

Tokyo GX Blueprint Program

～海外市場参入を設計する海外事業化支援～

The Right Support, at the Right Time

募集要項

技術・製品はある。次は海外市場へ。市場選びから顧客・パートナー探索、PoC・共同開発まで、個社別の戦略と必要な支援を組み合わせ、海外での具体的な事業活動につなげます。

参加企業	対象分野	プログラム実施期間	現地訪問
10 社	環境・エネルギー・気候変動（GX）	2027 年 1 月～2028 年 2 月（予定）	台湾またはカナダ（モントリオール）

本プログラムでは、東京都の GX スタートアップ 10 社を対象に、各社の技術・製品の強みや海外展開上の課題を整理し、「海外市場参入戦略書（Global Market Entry Blueprint）」を策定します。その戦略に基づき、台湾またはカナダの現地連携機関と協力しながら、各社に必要な支援を組み合わせ、海外企業との連携、顧客開拓、製品化・事業化に向けた具体的な活動までを支援します。

TOKYO SUTEAM の協定事業として実施

本プログラムは、東京都が実施する「多様な主体によるスタートアップ支援展開事業 | TOKYO SUTEAM」の令和 8 年度協定事業（一般コース・重点分野：環境・エネルギー・気候変動分野）として、株式会社国際電気通信基礎技術研究所（ATR）が代表事業者となって実施します。TOKYO SUTEAM は、東京都と多様なスタートアップ支援者が連携し、それぞれのノウハウ、ネットワーク、フィールド等を生かした支援を展開することで、東京のスタートアップ・エコシステムの強化とスタートアップの創出・成長を目指す事業です。

東京都が掲げる「10×10×10」（5 年で東京発ユニコーン数、東京の起業数、東京都の協働実践数をそれぞれ 10 倍にするビジョン）等の実現に貢献することを目指します。なお、本プログラムへの応募・参加によって、参加企業が東京都との協定事業者となるものではありません。

出典：[TOKYO SUTEAM 公式サイト](#)

1. 本プログラムの特徴と支援の流れ

海外展開に必要な市場ニーズ、規制・認証、顧客、製品仕様、販売チャネルは国・地域によって異なります。本プログラムでは、全社に同じメニューを提供するのではなく、各社の海外展開課題を分析したうえで、戦略書を起点に必要な支援を組み立てます。

ステップ	実施内容	主なアウトプット
1. 課題診断	技術・製品の強み、事業モデル、海外展開の現状と課題、ターゲット市場候補を整理します。	課題・市場候補の整理
2. 戦略書の策定	市場・競争環境、顧客ニーズ、規制、製品仕様、販売チャネル、事業戦略などを検討します。	海外市場参入戦略書
3. 実施計画の策定	戦略書に基づき、支援モジュール、連携先候補、活動内容、時期、役割分担、到達目標を具体化します。	個社別の実施計画
4. モジュール型支援	台湾またはカナダの連携機関と協働し、必要な支援を組み合わせることで実施します。	商談、顧客探索、試作、連携協議等
5. 伴走・フォロー	現地活動の前後を通じて進捗を確認し、必要に応じて実施計画を見直し、次の行動につなげます。	継続実証・商用化検討、海外市場参入等

支援活用の想定ケース

例えば、工場向けエネルギー管理技術を持つ企業では、台湾の製造業を市場候補に、設備管理担当者へのヒアリング、データ接続条件の確認、評価指標の設計を進め、PoC・共同開発の実施条件を協議します。

※架空の例であり、特定企業との面談や PoC の成立を保証するものではありません。

本プログラムの3つの特徴

1. 自社に合った海外市場参入戦略書を策定：ターゲット市場、選定理由、課題、必要な支援、到達目標を明確にします。
2. 戦略を実行計画へ落とし込む：現地連携機関や参加企業と協議し、具体的な活動・役割分担・スケジュールを設計します。
3. 現地活動から帰国後まで伴走：渡航前の準備、現地での商談・顧客探索、帰国後のフォローを通じて、事業活動の開始を支援します。

海外の進出先や事業化の方法がまだ決まっていない企業も対象です。自社の技術に合った市場や事業化の道筋を明確にしたい企業もご応募いただけます。

2. なぜ台湾・カナダなのか

海外展開に必要な環境や支援機能は、市場によって異なります。台湾は製品化・実装、カナダは市場開拓・事業化に強みを持つ連携先と協働し、各社の課題に合った海外展開を目指します。

