

令和7年度

中小企業ニューマーケット開拓支援事業

【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	公社 販路・海外展開支援課にご提出ください 【随時受付】
事業 ホームページ	https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html

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

中小企業ニューマーケット開拓支援事業事務局

住 所 : 〒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 9F

T E L : 03-5822-7234

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

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

目 次

1	中小企業ニューマーケット開拓支援事業の目的	- 3 -
2	事業内容	- 3 -
3	申込事業者要件	- 5 -
4	申込製品等要件	- 7 -
5	中小企業ニューマーケット開拓支援事業に関する支援分野	- 7 -
6	支援中止について	- 8 -
7	申込書類の作成及び提出	- 9 -
8	審査方法	- 10 -

1 中小企業ニューマーケット開拓支援事業の目的

中小企業ニューマーケット開拓支援事業（以下「本事業」といいます）は、都内中小企業者が開発した優れた製品、技術及び付随サービス（以下「製品等」といいます）について、売れる仕組み及び販路開拓に係る支援を通じて中小企業の自立的な成長を促進し、もって都内産業の振興・発展に貢献することを目的としています。

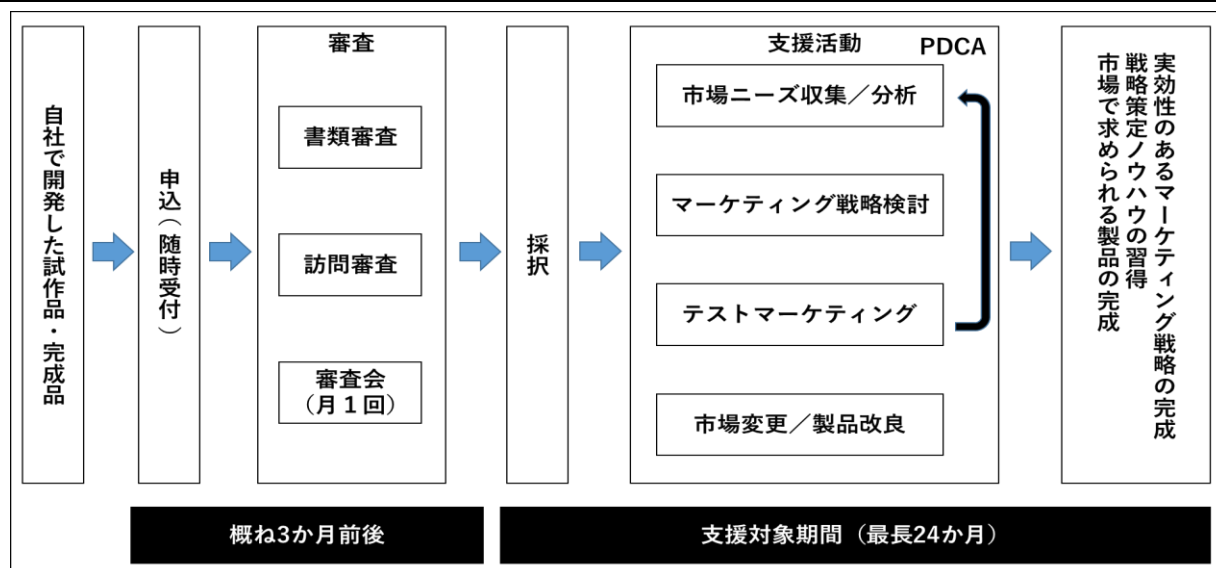
2 事業内容

本事業は（１）販路開拓戦略策定支援事業と（２）販路開拓実践支援事業の２つの事業から構成されます。実施にあたっては大手民間企業等で開発・製造・営業経験等を豊富に有する人材であるビジネスナビゲータ、マーケティングオーガナイザー（以下「ナビゲータ等」※¹）を通じて支援を行っています。ナビゲータ等が保有するビジネスのノウハウを共有し、中小企業者の総合的な営業力、製品力の強化を図ります。

