

国際医療機器展「MEDICA」／国際医療機器技術・部品展「COMPAMED」

東京パビリオン出展申込みに必要な書類

◎ 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。
- ホチキス留めやファイリングをせずに、クリップ留めにしてください。
- 審査にあたり白黒でコピーを取りますので、**資料については白黒でも判別できるもの**としてください。

NO.	必 要 書 類	部 数	電子データ (Word 形式)の送付	チェック欄
1	申込前確認書	1 部	—	☒
2	出展申込書 ※ 1	正 1 部 写 1 0 部	要 ※ 2	☒
3	会社案内、製品・商品のカタログ、PR 資料、その他 ※ 3	各 1 0 部	—	☒
4	決算書一式の写し（直近 1 期分※ 4）	1 部	—	☒
5	発行後 3 ヶ月以内の登記簿謄本 （履歴事項全部証明書）	1 部	—	☒

※ 1 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。また、出展申込書 1 申込者の概要の資本金欄の「うち大企業からの出資」に金額をご記入いただいた場合、「みなし大企業」の該当有無を確認するため株主名簿もご提出ください。

※ 2 出展申込書は、必ず代表者印（実印）を捺印のうえ、原本を提出（郵送）してください。また、下記メールアドレスまで Word 形式の電子データを併せて送付してください。電子データについては、押印不要です。なお、送付にあたってはメールの件名に「MEDICA」又は「COMPAMED」の文字を含めていただきますようお願いいたします。

【メールアドレス】 S0000481@section.metro.tokyo.jp

※ 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、それらも添付してください（各 1 0 部）。

※ 4 決算書については、直近 2 期分のご提出をお願いする場合があります。

※ 5 提出頂いた上記書類に基づき面接審査を行います。面接審査当日、審査委員に対して上記提出書類以外の資料を配布することは禁止です。

申込前確認書

確 認 事 項		回 答 欄		都確認
(1)	東京都内に登録簿上の本店又は支店を有する中小企業者（以下のいずれかに該当する中小企業者）である。 ☒ 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	はい ☒	いいえ ☐	☐
(2)	大企業が実質的に経営に参画する「みなし大企業」ではない。 ※「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、 該当するものを選択してください。 以上を所有又は出資している場合 ・大企業が、 該当するものを選択してください。 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)	☒ 出展する技術や製品を自ら製造している。 ☐ 出展物が自社製品であり自社ブランドとして販売している。	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)	医療産業への参入、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]に該当しない。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)	東京都が実施するアンケートおよ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 ☐	☐
(9)	国際医療機器展「MEDICA」／国際医療機器技術・部品展示会「COMPAMED」東京パビリオン出展企業募集要項（「国際医療機器展／国際医療機器技術・部品展示会「東京パビリオン」出展に関する規約」を含む。）の記載内容を全て確認し、遵守することを承諾する。	はい ☒	いいえ ☐	☐

印鑑登録されている代表者の
実印を押印ください。

実印

東京都知事 殿

本申込書は審査に使用いたします。記入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 東京都☆区★町◇丁目◇ー◇
企業名 ○○株式会社
代表者名 東京 太郎

実印

令和7年度 国際医療機器展「MEDICA」
／国際医療機器技術・部品展「COMPAMED」

東京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みを行います。

印鑑登録されている代表者の
実印を押印ください。

記

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】
連絡先 所在地	【日本語】 〒	TEL	
	【英語】	FAX	
メールアドレス			
ホームページURL	☐ 日本語 http:// ☐ 外国語 (語) http://		

事業開始	創業 法人設立	年 月 日 年 月 日	業 種 □製造業 () □情報通信業 □サービス業 □その他 ()
資本金	(うち大企業からの出資)	千円 千円	
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	
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)			
医療機器の 許可・登録	☐ 有 → ☐ 医療機器等製造販売業 ☐ 医療機器等製造業 ☐ 無		

ご提出いただく履歴事項全部証明書の記載
内容と合わせてください。

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。

売上高が無い場合は、0千円と記入してください。

2 出展を希望する展示会

- ※ 国際医療機器展「MEDICA」または国際医療機器技術・部材展「COMPAMED」または東京パビリオンへの出展を希望するかを記入してください。
- ※ 1社で両方の展示会に出展することはできません。

第1希望は、必ずいずれかを
選択してください。

	出展を希望する展示会	備考
第1希望	☒ MEDICA ☐ COMPAMED	必ずいずれかを選択してください
第2希望	☐ MEDICA ☒ COMPAMED	第1希望の展示会のみ出展を希望する場合、第2希望は選択不要 注1、注2
第1希望の 展示会を 希望する理由		

