

無料

貴社の優れた製品の 販路開拓を支援

中小企業ニューマーケット開拓支援事業

販路開拓実践支援

販路開拓戦略策定支援

価格戦略策定支援

新しい市場を
開拓したい!

この技術が
自社の強み!

製品は
自社オリジナル!

販路開拓実践支援



こんな方にお勧め

- 新規市場開拓のノウハウを習得したい
- 自社の販路開拓におけるネットワークを構築したい

取引マッチング支援や、製品・技術の改良アドバイスを通して、販路開拓を実践的に支援します。

支援内容

ビジネスナビゲーター(BN)が最大で2年間伴走し、営業力強化をサポート。

本事業では60名のBNが営業に関するノウハウをお伝えします。

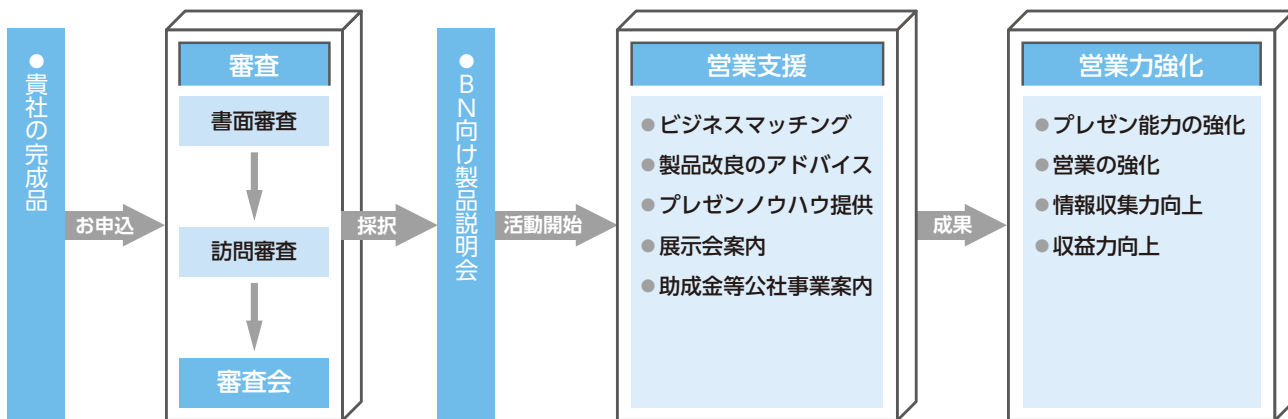
※ビジネスナビゲーターは大手メーカー・商社出身。経営、営業、ネットワーク、製品開発知識を有する、営業支援のスペシャリスト

大企業等との
マッチング

資料作成・
プレゼン方法等の
アドバイス

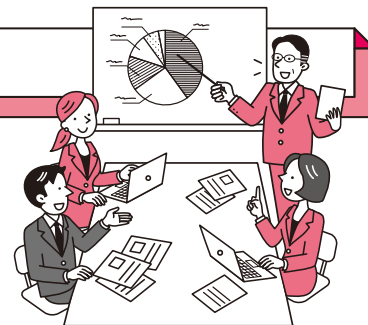
製品等の
改良アドバイス

展示会・助成金
情報等の提供



分野	想定する販売先(業種)	想定する製品・技術
先端産業 	輸送機器メーカー(自動車・航空宇宙・鉄道車両・船舶及びサプライヤー) 産業用機械・ロボットメーカー(FA機器、産業用ロボット、工作機械) 電機・電子部品メーカー(総合電機、半導体製造装置、電子デバイス) 医療・精密機器メーカー(医療機器、分析機器、計測機器) システムインテグレーター(情報通信、ソフトウェア開発、DXソリューションベンダー)、等	精密・電子機器 業務用福祉医療製品 IT製品(AI、IoT、ビッグデータ)、等
インフラ 	建設業(建築、土木、電気・空調設備工事) 鉄道・運輸・物流事業者(鉄道会社、倉庫・物流、陸運・海運・空運) ビルメンテナンス・施設管理会社(警備、清掃、設備管理) 住宅関連メーカー、等	建設・工事等の関連製品 エネルギー関連製品(蓄電池、省エネ) 防災関連製品 運輸・プラント関連製品、等
コンシューマー 	百貨店・商業施設(大手百貨店、駅ビル、ショッピングモール運営) 量販店・専門店(家電量販店、ホームセンター、雑貨店) 通信販売・食品・日用品商社(TV通販、カタログ通販) 宿泊・外食・サービス業(ホテル・旅館、レストランチェーン、エステ・サロン)、等	生活雑貨 家電 家庭用福祉医療製品 Eマーク認定食品、等

