



出展者マニュアル

<お問い合わせ先>

ビジネスマッチングはままつ事務局

浜松信用金庫 法人営業部 地域活性課

〒430-0946 静岡県浜松市中区元城町115-1 住友生命浜松元城町ビル6階

TEL:053-450-3315 FAX:053-453-4900

E-Mail:hama2604@hamamatsu-shinkin.jp

[公式サイト] <http://www.hamamatsu-bmf.jp>

bmf はままつ 検索

目次

目次	1
01. 開催概要	2
02. 「ビジネスマッチングはままつ」について	3
03. 出展までの全体スケジュール	4
04. 会場のご案内	5
05. 来場のご案内	6
06. 各種作業期限について	7
07. 搬入・搬出について	8
08. 出展ブースについて（仕様他）	12
09. 参加要綱（抜粋）	13
10. その他連絡事項	15
11. 参考資料①「出展」のポイント	16
12. 参考資料②「商談」のポイント	17

このたびは「第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017」にご出展のお申込みを賜り、誠にありがとうございます。ここに作成いたしました「出展者マニュアル」は、「第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017」の出展に関する諸事項について説明ならびに注意事項等をまとめてあります。

つきましては、この「出展者マニュアル」をご精読の上、ご準備のほどを何卒お願い申し上げます。

なお、「出展者マニュアル」をはじめとした出展関連書類は、公式サイトからダウンロード(PDF形式)になれますのでご活用ください。また、公式サイトでは新着情報を随時発信中です。ぜひ定期的にご閲覧ください。

【公式サイト】 <http://www.hamamatsu-bmf.jp>

bmf はままつ 検索

01. 開催概要

- 【名称】 第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017
- 【テーマ】 浜松の魅力！やらまいか 地方創生！
- 【日時】 平成29年7月19日(水) 10:00~17:00 オープニングセレモニー 9:30 ~
平成29年7月20日(木) 10:00~16:00
- 【会場】 アクトシティ浜松 展示イベントホール … 企業展示会
〒430-7790 浜松市中区中央3-12-1
- アクトシティ浜松 研修交流センター … 個別商談会他
〒430-0929 浜松市中区中央3-9-1

【開催主旨】「浜松の魅力！やらまいか 地方創生！」をテーマに掲げ、ビジネスマッチングを通して地域の活力を創造していきます。地方創生への取り組みが加速していく中、地域経済の更なる成長には地元の魅力ある企業が集結し、競争力を強化していくことが求められています。我々は「まち・ひと・しごと」を繋ぐ新たな機会を提供することで、地方創生の実現に向けた取り組みを支援していきます。

- 【開催内容】 ①企業展示会
②個別商談会（事前予約制）
③同時開催併催事業（予定）
- ・静岡県他の主催による、就職支援イベントの実施
 - ・静岡県他の主催による、セミナーの開催
 - ・ジェトロ他の主催による、海外企業招聘による個別商談会の実施
 - ・メガバンクと提携した、大手企業招聘による個別商談会の実施 他

【入場料】 無料

【主催】 浜松信用金庫

【共催】 浜松商工会議所、遠州信用金庫 はましん経営塾 東海地区しんきん経営者協議会

【後援】 経済産業省関東経済産業局、静岡県、浜松市、磐田商工会議所、袋井商工会議所、掛川商工会議所、磐田市商工会、湖西市商工会、浜北商工会、天竜商工会、新居町商工会、奥浜名湖商工会、浜名商工会、独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部、国立研究開発法人産業技術総合研究所、公益財団法人静岡県産業振興財団、公益財団法人浜松地域イノベーション推進機構、独立行政法人日本貿易振興機構浜松貿易情報センター、公益社団法人静岡県国際経済振興会、株式会社浜名湖国際頭脳センター、三遠南信地域連携ビジョン推進会議（SENA）、株式会社三井住友銀行、静岡県信用保証協会、日本政策金融公庫浜松支店、信金中央金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、東海税理士会浜松西支部、東海税理士会浜松東支部、国立大学法人静岡大学、国立大学法人浜松医科大学、国立大学法人豊橋技術科学大学、公立大学法人静岡文化芸術大学、静岡理工科大学、光産業創成大学院大学、常葉大学、浜松学院大学、聖隷クリストファー大学、静岡産業大学、静岡県西部地域しんきん経済研究所、静岡新聞社・静岡放送、中日新聞東海本社、日本経済新聞社浜松支局、日刊工業新聞社、フジサンケイビジネスアイ（日本工業新聞社）、静岡朝日テレビ、静岡第一テレビ、テレビ静岡、K-mix、Fm Haro！（合計50先）（順不同）

02. 「ビジネスマッチングはままつ」について

- ◆ 「ビジネスマッチングはままつ」は、「マッチング名鑑」(冊子ならびに公式サイト)掲載事業所様のビジネスマッチングを常時実施する通年事業です。
- ◆ 商談機会創出のメインイベントとして、平成29年7月19日(水)・20日(木)に「第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017」を開催いたします。

事業イメージ図 その1



マッチング名鑑 掲載イメージ

浜松商工会議所 はましん経営塾 えんしん経営者クラブ 信用金庫広域連携 海外拠点

はままつちんくさんざよう
浜松マッチング産業株式会社

ものづくり1(金属・機械) 浜松信用金庫 本店営業部

〒430-0946 浜松市中区元城町115-1
 住友生命浜松元城ビル6階
 TEL.053-450-3315 FAX.053-453-4900
 e-mail:hama2604@hamamatsu-shinkin.jp
 URL:http://www.hamamatsu-bmf.jp/
 担当:営業部 部長 浜松一郎

