

貴社の優れた製品の 販路開拓を支援いたします!

無 料

下記全てに当てはまる方には…

中小企業ニューマーケット開拓支援事業

顧客開拓がうまくいかない

製品のプレゼン方法がわからない

効率的な営業活動ができていない

市場ニーズの把握の仕方がわからない

ターゲット顧客が明確でない

営業戦略の立て方がわからない

そんな
方には

販路開拓実践支援

そんな
方には

販路開拓戦略策定支援

製品は
自社オリジナル!

この技術が
自社の強み!

新しい市場を
開拓したい!



販路開拓実践支援事業



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 (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

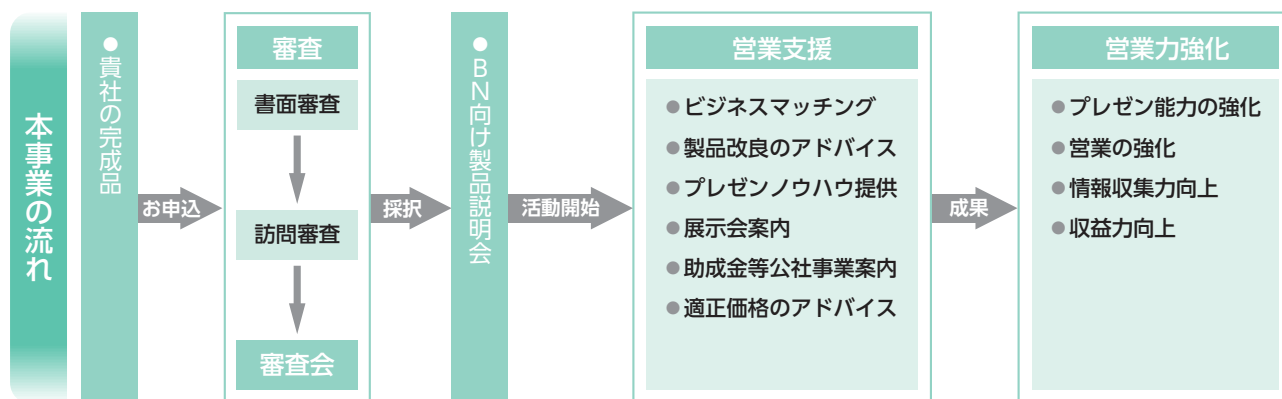
大企業等との
マッチング

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

販路開拓実践支援事業



NEW

価格戦略策定支援事業 (令和7年度より新設) ※希望者のみ

申請製品・技術及びそれらに付随するサービスの付加価値を「価格(上代・下代)」に転嫁するため、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の助言をします。

※販路開拓戦略策定支援事業及び販路開拓実践支援事業に申請し、採択された企業様が、ご希望される場合、本支援をご利用いただけます。また、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ご利用いただけます。

※PSは、企業等のマーケティング部門のリーダーやプロダクトマネージャーなど価格に関する意思決定の経験及び知識を有するもの。

※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あらかじめご承知おください。

販路開拓戦略策定支援事業



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徹底的に分析し、マーケティング戦略を策定します。

支援内容

マーケティングオーガナイザー(MO)が最大で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・商社で経営戦略策定経験を持つスペシャリスト。

STEP

01

MO・BNと共にマーケティング戦略を策定 ～想定される売れる市場はどこか～

戦略策定を通じて、自社でも単独でマーケティング戦略を策定できるよう、ノウハウをお伝えします。

■ 戦略策定のポイント

① 製品・技術の分析	シーズ、強み、弱み、適正価格(希望者には価格戦略策定支援含む)等を整理
② 顧客の分析	市場規模、顧客ニーズ等を整理
③ 競合の分析	競合の特徴、市場シェア等を整理

