

令和	8	年	7	月	10	日
----	---	---	---	---	----	---

公益財団法人 東京都中小企業振興公社
理 事 長 殿

名 称	株式会社 公社	
代表者	(役職)	代表取締役
	(氏名)	東京 太郎

令和8年度 持続的な成長に向けた経営強靱化事業 助成金申請書(第1回)

下記のとおり助成事業を実施したいので、別紙の書類を添えて、助成金の交付を申請します。

記

1. 申請助成事業戦略

新製品開発戦略(新製品・新サービス×既存市場)

2. 申請テーマ

〇〇技術を活用した既存顧客向け省力化新製品「△△」の開発

3. 助成金交付申請額

15,336,000 円

4. 助成事業終了予定日

令和	10	年	3	月	31	日
----	----	---	---	---	----	---

申請者概要（基準日：令和8年7月1日）

1. 申請者の概要

フリガナ	カブシキガイシャ コウシャ			フリガナ	トウキョウ タロウ						
名 称	株式会社 公社		代表者	氏 名	東京 太郎						
				役 職	代表取締役						
代表者の経歴	〇〇年〇月 〇〇大学工学部 卒業 〇〇年〇月 株式会社△△(機械メーカー)に入社。設計部にてFA機器の開発・設計に10年間従事。 〇〇年〇月 株式会社□□にて、製造ラインの生産管理部門に5年間従事。 〇〇年〇月 当社(株式会社公社)に入社。取締役製造部長として新事業の企画・立案等に携わった後、〇〇年〇月に代表取締役に就任し現在に至る。										
組織形態 (基準日時点)	法人		創業・法人設立 年(月日)	西暦	2010	年	4	月	1	日	
本 店 所 在 地	〒 101-0000		東京都千代田区神田〇〇 1-2-3								
TEL	03-1234-5678			URL	https://www.tokyo-kosha-techno.dummy.jp/						
都内登記 所 在 地	〒		同上								
TEL				※本店所在地が都外の場合のみ記入してください。 本店所在地と同じ場合は「同上」とご記入ください。							
連 絡 先 所 在 地	〒		同上								
TEL											
連 絡 担 当 者	フリガナ	トウキョウ ジロウ		部署・役職	開発部 部長						
	氏 名	東京 次郎									
	E-mail	jiro@tokyo-kosha-techno.dummy.jp									

申請者概要（基準日:令和8年7月1日）

1. 申請者の概要

資本金	10,000,000 円				常時使用する従業員数	30 人	(うち正社員 25 人)	
業種	大分類	製造業その他			中分類	29電気機械器具製造業		
事業概要	制御装置・FA機器等の企画、製造、販売				主要製品・サービス	〇〇制御盤、△△自動化装置		
業績	前期	売上高	250,000 千円		営業利益	10,000 千円		経常利益 8,000 千円
	前々期	売上高	240,000 千円		営業利益	8,000 千円		経常利益 5,000 千円
主要取引先 (上位3位)	事業者名		売上高		事業者名		売上高	
	1	株式会社A	50,000 千円		2	株式会社B	30,000 千円	
	3	株式会社C	10,000 千円					

2. 役員・株主名簿(法人、法人登記予定者のみ)

- <記載事項>
- ①履歴事項全部証明書に記載されている全役員

②（株式会社の場合）持株比率が70%を超えるまでの全ての株主
（持分会社の場合）出資比率が70%を超えるまでの全ての社員

持ち株（出資）比率が多い順に記載してください。該当する欄（役員・株主）に「○」をつけ、役員の場合は「役職」、それ以外の場合は「自社との関係又は職業」を記載してください。行が足りない場合、別紙一覧を作成し提出してください。

No.	役員名又は株主名	役員	株主 (社員)	役職等	持ち株数 (出資金額)	持ち株比率 (出資比率)
1	東京 太郎	○	○	代表取締役	600	60.0%
2	東京 次郎	○	○	取締役	200	20.0%
3	神田 花子	○	○	監査役	0	0.0%
4	その他の株主		○	社員	200	20.0%
5						0.0%
6						0.0%
7						0.0%
8						0.0%
9						0.0%
10						0.0%
-	その他の株主(社員)					0.0%
合 計					1,000	100.0%

上記「役員・株主名簿」の中で、募集要項記載の大企業の役員又は職員に該当する株主・役員がある場合はその情報を記載してください。

No.	役員名又は株主名	企 業 名	資本金額	従業員数	業 種
1					
2					
3					

3. 補助金・助成金の利用状況(該当する場合のみ)

(1) 受給済の補助金・助成金(過去5年間)

基準日(令和8年7月1日)から過去5年間の製品・サービス開発、創業、設備投資、販路開拓などの補助金・助成金のうち、公社・国・都道府県・区市町村等から受給済の補助・助成事業について、直近から順に記載してください。

No.	申請年度	申請先	助成事業名	申請テーマ	助成金額(円)	本申請との経費の重複	本申請との内容の重複
1	令和6年	東京都中小企業振興公社	展示会出展助成事業	既存製品の販路拡大	1,000,000 円	無	無
2						選択してください	選択してください
3						選択してください	選択してください

※4つ以上ある場合には、特に関連のあるもの3つを記載してください。

(2) 実施中及び申請中又は申請予定の補助金・助成金

基準日(令和8年7月1日)時点で、製品・サービス開発、創業、設備投資、販路開拓などの補助金・助成金のうち、公社・国・都道府県・区市町村等で 実施中及び申請中又は申請予定の補助・助成事業について、直近から順に記載してください。

1

申請状況	申請年度	申請先	助成事業名	
選択してください				
申請テーマ	事業内容		成果物	
事業実施期間	対象経費	助成金額(円)	本申請との経費の重複	本申請との内容の重複
			選択してください	選択してください

2

申請状況	申請年度	申請先	助成事業名	
選択してください				
申請テーマ	事業内容		成果物	
事業実施期間	対象経費	助成金額(円)	本申請との経費の重複	本申請との内容の重複
			選択してください	選択してください

3

申請状況	申請年度	申請先	助成事業名	
選択してください				
申請テーマ	事業内容		成果物	
事業実施期間	対象経費	助成金額(円)	本申請との経費の重複	本申請との内容の重複
			選択してください	選択してください

※4つ以上ある場合には、特に関連のあるもの3つを記載してください。

実 施 計 画

I. 助成事業(新規事業)計画

1. 申請助成事業戦略

新製品開発戦略(新製品・新サービス×既存市場)

2. 申請テーマ(30文字以内)

〇〇技術を活用した既存顧客向け省力化新製品「△△」の開発

3. 事業の実施場所

本助成事業を実施する場所を記載してください。

※原則、東京都内の**自社の**本社・事業所・工場等(借り上げ可)に限ります。

※支援及び検査時に公社職員が訪問します。その際、当該事業における購入品や経理関係書類、成果物等が確認できる必要があります。

※自社の事業所が都内のバーチャルオフィスのみの場合、当欄には「事業の実施場所」に代えて「公社が求める検査等を行うことができる場所(公社訪問場所)」を記載してください。

事業所名	株式会社公社 東京工場		TEL	03-9876-5432	
所 在 地	〒 123-0000				
	東京都	▲▲区▲▲町▲丁目▲一▲			
自社の事業所は都内のバーチャルオフィスのみであるか				いいえ	

4. スケジュール

助成事業終了予定日 ※令和 年 月 日以前の日付にしてください。 ※本助成事業に係る支払い等の処理が全て終わる日付を記載してください。	令和	10	年	3	月	31	日
市場投入予定時期 ※助成事業終了予定日以降の日付にしてください。 ※助成事業が完了するまでは、市場投入(販売)することはできません。	令和	10	年	8	月頃		