また、希望される方の中から審査で認められた方については価格設定に関するアドバイス（価格戦略策定支援、以下「価格支援」という）も行います。

（１）販路開拓戦略策定支援事業

概 要	販路開拓前における自社製品等のマーケティング戦略策定とこれに基づくテストマーケティングの支援（月１回程度定例会議あり）
期待できる効果	マーケティング戦略策定ノウハウの向上 ① 市場や顧客を把握・分析した上で、自社が提供する製品・技術・サービス（以下製品等）の販売戦略をＡ３サイズ１枚の用紙に凝縮して策定 ② ①で策定した戦略に基づきテストマーケティングを実施、市場のニーズを反映させた製品化、及び製品等の改良（改良には費用等が発生する事があります） ③ マーケティング戦略の策定を通じた経営資源の効果的な配分 ④ 新たな人脈の形成 等
支 援 対 象 期 間	支援決定から２年以内（同一製品で販路開拓戦略策定支援事業と販路開拓実践支援事業は同時にお申込みできません）

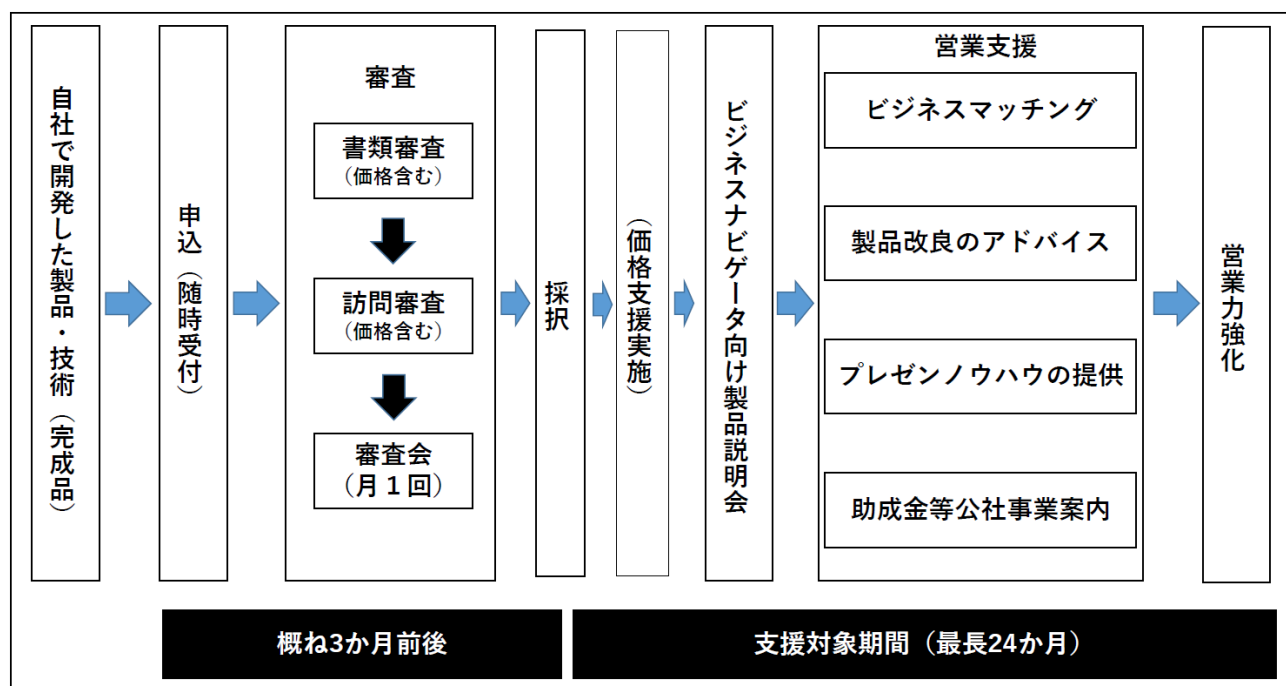


※テストマーケティングを実施せず、マーケティング戦略を策定して支援を終了する場合があります。

※マーケティング戦略検討の際、希望により価格支援を実施する場合があります。

(2) 販路開拓実践支援事業

概 要	自社製品等の新たな販路開拓先に対するマッチングの実践支援
期待できる効果	自社単独による営業力（販路開拓力）の強化 ① ビジネスナビゲータによる具体的なマッチングの創出を通じ、想定市場へのアプローチ方法の習得 ② 新たな人脈の形成 ③ 販売数量等の実績確保とそれに伴う信用力の向上 ④ 新たな用途、ニーズの発見・収集等
支 援 対 象 期 間	支援決定から2年以内（支援対象期間内に1企業あたり2製品まで支援可能）



