリンパス
カシオ計算機
兼松
共立メンテナンス
コーセー
コニカミノルタ
住友商事

住友スリーエム
ソニー
ソニーイーエムシーエス
第一三共
大成建設
DIC アドバンテスト
東芝
東芝 I T コントロールシステム
東芝 IT サービス
トーヨーカネツ
凸版印刷
豊通マシナリー
日産化学工業

日昌（日東電工）
日本紙通商
日本ビクター
日本無線
NEC 情報システムズ
パナソニック
日立アプライアンス
日立アロカメディカル
日立家電
日立情報システムズ
日立製作所
フジクラ
富士通

富士電機
富士フィルム
古河産業
本田技研工業
松坂屋
丸紅エレクトロニクス
三井物産
三菱重工業
三菱商事
三菱電機
モービル石油
リョーサン

支援対象企業

① 東京都内に主たる事業所を有すること

- 法人の場合：本社または営業所が都内住所で登記されていること
- 個人の場合：東京都内の税務署へ開業届出書を提出している個人事業者であること
- 組合の場合：中小企業等協同組合法第3条（昭和24年6月1日法律第181号）に基づく法人（事業協同組合等）、中小企業団体の組織に関する法律（昭和32年法律第185号）第3条に基づく法人（協業組合等）、または各種組合に関する法律に基づいて設立された法人格を有する組合（農業協同組合等）で、かつ構成員の半数以上が東京都内に主たる事務所を有する登記された組合

② 中小企業基本法で定める中小企業であること

- 製造業その他：資本金3億円以下 又は従業員の数が300人以下
- 卸売業：資本金1億円以下 又は従業員の数が100人以下
- 小売業：資本金5千万円以下 又は従業員の数が50人以下
- サービス業：資本金5千万円以下 又は従業員の数が100人以下

③ みなし大企業ではないこと

みなし大企業とは…

- ・大企業（中小企業以外の者）が単独で発行株式総数または出資総額の2分の1以上を所有または出資している企業
- ・大企業（中小企業以外の者）が複数で発行株式総数または出資総額の3分の2以上を所有または出資している企業
- ・役員総数の2分の1以上を大企業（中小企業以外の者）の役員または社員が兼務している企業
- ・大企業（中小企業以外の者）が実質的に経営に参画している

④ 生産体制が整っていること

⑤ ビジネスナビゲータ等と共に活動するための営業体制が整っていること

⑥ 総代理店契約がなされていないこと

支援対象製品・技術

① 以下の3項目のいずれかに該当する製品・技術であること

- 東京都や公社が技術支援等を行った高い技術力を有する製品・技術
- 推薦機関が高い技術力を有すると評価し推薦する製品・技術
- 本事業で設置する審査会において高い評価を受けた製品・技術

② 自社開発製品もしくは共同開発製品であること

※他社技術を応用した製品や他社特許を活用し自社で開発した製品も自社開発とします。

③ 食料品は東京都地域特産品認証食品対象食品及び食品技術センター推薦食品又は理事長が特別に認めたものであること

④ 医薬品及び③以外の口に入れるもの、肌に塗るものでないこと

⑤ a. 試作品等

試作品の場合は機能が実装され、実演が可能な状態にあること
自社開発の製品・サービスであること
テストマーケティングにかかる費用が発生した場合その負担ができること

b. 既存製品

製品は完成（すぐに販売できる状態）していること



成果報告

「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」によりこのような成果が出ています！

生活

従業員の健康管理という 企業の課題に着目 福利厚生制度を効果的に利用し 販路を拡大

料理に含まれる塩分を測定することにより、現代病対策などの一助を担う製品。

使いやすさが好評で量販店

等にも納入されていましたが、競合品が増え、新たな販路を獲得するため、ニューマーケット開拓支援事業を利用しました。販路拡大にあたりビジネスナビゲータは企業の持つ福利厚生制度に着目し、従業員の健康増進という観点で展開を図りました。結果、大手企業の社内販売に採用され、継続的な受注が実現しました。



電気

従来の製品技術を活用し 他の製品との大幅な差別化に成功

スマートフォンや銀行のATMなどで使われているタッチパネルですが、各分野から大型化およびマルチタッチの要望が多く、これに応えた光学式タッチパネルです。大型化が実現できたことで32点同時のタッチ入力が可能になりました。また、反応速度も格段に速くなり、センサー部分がタッチ面とは異なる為、耐久性も向上しています。従来の用途に加えて、大型電子黒板、アーケードゲームなど新しい用途も期待されています。

ビジネスナビゲータの人的ネットワークを活用し、大手家電メーカーとのリピート成約が続いています。



環境

CO₂削減・省エネへの対応を ローコストで実現

透明な樹脂パネル（アクリルやポリカーボネート）を用いた二重窓パネルで既存の住宅や施設の窓ガラスに大がかりな工事を必要とせずに設置できる窓の省エネ対策商品です。ペアガラス・二重サッシ取替の数分の一の費用で同様の効果を実現できます。

家庭用に想定されていた商品ですが、簡単に後付けできることから、工場の窓など企業への採用も増え新たな市場の開拓もできました。採用された企業も空調費の削減で大きなメリットがありました。



