

Fashion Designers Accelerator Tokyo

意識啓発プログラムおよび販路開拓支援

募集要項

東京都では、ファッション業界をリードし国内外で活躍できるファッションデザイナーを育成するため、クリエイティブな才能がある都内若手デザイナーに対し、意識啓発プログラム及び販路開拓支援への参加者を募集します。以下によりご応募ください。

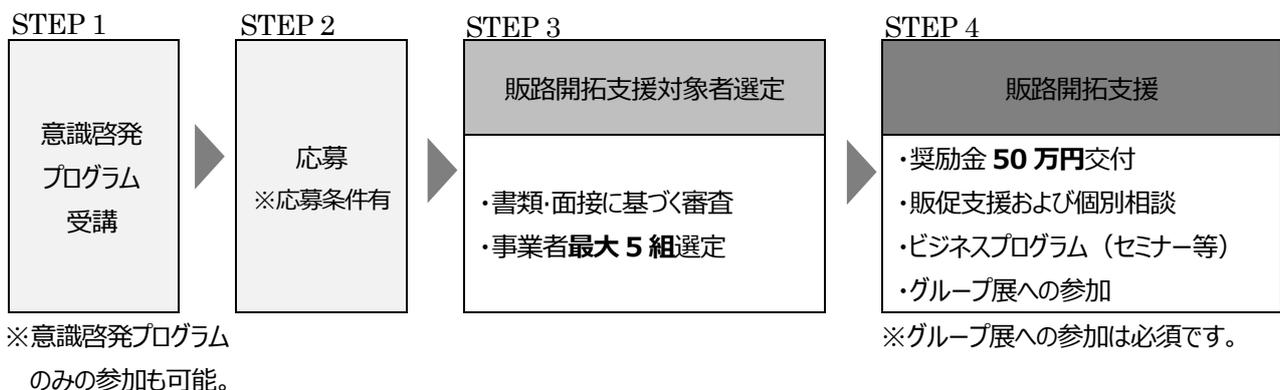
1 目的

国内外へのビジネス展開を志す都内のファッションデザイナーを対象に、ビジネス展開において重要となる市場のニーズや商談ノウハウ等に関するセミナーおよびワークショップを実施します。これら参加者の中から、選定された将来有望な都内ファッションデザイナー最大5組を対象に、販路開拓支援策として国内外のビジネス展開に向けた奨励金の支給やグループ展を都内で開催することにより、都内ファッション産業の振興とアジアのファッション拠点としての東京のプレゼンス確立を目指します。

2 事業概要

意識啓発プログラムを通じてファッションデザイナーとして必要なビジネスマインドを学んだ方のうち、審査で選定された最大5組の事業者に対し、奨励金の支給やグループ展の開催などによる販路開拓支援を行います。

※販路開拓支援を希望しない場合も、意識啓発プログラムへの参加は可能です。



3 意識啓発プログラム

ビジネス展開する上で大きな課題となるビジネスマインドを身に付けるためのセミナーおよびワークショップを開催します。※内容は変更となる可能性があります。最新情報はウェブサイトにてご案内いたします。

