

Fashion Designers Accelerator *Tokyo*

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、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。

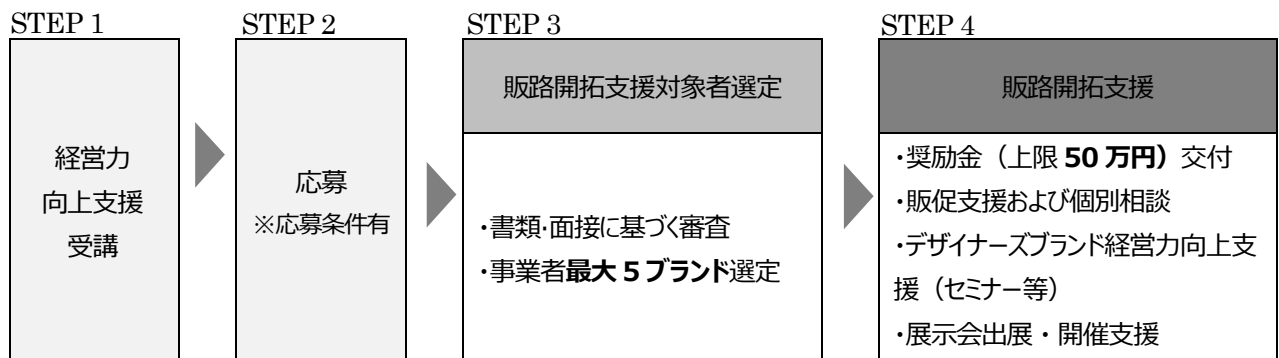
1 目的

国内外へのビジネス展開を目指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展示会への出展・開催支援により、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

デザイナーズブランド経営力向上支援を通じてファッションデザイナーとして必要なノウハウやスキルを学んだ方のうち、審査で選定された最大 5 ブランドの事業者に対し、奨励金の支給や展示会出展・開催支援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、デザイナーズブランド経営力向上支援への参加は可能です。



3 デザイナーズブランド経営力向上支援

ビジネス展開する上で大きな課題となるノウハウやスキル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 45 名程度（定員に達し次第締切、都内会場にて実施）

日程・内容		
第1回	5月27日(水) AKIRA NAKA (株)AKIRANAKA 代表取締役 ファッションデザイナー/クリエイティブディレクター 『デザイナーがビジネスとして成立するために』	✓ ブランド立ち上げから一定規模のビジネススケールまで成長させるための視点と行動について。またデザイナーズレーベルの細かいワークそれぞれを見直し向上させるための方法を実例を元に解説。
第2回	6月19日(金) 田中 崇順 「ディウカ」代表取締役兼デザイナー 『世界で日本ブランドを売る～デザイナーによる海外営業の実践～』	✓ 海外で個展を開催し、多くの卸先を開拓した経験を基に、ブランド営業の実践を紹介する。展示会や個展を通じた営業活動の進め方を学び、海外市場での販路開拓の方法を実践的に理解する。
第3回	7月1日(水) 橋本 航平 株式会社三越伊勢丹ゼロ MD グループ マーチャンダイザー 『デザイナーブランドが売り場で与えられる感動とは』	✓ 顧客ニーズを分析し、デザイナーズブランドが創出する価値や感動の本質を小売の視点から解説します。小売業の立場から、ブランドの魅力や背景を伝えることの重要性を提示するとともに、ブランド構築の手法やバイヤー独自の選定基準（見分け方）について、専門的な視点を共有します。
第4回	7月15日(水) 小笠原 拓郎 織研新聞 編集委員 『世界で成功する日本人デザイナーの条件～メディア視点から読み解く成功の法則～』	✓ 世界のコレクションを取材してきた経験をもとに、成功する日本人デザイナーの初期の事例を紹介。前進するブランドの共通点や戦略を分析し、若手デザイナーが準備すべき視点やブランド発信力の重要性を理解する。
第5回	7月22日(月) 小高 真理 「ODAKHA」デザイナー × 梅田大樹 株式会社ウメダニット 代表取締役兼デザイナー 『ブランドの成長に向けたビジネス戦略～ニットの優位性の活用等～』	✓ ニットデザインの可能性や製品の魅力、およびビジネスにおける優位性について、ニットに精通したデザイナーと、自社ブランドを立ち上げ海外販路開拓に取り組むニッター二代目の両名が、それぞれの視点から議論します。
第6回	【日程調整中】 英恵 カイセリリオル F/STORE ディレクター 『バイヤーはどのような視点でブランドを見つめているのか』	✓ ユナイテッドアローズにて長年バイイングおよびディレクションに携わった経験に基づき、ブランドの選定基準やアプローチ手法、また店頭での構成（MD）への反映プロセスなど、セレクトショップバイヤーの視点から解説します。市場において「選ばれるブランド」の要件についても提示します。
第7回	【日程調整中】 軍地 彩弓 gumi-gumi 代表 『ブランドの格を落とさないデジタル戦略—デザイナーの哲学を、いかに SNS という言語に翻訳するか』	✓ デザイナーの持つ崇高な哲学を、世界観を損なわずにデジタルの言語へと翻訳する手法を伝授。安易なトレンドに流されず、フォロワーを熱狂的なファンへと変える「表現の矜持」と、10年後も愛され続けるための資産型ブランディングを解き明かします。
第8回	【日程調整中】 小竹 顕太郎 アイリ 代表取締役 『デザイナーのための EC 戦略～ブランド EC サイトの基本構造～』	✓ EC サイトの基本構造と主要プラットフォームの特性を把握し、自社ブランドに最適な EC 環境の構築・刷新を可能にします。併せて、顧客導線の設計や越境 EC の活用手法を習得することで、デジタル販売を主要な販路として確立するための基礎戦略を策定します。