創業年/1960年 資本金/1,000万円 従業員数/100人

売りたい(受注提供) 機械製造業、金属加工製造業を中心に、生産設備に関するご提案が可能です。

希望するニーズ 多彩なアイデアで新商品開発にご協力いただける企業様。自社商品販売に協力いただける商社様。

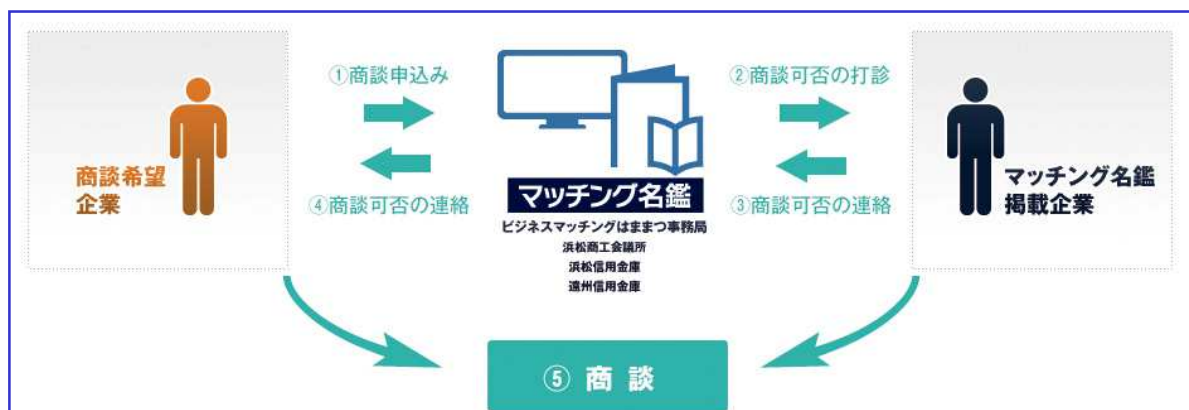
会社概要・事業概要

概要/2001年 ISO14001 取得
 2010年 新工場稼働
 主力商品/オーダーメイドの簡易製品
 商品特徴/「マッチング工法」は、全工程を一貫した自社開発・特許取得の工法です。ハイレベルかつクリーンな環境の自社受注生産で、コスト削減と短納期を実現します!

※デザイン・レイアウト・掲載内容等は変更となる場合があります
 ※実際の掲載サイズは約130ミリ×80ミリです

Quick Access!
 ホームページ
 Eメール

事業イメージ図 その2



実際のビジネスマッチングにあたっては、事業所様のご意思で、ご紹介を受けたい事業所様をご選択いただくもので、主催者ならびに信用金庫等が主体的に特定の事業所様をご紹介するものではありません。

「マッチング商談」(信用金庫等の担当者が窓口となり、面談機会の調整を行う商談)の申込は、年間30社(先)までとさせていただきます。お申込には、随時、信用金庫等の担当者が窓口となり、面談機会の調整を行いますが、ご希望に添えない場合がございます。

03. 出展までの全体スケジュール

※追加事項が発生した場合には事務局よりご連絡いたします

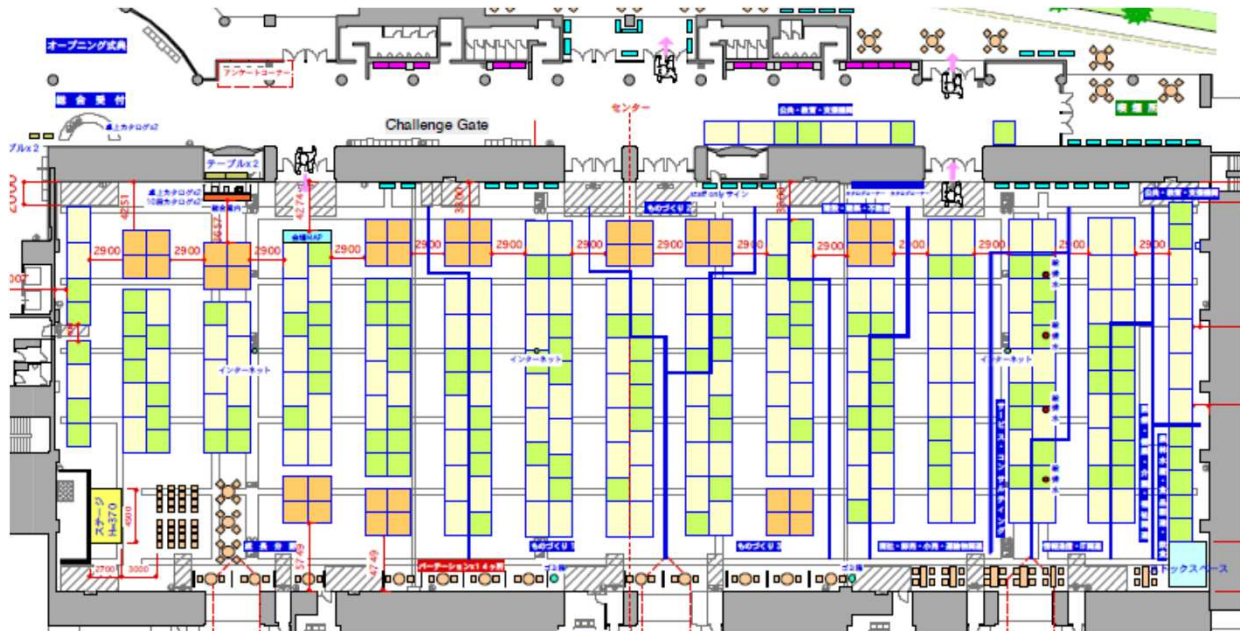
※日付赤字は各種期限日です

2月17日 (金)	参加募集締切
▼	
3月10日 (金)	出展者説明会
▼	
3月17日 (金)	マッチング名鑑「Web登録」 登録期限
▼	
4月20日 (木)	「ブース設営関係提出書類」 提出期限
	参加料(掲載料・出展料) 支払期限
▼	
4月下旬 (予定)	「開催パンフレット」(チラシ)、「ポスター」 完成 ※事務局より出展者へ送付
▼	
6月上旬 (予定)	ブース配置 決定
	「マッチング名鑑」 完成 「出展者証」「車輛館内乗入許可証」等 送付 ※事務局より出展者へ送付
▼	
6月30日 (金)	弁当注文票 提出期限 ※希望者のみ
▼	
7月18日 (火)	出展者搬入
7月19日 (水) 20日 (木)	第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017 開催