セミナー&ワークショップ（定員各 30 名、都内会場にて実施）

日程・内容		
第1回	5月22日(水) 中箸 充男 『バイヤーの視点を理解する』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ バイヤーの年間スケジュールを理解する ✓ パーニーズにおけるバイイングの判断基準とは ✓ 新規ブランドとの出会い ✓ バイヤーとの関係構築とコミュニケーション
第2回	6月12日(水) 田中 崇順 『パリでビジネスを継続させるために』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パリに挑戦するまでの軌跡 ✓ 合同展から個展に移行する中で学んだこと ✓ 欧米に顧客を持つために必要な条件
第3回	6月26日(水) 志村剛 『自力でバイヤーを呼ぶノウハウを身に付けよう (基礎編)』 -最短最速でバイヤー・セレクトショップと取引する 方法-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売るための手法を具体的に考え、まずは実行しよう ✓ 展示会を開催するうえで重要なこと 10 選 ✓ セールス・PR を外注する段階に入ったとき必要な知識
第4回	7月17日(水) 村瀬 弘行 『suzusan に学ぶ、日本のものづくりが世界の有力 店を魅了するブランディングとは』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本を離れて見えた世界が評価する日本の魅力 ✓ 経験、資本金、知識ゼロからのスタートと、その後の出会いで学んだこと ✓ 変えること、変えないことで生み出す価値 ✓ 術=ブランドではなく、メッセージ=ブランド ✓ 「手の文化」の日本と「目の文化」のヨーロッパ ✓ ゴールは「お披露目」ではない ✓ 世界では戦わない。親友になるためのコミュニケーションの重要性
第5回	7月24日(水) 大森 美希 『世界で通用するデザインと表現力』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外で活躍し認められるために ✓ 日本と欧米、ブランドビジネスを支える能力の違いについて ✓ 自分の言葉でブランドを表現する ✓ 現代社会からファッション、そして未来を紐解く
第6回	7月31日(水) 長坂啓太郎 『世界を目指すデザイナーが知っておくべき PR 業 務』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プレスの仕事と役割（目的）について概要説明 ✓ プレス業務の流れと詳細を理解する ✓ LOOK 等の制作物のプロダクション ✓ オリジナルの PRESS PREVIEW ✓ イベントレセプション PRESS
第7回	8月21日(水) 深地 雅也 『EC を活用して売り上げを伸ばすには』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ EC が持つ本来の役割とアパレル市場の現在の環境について ✓ 自社 EC と他社モール運用のメリット/デメリット ✓ 流入経路別売上対策について

第8回	8月28日(水) 神谷 将太 『ファッションとサステナビリティ』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ バイヤー経験から学んだ、ファッション×サステナビリティの価値創造について ✓ これまでの取組み（デニム de ミライ、ピース de ミライなど）が生み出したコト ✓ ファッションとサステナビリティの未来
第9回	9月4日(水) 小笠原 拓郎 『パリコレ取材から見てくる日本人デザイナーの強みと成功の条件』	<ul style="list-style-type: none"> ✓ いくつかの若いブランドは、なぜパリで成功しているのか ✓ 日本のクリエイションの強みとは ✓ 成功への道筋の変化について
第10回	9月10日(火) 宮浦晋哉 『テキスタイルフィールドワーク』(尾州産地)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ テキスタイルの生産工程を理解する ✓ 生産現場（職人）とのコミュニケーションのために ✓ アイディアの源泉となるテキスタイルサンプルの見学

※ 第10回9月10日(火)『テキスタイルフィールドワーク』(尾州産地) は定員 20 名となります。

※ 講師、テーマ、内容等は変更することがあります。

(1) 応募資格

国内外へのビジネス展開を志し、エントリー時点で次の i から iii のいずれかに該当する方

- i .都内に登記がある中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条規定の中小企業者（支店登記含む）
- ii .都内税務署へ開業の届出をしている個人事業主
- iii .将来、都内にて創業を検討している都内在住／在勤／在学の方

(2) 応募方法

以下の専用ウェブサイトからエントリーを行って下さい。定員に達した場合、受付を終了します。

「Fashion Designers Accelerator Tokyo」ウェブサイト <https://fdat.metro.tokyo.lg.jp/>

(3) お問い合わせ先

「Fashion Designers Accelerator Tokyo 運営事務局」担当：高浦、溝口

☎ 03-6734-1286 ✉ fd@pasona.co.jp

※エントリー後の欠席、変更の連絡は、運営事務局までお願いします。

4 販路開拓支援

- 応募者より選定した支援対象事業者（最大5組。以下同様。）に対し、奨励金 50 万円を、2025-26 秋冬展等、販路拡大のために実施するビジネス計画の実現に向けて交付いたします。
 - 2025年3月に（都内で）選出最大5ブランドによる展示会を行います。展示会は3日間を予定。
 - アドバイザーによる販売促進のための指導、およびアドバイザーと事務局によるブランド PR を行います。
- ※これまでに本事業を利用したことがない方を優先的に支援します。

