

# 展示会活用マニュアル

## 外食ビジネスウィーク 2020

第15回 ラーメン産業展

第11回 そば・うどん産業展

第13回 居酒屋産業展

第4回 飲食店繁盛支援展

第2回 ホテル・レストラン・カフェ産業展  
[ホレカ産業展]

第2回 フードデリバリー・テイクアウト展

第1回 レストランテックEXPO

第1回 焼肉産業展

全国 食の逸品EXPO

2020年9月24日(木)・25日(金)

東京ビッグサイト 青海展示棟

# 目次

## I. 展示会概要

1. 開催概要	4
2. 実行委員会によるバイヤー・開業予定者動員活動	6
3. 併催イベント	7

## II. 出展社の皆様に是非行っていただきたい活動

1. 本展における「商談」とは	16
2. 展示会にて成果をあげるために行っていただきたい活動	17

## III. 出展社サポートサービスのご案内 ～バイヤー・開業予定者と効率良く商談していただくために!～

1. 公式ホームページバナー広告	31
2. 会場案内図広告	32
3. 映像コンテンツ広告	33
4. バーコードシステム利用申込書	35

## IV. ブース設営・運営に関する諸手続と注意事項

1. 実行委員会指定協力会社一覧	36
2. 展示会場概要	37
3. 会期中における諸注意	39
4. スケジュール	40
5. 搬入・搬出に関する諸注意	41
6. 出展社バッジ・車輛証	49
7. 展示小間装飾・備品に関する規定と諸注意	51
8. 試飲・試食を行う際の規定と諸注意	73
9. 各種付帯サービス	102

# I. 展示会概要

# ご提出書類チェックリスト

本リストは申込/提出していただく書類の一覧です。書類により提出先、提出期限が異なりますので、ご注意ください。  
下記 **WEB** マークが付いているものは、「出展社専用ページ」にてご提出いただけます。

1. 提出先に従って、それぞれ必要な書類をご提出ください。
2.                      は必ず全出展社ご提出ください。※印がついているものは、いずれかを必ずご提出ください。
3. 該当しない書類は、ご提出いただく必要はありません。
4. 実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。

提出期限	書類No.	項目	ページ	提出方法	提出先
7月31日(金)	1	全国 食の逸品 EXPO 出展社限定 特別企画申込書	15	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	3	各種広告掲載申込書	34	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	4	バーコードシステム利用申込書	35	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	5	各種車輛証申込書	50	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	23	危険物持込貯蔵・取扱申請書	101	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
8月7日(金)	6	レンタル装飾申込書 ※	56	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	7	アルコール・ソフトドリンクパビリオン 専用パッケージブース装飾申込書 ※	57	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	8	全国 食の逸品 EXPO 特別ブース・ 団体プランブース装飾申込書 ※	58	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	9	追加装飾申込書	61	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	11	装飾施工業者名届出書 ※	70	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	12	床面工事施工申請書	71	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	13	天井暗幕工事届出書	72	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	14	試飲・試食届出書	76	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	15	共有水道利用場申込書	77	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	16	共有冷蔵冷凍庫利用場申込書	78	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
	17	酒類販売届出書	79	<b>FAX</b>	(株)フジヤ 東京本社
	18	冷ケース・厨房機器レンタル申込書	84	<b>FAX</b>	(株)葛飾冷機センター
	20-1	電気幹線工事申込書	90	<b>FAX</b>	飯田電機工業(株)
	20-2	照明・コンセント追加申込書	91	<b>FAX</b>	飯田電機工業(株)
	21	水道配管工事申込書	93	<b>FAX</b>	(株)岡元工業所
22	ガス配管工事申込書	95	<b>FAX</b>	(株)岡元工業所	
8月19日(水)	24	通信回線臨時架設申込書	103	<b>FAX</b>	キッセイコムテック(株)
8月21日(金)	27	宿泊申込書	108	<b>FAX</b>	(株)JTB グローバルマーケティング & トラベル
8月28日(金)	26	通訳・スタッフ申込書	105	<b>FAX</b>	(有)ヴェント
9月4日(金)	10	レンタル備品申込書	64	<b>FAX</b>	(株)アズ・シーン
	25	小間内清掃申込書	104	<b>FAX</b>	(株)ビッグサイトサービス
9月10日(木)	19	展示会用消耗備品・氷申込書	87	<b>FAX</b>	(株)カトーパック
9月14日(月)	28	弁当配達申込書	109	<b>FAX</b>	サンエー(株)

随時ご案内	2	招待券希望枚数申込書(無料)	22	<b>WEB</b> <b>FAX</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
随時ご案内	—	出展情報の入力 ●新商品コレクション ●インパウンドコレクション ●食の簡便化・業務効率化コレクション	—	<b>WEB</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
別途ご案内	—	プレミアムマッチング	—	<b>メール</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会
会期終了まで随時	—	公式ホームページ出展社一覧掲載情報の入力	—	<b>WEB</b>	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品 EXPO 実行委員会

---

# 1. 開催概要

---

## ◆展示会名称

### 外食ビジネスウィーク 2020

第15回 ラーメン産業展

第11回 そば・うどん産業展

第13回 居酒屋産業展

第4回 飲食店繁盛支援展

第2回 ホテル・レストラン・カフェ産業展 [ホレカ産業展]

第2回 フードデリバリー・テイクアウト展

第1回 レストランテックEXPO

第1回 焼肉産業展

## ◆特別企画

アルコール・ソフトドリンクパビリオン

食のリスク対策パビリオン

感染症対策パビリオン

## ◆併催イベント

- 外食ビジネスウィーク2020 専門セミナー
- 出展社による特別PR セミナー
- プレミアムマッチング
- 新商品コレクション
- インバウンド対応コレクション
- 食の簡便化・業務効率化コレクション

## ◆会期・開催時間

2020年9月24日(木)・25日(金) 10:00～18:00(最終日17:00まで)

## ◆会場

東京ビッグサイト 青海展示棟A・Bホール

## ◆後援(申請予定含む)

(一社)全日本・食学会、(一社)日本厨房工業会、(一社)全日本司厨士協会、全国水産加工業協同組合連合会

## ◆協力(申請予定含む)

NPO法人 居酒屋甲子園、全国製麺協同組合連合会、(一社)日本回転寿司協会

(公社)日本全職業調理士協会、(一社)日本ラーメン協会、NPO法人 繁盛店への道

(一社)東京都中小企業診断士協会フランチャイズ研究会、(一社)キャッシュレス推進協議会

(一社)日本空調システムクリーニング協会

## ◆主催

外食ビジネスウィーク 実行委員会

---

## ◆展示会名称

全国 食の逸品 EXPO

## ◆併催イベント

- プレミアムマッチング
- 新商品コレクション
- インバウンド対応コレクション
- 食の簡便化・業務効率化コレクション

## ◆全国 食の逸品 EXPO 出展社限定 特別企画

- 全国 食の逸品バイヤーズセレクション
- 販路開拓・販路拡大セミナー
- 全国 食の逸品調味料展示コーナー
- 全国 食の逸品ギフト展示コーナー
- 百貨店・小売専門店ツアー

## ◆会期・開催時間

2020年9月24日(木)・25日(金) 10:00～18:00(最終日17:00まで)

## ◆会場

東京ビッグサイト 青海展示棟A・Bホール

## ◆後援(申請予定含む)

東京都、(一社)日本百貨店協会、全国商工会連合会、日本商工会議所、全国中小企業団体中央会  
全国水産加工業協同組合連合会

## ◆主催

全国 食の逸品 EXPO 実行委員会

---

## 2. 実行委員会によるバイヤー・開業予定者動員活動

---

### (1) 招待券発送による動員活動

各種データソースから厳選したリストに加え、実行委員会独自に電話調査や媒体などで調べ上げた飲食店・ホテル、開業予定者、商社・問屋、百貨店、量販店・スーパー、お惣菜チェーン店など密度の濃い送付先に向け、約300万枚を発送し、誘致します。

### (2) VIP 招待券発送による動員活動

出展社にとって有力顧客となりうる企業の社長・取締役・部長など、製品・サービス導入の決定権を持っている責任者をVIPとして招待します。

### (3) 後援・協力団体・協会との連携による動員活動

外食・中食・小売に関連する業界団体・協会と連携し、各団体の総会・懇親会などに出席、本展示会の告知、および約50,000枚の招待券を会員・組合員に配布することで、質の高い、明確な目的意識を持った来場者を動員します。

### (4) 直接電話連絡・直接訪問による動員活動

約5,000件の飲食チェーン本部、ホテル・旅館、フランチャイジー、中食チェーン、百貨店、スーパーなどへ招待券の到着確認や展示会の見所・来場メリットをお伝えし、来場を促します。

### (5) 業界紙誌・WEB・SNS などへの広告・記事掲載による動員活動

定期的な情報配信や多数の特集記事を通じて、本展示会の露出を高めると同時に、会期前には業界で影響力の強い新聞・専門誌に告知広告を掲載し、全国のバイヤーや業界関係者に来場を促します。

### (6) 公式ホームページでの告知・Eメール・SNS を利用した情報発信による動員活動

有力顧客となりうる飲食店経営者やバイヤーを誘致するために、公式ホームページで適切なキーワード検索を実施し、常に上位検索を維持します。また、来場対象者約25万件のデータに対し定期的なメールDMの送付、SNSを利用し、タイムリーな話題や最新情報を配信します。

### (7) オンライン専門セミナー実施による動員活動

目的意識の高い経営者やバイヤーの来場を促すために、外食・中食・小売業界で活躍されている方々や著名人を講師に迎え、繁盛店の成功事例や経営戦略をテーマとしたセミナーを実施します。(※今回は会場内での感染症防止対策のため、オンラインによるセミナーを実施します。)

### (8) 併催イベントによる動員活動

「プレミアムマッチング」、「新商品コレクション」、「インバウンド対応コレクション」、「食の簡便化・業務効率化コレクション」などの企画を通じて、仕入れ・比較検討、メニュー開発など、明確な来場目的を持った有力バイヤーを誘致します。

(※「プレミアムマッチング」につきましては、展示会開催時期の感染症対策を考慮した上で、会場あるいはオンラインによる実施を予定しております。)

## 3. 併催イベント

### (1) オンライン専門セミナー・出展社による特別 PR セミナー

目的意識の高い来場者を動員するため、外食・中食・小売業界注目の情報をテーマにした専門セミナーを会期前および会期中に実施します。業界著名人が外食・中食・小売業界のトレンドや最新の技術に関するセミナーを行うことにより、最新情報を積極的に取り入れようと考えている有力バイヤー・開業予定者の来場につながります。