5. SWOT分析

(1) 自社を取り巻く環境に係るSWOT分析

内部環境	強み(活かすべき自社内の強み)	弱み(障害となり克服すべき自社内の弱み)
	創業以来培ってきた〇〇制御技術・精密加工のノウハウと、既存顧客(〇〇業界)との長年にわたる強固な信頼関係および直販ルートを有している点。	主力である既存製品のラインナップが長年変わっておらず、機能面でのコモディティ化(陳腐化・マンネリ化)が生じている点。また、特定の業界に依存しており、新規市場の開拓力が弱い点。
外部環境	機会(市場での競合優位性などプラス要素)	脅威(市場縮小や競合激化などマイナス要素)
	主要な取引先である〇〇業界において、深刻な人手不足や従業員の高齢化を背景に、現場作業を自動化・省力化する機器へのニーズが急速に高まっている点。	原材料費やエネルギー価格の高騰による利益率の圧迫。また、海外メーカー等の低価格製品の台頭による既存市場での価格競争の激化。

(2) 分析結果の総括

既存顧客から強い要望が寄せられている「省力化・自動化」のニーズ(機会)に対し、当社の強みである〇〇制御技術と顧客との信頼関係(強み)を最大限に活かした高付加価値な新製品を開発する。これにより、既存製品のコモディティ化(弱み)を打破し、海外メーカーとの価格競争(脅威)からの脱却と、既存市場における確固たる競争力の確立を図る。

6. 企業変革に向けた戦略

(1) 助成事業とする「新規事業」のビジネスモデル【(誰に(ターゲット)、何を(提供価値)、どうやって(チャネル)】	
誰に	〇〇業界の製造業者(主に自社の既存顧客およびその関連企業)。特に、深刻な人手不足や従業員の高齢化により、製造ラインの自動化や作業の省力化に強い課題を抱えている企業。
何を	当社の〇〇制御技術と新たに開発する××機構を搭載し、従来の作業時間を20%削減可能で、熟練工のノウハウがなくても直感的に操作できる省力化・高効率化新製品「△△」。
どうやって	既存の直販ルートおよび長年取引のある専門商社を通じたダイレクトセールスを中心とする。また、実機のデモ機を持参した顧客訪問や、業界最大の展示会「〇〇テクノロジー展」への出展を通じて、実際の動きや省力化の効果を顧客へ直接アピールし、販売に繋げる。
(2) 上記(1)で必要なリソース【ヒト・組織、モノ、カネ、情報(ノウハウ)】	
ヒト・組織	社内の開発部(機構設計・制御系設計を担当する2名)、製造部(生産プロセスの検討・組立を担当する1名)、および外部委託先(システム連携プログラム開発)のエンジニア体制。
モノ	開発・テスト環境としての「〇〇サーバー」、部品加工用の「〇〇精密加工機」、性能評価用の測定器、および試作機を製作するための特殊部品・副資材。
カネ	総額〇〇〇〇万円の事業資金。全額を自己資金(手元資金)で調達済みであり、そのうち1,000万円を本助成金の交付によって充当する計画。
情報(ノウハウ)	当社が創業以来蓄積してきた〇〇制御技術および精密加工のノウハウ。既存顧客10社からヒアリングして得た現場の具体的なニーズ・課題データ。および、外部委託先が有する最新のシステム開発に関する知見。

7. 取組の基となる「既存事業」

取組の基となる 既存事業の内容	当社の主力事業である、〇〇業界の製造業者に向けた〇〇制御盤および△△自動化装置の企画、製造、販売事業。
上記の既存事業を選んだ理由 (SWOT分析との関連性など)	当該事業は長年当社の主力事業として安定した売上を維持してきたが、近年は既存製品の機能面でのコモディティ化(弱み)や、海外メーカー等の低価格製品の価格競争(脅威)により、利益率の低下が課題となっている。一方で、主要な取引先である〇〇業界からは、深刻な人手不足を背景とした「作業の省力化・自動化」に対する強いニーズ(機会)が寄せられている。当該事業において長年培ってきた「〇〇制御技術・精密加工のノウハウ」と「既存顧客との強固な信頼関係・直販ルート」(強み)を最大限に活かし、顧客の課題を解決する高付加価値な新製品を開発することで、価格競争からの脱却と持続的な成長を実現できると考えたため。