機械

ITを活用し常識破りの加工技術 金型レスで高精度・短納期

大量生産のモノは海外に製造拠点が移転しています。一方国内では多品種少量のものや試作品が主流になりつつあります。また製品のライフサイクルが短くなっています。

金型レスなら、短納期・低コストは可能ですが、精度を維持するのは相当な技術力が必要です。

従来の職人的な技術を最新式の加工機器とITの活用によって、若い従業員でも再現できるようになりました。現在さまざまなメーカーから加工の引き合いがきています。



福祉

地域の医師不足という問題に 真正面から取り組む

地域の中核病院へ患者が集中することを回避し、それぞれの医療機関の特長を活かし、地域全体がひとつの医療システムとなって、最適な医療サービス

を提供しようという「地域医療連携」が国を中心に推進されています。豊富な医療知識を持った専門スタッフによるきめの細かいサービスと、福祉・介護という他分野まで連携したシステムが評価され、総務省に採択されました。システムの開発にあたって、地域医療連携の動向などビジネスナビゲータの具体的なアドバイスが採択の原動力になりました。



IT

中小企業ならではのスピードと 柔軟な対応で新たな市場を開拓

精度面や偽造で問題が生じる指紋認証に変わり、静脈のパターンで事前にデータベース化された識別のデータで個人を特定するシステムです。あらかじめデータベースにある情報と照合して判別するため応答時間が短いことが特徴です。このような製品は、製品単体で使われることは少なく、より大きなセキュリティシステムに組み込んで使われることがほとんどです。それゆえユーザーからの要求は複雑なものになりますが、ビジネスナビゲータの技術アドバイスを積極的に受け入れながら柔軟迅速に対応しリピート成約を積み重ねています。



注意事項

1 支援期間について

支援期間は支援開始決定の日から 24 か月です。

2 費用について

支援に関しては紹介料・情報提供料はかかりません。但し、試作品等のテストマーケティングを行う際、協力企業との間に設置費用等が発生することがあります。

既存品に関しては、上記 1 の支援対象期間内に新規の取引成約で消費税等を含む金額が 10 万円以上の案件を 1 件として合計で 10 件に達した時はその時点で支援終了となります。引き続き支援期間内で支援継続を希望する場合は別途契約の上、受益者負担^{*}が発生します。

※受益者負担について

- ・ 1 件当たり成約金額の 5 % (10 万円を上限)。
- ・ 対象は成約金額が 10 万円以上のものを対象とします。
- ・ 同時に 2 製品の支援を受けていてもカウントは製品ごとになります。
- ・ 上記契約前に行った活動により成約した場合は対象外です。

3 ビジネスナビゲータ支援活動について

本事業は支援企業の自立が目的であり、販売代行を行うものではありません。

金額や取引条件は支援企業と売込先企業で直接交渉するものであり、ビジネスナビゲータ等（オーガナイザーも含む。以下同）が代理交渉するものではありません。試作品等のテストマーケティングを行う際の費用負担も同様です。

4 各種報告・届け出の義務

- ビジネスナビゲータ等の紹介により取引が成立した場合は、公社指定様式による取引成立報告書を提出していただきます。
- 所在地等の変更、支援中止等を希望する場合は公社指定様式による届け出書を提出していただきます。
- 各種媒体、名刺等に支援対象製品であることを明記する場合は公社指定様式の名称使用承諾申請書を提出していただきます。
- なお名称使用の許可期限は上記 1 の支援期間内とします。

5 情報管理

本事業で知り得た情報は、公社およびビジネスナビゲータ等とともに守秘義務を厳守し、当事業に限り利用させていただきます。但し、当事業を含む公社事業の利用実態調査、マスコミ等への事業 PR、各種展示会等への推薦、東京都への事業報告の際にはご協力をお願いします。

6 支援中止について

以下の場合、支援を中止します。

- 都内に登記のある事務所が存在しなくなった、総代理店が設置されたなど申請要件に合致しなくなった場合
- 支援製品に関する特許等の知財に関する紛争等が生じる恐れがある、または現に発生した場合
- 破産等事業の継続が困難な場合
- その他公社の各種規程を遵守しない等、公社が支援継続が困難と判断した場合

お申込み方法

中小企業ニューマーケット開拓支援事業による支援をご希望される方は本事業で運営する審査会での承認が必要となります。申込書及び必要書類を添付して下記のお問い合わせ先までご郵送ください。申込条件や書類の記載についてご不明な点はお問い合わせください。

お申込み方法

① 販路開拓 ▶ ニューマーケット開拓事業

② ニューマーケット開拓支援

③ [6] 審査会への申込方法

審査申込に必要な書類

- 審査申込書
- 審査を希望する製品のカタログやパンフレット
- 直近1年分の決算書
- 法人の場合: 登記簿謄本(コピーで可、取得後3か月以内のもの)
- 個人の場合: 開業届(写)

→ 「審査会申込書(食料品以外)」のダウンロードはこちらから [Word: 96KB]

→ 「審査会申込書(食料品)」のダウンロードはこちらから [Word: 97KB]

※テストマーケティングに際しては事業戦略支援室までお問い合わせください。
※食料品は対象となる要件がありますので事前に事業戦略支援室までお問い合わせください。

お申込み時に必要な書類

1. 申込書
2. 製品カタログ
3. 直近の決算書(写し可)
4. 登記簿謄本(写し可)
※個人の場合は開業届
5. 製品の実証データなど

《審査申込書》ダウンロード

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

※マーケティング戦略策定支援へのお申し込みをご検討の方は、下記宛て、お電話にてお問い合わせください。

お問い合わせ先



事業戦略支援室 販路開拓係

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町 1-13 住友商事神田和泉ビル 9 階

TEL: **03-5822-7234**

E-mail: hanro@tokyo-kosha.or.jp

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

アスプラザ 検索

- JR 線・つくばエクスプレス「秋葉原駅」徒歩 10 分
- 東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」徒歩 10 分