外食ビジネスウィーク／全国 食の逸品EXPO 前回実績

#### 専門セミナー

##### 1分でできる！「ほめ達！」実践マネージメント

(一社)日本ほめる達人協会 理事長 西村 貴好

##### 施設管理者向け受動喫煙防止対策について～改正健康増進法・東京都受動喫煙防止条例～

東京都 福祉保健局保健政策部 健康推進事業調整担当課長 宮川 智行

##### オリバラ準備は万端?!心のバリアフリーを学ぶ!～餃食店におけるユニバーサルマナー講座～

(株)ミライロ 講師 日本ユニバーサルマナー協会 理事 岸田 ひろ実

##### 行列飲食店の激安売上アップ法!店頭・店内をちょっと変えただけで集客力を劇的に上げた実例

(株)エスト・フードコンサルティング 代表取締役 経営コンサルタント 久連松 秀明

##### 「また逢いたい」日本一のサーバーが語る!常連客で溢れる繁盛店の「おもてなしの極意」

NPO法人繁盛店への道 第14回「S1サーバーグランプリ」全国大会最優秀賞 (株)絶好調 人材育成統括 高橋 夏穂

##### 焼きあご塩らー麺たかはしが11坪で月商1,500万円売る理由 女性起業家の非常識?な仕事論

(株)ヒカリッチアソシエイツ 代表取締役 高橋 夕佳

##### HACCP義務化対応実例集 低コストで運用可能なHACCP

HACCP認証協会 会長 中山 博友

##### 「軽減税率制度開始に伴い飲食店が考える3つのコト」

(株)USEN ITソリューション事業部 尹 美華

##### 全国トップサーバーが実践!「接客アハ体験」で新規客をリピーターにする3つのコツを大公開!

NPO法人繁盛店への道 S1スクール講師 (株)一家ダイニクプロジェクト 奥田 英里

##### フランチャイズ本部の立上げ、従業員のれん分けのノウハウ大公開!

(一社)東京都中小企業診断士協会フランチャイズ研究会 会長 伊藤 恭

##### 創業10年で上場をした会社の裏側とは?

(株)ギフト 代表取締役 田川 翔

##### 明日からすぐ成果を出すためにラーメン店が取り組むべきこと

(株)繁盛塾 代表取締役 代表コンサルタント 木村 康宏

##### 飲食店は「教育産業」Soi流・スーパー人材開発術!

居酒屋甲子園 理事長 (株)Elevation 代表取締役 山崎 聡

スープストックトーキョーの採用活動・人材育成 –世の中の体温をあげるということ–

(株)スープストックトーキョー 取締役副社長 兼 営業本部長 江澤 身和

なぜ今キャッシュレスなのか –その必要性と我が国における方向性について–

(一社)キャッシュレス推進協議会 事務局長/常務理事 福田 好郎

明日から使える飲食店におけるインバウンドの取組について

(株)mov インバウンド研究室 室長 田熊 力也

外食産業における外国人材の活用について

農林水産省 食料産業局 食文化・市場開拓課 外食産業室 室長 新藤 光明

お客もテレビ取材も集まってくる！飲食店のためのネット広告攻略、具体手法を特別公開！！

(株)Globridge 代表取締役社長 大塚 誠

Uber Eatsが考えるフードデリバリー テクノロジーが加速させる業界動向と成功のレシピ

(株)Uber Japan 執行役員 日本代表 武藤 友木子

外食業界にとっての販路拡大・売上拡大の手段としてのキッチンカー その魅力と現状

(株)フードトラックカンパニー 代表取締役 浅葉 郁男

～減らそう食品ロス～ 食品ロスの現状と外食産業における対策

農林水産省 食料産業局 食品産業環境対策室 室長 野島 昌浩

モノ→コト→「イミ消費」の時代へ 最新の市場動向から考える「付加価値向上による生産性向上」

(株)ケイノーツ 代表取締役 竹田 クニ

繁盛店経営の突破口となった業態ができるまで ～創業から10年、これからの10年～

(株)パッションアンドクリエイト 代表取締役 豊島 堅太

すかいらーが挑戦する顧客エンゲージメントとは

(株)すかいらーくホールディングス 取締役常務執行役員 和田 千弘

通りすがりから常連へ ストーリーで考えるデザインコンセプト

(株)コンセント プロデューサー 川崎 紀弘

メニューブックの収益改善事例のご紹介とノウハウを伝授！

(株)メニューデザイン研究所 事務局長 谷口 泰崇

焼肉を世界の言葉に！

～シンガポールで焼肉店を開いた元ブロガーの挑戦にみる焼肉国際化のヒント～

YAKINIQUEST PTE LTD Managing Director 石田 傑

旨い写真で惹きつける！フードフォートのテクニック&活用術

(株)フェリカスピコ フォトグラファー 佐藤 朗

【食×ビッグデータ】外食の流行の兆しが明らかに！データで読み解くトレンドとその先

(株)SARAH 代表取締役 高橋 洋太

(株)トレタ 代表取締役 中村 仁

10年後の飲食店のあるべき姿とは？クリスプ・サラダワークスが店舗のデジタルシフトを進める理由

(株)クリスプ/(株)カチリ 代表取締役社長 宮野 浩史

新・動画力～採用・ピジョン共有・世代間ギャップを埋めろ～

(株) ニュールック デザイン部 チーフデザイナー 濱田 浩史

「日本の食文化ポテンシャル再発見」～インバウンド・海外マーケットの現場から～

(株) 電通 ビジネス・クリエーションセンター 共創ユニット ディレクター 金井 毅

ピンテーアジア経営者クラブ(株) 代表取締役社長 安田 哲

(株) MATCHA インバウンド戦略部 統括部マネージャー カオ

ほぼコストゼロ！！今すぐできて成果が上がる 現場販促の視点

(株) 内外出版社 企画販売局 浦野 純一

飲食店を成功へ導く経営メソッド

(株) ダイニングイノベーション 代表取締役会長 西山 知義

「未来に残したい食」・・・「エシカル」をテーマにした商品開発について。

(株) 小田急百貨店 MD 推進部 食品担当マーチャンダイザー 太田 幸伸

“マネーの虎” 安田久の成功と失敗！～繁盛店作りの3つのポイント大公開～

(株) 外食虎塾 代表取締役社長 安田久

強いニッポンづくり流通の役割～地域の価値あるモノづくりを消費者へつなぐ～

(株) つなぐネットワーク 代表取締役 牛島 晃

顧客目線の「気付き」の実行が、みずみずしいショップと、きらめく笑顔の源泉です。

ONE SMILE！ 代表 池原 清夫

飲食料品の取扱い事業者が知っておくべき軽減税率制度のポイント

東京国税局 課税第二部 消費税課 軽減税率制度係 国税実査官 岸岡 正登

急いで準備を！軽減税率対策補助金の活用について

(独) 中小企業基盤整備機構 経営支援部 消費税軽減税率対策費補助金統括室 参事 前田 和彦

サンクゼールから久世福商店へ メーカーであり、バイヤーであるからこそ分かる商品づくり

(株) サンクゼール 常務取締役 山田 保和

## 出展社による特別PRセミナー

日本が誇る“おもてなし”を実現 効率化を超えたポスレジとは

パーソルプロセス&テクノロジー(株) POS+ COMPANY エグゼクティブマネジャー 本田興一

今、何故 海外人材なのか？「在留資格に沿った採用と定着」

(株) ベルーフ 営業開発本部 課長 中尾 浩規

アルバイトの業務管理を効率化するには？

hachidori(株) CAST PLATFORM事業本部 営業部 部長 角田 勝美

応募受付代行サービスから考える最新のアルバイト採用対策

(株) エスプール 採用支援事業部 営業部 部長 原 慎之介

外国人犯罪の行政担当者が語る飲食店が気をつけるべき外国人人材活用の最前線

(株) ウィルグループ ウィルテクノロジーズ本部 部長 橋本 竜平

美味しい麺は小麦粉選びから！小麦粉の基本を1から解説

日清製粉(株) 営業本部 営業企画部 部長代理 吉田 貴臣

脱グルメサイト！自社アプリの定額制お得定期券でリピート集客！

(株)インサイトコア 代表取締役社長 竹村 義輝

事業の継続、拡大のための事業計画と経営管理のポイント

(株)OAGコンサルティング 代表取締役社長 田中 繁明

飲食店全般で客単価2000円以下の店舗が集客力を上げる コンセプトや外観・メニュー構成は！

(株)エスト、フードコンサルティング 取締役 経営コンサルタント 鹿野 卓士

脱KKD(勘・経験・度胸)！2020年にむけたライオンハイジーンのHACCP

ライオンハイジーン(株) 営業推進部テクニカルサポートグループ 石川 裕希

人手不足解消！アルバイトの採用は、離職率の低下と定着率が肝。

Yolo(株) 代表取締役 赤荻 心

「3つのロジック」でリピート率向上！飲食店の顧客台帳活用講座

アクティブ・メディア(株) アライアンス事業部 部長 田中 潮

今売れているラーメンは？話題店・繁盛店を徹底分析！行列を作るラーメンの味の傾向を大公開！

(株)エスト、フードコンサルティング 取締役 経営コンサルタント 鹿野 卓士

売れている店と売れていない店の違いとは？売上を伸ばし続ける居酒屋業態には秘策があった！

(株)エスト、フードコンサルティング 主任 経営コンサルタント 田口 祐士

『海外進出を考えている飲食店／食品工場／小売業必見！現地スタッフがお応えする飲食店海外出店コーナー』

『東南アジア10ヶ国での海外進出のご協力とメンテナンスを行っている現地スタッフがお悩みにお応えします。』

是非この機会をご利用ください！

●協力：フクシマガリレイ(株)(福島工業(株))

## ライブキッチン

【厨房機器提供】 GALILEI 

福島工業はフクシマガリレイに変わります

こんなのほしかった！調理の要らない安心安全な地域の逸品メニュー

(株)電通東日本 地域の逸品発掘プロジェクト 荒谷 未来

HACCP制度化と温度管理の重要性 ～プラストチラーを活用した冷却管理～

フクシマガリレイ(株)(福島工業(株)) フーズコンサルタント室 田本 景子/鈴木 李菜

居酒屋出身ラーメン店主が伝授！明日から始められる異業種向け「かんたんラーメン講座」

(一社)日本ラーメン協会 理事 「豚そば ぎんや」店主 落合 弘忠

部位の特徴を生かしたジビエの調理方法

(一社)日本ジビエ振興協会 代表理事 藤木 徳彦

もはやトレンドではなくライフスタイル！ 味・量・見た目に妥協しない美味しいヴィーガン料理！

(株)イートウォーク 代表取締役 渡邊 明

飲食店のSNS攻略法～商品作り・接客方法・トレンド探し～

(株)Globridge マーケティング本部長 新谷 卓也

「旨みの相乗効果」を実体験！ 売れるラーメンの味重ねの技術を学ぶ！

(株)繁盛塾 商品開発部 磯部 優

## (2) プレミアムマッチング (無料)

### ●開催概要

出展社限定の無料特別企画として、多店舗展開されている飲食チェーンや宿泊業界で名高いホテルのバイヤー/全国食の逸品EXPOでは百貨店、スーパー、専門店などの小売・中食業界の購買担当者と商談できる特別企画です。

