

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

新市場開拓戦略(既存製品・既存サービス×新市場)

2. 申請テーマ

〇〇〇〇技術を使った〇〇〇〇製品の〇〇〇〇市場への開拓

3. 助成金交付申請額

1,632,000 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	○○年○月 ○○大学工学部 卒業 ○○年○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。 ○○年○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。 ○○年○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、○○年○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○○ 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	コウシャ タロウ		部署・役職	○○○○部 主任					
	氏 名	公社 太郎								
	E-mail	taro@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	選択してください		
事業概要	〇〇〇〇等の企画、製造、販売				主要製品・サービス	〇〇工具、△△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	DX推進トータルサポート事業	デジタル技術導入活用	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

新市場開拓戦略(既存製品・既存サービス×新市場)

2. 申請テーマ(30文字以内)

〇〇〇〇技術を使った〇〇〇〇製品の〇〇〇〇市場への開拓

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 本社		TEL	03-0123-4567	
所 在 地	〒 123-4567				
	東京都	〇〇〇〇区〇〇〇〇町〇丁目〇ー〇			
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)
	・過酷な〇〇〇〇現場を支えた「圧倒的な信頼性と実績 日本の〇〇〇〇など、雨や泥、砂埃にさらされる最も過酷な現場で半世紀にわたり選ばれ続けてきた、下請けに留まらない確かな製造・供給実績 ・怪我と疲労を防ぐ「精密な〇〇〇〇設計」 長時間職人の手を守るために培った、ミリ単位の〇〇〇〇。〇〇〇〇を手伝えない「疲労低減」と、軽い力で最大の力を生む「独自の〇〇〇〇デザイン」。 ・試作から製造まで内製化できる「職人の技術と設備」 長年のノウハウを持つ熟練の職人と、それを形にする〇〇〇〇設備が自社内に揃っているため、外部に依存せず、超高精度な〇〇〇〇や〇〇〇まるを「小ロット」から形にできる体制。 ・〇〇～	・BtoCの〇〇〇〇・〇〇〇〇の不在 長年、特定の〇〇〇〇市場(BtoB)への〇〇〇〇営業や下請け製造が中心だったため、一般の顧客への〇〇〇〇を広げるノウハウや、自社〇〇〇〇トなどの〇〇〇〇を持っていない。 ・〇〇〇〇の低さと〇〇〇〇の不足 業界内では信頼されているものの、一般の〇〇〇〇消費者における社名や製品の〇〇〇〇はゼロに等しく、新規の〇〇〇〇立ち上げと初期の〇〇〇〇が急務。 ・小ロット・多品種生産、〇〇〇〇への〇〇〇〇未整備 大量生産・一括納品が基本の〇〇〇〇用とは異なり、〇〇〇〇の注文に対して「1本ずつ丁寧に〇〇〇〇し、即座に〇〇〇〇する」というBtoC特有の〇〇〇〇がまだ社内で確立されていない。 ・〇〇～
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)
	・「〇〇〇〇」への市場ニーズの高まり 近年の〇〇〇〇市場は、単なる一過性のブームから「定着期」へ移行し、ライフスタイル化。現在は中上級者を中心に「高くても人被りしない、〇〇〇〇のある上質な〇〇〇〇」「〇〇〇まるとして長く愛用できる〇〇〇〇」を求める傾向が顕著 ・「〇〇〇〇」に対する熱狂的な支持 大手メーカーの大量生産品にはない、独自の〇〇〇〇を持った小規模ながら〇〇〇〇性の高い〇〇〇〇が現在の市場のトレンドを牽引している。特に「日本の〇〇〇〇が、本業のプロの技術を注ぎ込んで作った〇〇〇〇」は、〇〇〇〇で非常にウケが良く、〇〇〇〇されやすい土壌がすでに出来上がっている。 ・〇〇～	・〇〇〇〇市場の長期的な〇〇〇〇、〇〇〇〇の減少・高齢化 現在の主軸である〇〇〇〇において、深刻な〇〇〇〇や〇〇〇〇〇、〇〇〇〇の頭打ちが予測されており、既存事業の〇〇〇〇が将来的には〇〇〇〇していくリスクがある。 ・〇〇〇〇による利益率の圧迫、〇〇〇〇の難しさ 〇〇〇〇や〇〇〇〇が続く中、〇〇〇〇上、〇〇〇〇が容易ではなく、自社だけの努力では〇〇〇〇が難しくなっている。 ・〇〇〇〇としての参入障壁、先行〇〇〇〇の存在 〇〇〇〇市場へ、すでに一部の〇〇〇〇が参入しており、〇〇〇〇である当社が選ばれるためには、圧倒的な〇〇〇〇が求められる。 ・〇〇～
(2) 分析結果の総括		
現在、当社の〇〇〇〇既存事業は安定しているものの、将来的には〇〇〇〇に伴う〇〇〇〇が確実視されており、〇〇〇〇は当社にとって最重要かつ喫緊の経営課題である。 一方で、現在の〇〇〇〇市場では「〇〇〇〇」を求める〇〇〇〇な市場環境が到来している。ここに、当社が長年にわたり〇〇〇〇を支え、〇〇〇〇してきた「〇〇〇〇技術」をそのまま流用させた「〇〇〇〇」を投入することは、経営リスクを最小限に抑えつつ高付加価値な〇〇〇〇を確立する絶好の好機である。 当社の最大の課題である〇〇〇〇への〇〇〇〇の不足という「弱み」については、本補助金を最大限に活用して①PR用Webサイト構築、②プロモーション動画作成、③展示会出展、④広告掲載を一体的かつ戦略的に実施することで、〇〇〇〇を補完・克服する。 本事業により、自社で〇〇〇〇な〇〇〇〇事業を「第二の柱」として迅速に確立し、〇〇〇〇への転換を実現することで、〇〇～		