8. 助成事業の体制

(1) 助成事業の社内外体制図

助成対象期間内の実施体制について、社内と社外を区分し、以下の内容を含めて記載してください。

① 社内の実施体制（開発主担当者、開発従事者、開拓主担当者、経理担当者など）

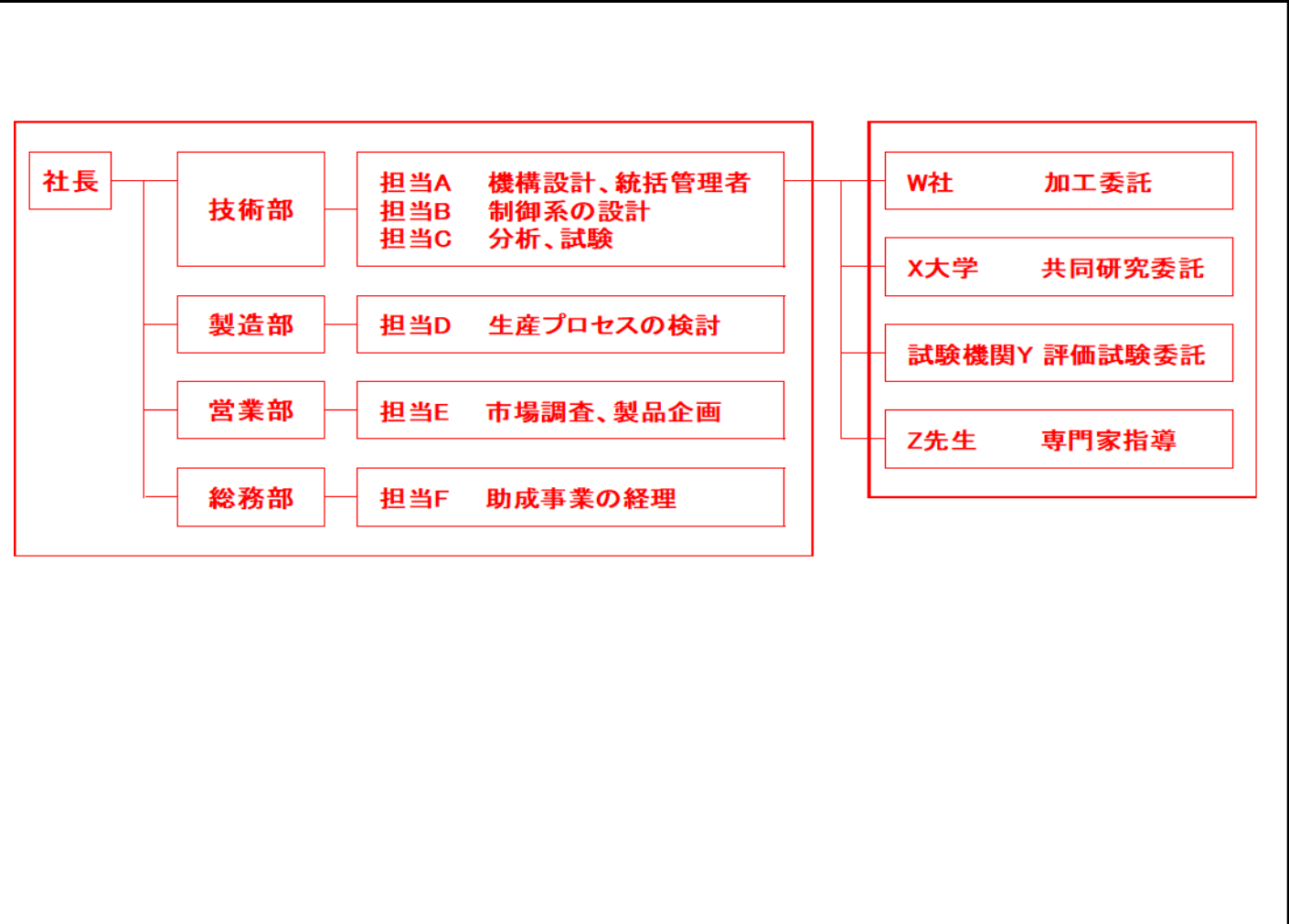
※シート6-6「直接人件費」に計上した人員がわかるようにしてください。

計上しない場合は紐づけを気にする必要はありません。

② 他企業との連携体制、役割分担（共同研究先、委託先、専門家など）

※シート6-3-1「委託・外注費」、シート6-4-1「専門家指導費」に計上した内容がわかるようにしてください。

計上しない場合は紐づけを気にする必要はありません。



(2) 自社の助成事業主担当者

氏名	東京 次郎	雇用期間	平成28年4月～現在
所属部署	開発部	役職	部長
得意分野	〇〇制御技術、精密機構設計、およびプロジェクトマネジメント。特に、省力化・自動化機器における設計・開発を得意としており、本助成事業の新製品「△△」開発において中核となる××機構の設計や、既存システムとの連携技術に関する深い知見を有している。		
開発業務等の経歴	平成〇年〇月～平成〇年〇月（5年間）：株式会社△△（機械メーカー）の開発部にて、産業用ロボットおよびFA機器の機構設計に5年間従事。 平成28年4月～現在（10年間）：当社（株式会社公社）に入社。開発部にて主力製品である「〇〇制御盤」などの製品開発を主導。令和〇年に開発部長に就任し、現在は新製品企画および開発チーム全体の統括を行っている		

9. 助成事業のフロー

助成事業終了予定日 ※シート2-1の内容が転記されます	令和	10	年	3	月	31	日
--------------------------------	----	----	---	---	---	----	---

上記事業終了予定日、および「シート3-1_(1)試作品・試作サービスの説明」や「シート4-1_(1)市場開拓を行う製品・サービスの説明」等と整合が
取れるように記入してください。

- ①具体的な作業項目を記入
※本事業の全体像が分かるよう、経費が発生しない作業も記入
- ②関連する資金支出明細の番号(原-1、機-1、展-1、広-1...)を記入
※「Ⅱ. 資金計画 2. 資金支出明細(シート6~8)」に記載した全ての支出番号について、作業項目と紐付けて記載してください
- ③自社作業に該当する期間は○、他社作業に該当する期間は●を選択

[illegible]

10. 試作品・試作サービスの内容

(1) 試作品・試作サービスの説明

①最終成果物(試作品・試作サービス)の種別	ハードウェア
②最終成果物(試作品・試作サービス)の詳細、イメージ図 助成対象期間内に開発する最終成果物(試作品・試作サービス)がどのようなものかわかるように記載してください。	
当社の〇〇制御技術と新たに開発する××機構を搭載し、従来の作業時間を20%削減可能な省力化・高効率化新製品「△△」の試作機。 新たに開発する××機構により、既存の製造ラインに簡単に後付けできる仕様とし、熟練工のノウハウがなくても直感的に操作できるインターフェース（表示・操作パネル）を備える。 (※ここに、製品の全体像や構成がわかる構成図、イメージ図、画面イメージなどを画像として貼り付けます。)	

(2) 試作する予定数量

助成対象期間内に開発する試作品の予定数量を記載してください。
ソフトウェアの場合は「数量＝1、単位＝式」としてください。
最終試作の数量が「1」の場合、複数製作の理由は記入不要です。
各数量には、破壊テストをする個体数も含めてください。

※開発の達成目標(シート3-2)を達成できる必要最小限の数量である必要があります。
※試作品・試作サービスは管理状況を明らかにし、助成事業が完了した年度の翌年度から起算して5年間保管する義務があります。
※破壊テスト等により現物が確認できなくなる場合は、写真等で撮影し開発数量が確認できる必要があります。

最終試作	数量	単位	複数製作する場合の理由 ※数量2以上の場合のみ記載	
	1	台	※数量が1の場合は入力不要です	
途中試作	※製作する場合のみ記載			
	数量	単位	製作する理由	
	1次	1	台	新たに開発する××機構の基本動作確認および単体テストを実施するため。
	2次			

10. 試作品・試作サービスの内容

(3) 試作品・試作サービスの優秀性

以下の内容を含めて記載してください。

- ①既存技術と比較し、新しさを示す技術開発要素（独自性や利便性を含む）
- ②自社既存事業との関連、新規開発要素

※ 文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。

①既存技術と比較し、新しさを示す技術開発要素（独自性や利便性を含む）
従来製品では、〇〇の処理を行う際に手作業による微調整が必要であったが、今回新たに開発する××機構と制御アルゴリズムを組み合わせることで、この工程を完全に自動化できる点に新規性がある。これにより、ユーザーは従来比で20%の作業時間削減と、人的ミスの防止による品質向上という大きな利便性を得ることができる。

②自社既存事業との関連、新規開発要素
当社の主力事業である〇〇制御盤の製造で培った精密制御ノウハウ（既存技術）をベースにしつつ、これまでにないAIを用いた画像認識技術（新規開発要素）を新たに組み込む。

(4) 試作品・試作サービスにおける助成事業期間中の達成目標

・「何が」「どのように」「こういう機能を実現」「こういう性能を備える」など、今回の試作品・試作サービス開発のゴール(目標設定)を記載してください。複数設定してもかまいません。

・第三者が内容を客観的に確認できるよう具体的に記載してください。

※そのまま市場で量産化できるレベルを100%とするならば、100%でなくても構いません。

※申請書提出後、達成目標の変更はできません。

※事業終了時に行う完了検査において、目標達成を確認できなかった場合は、事業完了とならず助成金は交付されません。

目標①

※客観的に確認できるよう、具体的な数値を用いて記載します。

【目標①】

機能：新たに開発した××機構と制御アルゴリズムにより、〇〇の処理能力向上を図る。

数値：データサイズ●●の処理にかかる時間を★★秒以内に短縮する（自社従来品は〇〇秒）。

確認方法：自社従来品と今回の試作品を用いて比較試験を実施し、データサイズ●●の処理が★★秒以内で完了することを確認する。

証明文書：仕様書・要件定義書、試験報告書、写真・動画（※該当するもの全てに「○」をつけます）。

証明文書 (該当欄すべてに○)	仕様書・要件定義書	○	設計書		ソースコード		写真・動画	○
	試験報告書	○	図面		運用マニュアル		その他()	

目標②

【目標②】（※複数設定する場合）

機能：既存の製造設備との連携を容易にするため、新たに各種通信インターフェースを実装する。

数値：標準的な通信プロトコル（□□規格）を用いて、▲▲台の外部機器と同時にエラーなく通信・データ同期ができること。

確認方法：試作機と▲▲台の模擬テスト機器を接続し、連続●時間のデータ通信試験を行い、通信エラーの発生率が0%であることを確認する。

証明文書：設計書、試験報告書（※該当するもの全てに「○」をつけます）。

証明文書 (該当欄すべてに○)	仕様書・要件定義書		設計書	○	ソースコード		写真・動画	
	試験報告書	○	図面		運用マニュアル		その他()	

10. 試作品・試作サービスの内容

(5)産業財産権の先行技術調査の結果

特許情報プラットフォームJ-PlatPat等により、開発内容が他者の特許に抵触していないか十分に確認してください。
箇条書きで構いませんので、類似特許との相違点を記載してください。

※先行技術調査や産業財産権に関して不明な点は東京都知的財産総合センターで相談可能です。
相談窓口TEL:03-3832-3656

類似特許番号	特許00000000
類似特許との相違点	類似特許（特許00000000）は、〇〇の処理を行うための基本的な制御機構に関する技術である。 当社の新製品「△△」で新たに開発する××機構は、類似特許の機構に対し、独自の画像認識技術を組み合わせている点で技術的アプローチが異なる。 また、類似特許では手作業による微調整が必要な工程を、当社の技術では新たな制御アルゴリズムにより完全自動化している点において明確に相違する。