※なお、価格支援を受ける方については、支援期間の延長を行う場合があります。

※1 ナビゲータ等の主な役割

ビジネスナビゲータ	大手企業での豊富な営業経験・ネットワーク、製品改良知識を駆使して、本支援事業の最前線で実践的に活動する ① 販路開拓戦略策定支援事業では、市場調査や、テストマーケティングのチームメンバーとなり市場の声を収集・分析し、製品等の改良アドバイスをする ② 販路開拓実践支援事業では、営業ネットワークを駆使して具体的なマッチングの場を創出すると共に、製品改良、展示会出展、助成金の案内等、多方面での情報を提供・支援する
-----------	---

マーケティングオーガナイザー	大手企業にて戦略策定に関する豊富な経験を活かし、販路開拓戦略策定支援事業において以下の業務を遂行する ① 中核的な立場で製品等を審査する ② マーケティング戦略を経営者（実権者）と共に策定する ③ テストマーケティングの進捗状況に合わせたアドバイスを実施
----------------	---

（３）価格戦略策定支援事業

プライシング戦略サポーター	大手企業にてマーケティング戦略、特に価格戦略の策定に関する豊富な経験を活かし、販路開拓戦略策定及び販路開拓実践支援事業において以下の業務を遂行する ① 専門的な立場で製品等を審査する ② 価格設定等に関してアドバイスを実施
---------------	--

※価格戦略策定支援においては、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。

３ 申込事業者要件

（１）申込にあたっては、次のア～ウ全ての要件を満たす事業者である必要があります

ア 中小企業者（注１）または中小企業団体等（注２）であること

注１ 「中小企業者」とは、中小企業基本法第２条第１項に規定されている以下に該当する中小企業者（法人及び個人事業主）であること

業 種	資本金及び従業員
製造業その他※ ^１	３億円以下 又は３００人以下
卸売業	１億円以下 又は１００人以下
サービス業	５千万円以下 又は１００人以下
小売業	５千万円以下 又は５０人以下

大企業※^２が**実質的に経営に参画**※^３している中小企業者等の場合、申込対象となりません

※^１ ソフトウェア業・情報処理サービス業は資本金３億円以下、または従業員数３００人以下を中小企業とする場合があります

※^２ 大企業とは上記表に該当する中小企業者以外で事業を営むものをいいます。ただし、次に該当するものは除きます。

- ・ 中小企業投資育成株式会社
- ・ 投資事業有限責任組合

※^３ 「実質的に経営に参画」とは、大企業が次に掲げる事項に該当する場合をいいます。

- ・ 単独で発行済株式総数又は出資総額の１／２以上を所有又は出資している場合
- ・ 複数で発行済株式総数又は出資総額の２／３以上を所有又は出資している場合

- ・役員又は社員が自社の役員総数の1／2以上を兼務している場合
- ・その他、実質的に経営に参画していると考えられる場合

注2 「中小企業団体等」とは、中小企業等協同組合法に基づく組合（事業協同組合等）又は中小企業団体の組織に関する法律に基づく中小企業団体（協業組合等）であって、その構成員の半数以上が都内に実質的な事業所を有する中小企業であるものをいいます。

イ 申込時点で、都内において継続的かつ実質的^{※4}に事業を行っていること

- （ア）法人の場合は都内に登記簿上の本店または支店があり、履歴事項全部証明書で確認できること
- （イ）個人事業主の場合は都内に開業届出があり「個人事業の開業・廃業等の届出書」で確認できること

※4 実質的に事業を行っているとは

都内所在を証するために審査申込書に添付する登記簿謄本や開業届に記載された所在地において、単に建物があることだけではなく、客観的にみて都内に根付く形で事業活動が行われていることを指します。審査申込書、ホームページ、看板や表札、電話等連絡時の状況、事業実態や従業員の雇用状況等から総合的に判断します。