※奨励金は、応募時のビジネス計画の実現に向けてご活用いただくことを想定したものであり、清算払いとなります。奨励金の受領のみを目的とした（ビジネス計画に着手しない）応募は認められません。奨励金の受領にあたっては、ビジネス計画の実現に向けた取組に充てられたことが分かるエビデンスをご提出いただきます。

（１）応募資格

意識啓発プログラムを **1 回以上**参加された方のうち、応募書類（後述 4（４）参照）ご提出時点において、次の（Ⅰ）又は（Ⅱ）に該当する方で、かつ（ア）から（オ）全てに該当する方。

※販路開拓支援の応募資格は、意識啓発プログラムの応募資格とは異なりますのでご注意ください。

次の（Ⅰ）又は（Ⅱ）に該当する方	
（Ⅰ）	都内に登記がある中小企業基本法（昭和 38 年法律第 154 号）第 2 条に規定する中小企業で、大企業（※）が実質的に経営に参加していない（※）中小企業者。（支店登記含む）
（Ⅱ）	都内税務署へ開業届出をしている個人事業主。
かつ （ア）から（オ）の 全て に該当する方	
（ア）	ウィメンズウェアまたはメンズウェアのデザイン活動をしている。 ※年商が 3000 万円(程度)以下のデザイナーを想定。
（イ）	国内外市場への開拓、ビジネス拡大に意欲的に取り組む意思と体制が整っている。
（ウ）	自身のブランドを継続的に企画・販売している。
（エ）	日本でブランドの商標登録済み、または申請中である。海外へのビジネス展開を計画している場合は、海外でも登録する意向を有している。
（オ）	次の事由のいずれにも該当しないこと。 ① 「東京都暴力団排除条例」に規定する暴力団関係者 ② 事業税等を滞納している

（※）販路開拓支援への応募における「大企業」とは、中小企業基本法（昭和 38 年法律第 154 号）第 2 条に規定する中小企業者以外の者で、事業を営む者をいう。ただし、次に該当するものは除く。

- ・ 中小企業投資育成株式会社
- ・ 投資事業有限責任組合

（※）販路開拓支援への応募における「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こと。
- ・ 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こと。
- ・ 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こと。
- ・ その他大企業が実質的に経営を支配（例：(1) 大企業及びその子会社等が過半数の議決権を保持する場合、(2) 大企業及びその子会社等が議決権について指示できる場合）する力を有していると考えられること。

(2) 応募書類

販路開拓支援を希望する方は、販路開拓支援への応募をお願いいたします。

(ア) 「Fashion Designers Accelerator Tokyo 販路開拓支援申込書」(以下、「販路開拓支援申込書」)に必要事項を記入のうえ、下記に掲げる関係書類を添えて、下記記載の提出期限までに①、②、③の資料の郵送、また①～⑦すべての資料をPDFファイル等の電子データで fdat@pasona.cp.jp までお送りいただきお申し込みください。

※PDF等の電子データのファイル名には、資料の名称を記載してください。

(イ) 販路開拓支援申込書は、意識啓発プログラム参加者を対象に、事務局より別途お送りいたします。

(ウ) 販路開拓支援申込書は、必ず登記している代表者印を押印のうえ、原本を提出してください。なお、販路開拓支援申込書その他関係書類は、あらかじめコピーを取り保管しておいてください。