(6)産業財産権の保有状況

①今回の開発に必要な産業財産権を出願又は保有しているか	はい
<「はい」と回答した場合のみ> ※複数ある場合は、最も主となる権利を記入してください	特許権
②それはどのような権利か	
③公開番号または登録番号等	特許00000000

(7)産業財産権の実施許諾

①今回の開発において、他者が保有する産業財産権の実施許諾を受ける予定か	はい
<「はい」と回答した場合のみ> ※複数ある場合は、最も主となる権利を記入してください	実用新案権
②それはどのような権利か	
③公開番号または登録番号等	特許00000000

(8)産業財産権の出願予定

今回の開発の成果を 産業財産権として出願する予定か	特許権を出願予定
------------------------------	----------

11. 本事業遂行にあたっての安全性確保、法令遵守、環境配慮への取り組み

主に以下の点について記載してください。

- ①本開発の成果物に対する安全性対策
 - ②本開発を含む従来の企業活動における法令遵守、環境配慮への取り組み
- ※文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。

① 本開発の成果物に対する安全性対策 製品の安全性:新製品「△△」の設計において、異常発生時にシステムを安全に停止させるフェールセーフ機能を実装する。また、漏電や発火を防止するための保護回路を設け、利用者が安全に操作できるよう非常停止ボタンを配置する。 情報セキュリティ:本製品と外部システムとの通信において、データの暗号化およびアクセス認証機能を実装し、情報漏洩や不正アクセスを防ぐ強固なセキュリティ対策を講じる。
② 本開発を含む従来の企業活動における法令遵守、環境配慮への取り組み 法令遵守(コンプライアンス):電気用品安全法をはじめとする製品に関連する各種法令・規格を遵守した設計・製造を行う。また、労働安全衛生法に基づき、従業員が安全かつ健康に働ける職場環境を維持し、適正な労務管理に努める。 環境配慮:本製品の部品選定において、有害物質を含まない環境負荷の低い部材(RoHS指令準拠部品等)を積極的に採用する。また、従来製品に比べて消費電力を削減する省エネ設計とすることで、CO2排出量の削減に貢献する。製造工程においても、廃棄物の削減やリサイクル可能な梱包材の使用を推進していく。

12. 市場開拓の内容

(1)市場開拓を行う製品・サービスの説明

①市場投入予定のもの(顧客への提供物)の種別	本事業で試作した自社の新製品・サービス(新製品開発戦略 or 多角化戦略)
②市場投入する製品・サービスの概要 誰に、何を、どのように提供するかを具体的に記載してください。 ※文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。 誰に：深刻な人手不足や従業員の高齢化により、製造ラインの自動化や作業の省力化に課題を抱えている〇〇業界（展開・開拓済の既存業界）の製造業者に対し、 何を：当社の〇〇制御技術と本助成事業で新たに開発する××機構を搭載し、従来の作業時間を20%削減可能な省力化・高効率化新製品「△△」を提供する。 どのように：既存の直販ルートを通じたダイレクトセールス、および長年取引のある専門商社を経由した販売を行う。	
③製品・サービスの全体像、イメージ図 上記②がわかるイメージ図、商流図、画像等を添付してください。 ③製品・サービスの全体像、イメージ図 ※実際には、製品の見た目がわかるイメージ図や、販売の流れがわかる商流図を画像として貼り付けます。	

12. 市場開拓の内容

(2)市場開拓を行う製品・サービスの市場性

①対象となる顧客、市場

※文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。

国内の主な顧客は〇〇業界（展開・開拓済の既存業界）の製造業者であるが、深刻な人手不足や従業員の高齢化により、現場作業の自動化・省力化の重要性が急速に増している。
まずは、既存の取引先である都内および首都圏の〇〇業者をターゲットとし、市場確保を狙う。

②①のニーズおよびニーズがあると判断した根拠

※文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。

既存顧客10社へ直接ヒアリングを行った結果、8社から「熟練工の退職に伴う作業の属人化解消」と「作業時間の短縮（省力化）」に関する強い要望が寄せられた。
また、〇〇工業会の調査報告書によると、同業界の約70%の企業が省力化投資を検討しているとの結果が出ている。
これにより、熟練工のノウハウがなくても直感的に操作できる省力化機器へのニーズは、今後確実に拡大していくものと予想される。

③販路開拓の手法、方策

※文字サイズ9pt以上、下枠内に収まるように記載してください。

以下のとおり、既存ルートの活用と新規開拓を並行して進める販売戦略を検討する。
既存の直販ルートおよび長年取引のある専門商社を通じたダイレクトセールス（実機によるデモ実演）の実施。
業界最大の展示会「〇〇テクノロジー展」に出展し、広く製品をPRするとともに新規見込み客を獲得する。
自社Webサイトに新製品の特設ページおよび動作を解説するPR動画を掲載し、Webからの問い合わせを増加させる。

④競合製品・サービス、類似製品・サービス

※ない場合は比較対象となりうる自社製品や業界標準等を記載

No	製品・サービス名	開発・販売元	主な機能、仕様
1	〇〇〇〇制御装置	株式会社A社	〇〇機能、△△機能。価格は3,000,000円程度。
2			
3			

⑤助成事業終了後の収益計画

※数字のみ入力

	初年度	2年目	3年目
売上高	15,000,000 円	30,000,000 円	45,000,000 円
営業損益	2,000,000 円	5,000,000 円	9,000,000 円

⑥売上高の算出根拠

※価格×数量等の具体的な算式を用いて記載

初年度	単価 1,500,000円 × 既存顧客10社へ販売 = 15,000,000円
2年目	単価 1,500,000円 × 既存顧客20社へ販売 = 30,000,000円
3年目	単価 1,500,000円 × 既存顧客30社へ販売 = 45,000,000円

Ⅱ. 資 金 計 画

1. 助成事業(新規事業)の資金計画

助成対象期間の全体経費を記入してください。

(1) 経費区分別内訳

(単位:円)

経 費 区 分		助成事業に要する経費		助 成 対 象 経 費		助成金交付申請額		助成限度額
		(税込)	注1	(税抜)	注2	(千円未満切捨)	注3	
内 訳	(1) 試作品・試作サービス開発	①原材料・副資材費	2,200,000	2,000,000	1,333,000	2,000万円		
		②機械装置・工具器具費	5,500,000	5,000,000	3,333,000	2,000万円		
		③委託・外注費	5,500,000	5,000,000	3,333,000	2,000万円		
		④専門家指導費	990,000	900,000	600,000	2,000万円		
		⑤産業財産権出願・導入費	2,640,000	2,400,000	1,600,000	2,000万円		
		⑥直接人件費 注4	3,388,000	3,388,000	2,258,000	1,000万円		
	(2) 市場開拓	⑦展示会出展費 注6	1,100,000	1,000,000	666,000	250万円		
		⑧広告掲載費 注7	825,000	750,000	500,000	50万円		
		⑨印刷物制作費 注8	462,000	420,000	280,000	50万円		
		⑩Webサイト制作・改修費 注9	1,540,000	1,400,000	933,000	100万円		
		注5 ⑪動画制作費 注10	825,000	750,000	500,000	50万円		
			⑫その他助成対象外経費	15,500				
合 計 注11		24,985,500	23,008,000	注12 15,336,000	2,000万円			

(2) 資金調達内訳

(単位:円)

区 分		資 金 調 達 金 額	調 達 先 (名 称 等)	進 捗 状 況 等
内 訳	自 己 資 金		24,985,500	調 達 済
	銀 行 借 入 金			選 択 し て く だ さ い
	役 員 借 入 金		0	選 択 し て く だ さ い
	その他 (VCからの 調達等)		0	選 択 し て く だ さ い
				選 択 し て く だ さ い
	合 計 注11		24,985,500	

