20250418

令和７年度（２０２５年度）
海外進出サポート事業

【ハンズオン支援募集要項】

申込書 及び 提出書類	申込書 ・その他ご提出書類については、公社の当事業ホームページからダウンロードの上、ご確認・ご記入ください
提出方法	E-Mail にてご提出ください expa@tokyo-kosha.or.jp 【募集期間：令和７年４月 18 日～ 令和７年12月 31 日】
事業 ホーム ページ	https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/matching/expand overseas/index.html
注意	販路開拓を目的とした事業ではないため、販路開拓を主として支援を希望される場合は、公社で実施する海外販路開拓支援をご利用ください

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　販路・海外展開支援課
海外進出サポート事業担当

住所　：　東京都千代田区神田和泉町 1-13
住友商事神田和泉町ビル９階
お問合せ・ご相談フォーム：　https://forms.gle/845f9tFQCi65iqCE6
E-mail　：　expa@tokyo-kosha.or.jp

目次

1　海外進出サポート事業ハンズオン支援の目的

2　募集期間

3　事業内容

コラム：進出相談も受け付けています

4　申請要件

5　申請方法

6　審査

7　留意事項

8　申請に際して提出された情報の取扱いについて

1　海外進出サポート事業ハンズオン支援の目的

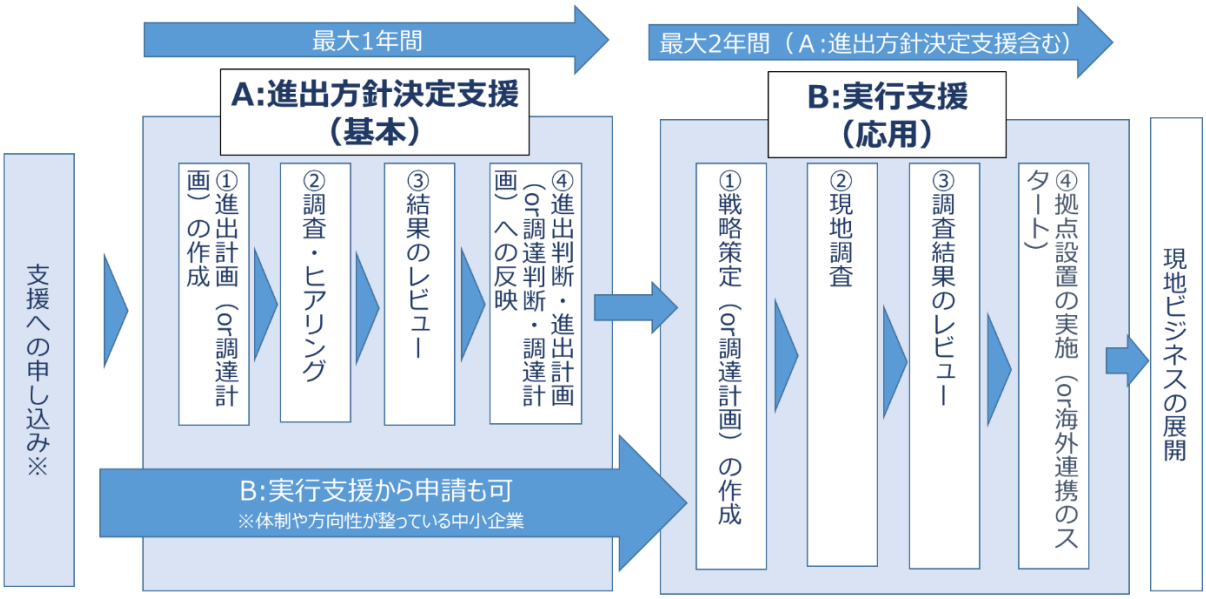
本事業は、公益財団法人東京都中小企業振興公社（以下「公社」という。）が、海外拠点設置や現地企業への生産委託、業務委託、アライアンス等により海外進出を目指す都内中小企業に対し、相談、調査、戦略策定、商談活動等を支援するものです。これにより都内中小企業の海外進出を具体化することを目的としています。

