**令和７年度アクセラレーションプログラム（顧客獲得実践支援事業）**

**実践支援フェーズ申請前確認書**

公益財団法人東京都中小企業振興公社が実施する、令和７年度アクセラレーションプログラム（顧客獲得実践支援事業）実践支援フェーズに申請するにあたり、次の（１）～（６）の要件をすべて満たすことを確認しました。

1. 準備支援フェーズHPの販路開拓セミナー動画を1種類以上視聴し、アンケートを回答済みであること
2. 令和７年５月３１日までに以下のいずれかに該当する法人または個人であること
	1. プランコンサルタント終了証の発行を受けていること

※終了証の発行日は令和７年５月31日以前であること

※プランコンサルティング初回の相談日時点において、開業（法人登記）から

５年未満であったこと

※プランコンサルタントの終了者が、登記簿謄本上に記載の役員に就任している法

人または個人事業主等の中小企業者等であること

* 1. 創業助成事業で助成対象期間が終了し、額の確定通知を受けた者

※確定通知書の発行日が令和7年5月31日以前であること

* 1. 東京シニアグランプリのファイナリスト
	2. 白鬚西R&Dセンター、インキュベーションオフィス・TAMA

東京コンテンツインキュベーションセンター（TCIC）

青山スタートアップアクセラレーションセンター（ASAC）

上記４つの内、いずれかの入居経験者で令和７年5月31日以前の入居であること

1. 以下のいずれかに該当する法人または個人であること

ア　令和７年７月16日時点で法人登記を行ってから10 年未満の法人

本店（士業法人の方は主たる事務所）の所在地が都内に登記されており、都内で実質的に事業を行っている本店（士業法人の方は主たる事務所）が実在していること。

イ　令和７年７月16日時点で税務署へ開業の届出を行ってから 10 年未満の個人事業主の方

納税地と主たる事業所等が都内に実在しており、都内の主たる事業所等において実質的に事業が行われていること。

1. 次に該当するもの。

　　中小企業者（会社法に規定される会社または士業法人、個人事業主）

　　　以下に該当する事業者で、大企業(※1)が実施的に経営に参画（※2）していない者

|  |  |
| --- | --- |
| 業種 | 資本金及び従業員 |
| 製造業、建設業、運輸業、その他の業種（下記以外） | 3億円以下 又は 300人以下 |
|  | ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造を除く） | 3億円以下 又は 900人以下 |
| 卸売業 | 1億円以下 又は 100人以下 |
| 小売業 | 5,000万円以下 又は 50人以下 |
| サービス業（下記以外） | 5,000万円以下 又は 100人以下 |
|  | ソフトウエア業、情報処理サービス業 | 3億円以下 又は 300人以下 |
|  | 旅館業 | 5,000万円以下 又は 200人以下 |

