

◎ 申込みにあたり、以下の注意事項を必読の上、必要書類の提出をお願いします。

<注意事項>

- 申込書類にご記入いただいた個人情報適切に管理し、本事業のために利用します。
なお、円滑な事業運営のため、出展申込書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当該展示会主催者や東京都が指定した業務委託先に提供することがありますので予めご了承ください。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。

申込を希望される方は、以下のとおりメールをお送りください。

- ・タイトル：【貴社名】水素産業国際展示会「ASIA-PACIFIC HYDROGEN 2025 SUMMIT & EXHIBITION」出展申込
- ・宛 先：デロイトトーマツリスクアドバイザー合同会社 水素分野の海外展示会出展支援事業事務局
aph.tokyo@tohatsu.co.jp
- ・本文：①企業名②担当者名③電話番号④メールアドレス をご記載ください。

事務局にてメールの確認後、ご指定のメールアドレス宛に、必要書類提出時におけるファイル送受信URLをお送りいたしますので、必要書類一式をアップロードください。必要書類の受領を以て申込完了となりますので、ご注意ください。

NO.	必 要 書 類	電子データ
1	申込前確認書 ※1	word 形式
2	出展申込書 ※2	word 形式
3	会社案内、製品・商品のカタログ、PR資料、その他 ※3	PDF、PPT 等
4	決算書一式の写し（直近1期分※4）	PDF 形式
5	発行後3ヶ月以内の登記簿謄本の写し（履歴事項全部証明書）	PDF 形式
6	株主名簿 ※大企業からの出資がある場合のみ	PDF 形式

※1 申込前確認書及び出展申込書は、必ず代表者印（実印）を捺印のうえ、提出してください。（押印後のデータをアップロードいただく形となります。郵送提出の必要はありません。）

※2 出展申込書にご記入いただいた内容は、出展企業選定の審査を始め、現地マッチング企業の選定、PR資料の作成、展示会における社名板作成等の基礎データとして展示会終了まで使用いたしますので、間違いのないようご記入ください。**東京都が認めた場合を除き、内容の変更は原則できません**ので、ご注意ください。なお、「出展申込書」は、あらかじめ写しを取り保管してください。

※3 その他、営業用のプレゼンテーション資料や、新聞・雑誌の掲載記事等がある場合には、それらも提出してください。

※4 決算書については、追加のご提出をお願いする場合があります。

※5 提出頂いた書類の内容によっては、株主名簿、確定申告書、合計残高試算表、資金繰り表、代表者の源泉徴収票（直近一年分）等の提出を追加でお願いする場合がございます。

※6 提出頂いた上記書類に基づき面接審査を行います。

水素産業国際展示会「ASIA-PACIFIC HYDROGEN 2025 SUMMIT & EXHIBITION」

申込前確認書

◎ 提出前に下記の事項を確認し、回答欄の□に☑チェックをしてください。

確認事項	回答欄		都確認
(1) 東京都内に登記簿上の本店又は支店を有する中小・中堅企業者(以下のいずれかに該当する企業)である。 ・ 中小企業 □ 製造業・その他業種 : 資本金3億円以下又は従業員300人以下 ☑ 卸売業 : 資本金1億円以下又は従業員100人以下 □ サービス業 : 資本金5千万円以下又は従業員100人以下 □ 小売業 : 資本金5千万円以下又は従業員50人以下 ・ 中堅企業 □ 中小企業者を除き、常時使用する従業員の数が2000人以下	はい ☑	いいえ □	□
(2) 大企業が実質的に経営に参画している場合をいう。 ※「大企業が実質的に経営に参画している」とは、 ・ 大企業が単独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場合 ・ 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場合 ・ 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場合 ・ 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場合	はい ☑	いいえ □	□
(3) ☑ 出展物が自社開発商品・サービス・技術等である。 □ 出展物が他社と共同開発された自社商品・サービス・技術等である。	はい ☑	いいえ □	□
(4) 出展物は本展示会に適したものである。	はい ☑	いいえ □	□
(5) 水素関連産業への参入、海外展開を目指しており、それに向けた強い意欲と具体的な事業計画を有している。	はい ☑	いいえ □	□
(6) 暴力団[東京都暴力団排除条例(平成23年東京都条例第54号。以下「条例」という。)第2条第2号に規定する暴力団をいう。]に該当せず、かつ、代表者、役員又は使用人その他の従業員も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。)に該当しないこと。また、遊興娯楽業のうち風俗関連業、ギャンブル業、賭博業、社会通念上適切でないと判断されるものではない。	はい ☑	いいえ □	□
(7) 事業税等を滞納しておらず、また、東京都に対する賃料・使用料等の債務の支払いが滞っていない。	はい ☑	いいえ □	□
(8) 出展を検討中の製品/サービスは、国内外において、応募する商品・サービス・技術等に関する紛争が生じていない又は紛争が生じるおそれのある場合は、契約を締結するなど予防のための十分な措置を講じている。	はい ☑	いいえ □	□
(9) 東京都が実施するアンケート及び事後の商談フォローアップ調査に協力する。	はい ☑	いいえ □	□
(10) 水素産業国際展示会「ASIA-PACIFIC HYDROGEN 2025 SUMMIT & EXHIBITION」東京都パビリオン出展企業募集要項(「水素産業国際展示会「東京都パビリオン」出展に関する規約」を含む。)の記載内容を全て確認し、遵守する。	はい ☑	いいえ □	□