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	大手〇〇〇〇メーカーの大量生産品では満足できず、「の〇〇〇〇」を求めている〇〇〇〇、〇〇～
何を	〇〇〇〇に基づいた独自の〇〇〇〇設計による「〇〇〇〇」と、絶対に壊れない高耐久性 日本の〇〇〇〇の〇〇〇〇技術が詰まった、〇〇〇〇で目を引く〇〇〇〇のある高い〇〇〇〇性、〇〇～
どうやって	SNSを起点とした動画情報発信、PR紙媒体、業界広告、展示会出展による〇〇〇〇、自社〇〇〇〇による〇〇〇〇への〇〇〇〇提供、〇〇～
(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	〇〇〇〇: 長年培った高い〇〇〇〇技術、設計を〇〇〇〇にできる職人 〇〇〇〇マネージャー: 〇〇〇〇の発信、展示会での〇〇〇〇、ブランドの〇〇〇〇する担当者 〇〇〇〇担当: 〇〇〇〇からの〇〇〇〇への対応、および〇〇〇〇に行う担当者
モノ	自社内に既にある〇〇〇〇 〇〇〇〇仕様のカラーリングやデザインされた〇〇〇〇製品 BtoC向けの〇〇〇〇、〇〇〇〇梱包、〇〇～
カネ	初期の〇〇〇〇: 〇〇〇〇PR用Webサイト制作費、プロモーション動画作成費、PR用パンフレット制作費、2026〇〇〇〇展示会出展小間料 運転資金: 初期の〇〇〇〇費、〇〇〇〇の最低ロット費用、〇〇～
情報(ノウハウ)	自社〇〇〇〇ノウハウや〇〇〇〇 〇〇〇〇の顧客データ、〇〇〇〇データ 〇〇〇〇を効果的に行うためのノウハウ、〇〇～

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	創業〇〇年以來、累計〇〇万本以上の〇〇〇〇市場向け〇〇〇〇を製造し、〇〇〇〇で販売しています。 当社〇〇〇〇製品は、過酷な〇〇〇〇現場で求められる「〇〇〇〇」はもちろんのこと、〇〇〇〇に基づいた独自の〇〇〇〇による「〇〇〇〇」や「〇〇〇〇」を徹底的に追求してまいりました。この〇〇〇まる技術により、〇〇〇〇から絶大な信頼を勝ち取り、「〇〇〇〇」として選ばれ続けています。 現在、当社の基盤である〇〇〇〇は安定しているものの、将来的には〇〇〇〇の減少や〇〇〇〇に伴い、〇〇〇〇の国内総需要が減少に転じることは確実です。また、〇〇〇〇を下請け価格へ転嫁しにくい構造的課題もあります。また、〇〇～
上記の既存事業を選んだ理由 (SWOT分析との関連性など)	当社は〇〇〇〇への転換を目指し、〇〇〇〇から脱却して〇〇〇〇できる〇〇〇〇市場への進出が必要不可欠であると判断しました。 進出先として、近年『〇〇〇〇』への需要が高まっている〇〇〇〇市場を選定。弊社が長年培ったプロ仕様の〇〇〇〇製造技術をそのまま応用できるため、既存製造ラインの空き時間を活用して生産でき、投資リスクを最小限に抑えつつ、高付加価値かつ高利益率な第二の柱を確立することが、本事業の真の目的です。 さらに、〇〇～