04. 会場のご案内

1. 展示イベントホール

【参考】会場レイアウト・ブース配置図イメージ



※上記レイアウトは、2016年(第10回)開催時のものです。
 ※2017年(第11回)のブース配置は、決定次第、事務局より出展者様へご連絡いたします。(6月上旬頃予定)

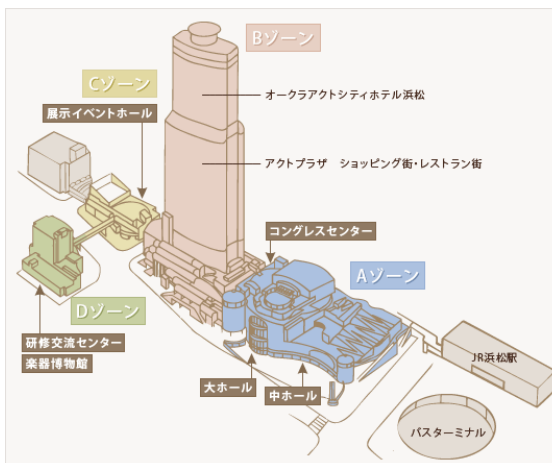
【出展ゾーンについて】

会場内は、各出展者様が参加申込書にてご選択いただいた「業種区分」と同一の、11種類のゾーン(出展ゾーン)に区分いたします。
 なお、この出展ゾーンは、マッチング名鑑における業種区分とも同一となります。

【アクティシティ浜松 展示イベントホール】

- 住所 〒430-7790
静岡県浜松市中区中央3-12-1
- 延床面積 3,500㎡
- 天井高 12m
- 床荷重 2.0t/㎡
- 搬入口 W4.680m × H4.000m

会場の詳細については公式サイト内「アクセス・会場案内」でご確認ください



05. 来場のご案内

■来場のご案内

駐車場については、地下駐車場(有料)および近隣の有料駐車場をご利用ください



06. 各種作業期限について

■ 提出書類等について

書類名等(内容)	対象者	提出先	提出締切
Web登録	全出展者 必須	公式サイトより入力	3月17日(金)
ブース設営関係提出書類 表紙	全出展者 必須	会場設営業者 (株)フクダサインボード	4月20日(木)
出展者証・車輛関連申込書 (3mタイプ・2mタイプ用 書類1)	3mタイプ・2mタイプ出展者 必須		
基礎備品申込書 (3mタイプ・2mタイプ用 書類2)			
出展者証・車輛関連申込書 (シマタイプ用 書類1)	シマタイプ出展者 必須		
電気工事申込書他	[希望出展者のみ]		
お弁当予約のご案内 (兼注文票)	[希望出展者のみ]	販売業者 (株)自笑亭	6月30日(金)

■ Web登録について

当フェアでは、マッチング名鑑ならびに公式サイトへの企業概要等の掲載内容を、参加者様ご自身で公式サイトよりご登録いただく方式を採用しています。(これを“Web登録”といいます)
別紙「Web登録マニュアル」をご参考に、期限までに公式サイトよりご登録をお願いします。
なお、ご登録に必要な「ID番号」ならびに「パスワード」については、別途書面「Web登録のご案内(兼ID番号・パスワード通知書)」にてご案内済みです。

登録期限 平成29年3月17日(金)

■ 備品関連書類について

追加備品等(有料)を希望される場合は、別紙「ブース設営関係提出書類」にてお申し込みください。
シマタイプには「基礎備品」は付いていませんので、必要の場合は「備品申込書」にてお申し込み下さい。

申込締切 平成29年4月20日(木)

■ 弁当(昼食)について ※当日の効率的な商談ならびにブース運営のために、お申込みをお勧めいたします

別紙「弁当予約注文票」にて申してください。
7月19日(水)の朝に、販売業者の担当者が各ブースを巡回して、現金と引換えに「弁当引換券」を配布します。
弁当引換え場所ならびに昼食会場は、「研修交流センター」(展示イベントホール北側・楽器博物館の建物)です。
なお、弁当はすべて予約制です。当日の現金販売はありません。

引換え時間 11:00~14:00

別紙「お弁当予約のご案内(兼注文票)」あり

申込締切 平成29年6月30日(金)

07. 搬入・搬出について (1/4)

■ アクティシティ浜松 展示イベントホール
 開館時間 9:00 ■搬入時間 9:00~17:00
 ■搬出時間 16:00~18:00

	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	
7月16日 (日) 7月17日 (月)	主催者基礎工事 (出展者は入場できません)														
7月18日 (火)	出展者搬入														
7月19日 (水)	ホール開場・当日搬入	オープニングセレモニー	フェア												
7月20日 (木)	ホール開場	フェア								搬出					
7月21日 (金)	主催者撤去														

7月18日～20日の出展者会場入場可能時刻は 9:00 です。

07. 搬入・搬出について (2/4)

■搬入

7月18日(火) 9:00～17:00

車輛の乗入可能時間

(1) 9:00～10:30 (2) 11:00～12:30 (3) 13:00～14:30 (4) 15:00～16:30

- ・搬入口周辺に車輛の駐車スペースがないため、会場内への車輛乗入**1台**を可能とします。
- ・会場内の混雑緩和のため、車輛の乗入時間は指定制となります。
- ・ブース設営関係提出書類[書類1]により、「**車輛館内乗入許可証**」の希望有無ならびに希望搬入時間帯等をご報告ください。
- ・大型車輛等での搬入については、事務局より別途搬入時間を指定する場合がございます。
- ・上記書類提出期限(4月20日(木))までに申請のない場合は、「**車輛館内乗入許可証**」の発行はいたしかねます。
- ・車輛乗入を行わない出展者の搬入については、9:00～17:00の間で搬入時間の指定はございません。

【7月18日(火)搬入日当日について】

- ・「**車輛館内乗入許可証**」は、車輛のダッシュボードへ掲示してください。
- ・乗入時間まではホール外東側のバスプール駐車場で待機してください。(ただし駐車可能台数に限りがあります)
- ・搬入が終わりましたら、速やかに搬入口駐車場から車輛を撤去して近隣駐車場に移動してください。