販路開拓戦略策定支援



こんな方にお勧め

- 市場の求める製品を投入したい
- 戦略策定のノウハウを習得したい
- 市場ニーズの具体的な把握の仕方が知りたい

製品の強みはなにか、その強みが発揮できる市場はどこかを分析し、マーケティング戦略を策定支援します。

支援内容

マーケティングオーガナイザー(MO)とビジネスナビゲーター(BN)が、プロジェクトチームを編成して最大で2年間伴走し、蓄積された幅広い知識を武器に市場展開をサポート。

※マーケティングオーガナイザーは大手メーカー等で経営戦略策定経験を持つスペシャリスト

製品・技術の分析

シーズ、強み、弱み
適正価格等を整理

顧客の分析

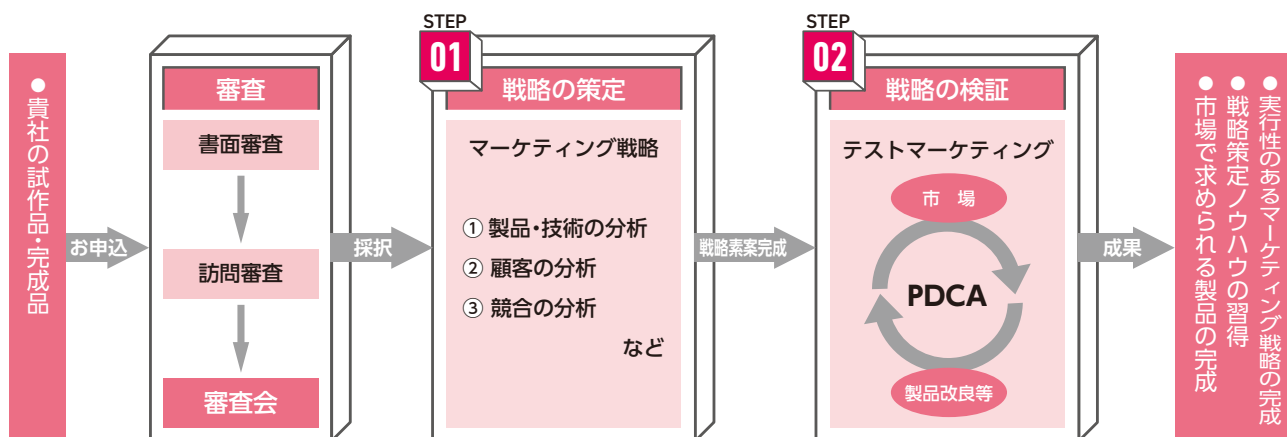
市場規模、顧客ニーズ
等を整理

競合の分析

競合の特長、
市場シェア等を整理

テストマーケティングで検証

市場の声を収集し
「求められる製品」へ
↓
戦略の完成



クラウドファンディング活用支援

クラウドファンディングが初めての方でも目標を達成できるように、プロジェクト掲載に関するアドバイスから、手数料等の一部負担まで、トータルでサポートを行います。民間のクラウドファンディングプラットフォームを使った伴走型の支援です。詳細はお問い合わせください。販路開拓実践支援・販路開拓戦略策定支援を受けている企業様にご利用いただけます。

価格戦略策定支援



こんな方にお勧め

- 技術力等を反映した価格の設定方法を知りたい
- 付加価値を高めて利益を上げたい

顧客が感じる「価値」を価格に反映するための、
論理的な価格設定方法を助言します。

支援内容

プライシング戦略サポーター(PS)から、付加価値に関する考え方や、市場価格の調査方法、他社の取組事例の紹介等をアドバイスします。

PSからのメッセージ

大手百貨店で主にファッション衣料や、バッグなど雑貨のオリジナル商品の企画と販売をしてきました。製品の価値に見合う価格の設定を、皆様と一緒に考え、ディスカッションをしていく事を心掛けています。



- 本支援は、販路開拓戦略策定支援及び販路開拓実践支援と同時に申請できます。また、**価格戦略策定支援のみの申請も可能**です。更に、支援中に価格支援の必要性があると認められ、企業様に同意いただける場合も申請することができます。ただし、いずれの申請の場合も審査がございます。

※PSは、意思決定のための参考情報を提供します。最終的な意思決定・行動等は企業様の自己責任にて行ってください。価格交渉における同行や同席等は出来かねますのでご承知おきください。