第 9 回	<p>【日程調整中】 小池 直人株式会社アーチ (B コープ認定企業) 代表取締役社長</p> <p>『ファッション企業とサステナビリティ、直近の課題はDPP』</p>	<p>✓ 世界で喫緊の課題となっているサステナビリティを理念ではなく業界知識・実務として理解する。各認証制度の知識獲得、素材選定やトレーサビリティ(DPP)など商品開発プロセスへの落とし込みを学び、ブランド運営に活かす知見を習得する。</p>
第 1 0 回	<p>【日程調整中】 宮浦 晋哉 株式会社糸編 代表取締役</p> <p>『産地フィールドワークと社内セミナー』(尾州産地)</p>	<p>✓ 日本有数の毛織物産地・尾州を巡る視察ツアーです。高度なテキスタイル開発で知られるメーカーや企画から仕上げまで一貫体制を持つメーカーを訪問し、素材開発や加工技術の現場を見学し生産背景の理解を促します。テキスタイルミュージアムでは、尾州生地を実際に手に触れながらその特性学びます。</p>

※ 第10回 【日程調整中】『産地フィールドワークと社内セミナー』(尾州産地) は定員 20 名となります。

※ セミナー&ワークショップの講師、テーマ、内容等は変更することがあります。

(1) 応募資格

ファッションデザイン分野において、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 : 篠原、中野、池田

☎ 03-5957-3985 ✉ fd@hitocom.com

※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 ブランド。以下同様。) に対し、奨励金 (上限 50 万円) を、2027-28 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。
- 展示会への出展・開催に関する支援を行います。
- 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

デザイナーズブランド経営力向上支援を **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、デザイナーズブランド経営力向上支援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（※1）が実質的に経営に参加していない（※2）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<u>全て</u>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

（※1）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

（※2）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@hitocom.com 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、デザイナーズブランド経営力向上支援参加者を対象に、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） 及び 直近の法人事業税・法人都民税の納税証明書（原本）（都税事務所発行） 及び 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 及び 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） 及び 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：原本郵送または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

〒170-0013 東京都豊島区東池袋 1-9-6 株式会社ヒト・コミュニケーションズ ツーリズム営業部 篠原、高橋

- 応募書類提出期間

2026年6月22日～2026年8月3日(消印有効)

(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（2026年8月頃を予定）
- 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

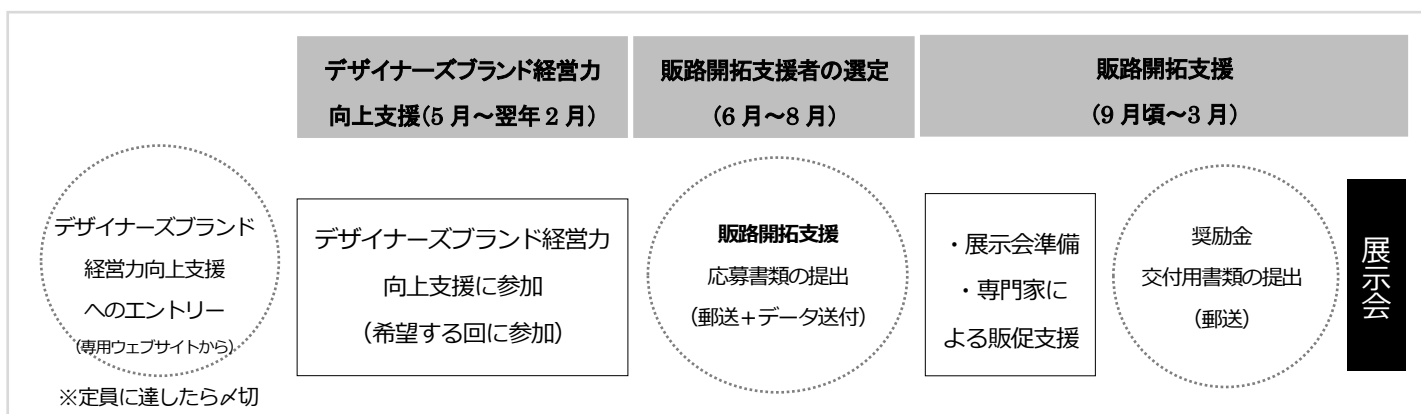
以下の審査基準に基づき審査を行います。

- 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、2026年8月下旬（予定）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)、報道発表資料等において、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なります。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。