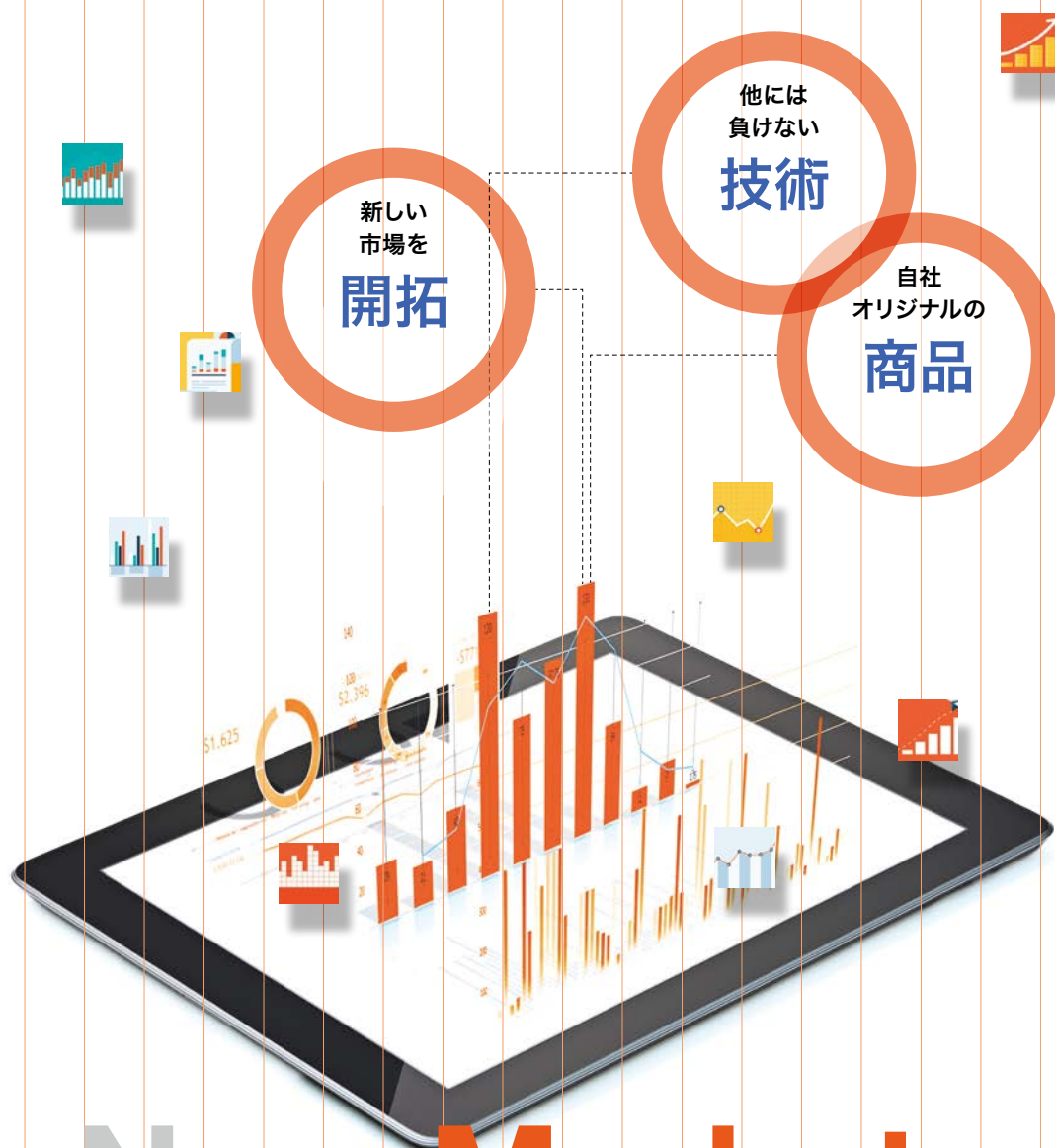


中小企業 ニューマーケット 開拓支援事業

新製品開発と市場開拓をお手伝いします

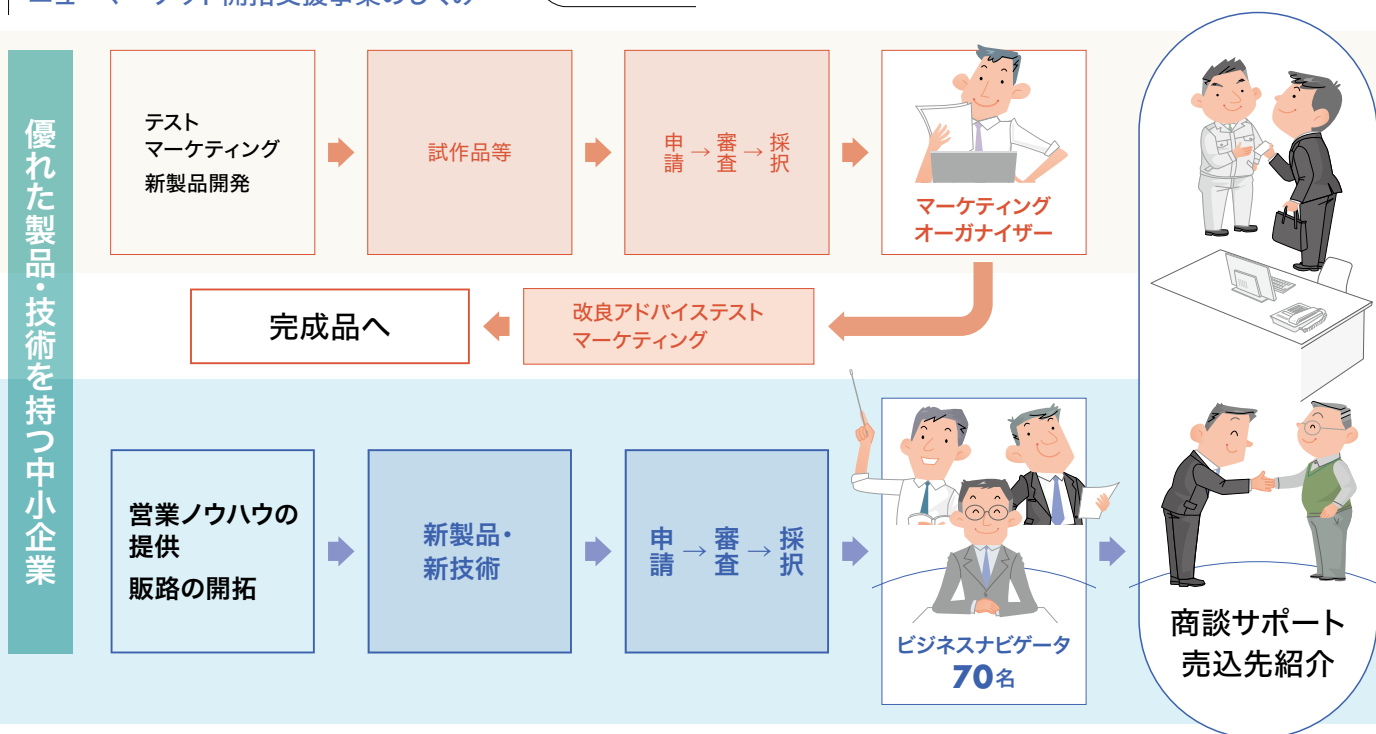


New Market



豊富な業務経験と幅広い分野の知識で貴

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。

●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人材が支援企業と相談を重ね「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・開発をアドバイスします。

●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人材の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。

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
旭化成テクノプラス
旭硝子
アドバンテスト
オリンパス
カシオ計算機
兼松
キヤノン
共立メンテナンス
コーセー
コニカミノルタ
三和シャッター工業

JX金属
鈴乃屋
住友商事
住友生命保険相互会社
西武百貨店
ソニー
第一三共
大成建設
TDK
DIC
東急ハンズ
東芝

東芝IT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
トッパン・フォームズ
豊通マシナリー
日産化学工業
日産自動車
日昌
日本紙通商
日本電気
日本ビクター

パイオニア
パナソニック
パナソニックモバイル
コミュニケーションズ
日立アプライアンス
日立アロカメディカル
日立家電
日立製作所
富士通
富士電機
古河産業
HOYA

本田技研工業
松坂屋
丸紅
丸紅エレクトロニクス
三井物産
三菱事務機械
三菱重工業
三菱商事
三菱電機
横河メディカルシステム
リョーサン

(50音順)