ウ 次の全てに該当すること

- （ア）ビジネスナビゲータと共に活動できる社内体制が整備されていること
- （イ）本事業に要するテストマーケティングの経費について自社負担ができること^{※5}
- （ウ）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
- （エ）民事再生法又は会社更生法による申立て等、本事業の継続性について不確実な状況が存在しないこと
- （オ）本事業の実施にあたっては、必要な許認可を取得し関係法令を遵守していること
- （カ）「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、賭博等、社会通念上適切でないと判断される事業者または事業ではないこと
- （キ）過去5年以内に刑事法令による罰則の適用を受けていないこと（法人にあたってはその代表者についても同様）
- （ク）その他、公的支援先として適切でないと判断されないこと

※5 ビジネスナビゲータに関する謝金、交通費、その他発生した経費の負担はありません

（2）以下注意事項をご確認ください

- ア お申し込み後、審査の結果、支援対象とならない場合があること
- イ お申し込みから審査結果が出るまで概ね3か月間程度かかることがあること
- ウ お申し込みいただいた際の資料及び添付資料の返却はしないこと

4 申込製品等要件

(1) 申込にあたっては、原則として以下ア～キの全てを満たす製品等である必要があります

- ア 販路開拓実践支援事業：申込製品等は完成品であり、すぐに量産・提供可能な状態であること
販路開拓戦略策定支援事業：「試作品」も対象の製品等を含む
- イ 自社開発の製品等、もしくは、共同開発した製品等で、共同開発の場合、契約書等により共同開発をしていること及び申込事業者が独占的販売権を有している旨の確認ができること
- ウ 他社特許等を活用している場合、契約書等により実施権等を有している旨の確認ができること
- エ 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
- オ 医薬品及び前項「エ」以外の口に入れるもの、および肌に塗るものではないもの
- カ 同一または類似の製品等で過去に支援を受けていないこと
(過去に支援した製品等のバージョンアップまたはマイナーチェンジではないもの)
- キ 製品等の特長が、客観的な評価が困難となるデザインに限定されていないこと
- ク 特定顧客向け、又は実質的に特定顧客向けの製品等でないこと

(2) 以下ご了承ください

- ア 本事業における採択とは、販路開拓等に係る支援対象企業や製品等として妥当か否かを判断するものであり、以下について公社が保証するものではないこと
 - (ア) 製品等に関する効果・効能を保証すること
 - (イ) 販路開拓の成果を保証すること
 - (ウ) 製品・技術の安全性を保証すること
- イ 本事業で実現した商談等については、当事者間の責任において進めていただくこと
- ウ 本支援により取引が成立した場合は、公社指定の報告書をご提出いただくこと
- エ ビジネスナビゲータは、販路開拓の戦略策定支援または販路開拓の実践支援を行うことを目的としているため、以下については対応を禁止されていること
 - (ア) 価格設定や取引に係る条件交渉など、成約に係る商談に関与すること
 - (イ) 単独での営業活動や契約締結等の代理行為を行うこと
- オ 支援対象期間内における新規先との取引成約のうち、10万円以上（税込）の案件を1件として、10件に達した場合は、本支援活動を終了すること（リピート先との取引成立はカウントされません。また、10件に達するまでに行ったマッチング先との調整等につきましては、終了後も継続支援いたします）
- カ 支援期間中であっても公社の判断により、支援を中止することがあること
- キ 本事業で知り得た情報は、守秘義務を遵守し、販路開拓支援業務に限り利用すること

5 中小企業ニューマーケット開拓支援事業に関する支援分野

次のいずれかのうち進出したい分野を1つ選択していただきます。

支援分野	例
先端産業	モビリティ（自動車・船舶）、精密機器（ハード・ソフト）、航空機、IT（AI・IoT・ビッグデータ、半導体）、宇宙産業など

インフラ	建設（建材・生産工程の省エネルギー化）、エネルギー（太陽光発電・蓄電池・洋上風力）、交通（自動化・EV）、防災等ライフライン産業、プラントなど
コンシューマービジネス	TVショッピング、EC、カタログギフト、百貨店、ドラッグストア業界など