台湾 | 製品化・実装に向けた市場

製造業の脱炭素化 × エネルギー効率化 × ハードウェア・実装

台湾では、半導体・AI・データセンター等の需要を背景に、2026～2035年の電力需要が年平均約2.5%増加すると見込まれています。製造業の省エネ・脱炭素化、電力の安定供給などのニーズが考えられ、半導体・エレクトロニクス関連企業の集積を生かして、試作・製品設計・ODM等の連携機能も活用できます。

台湾企業との実証・共同開発を起点に、アジア市場への展開を検討できます。

ユースケース例：工場のエネルギー管理（EMS）、製造プロセスの省エネ、CO₂排出量の可視化・管理、蓄電システム。

このような企業におすすめです

- 製造プロセスの省エネ、CO₂排出量の可視化・削減に取り組む企業
- 蓄電池、エネルギーマネジメント、スマートグリッド関連技術を持つ企業
- 環境センサー、IoT、環境関連ハードウェアを開発する企業
- 試作・製品設計、ODM・製造パートナーとの連携を進めたい企業

主な支援：試作・製品設計、ODM・製造パートナーとの連携、台湾企業との商談、顧客・市場探索、投資家・VCとの接点形成等。

出典：台湾・經濟部「2025 National Electricity Supply and Demand Report」に関する発表（2026年6月）

カナダ | 市場開拓・事業化に向けた市場

クリーンテック × R&D・事業化 × 北米市場への展開

カナダでは、クリーンテックを国家成長戦略の柱に位置づけ、連邦・州政府による公的支援や税制優遇など、研究開発から実証・市場展開までを支える環境が整備されています。

資源・重工業の脱炭素化を背景に、エネルギー効率化、メタン排出削減、水処理・資源回収などのニーズが考えられます。カナダでの研究開発・実証・導入実績を、米国を含む北米市場への展開につなげることもできます。

ユースケース例：産業設備の省エネ、メタン排出削減、水処理・資源回収技術。

このような企業におすすめです

- 水処理、廃棄物、資源循環、メタン排出削減などの技術を持つ企業
- エネルギー・環境分野のDeepTechを事業化したい企業
- 農業・資源・産業分野の脱炭素化に貢献する技術を持つ企業
- 北米で顧客・事業パートナーを開拓し、実証や商用化につなげたい企業

主な支援：市場開拓・顧客探索、現地企業との接点形成、事業連携に向けた協議、投資家・VCとの接点形成等。

台湾は「製品化・実装」、カナダは「市場開拓・事業化」。両地域を一律に訪問するのではなく、各社の技術・製品、事業戦略、海外展開上の課題を踏まえ、台湾またはカナダのいずれかを中心に支援を設計します。

3. 対象企業・対象フェーズ

次の条件に該当する、環境・エネルギー・気候変動（GX）分野のスタートアップを募集します。

条件	内容
東京都との関わり	現在、東京都内に法人登記（本店・支店等）がある、または今後東京都への進出を予定していること。
創業年数	応募時点で創業後おおむね 10 年未満であること。
技術・製品の開発段階	国内で一定の技術・製品開発が進んでいること。
海外展開への意欲	海外市場への進出を目指し、共同開発、顧客・販路開拓、実証、資金調達などの具体化を目指していること。

特に想定している企業フェーズ

アイデア段階ではなく、技術・製品の強みがあり、海外での実証・事業化に向けた次の一步を検討している企業。

- 試作品や開発中の製品・サービスがあり、顧客候補による評価や性能検証を進めている。
- PoC・実証の実施または検討が進み、海外での継続実証や商用化の可能性を探りたい。
- 製品・サービスを提供しており、海外の顧客、製造先、販売パートナー、投資家等の開拓を目指している。

海外市場や進出方法がすでに明確な企業だけでなく、自社の技術に合った市場や事業化の道筋を具体化したい企業も対象です。

選考で重視する観点

- GX 分野との適合性、および技術・製品が解決する課題の明確さ
- 技術・製品の開発状況と、海外市場での検証・事業化に進める可能性
- 海外展開上の課題が具体的で、戦略書の策定によって重要な判断や計画を前進させられるか
- 台湾またはカナダでの支援内容との適合性、現地活動の具体性
- プログラム終了後の実行体制・コミットメント、成果につながる可能性

応募時点で海外進出先が確定している必要はありません。「何が分かっていて、何が未解決か」「戦略書を通じて何を明確にし、終了後に何を実行したいか」を具体的にご記入ください。