2　募集期間

令和７年４月18日～令和７年12月 31 日

※ 申請書受領後、随時審査を実施しますが、令和 7 年 12 月に応募いただいた申請については、令和８年１月～３月末までに審査を実施します。

3　事業内容



※申し込み時に「ア：拠点等設置コース」か「イ：海外連携コース」のどちらかを選択する必要があります

本事業は、海外拠点等設置を目指す「ア：拠点等設置コース」と、海外企業への生産委託等を目指す「イ：海外連携コース」の 2 つのコースから構成されます。申請企業の状況に応じて、海外進出判断（もしくは海外調達判断）のための調査から始めたい方向けの「A:進出方針決定支援」か、海外進出（もしくは海外調達）に係る体制や方向性が整っている方向けの「B：実行支援」を選択することができます。実施に当たっては、拠点等設置のための戦略策定や拠点設置の経験がある、もしくは、海外連携に係るノウハウ、経験を有する海外進出ナビゲータを通じて支援を行います。

（1） 支援対象

① 支援対象企業

ASEAN※における海外拠点設置や現地企業への生産委託、業務委託、アライアンス等による海外ビジネスの強化・拡大を目指す都内中小企業

※対象地域は ASEAN7か国（タイ、インドネシア、ベトナム、シンガポール、マレーシア、フィリピン、カンボジア）のうち 1 ヶ国とします。その他の国、地域につきまして

はご相談のみお受けいたします。（ハンズオン支援のお申込みはできません）。

② 支援対象事業

支援対象事業は以下の 2 コースとし、どちらかを選択頂きます。

ア： 拠点等設置コース

◎ 対象となる取り組み

- 海外拠点等設置（合弁や独資を問わず、生産拠点、販売拠点、開発拠点、物流拠点などの現地法人拠点、又は駐在員事務所などの拠点等を設置するものをいう。以下同じ。）を目指すもの
- 既に海外（ASEAN 地域含む）に拠点がある場合、既存の現地拠点を除く ASEAN 対象国への移転や新設する海外拠点設置を目指すもの
- 海外拠点設置を目的とした現地企業とのアライアンス（技術契約、生産委託契約、物流契約、販売代理店契約等）を目指す取り組み。ただし、支援期間内に海外拠点設置を目指すもの

× 対象外となる取り組み

- 既に拠点を設置している国で、同一国内に新たな海外拠点設置を計画する取り組み
- 海外拠点設置に際し、支援期間である 2 年以上かかる取り組み
- 収支計画の売上根拠となる販売先の確保が全く想定されていない取り組み
- 進出希望国の参入規制等により事業実施が困難な取り組み
- 紛争等により安全確保ができない国への進出取り組み
- 現地渡航のための移動手段の確保が難しい地域への進出取り組み
- 申請時点で申請希望国が複数ある場合
- 進出希望国への完全移転により日本本社が存在しなくなる取り組み
- 拠点候補場所が進出国内に分散し、渡航支援業務の範囲で対応できない場合（例：インドネシア内のスマトラ、ジャワ、カリマンタンの複数での展開等）
- 本申請および申請書の内容に関して、貴社代表者の了解を得ていない場合

イ： 海外連携コース

◎ 対象となる取り組み

- 海外連携（海外企業への生産・設計・製造委託、業務委託、技術提携・アライアンス、フランチャイズ契約等をいう。以下同じ。）を目指すもの

× 対象外となる取り組み

- 過去公社事業で生産委託先を探す支援を受けており、その時と同一国での生産委託先を探す取り組み
- 海外企業連携を目指す商品・サービスについて、国内または海外において販売・導入実績がない、または、自社開発商品・サービス・技術等でない場合
- 国内外において、商品・サービス・技術等に関する紛争が生じている、又は紛争が生じるおそれのある際、契約を締結するなど予防のための十分な措置を講じていない場合
- 本申請および申請書の内容に関して、貴社代表者の了解を得ていない場合