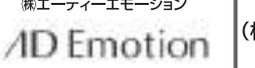
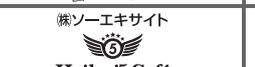
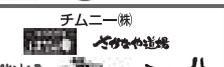
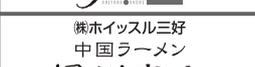
(※「プレミアムマッチング」につきましては、展示会開催時期の感染症対策を考慮した上で、会場あるいはオンラインによる実施を予定しております。)

※バイヤーからの要望や受付可能な社数に限りがあるため、商談できない可能性もありますので、予めご了承ください。

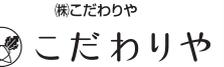
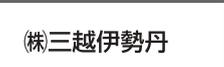
※外食ビジネスウィークと全国 食の逸品EXPO のプレミアムマッチングは別開催となります。各展示会ごとの参加バイヤーは異なる予定です。

### ●前回実績 外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO参加バイヤー

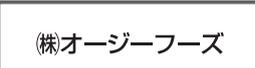
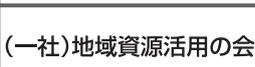
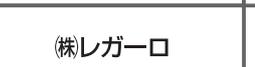
#### ■飲食店・ホテル・カフェ

#### ■百貨店・量販店・専門店

#### ■卸・商社・その他

●応募方法・締切日などの詳細は、後日、メールにてお知らせいたします。

### (3) 新商品コレクション (無料)

「新商品コレクション」(無料)では、出展企業の新商品を発表していただくことができます。本展示会を通じて、食品・飲料・製品・サービスなど新商品を一堂に集め、本展に来場する有力バイヤーへ強くアピールすることで、ブースへバイヤーを誘導し、商談機会の増加・貴社の売上拡大を促進します。

ご応募いただいた商品・サービスは、展示会場内・公式ホームページなどで発表する予定です。

#### ●応募要項

公式ホームページ「出展社専用ページ」内、『出展情報登録フォーム』より、以下必要事項をご入力の上、ご応募ください。

〈登録項目〉

- (1) 商品・サービス名 (20字以内)
- (2) 商品・サービス説明 (100字以内)
- (3) 写真 (1枚、解像度：350dpi以上、容量：500KB以上、3MB未満)

●対 象 2019年9月以降に発売した商品・サービス

●告知方法 展示会場内、公式ホームページでエントリー商品・サービスを発表、告知します。

※商品情報を複数ご登録いただいた場合は、1商品目のご登録内容を優先的にPRしますので、予めご了承ください。

### (4) インバウンド対応コレクション (無料)

近年、国際的なイベント開催によって、日本への注目度が高い中、フードサービス業界では、インバウンド対応を行うことは引き続き重要なことの1つです。その中でインバウンド向けのメニュー・サービスを広く外食・中食・小売業界に発信し、新たな需要創造を促進すべく、「インバウンド対応コレクション」(無料)を実施いたします。

本企画では、「インバウンド対応」に関連した商品・サービスを一堂に集め、バイヤーへ強くアピールすることで、貴社の商品やサービスへの注目度を高め、商談機会の増加・貴社の売上拡大を促進します。

ご応募いただいた商品・サービスは、展示会場内・公式ホームページなどで発表する予定です。

#### ●応募要項

公式ホームページ「出展社専用ページ」内、『出展情報登録フォーム』より、以下の必要事項をご入力の上、ご応募ください。

〈登録項目〉

- (1) 商品・サービス名 (20字以内)
- (2) 商品・サービス説明 (100字以内)
- (3) 写真 (1枚、解像度：350dpi以上、容量：500KB以上、3MB未満)

●対 象 インバウンド対応に関連した商品・サービス

●告知方法 展示会場内、公式ホームページでエントリー商品・サービスを発表、告知します。

※商品情報を複数ご登録いただいた場合は、1商品目のご登録内容を優先的にPRしますので、予めご了承ください。

## (5) 食の簡便化・業務効率化コレクション（無料）

飲食業界でたびたび課題として挙げられている、人手不足や食品ロス問題。それらの一部を解決するための方法として、利便性や簡便性を求める流れが高まりつつあります。その中で課題解決に少しでもつながるメニュー・サービスを広く外食・中食・小売業界に発信し、新たな需要創造を促進すべく、「食の簡便化・業務効率化コレクション」(無料)を実施いたします。

本企画では、「調味や調理、操作の簡便化や業務の効率化を助長」できる商品・サービスを一堂に集め、バイヤーへ強くアピールすることで、貴社の商品やサービスへの注目度を高め、商談機会の増加・貴社の売上拡大を促進します。

ご応募いただいた商品・サービスは、展示会場内・公式ホームページなどで、発表する予定です。

### ●応募要項

公式ホームページ「出展社専用ページ」内、『出展情報登録フォーム』より、以下必要事項をご入力の上、ご応募ください。

〈登録項目〉

- (1) 商品・サービス名 (20 字以内)
- (2) 商品・サービス説明 (100 字以内)
- (3) 写真 (1 枚、解像度：350dpi 以上、容量：500KB 以上、3MB 未満)

●対象 食品の簡便調理や業務の効率化 UP に関連した商品・サービス

●告知方法 展示会場内、公式ホームページでエントリー商品・サービスを発表、告知します。

## (6) 全国 食の逸品 EXPO 出展社限定 特別企画

展示会テーマ「学び」×「発展」に基づき、ブース出展だけでなく、商品をより良いもの、売れるものに発展させていただくための場をご提供いたします。商品のアピールと、今後の販路開拓・販路拡大のためご活用ください。

(※新型コロナウイルス感染症の状況により企画の内容は変更になる場合がございます。)

### 1. 全国 食の逸品バイヤーズセレクション(無料)

全国から集まる出展社の食品・飲料を目利きのバイヤーが審査し、自社で売りたい、取り扱いたい商品を選出いただけます。書類審査、試食会を実施し、選出された商品は公式HPやSNS、プレスリリース配信などの事前PRと、展示会開催期間中に会場内に商品展示を行います。更にバイヤーより商談のご希望があった出展社には、展示会開催期間中に個別商談の場を設けさせていただきます。

- 応募条件：①全国 食の逸品 EXPO 出展の食品・飲料かつ新商品 (2019年9月以降発売)。  
(※ FCP 展示会・商談会シートが記入できるようであれば未発表商品も可)
- ②8月下旬の選考会用に FCP 展示会・商談会シートの提出と必要数の商品提供が可能であること。
- ③パッケージ化された小売用商品。
- 申込締切日：7月31日(金)
- 参加費：無料
- 審査員：百貨店・スーパーマーケットの商品開発・マーチャンダイザーなど
- 申込方法：No.1「全国 食の逸品 EXPO 限定 特別企画申込書」、または「出展社専用ページ」内、「【全国 食の逸品 EXPO 出展社限定】特別企画申込書」よりお申込ください。

## 2. 全国 食の逸品調味料展示コーナー(有料)

調味料は来場する多くのバイヤーが求めるキーワード「地域性」「差別化」「付加価値」「簡便性」など、これらを体現する食材として 毎年注目を集めております。全国 食の逸品調味料展示コーナーは、地域の原材料を使用している調味料、地域の伝統的な製法で作られた調味料を会場内に展示できるコーナーです。自社ブース以外での商品露出が可能です。

- 対象商品：①地域の原材料を使用した調味料  
②伝統的な製法や、地域の自然的な特性(気候・風土・土壌等)を活かして作られた調味料
- 申込締切日：7月31日(金)
- 参加費：¥15,000(税別) / 1枠
- 申込方法：No.1「全国 食の逸品EXPO 限定 特別企画申込書」、または「出展社専用ページ」内、「【全国 食の逸品EXPO 出展社限定】特別企画申込書」よりお申込ください。

## 3. 全国 食の逸品ギフト展示コーナー(有料)

中元・歳暮・年賀など慣習シーン以外にも、身近にいる大切な人へのパーソナルギフトの需要が高まる昨今、あらゆるシーンで利用されるギフト商品を紹介できる展示コーナーです。展示コーナーへの商品設置の他に会場入口では、ギフト展示コーナー参加企業情報を掲載したチラシを設置し、ギフト商品を探しているバイヤーに向けて、効果的に商品のPRをしていただけます。

- 対象企業：ギフト用にパッケージ化された商品をお持ちの企業
- 申込締切日：7月31日(水)
- 参加費：¥30,000(税別) / 1枠
- 申込方法：No.1「全国 食の逸品EXPO 限定 特別企画申込書」、または「出展社専用ページ」内、「【全国 食の逸品EXPO 出展社限定】特別企画申込書」よりお申込ください。

## 4. 百貨店・小売専門店ツアー(有料)

商品がどのように売られているのかを実際の店舗で見学した後、購買責任者のセミナーを聴講いただける「学び」のツアーです。バイヤーの想いを聞いた後で目にする店舗は今までとは違う見え方となり、今後の販路開拓のヒントになります。事業者様の「学び」の場としてご活用ください。

- 申込み対象：自治体・団体 ※最小催行人員：10名
- 申込締切日：7月31日(金)
- 参加費：¥10,000～(税別) / 1名につき ※店舗までの交通費は、お申込者のご負担
- 実施日程：9月～11月(予定) ※詳細日時、場所はお打ち合わせのうえ決定させていただきます。
- 申込方法：No.1「全国 食の逸品EXPO 限定 特別企画申込書」、または「出展社専用ページ」内、「【全国 食の逸品EXPO 出展社限定】特別企画申込書」よりお申込ください。

# 全国 食の逸品EXPO 出展社限定 特別企画申込書

全社提出

No.1

出展社名		担当者名	
		TEL	
問合せ 送付先	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO 実行委員会 担当：櫻井・近藤 TEL：03-6812-9423 FAX：03-5413-8830 E-mail：e-foodexpo@innovent.co.jp		提出期限 <b>7月31日(金)</b>

**全国 食の逸品EXPO 出展社のみご提出ください。**

※申込み受領後、実行委員会よりメールで詳細のご連絡をさせていただきます。

## 全社

### 1. 全国 食の逸品バイヤーズセレクション(無料)

- 応募します  
 応募しません

## 任意

### 2. 全国 食の逸品調味料展示コーナー

- 1 枠 ￥15,000 (税別)

### 3. 全国 食の逸品ギフト展示コーナー

- 1 枠 ￥30,000 (税別)