【7月19日(水)フェア当日朝の搬入作業について】

- ・**原則として、7月18日(火)に、搬入作業を全て完了してください。**
- ・やむをえず当日朝に搬入する場合は、9:00～9:30の間に、展示イベントホール北側出入口より搬入してください。
- ・**フェア当日朝の車輛乗入による搬入は出来ません。**(南側搬出入口は一切開放いたしません)

●フォークリフトの貸し出し

フォークリフトは設営業者が事前申込により貸し出しをいたします。使用時間について割り振りいたしますので、希望される出展者は、(株)フクダサインボードにお申し込みください。

●備品の受渡し

(株)フクダサインボードが受渡し窓口を設けますのでそちらで引換えをお願いします。

●駐車場

駐車場については、地下駐車場(有料)および近隣の有料駐車場をご利用ください。

■搬出・撤去

7月20日(木)16:00～18:00 ※16:00までは、搬出作業を開始しないようお願いします。

車輛の乗入可能時間

(1) 16:15～16:45 → 搬入時間が (1) 9:00～10:30 (2) 11:00～12:30
(2) 17:00～17:30 → 搬入時間が (3) 13:00～14:30 (4) 15:00～16:30

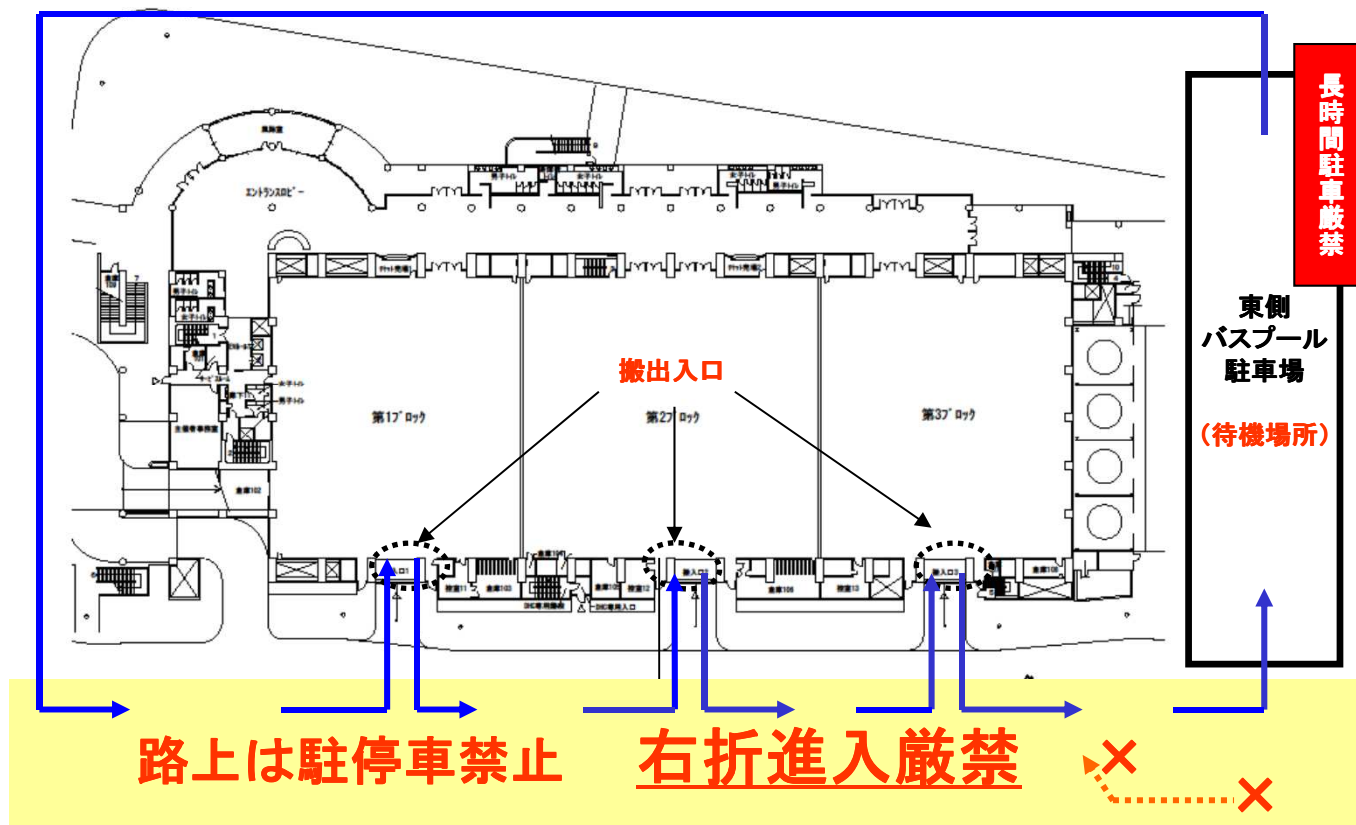
- ・南側搬出入口は16:15に開放します。
- ・車輛の乗入時間は搬入時と同様に指定制となります。
- ・乗入時間まではホール外東側のバスプール駐車場で待機してください。(ただし駐車可能台数に限りがあります)
- ・車輛は速やかに積込み作業を行い、出庫してください。
- ・大型車輛等での搬出については、事務局より別途搬出時間を指定する場合がございます。

<展示イベントホール東側バスプール駐車場について>

【搬入・搬出時】…一時待機場所として使用可能ですが、長時間の駐車(目安として15分以上)はご遠慮ください。
【フェア開催期間中】…出展者の使用は一切出来ません。

■車輦館内乗入許可証 (重要)

- (1) 車輦で搬入出を希望される場合は、ブース関係設営提出書類[書類1](別紙)へ希望搬入時間帯等を記入のうえ、提出してください。調整後、「**車輦館内乗入許可証**」を出展者宛に送付します。
- (2) 搬入・搬出車輦は「**車輦館内乗入許可証**」をフロントガラス越しに外から見えるところに掲示してください。「**車輦館内乗入許可証**」のない車輦は乗り入れできません。