- 注1 第2希望を選択しない場合、第1希望の展示会への出展がかなわなかった場合は出展できません。
- 注2 第2希望の展示会を選択し、第2希望の展示会への出展が決定した場合、出展辞退は認められません。
出展意思がある場合のみ、第2希望を選択してください。

3 海外展示会出展経験等について

※2017年以降の内容を記入してください。

(1)海外展示会出展経験		☐ 有 ☐ 無 (無の方は(2)(3)は回答不要です。)
(2)本展示会 出展経験	MEDICA	☐ 有 → 出展年： 年 (□パビリオン出展→団体名： □単独出展)
	COMPAMED	☐ 有 → 出展年： 年 (□パビリオン出展→団体名： □単独出展)
(3)その他海外展示会等 (展示会・見本市名／開催地 ／出展年)		

4 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		
	使途		
	規格/ 認証	海外の医療機器規制	【CE マーキング、FDA 等への対応】 ☐ 取得済み ☐ 申請中（取得予定時期： 年 月頃） → 名称： ☐ 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 → ISO13485 ☐ 認証済み ☐ 申請中（予定時期： 年 月頃） → ISO9001 ☐ 認証済み ☐ 申請中（予定時期： 年 月頃） ☐ 無
	国内での医療機器登録状況	☐ 取得済み ☐ 取得していない ☐ 非対象（医療機器ではない）	
	受賞歴等 その他アピールポイント		
	国内販売先（業界）		
海外での販売実績	出展物の海外販売実績	☐ <u>自社で直接輸出している</u> （国名： ） ☐ <u>商社・代理店等を通じて輸出している</u> （国名： ） ☐ 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	

A large, empty rectangular box with a black border, intended for a drawing or illustration.

※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				

(1) 本展示会への出展目的として該当するものにチェックをしてください。 例：☑ 複数可

※複数回答する場合は、メインとなる目的に下線を引いてください。

- ☐ 自社最終製品（完成品）の販路拡大 → こちらもチェック願います→ ☐ 新規顧客 ☐ 既存顧客
☐ 海外メーカーからの受注獲得（部材供給、受託生産等）
☐ 技術提携（相手先： ）
☐ 代理店の発掘 ☐ 代理店の補足・支援
☐ 現地への直接投資
☐ 最終消費者（医者・病院）への販売
☐ 海外企業への製造委託
☐ その他（ ）

(2) 本展示会出展における目標（目標とする面談件数、成約目標件数等について）

(3) 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。

自己又は自社名義で通関手続きを行い、海外企業
(現地代理店等を含む。)と直接取引を行う形態

国内の商社や代理店を通じた輸出

(4) 輸出の希望形態（該当するものにチェックをしてください。例：☑ 複数可）

☐ 直接輸出 ☐ 代理店を通じた輸出 ☐ 商社を通じた輸出 ☐ その他（ ）

6 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。

7 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の状況等の分析状況
- 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 その他必要に応じ各自で説明項目を追加して下さい。

8 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。

※過去に東京パビリオンに出展実績のある企業のみご記入ください

・過年度出展による目標に対する進捗状況及び成果について

・過年度の東京パビリオンへ出展したことによる自社の海外展開における目標に対する進捗や、出展したことによる成果等について記入してください。

(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。
- ・記入に当たっては、以下の項目について必ず記載してください。
 - ①市場導入時期 ②価格設定
 - ③販路開拓等の手法 ④展示会後のフォロー体制やアフターサービスの対応などの体制整備
- ・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) 出展製品・技術について海外展開を行う上での課題と解決のための取組状況

< 課題 >

- ・海外展開を行う上で、現状どのような課題があるか記入してください。
※過去に東京パビリオンに出展実績のある企業については、過年度の出展を踏まえて記入してください。

＜解決のための取組状況＞

- ・課題に対して、今現在どのように取り組んでいるのか、または取り組む予定なのかについて分かりやすく記入してください。

(4) 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:) ☐ 外国語対応可能な社員がいる(言語:) ☐ 外国人スタッフを雇用している(語 名) ☐ 英語での商談対応が可能である ☐ 今回の商談会后、海外からの引き合いに対応可能な部署または担当者がある ☐ 輸出／海外営業専任の担当者がある ☐ 輸出／海外営業専門の部署がある ☐ 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