### 4. 百貨店・小売専門店ツアー(自治体・団体限定)

- 名 ￥10,000 (税別) / 1名につき  
※店舗までの交通費は、お申込者のご負担

## 支払方法

会期終了後、実行委員会より請求書を発行いたしますので、支払期日までにお振込みくださいますようお願いいたします。



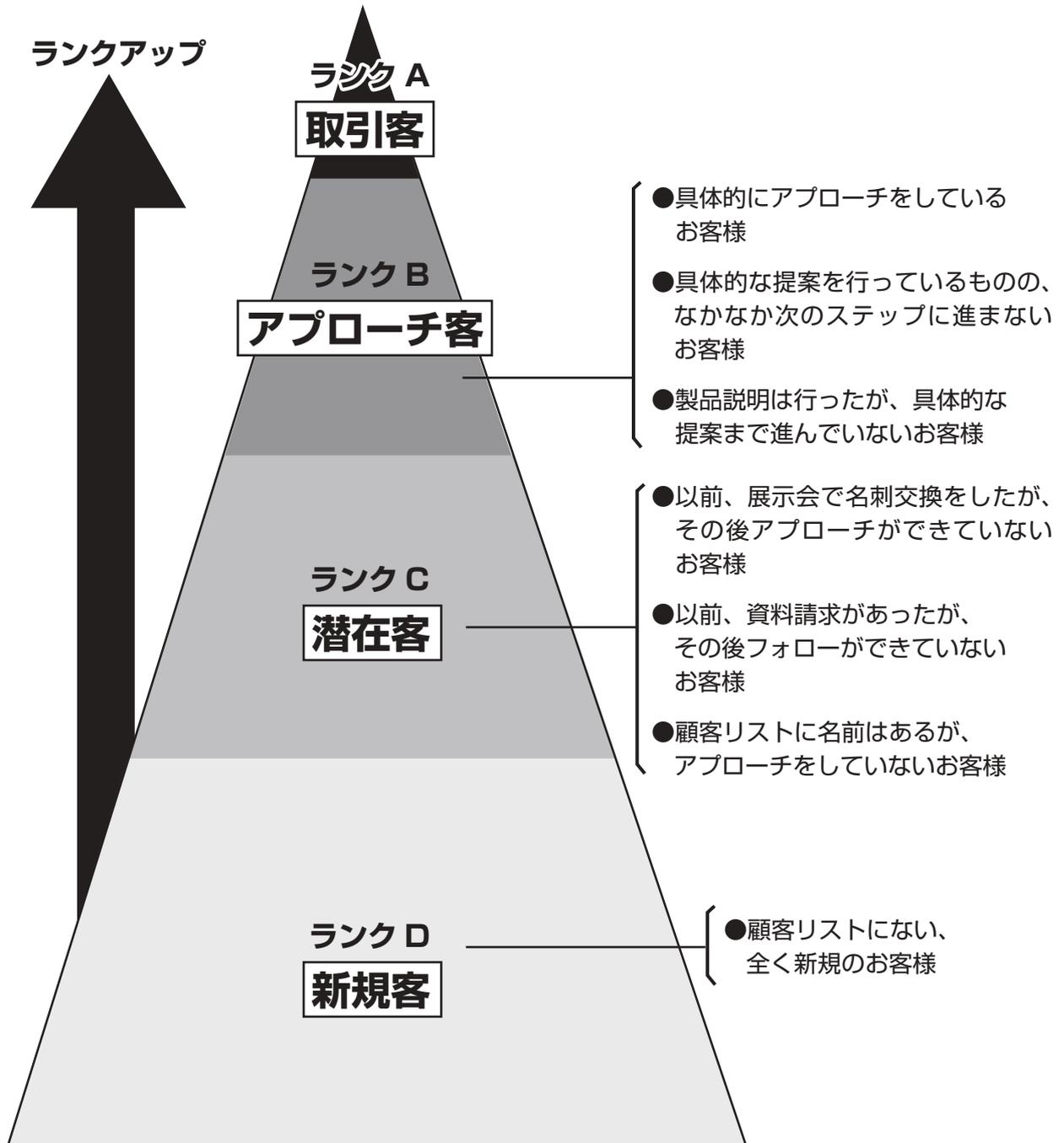
**本書類は「出展社専用ページ」からも提出が可能です。**

※実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。

## **Ⅱ. 出展社の皆様に 是非行っていただきたい活動**

# 1. 本展における「商談」とは

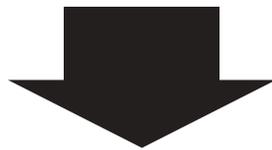
本展では「会場で具体的な売上をあげる商談」だけでなく、「最終的な受注に向け、お客様を次のランクに上げる商談」が行われています。多くの出展社が、下記4つのランクそれぞれのバイヤーを、より上の段階へとランクアップさせています。



次ページからの「展示会にて成果をあげるために行っていただきたい活動」をご参照の上、積極的に「商談」を行ってください！

## 出展成果をあげるために 行っていただきたい7つの活動

- (1) 展示会出展により達成したい具体的な目標を設定する。
- (2) お客様に招待券を送付する。
- (3) 特に重要なお客様には「VIP 招待制度」を活用し、VIP としてご招待する。
- (4) 時間指定のアポイントを取る。
- (5) 積極的な商談を行うためのブースを作る。
- (6) 決裁権を持った社長・役員などの営業責任者がブースに常駐する。
- (7) 会期後、早急にフォローを行う。



この7つを実行することにより、  
より大きな成果をあげていただけます。

## (1) 展示会出展により達成したい具体的な目標を設定する。

目標がなければ、成果は生まれません。出展成果を上げていただくために、具体的な目標を設定いただき、出展の準備を行ってください。

### 展示会出展により達成したい具体的な目標

- |                |       |   |
|----------------|-------|---|
| (1) 新規客の名刺獲得枚数 | _____ | 枚 |
| (2) 次回アポイント件数  | _____ | 件 |
| (3) 会期中の受注金額   | _____ | 円 |
| (4) 売り上げ見込み金額  | _____ | 円 |
| (5)            | _____ |   |
| (6)            | _____ |   |

## 目標達成度を評価する。

会期前に設定した具体的な目標の達成度について、会期終了後考察してください。

### 展示会への出展により達成できたこと(結果)

- |                |       |   |
|----------------|-------|---|
| (1) 新規客の名刺獲得枚数 | _____ | 枚 |
| (2) 次回アポイント件数  | _____ | 件 |
| (3) 会期中の受注金額   | _____ | 円 |
| (4) 売り上げ見込み金額  | _____ | 円 |
| (5)            | _____ |   |
| (6)            | _____ |   |

## (2) お客様に招待券を送付する。

### ① なぜ招待券の送付が重要か？

- 来場者は招待券を送ってくれた出展社のブースを優先的に訪問している。
- 来場者は出展社から招待されないと、ブースに寄りづらい。
- 広く効率的に貴社の出展を告知できる。

招待券を送付し、来場した取引客、アプローチ客、潜在客とブースで効率的に商談を行う。

### 招待券の配布枚数によって、商談件数が大きく変わります。

#### ■会期中の平均商談件数

招待券 1,000 枚以上送付 → 商談 140 件 / 社

招待券を送付しなかった → 商談 45 件 / 社

出展社アンケートから

上記からも貴社のお客様に確実に貴社ブースにお越しいただき、さらに新規客との商談件数を増やすためには、招待券の事前送付は不可欠です。

貴社の取引客・アプローチ客・潜在客にくまなく招待券を送付してください。

## 出展社の招待券送付枚数 1社平均 **2,000** 枚

※ 招待券は無料でご用意します。

※ No.2「招待券希望枚数申込書（無料）」にて、必要枚数をお申込みください。

#### バイヤー・開業予定者の声（アンケートより一部抜粋）

- ・招待券を送ってくれた会社には必ず行くので、ぜひ送ってほしい。
- ・事前に計画を立てたいので、出展製品を載せたレターを添えて、招待券を送付してほしい。
- ・新製品に注目している。事前に招待券と新製品情報を送ってくれると有り難い。

## ② 効果的な招待券送付のポイント

- 1 招待券送付先リストを作成する。  
貴社の取引客・アプローチ客・潜在客をリストアップしてください。



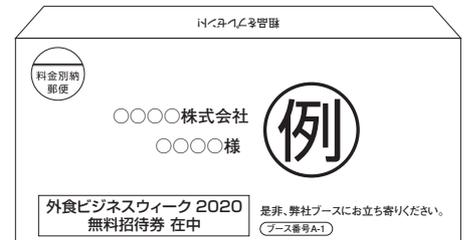
- 2 招待券に必ず貴社名を入れる。  
貴社からのご招待であることを明確にするため、招待券に貴社名を印刷・捺印してください。



必ず出展社名を入れてください。



- 3 封筒を作成する。  
貴社オリジナル封筒を作成し、貴社のロゴ・小間番号および展示会名を印刷すると非常に効果的です。



- 4 同封する案内状を作成する。  
新製品情報・来場特典等を盛り込んだ、効果的な案内状を作成してください。  
(P.21 案内状作成例参照)



- 5 複数名で来場してもらえるよう、1通につき招待券は2枚以上同封する。  
入場登録に同意をいただけない場合は、入場をお断りさせていただきます。



**招待券は必要枚数を無料でご用意します。  
No.2「招待券希望枚数申込書」より、お申込みください。**

# 案内状 作成例

## 外食ビジネスウィーク 2020/ 全国 食の逸品EXPO に出展します! 弊社ブースにぜひお立ち寄りください。

株式会社イノベント

購買部 部長 トレード太郎 様 ●

拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配に賜り厚く御礼申し上げます。

さて、弊社は、来る9月24日(木)・25日(金)東京ビッグサイトにおいて開催されます、「外食ビジネスウィーク 2020/ 全国 食の逸品EXPO」に出展する運びとなりましたので、ここにご案内申し上げます。

同展は国内最大級の外食産業活性化のための専門展示会として(※外食ビジネスウィーク) / 全国の地域性豊かな食材・飲料が集結した商談展示会として(※全国 食の逸品 EXPO) 大変な注目を集めていますが、弊社はこの場で、新製品「×××」を発表します。

従来の製品に比べて、食感、風味 UP を実現させました。

詳細は URL:<http://www.tradefood.com> をご覧ください。 ●

また、当日は同封の招待券より必ず来場事前登録をしてください。(追加の招待券が必要な場合は、弊社までご連絡ください。至急送付させていただきます。) なお、来場事前登録無き場合は入場できかねますので、ご注意ください。

貴殿のご来場を心よりお待ちしております。

敬具

イノベントフード株式会社 ●

代表取締役社長 イノベント次郎

ご来場の日時がお分りの場合は、下記にご記入の上、FAX(●●● - ●●● - ●●●●)にてご返送ください。粗品をプレゼントします。 ●

ご来場日時:	9月	日	時	分
御社名:	御名前:			
TEL:	E-mail:			

### Check 1

個人名を入れる。

### Check 2

ホームページ等でのインフォメーションにより、出展製品への興味を喚起する。

### Check 3

VIP招待券を送付する場合は「招待券を必ずお持ちください。」と記載する。

### Check 4

追加で招待券が送付できることを明記する。

### Check 5

招待者の来場が重要であることを印象づけるため、差出人を社長・取締役の名前にする。

### Check 6

具体的な来場日時を聞き、来場の確率を上げる。

# 招待券希望枚数申込書(無料)

出展社名	担当者名	
	TEL	
問合せ 送付先	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO 実行委員会 担当：櫻井・近藤 TEL：03-6812-9423 FAX：03-5413-8830 E-mail：e-foodexpo@innovent.co.jp	提出期限 随時ご案内

