

H2&FC EXPO 2026

登壇発表

海外水素ビジネスの可能性 ～シドニー展示会 出展レポート～

ASIA-PACIFIC HYDROGEN 2025 SUMMIT & EXHIBITION

東京都パビリオン出展企業としての経験と知見

株式会社H2 & DX社会研究所 中津悠希

2026年3月19日（水） | 東京ビッグサイト 西展示棟



AGENDA

本日のプレゼンテーション

01

自社紹介・主な事業・出展内容

H2&DX社会研究所のビジョンと水素調理事業

02

出展準備

海外展示会に必要な準備と事前育成プログラム

03

出展時の状況

現地での反響・商談の様子・国内展示会との違い

04

感想・成果・今後の展開

現在の進捗と今後の海外展開への展望

Agenda

1. Introduction



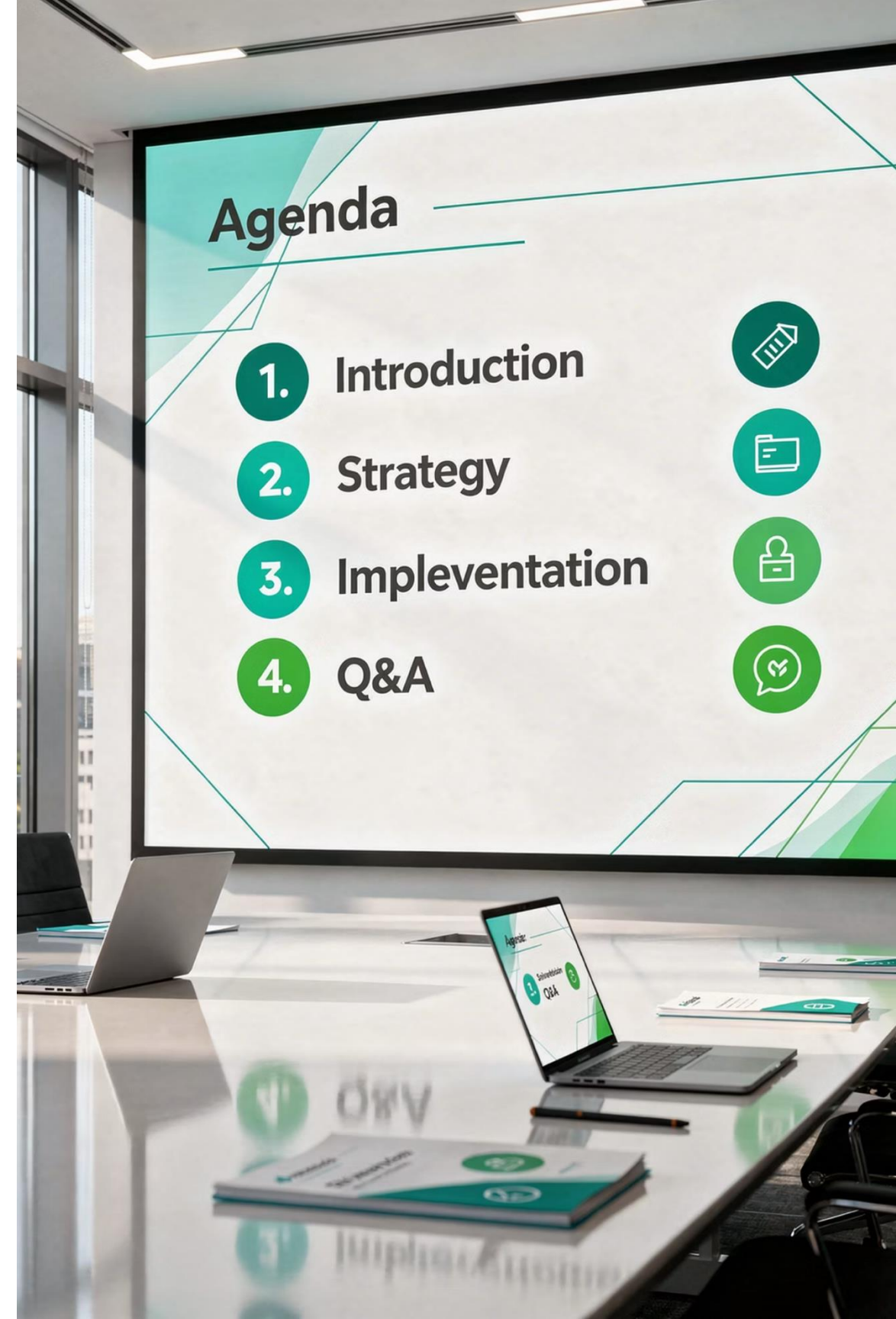
2. Strategy



3. Implementation



4. Q&A



① 自社紹介

株式会社H2 & DX社会研究所 とは

多摩大学ルール形成戦略研究所（CRS）の研究会から
スピンアウトしたベンチャー企業です。水素燃焼調理
機器の開発・販売、水素レストラン共同運営などを行
っています。

創業者・ 代表取締役

福田峰之。元衆
議院議員・内閣
府副大臣（IT・
科学技術・知財
担当）。多摩大
学院客員教授。

所在地

東京都千代田区
有楽町2-10-1 東
京交通会館608

WEB

<https://h2dx.co.jp>



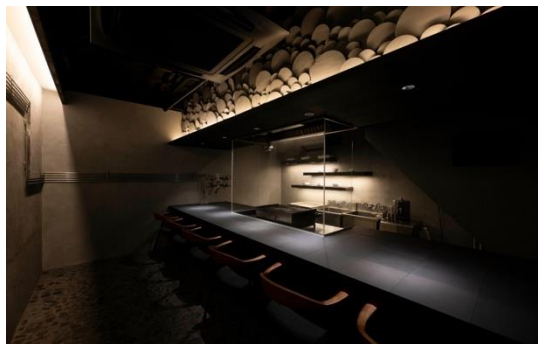
transmit hydrogen to five senses

H2 & DX
inc.

① VISION

世界の飲食シーンから 二酸化炭素を無くす