① 応募資格を確認できる書類 (以下のいずれか1式) (必須: 原本郵送+PDF)	
都内に登記がある中小企業基本法(昭和38年法律第154号)第2条に規定する中小企業で、大企業が実質的に経営に参加していない中小企業者の場合	履歴事項全部証明書(登記簿謄本)(原本) (発行後3ヶ月以内のもの) <u>及び</u> 直近の法人事業税・法人住民税の納税証明書 (原本)(都税事務所発行) <u>及び</u> 直近3年度の財務諸表(貸借対照表と損益計算書)
都内税務署へ開業届出をしている個人事業主の場合	都内税務署へ届け出た開業届の写し <u>及び</u> 直近の事業税納税証明書(原本) (都税事務所発行) ※事業税が非課税の場合は、所得税及び住民税の納税証明書(原本) <u>及び</u> 直近3年度の青色申告の貸借対照表と損益計算書
② 販路開拓支援誓約書 (1部) (必須: 原本郵送+PDF)	様式1
③ 販路開拓支援申込書 (1部) (必須: 原本郵送+PDF)	様式2
④ 事業計画書 (必須: Excel)	様式2 別紙
⑤ ブランド・デザイナープロフィール (必須: PDF)	様式任意
⑥ 過去2シーズンのルックブック・プレスキット (必須: PDF)	
⑦ 支援対象者に選定された場合、展示会にて受注可能な商品に係る資料 (必須: PDF)	
⑧ 会社概要パンフレット (任意: PDF)	

(エ) 提出書類は、審査結果にかかわらず返却いたしませんので、あらかじめご了承ください。

(3) 応募書類の提出先、及び応募書類提出期間

- 提出先住所

〒107-8351 東京都港区南青山 3-1-30 株式会社パソナ グローバルDotank 事業部 高浦菜摘

- 応募書類提出期間

2024年8月中旬～9月下旬 ※詳細は確定次第、ウェブサイトやSNSにて発表いたします。

(4) 書類の不備および対象外の取扱い

申込書類（添付資料含む）に不備がある場合、疑義がある場合など、電話による聴取や書類の再提出・追加提出を求められることがあります。

また他人の知的財産権を侵害する恐れがある内容が含まれているもの、実名等の個人情報及びプライバシーを侵害する恐れがあるもの、公序良俗や法令の定め反するものは審査の対象外とします。

5 販路開拓支援の審査

審査は、有識者等からなる審査委員によって審査会を組織し、審査基準に基づいて行います。審査会は非公開です。

審査の途中経過及び審査結果・内容についてのお問合せには一切お答えできませんので、予めご了承ください。

(1) 審査の流れ

- ①資格審査…資本金、売上、事業内容等、応募資格の有無に対する審査
- ②書類審査…デザイン力、将来性、事業計画の着実性等に対する審査
- ③面接審査…書類審査の結果をふまえた面接審査（2024年10月中旬頃を予定）
- ④総合審査…②③を総合的に判断し、支援先として相応しいかどうかを決める審査