## 招待券は無料でお送りしますので、必要枚数をお申込みください。

- 本展示会は業界関係者を対象とした商談を目的としています。受付にて業界関係者（下記業界関係者一覧参照）と関係がないと判断させていただいた場合は、ご入場をお断りする場合もありますので、ご注意ください。
- お名刺をお持ちでない方、一般、学生、お子様をお連れの方、18歳未満の方はご入場いただけません。
- 配布の際は、必ず出展社欄に会社名を捺印もしくは印刷の上、ご発送いただきますようお願いいたします。ご招待される出展社の捺印、もしくは印刷のない招待券は無効となりますので、ご注意ください。
- 業界関係者の方であっても、入場登録に同意をいただけない場合は、入場をお断りさせていただきます。
- 招待券は8月下旬(予定)に納品します。

希望枚数 (100部単位でお申込みください。)	00 枚
-------------------------	------

**前は、出展社1社平均2,000枚以上配布されています。  
貴社の顧客リストにくまなく送付してください。**

### 業界関係者一覧

- |                     |                |             |           |
|---------------------|----------------|-------------|-----------|
| ●ラーメン店              | ●うどん店          | ●そば店        | ●パスタ店     |
| ●居酒屋                | ●イタリアンレストラン    | ●ファミリーレストラン | ●焼肉店      |
| ●カフェ・喫茶店            | ●日本料理・料亭・割烹・寿司 |             | ●その他飲食店   |
| ●飲食チェーン店本部・フランチャイジー |                | ●ディベロッパー    | ●異業種参入予定者 |
| ●ホテル・旅館             | ●食品商社          | ●問屋・卸商      | ●百貨店      |
| ●量販店・スーパーマーケット      | ●コンビニエンスストア    | ●ドラッグストア    | ●通信販売     |
| ●生協                 | ●その他量販店        | ●食品加工業      |           |
| ●病院食・介護食・高齢者食宅配業    | ●給食調理サービス      |             |           |

お申込み出展社以外の送付先をご希望の場合は、下記にご記入ください。

会社名			
部署名			
担当者名			
住所	〒		
TEL		FAX	

 本書類は「出展社専用ページ」からも提出が可能です。

※実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。

### (3) 特に重要なお客様には「VIP 招待制度」を活用し、VIP としてご招待する。

展示会は重要顧客に貴社製品・サービスをご覧いただき、商談や購入のクロージングを行う絶好の機会です。

そこで実行委員会では、各出展企業が重要顧客の方々をご招待する活動を支援するため「VIP 招待券」をご用意します。本招待券は、出展社の皆様が重要なお客様に対して事前に「VIP」としてご招待いただくことで、展示会場にご来場の際、実行委員会より様々な特典を付けて特別待遇にてご入場・ご招待させていただく制度です。

貴社の受注拡大に向けて絶好の機会ですので、ぜひ本制度を積極的にご活用いただき、重要顧客を確実にブースに誘致してください。

#### VIP 招待者への特典

##### 1 展示会場へのスムーズなご入場

事前に実行委員会よりお送りした「VIP招待券」をお持ちいただければ、通常の受付とは別の「VIP専用受付」にて、お並びいただくことなくスムーズに入場登録していただくことができます。

##### 2 VIPラウンジのご利用

展示会場に「VIPバッジ」をお持ちの方専用の「VIPラウンジ」を設けます。お飲物等をご用意しておりますので、商談・打合せの場としてご利用いただけます。

#### 「VIP招待制度」を活用して、アポイントを取るメリット

- トップ同士の直接商談により、短時間で大きな受注が取れる。
- 今までアプローチしていた担当者の上司に実際の製品・サービスを見てもらうことで、より効果的に商談を進めることができる。
- 今まで取引のなかったアプローチ客や潜在客のキーパーソンと直接商談ができるため、新規の受注を取ることができる。

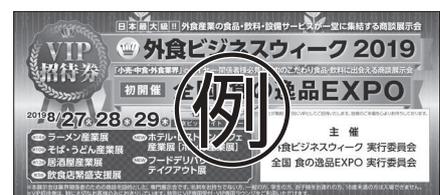
**本制度を活用し、貴社の取引客、アプローチ客、潜在客のトップの方々と時間指定のアポイントを取ってください。**

#### VIP 招待券ご提供枚数

VIP 招待券は出展小間数に応じ、実行委員会より送付します。

- 出展社名の捺印もしくは印刷のないVIP招待券は無効となりますので、ご注意ください。
- VIP招待券と一緒に名刺を2枚ご持参くださいますよう、徹底してください。

出展小間数	提供枚数
1～5小間	30枚
6小間以上	50枚



(前回見本)

## (4) 時間指定のアポイントを取る。

### ① なぜ時間指定のアポイントが重要か？

- 確実に会って商談ができる。
- バイヤーは、アポイントのある出展社から優先的に訪問している。
- 一時にお客様が集中することがなくなり、より多くの方と効率的に商談ができる。
- 貴社がアポイントを取らなければ、競合他社がアポイントを取ってしまい、貴社のブースに立ち寄る時間が無くなる。

**時間指定のアポイントを取れば、  
商談の成果は圧倒的に上がります!!**

#### バイヤー・開業予定者の声 (アンケートより一部抜粋)

- ・ブースを訪問して、すぐに商談できないのは時間の無駄だと思ってしまうので、事前のアポイントをお願いしたい。
- ・興味のある製品があっても商談中で話ができないことが多々ある。出展社の方にはぜひ事前にアポイントを取ってほしい。
- ・限られた時間で行っているなので、効率良く回れるよう時間を決めて訪問したい。

## ② 時間指定のアポイント取りの極めて重要なコツ

時間指定のアポイントとは…

- 「9月24日の11時30分」など、具体的な日時を指定する。
- 「初日にお待ちしています」では、相手はアポイントだと思っていない。

### 1 時間指定の理由を明確にする。

**こうすれば時間指定のアポイントが取れる！**

- この時間なら上司も同席させることができる
  - この時間ならじっくりとご説明できる
- 時間指定の理由付けが重要

➔ 従って、9月24日の11時30分にお待ちしています。

### 2 潜在客ともアポイントを取る。

- 普段なかなか会えない方でも、比較的簡単にアポイントが取れる。
- 売上げを伸ばしている出展社は、必ず潜在客ともアポイントを取っている。

### 3 アポイント件数の目標を設定する。

まず、「会期中2日間で何件のアポイントを取る」という目標を明確に設定してください。  
1人でも多くのアポイントを取るためにも、できる限り具体的な目標を設定することが重要です。

(例)

$$\text{営業1人あたり} \left( \begin{array}{l} \text{取引客} \quad 8 \text{件} \\ \text{アプローチ客} \quad 8 \text{件} \\ \text{潜在客} \quad 8 \text{件} \end{array} \right) \times 2 \text{日間} = 48 \text{件}$$

**4** 一人の営業担当者が会期ごとにアポイントを取り、効率的なスケジュールを作成する。

- 常に商談を行っている様子を見ていただくことで、他の新規客も引き付ける。
- 次から次へと商談するとリズムができ、大きな成果が出る。

＜アポイント管理表の例＞

**1**  
具体的な日時を指定する。

**2**  
アポイント管理表を埋める。

**3**  
各営業担当者に個別の目標を設定する。

**4**  
会期中に必ず会えるよう携帯番号も聞く。

＜会期中アポイント表 営業担当者：佐藤 アポイント目標：48件＞

アポイント日時	会社名	所属・役職	氏名	電話番号	ランク
9 月 24 日 [木]	10:00	(株) ●●●	常務取締役	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	アプローチ客
	10:30	●●●●●● (株)	販売部長	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	11:00	(株) ●●●	外商統括部マネージャー	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	11:30	●●●●● (株)	新規事業開発部 課長	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	潜在客
	12:00	(株) ●●●●●●●	マネージャー	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	13:00	(株) ●●●●●●●	代表取締役	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	13:30	●●●●● (株)	部長	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	アプローチ客
	14:00	(株) ●●●●	取締役	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	潜在客
	14:30	(株) ●●●	メニュー開発	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	15:00	(株) ●●●●●	代表取締役	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	15:30	(株) ●●●●	店舗開発部長	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	アプローチ客
	16:00	(株) ●●●●●	専務取締役	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	16:30	(株) ●●●	新店開発	□□ □□ XX-XXXX-XXXX	取引客
	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

**5** アポイントを取った後に、アポイント確認のメール・FAXを入れる。

- お客様にアポイントの日時を強く意識していただくことができる。
- 小間番号を記載することで、より確実にブースに来訪していただける。

## (5) 積極的な商談を行うためのブースを作る。

本展示会には全国から外食・中食・小売業界の経営者、購売責任者、チェーン店本部の責任者、ホテル・旅館の経営者、購売責任者、開業予定者などのバイヤーの方々が多数来場されます。

一方、お客様が会場に訪れても、貴社のブースが「製品が見つらいブース」、「商談を行いつらいブース」だと、せっかく興味を持ったお客様を逃してしまう恐れがあります。多くのバイヤーと確実に商談を行っていただくために、下記のことを参考に展覧のご準備を行っていただくことをお勧めします。

※ブース展示、来場者とのご商談におきましては、感染症予防対策に努めていただきますよう、お願い申し上げます。展示会運営に関する感染症予防対策は、開催準備日を含めた会期期間にかかる政府指針を考慮し、展示会場側との密なる連絡・連携に基づき、後日お知らせいたします。

### ① 商品、製品の実物を展示する。

実際の商品、製品を展示することで、貴社ブースに訪れたお客様に具体的なイメージを持っていただくことが可能です。展示会期中、会期後を通じ、具体的な商談に結びつく可能性が飛躍的に高まります。



② 商談用スペースをブース内に多数設置し、座って商談する。

## 1 なぜ座って商談することが重要か？

- お客様に座っていただくことが、確実な名刺交換につながる。
- 立ち話ではお客様にすぐに立ち去られる状態になってしまう。
- じっくり話すことで、思わぬ大型商談に結びつく。
- 座って商談を行うことにより、確実に受注（クロージング）に近づける。
- 座って商談を行っている姿が他のお客様にも伝播し、より多くの商談が生まれる。（相乗効果を生む）

**商談席に座っていただくことが商談成果を上げる全ての第1歩!!**

- アポイントを取ったお客様には、もちろん座っていただく。
- 商品説明をした後、興味を持った方には必ず座っていただく。
- 通りがかりの方も積極的に座っていただく。

バイヤー・開業予定者の声（アンケートより一部抜粋）

- ・仕入れの場として行っているなので、魅力的な製品があればその場でしっかりと話をつめたい。商談席はぜひとも用意して欲しい。
- ・取引条件や仕入条件をつめるためにも、じっくり話をしたいので、商談席は必ず置いて欲しい。
- ・遠方から来場したので、詳しく話を聞くためにも商談スペースはぜひ設けて欲しい。

## 2 座って商談するコツ

- ①商談用のテーブル・椅子を多数設置する。（2セット以上をお勧めします。）
  - 商談席が1セットだけだと、お客様も座りづらい。
  - 一度に多数のお客様がブースに来て、席に座って商談できる。
  - 同時進行で商談することで全体に熱気を生み出し、受注が取りやすくなる。
- ②「どうぞお掛けください。」と声をかけ、積極的に座っていただく。
  - お客様は声がかからない限り、商談席に自分からは座りづらい。
- ③商談席は通路から見えるところに置く。（壁を作らない。）
  - 商談席が奥にあると、お客様に座っていただきにくい。
  - 商談している姿を見ていただくことで、他の商談目的のお客様がブースに入りやすくなる。