4. 採択後の支援内容・海外渡航について

採択企業 10 社それぞれについて、海外市場参入戦略書と実施計画を策定し、台湾またはカナダでの現地活動を含む個別支援を実施します。海外訪問を単発の商談機会で終わらせず、戦略に基づく具体的な事業活動につなげることを目指します。

主な支援内容

支援領域	支援例
市場・顧客の検証	市場・競争環境の把握、顧客ヒアリング、顧客候補・利用現場の探索
製品化・技術実装	試作、製品設計、製品仕様の調整、ODM・製造パートナー候補との協議
事業連携・販路開拓	現地企業との商談、共同開発・PoCの可能性検討、販売チャネル・代理店等の探索
事業化環境の確認	規制・認証・知的財産等の課題整理、必要に応じた現地専門家との相談
資金調達・成長支援	投資家・VC等との接点形成、事業計画や商用化に向けた次の活動の検討

海外渡航の条件

本プログラムでは、採択企業が台湾またはカナダ・モントリオールのいずれかへ渡航し、現地での商談、顧客探索、企業との協議等に取り組むことを参加条件とします。

項目	内容
渡航時期	2027 年 4 月～9 月頃
台湾	1～2 週間程度
カナダ	モントリオールに 2 週間程度
渡航・宿泊費	プログラム参加費は無料です。台湾またはカナダへの訪問に係る渡航費・宿泊費は 1 名分をプログラム側で手配します。食費・現地交通費・試作品費等は原則として参加企業の負担です。

渡航先・活動内容は、各社の海外市場参入戦略と実施計画に基づいて調整します。渡航前の準備・調整、現地での活動、帰国後のフォローを通じて、具体的な成果につなげます。

本プログラムで目指す成果

- 事業連携・共同研究・資金調達
- 実証・導入評価・商用化検討
- 海外での具体的な事業活動開始

※上記はプログラム全体の成果目標です。採択企業ごとの到達目標は、海外市場参入戦略書および実施計画の策定時に整理します。

5. プログラムのタイムライン

2027 年 1 月から 2028 年 2 月末までの実施を予定しています。企業の選考後、課題診断・戦略策定を行い、その計画に基づいて現地活動を含む個別支援を進めます。

時期（予定）	主な実施内容	参加企業にお願いすること
2026 年 10～11 月	募集	応募フォームへの記入、会社紹介・ピッチ資料等の提出
2026 年 12 月	選考、支援対象企業 10 社の決定	選考への対応
2027 年 1 月	課題診断、技術・製品の強み、海外展開課題、ターゲット市場候補の整理	ヒアリングへの参加、製品・事業情報や既存資料の共有
2027 年 2 月	海外市場参入戦略書の策定・協議・確定	現状・課題の確認、戦略案の検討、海外連携機関との協議
2027 年 3 月	実施計画の策定	具体的な活動、役割分担、渡航計画、到達目標の協議・決定
2027 年 4～9 月頃	台湾またはカナダへの現地訪問	現地訪問への参加、商談・顧客探索・協議等の実施
2027 年 4～12 月	台湾・カナダの機能を活用したモジュール型個別支援	商談の継続、試作・事業連携・市場開拓等の活動、進捗共有
2028 年 1～2 月	個別支援の継続、成果の確認・取りまとめ、デモデイ	成果・活動実績の共有、根拠資料等の提出、アンケートへの協力、デモデイ参加

上記は現時点での予定です。選考・調整状況や各社の支援内容により、具体的な日程や活動時期が変更となる場合があります。プログラム関連イベントも期間中に開催する予定です。

参加にあたって

- 課題診断や戦略書策定に必要な情報提供・協議に主体的に参加すること。
- 現地訪問を含む活動計画を策定し、担当者・社内リソースを確保すること。
- プログラム終了後も、戦略書・実施計画に基づく海外展開の取組を継続する意思があること。
- 本プログラムの成果把握に必要な活動実績・成果情報の共有、根拠資料の提出（必要に応じて本支援期間中に締結した NDA、MOU・各種契約書等）、アンケート等への協力をお願いします。

6. 実施体制・各機関の紹介

本プログラムは、ATR、品川ビジネススクラブ、台湾の国立成功大学、カナダの Centech がそれぞれの専門性を持ち寄って連携し、国内外の市場・事業化支援機能を組み合わせて実施します。

