

目指せ販路開拓力UP！

令和2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 経営戦略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
法 人

東京都中小企業振興公社

事業戦略部 経営戦略課 販路開拓係

中小企業ニューマーケット開拓支援事業事務局

住所：〒105-7505 東京都港区海岸 1-7-1 東京ポートシティ竹芝オフィスタワー5F

TEL：03-3434-4275（令和2年9月25日より）

e-mail：hanro@tokyo-kosha.or.jp

URL：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	- 6 -
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	- 7 -
7	支援の取消について	- 7 -
8	申込書類の作成及び提出	- 8 -
9	審査方法	- 8 -

1 中小企業ニューマーケット開拓支援事業の目的

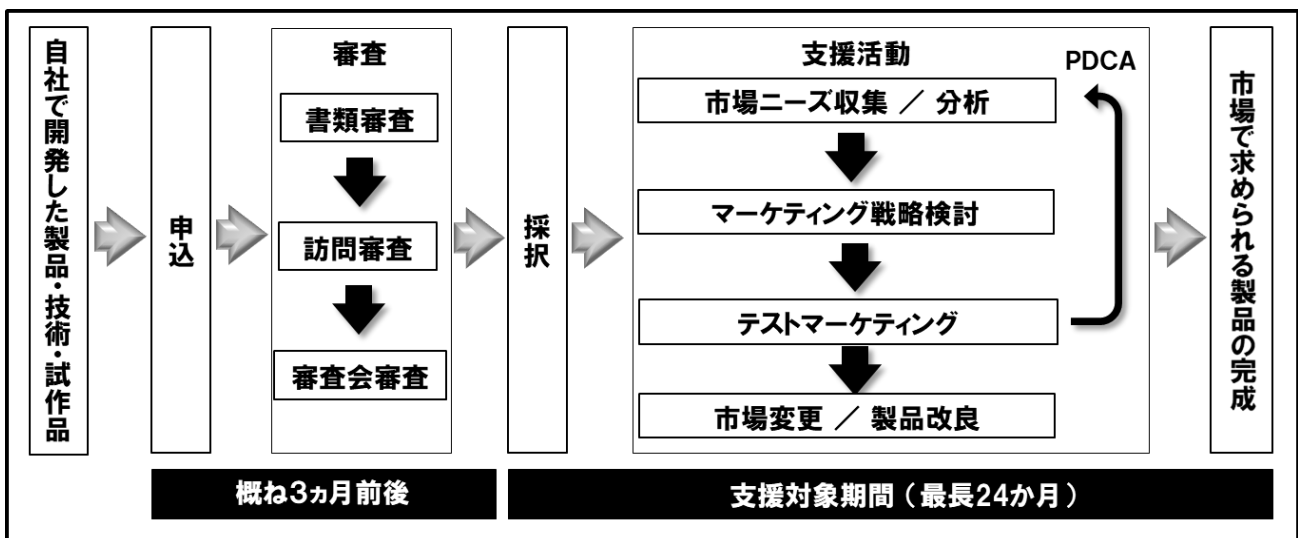
中小企業ニューマーケット開拓支援事業（以下「本事業」といいます）は、都内中小企業者が開発した優れた製品、技術、サービス（以下「製品等」といいます）について、売れる仕組み及び販路開拓に係る支援を通じて中小企業の自立的な成長を促進し、もって都内産業の振興・発展に貢献することを目的としています。

2 事業内容

本事業は（１）マーケティング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、テクニカルオーガナイザー、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。

（１）マーケティング戦略策定支援事業

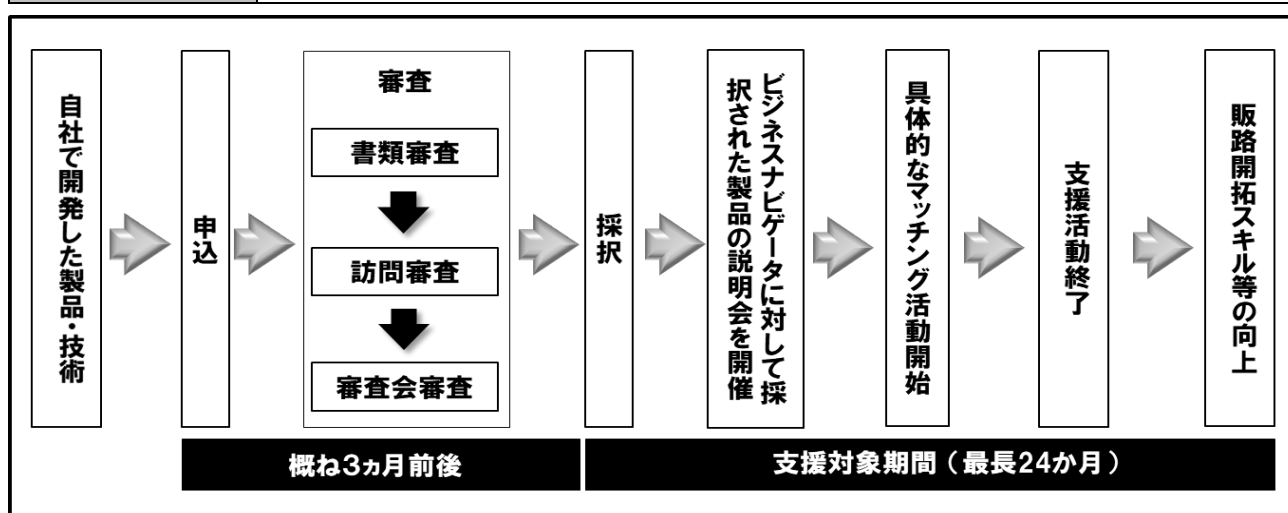
概要	販路開拓前における自社製品等のマーケティング戦略策定とこれに基づくテストマーケティングの支援
期待できる効果	マーケティング戦略策定ノウハウの向上 ① 市場や顧客を把握・分析した上で、自社が提供する製品・技術・サービス（以下製品等）の販売戦略をA3サイズ1枚の用紙に凝縮して策定 ② ①で策定した戦略に基づきテストマーケティングを実施、市場のニーズを反映させた製品化、及び製品等の改良（改良には費用等が発生する事があります） ③ マーケティング戦略の策定を通じた経営資源の効果的な配分 ④ 新たな人脈の形成 等
支援対象期間	採択から最長2年間