（2） 採択企業数 20 社程度

（3） 支援内容

海外進出ナビゲータ※が、ハンズオン支援等を通して、各社の海外戦略もしくは海外調達計画の策定、策定した計画の実現可能性を見極めるための現地検証や、調査結果のレビュー、そして、海外拠点等設置もしくは海外連携の実行までを支援します。尚、各社の状況に応じて、「A:進出方針決定支援」から始めるか、「B：実行支援」から始めるか申請時点で選択することができます。

※ 海外進出ナビゲータ…海外ビジネス事情に詳しい商社やメーカー等のOBで、拠点等設置のための戦略策定や拠点設置の経験がある、もしくは、海外連携に係るノウハウや経験を有している者

A: 進出方針決定支援

対象国が絞り込まれており、ある程度イメージはあるが、ビジネスが本当に成立するか不明な場合、テストマーケティングやパートナーなどの目安を付けてから、「B:実行支援」に移行します（原則１年間）。

① 進出計画もしくは調達計画の検討

事業の検討を通して、既知部分と不明部分の見える化、不明部分に関する調査内容の調整について支援します。

② 調査

上記結果を踏まえて、調査会社に依頼します。尚、1 社あたりの予算額が設定されているため、その範囲内での調査とさせていただきます。

調査例）

・ テストマーケティング：現地での販売可能性をリサーチするため、現地のパートナー候補 3 者からWebインタビューを実施

・ 規制関係：現地の進出業界の専門家や規制当局の方へのヒアリングにより、現地で展開を考えている事業が規制等に該当しないか事前にWeb面談で確認

※ 原則、現地渡航による面談等は行いません

③ 結果のレビュー

調査結果を分析します。

④ 進出判断・進出計画もしくは調達判断・調達計画への反映

調査結果を踏まえた計画見直しを支援し、進出判断（もしくは調達判断）いただきます。

進出判断（もしくは調達判断）の結果、計画を進める場合、「B：実行支援」へ移行します。

B: 実行支援

進出背景や対象国が明確であり、ある程度の仮説を持っている企業でかつ、進出のための実施体制が整っている場合、こちらから始めることが出来ます。

【ア： 拠点等設置コース】

① 海外戦略の策定

海外進出方法の検討、仮説構築、需要予測、調査会社による予備調査等を通して海外戦略策定の支援を行います。

※ A: 進出方針決定支援から参加されている方は省略することもできます

② 現地調査

策定した海外戦略および事業計画の実現可能性を確認するための現地調査出張同行（1 回）を行います。現地調査出張では、調査会社を通じて現地への海外拠点設置のために連携するパートナー企業の確保、現地行政機関、工業団地担当者、不動産業者、進出手続き代行業者などのご紹介が可能です。

※ 販路開拓を目的とした事業ではないため、販路開拓を主として支援を希望される場合は、公社で実施する海外販路開拓支援をご利用ください

※ 訪問先は現地拠点の設置に向けた準備に必要な、販売先、生産委託先、設立支援企業などの現地パートナー候補、現地拠点の設置候補先、業界団体などであり、特定の訪問先に限って訪問をすることはできません。

③ 調査結果レビュー

現地調査結果を踏まえた戦略見直しを支援します。

④ 拠点設置の実施

海外拠点設置までの実行計画の策定支援、課題ごとの外部専門家活用、現地出張の同行（最大2回）等で拠点等設置のハンズオン支援をします。③の調査結果のレビューを踏まえた具体的な拠点設置の取り組みを実施する過程であり、市場調査やパートナー企業とのマッチングなどについては原則実施いたしません。

【イ：海外連携コース】

① 調達計画の策定

調査会社に展開するための調達計画の策定を支援します。

※ A:進出方針決定支援から参加されている方は省略することもできます

② 現地調査

調査会社に調達計画を展開し、パートナー候補のリストアップ、訪問計画の策定、現地出張同行（1 回）を行います。

③ 調査結果レビュー

現地調査結果を踏まえた戦略見直しを支援します。

④ 海外連携のスタート

海外連携をスタートさせるための重要事項（取引基本契約書締結前の最終打合せ、初回製品検査等）に係る現地出張の同行（最大 2 回）等で海外連携のハンズオン支援をします。③の調査結果のレビューを踏まえた具体的な海外連携の取り組みを実施する過程であり、新たなパートナー候補とのマッチングなどについては原則実施いたしません。