* 1　「大企業」とは、前記中小企業者に該当する以外の者で、事業を営む者。

ただし、次に該当する者は除く。

・中小企業投資育成株式会社

・投資事業有限責任組合

* 2　「大企業が実質的に経営に参画」とは、次に掲げる事項に該当する場合をいう。

・大企業が単独で、発行済株式総数又は出資総額の２分の１以上を、所有又は出資している。

・大企業が複数で、発行済株式総数又は出資総額の３分の２以上を、所有又は出資している。

・役員総数の２分の１以上を、大企業の役員又は職員が兼務している。

・その他大企業が実質的に経営に参画していると考えられる。

1. 実践支援フェーズ募集要項P35の支援対象外業種一覧に該当しないこと
2. 次のア～スの全てに該当するもの

ア　個人事業主・法人の登記上の代表者として、経営経験が令和7年7月16日時点で通算10年未満の方（海外での経営経験も含む）

イ　テストマーケティング等の顧客ニーズの検証を実施できる、製品・サービス、又は、そのプロトタイプを有していること

ウ　各支援フェーズの支援内容で「必須」の記載があるプログラムは、原則、全て受けられる体制と意欲を持っていること

エ　同一の役員が就任する複数の法人、または同一の個人による複数の申請でないこと

オ　公社が連鎖販売取引、ネガティブ・オプション（送り付け商法）、催眠商法、霊感商法など公的資金の助成先として適切でないと判断する業態を営むものではないこと

カ　本事業の支援事例の取材や企業名・代表者名・申請事業概要の公開に協力できること

キ　事業税等を滞納（分納）していないこと

ク　東京都及び公社に対する賃料・使用料等の債務の支払いが滞っていないこと

ケ　申請日までの過去５年間に、公社・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こしていないこと

コ　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

サ　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

シ　「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

ス　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

令和　　年　　月　　日

代表者名

令和7年　月　日

公益財団法人東京都中小企業振興公社

理　事　長　殿

　　　〒

所在地

法人名

代表者氏名

**令和7年度アクセラレーションプログラム（顧客開拓実践支援事業）**

**実践支援フェーズ申請書**

令和7年度アクセラレーションプログラム（顧客獲得実践支援事業）実践支援フェーズに、下記のとおり申請します。

記

**１　申請理由**

|  |
| --- |
| **（１）本プログラムの支援を希望する理由****現在の経営課題と本プログラムに申請した理由を記載してください。** |
|  |
| **（２）本プログラムを通じて取り組みたいこと****（１）の経営課題に対して本プログラムを通じて、取り組みたい内容について記載してください。** |
|  |

**２　企業概要**

|  |  |
| --- | --- |
| **創業年月日** | 　　　　年　　月　　日 |
| **決算月** | 　　　　月 |
| **主たる業種** | 実践支援フェーズ募集要項P27の日本標準産業分類(中分類)から選択 |
|  |
| **事業概要****（全ての事業を記載してください。）** |  |
| **主たる取扱商品・****サービス** |  |
| **役員・従業員数****■個人事業主は従業員のみ入力** | **役員** |  | **人** | **従業員** |  | **人** |
| **主要取引先** |  |
| **事業に要する許認可・免許等****(取得状況も記載)** |  |

**３　代表者について**

|  |
| --- |
| **（１）創業動機****創業の動機や経緯を記載してください。** |
|  |
| **（２）経営理念・ビジョン****経営理念や事業を通じて成し遂げたいことを記載してください。** |
|  |
| **（３）代表者の経歴****代表者の職歴・経歴を時系列で記載してください。** |
| **所属先** | **所属期間** | **うち代表期間（代表でない場合は0か月）** |
|  | 　　　年　　月～　　　年　　月 | 　　　年　　か月 |
|  | 　　　年　　月～　　　年　　月 | 　　　年　　か月 |
|  | 　　　年　　月～　　　年　　月 | 　　　年　　か月 |
|  | 　　　年　　月～　　　年　　月 | 　　　年　　か月 |
| **（４）代表者の強みと弱み****これまでの職歴・経歴等を踏まえて、代表者の強み（技術やノウハウ、ネットワーク等）や弱みを記載ください。弱みについてはその補強方法を記載してください。** |
|  |

**４．申請事業内容**

|  |
| --- |
| **（１）事業内容****申請事業（※本プログラムで顧客ニーズ検証等に取り組みたい事業をいう）について、提供する商品・サービスの特徴や強みを含めて記載してください。** |
|  |
| **（２）申請事業の全体図****申請事業の商流・物流を記載してください。****※自社及び、ビジネスに関連する企業（顧客､流通業者､原材料供給業者､外注先、設計･開発業者他）等の関係を図示し、事業の全体像を説明してください。また、同時に、カネ･ モノ（製品･サービス）･ 情報の流れを図示してください。** |
|  |
| **（３）想定されるリスクとその対応策** |
|  |

**５．市場**

申請事業に関して、対象市場の詳細を記載してください。

|  |
| --- |
| **（１）市場の概要****対象市場の規模、特徴、成長性を記載してください。** |
|  |
| **（２）想定顧客****想定する具体的な顧客像や、その顧客が抱える課題を記載してください。** |
|  |
| **（３）競合他社****競合他社の概要について記載し、競合他社に対する自社の差別化要因、優位性、自社製品・商品・サービスが選ばれる理由を記載してください。** |
|  |

**６．申請事業の販売実績と計画**

|  |
| --- |
| **（１）申請事業及び企業全体の売上実績と計画** |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| （単位：千円） | 前期実績 | 今期見込み | 来期計画 |
| 申請事業の売上 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| （単位：千円） | 前期実績 | 今期見込み | 来期計画 |
| 企業全体の売上 |  |  |  |

 |
| **（２）売上拡大に向け、既に行っているマーケティング上の取り組み** |
|  |
| **（３）今後の売上計画の実現に向けた課題** |
|  |
| **（４）今後、売上計画実現に向けて実施を考えている取り組み** |
|  |
| **（５）販売先・ターゲット（前期実績・今期見込み・来期計画）** |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **販売先名** | **商品・サービス** | **時期** | **販売単価****(円)** | **販売数量（個）** | **販売高(円)** |
|  |  | **前期** |  |  |  |
| **今期** |  |  |  |
| **来期** |  |  |  |
|  |  | **前期** |  |  |  |
| **今期** |  |  |  |
| **来期** |  |  |  |
|  |  | **前期** |  |  |  |
| **今期** |  |  |  |
| **来期** |  |  |  |

 |