見
本

車輦館内乗入許可証

出展者名: 浜松マッチング産業(株)

列番号: 1 ブース番号: B - 5



<パターン表>

パターン	7月18日(火) 搬入時間	7月20日(木) 搬出時間
1	9:00~10:30	16:15~16:45
2	11:00~12:30	
3	13:00~14:30	
4	15:00~16:30	17:00~17:30

- ・本許可証のない車輦の館内乗入は一切できません。
- ・本許可証はフロントガラス等見やすい場所に掲示してください。
- ・車輦の館内乗入は、左記パターン表で指定する時間内に限ります。
- ・館内での車輦使用作業が終了されましたら、速やかに車輦の退庫をお願いします。
- ・館内状況等により、乗入許可時間内であっても、車輦の入庫制限・移動・退庫等をお願いする場合があります。

ビジネスマッチングはままつ事務局

※※※ - ※※※

07. 搬入・搬出について (4/4)

■ 宅配便により搬入・搬出される場合の注意事項

【搬入時】

- ・7月18日(火) 9:00～17:00 の間で必ず時間指定し、企業展示会会場(アクトシティ浜松 展示イベントホール) に着荷させてください。
- ・宅配便業者には「会場内の自社ブース」まで荷物を持っていく指示を出してください。
- ・未着等の事故については、事務局では一切責任を負いませんので、発送伝票などを各自必ず持参し、運搬業者と連絡確認が取れるようにしてください。

【展示イベントホールへの到着日時】

7月18日(火) 9:00～17:00 の間で、時間を指定してください。

※上記指定日ならびに指定時間帯以外の着荷指定はできません。

【送り先】

〒430-7790 静岡県浜松市中区中央3-12-1

アクトシティ浜松 展示イベントホール

「第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017」 ブースNo.〇-〇〇 行

電話:053-451-1111

事務局では、宅配便にて搬入される荷物のお預かりをいたしかねますので、必ず貴社出展ご担当者様が、貴社ブースにて受取られるようお願いいたします。

アクトシティ浜松への、直接の電話連絡等をご遠慮願います。

【搬出時】

- ・7月20日(木)16:30 頃に、事務局指定の宅配便業者(遠州西濃運輸(予定))が、**着払扱のみ**、集荷受付を行う予定です。
- ・無地の着払伝票は、展示イベントホール会場内「総合案内」にてお渡ししますので、フェア会期中にお申し出ください。

■ Wi-Fi について

本マニュアル作成時現在の、会場のWi-Fi環境については以下のとおりです。

※今後変更・追加される場合がありますので、詳細はアクトシティ浜松ホームページ等でご確認ください。

【展示イベントホール】

- ・ロビーエリアのみフリーWi-Fi接続可能(ホール内は接続不可)。

08. 出展ブースについて(仕様他)

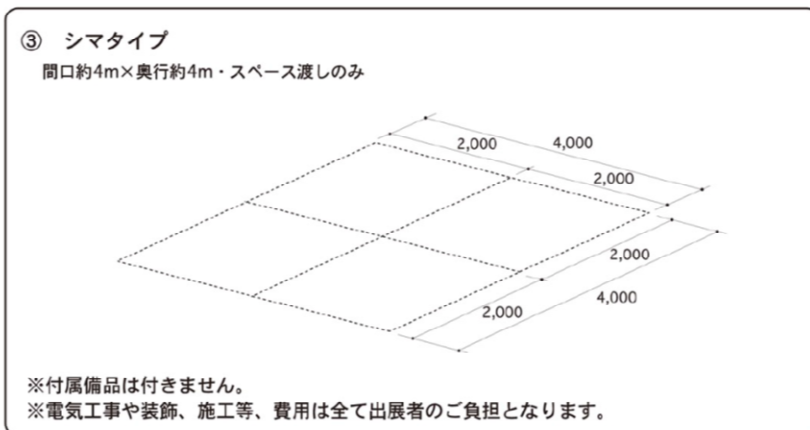
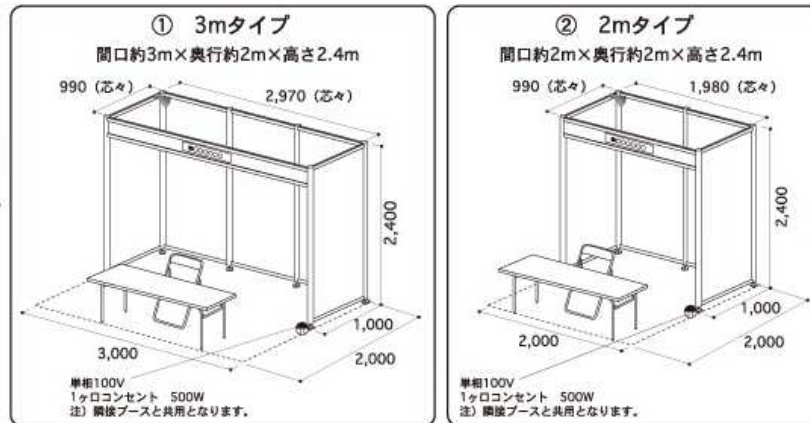
■ブースの寸法(1ブースの場合)

- ① **3mタイプ** 間口3.0m×奥行2.0m×高さ2.4m(2,970mm×1,980mm×2,400mm)
注:間口の3mについては、パネル芯々のサイズとなりますので、3m丁度の長さの設置物(例:幅1.5mのテーブルを2卓繋げる等)は設置できません。
- ② **2mタイプ** 間口2.0m×奥行2.0m×高さ2.4m(1,980mm×1,980mm×2,400mm)
- ③ **シマタイプ** 間口4.0m×奥行4.0m スペース渡しのみ