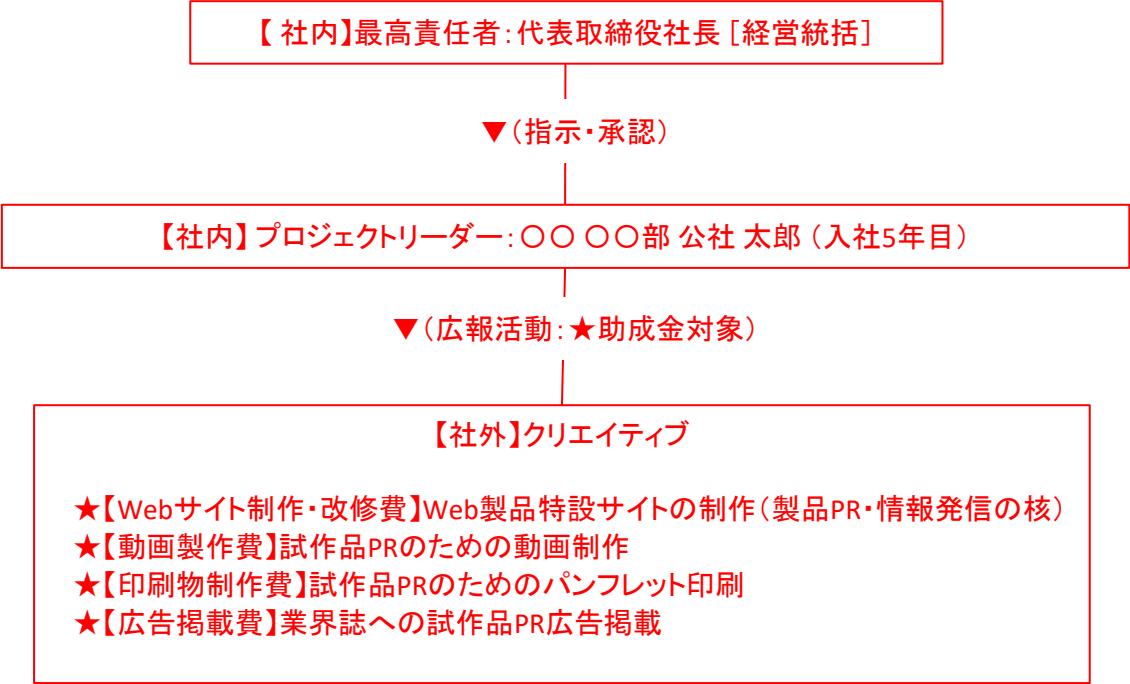
8. 助成事業の体制

(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	公社 太郎	雇 用 期 間	5 年
所 属 部 署	○○○○部	役 職	○○○○主任
得意分野	顧客視点に基づく○○○○と○○○○ 営業として自社の高度な○○○○を、顧客のメリットとして伝えること ○○○○管理、○○○○との調整、外部業者との折衝 ○○～		
開発業務等の経歴	○○○○技術を使った○○○○の○○○○市場への開拓プロジェクトリーダー ○○～		

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	選択してください
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。	
新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可	

(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
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		
	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。

新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可

(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									
	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									
	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	
類似特許との相違点	新市場開拓戦略の場合、本シートへの入力不可

(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	選択してください
<「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	選択してください
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	

(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	選択してください
<「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	選択してください
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	

(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	選択してください
--------------------------	----------