（4） 費用負担

① 公社負担

調査費、通訳費、移動車両費、採択企業紹介（カタログ）資料の作成費およびこれに係る翻訳費等

② ハンズオン支援企業負担

現地出張に伴う採択企業の渡航費、宿泊費、滞在費等

（5） 支援期間

① A: 進出方針決定支援 … 最大 1 年間

② B: 実行支援 … 最大 2 年間（A：進出方針決定支援期間含む）

コラム：進出相談も受け付けています

○　海外進出サポート事業に関する事について、事務局や公社海外進出アドバイザー※に事前に相談することができます。

①　海外進出サポート事業の説明（支援内容・申請方法）
②　申請すべきプログラムに関するアドバイス
③　ASEAN・およびその他地域・国の進出に関する質問・相談への回答

※　公社海外進出アドバイザー：海外ビジネス事情に詳しい商社やメーカー等の OB で、拠点等設置のための戦略策定や拠点設置の経験があり、海外戦略策定に対する考え方を相談企業にアドバイス出来る者

○　ここまでやります！
「ASEAN・およびその他地域・国の進出に関する質問・相談への回答」

・　公社海外進出アドバイザーが、希望する企業に対し、「海外進出のための戦略検討シート」を活用して、海外進出の基本的な考え方、必要なリソース、進出のハードル等に関してアドバイスをします。

・　また、公社海外進出アドバイザーと海外進出ナビゲータが、希望する企業に対し、「相談カルテ（ソーシング）」を活用して、輸入したい製品/部品の関税がどれくらいかかるのかを調べます。

4　申請要件

申請にあたっては、以下(1)～(5)の要件をすべて満たす必要があります。

(1)　東京都内に登記簿上の本店又は支店を有する中小企業(以下の表に該当する者)で、大企業が実質的に経営に参画していない法人格を有する企業であること。(いわゆる「みなし大企業」は除く)

業種		資本金および常時使用する従業員
製造業、ソフトウエア業、情報処理サービス業、建設業、運輸業、その他		3億円以下又は300人以下
	ゴム製品製造業(自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く。)	3億円以下又は900人以下
卸売業		1億円以下又は100人以下
サービス業		5,000万円以下又は100人以下
	旅館業	5,000万円以下又は200人以下
小売業		5,000万円以下又は50人以下

※「大企業」とは、上記に該当する中小企業者以外の者で、事業を営む者をいう。
ただし、中小企業投資育成株式会社および投資事業有限責任組合を除く

※「大企業が実質的に経営に参画」とは、次に掲げる事項に該当する場合をいう

- 大企業が単独で発行済株式総数又は出資総額の2分の1以上を所有又は出資している場合
- 大企業が複数で発行済株式総数又は出資総額の3分の2以上を所有又は出資している場合
- 役員総数の2分の1以上を大企業の役員又は職員が兼務している場合
- その他大企業が実質的に経営に参画していると考えられる場合

(2)　支援終了後3カ年にわたりアンケートやヒアリングに協力していただけること

(3)　関係法令等を遵守していること

(4)　「東京都暴力団排除条例」に規定する暴力団関係者又は遊興娯楽業のうち風俗関連業、ギャンブル業、賭博業、社会通念上適切でないと判断されるものではないこと

(5)　東京都に対する事業税・賃料・使用料等の債務の支払いが滞っていないこと

5　申請方法

(1)　申請書類を公社ホームページからダウンロードしてください。
https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/matching/expand overseas/index.html

(2)　本募集要項および申請書記入例にしたがって「事前確認書」および「申請書」に必要事項を記載し、申請書類全てを PDF 化して以下のアドレスまで送付してください。
expa@tokyo-kosha.or.jp