■ブースの仕様

付属品

- ・長テーブル 1台(白布付)
幅1,800×奥行600×高さ700
- ・社名看板 W900×H150
出展者名と小間番号が記載されます。
字体:角ゴシック(黒)
隣、南、脚の表記とさせていただきます。
- ・パイプイス 1脚
- ・照明器具
(ブース内、地あかり用として)
100Wクリップ式(片側1灯)



■システムパネル使用に関する注意事項

- ・システムパネル・ポールの加工、切り継ぎはできません。また、釘、鋸打、ビス・ボルトによる取り付けもできません。
- ・システムパネルには基本的に重量物を吊り下げることができませんが、額縁等を吊り下げる金具をご用意することは可能です。取付金具については「ブース設営関係提出書類」内の「**備品申込書**」にてお申し込みください。
- ・システムパネルには粘着力の弱いカッティングシートやテープ等を貼り付ける事は可能ですが、糊等の痕が残らないようお願いいたします。また、撤去の際には必ず現状に戻してください。
- ・システムパネル・ポールに直接展示品や装飾物をもたせかけたり、固定する事はできません。
- ・万一、システムパネル・ポールなどの基礎施工物を損傷・破損された場合は、資材弁償費を出展者に請求します。

■社名板(社名看板)について

- ・社名板(展示ブース前面の社名看板)の表記は、参加申込書の「法人名・事業所名」欄の表記と同一(株)・(有)等、一部の法人格表記は略称)となります。
- ・社名板表記の個別のご要望(参加申込書と違う名称での表記、複数の企業の表記等)はお受けかねますのでご了承ください。
- ・出展者名下部の5種類のマークは、「信用金庫広域連携」(左から4番目)マークを除き、原則として「Web登録」での登録データがそのまま反映されます。



09. 参加要綱(抜粋) (1/2)

- 「ビジネスマッチングはままつ」とは、「マッチング名鑑」(冊子ならびに公式サイト)掲載事業所様のビジネスマッチングを常時実施する通年事業です。商談機会創出のメインイベントとして、平成29年7月19日(水)・20日(木)に「第11回ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu 2017」を開催します。
- 実際のビジネスマッチングにあたっては、事業所様のご意思で、ご紹介を受けたい事業所様をご選択いただくもので、主催者ならびに信用金庫等が主体的に特定の事業所様をご紹介するものではありません。
- 「マッチング商談」(信用金庫等の担当者が窓口となり、面談機会の調整を行う商談)の申込は、年間30社(先)までとします。お申込には、随時、信用金庫等の担当者が窓口となり、面談機会の調整を行いますが、ご希望に添えない場合があります。

フェア出展要綱

- 出展者の定義
ビジネスマッチングフェア出展者(以下、出展者)とは、「ビジネスマッチングフェアin Hamamatsu」企業展示会に出展を行う事業所のことをいいます。
- 出展資格
出展者は、主催者の定めるフェア開催主旨に沿う製品、技術、サービス等を提供する事業所とし、主催者は製品等が展示に適するかどうかを決定する権利を有します。
- ブースサイズ

種類	サイズ
①3mタイプ	間口約3m×奥行約2m×高さ2.4m
②2mタイプ	間口約2m×奥行約2m×高さ2.4m
③シマタイプ	間口約4m×奥行約4m・スペース渡し
- 出展料(1ブースあたり)

①3mタイプ	64,800円(税込み)(マッチング名鑑掲載料は含みません)
②2mタイプ	48,600円(税込み)(マッチング名鑑掲載料は含みません)
③シマタイプ	86,400円(税込み)(マッチング名鑑掲載料は含みません)

 ・別途マッチング名鑑掲載料 10,800円(税込み)が必要です。
 ・①3mタイプ②2mタイプは、2ブース以上での出展の場合、ブースタイプを同一種類に限ります。
 ・③シマタイプは、1出展者につき1ブース(スペース)に限ります。
- 出展料に含まれるもの

①3mタイプ②2mタイプ	・展示ブース使用料 ・壁面パネル ・社名板1枚(W900mm×H150mm・全社統一書体(角ゴシック)・事務局指定) ・照明器具1灯(100Wクリップ式) ・テーブル1台(W1800×D600×H700) ・テーブルクロス(白布)1枚 ・パイプ椅子1脚(W470×D500×H420) ・コンセント1ヶ所(単相100V・1口・500w・隣接ブースと共有)
③シマタイプ	・スペース渡し(付属品は一切ありません)
- 出展料の支払
出展者は、主催者による出展申込承認後、所定の期日までにビジネスマッチングはままつ事務局へ出展料を振込むこととします。
- 出展の取消
参加申込書提出後の取消、解約は原則として認めません。ただし、やむを得ない事情により取消、解約する場合は、書面により主催者へ通知のうえ、次に定める解約料をお支払いいただきます。

書面による出展解約の通知を主催者が受理した日	解約料(税込み)
平成29年2月17日まで	不要
平成29年2月18日から6月30日まで	出展料の50%
平成29年7月1日以降	出展料の全額

- ブース位置の決定
ブース位置は出展内容、出展者数、会場構成等を考慮して主催者が決定します。
また、出展ゾーンの最終決定は、主催者で調整しますが、ご希望に添えない場合があります。
- ブースの転貸等の禁止
出展者は、主催者の承諾なしに、契約ブースの全部または一部を転貸、売買、交換あるいは譲渡することはできません。
- 会場内の行為の制限
 - ・出展者は、展示会場に適用される防火および安全にかかわるすべての規則、法規を厳守してください。
 - ・消防法に基づく危険物を持ち込む場合は、あらかじめ事務局に対してその旨を通知すると同時に、所轄の消防署の許可を受けてください。
 - ・出展者は、通路や本展示場外等自社展示スペース以外での展示・宣伝を行うことはできません。

09. 参加要綱(抜粋) (2/2)