注1	「助成事業に要する経費」には、当該事業創出を遂行するために必要な経費を記入してください。
注2	「助成対象経費」には、「助成事業に要する経費」から消費税、振込手数料、通信費、光熱費等の間接経費を除いたものを記入してください。
注3	「助成金交付申請額」とは、「助成対象経費」のうち助成金の交付を希望する額です。「助成対象経費」に助成率の2／3を乗じた金額(千円未満切り捨て)で、かつ助成限度額以内となります。
注4	開発に係る工程に直接従事する人件費のみ申請ができます。直接人件費の助成金交付申請額は、1,000万円が上限となります。直接人件費のみを申請する場合も同様です。
注5	市場開拓費全体の助成金交付申請額は、500万円が上限となります。市場開拓費のみを申請する場合も同様です。
注6	展示会出展に係る小間料のみ申請ができます。展示会出展費の助成金交付申請額は、250万円が上限となります。展示会出展費のみを申請する場合も同様です。
注7	広告掲載費の助成金交付申請額は、50万円が上限となります。広告掲載費のみを申請する場合も同様です。
注8	印刷物制作費の助成金交付申請額は、50万円が上限となります。印刷物制作費のみを申請する場合も同様です。
注9	Webサイト制作・改修費の助成金交付申請額は、100万円が上限となります。Webサイト制作・改修費のみを申請する場合も同様です。
注10	動画制作費の助成金交付申請額は、50万円が上限となります。動画制作費のみを申請する場合も同様です。
注11	「助成事業に要する経費」と「資金調達金額」の合計が一致するように記入してください。
注12	「助成事業交付申請額」合計が上限の2,000万円を超える場合のみ、各経費区分内訳①～⑪を合計して2,000万円となるようにいずれかの経費区分を調整してください。「助成対象経費」は調整不要です。3,000万円以上でもそのままの金額としてください。

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

① 原材料・副資材費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発(又は改良)に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可(助成対象外)です。

※試作品の一部を構成または組み込まれる部品等は、原材料・副資材費に計上してください。

※特注の部品類等は、委託・外注費に計上してください。

(単位:円)

支出 番号	品名	仕様	用途	(A) 数量	単位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	購入先企業名
原-1	〇〇特殊部品	〇〇cm 〇 〇合金製	××機構部 に組	10	個	100,000	1,100,000	1,000,000	〇〇株式会社
原-2	△△センサー	型番: △△- 01	制御基板に 組込	20	個	50,000	1,100,000	1,000,000	△△株式会社
原-3							0	0	
原-4							0	0	
原-5							0	0	
原-6							0	0	
原-7							0	0	
原-8							0	0	
原-9							0	0	
原-10							0	0	
原-11							0	0	
原-12							0	0	
原-13							0	0	
原-14							0	0	
原-15							0	0	
原-16							0	0	
原-17							0	0	
原-18							0	0	
原-19							0	0	
原-20							0	0	
計							2,200,000	2,000,000	

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

②機械装置・工具器具費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発（又は改良）に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可（助成対象外）です。

※リース・レンタルの場合、(B)にリース・レンタル料の合計(税抜)を計上してください。
リース・レンタル料の合計 = 助成事業実施期間内のリース・レンタル月数 × 月額リース料・レンタル料(税抜)

※試作金型に係る費用は、本経費に計上してください。

※特注の機械装置等は、委託・外注費に計上してください。

※生産・量産を目的とした費用、運用・保守費用は対象外となります。

(単位:円)

支 出 番 号	品 名	用 途	調達方法	リース・レンタル月数	(A) 数量	単位	(B) 購入単価 または リース料等の合計 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	購入先 または リース・レンタル先 企業名
機-1	〇〇精密加工機	新開発の××機構 の部品加工	購入		1	台	3,500,000	3,850,000	3,500,000	〇〇株式会社
機-2	△△サーバ	制御プログラムの開 発・テスト環境構築	購入		1	台	1,500,000	1,650,000	1,500,000	△△株式会社
機-3								0	0	
機-4								0	0	
機-5								0	0	
機-6								0	0	
機-7								0	0	
機-8								0	0	
機-9								0	0	
機-10								0	0	
機-11								0	0	
機-12								0	0	
機-13								0	0	
機-14								0	0	
機-15								0	0	
機-16								0	0	
機-17								0	0	
機-18								0	0	
機-19								0	0	
機-20								0	0	
計								5,500,000	5,000,000	

2. 資金支出明細

(1)試作品・試作サービス開発

②機械装置・工具器具＜購入計画書＞

(2)機械装置・工具器具費に1件単価100万円以上(税抜)の購入品を計上した場合は、以下に詳細を記載し、原則2社以上の見積書を提出する必要があります。(※ リース・レンタルの場合は不要)表が足りない場合は、枠を追加せず、本ページを複製してください。

支出番号	機-1	購入品名	〇〇精密加工機					
規格(メーカー、型番等)			製造:〇〇製作所、型番:Y-1000					
購入先			企業名	〇〇株式会社				
			代表者名	山田 太郎	電 話	03-0000-0000		
購入予定時期			令和9 年 3 月					
購入が必要な理由 (リース・レンタルしない理由)			新製品「△△」に搭載する××機構の特殊部品加工において、自社の既存設備では加工精度が不足しているため。また、当該加工機は特殊な仕様であり市場でレンタルやリースが行われておらず、長期間にわたる開発・テスト期間を考慮すると購入が必要不可欠であるため。					
見積金額			1社目	3,850,000	円(税込)	2社目	4,100,000	円(税込)
			2社入手困難な理由		※原則2社以上の見積書が必要なため、2社分取得できる場合は空欄にします。			
上記購入先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。								関連なし

支出番号	機-2	購入品名	〇〇サーバー						
規格(メーカー、型番等)			製造:X社、型番:X-Server Pro						
購入先			企業名	△△株式会社					
			代表者名	鈴木 一郎	電 話	03-1111-2222			
購入予定時期			令和9年 年 5 月						
購入が必要な理由 (リース・レンタルしない理由)			新製品の制御プログラムの開発・テスト環境構築において、常時稼働かつ自社独自の高度なセキュリティ設定を直接ハードウェアに施す必要があり、通常のレンタルサーバー等では要件を満たせないため。また、長期間の開発テスト期間および市場投入後の運用保守を見据えると、レンタルを継続するよりも購入が必要不可欠であるため。						
見積金額			1社目	1,650,000	円(税込)	2社目	1,750,000	円(税込)	
			2社入手困難な理由		※原則2社以上の見積書が必要なため、2社分取得できる場合は空欄にします。				
上記購入先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。									関連なし

支出番号	機-	購入品名							
規格(メーカー、型番等)									
入先			企業名						
			代表者名		電 話				
購入予定時期			年 月						
購入が必要な理由 (リース・レンタルしない理由)									
見積金額			1社目		円(税込)	2社目		円(税込)	
			2社入手困難な理由						
上記購入先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。									選択してください

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

③ 委託・外注費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発（又は改良）に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可（助成対象外）です。

※1契約につき、1つの支出番号を使用してください。

※試作金型に係る費用は本経費ではなく、機械装置・工具器具費に計上してください。

※特注の部品・機械装置等は、本経費に計上してください。

※技術開発要素を伴わないデザイン、翻訳、資料収集、市場調査等に係る費用は対象外となります。

※人材派遣に係る費用は対象外となります。

（単位：円）

支出番号	委託・外注内容	(A) 数量	単位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	委託・外注先 企業名
委-1	基幹システム連携プログラムの開発	1	式	5,000,000	5,500,000	5,000,000	株式会社W社
委-2					0	0	
委-3					0	0	
委-4					0	0	
委-5					0	0	
委-6					0	0	
委-7					0	0	
委-8					0	0	
委-9					0	0	
委-10					0	0	
委-11					0	0	
委-12					0	0	
委-13					0	0	
委-14					0	0	
委-15					0	0	
委-16					0	0	
委-17					0	0	
委-18					0	0	
委-19					0	0	
委-20					0	0	
計					5,500,000	5,000,000	