ビジネスナビゲーター／マーケティングオーガナイザー出身企業

旭化成株式会社
旭化成テクノプラス株式会社
アステラス製薬株式会社
株式会社アドバンテスト
アドビ株式会社
アロカ株式会社
キヤノン株式会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
株式会社共立メンテナンス
コニカミノルタ株式会社
スタンレー電気株式会社
住友生命保険相互会社
セイコーエプソン株式会社
セントラルスポーツ株式会社
株式会社そごう・西武
ソニー株式会社
大成建設株式会社

株式会社高島屋
田辺三菱製薬株式会社
東京ガス株式会社
株式会社東芝
東芝ソリューション株式会社
株式会社東武百貨店
トーヨーカネツ株式会社
豊通商株式会社
株式会社豊通マシナリー
株式会社日刊工業新聞社
株式会社日経BP
日昌株式会社
日鉄ソリューションズ株式会社
日本電気株式会社
パイオニア株式会社
パナソニック株式会社
株式会社日立製作所

富士電機株式会社
本田技研工業株式会社
丸紅株式会社
三井物産株式会社
株式会社三越伊勢丹
株式会社村田製作所
株式会社読売広告社
リコージャパン株式会社
株式会社ロフト
GEヘルスケア・ジャパン株式会社
HOYA株式会社
株式会社I&S BBDO
株式会社 JTB商事
UBEマシナリー株式会社

※(五十音順/A→Z順)

支援対象製品・技術



1 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に含めます。

2 食料品は、東京都地域特産品認証食品(Eマーク認定食品)であること

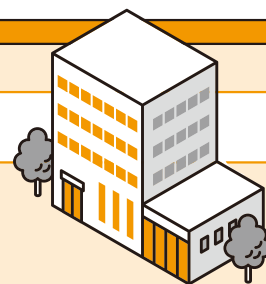
3 医薬品及び2以外の口に入れるもの、肌に塗るものでないこと

4 製品は完成(すぐに販売できる状態)していること

- 販路開拓戦略策定支援事業の場合は、試作品も可。ただし、製品(試作品)は自社開発の製品・技術であると共にテストマーケティングにかかる費用が発生した場合はその負担ができること

※上記①～④は、販路開拓実践支援と販路開拓戦略策定支援に適用。

支援対象企業



1 東京都内に実質的に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、そこで事業活動が営まれていること
- 個人の場合：東京都内の税務署へ開業届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者であること

3 みなし大企業ではないこと

4 生産体制が整っていること

5 ビジネスナビゲーター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

※詳細は中小企業ニューマーケット開拓支援事業【募集要項】をご覧ください。



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年以内です。但し、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件に達した時は原則としてその時点で支援終了となります(同時に2製品の支援を受けている場合、カウントは製品ごとになります)
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。販路開拓戦略策定支援においては、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。
3. 価格戦略策定支援について
 - 上記支援の利用は、販路開拓戦略策定支援及び販路開拓実践支援に申請頂く際、本支援を希望し、審査において同支援の必要性が認められた場合ご利用いただけます。また、**価格戦略策定支援のみ希望**や、支援中に価格戦略策定支援の必要性があると認められた場合、審査により支援を受けることが出来ます。
 - プライシング戦略サポーターは、意思決定のための参考情報を提供します。最終的な意思決定・行動等は企業様の自己責任にて行ってください。価格交渉における同行や同席等は出来かねますのであらかじめご承知おきください。
4. ビジネスナビゲーター等支援活動について
 - 本事業は支援企業の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ー等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の交渉も同様です。
5. 各種報告・届け出の義務
 - ビジネスナビゲーター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。なお名称使用の使用期限は上記1の支援期間内とします。
6. 情報管理
本事業で知り得た各種報告・届け出の義務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ー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。また、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。
7. 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
 - 支援製品について知的財産に関する紛争等が生じる恐れがある、または発生した場合
 - 破産等事業の継続が困難となった場合
 - 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

下記 URL より審査申込書をダウンロードして、提出書類をメールにて送付してください。

提出書類

必須

- 審査申込書 及び 申請前確認シート (チェックシート)
- 履歴事項全部証明書 (個人事業主の方は開業届) の写し (PDF)
- 直近の決算書の写し (PDF)

任意

- 製品等のパンフレットやカタログ
- 製品等の機能・耐久性を証明するデータや顧客アンケート等の資料

審査申込書ダウンロード

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

送付先

メールアドレス：hanro@tokyo-kosha.or.jp
メールの件名：ニューマーケット申込の件



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

中小企業ニューマーケット開拓支援事業 事務局

〒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

電話：03-5822-7234

Email: hanro@tokyo-kosha.or.jp