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。

--

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	自社の既存製品・サービス(新市場開拓戦略)
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。 本事業では、〇〇〇〇を求める市場環境の到来背景を捉え、BtoC市場の〇〇〇〇をターゲットとして、当社が長年培ってきた〇〇〇〇技術(プロ用途)を活用した、〇〇〇〇な自社ブランド製品を提供します。 具体的な提供方法としては、既存の〇〇〇〇を有効活用することで、新たな〇〇〇〇投資を伴わない低リスクな〇〇〇〇を維持しつつ、〇〇〇〇展示会への出展や〇〇〇〇業界紙への広告掲載、SNS・Webサイトでの商品PR動画の配信などを通じて〇〇〇〇を拡大します。最終的には、自社〇〇〇〇を通じた直接販売により、新市場への確実な浸透を図ります。また、〇〇～	
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。 既存製品: 〇〇〇〇技術を使った〇〇〇 【① 〇〇〇〇部: 安全・高耐久】 長年培った独自の強固な接合技術 固い〇〇〇〇でも「絶対に〇〇〇〇しない、 〇〇〇〇は抜けない、ブレない」 製品画像等 【② 〇〇〇〇を使った〇〇〇〇部】 〇〇〇〇を極限まで吸収 【③ 精密な〇〇〇〇、ミリ単位の設計】 〇〇〇〇に基づいた〇〇〇〇 【④ 〇〇〇〇は〇〇〇〇デザイン】 〇〇〇〇にくく、〇〇〇〇によく馴染む 【⑤ 〇〇〇〇部分には〇〇〇〇機能】 どんな〇〇〇〇でも〇〇〇〇できる 〇〇〇〇の原理を使い、独自の〇〇〇〇 を一体成型 商流: BtoC直接販売 株式会社 公社 自社特設サイト ↓ 個人顧客 大手〇〇〇〇メーカー の大量生産品では満足 できず、「人と被らない一 生モノの〇〇〇〇」を求 めている〇〇〇〇	

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。

国内の〇〇〇〇市場は、一過性のブームを経て、現在は〇〇〇〇として定着する「〇〇〇〇期」を迎えている。〇〇〇〇が一通り行き渡った結果、現在の市場トレンドは「高くても〇〇〇〇があり、〇〇〇〇を満たせる〇〇〇〇」を求める〇〇〇〇志向へと完全にシフトしている。

特に、〇〇〇〇を中心に、日本の〇〇〇〇が本業のプロ技術を注ぎ込んで作った「〇〇〇〇」が熱狂的な支持を集めており、「〇〇〇〇仕様の確かな技術力」をバックボーンに持つ〇〇〇〇が受け入れられる、極めて良好な市場環境が確立されてお、〇〇〇

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。

〇〇〇〇製品は、個人ユースでは〇〇〇〇なニーズが強く存在する。

現在、〇〇〇〇市場では高額で頑丈な〇〇〇〇製品が必須アイテムとして大ベストセラーとなっており、先行する〇〇〇〇が、本業の技術を活用して立ち上げた自社ブランドの〇〇〇〇が、〇〇〇〇に成功し、SNSで爆発的な人気を博している。〇〇〇〇における既存の〇〇〇〇向け〇〇〇〇のユーザーレビューを分析したところ、一定数より以下のような「リアルな不満」が噴出している。①～、②～、③～、〇〇～

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。

ステップ1：SNS・WEB動画で職人の〇〇〇〇技術力を発信

一般消費者へ新鮮で格好いい「町工場の裏側」をエンタメとして届ける

一般的な〇〇〇〇と当社製品の違いを可視化した実験動画等を投稿する

↓

ステップ2：〇〇〇〇展示会で「〇〇〇〇の性能」を体感

〇〇〇〇展示会に出展、実際に仕様環境を整え〇〇〇〇体験コーナーを設置

プロ仕様の〇〇〇〇技術を直接来場者へ解説

↓

ステップ3：製品PR特化型の自社〇〇〇〇特設サイト開設

〇〇〇〇製品の詳細と最新情報を随時アップデート

製品のこだわり、職人の技、動画などにより〇〇〇〇製品のもつ機能的価値を全国へ発信

〇〇〇

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	〇〇〇〇社	市場価格〇〇〇〇円。〇〇〇〇での定番商品。〇〇〇〇機能を搭載。主な仕様は～、〇〇～
2	〇〇〇〇	〇〇〇〇社	市場価格〇〇〇〇円。〇〇〇〇を採用した〇〇〇〇重視の商品。〇〇〇〇機能が特長。主な仕様は～、〇〇～
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	5,000,000	7,000,000	10,000,000
営業損益	500,000	875,000	1,500,000