- 
- ④商談席をアポイントのあるお客様と無いお客様（新規客）用に分ける。
- アポイントが無い方用の席をつくることで、新規客にも対応できる。
  - 当日アポイントの時間がずれたお客様にも対応できる。

**貴社の重要顧客と具体的なお話をするためにも、  
商談テーブルと椅子は必ずご用意ください。**

- ③ ターゲットとするバイヤーに合わせた新製品や新サービス提案を用意する。

ほとんどのバイヤーは、新しい商材やサービスなどを求めて来場します。会場で初めて発表する新製品・新サービスを用意することで、貴社ブースへの集客が高まるとともに、具体的な受注に直結します。また、ターゲットとするバイヤーが貴社の製品・サービスを利用しやすいよう、製品を使用したシミュレーションやサービス提案も必ず行ってください。

- バイヤーの大きな目的は新製品・新サービスを見つけること。
  - バイヤーに一目で分かるように、必ず「新製品」などの表示をする。
- ➔ 商談のきっかけになる。

- ④ 会期中限定の特典を設ける。

- 会期中だけの限定製品
  - 会期中だけの特別価格
  - 会期中の注文に限り優先出荷
  - 販促製品の提供
- } などの特典を用意

## **（6） 決裁権を持った社長・役員などの営業責任者が ブースに常駐する。**

多くの来場者から、「出展社のブースを訪れ、仕入れをしようとしたが、受注伝票が用意されておらず、注文ができなかった。」、「製品の納期が分からず、購入できなかった。」、「具体的な商談を進める際、責任者がおらず、その場で判断できなかった。」といった声がよく聞かれます。

そこで、来場された有力顧客から確実に注文を取るためにも、

- 受注の決裁権を持った社長・役員などの営業責任者をブースに常駐させる。
- 製品内容の説明がしっかりとできる開発責任者を配置する。
- 全国のバイヤー・開業予定者に対応できるよう各支店・営業所の営業責任者を常駐させる。

など、受注のために万全の体制を取ってください。

## (7) 会期後、早急にフォローを行う。

会場で商談を行っても、成約に繋がなければ意味がありません。会期後、できるだけ早い段階でフォローすることにより、確実な成約に繋がってください。

- 貴社ブースへ来場いただいた方々へ御礼DMやメールを送付し、改めて貴社を印象付ける。
- 会場で会期後のアポイントが取れなかった場合は、御礼DMやメールを活用し、アポイントを取る。
- できるだけ記憶が鮮明なうちに、改めて商談をすることで成約率が上がる。
- 競合他社がアポイントを取る前にアクションを起こすことが重要。

商談の際に以下のような「ブース来場者情報確認シート」を記入しておくこと、会期後、素早くフォローできます。

〈ブース来場者情報確認シート例〉

ブース来場者情報確認シート				
名刺をクリップ止め	①業種	飲食業	小売業	商社
	②来場日	9/24(木) 午前・午後	9/24(木) 午前・午後	9/25(金) 午前・午後
	③記入者	A	B	C
	④顧客対応者	A	B	C
	⑤対応方法	試食	立ち話	着座で面談
	⑥興味度合い	大いに興味	やや興味	反応薄い
	⑦要望	取引開始したい 商品の詳しい説明が欲しい	連絡が欲しい 商品のサンプルが欲しい	説明会を開催して欲しい 試食会を開催して欲しい
⑧特記事項				
(1) 予算				
(2) 決裁権の有無				
(3) 導入時期				
(4) その他				



※前回会場風景

## **Ⅲ. 出展社サポートサービスのご案内**

**～バイヤー・開業予定者と**

**効率良く商談していただくために!～**

# 1. 公式ホームページバナー広告

展示会の最新情報、出展社情報を配信している公式ホームページ内にバナーを掲載できます。実行委員会ではバイヤー・開業予定者に向け、専門WEB媒体で公式ホームページの告知を行います。

また、業界に特化したホームページのため、より強い興味をもった訪問者がサイトに訪れます。その訪問者に対し、会期前後にPRを行うことができます。

## 【公式ホームページの内容】

- ① 会場へのアクセス、出展社一覧、セミナー情報等で、日々展示会の最新情報を発信していきます。
- ② 出展社一覧ページでは、各社のホームページへも誘導します。
- ③ 会期終了後は、ご来場いただけなかった方々のためにも、また会期後にも予想されるバイヤー・開業予定者・報道関係者のご要望に対応すべく、全体の会場風景なども紹介します。

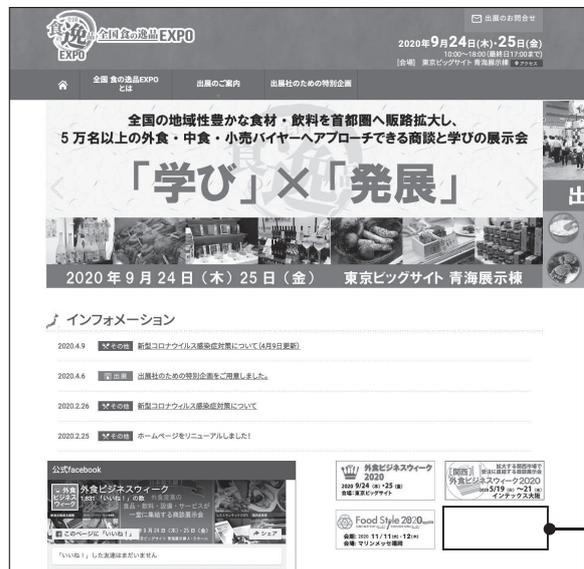
## 【想定効果】

- ・会期中だけでなく、会期前後にWEB上で広告効果があります。
- ・業界に特化したホームページのため、的確な対象への広告となります。

### ▼ 公式ホームページ(外食ビジネスウィーク)



### ▼ 公式ホームページ(全国 食の逸品EXPO)



※都合により、レイアウトを変更する場合がございますので、予めご了承ください。

## 【仕様】

- ・商品名：公式ホームページバナー広告
- ・掲載期間：10月末まで(予定)
- ・表示方法：常時表示

### 原稿規定

- ・バナーサイズ：W200×H80ピクセル
- ・ファイル形式：GIF・JPG 20KB以内／Flash50KB以内(ループ不可)
- ・アニメーション：可(初動15秒以内停止)、ALTテキスト：全角20文字以内

## 【料金】

トップページ(1枠)	¥100,000(税別)
------------	--------------

## 【データ制作上の注意】

1. データ入稿の際はE-mailにて、e-foodexpo@innovent.co.jpまでお送りください。
2. Flash入稿は別途ご相談ください。
3. データを入稿いただき次第、順次掲載しますので、早めにご提出ください。

「公式ホームページバナー広告」は、No.3「各種広告掲載申込書」よりお申込みください。



## 3. 映像コンテンツ広告

会場内で貴社の動画を流すことで、ブースへの来訪を促します。動画を流す場所は複数ございますので、離れた場所にいる来場者にも効果的に訴求できます。また、会期後も自社HPやSNSで利用することで、来場・来訪できなかった人へ継続的にPRすることができます。

### 【映像制作の内容】

- Aプラン 事前に準備した映像フォーマット(2タイプから選択)に写真データをはめ込んだコンテンツを制作します。
- Bプラン 貴社が希望される撮影を行い、事前に準備した映像フォーマット(2タイプから選択)に、撮影素材をはめ込んだコンテンツを制作します。
- Cプラン 貴社が希望されるコンテンツを映像制作会社と直接打ち合わせをして、完全なオリジナルの映像コンテンツを制作します。

### 【想定効果】

- ・会期中だけでなく、映像納品後に貴社のHP・SNS<sup>〔※1〕</sup>で映像をご利用いただけます。
- ・会場モニターで映像公開することにより、認知度が格段にアップします。

### 【仕様・料金】

- ・商品名：映像コンテンツ広告
- ・制作受付本数：Aプラン 15社限定 / Bプラン 10社限定 / Cプラン 5社限定

#### 映像規定

- ・納品形態：フルHD(1920ピクセル×1080ピクセル)×1タイプ
- ・ファイル形式：MPEG-4(200MB以内)、30Mbps

### 【料金】

- ・制作料金：Aプラン 100,000円(税別) / Bプラン 150,000円(税別) / Cプラン 内容によりご相談<sup>〔※2〕</sup>

### 【サンプル映像】

Cプラン[飲食店PR映像] [https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=5&v=adicS7qT8dg](https://www.youtube.com/watch?time_continue=5&v=adicS7qT8dg)

### 【映像制作上の注意】(データ送付締切日：9月4日(金))

- Aプラン 写真データを15枚以上ご準備下さい。
  - Bプラン 撮影は1日間(6時間以内)、交通費・宿泊費は別途ご負担になります。
  - Cプラン 映像の尺は60秒以内になります。
- 全タイプ共通 映像の修正は1回のみになります。複数回の修正はご対応出来ません。
- 〔※1〕 アスペクト比を変更されたい場合は、1タイプにつき別途¥20,000(税抜)円が発生します。
- 〔※2〕 打ち合わせをさせて頂き、内容に応じた見積もりをご提示いたします。

### 【相談窓口】

フュールメディア(株) 担当：松本 TEL：090-4979-1425 E-MAIL：matsumoto@fuelmedia.jp

「映像コンテンツ広告」は、No.3「各種広告掲載申込書」よりお申込みください。

## 各種広告掲載申込書

出展社名	担当者名	
	TEL	
問合せ 送付先	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO 実行委員会 担当：櫻井・近藤 TEL：03-6812-9423 FAX：03-5413-8830 E-mail：e-foodexpo@innovent.co.jp	<b>提出期限</b> <b>7月31日(金)</b>

## 1. 公式ホームページバナー広告

<input type="checkbox"/> トップページ(1枠)	¥100,000(税別)
-------------------------------------	--------------

## 2. 会場案内図広告 (原稿送付締切日：8月7日(金))

<input type="checkbox"/> Aタイプ(横120mm×縦90mm)	¥200,000(税別)
<input type="checkbox"/> Bタイプ(横85mm×縦60mm)	¥100,000(税別)

## 3. 映像コンテンツ広告 (データ送付締切日：9月4日(金)) ※先着順となります。

<input type="checkbox"/> Aプラン(15社限定)	¥100,000(税別)
<input type="checkbox"/> Bプラン(10社限定)	¥150,000(税別)
<input type="checkbox"/> Cプラン(5社限定)	内容によりお見積り [問合せ先] フュールメディア(株) 担当：松本 TEL：090-4979-1425 E-mail: matsumoto@fuelmedia.jp