6 支援中止について

次のいずれかに該当した場合、支援を中止することがあります。

- （１）支援対象企業が倒産又は企業整理した場合
- （２）申込後に「３ 申込事業者要件（１）ア」に定める大企業となった場合
- （３）申込後に都内において事業活動の実態がないと認められる場合
- （４）支援対象企業が他社と総代理店契約を締結した場合
- （５）１企業２製品までの規定による支援対象製品等を整理する場合
- （６）支援対象企業から支援不要の申出があった場合
- （７）支援対象製品等の製造・及び販売が中止となった場合
- （８）支援対象製品等の営業、実施等に関する基本的な権利または関連する重要な特許権が譲渡され、かつ販売権がなくなった場合
- （９）申込内容に虚偽や法に反する内容があったと確認された場合
- （１０）その他、公社が支援を行う内容として不適切と判断した場合

7 申込書類の作成及び提出

提出書類	【必須】 ・「審査申込書」(Excel) 及び「申請前確認シート (チェックシート)」(Excel) 以下のホームページよりダウンロードしてください https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html ・履歴事項全部証明書（個人事業主の方は開業届）の写し（PDF） ・決算書の写し直近 1 期分（PDF） 《法人》①貸借対照表②損益計算書③販売費及び一般管理費明細表 《個人》青色申告決算書（貸借対照表を含む） 《未決算企業》①代表者の直近の源泉徴収票 ②資金繰り表（任意様式、申請日から 2 年分を月ごとに記載） 【任意】 ・製品等のパンフレットやカタログ（PDF） ・製品等の機能・耐久性等を証明するデータや顧客アンケート等の資料（PDF）
申込方法 (E-mail)	申込書類は<u>随時受け付けております</u>。上記「提出書類」を E-mail に添付してお申込みください。 ① 送付先： hanro@tokyo-kosha.or.jp ② 件名：ニューマーケット申込の件 ③ 本文：申請企業名及び担当者氏名（必須）
お問合せ	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 T E L : 03-5822-7234 E-mail : hanro@tokyo-kosha.or.jp
留意事項	① 本事業は各社における販売力向上を目的としており、ビジネスナビゲータが<u>営業代行</u>などを行うものではありませんので、予めご承知おきください ② 提出された書類は返却できません。また、提出資料の説明や追加資料の提出を求められることがあります ③ 各審査（書類、訪問、審査会）の結果、不採択となる場合があります ④ 申込書類の作成や申し込み等に係る経費は、申込者のご負担となります

8 審査方法

申込書類に基づいて書類審査および通過者に対する訪問審査を行い、審査会で審議します。

審査の視点	書類審査	要件審査	
	訪問審査	i 新規性	機能、技術、仕組み、市場における新たな付加価値点、模倣困難性など
		ii 優秀性	比較優位性(利便性、信頼性、性能上の優れた点など)
		iii 市場性	客観的な費用対効果、販路拡大可能性など
		iv 実施体制	支援に対応できる社内体制など
		v 支援の必要性	自社の販売面での課題を解決するための取組方針
備考	① 訪問審査の参加者は原則として申込事業者の役員又は社員のみです ② 審査会で審議した審査結果は、書面によりお知らせします ③ 書面の送付先は、審査申込書記載の「担当者」宛てとなります ④ 審査の経過、結果に関するお問い合わせについては、一切応じられません ⑤ 採択にあたり条件を付す場合があります		

＝申込者情報のお取り扱いについて＝

1 利用目的

(1)当該事業の事務連絡や運営管理・統計分析のために使用します。

(2)経営支援・技術支援等各種事業案内やアンケート調査依頼等を行う場合があります。

※上記(2)を辞退される方は、当該事業担当者までご連絡ください。

2 第三者への提供（原則として行いませんが、以下により行政機関へ提供する場合があります。）

(1) 目的 ア 当公社からの行政機関への事業報告 イ 行政機関からの各種事業案内、アンケート調査依頼等

(2) 項目 氏名、連絡先等、当該事業申込書記載の内容

(3) 手段 電子データ、プリントアウトした用紙 ※上記(1)目的のイを辞退される方は、当該事業担当者までご連絡ください。

◆ 個人情報は「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しております。

当要綱は、(公財)東京都中小企業振興公社ホームページ（<https://www.tokyo-kosha.or.jp/>）より閲覧及びダウンロードすることができますので併せてご参照ください。