上記の内容に間違いありません。

令和 7 年 月 日

企業名

〇〇株式会社

代表者名

東京 太郎

実印

印鑑登録されている代表者の
実印を押印ください

申込書の提出日

東京都知事 殿

本申込書は審査に使用いたします
漏れのないよう記入してください

＊ 都 記 入 欄 ＊	
受付番号	
受付日	
受付者	

履歴事項全部証明書の「本店所在地」を記入してください

所在地
企業名
代表者名

実印

水素産業国際展示会「ASIA-PACIFIC HYDROGEN 2025 SUMMIT & EXHIBITION」

令和7年度 東京都パビリオン出展申込書

下記のとおり、別紙の書類を添えて出展申込を行います。

記

印鑑登録されている代表者の
実印を押印ください

1 申込者の概要

※展示会における社名板及びPR資料等にも使用いたします。誤りのないよう記入してください。

企業名	(ふりがな)			
	【日本語】			
	【英語】			
代表者氏名	(ふりがな)	代表者 役職名	【日本語】	
	【日本語】			
	【英語】		【英語】	
本社所在地	【日本語】 〒	TEL		
	【英語】	FAX		
都内営業所等 (登記済)	〒			
連絡担当者 氏 名	(ふりがな)	連絡担当者 部署・役職	【日本語】	
	【日本語】			
	【英語】		【英語】	
展示会参加 予定者① 部署・ 氏名・役職			* TOEIC、TOEFL 等のスコア、英検等の等級、海外の教育機関卒業等を記載して下さい。	
			語学力	

展示会参加 予定者② 部署・ 氏名・役職		語学力	
展示会出展時の日英通訳の要否		☐ 必要 ☐ 不要	
連絡先 所在地	【日本語】 〒	T E L	
	【英語】	F A X	
メールアドレス			
ホームページURL	☒ 日本語 【記載例】 http:// https://www.metro.tokyo.lg.jp/ ☒ 外国語（英語） 【記載例】 https://www.metro.tokyo.lg.jp/english/index.html		
事業開始	創　業　　　年　月　日 法人設立　　　年　月　日	業　種 □製造業（　　　　　　　） ご提出いただく履歴事項全部証明書に記載 の資本金と合わせてください	
資　本　金 （資本準備 金を含む）	千円 （うち大企業からの出資 千円）		□その他（　　　　　　　）
従業員数	正社員　　　人・パート　　　人/ 計　　　　　人	主要製品	
売上高	直近決算期　　　　　　　千円		大企業からの出資が無い場合は、0千円と 記入してください
海外売上実績	☐ 有 ☐ 無		
海外売上高	直近決算期　　　　　　　千円		
事業概要 （企業PR）	売上高が無い場合は、0千円と記入してください		

2 海外展示会出展経験等について

※2020 年以降の内容を記入してください。

[illegible]

3 出展内容について

(1)出展物の内容について、**分かりやすく、具体的に**記入してください。

※出展物が2点以上の場合、原則として、欄を追加して出展物ごとに分けて記載してください。共通する内容が多い場合等には、まとめて記載していただいても構いません。その場合、1点目と異なる内容

(名称、大きさ、PRポイント等)について併記してください。

名称	【日本語】			
	【英語】			
概要	性能	製品等の性能について、数値等を用いて記入してください		
	使途	【記入例】 〇〇〇〇を行うための〇〇〇〇〇機材。製品には〇〇〇〇〇〇があり、〇〇〇〇〇〇という特性を持つ。		
	規格/ 認証	海外の製品規制	【CE マーキングへの対応】 ☒ 取得済み ☐ 申請中（取得予定時期： 年 月頃） → 名称： ← 規制の名称も記入してください ☐ 未着手 → 名称： ☐ 取得予定なし（非対象）	
		品質マネジメントシステムの有無	☒ 有 ISO9001 ☐ 認証済み ☒ 申請中（予定時期：20●●年●月頃） その他の品質マネジメントシステム規格（ ） ☐ 無	
		その他取得済の認証等	XXXXXX(具体的に規格・認証を記載)	
	受賞歴等 その他アピールポイント	自己又は自社名義で通関手続きを行い、輸出している場合		
	国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて輸出している場合			
海外での販売実績	出展物の海外販売実績	☒ 自社で直接輸出している（国名：ベトナム ） ☒ 商社・代理店等を通じて輸出している（国名：アメリカ ） ☐ 輸出は行っていない		
	(海外販売実績がある場合) 海外売上高	直近決算期 千円 決算期（1期前） 千円		
	(海外販売実績がある場合) 海外販売方法	直接貿易（自社で販売）： 売上高比率 （例：△％） 間接貿易（他社経由）： 売上高比率 （例：△％） 経由先企業名： 貴社との関係性：（例：販売代理店など）		
	海外展開に関する課題	☒ <人材>海外対応が可能な人材がいない・少ない ☒ <商品・サービス>海外展開が可能な商品・サービス（英語版のもの等）の準備ができていない。 ☐ その他（課題 ）		
	売上高が無い場合は、0千円と記入してください。			