## 広告データ関係の問合せ先

会社名	担当者名	TEL

## 支払方法

会期終了後、実行委員会より請求書を発行いたしますので、支払期日までにお振込みくださいますようお願いいたします。



**本書類は「出展社専用ページ」からも提出が可能です。**

※実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。

## 4. バーコードシステム利用申込書

出展社名	担当者名	
	TEL	
問合せ 送付先	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO 実行委員会 担当：櫻井・近藤 TEL：03-6812-9423 FAX：03-5413-8830 E-mail：e-foodexpo@innovent.co.jp	<b>提出期限</b> <b>7月31日(金)</b>

バイヤー・開業予定者は展示会場受付で入場登録をした後、バーコード付きの来場者バッジを着けて、各社のブースを訪れます。その際、バーコードリーダーで来場者バッジのバーコードを読み取ることにより、来場者データを収集できます。会期後、貴社ブースを訪れたバイヤー・開業予定者をより効率的にフォローするために、ぜひ本システムをご利用ください。

ご希望の場合は下記に数量をご記入の上、FAXもしくは出展社専用ページよりお申込みください。

<b>申込台数</b>	<b>台</b>
-------------	----------

※お申込みいただいたバーコードリーダーは、搬入日に会場内の事務局にてお渡しします。

## (1) バーコードシステム利用のメリット

- ① バイヤーの個人データを収集できる。  
ブースを訪れたバイヤー・開業予定者のデータを簡単に収集できます。
- ② 営業活動に直結する項目が網羅された名刺データが入手できる。  
バイヤー・開業予定者の個人データには、会社名・部署・役職・氏名などの名刺情報から業種・決裁権の有無まで、営業上必要な情報が含まれています。
- ③ 個人データ入力のコスト削減ができる。  
ブースで収集したバイヤー・開業予定者の名刺データを外注に委託し、入力するコストが省けます。

## (2) バイヤーデータ納品までの流れ

個人データを貴社にお渡しした後は、貴社の責任の下で管理していただきます。個人情報保護法および貴社の個人情報保護ポリシーに則り、厳重に管理してください。

自社ブース内で  
バーコード読み取り

会期後  
バーコードリーダーを回収

実行委員会にて  
データ化

データファイルを  
メールで送付

個人データ納品形式：エクセルデータ形式 (パスワードをかけたファイルをメール送付)  
納期：10月5日(月)(予定)

## (3) バーコードシステム利用料金

バーコードリーダーに貯めたデータの収集から、データ出力までの費用が含まれます。

バーコードリーダー1台(2日間)につき **¥15,000 (税別)**

※バーコードリーダーの数には限りがありますので、上限に達し次第受付終了となります。お早目のお申込みをお勧めします。

※1台あたりの読み取り可能データ数は、9,000件程度になります。

## 支払方法

会期終了後、実行委員会より請求書を発行いたしますので、支払期日までにお振込みくださいますようお願いいたします。



**本書類は「出展社専用ページ」からも提出が可能です。**

※実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。

## **IV. ブース設営・運営に関する 諸手続と注意事項**

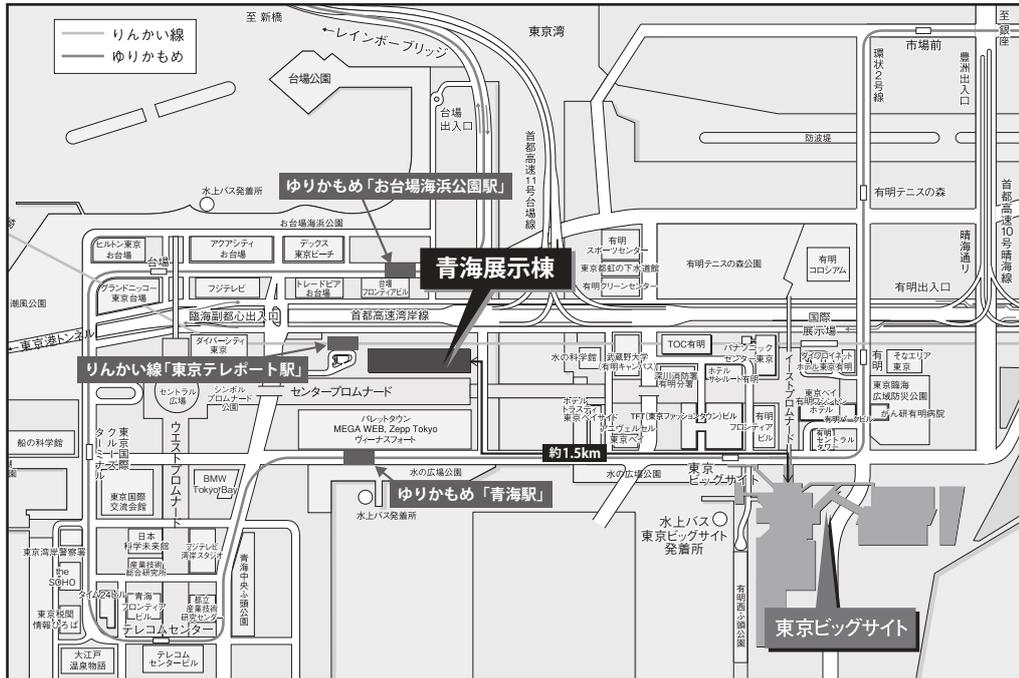
# 1. 実行委員会指定協力会社一覧

下記を本展示会の指定協力会社とします。詳しくは下記の担当者に直接お問い合わせください。

<b>装飾全般</b>	担当：熊谷・山内・秋田 〒135-0061 東京都江東区豊洲5-6-36 豊洲プライムスクエア3階 TEL：03-5548-2812 FAX：03-5548-2822 E-mail：tokyo2020@fujiya-net.co.jp
(株)フジヤ 東京本社	
<b>レンタル備品</b>	担当：山本・小島・遠藤 〒162-0055 東京都新宿区余丁町10-8 TEL：03-5368-1961 FAX：03-5368-1968 E-mail：tokyo@azscene.co.jp
(株)アズ・シーン	
<b>電 気</b>	イベント事業本部 担当：宗田・高尾 〒136-0082 東京都江東区新木場1-8-21 TEL：03-3521-3522 FAX：03-3521-3699 E-mail：gaisyoku2020@iidae.co.jp
飯田電機工業(株)	
<b>水道・ガス</b>	担当：野田・池嶋・大森 〒173-0013 東京都板橋区氷川町47-11-202 TEL：03-5944-3686 FAX：03-5944-3687 E-mail：gaisyoku@okamoto-works.co.jp
(株)岡元工業所	
<b>冷ケース・厨房機器レンタル</b>	担当：遠藤・鈴木 〒121-0017 東京都足立区東六月町1-6 TEL：03-5242-1711 FAX：03-5242-1710 E-mail：endo@rentalcase.jp
(株)葛飾冷機センター	
<b>運 輸 (宅急便)</b>	担当：池上・氣賀澤 〒135-0063 東京都江東区有明1-6-26 TEL：03-3599-1340
ヤマト運輸(株) 東京臨海法人営業支店	
<b>運 輸 (BOX輸送)</b>	担当：山賀・櫻井 〒143-0006 東京都大田区平和島6-1 東京流通センター センタービル 5階 523号 TEL：03-5767-0401 FAX：03-5767-0402 E-mail：y5650281@kuronekoyamato.co.jp
ヤマトボックスチャーター(株) イベントサイト支店	
<b>清 掃</b>	担当：小野島・倉本 〒135-0063 東京都江東区有明3-11-1 TEL：03-5530-1290 FAX：03-5564-5430 E-mail：onojima@bigsight-services.com
(株)ビッグサイトサービス	
<b>展示会用消耗備品・氷</b>	担当：加藤 〒142-0054 東京都品川区西中延2-7-17 カトーパックビル3階 TEL：03-5750-1811 FAX：03-5750-4041 E-mail：event@katopack.co.jp
(株)カトーパック	
<b>通信回線・パソコン・ソフト周辺機器</b>	担当：片桐 〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-32-1 大塚S&Sビル TEL：03-6709-2440 FAX：03-5979-6355 E-mail：tokyo@network.kcrent.jp
キッセイコムテック(株)	
<b>通訳・スタッフ</b>	担当：鈴木 〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-30 アルス市ヶ谷302号 TEL：03-3237-3337 FAX：03-3237-5009 E-mail：suzuki@vento.co.jp
(有)ヴェント	
<b>お 弁 当</b>	担当：菅原 〒130-0001 東京都墨田区吾妻橋2-11-5 TEL：03-5619-5600 FAX：03-5619-3636 E-mail：sugawara@azumabashi-bizen.co.jp
サンエー(株)	
<b>宿 泊</b>	〒140-8604 東京都品川区東品川2-3-14 東京フロントテラス7階 TEL：03-5796-5446 FAX：03-5495-0785 E-mail：gaishokutokyo2020@gmt.jtb.jp
(株)JTBグローバル マーケティング&トラベル	

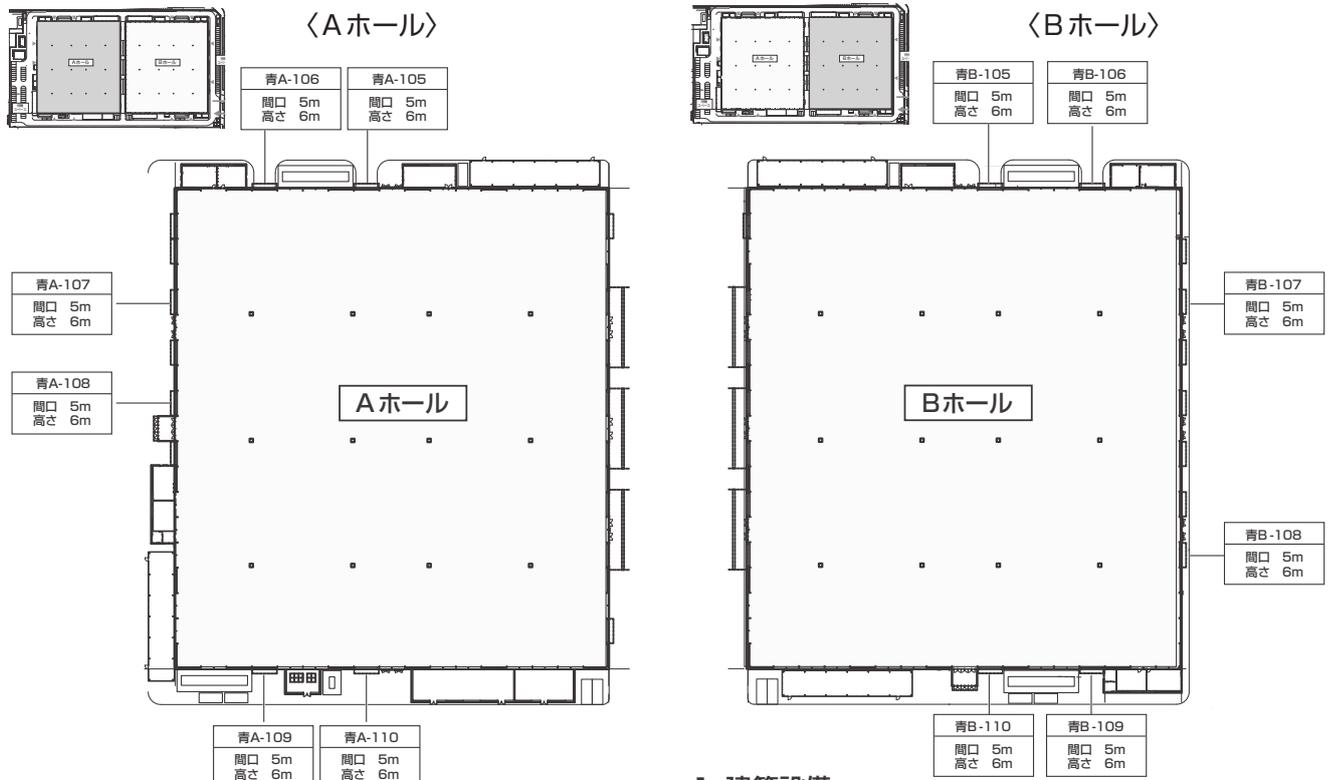
## 2. 展示会場（青海展示棟）概要

### (1) 展示会場周辺図



東京ビッグサイト  
青海展示棟  
〒135-0064  
東京都江東区青海1-2-33  
TEL : 03-5530-1111  
FAX : 03-5530-1222

