

# 「2018NEW環境展」

## 財団借り上げ展示ブース出展申込書

申込日 平成29年12月11日

申込締切日：平成30年1月19日(金) **17時必着**

公益財団法人しまね産業振興財団

代表理事副理事長 藤間 博之 様

申込者	(住所又は所在地)	島根県松江市北陵町1
	(氏名 又は 商号)	株式会社〇〇
	(代表者氏名)	□□ □□

印

従業員数

10名

以下により、「2018NEW環境展」の財団共同出展小間への出展を申し込みます。

■応募条件の適否		※○×を記入			
県内に本社、支社、営業所等を有する製造業者で、県税の滞納が無い。			○		
出展製品が主催者の定める対象製品であり、県内で製造されたものである。			○		
期間中、十分なアテンド人員を派遣でき、またアテンド人員は財団広報媒体における肖像権使用に同意できる。			○		
財団による出展風景の撮影、またそれを広報活動およびレポート用として、財団ホームページ、その他広報媒体に利用することに同意できる。			○		
当社は同展示会の出展支援を受ける者として下記に定める不適当な者のいずれにも該当しない。 (1) 法人等（個人、法人又は団体をいう。）が、暴力団（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）であるとき又は法人等の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締結する事務所をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。）が、暴力団員（同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）であるとき (2) 役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき (3) 役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき (4) 役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき			○		
■添付資料	チェック		チェック		
財団借り上げ展示ブース出展申込書	<input checked="" type="checkbox"/>	展示予定商品のパンフレット(1部)	<input checked="" type="checkbox"/>		
会社概要(1部) ※作成していない場合は、定款の写し	<input checked="" type="checkbox"/>	県税納税証明書(3か月以内のもの)	<input checked="" type="checkbox"/>		
直近2期分の決算書類	<input checked="" type="checkbox"/>				
■実務担当者（連絡する際のご担当者をご記入ください）					
部課名・役職	営業部 課長	氏名	△△ △△		
TEL	0123-456-789	FAX	0123-456-789		
E-mail	shinko@joho-shimane.or.jp				
■NEW環境展での財団借り上げブースの出展回数(※出展した回にチェックをしてください。)					
3回	2017 <input checked="" type="checkbox"/>	2016 <input checked="" type="checkbox"/>	2015 <input checked="" type="checkbox"/>	2014 <input type="checkbox"/>	2013 <input type="checkbox"/>

## 出展計画

## ■出展の目的

今回の出展により得たい成果、成果を測るための指標と目標値、ターゲット、目標達成のための工夫について、できるだけ詳しく記載してください。

## 出展目的

当社製品〇〇の受注に向けた見込み客を獲得する。  
これまで関東方面で営業をかけた先に向け来場を促し、受注に向けた商談を行う。

## 出展目標（商談件数等）

商談件数〇〇件、見積依頼件数〇〇件、新規見込み客獲得件数〇〇件、受注〇〇件... など

## ターゲット業界・取引先

業界・・・エネルギー関連、行政、水処理、食品、医療介護、製造業... など  
企業・・・産廃処理業者、排水処理施設、食品加工業者、自治体、環境関連製品商社... など  
※具体名があれば、A社、B社とあげてください。

## 目標達成に向けた工夫

実機を展示し、来場者に導入イメージを持たせるよう工夫する。  
製品の導入先の利用シーンを動画にし、来場者の目を引く。

## ■出展戦略（体制・計画）

出展による成果を得るための人員体制、会期前～会期後にかけて実施する取組み予定について、できるだけ詳しく記載してください。（※人員は原則常時2名程度が対応できる体制としてください。）

## 展示会対応者（人数、所属）

会期中は常時2名体制で来場者対応を行う。本社から〇名（営業、技術）、東京営業所から〇名。

## 事前準備、集客

既存客へDM発送や事前訪問などにより案内し来場を促す。  
展示会出展案内を口実にして、新規先に営業訪問し当日の来場を促す。

## 会期中

製品の導入先の利用シーンを動画を作成し、来場者の目を引く。  
実機によるデモンストレーションを行い、来場者の目を引くと共に、製品の特徴を分かりやすく訴求。

## 事後フォロー

来場者の記憶に残すため、当日中に御礼メールを送る。  
〇日後に、様子伺い・訪問希望の連絡をする。

## ■出展製品

今回展示する製品の内容・特徴、それらを効果的に来場者に伝えるために工夫する事について、できるだけ詳しく記載してください。

## 出展製品（展示品）

①〇〇向け〇〇装置「△△」

②〇〇用〇〇「□□」

## 自社製品技術の特性 強み・他社との違い・PRポイント：

- ①〇〇業界向けの商品で、〇〇業界では～といった課題があるが、〇〇では～の仕組みを用いることで、～の処理を行い、解決が可能。
- ②〇〇の処理について、現状のコストと比較し、自社商品〇〇を導入すれば、現状から20%のコストダウン、30%の省力化が図れる。
- ③これまで〇〇社の導入実績があり、A社、B社などで導入されている。

2小間目希望

※2小間目を希望される場合は  
チェックを入れてください



※ 2小間目の小間料については、出展者負担となり、  
実費を直接主催者にお支払いいただきます。

※ご提出いただいた書類に基づき審査を行い、財団借上げ展示ブースへの出展企業を決定致します。

※審査に先立ち、当財団担当者よりヒアリングを実施させていただきます。