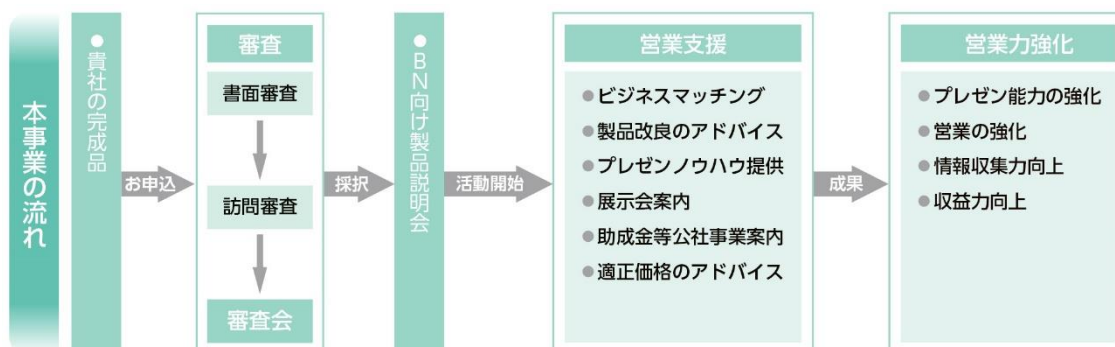


中小企業ニューマーケット開拓支援事業支援企業の皆様へ
(販路開拓実践支援事業)

【支援の流れ】



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

3 カタログ作成について

・ビジネスナビゲータが多くの販路先で製品をPRするためのカタログを作成していただきます。様式は、別添のとおりとなります。作成にあたりましては、担当ビジネスナビゲータまでご連絡ください。

4 製品説明会

・ビジネスナビゲータが製品をPRするために、製品内容の理解を深めることを目的とし、貴社よりビジネスナビゲータに対して直接プレゼンテーションをしていただく機会になります。製品説明会用資料も別添しておりますので、作成にあたっては、担当ナビゲータまでご連絡ください。

5 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。

(裏面へ続く)

6 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、支援辞退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の支援期間内とします。

7 価格戦略策定支援について

- ・申込時、本支援を希望し、審査において必要性が認められた場合、または、販路開拓実践支援中に価格戦略策定支援の必要性が認められ、企業様のご同意される場合にご利用いただけます。
- ・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。

8 情報管理

- ・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、本事業に限り利用させていただきます。
- ・本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。

9 支援中止について

以下の場合、支援を中止します。

- ・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「募集要項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
- ・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
- ・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

以上

【担当】

(公財)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
〒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
TEL:03-5822-7234 e-mail:hanro@tokyo-kosha.or.jp