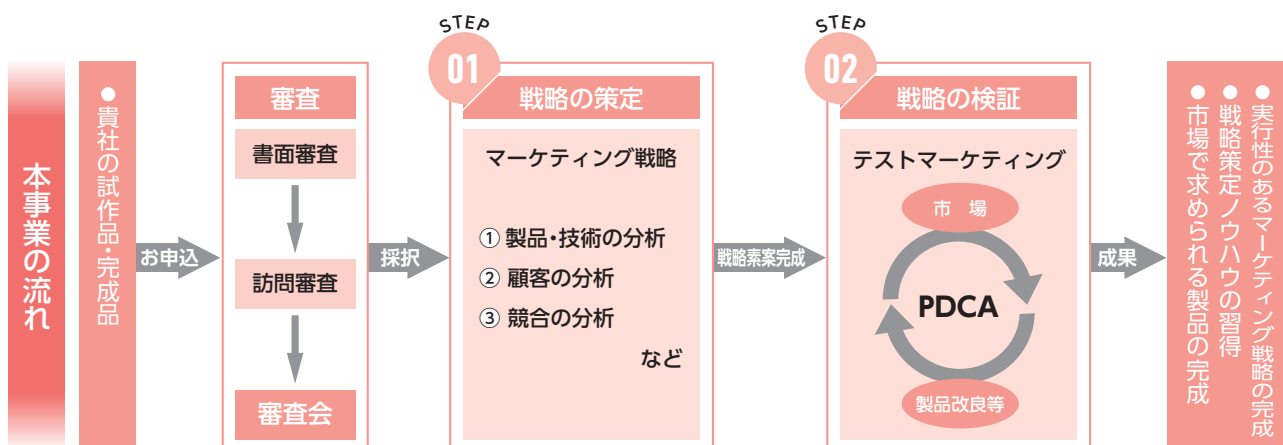
STEP

02

策定した戦略をテストマーケティングで検証 ～有効なマーケティング戦略の完成～

策定した戦略をテストマーケティング(以下TM)で検証。TMを通じ市場の声を収集し「求められる製品」等を反映した戦略の完成を目指します。TMは市場に深い知識を持つビジネスナビゲータとプロジェクトチームを編成して実施します。

■ 販路開拓戦略策定支援事業



ビジネスナビゲータ／ マーケティングオーガナイザー出身企業

パナソニック(株)	三井物産(株)	丸紅(株)
日本電気(株)	古河産業(株)	日鉄ソリューションズ(株)
(株)三越伊勢丹	(株)日立製作所	東京ガス(株)
パイオニア(株)	(株)日経BP	セントラルスポーツ(株)
ソニー(株)	(株)読売広告社	スタンレー電気(株)
キャノンマーケティングジャパン(株)	(株)東武百貨店	コニカミノルタ(株)
HOYA(株)	(株)高島屋	キャノン(株)
GEヘルスケア・ジャパン(株)	(株)共立メンテナンス	(株)I&S BBDO
本田技研工業(株)	(株)ロフト	アロカ(株)
豊田通商(株)	(株)豊通マシナリー	アルプスアルパイン(株)
富士電機(株)	(株)東芝	アドビ(株)
日本製鉄(株)	(株)そごう・西武	アステラス製薬(株)
日昌(株)	(株)アドバンテスト	UBEマシナリー(株)
東芝ソリューション(株)	(株)JTB商事	AGC(株)
田辺三菱製薬(株)	旭化成(株)	トーヨーカネツ(株)
大成建設(株)	旭化成テクノプラス(株)	
住友生命保険相互会社	リコージャパン(株)	※順不同

支援対象3分野のご紹介

次のいずれかのうち最も販路開拓を希望される分野を1つ選択していただきます。

分野	例
先端産業 	業務用福祉医療製品、自動車・船舶・航空機向け製品、精密・電子機器、IT製品(AI、IoT、ビッグデータ等)等
インフラ 	建設関連製品、エネルギー関連製品(太陽光発電、蓄電池、洋上風力、省エネ)、運輸・物流関連(陸海空運、倉庫等)、プラント関連製品、防災関連製品等
コンシューマ 	家庭用福祉医療製品、TVショッピング・EC・カタログギフト・百貨店・ドラッグストア向け雑貨、家電等

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。

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

※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。

募集要項ダウンロード https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html

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。

募集要項ダウンロード https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html

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事業においては、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事業及び販路開拓実践支援事業に申請いただく際、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、支援中に価格戦略策定支援の必要性があると認められ、企業様が同意される場合も同様に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ください。
4. ビジネスナビゲータ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先企業で直接交渉するものであり、ビジネスナビゲータ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