- ・出展者は、特定の企業・団体・個人・他の出展者あるいは出展物を非難・攻撃した場合ならびに来場者の安全や会場の秩序を保つことに支障をきたすおそれのある展示や行為であると主催者が判断した場合、主催者の要求に従い、その展示もしくは行為を中止しなければなりません。この場合、主催者は当該出展者に対し展示費用や出展料の保障等いかなる返金、またはその他展示費用負担等の責を負わないものとします。
- ・物品販売をする場合は、主催者へ事前に届け出をお願いします。
- ・展示ブース内での食品の調理・製造は一切禁止します。ただし、試飲・試食は認めますが、その場合には、一口程度で試飲・試食であることを明示し、使い捨て容器を使用してください。なお、食品衛生上危険度の高い寿司・刺身・その他生もの・サラダ・アイスクリーム等の試飲・試食は一切禁止します。
- ・工業所有権の侵害あるいはそのおそれのある物、また、裸火を使用する物は一切禁止します。
- ・展示ブース内でのマイクの使用は一切禁止します。また、ブース内のAV機器の音量や商品自体が発生する音量は、ブース前面2メートルにて計測して60ホーン以下(普通の会話ができる程度)とします。
- ・基礎ブースの壁面はシステムパネルを使用しているためパネルに画びょう、釘等を打ちつけることは一切禁止します。損傷した場合(穴あけ、キズ、汚れ、粘着等)は損害賠償の対象となり、後日請求となりますのでご注意ください。パネル等の展示にはフック、チェーンを後日配布する専用の申込書にてご注文ください。
- ・展示物の高さの上限はブースタイプにより下記のとおりです。なお、浮遊物(アドバルーン等)は構造物と同等の扱いとします。

種類	展示物の高さの上限
①3mタイプ	ブース高さ程度(約2.4m)まで
②2mタイプ	
③シマタイプ	4m程度まで

- ・シマブースの外周に沿った壁面の配置は、周辺の見通しを遮ることのないようそれぞれの辺の長さの2分の1までとします。
- ・シマブースによる出展の場合は、主催者より配布する専用用紙にて装飾の設計図(レイアウト)を提出してください。
- ・車両展示は、シマブースに限りません。展示物の周囲2m以上の空間を確保してください。また、シマブース内に消火器を設置し、車両同士の間隔も2m以上あけてください。
- ・展示会場でのガス・エア・給排出設備・インターネット回線・荷役機械使用等については、後日配布する申込書に明記して届け出てください。
- 損害賠償
 - ・主催者は、理由の如何を問わず、出展者及びその従業員または代理人が、ブースを使用または占有することによって発生した人、物品及び施設に対する傷害・損害等については一切の責任を負いません。出展者は、主催者に対して、自己の責任においてブースを安全に使用することを保障し、万一事故等が生じた場合には、全ての損害につき賠償責任を負うものとします。
 - ・主催者は、本フェア期間中、常時展示会の安全性と保安に留意しますが、出展物等の盗難、紛失、火災及び出展者ブース内における人災等災害の発生に対して損害賠償等の責任を負いません。従って、出展者は会場への出展物搬入開始から撤去までの期間、必要と思われるものについて損害保険に加入するなど、展示物及び資材の盗難、失火等に対して、それぞれ自己の責任において万全を期すものとします。
- 法的保護等
 - ・主催者は、本フェアにおけるアイデアの模倣および商談等に関するトラブルに一切の責任を負いません。また、出展内容は一般公開となりますので、特別なノウハウ等についての知的財産権は出展者の責任において対応してください。
- 個人情報の取扱いについて
 - ・出展者は、本フェア出展申込書の中で主催者が収集した個人情報について、本フェアの開催および次年度以降開催するフェアならびに同フェアの事前・事後のビジネスマッチング活動に係る目的の達成に必要な範囲内で利用することに同意するものとします。
- フェアの中止・中断
 - ・天災、その他の不可抗力によって本フェアが開催不能、または継続困難となった場合、主催者の決定により開催を中止、または中断することがあります。この場合、主催者は支払うべき経費を支払った後、残金があった場合には、出展者が既に支払った出展料に応じて残金を出展者に払い戻します。ただし、中止・中断によって生じた一切の損害については責任を負わないものとします。
- 要綱の遵守
 - ・出展者は、主催者が定める一連の要綱を遵守することに同意するものとします。万が一、要綱に違反した場合は、理由の如何にかかわらず、出展をお断りすることがあります。この際生ずる損害等に対し、主催者は一切の責任を負わないものとします。

以上

※「マッチング名鑑掲載要綱」については公式サイト等にてご確認ください。
(本マニュアルへの記載は割愛いたしますのでご了承ください)

10. その他連絡事項

■出展者証の着用

- ・出展者証は、出展者であることを認証する吊り下げ名札です(右画像参照)。
- ・ブース関係設営提出書類【書類1】(別紙)に必要な枚数を記入のうえ提出して下さい。
- ・数に限りがございますので、必要数以上の申請はご遠慮下さい。
- ・搬入・搬出時およびフェア当日の全期間中において、盗難等の事故防止のため、会場への入場に際し「出展者証」の着用をお願いいたします。
- ・出展者証の着用がない場合、会場管理の警備員より入場をお断りする場合があります。
- ・必要数申請後の追加希望は、搬入時ならびに会期中に会場スタッフにお申出ください。



搬入～会期中～搬出時全てに従事される関係者全員に、「出展者証」の着用の徹底をお願いいたします。

■展示物の保管・管理について

出展ブースには皆様の大切な商品・製品が展示されています。搬入時やブースを離れる際には、盗難等の事故防止のためクロス等で目隠しをする等出展者自身で対策を行ってください。また、動産総合保険の展示会契約等への加入を検討してください。

■展示物デモンストレーション時の留意事項について

展示物を使用したデモンストレーションを行う場合は、来場者等への安全に十分配慮をしていただき事故等が起こらないよう出展者自身で対策を行ってください。
(例: 展示物の稼働範囲内に来場者が近づかないよう柵等で規制する)

■物品の販売について

物品を販売する場合は、ビジネスマッチングはままつ事務局へご一報ください。「物品販売届出書」をお送りいたしますので、必要事項を記入のうえ、事務局宛ご返送ください。なお、販売許可証等の発行は予定しておりません。