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

③委託・外注費＜計画書＞

シート6-3-1_③委託・外注費に計上した**全ての契約**について記載してください。
なお、**1契約あたり100万円以上(税抜)の経費**は、**原則2社以上の見積書**を提出する必要があります。
表が足りない場合は、枠を追加せず、本ページを複製してください。

支出番号	委-1	企業名	株式会社W社			
代表者名		山田 太郎		電 話	03-0000-0000	
事業内容		業務システムの受託開発、ソフトウェアの販売				
契約予定期間		令和9年	年	10 月	～ 令和10年 年 2 月	
契約予定金額		5,500,000 円(税込)				
委託・外注内容		新製品「△△」の制御システムと、既存の基幹システムを連携させるためのプログラム開発・コーディング。				
納品予定物		要件定義書、基本設計書、ソースコード一式、テスト結果報告書				
選定理由		本開発には、既存基幹システムとの連携に関する高度な技術が必要となる。株式会社W社は同分野での開発実績が豊富であり、委託内容に係るコストも妥当であると判断したため、同社を選定した。				
※契約予定金額が 100万円(税抜)以上の場合		1社目	5,500,000 円(税込)		2社目 6,000,000 円(税込)	
		2社入手困難な理由	※原則2社以上の見積書が必要なため、2社入力できている場合は空欄にします。			
上記委託先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					関連なし	

支出番号	委-2	企業名			
代表者名				電 話	
事業内容					
契約予定期間		年	月	～	年 月
契約予定金額		円(税込)			
委託・外注内容					
納品予定物					
選定理由					
※契約予定金額が 100万円(税抜)以上の場合		1社目	円(税込)		2社目 円(税込)
		2社入手困難な理由			
上記委託先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					選択してください

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

④專門家指導費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発（又は改良）に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可（助成対象外）です。

※専門家1人につき、1つの支出番号を使用してください。

※技術開発要素を伴わない指導は対象外となります。

(単位:円)

支 出 番 号	指導者名 (所属)	専門分野	保有資格・経験	指導内容	(A) 指導 日数	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)
専-1	山田 太郎(X大学)	画像認識技術	X大学工学部教授。画像認識AI技術の研究に15年以上従事。	独自の画像認識アルゴリズムの設計に関する技術指導	10	50,000	550,000	500,000
専-2	鈴木 一郎	精密機構設計	機械メーカーで機構設計に20年従事後、技術コンサルタントとして独立。	××機構の動作安定性向上に向けた構造設計の技術指導	10	40,000	440,000	400,000
専-3							0	0
専-4							0	0
専-5							0	0
専-6							0	0
専-7							0	0
専-8							0	0
専-9							0	0
専-10							0	0
計							990,000	900,000

2. 資金支出明細

(1)試作品・試作サービス開発

④専門家指導＜計画書＞

シート6-4-1_④専門家指導費に計上した**全ての専門家**について記載してください。
表が足りない場合は、枠を追加せず、本ページを複製してください。

支出番号	専-1	専 門 家 氏 名	山田 太郎	電 話	03-1111-2222
経歴・実績	X大学工学部卒業後、同大学院にて博士号取得。現在、X大学工学部教授。画像認識AI技術に関する研究・開発に15年以上従事し、製造現場へのAI導入に関する論文や関連特許も多数保有している。				
契約予定期間	令和8年12月～令和9年3月				
契約予定金額	550,000 円(税込)				
指導内容	新製品「△△」に搭載する独自の画像認識アルゴリズムの設計、および既存の制御システムへ組み込む際の最適化手法に関する技術指導。				
上記指導先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					関連なし

支出番号	専-2	専 門 家 氏 名	鈴木 一郎	電 話	03-3333-4444
経歴・実績	株式会社△△(機械メーカー)の開発部にて、FA機器等の精密機構設計に20年従事。退職後、技術コンサルタントとして独立開業。製造業向けに多数の技術指導実績あり。				
契約予定期間	令和9年4月～令和9年7月				
契約予定金額	440,000 円(税込)				
指導内容	新製品「△△」において新たに開発する××機構における、動作安定性の向上および長期間稼働時の部品摩耗を防ぐための構造設計に関する技術指導。				
上記指導先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					関連なし

支出番号	専-3	専 門 家 氏 名		電 話	
経歴・実績					
契約予定期間	年 月 ～ 年 月				
契約予定金額	円(税込)				
指導内容					
上記指導先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					選択してください

支出番号	専-4	専 門 家 氏 名		電 話	
経歴・実績					
契約予定期間	年 月 ～ 年 月				
契約予定金額	円(税込)				
指導内容					
上記指導先は、自社と資本関係、役員または従業員の兼務、自社の代表者3親等以内の親族による経営ではない。					選択してください

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

⑤産業財産権・出願導入費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発（又は改良）に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可（助成対象外）です。

※出願に関する調査、審査請求、登録に係る費用は対象外となります。

※助成事業者に帰属しない権利に係る費用は対象外となります。

(単位:円)

支 出 番 号	対象の技術・製品	権利名	内容	弁理士事務所 または 権利所有企業名	単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	助成対象経費 (税抜)
産-1	新製品「△△」の × × 機構	特許権	出願	〇〇特許業務法人	1,000,000	1,100,000	1,000,000
産-2	△△制御アルゴリズム	実用新案権	実施許諾	株式会社W社	400,000	440,000	400,000
産-3	新製品『△△』の 制御プログラム	特許権	出願	〇〇特許業務法人	1,000,000	1,100,000	1,000,000
産-4						0	0
産-5						0	0
産-6						0	0
産-7						0	0
産-8						0	0
産-9						0	0
産-10						0	0
計						2,640,000	2,400,000

2. 資金支出明細

(1) 試作品・試作サービス開発

⑥ 直接人件費

※「新製品開発戦略」及び「多角化戦略」で、試作する新製品・新サービスの開発(又は改良)に係る経費が助成対象です。
「新市場開拓戦略」の場合、本経費は申請不可(助成対象外)です。

※助成事業者の役員および直接雇用の従業員のうち、常態として当該開発に従事し、
助成事業者から毎月一定の報酬、給与が直接支払われている方が助成対象となります。

※開発に係る工程に直接従事する時間のみ助成対象となります。

従事時間には、各開発工程に必要と見積もられた作業時間を記入してください。

※従事時間の上限は、1人につき1日8時間、年間1,800時間です。

※時間単価は、募集要項記載の「人件費単価一覧表」より設定してください。

※本経費の助成金額(助成対象期間中の総額)は1,000万円が上限です。

支出番号	従事者		従事時間 (単位:時間)						(単位:円)		
	氏名	所属/役職	設計		製作	検査		(A)合計	(B)時間単価	助成事業に要する経費	(A)×(B) 助成対象経費
			要件定義・目標仕様	設計	プログラミング・試作	単体テスト	総合テスト				
人-1	東京 次郎	開発部 部長	100	100		50	50	300	4,710	1,413,000	1,413,000
人-2	開発 一郎	開発部		150	100	50		300	2,690	807,000	807,000
人-3	製造 次郎	製造部			200		50	250	2,520	630,000	630,000
人-4	システム三郎	開発部		50	100	50		200	2,690	538,000	538,000
人-5											
人-6											
人-7											
人-8											
人-9											
人-10											
人-11											
人-12											
人-13											
人-14											
人-15											
計										3,388,000	3,388,000

2. 資金支出明細

(2)市場開拓

⑦展示会出展費

※「新製品開発戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを既存市場にPRするための展示会出展小間料が助成対象です。
※「多角化戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを新市場にPRするための展示会出展小間料が助成対象です。

※「新市場開拓戦略」の場合、自社の既存製品・既存サービスを新市場にPRするための展示会出展小間料が助成対象です。

※出展小間料のみが助成対象です。装飾費、資材費等は対象となりません。

(単位:円)