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。

(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	<p>自社単独による営業力（販路開拓力）の強化</p> <p>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</p> <p>② 新たな人脈の形成</p> <p>③ 販売数量等の実績確保とそれに伴う信用力の向上</p> <p>④ 新たな用途、ニーズの発見・収集 等</p>
支援対象期間	採択から最長2年間（1社あたり同時に2製品まで支援可能）



※1 ナビゲータ等の主な役割

ビジネスナビゲータ	<p>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</p> <p>① マーケティング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</p> <p>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</p>
テクニカルオーガナイザー	<p>大手企業での豊富な製品開発知識を活かし、販路開拓実践支援事業の審査において、中核的な立場で製品等を審査する</p>
マーケティングオーガナイザー	<p>大手企業にて戦略策定に関する豊富な経験を活かし、マーケティング戦略策定支援事業において以下の業務を遂行する</p> <p>① 中核的な立場で製品等を審査する</p> <p>② マーケティング戦略を経営者（実権者）と共に策定する</p> <p>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</p>

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（法人及び個人事業者）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、中小企業投資育成株式会社からの出資を受けている企業、投資事業有限責任組合は除きます。

※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

イ 申込時点で、都内において継続的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

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^{※4}

(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

※⁴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 完成品であり、かつ、すぐに量産・提供可能な状態にある製品等であること（但し、マーケティング戦略策定支援事業の場合、「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、共同開発者と独占的販売権についてなんらかの契約をしていること
- ウ 他社特許を活用して開発したのも、本項イの「自社開発の製品等」に含まれるが、権利者と通常実施権（場合によっては専用実施権）を締結していること
- 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事
（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

(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、マーケティング戦略の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

支援分野 (いずれか一つに属します)	例
ものづくり技術	産業機器、生産加工技術に係るもの、生産性向上に貢献するものなど
安全・防災	防災、減災、セキュリティ対策、事故防止に貢献するものなど
環境・省エネ	環境負荷低減、省エネ・再生可能エネルギーに貢献するものなど
医療・福祉	医療、医療現場向け支援、介護支援、生活支援に貢献するものなど
情報・通信	業務支援コンテンツ、ネットワーク関連デバイスに係るものなど
生活・文化	生活の質的向上に貢献するもの、趣味・娯楽に貢献するものなど
スポーツ・インバウンド	スポーツライフの充実、観光客誘致・利便性向上に貢献するものなど

6 支援中止について

- (1) 申込要件に抵触、あるいは申込内容と事実が異なることが判明した場合
 - 例1) 申込後に「3 申込事業者要件(1)」に定める大企業となった場合
 - 例2) 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場合
- (2) 特定顧客向け、又は実質的に特定顧客向けの販路開拓等であると判断される場合
- (3) 支援製品に関する特許等の知財に関する紛争等が生じる恐れがある、または現に発生した場合
- (4) 破産等事業の継続が困難な場合

7 支援の取消について

採択企業、その他関係者が次のいずれかに該当した場合、採択を取り消すことがあるほか、不正等を行った場合はその内容、企業名及びこれに協力した者について公社内での情報共有を行います

- (1) 不正な手段・虚偽の申告を元に採択を受けたとき
 - 例) 製品等のデータの改竄、履歴事項全部証明書など公的書類の偽造など
- (2) 東京都暴力団排除条例に規定する暴力団関係者であることが判明、または暴力団関係者と取引があることが判明した場合
- (3) その他、公社が支援を行う内容として不適切と判断したとき

8 申込書類の作成及び提出

提出書類	<ul style="list-style-type: none"> ・ 申込書 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設届）の写し ・ 直近の決算書 ・ 製品等のパンフレットやカタログ ・ 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
申込方法	<p>申込書類は随時受け付けております。以下記載の住所宛に送付又はご持参ください</p> <p>（公財）東京都中小企業振興公社 事業戦略部 経営戦略課中小企業ニューマーケット開拓支援事務局 〒105-7501 東京都港区海岸 1-7-1 東京ポートシティ竹芝オフィスタワー5F</p>
お問合せ	TEL : 03-3434-4275 e-mail : hanro@tokyo-kosha.or.jp
留意事項	<ul style="list-style-type: none"> ① 本事業は各社における販売力向上を目的としており、<u>ビジネスナビゲータが営業代行などを行うものではありません</u>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

9 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
		ii 優秀性	比較優位性（利便性、信頼性の優れた点など）
		iii 市場性	客観的な費用対効果、普及可能性など
		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や考え方
備考	<ul style="list-style-type: none"> 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、申込書記載の「所在地」及び「担当者」宛となります 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 		