国連SDGsサイトでは「フードシステム（生産、加工、流通、調理、消費等）が、**温室効果ガス排出量全体の37%を占める**」と指摘しています。
私たちは水素を五感に伝えるサービスを提供し、水素社会への理解促進に努めています。



水素レストラン「icHi」

2024年4月東京・浜松町にオープン。水素コンロを実装したコース料理を提供。多くのメディアから取材が殺到するレストランです。



水素調理器開発・製造・販売

日本発祥の水素調理・水素調理器として、開発・製造・販売の実績。水素ガスのインフラまで安定的に供給できる仕組みを整えています。



水素閣僚会議等国際会議での提供

水素閣僚会議やG7広島サミットでは、国内外の政府関係者・メディアに水素調理を提供し、大変ご好評でした。

② 出展準備

海外展示会は「準備が9割」

海外展示会へ行く前の英語の結果は多岐にわたります。現地を準備します。行く前の事前にと実量整



② 出展準備

事前に整えた準備項目



ブースデザイン設計

自社で作成。担当業者への依頼も可能でした。



英語版HP・プレゼン資料

自社HPの英語版作成とプレゼン資料の英語化を実施。



展示品の輸出入手配

専門業者が間に入り、簡単に行うことができました。



英語版プロモーション動画

ブース背面に流す映像を制作しました。



商談希望企業の事前選定

事務局に商談希望企業をピックアップし、提出。



オーストラリア商慣習調査

現地の商習慣やビジネス文化を事前に調査しました。



② 事前育成プログラム

専門家から学んだ オーストラリア市場の実態

東京都パビリオンの事前育成プログラムでは、現地在住の専門家からオーストラリアの水素市場・商談文化・企業との接し方などを具体的に学ぶ機会がありました。「知らないまま現地に行く」リスクを大幅に低減できました。商談アポイントの調整や通訳の手配もサポートいただき、企業側は**展示内容と商談そのものに集中できる環境**が整っていました。

