令和５年　　月　　日

東京都中小企業振興公社　殿

所在地

企業名

代表者名

都内中小企業のための世界チャレンジプログラム

**ドイツ・NRW州　ハンズオン支援プログラム　誓約書兼申込書**

東京都中小企業振興公社が実施する「ドイツ・NRW州　ハンズオン支援プログラム」（以下「本プログラム」という。）に応募するにあたり、以下のとおり誓約するとともに、応募します。

１．誓約書

　　本プログラムに応募するにあたり、以下のとおり誓約します。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 番号 | 内　　　容 | チェック欄 | |
| はい | いいえ |
| １ | 東京都内に登記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（当てはまる業種をチェックしてください）。  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5,000万円以下又は従業員100人以下  小売業　　　　　　：資本金5,000万円以下又は従業員50人以下 |  |  |
| 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 |  |  |
| ３ | ドイツ・NRW州への展開に意欲的であり、本プログラムを通じてドイツ・NRW州への展開を具体的に進める意欲のある企業である。また本プログラムの支援期間の最後まで完遂する意思がある。 |  |  |
| ４ | ドイツ・NRW州への展開を検討中の製品/サービスは、自社開発商品・サービス・技術等である。又は他社と共同開発された自社商品・サービス・技術等である。  ※自社開発商品：自らが企画設計または製造元である商品のこと |  |  |
| ５ | 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こと。 |  |  |
| ６ | 事業税等を滞納しておらず、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。 |  |  |
| ７ | ドイツ・NRW州への展開を検討中の製品/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。 |  |  |
| ８ | 公社が実施するアンケート及び事後のフォローアップ調査に協力する。 |  |  |
| ９ | 令和５年度地域間経済交流事業　ドイツ・NRW州ハンズオン支援プログラム募集要項の内容を確認し、申込書及び提出書類に虚偽記載はない。 |  |  |

以上

２．申込書

（１）企業概要

　　応募時に応募フォームにおいて必要事項を記入してください。

（２）ドイツ・NRW州への展開を検討中の製品/サービス

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.対象製品/サービス | | | | |
| 製品/サービス名 | |  | | |
| 製品/サービスに関するURL | |  | | |
| 製品/サービスの対象分野  （右記のいずれかに☑） | | 一般・産業用・輸送用機械、金属製品、エレクトロニクス（電子機器）、  精密機械、環境・エネルギー、バイオ（メディカル）、ヘルスケア、  食品、IT（情報サービス）、化学、繊維、プラスチック、安全、  防災・災害対策、航空・宇宙、  その他（自由記載）（　　　　　　　　　　　　　　　　 　　　　　） | | |
| 製品/サービスの  概要・用途 | |  | | |
| 知的財産 | | [製品/サービス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  ※取得している場合　国内　海外（国名　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |
| [海外の類似他社製品（技術）/サービスに対する知的財産権の調査]  類似他社製品（技術）/サービスの特許調査を行っている  類似他社製品（技術）/サービスを行っていない | | |
| 2.他社製品との比較 | | | | |
| 自社製品/サービス | | | 代表的な他社製品・技術・サービス名（海外製品含む）  （名称を記入してください：　　　　　　　　） | |
| 強み |  | | 強み |  |
| 弱み |  | | 弱み |  |
| 3.規格認証 | | | | |
| 規格・認証 | | 国内：あり（名称：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）　　なし  海外：あり（名称：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）　　なし | | |

（３）貴社の経営概況とドイツ・NRW州への展開を検討中の製品/サービスの販売実績

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.売上状況 | | | | | | |
| 決算期 | | 全体 | | 対象製品/サービス  （全体に対する割合） | | 販売/サービス  提供先数 |
| 直近期  （　年　月期） | | 千円 | | 千円（　　％） | | 社 |
| 1期前 | | 千円 | | 千円（　　％） | | 社 |
| 2期前 | | 千円 | | 千円（　　％） | | 社 |
| 2.海外での売上実績　（把握されている範囲でご記入ください） | | | | | | |
| 項目 | | | 全体 | | 対象製品/サービス | |
| 海外販売実績 | | | あり　　なし  （販売開始　西暦　　　　　　年） | | あり　　なし  （販売開始　西暦　　　　　　　　年） | |
| （海外販売実績がある場合）  海外売上高 | | | 直近決算期　　　　　　　千円 | | 直近決算期　　　　　　　　　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）：　　　　％  間接貿易（他社経由）：　　　　　％  経由先企業名：  貴社との関係性： | | 直接貿易（自社で販売）：　　　　　　％  間接貿易（他社経由）：　　　　　　　％  経由先企業名：  貴社との関係性： | |
| 3.主な販売/サービス提供先（把握されている範囲でご記入ください） | | | | | | |
| 国内 | 主な国内販売/サービス  提供先 | |  | | | |
| 主な業種 | |  | | | |
| 自社製品の業界シェア | | （分からない場合、「不明」と記入） | | | |
| 海外 | 主な海外販売/サービス  提供先（国名も記載） | |  | | | |
| 主な業種 | |  | | | |
| 自社製品の業界シェア | | （分からない場合、「不明」と記入） | | | |