■注文レンタル備品等の料金の支払い

ご注文いただいたレンタル備品等については、設営業者(株)フクダサインボード)より、直接請求書をお送りしますので、指定の期日までにお支払いください。なお、振込手数料は出展者にてご負担ください。

■ブースの造形・装飾について

ブースの造形・装飾は出展者の企業イメージを左右する大切な取組ですが、環境への配慮をアピールする絶好の機会でもあります。以下の事項を参考にして環境面へのイメージアップに取り組みましょう。

- (1) ブースの設営は次の事項を考慮しましょう
 - ・繰り返し使用できる材料(素材)を採用しましょう。レンタルやリース品の使用も有効です。
 - ・リサイクル製品等を優先して使用しましょう。
 - ・材料は分解・分離して分別廃棄できるものを採用し、使用後のリサイクルに備えましょう。
 - ・止むを得ず上記のものが採用できない場合は、簡素化や小型化によって使用する材料を少なく環境への負荷を少なくしましょう。
- (2) 電気器具は省電力機器を採用しましょう。
- (3) 環境への配慮を積極的にアピールしましょう。

■廃棄物の管理について

ごみは排出するものの責任において管理・処理する事が原則です。

- ・ブース設営や撤去する際に生じたゴミは必ず持ち帰りましょう。・持ち帰ったゴミは分別収集しましょう。
- ・排出したゴミの種類や量を把握するようにしましょう。

■マニュアルの変更・追加

本マニュアルの規定は変更・追加されることがあります。なお、変更・追加が生じた場合は、重要な案件につきまして文書またはメールにて通知いたします。

■本マニュアルの周知について

本マニュアルの内容を、出展者が依頼される施工・運送などの業者の皆様に周知していただくようお願いいたします。

11. 参考資料① 「出展」のポイント

ビジネスマッチングフェア 出展のポイント「6か条」

① フェアへの出展の目的を明確にする

販路拡大／代理店等の募集／自社製品・サービスのPR／マーケティング 等

② 目的を達成するための、具体的な目標を設定する

名刺交換目標：〇〇枚、商談目標：〇件／効果的なブース展示
試食や実演などの仕掛け／パンフレットの配布、アンケート調査の実施

③ ブース展示は来場者の視点で設営する

自社の一番の強みやこだわりを、いかに一見して伝えることができるか検討しましょう。

- ★ 端的で分かりやすいキャッチコピー、興味を引くようなパネルやチラシ
- ★ 明るい雰囲気演出、来場者と接触しやすい展示レイアウト

④ 来場して欲しい相手の想定→自社で働きかける

フェアに多くの来場者があっても、自社のブースを訪問してくれる訳ではありません。
来場者の多くは、事前に情報収集し、訪問したいブースを予め決めています。

↓

当日、闇雲に呼び込みするだけでは準備不足です。
既存の取引先、新規の取引希望先に、「開催パンフレット」(チラシ)等を活用し、事前の
来場を積極的に働きかけましょう。

⑤ フェア当日の運営をスムーズに行える準備をする

フェア当日には想定以上のお客様が訪問する可能性もあります。

↓

一人一人に丁寧な説明や提案をしたくても、時間的に厳しいことを想定し、作り手(自社)
だけが知っている、セールスのポイントを記載した1枚もののチラシを準備しておきましょう。
(販売エリア・販売実績データ、一番の特徴・こだわり、ターゲットユーザーの特定、
具体的・理想的な使用例、使用・販売してもらおう際のシチュエーション提案 等)

⑥ 事後フォローを見据えたフェア当日の運営を実践する

フェアの準備は、当日のブース展示や、予定されている商談の段取りだけではありません。
一番重要となるのは、フェア終了後の、面談各社に対する事後フォローです。

(基本・常識と以为しても、フェアが終わると一安心してしまい、日常業務の忙しさに
つついアフターフォローが後回しになり、大事なお客様を逃してしまうことも・・・)

↓

商談できた先、ブースへの訪問客を、その場ですぐにランク付け管理を実践しましょう

ランク付けの例

- A：今後の取引についての最有力先 = 即時商談を進めていきたい先
- B：有力先 = 1週間以内を目途に訪問するなど、ステップアップさせたい先
- C：検討先 = 資料送付や電話等でフォローし、交渉する先
- D：その他 = ブース訪問のお礼状の送付などで済ませ、交渉継続不要の先

フェア開催期間中に、多くの方とどのような交渉をしたか、鮮明に覚えておくのは難しいため、
面談終了直後に、頂いた名刺に直接A・B・C・D等とメモしておく等、しっかり管理しましょう

12. 参考資料② 「商談」のポイント

商談は『相談ではなく提案』です。
ポイントを押さえ、積極的に売り込みましょう。

商談に挑む際のポイント「8か条」

- ① **『商品を持参』** 無い場合は分かる資料で提案
商談先企業は、商品を見(食べ)ながら良し悪しを判断します。
- ② 商品の**『販売実績データ』**があれば提供
販売実績や販売した際の売上は、商談先企業の検討材料となります。
- ③ 商談先企業について**『事前勉強』**して商談に挑戦
企業情報等について、書籍やインターネットで事前に研究しておきましょう。
- ④ 自社商品の**『こだわりを簡単に』**言える練習を【最重要ポイント】
商談は“きっかけ”ですので、手短かにプレゼンしましょう。
自社商品の『こだわり』が一番大事な提案のポイントです。
- ⑤ 自社商品の**『理想的な取扱方法』**を提案
商品の作り手だけが知っている、一番良い扱い方を話しましょう。
- ⑥ 買って欲しい**『ターゲットユーザー(顧客)』**を特定
商談先企業の先にいる顧客に合わせた商品提案をしましょう。
- ⑦ どの**『地域・エリア』**で販売するかを意識
自社商品が販売できる地域、販売したい地域を事前に整理しておきましょう。
- ⑧ 販売する際(小売店舗等)の**『売り方』**を考えて提案
小売店で自社商品をどのように販売すれば消費者に訴えかけることができるか、
販売する際のシチュエーション・演出も含めて提案しましょう。



(2017.03.10 Ver.1.00)