支 出 番 号	展示会名	オン ライ ン	会 期	会 場 名	(A) 数 量	単 位	(B) 単 価 (税 抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	支払先 企業名
展-1	〇〇テクノロジー展		令和9年9月 10日～令和 9年9月12日	東京ビッグサ イト	2	小間	400,000	880,000	800,000	株式会社〇〇エキ シブション
展-2	△△バーチャルEXPO	○	令和10年2 月1日～令 和10年2月 28日	(オンライン)	1	小間	200,000	220,000	200,000	株式会社△△メ ディア
展-3								0	0	
展-4								0	0	
展-5								0	0	
展-6								0	0	
展-7								0	0	
展-8								0	0	
展-9								0	0	
展-10								0	0	
展-11								0	0	
展-12								0	0	
展-13								0	0	
展-14								0	0	
展-15								0	0	
計								1,100,000	1,000,000	

2. 資金支出明細

(2)市場開拓

⑧広告掲載費

※「新製品開発戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを既存市場にPRするための広告掲載に要する経費が助成対象です。
※「多角化戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを新市場にPRするための広告掲載に要する経費が助成対象です。
※「新市場開拓戦略」の場合、自社の既存製品・既存サービスを新市場にPRするための広告掲載に要する経費が助成対象です。

(単位:円)

支 出 番 号	広告名 又は 広告種別	具体的な内容	(A) 数量	単 位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	掲載媒体先 又は 支払先 企業名
広-1	専門誌への広告掲載	専門誌「〇〇業界ジャーナル」令和9年9月号に新製品「△△」の広告を見開き掲載	1	件	450,000	495,000	450,000	株式会社〇〇パブリッシング
広-2	Web/バナー広告掲載	製造業向けポータルサイト「××」のトップページにバナー広告を1ヶ月間掲載(令和9年9月)	1	カ月	300,000	330,000	300,000	株式会社××メディア
広-3						0	0	
広-4						0	0	
広-5						0	0	
広-6						0	0	
広-7						0	0	
広-8						0	0	
広-9						0	0	
広-10						0	0	
計						825,000	750,000	

2. 資金支出明細

(2)市場開拓

⑨印刷物制作費

※「新製品開発戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを既存市場にPRするための印刷物(紙媒体)制作に要する経費(委託費)が助成対象です。

※「多角化戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを新市場にPRするための印刷物(紙媒体)制作に要する経費(委託費)が助成対象です。

※「新市場開拓戦略」の場合、自社の既存製品・既存サービスを新市場にPRするための印刷物(紙媒体)制作に要する経費(委託費)が助成対象です。

(単位:円)

支 出 番 号	印刷物名 又は 印刷物種別 (紙媒体のみ)	具体的な内容	(A) 数量	単 位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	印刷物制作先 又は 支払先 企業名
印-1	新製品「△△」の製 品カタログ	A4サイズ・カラー・4ページ。展示会での配布およ び既存・新規顧客への郵送PR用として作成	2,000	部	150	330,000	300,000	株式会社〇〇 印刷
印-2	展示会配布用PRチ ラン	A4サイズ・カラー・両面。展示会「〇〇テクノロジー 展」におけるブース来場者への配布用	4,000	部	30	132,000	120,000	△△デザイン 株式会社
印-3						0	0	
印-4						0	0	
印-5						0	0	
印-6						0	0	
印-7						0	0	
印-8						0	0	
印-9						0	0	
印-10						0	0	
計						462,000	420,000	

2. 資金支出明細

(2)市場開拓

⑩Webサイト制作・改修費

- ※「新製品開発戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを既存市場にPRするための自社Webサイトの制作・改修に要する経費(委託費)が助成対象です。
- ※「多角化戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを新市場にPRするための自社Webサイトの制作・改修に要する経費(委託費)が助成対象です。
- ※「新市場開拓戦略」の場合、自社の既存製品・既存サービスを新市場にPRするための自社Webサイトの制作・改修に要する経費(委託費)が助成対象です。

(単位:円)

支 出 号	Web制作・改修名 又は Web制作・改修種別	具体的な内容	(A) 数量	単位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	Web制作・改修先 又は 支払先 企業名
W-1	新製品「△△」特設Web サイト制作	自社コーポレートサイト内に、新製品「△△」の機能解説、デモ動作紹介、導入事例などを掲載する特設ランディングページ(LP)を新規制作	1	式	1,200,000	1,320,000	1,200,000	株式会社〇〇デザイン
W-2	既存サイトの問い合わせ フォーム改修	新製品の販売開始に向け、既存サイトの問い合わせフォームを改修(見積依頼項目の追加、自動返信・顧客管理システムの連携)	1	式	200,000	220,000	200,000	株式会社△△システム
W-3						0	0	
W-4						0	0	
W-5						0	0	
W-6						0	0	
W-7						0	0	
W-8						0	0	
W-9						0	0	
W-10						0	0	
計						1,540,000	1,400,000	

2. 資金支出明細

(2)市場開拓

⑪動画制作費

※「新製品開発戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを既存市場にPRするための動画制作に要する経費(委託費)が助成対象です。
※「多角化戦略」の場合、(1)で開発した試作品・試作サービスを新市場にPRするための動画制作に要する経費(委託費)が助成対象です。
※「新市場開拓戦略」の場合、自社の既存製品・既存サービスを新市場にPRするための動画制作に要する経費(委託費)が助成対象です。

(単位:円)

支 出 号	動画名 又は 動画種別	具体的な内容	(A) 数量	単位	(B) 単価 (税抜)	助成事業に 要する経費 (税込)	(A)×(B) 助成対象経費 (税抜)	動画制作先 又は 支払先 企業名
動-1	新製品「△△」機能 PR動画	新製品「△△」の主な機能や導入メリットを分かり やすく解説する3分程度のPR動画(実写および CG)。展示会ブースや自社サイトで放映	1	式	400,000	440,000	400,000	株式会社〇〇 映像制作
動-2	新製品「△△」操作 マニュアル動画	実際の操作手順やメンテナンス方法を解説する5 分程度のサポート用動画。商談時の説明補助、お よび顧客向けサポートページに掲載	1	式	350,000	385,000	350,000	株式会社△△ メディア
動-3						0	0	
動-4						0	0	
動-5						0	0	
動-6						0	0	
動-7						0	0	
動-8						0	0	
動-9						0	0	
動-10						0	0	
計						825,000	750,000	

2. 資金支出明細

(3) その他助成対象外経費

※助成対象ではないが、本助成事業に要する経費があれば記載してください。

(単位:円)

支出 番号	経費項目	内容	(A) 単価 (税込)	(B) 数量	助成事業に 要する経費 (税込)
他-1	交通費	開発協力先(株式会社〇〇、△△株 式会社等)との打ち合わせに伴う社員 の交通費	2,000	5	10,000
他-2	支払手数料	委託・外注先等への経費支払いに伴 う銀行振込手数料	550	10	5,500
他-3					0
他-4					0
他-5					0
計					15,500