※　申請書提出後の内容変更は、原則できませんのでご留意ください。

※　事前確認書および申請書は、「ア：拠点等設置コース」、「イ：海外連携コース」で様式が異なりますのでご注意ください。

※ 申請書につき、「A:進出方針決定支援」、「B:実行支援」で記載箇所が異なりますのでご注意ください。
※ e-mail にての書類提出が難しい方は、下記問い合わせ先にご相談ください。なお、申請書類の持参は受け付けておりませんので、ご注意ください。

（3） 申請書類に不備がある場合、不明点がある場合など、再提出・追加提出を求めることがあります。

（4） 申請書類

No.	申請書類
1	事前確認書※1
2	申請書※1,※2
3	財務諸表（直近3期分の貸借対照表、損益計算書、販管費明細、製造原価報告書（作成している場合）の写し）
4	履歴事項全部証明書（発行後3ヶ月以内の登記簿謄本の写し）
5	会社案内パンフレット（なければHPの写しでも可）
6	製品カタログ（任意）

※1「ア： 拠点等設置コース」、「イ： 海外連携コース」で様式が異なりますのでご注意ください。
※2 申請書につき、「A:進出方針決定支援」、「B:実行支援」で記載箇所が異なりますのでご注意ください。

（5） 募集期間
令和 7 年 4 月 18 日～令和 7 年12月 31 日（随時受付します）
※令和 7 年 12 月末までに応募いただいた申請については、令和 8 年 1 月～3 月末までに審査を実施します。但し、採択企業数が 20 社に達した場合、募集を打ち切る場合もあります。

（6）お問い合わせ先

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町 1-13 住友商事神田和泉町ビル 9 階
公益財団法人 東京都中小企業振興公社
事業戦略部 販路・海外展開支援課 海外進出サポート事業担当
お問合せ・ご相談フォーム： https://forms.gle/845f9tFQCi65iqCE6
E-mail expa@tokyo-kosha.or.jp

6 審査

（1） 審査方法
申請書類に基づき、一次審査（書類審査）を行います。一次審査を通過した申請企業に対して、審査員が訪問し、ヒアリングを実施致します。その後二次審査（訪問ヒアリングも踏まえた書面審査）を行い、採択企業を決定します。

（2） 審査の視点

① 財務面の安全性
② 公社の本事業の目的との適合性（1事業目的　を参照）
③ 競争優位性
④ 海外事業計画の妥当性
⑤ 海外展開の実現可能性

（3） 結果の通知

・ 審査結果は、公社から e-mail にて通知します。通知先は申請書①に記載された連絡先のアドレスとなります。確実に連絡が取れるアドレスを記入ください。
・ 審査に関する個別のお問い合わせにはお答えいたしかねますので、あらかじめご了承ください。
・ 採択企業として決定された場合、企業名、所在地、事業内容、成果等について公表させていただきます。

（4） 審査に係る留意事項

・ 東京都での本店、もしくは支店登記が必要です。いわゆる営業の実態として、『営業所』『販売店』等を設置しているものの、登記が行われていない場合は、都内企業とならず対象外となります。
・ 必要に応じて公社から追加資料の提出及び説明を求めることがあります。
・ 審査員が訪問し、ヒアリングする際は、申請内容を説明できる自社の方が出席してください。代理店、経営コンサルタント等自社以外の方は同席できませんのでご留意ください。
・ 審査員の訪問ヒアリングが実施できない場合には、申請を辞退したものとみなします。