※展示会場で出展物をどのように展示するか記入してください（デモンストレーションの有無含む）。
展示物の大きさ、数量、重さ等も併せて記入してください。
※展示スペースの大きさによっては、希望の出展物を展示いただけない可能性がございますので、予めご了承ください。

展示方法					
大きさ	幅 m×奥行 m×高さ m	数量	個	重さ	kg
デモンストレーション	☐ 予定有 ☒ 予定無				

目的	該当するもの (複数選択可)	最も重要視するもの (1つ選択)
自社最終製品（完成品）の販路拡大	☒	☒
技術提携（相手先： ）	☐	☐
代理店の発掘	☒	☐
現地への直接投資	☐	☐
最終消費者への販売	☒	☐
海外企業への製造委託（OEM、ODM等）	☐	☐
その他（ ）	☐	☐

(2) 本展示会にて商談を希望する企業・団体のイメージあるいは具体名

※希望する地域・国や、ターゲット、業界等具体的に記入してください。

※現地販売代理店を発掘するとした場合、最終的な顧客も具体的に記入してください。

商談を希望する企業・団体等について、希望する地域・国や、ターゲット、業界等具体的に記入してください。現地販売代理店を発掘するとした場合、最終的な顧客も具体的に記入してください

5 出展製品・技術の優秀性について

※国内外の従来製品や競合製品と比較して優れている点（特徴、差異性、優位性、独自性等）について記入してください。

国内外の従来製品や競合製品と比べて、どのような点で優れているのか（特徴、差異性、優位性、独自性等）について、数値等を用いて具体的に分かりやすく記入してください

6 出展製品・技術の市場性について

※狙いとする市場や対象顧客、販売見通しについて、市場分析等を説明した上で記入してください。

下記の点について具体的に説明してください

- ① 自社製品・技術を取り巻く市場等の分析状況
- ② 狙いとする市場・対象顧客
- ③ 競合製品等に対する優位性
- ④ 販売見通し（その理由も）
- ⑤ その他必要に応じて説明項目を追加してください

7 海外展開の実現性・妥当性について

(1) 出展製品・技術の海外展開に関する目標（目標海外売上高比率について等）

海外展開を図る上での到達目標を記入してください

※何年後にどのような事業展開を行ってみたいか、海外売上比率、拠点整備などの具体的な取組を含めて説明してください

(2) 出展製品・技術の海外展開に向けた戦略・事業計画

※市場投入時期、価格設定、販路開拓の手法、展示会後のフォロー体制、メンテナンス等のアフターサービスの対応等について具体的に記入してください。

- ・上記（1）の目標を達成するために、どのような戦略、事業計画で実現していくのか記入してください
- ・計画内における本展示会出展の位置づけを忘れずに記入してください

(3) 海外販路開拓に向けた現在の状況（該当するものにチェックをしてください。 例：☑ 複数可）

組織・人材	☒ 外国語のホームページがある(言語: 英語)
	☒ 外国語対応可能な社員がいる(言語: 英語 3名)
	☐ 英語での商談対応が可能である
	☒ 海外からの引き合いに対応可能又は海外営業専門の部署・担当がいる

	☐ その他()
生産・ フォロー体制	☒ 輸出に伴う需要増に対応できる生産体制がある ☒ アフターサービス体制がある(☒ 国内 ☐ 海外) ☒ 品質管理等の基準を整備している
販売体制	☒ 商社・代理店等の外部企業と連携して対応している ☐ 現地にパートナーがいる ☐ 現地代理店がある(都市: 、提携年数: 年間) ☐ 現地法人・駐在所がある (都市: 、本社スタッフ: 名、現地スタッフ: 名、設置年数: 年間) ☐ その他()
	☐ 輸出に向けた用意ができていない (☐ これから整備する)
知的財産 保護体制	< 出展製品に対する <u>国内での</u> 知的財産権の有無 > ☒ 取得している (☒ 特許権 ☐ 実用新案権 ☐ 意匠権 ☐ 商標権) ☐ 取得していない
	< 類似他社製品・技術に対する <u>国内での</u> 知的財産権の調査 > ☐ 類似他社製品・技術の特許調査を行っている ☐ 類似他社製品・技術の特許調査を行っていない
	< 出展製品に対する <u>海外での</u> 知的財産権の有無 > ☐ 取得している (☐ 特許権 ☐ 実用新案権 ☐ 意匠権 ☐ 商標権) ※ 取得国 () ☒ 取得していない
	< 類似他社製品・技術に対する <u>海外での</u> 知的財産権の調査 > ☐ 類似他社製品・技術の特許調査を行っている ☒ 類似他社製品・技術の特許調査を行っていない