ATR 代表事業者 全体統括・海外市場参入戦略書の策定・個別支援の設計と推進 2019 年開始のスタートアップ支援プログラム「KGAP+」で、29 か国・253 社を支援し、マッチング成功率 67% を達成。国内外 23 か国・48 機関の支援機関ネットワーク、国内の企業・自治体・大学等 800 超とのネットワークを活用し、選考、課題診断、戦略書策定、実施計画、海外連携機関との調整、進捗管理を統括します。 ウェブサイト	品川ビジネススクラブ 国内支援・運営 都内ネットワークを活用した募集・広報、応募相談、イベント運営 創業・経営相談、創業支援セミナー・スクール、企業間連携支援等を実施。SHIP（品川産業支援交流施設）の運営や、15 回以上のビジネス創造コンテストの実績を生かし、都内スタートアップへの周知、応募支援、事業運営、イベント企画・実施を担います。 ウェブサイト
国立成功大学（台湾） 台湾モジュール 製品化・試作・設計・製造パートナー連携 教員・研究者 1,707 名、学際研究センター74 を擁し、大学発スタートアップ 141 社を育成。企業パートナー1,452 社、稼働特許 1,570 件などの研究・技術移転基盤を活用し、専門家・研究施設との接続、試作・製品設計、ODM・製造パートナー、台湾企業・顧客・投資家との接点形成を支援します。 ウェブサイト	Centech（カナダ・モントリオール） カナダモジュール 北米市場開拓・顧客探索・事業化支援 ÉTS が設立したモントリオールの DeepTech アクセラレーター。3 か国・6 コホートで国際スタートアップ 36 社を受け入れ、Desafia Canada では 22 社に B2B 商談 209 件を設定。顧客・企業・投資家との接点形成から、PoC・パイロットに向けたフォローアップまでを支援します。 ウェブサイト

4 者連携による実施能力

ATR が個社別の戦略設計と全体調整を担い、品川ビジネススクラブが都内スタートアップへの接点と募集・運営を支えます。国立成功大学の研究・製品化・実装機能と Centech の北米市場開拓・事業化機能を組み合わせ、戦略書の策定から実行計画、現地活動、帰国後のフォローまでを支援します。

7. 募集概要・応募方法

項目	内容
募集対象	東京都内に法人登記がある、または東京都への進出を予定する、創業後おおむね 10 年未満の GX スタートアップ
対象分野	環境・エネルギー・気候変動（GX）
採択予定数	10 社
プログラム実施期間	2027 年 1 月～2028 年 2 月（予定）
実施機関	株式会社国際電気通信基礎技術研究所(ATR) 代表機関、一般財団法人品川ビジネスクラブ、台湾・国立成功大学、カナダ・Centech
プログラム参加費	無料
海外訪問費用	渡航費・宿泊費 1 名分をプログラム側で手配。食費・現地交通費・試作品費等は原則として参加企業の負担です。
応募締切	2026 年 11 月 30 日（月）
応募方法	応募フォームに必要事項を入力し、会社紹介・ピッチ資料等を提出してください。 応募フォームへ
プログラムウェブサイト	https://www.tokyogxblueprint.com/
問い合わせ先	株式会社国際電気通信基礎技術研究所（ATR） イノベーション協創部 inno-desk@atr.jp

選考について

応募内容をもとに、GX 分野との適合性、技術・製品の開発状況、海外展開への意欲、海外市場で解決したい課題、戦略書の有用性、台湾・カナダでの支援内容との適合性、プログラム終了後の実行体制・成果創出の可能性等を踏まえて選考します。必要に応じて、追加資料の提出や面談をお願いする場合があります。

応募にあたっての留意事項

- 採択企業には、課題診断や戦略書策定に必要な情報提供・協議への参加に加え、東京都との協定事業として、成果・実績の確認に必要な情報提供、根拠資料の提出（必要に応じて本支援期間中に締結した NDA、MOU・各種契約書等）、アンケート等へのご協力をお願いします。
- 台湾またはカナダへの現地訪問が参加条件です。渡航費・宿泊費は 1 名分をプログラム側で手配します。手続き等は採択後に案内します。
- 事業実施期間、支援内容、現地訪問の時期等は、調整状況により変更となる場合があります。
- ご提供いただいた情報は、選考およびプログラムの運営・実施に必要な範囲で取り扱います。外部の連携機関への共有が必要な場合は、共有範囲・目的等を確認のうえ取り扱います。

自社の GX 技術を海外市場での共同開発、実証、販路開拓、製品化・事業化につなげたいスタートアップの皆様からのご応募をお待ちしています。