社の製品開発と営業をサポートします！

▶ 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

- 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
- 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

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（Eマーク認定食品）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 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

▶ 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

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 総代理店または総販売店にあたる協業者が存在しないこと

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！



テストマーケティング・新製品開発

新構造の吸音パネルでスピーチプライバシーを身近なものに！

支援企業が属する業界は、大手3社が約90%のシェアを占める寡占状態で、4位の同社は厳しい事業環境に置かれていた。

生き残りをかけるために、大手が手掛けないニッチ市場でオンリーワン商品の開発を行うことを目指し、着目したのが、スピーチプライバシーを守るための室内音環境を改善する製品であった。

こうしたニーズの高い欧州の吸音に関する情報を展示会等で積極的に収集し、その経験・スキルから吸音パネルを製品化した。製品化にあたっては、テストマーケティングを通じ、ユーザーからの声を製品改良に反映させた。

その結果、これまで片面吸音だったパネルを両面吸音パネルに改良し、低音域吸収率25%向上を実現させた。単にオフィス内間仕切りや装飾用でない消音するパネル性能で、業務効率改善や機密保持面から非常に効果的な製品に仕上げた。コスト面・短納期で快適な音環境が体験できると、オフィス会議室、コールセンター、病院、薬局等で導入が進んでおり、今期販売実績も上向いている。



営業ノウハウの提供・販路の開拓

情報・通信

あらゆるM2Mシステムに！ 信用できる国産マイクロサーバーを

IoT時代のニーズに対し、コンパクト且つ高性能なマイクロサーバーが当事業の利用により成約を挙げている。各種センサーとの接続による情報の収集・分析や、監視カメラからの画像処理を行わせるなど、M2Mシステムにおけるデータの送受信を省電力で実現できる製品である。その汎用性と市場性を生かしながら、ビジネスナビゲータの紹介を通じて様々な企業とのコラボレーションを模索している。



安全・防災

防災対策の必需品！ 省スペース型防災用ヘルメット

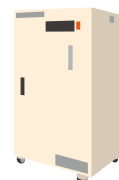
従来のヘルメットとは大幅にデザインを変え、A4サイズで折りたためるようにした画期的なヘルメット。昨今、防災用品に意識が高まる中、スペース削減が可能で、保管面においても非常に優秀性がある等、販路を拡大するうえで重要な役割を果たしている。実物を手にとることで製品の良さが伝わると考えたビジネスナビゲータは売入先にサンプル購入を提案した。その効果もあり、サンプル購入後、正式に発注を受けるケースが増えている。



ものづくり技術

高純度窒素に着目！ 研究開発の高度化を提案

産業用ガスとして幅広い需要がある窒素ガスを発生させる装置。窒素濃度の調整が可能で、ビジネスナビゲータの紹介によって主に工業用途で複数の成約が上がっている。同製品は様々なカスタマイズに対応できるため、ビジネスナビゲータの広いネットワークを生かした用途開発も積極的に行っている。紹介先も産業分野にとどまらず研究施設や博物館等にも範囲を広げている。



お申し込み方法

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点はお問い合わせください。

審査申込書はHPよりダウンロードしてください。

お申し込み時に
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）
※個人の場合は開業届
- 4 登記簿謄本（写し）
※個人の場合は開業届
- 5 製品の実証データなど

販路開拓・製品開発

ニューマーケット開拓支援

販路開拓

[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】ダウンロードアドレス

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

※テストマーケティングへのお申し込みをご検討の方は、お電話にてお問い合わせください。

公式ネットクラブ会員の登録について

支援商品・技術として採択され、公社ネットクラブ会員に登録して頂きますと、公社HPからも「ニューマーケット対象商品」として支援カタログの抜粋情報が掲載されます。

また、会員になることで、公社広報誌・メルマガ等により公社事業を含めたタイムリーな情報提供が受けられるとともに自社企業情報を公社HPから発信することにより自社PRが可能になります。

■ 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2年です。

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

お問い合わせ先



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業戦略部 経営戦略課 販路開拓係
「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」担当

〒101-0024 千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階

TEL: 03-5822-7234

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

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

Access | ・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