申請に係る誓約事項

「令和8年度持続的な成長に向けた経営強靱化事業 助成金」に申請するにあたり、下記について誓約します。

1	募集要項の記載内容を全て確認した。
2	申請書に虚偽記載がない。
3	次の1～4のいずれかに該当する中小企業者(会社、個人事業者)である。 または中小企業団体等である。 1 製造業、建設業、運輸業、情報通信業(ソフトウェア業、情報処理サービス業を含む)、 その他の業種 資本金の額又は出資の総額が3億円以下の会社又は 常時使用する従業員の数が300人以下の会社及び個人 ※ ゴム製品製造業(自動車又は航空機用タイヤ製造業及びチューブ製造業 並びに工業用ベルト製造業を除く)は資本金3億円以下又は従業員900人以下 2 卸売業 資本金の額又は出資の総額が1億円以下の会社又は 常時使用する従業員の数が100人以下の会社及び個人 3 サービス業 資本金の額又は出資の総額が5千万円以下の会社又は 常時使用する従業員の数が100人以下の会社及び個人 ※ 旅館業は資本金5千万円以下又は従業員200人以下 4 小売業 資本金の額又は出資の総額が5千万円以下の会社又は 常時使用する従業員の数が50人以下の会社及び個人
4	次の1～3の要件を全て満たす中小企業者である。 または中小企業団体等である。 1 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 又は出資していない 2 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 又は出資していない 3 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ない (ただし、当該役員又は職員がいわゆる副業により兼務し、経営の自主性、独立性が損なわれていないことが認められる場合を除く) 4 その他大企業が実質的に経営に参画していない
5	組織形態が以下のいずれかに該当し、基準日(令和8年7月1日)現在で、それぞれ1、2の条件を満たすものである。 <法人の場合> 1 東京都内に登記簿上の本店または支店がある 2 都内で実質的に1年以上事業を行っている、 または都内で創業し、引き続き事業期間が1年に満たない <個人事業者の場合> 1 税務署に提出済みの個人事業の開業・廃業等届出書の写しにより、 納税地・主たる事業所等の都内所在等が確認できること。 2 都内で実質的に事業を行っている、 または都内で創業し、引き続き事業期間が1年に満たない
6	次の1～3のすべてに該当する場所を有し、助成事業の実施場所とするものである。 1 自社の事業所、工場等である 2 原則として東京都内である 3 申請書記載の購入予定の物品、開発人員、当該助成事業の成果物等が確認できる ※自社の事業所が都内のバーチャルオフィスのみの場合は、 上記に代えて次の1、2のすべてに該当する。 1 申請時に、公社が求める検査等を行うことができる場所(原則東京都内)を設定する 2 助成事業の成果物や財産、帳票類を責任持って保管できる場所を確保する
7	申請に必要な書類をすべて提出できる。
8	本申請と同一テーマ・内容で、公社・国・都道府県・区市町村等から重複して助成等を受けていない。 また、交付決定された後においても受けない。

9	本申請と同一テーマ・内容で公社が実施する助成事業に申請していない。 (過去に採択されたことがない場合を除く)
10	事業税等を滞納(分納)していない。
11	東京都及び公社に対する賃料・使用料等の債務の支払いが滞っていない。
12	申請日までの過去5年間に、公社・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こしていない。
13	過去に公社から助成金の交付を受けている者は、本助成事業への申請時点までの、当該の助成事業で定める報告期間の全てにおける「企業化状況報告書」や「実施結果状況報告書」等を提出している。未提出がある場合は、当該の助成事業で定める報告期間満了の翌年度の3月31日まで、本助成事業への申請はできないものとする。
14	民事再生法又は会社更生法による申立て等、助成事業の継続性について不確実な状況が存在しない。
15	助成事業の実施に当たって必要な許認可を取得し、関係法令を遵守する。
16	東京都暴力団排除条例(平成23年東京都条例第54号)に規定する暴力団関係者でない。
17	公社所定『反社会的勢力排除に関する誓約事項』の誓約遵守に反していない。
18	風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)第2条に規定する風俗関連業、ギャンブル業、賭博等、支援の対象として社会通念上適切でないと判断される業態を営んでいない。
19	連鎖販売取引、ネガティブ・オプション(送り付け商法)、催眠商法、靈感商法などの業態を営んでいない。
20	助成対象期間が終了するとき(それより前に助成事業が完了する場合はその完了時)まで、必要な要件を引き続き満たす。
21	親会社、子会社、グループ企業等関連会社との取引に係る経費を申請しておらず、交付決定された後においても申請しない。
22	本助成期間中に、本助成事業の購入物・成果物を活用した販売活動は行わない。
23	本事業は、製品等の優位性を公社が保証するものではないことを理解した。
24	募集要項記載の「助成金交付決定の取消しおよび助成金の返還」に基づき、交付決定の取消し又は助成金の返還請求がなされる場合があることを理解した。

＜事業成果の広報活動について＞

本事業では、報道機関その他への成果の公開・発表等については、以下のとおりとします。

1	本事業の成果や製品化に係る発表又は公開(取材対応、ニュースリリース、製品発表等)を実施する際は、電子媒体(電子メール)等により、事前に公社に報告を行うものとする。
2	公開内容について、公社と事業者は内容を調整し、合意のもとで協力して効果的な情報発信に努めるものとする。
3	前項目に基づき発表又は公開する場合において、特段の理由がある場合を除き、公社の助成事業の成果として得られたものであることを明示する。

誓約日	令和 8 年 7 月 10 日
事業者名	株式会社 公社
代表者名	東京 太郎

反社会的勢力排除に関する誓約事項

「令和8年度持続的な成長に向けた経営強靱化事業 助成金」に申請するにあたり、下記について誓約します。

1 私（法人の場合、当該法人及びその代表者以下各役員をいう。以下同じ。）は、助成金の交付の申請をするにあたって、また、助成事業の実施期間内および完了後においては、次のいずれにも該当しないことを誓約いたします。

- (1) 暴力団（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号。以下「暴力団対策法」という。）第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）
- (2) 暴力団員（暴力団対策法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）
- (3) 暴力団準構成員（暴力団員以外の暴力団と関係を有する者であって、暴力団の威力を背景に暴力的不法行為等を行うおそれがあるもの、または暴力団もしくは暴力団員に対し資金、武器等の供給を行うなど暴力団の維持もしくは運営に協力し、もしくは関与するものをいう。以下同じ。）
- (4) 暴力団関係企業（暴力団員が実質的にその経営に関与している企業、暴力団準構成員もしくは元暴力団員が経営する企業で暴力団に資金提供を行う等暴力団の維持もしくは運営に積極的に協力しもしくは関与するもの、または業務の遂行等において積極的に暴力団を利用し、暴力団の維持もしくは運営に協力している企業をいう。）
- (5) 総会屋等（総会屋その他企業を対象に不正な利益を求めて暴力的不法行為等を行うおそれがあり、市民生活の安全に脅威を与える者をいう。）
- (6) 社会運動等標ぼうゴロ（社会運動もしくは政治活動を偽装し、または標ぼうして、不正な利益を求めて暴力的不法行為等を行うおそれがあり、市民生活の安全に脅威を与える者をいう。）
- (7) 特殊知能暴力集団等（暴力団との関係を背景に、その威力を用い、または暴力団と資金的な繋がりを有し、構造的な不正の中核となっている集団または個人をいう。）
- (8) 準暴力団等（暴力団と同程度の明確な組織性は有しないものの、暴力団等の犯罪組織との密接な関係がうかがわれる者）
- (9) 匿名・流動型犯罪グループ（SNSや求人サイト等を利用して実行犯を募集する手口により特殊詐欺等を広域的に敢行するなどの集団）
- (10) 前各号に掲げる者と次のいずれかに該当する関係にある者（共生者）
 - イ 前各号に掲げる者が自己の事業または自社の経営を支配していると認められること
 - ロ 前各号に掲げる者が自己の事業または自社の経営に実質的に関与していると認められること
 - ハ 自己、自社もしくは第三者の不正の利益を図る目的または第三者に損害を加える目的をもって前各号に掲げる者を利用したと認められること
 - ニ 前各号に掲げる者に資金等を提供し、または便宜を供与するなどの関与をしていると認められること

2 私は、自らまたは第三者を利用して次の各号の一にでも該当する行為を行わないことを誓約いたします。

- (1) 暴力的な要求行為
- (2) 助成金事業において募集要項・交付決定通知書・事務の手引きに定めるところを超えた不当な要求行為
- (3) 公社に関して、脅迫的な言動をし、または暴力を用いる行為
- (4) 風説を流布し、偽計を用いまたは威力を用いて公社の信用を毀損し、または公社の業務を妨害する

3 私が第1項及び第2項の誓約に反したとき、公社の実施する一切の事業等から排除され、これによって不利益を被ることとなっても一切異議を申し立てず、公社になんらの請求もしません。

以上

誓約日	令和 8 年 7 月 10 日
事業者名	株式会社 公社
代表者名	東京 太郎