オーストラリア 水素市場の構造

市場規模・主要プレイヤー・政策動向を体系的に把握

商談スピード感 ・交渉文化

価格交渉・合意形成・契約までの流れを事前に理解

商談アポ・通訳・ 輸出入サポート

実務面の負担が極めて少なく、本質的な説明に集中可

③ 出展時の状況

「Wow!」が止まらない ブースの反響

水素調理器の魅力を直感的に伝えるため、**牛肉を焼いているビジュアル**をブース前面に打ち出しました。オーストラリアはBBQ文化が強い国。立ち止まる方の第一声は「Wow!」というリアクションが非常に多かったです。

大きな学び

水素という言葉よりも、**体験イメージが先に来る**。技術説明よりも、具体的な質問から会話が始まりました。

- 「美味しそう」
- 「これ実際に動いているの？」
- 「家庭用？業務用？」

来場者の反応

常に来客が途切れない状況となり、商談も想定以上の件数をこなすことができました。



③ 通訳サポート

プロフェッショナルな通訳体制

1社につき1名、専門の通訳の方がついてくださるので、商談時も会話に困ることは全くありませんでした。通訳の方も極めてプロフェッショナルで、的確に通訳してくださり、先方とスムーズに商談を進められました。

A文

技術用語

水素関連の専門用語も正確に翻訳



ビジネス条件

契約条件等の交渉も的確に伝達



将来展開

今後のビジョンや協業の可能性まで正確に共有



③ 国内 VS 海外

国内展示会と海外展示会 訪問者の反応の違い

JP 国内展示会

技術への関心が中心

- 燃焼温度・安全性について
- 技術仕様の詳細確認
- 研究・開発段階の議論が多い

海外展示会（シドニー）

ビジネス導入前提の質問が中心

- 「実際に使えるのか？」
- 「どの市場に導入できるか？」
- 「価格帯はどのくらいか？」

📌 **最大の気づき**：海外では技術の説明よりも、**ビジネスとして成立するかどうか**に強い関心があります。この視点の違いを理解した上でブース設計・商談準備を行うことが、海外展示会成功の鍵です。

④ 現在の進捗

実ビジネスへの発展： 現在の商談状況

2社

NDA締結企業

秘密保持契約を締結し、具体的な協議が進んでいます。

複数

商談継続企業

帰国後も継続的に商談が進んでいる企業が複数あります。

0

言語面の不安

英語が堪能でなくても問題なく商談を完遂できました。

企業だけでなく、**ある国の政府関係機関**や**オーストラリアの業界団体**ともミーティングが進んでいます。実ビジネスにつながる可能性のある議論が帰国後も継続しており、海外展開の手応えを強く感じています。

④ 成功ポイント・反省点

展示会の成功ポイントと反省点



✓ 成功ポイント

1 視覚的な体験展示

「肉を焼く」ビジュアルで水素技術を直感的に伝え、多くの来場者の足を止めることができました。

2 即時のコミュニケーション

展示会后、すぐに連絡を取り合うことで商談が継続。**即レスの重要性**を痛感しました。海外ビジネスではスピードが信頼につながります。

⚠ 反省点・改善点

→ 時間が非常に限られていた

ブースへの関心が予想以上に高く、全ての来場者と十分に話す時間が確保できませんでした。次回是对应体制の強化が必要です。

→ フォロー体制のさらなる強化

帰国後のフォローのスピードと質を上げることが、ビジネス成約率の向上につながると感じています。

まとめ

海外市場に関心のある 企業の皆さまへ

今回の展示会を通じて、海外市場では水素技術に対する関心が非常に高く、**実ビジネスにつながる可能性も大きい**と実感しました。海外展開を検討される企業にとって、展示会出展は最良のスタート地点です。

準備

海外展開のハードルは英語力よりも準備の質。事前調査と資料整備が成否を決めます。

スピード

海外ビジネスでは日本以上にレスポンスの速さが信頼と継続商談に繋がります。

継続的なコミュニケーション

展示会後のフォローこそが実ビジネスへの架け橋。帰国後の行動が最も重要です。