（４）海外展開の中長期目標と計画（本プログラム後に達成したい目標）

|  |  |
| --- | --- |
| 1.中長期的な目標（本プログラム後に達成したい目標） | |
| （１）海外展開の中長期的な目標  （売上高、シェア、OEM委託先/代理店数等の数値目標及び達成時期について簡潔にご記入ください） | |
|  |  |
| 2.現状の海外展開への取組み・課題・計画 | |
| （１）現状の海外展開への取組み | |
|  | ＜**組織・人材**＞（該当するものに☑をお願いいたします。（複数選択可））  海外企業等とのやりとりで、外国語を話せる人材がいる（対応可能な言語：　　　　　）  海外展開の専任担当者（例：海外営業部）が設置されている  契約書や秘密保持契約書の作成等を行う実務担当者がいる  責任者が外国へ訪問し契約を締結した経験を有している  実務担当者や責任者が過去に海外展開の経験を有している  海外事業に従事できる担当者を有していない |
| （その他、補足事項があれば以下に記載ください） |
| ＜**製品/サービス紹介ツール**＞（該当するものに☑をお願いいたします。（複数選択可））  英語版の企業ホームページが整備されている（その他の対応言語があれば記入してください：　　　　）  対象製品/サービスに係る英語パンフレットを作成している  （その他の対応言語があれば記入してください：　　　）  対象製品/サービスに係る英語の紹介動画を作成している  （その他の対応言語があれば記入してください：　　　）  対象製品/サービスに係る英語の対応は行っていない |
| （その他、補足事項があれば以下に記載ください） |
| ＜**海外展開実績**＞（該当するものに☑をお願いいたします。（複数選択可））  海外企業/団体との商談経験  　→商談経験がある企業/団体の所属国：  製品/サービスの輸出  　→輸出先国：  製品/サービスに係る契約の締結  　→契約の種類：  現地拠点設立経験  　→拠点設置国：  　→拠点の形態：  現地企業/機関との共同研究/開発経験  　→共同研究/開発の分野：  海外展示会への出展経験  　→展示会・見本市名、開催地、出展年：  その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）  海外展開の実績は無い |
| ＜**上記の他、海外展開の取組に関する事項について、アピールできる事項があれば簡潔に記入してください**＞ |
| （２）海外展開に関する課題 | |
|  | ※上記「現状の海外展開への取組み」を踏まえ、海外展開を行う上での課題を簡潔に記入してください。 |
| （３）海外展開に関する計画 | |
|  | ※現状お考えの海外展開に関する計画についてできるだけ簡潔に記入ください |

（５）本プログラム活用計画

|  |  |
| --- | --- |
| 1.目標  ※本プログラム（約17か月間）において達成したい目標について簡潔にご記入ください  （例：ドイツ・NRW州での拠点設立を見据え、製品販売先を開拓するとともに、拠点設立に必要となる制度や物件等の情報を収集する。） | |
|  | |
| 2.支援希望内容  ※採択後の支援の詳細は、ナビゲータとの面談を通して、個社毎にアレンジすることを想定しています | |
| （１）支援希望概要 | |
| 支援希望内容（右記の該当する内容に☑） | 現地情報の提供、海外展開の専門家相談、対象製品のPR・広告、現地販路開拓、  現地販売代理店候補の発掘、 OEM委託先候補の発掘、  拠点設立（現地法人、支店、駐在員事務所）に向けた手続き支援、  現地機関との関係構築  その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| その理由/  背景 |  |
| （２）関心のある地域  （関心のある地域については複数可、各地域の情報についてはポータルサイトをご覧ください） | |
| 地域 | アーヘン市、 ボーフム市、　デュッセルドルフ市、　エッセン市、　ケルン市、  クレーフェルト市、　ライン・ノイス地域連合 |
| その理由 |  |
| （３）マッチング希望先（マッチングについては、他の支援機関と連携して行う予定です） | |
| マッチング  希望先 | 販売代理店、 OEM委託先、共同研究/開発先、サービス/製品販売先、  法的手続き支援機関、現地進出に係る支援機関  その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| マッチング  希望条件 | （記入例：●●製品に関する多数の製造実績を有する、自社製品に関する代理店契約が可能等） |
| その理由 |  |