(2) 審査基準

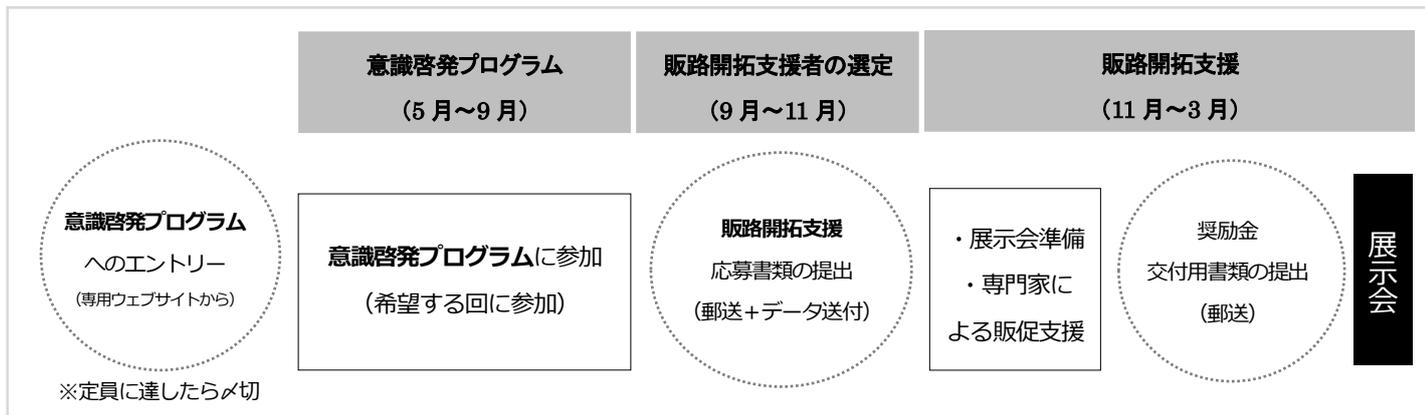
以下の審査基準に基づき審査を行います。

- デザイナーとしての実力…国内外で評価されるクリエイティブな才能がある
- 展示会での成果につながるビジネス要素（アイテム、価格、体制）が整っている
- 本事業の目的・主旨に合致し、ビジネス展開への現実性がある

(3) 審査結果通知

審査会后、2024年11月上旬に審査結果を書面にて通知します。

6 全体の流れ



7 その他

- (ア) 東京都は、本事業のホームページ、SNS (Instagram、Facebook) において、販路開拓支援の支援対象者の名称及びそのブランドを公表させていただきます。支援対象者は、別途東京都に対し、画像素材等、当該公表に必要となる情報等の提供に協力するものとします。
- (イ) 円滑な事業運営のためエントリー及び応募書類にご記入いただいた情報や、必要に応じてご提供いただく情報を東京都が指定した業務委託先、講師、販路開拓支援審査委員（参考評価を行う専門家を含む）、展示会関係者に提供することがあります。また、東京都の施策及びこれに関連する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。
- (ウ) 東京都及び本事業の事務局が記録のために撮影したものは、本事業の報告書及び本事業の広報目的に使用することがあります。
- (エ) 東京都は、エントリー及び応募書類に記載の個人情報を「東京都個人情報の保護に関する条例」に基づき取り扱い、業務委託先も同様の取扱いを行います。詳しくは「東京都が保有する個人情報の取扱いについて」(<https://www.johokokai.metro.tokyo.jp/kojinjoho/gaiyo/toriatukai.html>) をご参照ください。
- (オ) 意匠権・商標権・著作権などの知的財産権に関する責任、品質や安全性などに関する責任は、応募者が負うものとします。本事業による選定等は、支援対象者のブランドの品質等を東京都が保証するものではありません。
- (カ) 東京都は、応募者のブランド等にかかる知的財産権に関するいかなる係争にも関わりません。
- (キ) 本募集要項において、東京都が負担する旨が明示されているものを除き、本事業へのエントリー・応募・参加に必要な費用は応募者・参加者の負担となります。
- (ク) 東京都及び審査会は、本事業で選定した支援対象者が行う事業活動により生じた事故、損害等に対する責任について、その理由の如何を問わずこれを負いません。
- (ケ) 東京都は、天災、その他特別な事情により東京都が本事業を中止又は内容を変更したことにより生じた参加者・支援対象者の損失及び損害は補償しません。
- (コ) 支援対象者が以下のいずれかに該当した際は、支援を取り止め、奨励金がすでに交付されている場合は、返還を求めることがあります。

- ・本事業の目的を著しく損なうような行為若しくは虚偽の事実や記載があったと認められる場合
- ・自社又は販売代理店等の関連企業が、投資の勧誘等、販売促進以外の目的で本事業を使用した場合
- ・法令違反など、社会通念上受賞企業とすることがふさわしくなく、また東京都事業に対する信用を失墜させる行為があったと認められる場合
- ・暴力団（条例第 2 条第 2 号に規定する暴力団をいう。）に該当する、また、代表者、役員又は使用人その他の従業員若しくは構成員が暴力団員等（条例第 2 条第 3 号に規定する暴力団員及び同条第 4 号に規定する暴力団関係者をいう。）に該当すると判明した場合
- ・その他、東京都が本事業の支援対象者として不適切と判断した場合

(サ) 本事業は、東京都から受託を受けた事業者が事務局を運営しています。