7 留意事項

（1） 支援全般に係る留意事項

① 対象地域は ASEAN7か国（タイ、インドネシア、ベトナム、フィリピン、マレーシア、シンガポール、カンボジア）とします。その他の国、地域につきましてはご相談のみお受けいたします（ハンズオン支援のお申込みはできません）。
② 海外拠点等設置を目的としない海外販売先、代理店、商社等の発掘が主の取り組みは対象とはなりません。公社販路・海外展開支援課で実施する「海外販路開拓支援事業」等をご活用ください。
③「イ： 海外連携コース」において、商品・サービスの性質や各国規制等によっては、海外連携先を開拓することが難しい場合がありますので、あらかじめご了承下さい。
④ 当事業の支援により㋐海外拠点の設置及び㋑生産委託先等との成約が成立した場合には、㋐に関しては 3 年間にわたって進出状況等の確認を、㋑に関しては当公社様式による取引成立報告書を提出して頂きます。また、支援期間中に生産委託先と成約したにもかかわらず取引成立報告書の提出がない場合には、支援を中止させて頂く場合があります。
⑤ 支援途中でコースを変更したい場合は、事務局に相談ください。
⑥ 公社ナビゲータ、事務局が交渉等の代理活動をするものではありません。

（2） 海外渡航に係る留意事項

① 1回の出張日数は移動日を含む5日間（調査は移動日ふくめて月曜日から金曜日で実施）とします。ただし、訪問の目的、内容によっては 5 日より短い期間での海外渡航となる可能性があります。

② 公社との窓口となる担当者（事業責任者）を定めてください。

③ 原則公社支援のもとに策定した事業計画の内容を把握する採択企業の担当者が出張してください。現地代理店等のみの参加は不可とします。

④ 海外進出ナビゲータ、事務局、若しくはその両方が同行します。

⑤ 急遽の事故や体調不良などで窓口となる担当者が出張に海外渡航支援に参加できず、支援が取りやめになることを防ぐため、出張可能な方を別途担当として必ず配置してください。

⑥ 感染症の拡大や治安の急激な悪化等、渡航の安全を著しく損なう事象が発生した場合、また発生する可能性があると公社が判断した場合は、海外渡航の延期または中止をさせていただく場合があります。詳細につきましては採択企業に別途通知します。

⑦ 上記⑥の場合、出張取りやめに伴い発生するキャンセル料のうち、公社で支払う移動車両費用、通訳費用等は公社が負担いたします。企業で支払う渡航費、宿泊費、輸送費等は各企業負担とします。

⑧ 公社判断ではなく、採択企業の都合で渡航中止や延期を希望した場合、公社で支払う移動車両費用、通訳費用等のキャンセル料は採択企業に請求します。採択企業で支払う渡航費、宿泊費、輸送費のキャンセル料は自社の負担とします。

（3） その他留意事項

① 当公社の支援は、採択企業の『自主的な活動』を前提とする支援実施となります。『自主的な活動』とは以下を指します。

・ 採択企業が主体性をもって海外進出サポート事業に取り組み、公社と協力して事業計画、調査、進出手続き等を進めること（海外進出ナビゲーター、公社職員が採択企業の業務の代行、代理をするものではありません）
・ 上記のための実施体制（担当者、サポートメンバー等）を整えていただくこと
・ 支援過程における意思決定や方策の選択等は採択企業で行うこと

② 本事業における公社からの情報提供やアドバイス等に関して、採択企業に損害が生じても、公社はその責任を負いません。すべて採択企業の責任において、慎重にご判断をお願いいたします。

③ 以下のいずれかに該当した場合は、支援期間の途中であっても支援を終了します。

・ 中小企業基本法（昭和 38 年法律第 154 号）に定める中小企業でなくなった場合
・ 都内に主たる事業所を有する（本社もしくは支店登記がされている）中小企業でなくなった場合
・ 申請内容に虚偽があった場合
・ 申請内容に大幅な変更があり、支援の継続が困難と判断された場合
・ 違法行為など反社会的行為が確認された場合
・ 国・東京都及び公的機関等での助成金や補助金等の受給における不正行為が確認された場合
・ 公社の名誉を著しく毀損する行動が確認された場合
・ その他、理事長が認めた場合

８　申請に際して提出された情報の取扱いについて

当公社では、「個人情報保護指針」に基づき、個人情報を収集、管理及び利用いたします。また、指針に定める利用目的以外には、原則として利用しません。詳しくは下記のリンクから指針をご確認ください。

https://www.tokyo-kosha.or.jp/privacy.html