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	単価〇〇〇〇×〇〇〇〇個＝5,000,000円
2年目	単価〇〇〇〇×〇〇〇〇個＝7,000,000円
3年目	単価〇〇〇〇×〇〇〇〇個＝10,000,000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

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						2,000万円
		②機械装置・工具器具費						2,000万円
		③委託・外注費						2,000万円
		④専門家指導費						2,000万円
		⑤産業財産権出願・導入費						2,000万円
		⑥直接人件費	注4					1,000万円
		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	330,000	300,000	200,000		50万円
		⑨印刷物制作費	注8	165,000	150,000	100,000		50万円
		⑩Webサイト制作・改修費	注9	660,000	600,000	400,000		100万円
	注5	⑪動画制作費	注10	440,000	400,000	266,000		50万円
		⑫その他助成対象外経費		300,000				
合 計		注11	2,995,000	2,450,000	注12	1,632,000		2,000万円

(2) 資金調達内訳

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		1,000,000			調達済
	銀行借入金		1,000,000	取引振興銀行		折衝中
	役員借入金		995,000	東京次郎		内諾済
	その他(VCからの調達等)					選択してください
						選択してください
	合 計	注11	2,995,000			

- 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9Web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。

(1) 試作品・試作サービス開発

※特注の部品類等は、委託・外注費に計上してください。

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							0	0	
原-2							0	0	
原-3	新市場開拓戦略の場合、本シートへの入力不可								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							0	0	

(1) 試作品・試作サービス開発

※「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。

$$\text{リース・レンタル料の合計} = \text{助成事業実施期間内のリース・レンタル月数} \times \text{月額リース料・レンタル料(税抜)}$$

※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)

[illegible]

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-	購入品名					
規格(メーカー、型番等)							
購入先			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)			新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可				
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

支出 番号	機-	購入品名					
規格(メーカー、型番等)							
購入先			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

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					0	0	
委-2					0	0	
委-3	新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可						
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					0	0	

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				
代表者名				電話		
事業内容		新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可				
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						
見積金額 ※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	

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						
見積金額 ※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							0	0
専-2							0	0
専-3	新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可						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	0

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		電 話	
経歴・実績	新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可				
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-2	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-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						0	0
産-2						0	0
産-3						0	0
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						0	0

新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可

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											
人-2											
人-3	新市場開拓戦略の場合、本シートの入力不可										
人-4											
人-5											
人-6											
人-7											
人-8											
人-9											
人-10											
人-11											
人-12											
人-13											
人-14											
人-15											
計											

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	第〇回〇〇〇〇展		R9.8.1~ R9.8.3	〇〇〇会場	1	小間	500,000	550,000	500,000	株式会社〇〇社
展-2	27年〇〇〇〇展		R9.1.9~ R9.1.11	〇〇〇会場	1	小間	500,000	550,000	500,000	〇〇合同会社
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	専門誌企画広告○ ○	業界○○○○誌への機能性PR記事広告	2	ペー ジ	150,000	330,000	300,000	○○出版株式 会社
広-2						0	0	
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						330,000	300,000	

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	製品PRカタログ〇〇	〇〇〇〇製品をPRするカタログの印刷代	3,000	冊	50	165,000	150,000	株式会社〇〇印刷
印-2						0	0	
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						165,000	150,000	

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	自社〇〇製品のPR Web サイト	〇〇〇〇製品PR用自社特設サイトの制作 サイト基本設計、デザイン、コーディング、CMS実 装、システム初期設定・検証費	1	式	600,000	660,000	600,000	有限会社〇〇制作
W-2						0	0	
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						660,000	600,000	

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 番 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	自社〇〇製品のPR 動画	〇〇〇〇製品PR動画作成一式、企画、ディレク ション、撮影、編集、MA費	1	式	400,000	440,000	400,000	株式会社〇〇 映像
動-2						0	0	
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						440,000	400,000	

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	配送費	展示会への出展に伴う、既存製品および展示用什器の会場への往復運搬費用	100,000	1	100,000
他-2	装飾造作費	展示会への出展に伴う、既存製品のコンセプトを伝えるためのブース装飾・造作費用	200,000	1	200,000
他-3					0
他-4					0
他-5					0
計					300,000

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仮装し、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