### (2) 青海展示棟 施設概要



#### 1. 建築設備

- ◆ホール展示面積 11,620m<sup>2</sup>
- ◆天井高 9~10.8m(梁下)
- ◆床仕上げ コンクリート
- ◆床耐荷重 5t/m<sup>2</sup>
- ◆アンカーボルト打設 可(但し、深さ60mm以内・16φ以下のもの)
- ◆搬出入口 6ヶ所(青A-105~110)

#### 1. 建築設備

- ◆ホール展示面積 11,620m<sup>2</sup>
- ◆天井高 9~10.8m(梁下)
- ◆床仕上げ コンクリート
- ◆床耐荷重 5t/m<sup>2</sup>
- ◆アンカーボルト打設 可(但し、深さ60mm以内・16φ以下のもの)
- ◆搬出入口 6ヶ所(青B-105~110)

### (3) 会場（青海展示棟）への交通案内

#### ① 一般交通

##### ● 電車

##### りんかい線

- 新木場駅←約7分→東京テレポート駅
- 大崎駅←約12分→東京テレポート駅
- 大井町駅←約8分→東京テレポート駅
- 新宿駅←約23分→東京テレポート駅
- 天王洲アイル駅←約4分→東京テレポート駅

##### ゆりかもめ

- 新橋駅←約20分→青海駅
- 豊洲駅←約10分→青海駅

##### ● バス

##### 路線バス

- 波01系統 品川駅港南口←約22分→東京テレポート駅前
- 海01系統 門前仲町駅←約36分→東京テレポート駅前

##### 水上バス

- 日の出橋←約30分→パレットタウン ※不定期運行

##### 空港バス（リムジンバス・京浜急行バス）

- 羽田空港←約25分→東京テレポート駅
- 成田空港←約60分→東京ベイ有明ワシントンホテル
- 東京シティエターミナル(TCAT)←約30分→パレットタウン

#### ② 道路交通

##### ● 高速道路

- 都心方面から 首都高速11号台場線（レインボーブリッジ経由）→台場出口←約5分→青海展示棟
- 横浜・羽田方面から 首都高速湾岸線→臨海副都心出口←約5分→青海展示棟
- 千葉方面から 首都高速湾岸線→有明出口←約5分→青海展示棟

##### ● 一般道路

- 明治通り、三つ目通り、晴海通り、レインボーブリッジから国道357号線（湾岸道路）をご利用ください。
- ※ 周辺駐車場が不足しているため、車でのご来場は大変な混雑が予想されます。
- できるだけりんかい線、ゆりかもめなど公共交通機関をご利用ください。

#### ③ 青海展示棟 最寄り駐車場

- ※ こちらの駐車場は東京ビッグサイト管理ではございません。
- 運営状況等が変更される場合もございますので、ご利用の際は各駐車場のホームページより事前にご確認ください。

##### ● 青海北臨時駐車場 366台

- 24時間営業 普通車 2時間/700円
- 以降30分毎150円

臨海副都心パーキングマップURL  
<https://www.tokyo-teleport.co.jp/parking/>

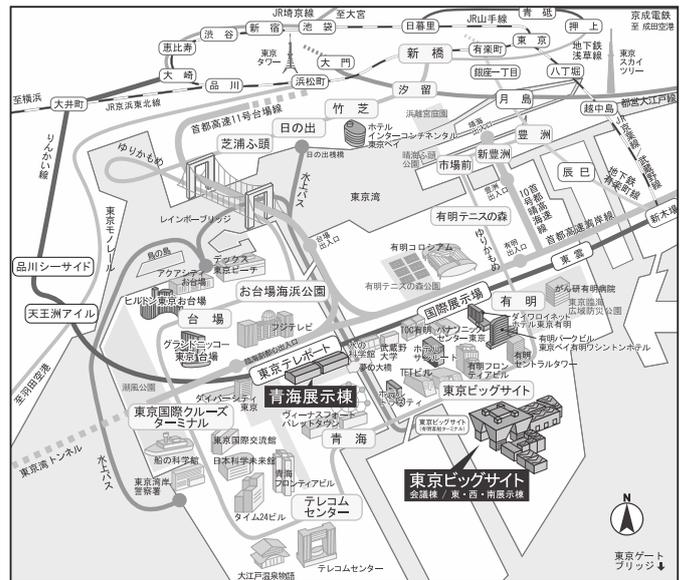
##### ● タイムズヴィーナズフォートパーキング 470台

- 24時間営業 普通車〈平日〉 最初の1時間まで500円
- 以降30分毎250円
- 当日1日最大1,500円/1回

##### ● タイムズパレットタウンパーキング 480台

- 24時間営業 普通車〈平日〉 最初の1時間まで500円
- 以降30分毎250円
- 当日1日最大1,500円/1回

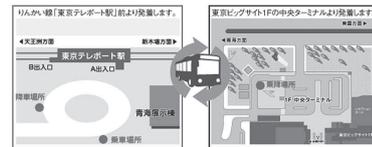
タイムズヴィーナズフォートパーキング、タイムズパレットタウンパーキングURL  
<https://www.palette-town.com/transportation/#car>



#### 東京ビッグサイト

#### 会議棟と青海展示棟を結ぶ無料送迎バス

- (9月24日(木)・25日(金)のみ運行)
- 東京ビッグサイト会議棟1F中央ターミナル
- ⇄りんかい線 東京テレポート駅前
- 運行時間：10:00～18:00
- 運行間隔：概ね8分間隔



- ※東京ビッグサイト（会議棟/東・西・南展示棟）
- 最寄り駅からの電車によるアクセス

- 〈ゆりかもめ〉 東京ビッグサイト駅 約2分→青海駅
- 〈りんかい線〉 国際展示場駅 約2分→東京テレポート駅

## 3. 会期中における諸注意

出展にあたり、以下の注意事項を必ずお守りください。万一、注意事項をお守りいただけない場合は、直ちに行為の中止を求めますので、ご注意ください。

### (1) 全館禁煙

展示会場内は搬入出時・会期中を通じて指定喫煙所を除き、出展ブース内も含め、全館禁煙です。

### (2) デモンストレーションおよびナレーション音量の制限

音を発生するデモンストレーションおよびナレーションを行う場合、小間袖から2mの地点より測定し、75ホン以下で行ってください。規制値以下でも他の出展社の迷惑にならないように十分な注意を払ってください。また、スピーカーの通路側に向けての設置は禁止します。必ず自社の小間内に向けてスピーカーを設置してください。

### (3) 実演・調理上の注意

実演・調理等により、煙、湯気、匂い、音が発生することで、主催者が展示会運営の立場から不都合と判断した場合は、実演・調理を中止いただくことがありますので、予めご了承ください。

### (4) 飲酒運転・未成年の飲酒の防止

アルコールの試飲、サンプル配布の際は、運転の有無・年齢の確認を行い、運転者・未成年者には酒類を提供しないことを徹底してください。

### (5) 写真・ビデオ撮影の制限

原則として写真・ビデオ撮影は、自社小間以外禁止します。業務上必要な場合は、対象となる出展社に必ず了解を得てください。また、プレス取材に関しては、ご異存がなければご協力ください。

### (6) 通路ならびに共用部分での営業行為の禁止

通路ならびに受付前、エントランス、最寄駅、駐車場からの導線などの共用部分において、パンフレットの配布、アンケート回収、呼び込み等の営業行為を禁止します。また、自社小間以外の共有部分におきまして、パンフレット・資料の設置等の行為も禁止します。

### (7) 出展製品管理および保険

主催者は搬入から搬出までの期間を通じ、警備員を会場に配置し、盗難・火災の防止に万全を期していますが、各出展製品などについては、出展社ご自身で十分な注意を払ってください。

また、会場への搬入、会場からの搬出までの期間を通じて、出展製品に保険をかけることをお勧めします。特に高額の出展製品・備品がある場合はブース内に展示したままにせず、必ずお持ち帰りください。万一、搬入・会期・搬出時の間に紛失・盗難・破損が発生した場合でも、主催者は一切責任を負いません。

### (8) 模倣品展示の禁止

主催者は出展社に対して、申し立てによる模倣品(知的財産権を侵害している展示物)の展示を禁止します。

### (9) 出展放棄の禁止

展示会開催中に、実行委員会の許可を得ずに出展製品・装飾物を撤去したり、担当者がブースを無人のまま放置することを禁止します。

### (10) 風船配付の禁止

ヘリウム等を充填した浮き上がる風船類の持ち込み、配付は禁止します。

### (11) 「取り込み詐欺」の注意

商品を買っておきながら代金を支払わず、その商品を転売して不当な利益を得る「取り込み詐欺」が社会的に問題となっています。取引開始当初は現金取引を原則とし、掛売りに移行する前に相手先の信用調査を済ませるなど、新規取引開始の際は十分ご注意ください。

## 4. スケジュール

月日	スケジュール	搬入出車輛
9月22日 (火) 搬入1日目	13:00～20:00 資材搬入・小間装飾作業 ※残業は、一切できません。	トラックヤード進入可能時間 13:00～18:00 ※全ての車輛に「搬入・搬出車輛証」が必要になります。
9月23日 (水) 搬入2日目	8:00～20:00 資材搬入・小間装飾作業  10:00(予定) 電気供給開始 14:00(予定) 水道供給開始 18:00(予定) ガス供給開始  20:00～22:00 残業(¥5,000(税別)/30分) ※残業をされる場合は、事務局にて 残業届をご記入ください。 ※夜間警備の都合上、残業は22:00 までとします。	トラックヤード進入可能時間 8:00～18:00 ※全ての車輛に「搬入・搬出車輛証」が必要になります。 ※23日(水)は、「搬入・搬出車輛証」を付け、必ず車輛 待機場にお立ち寄りください。車輛待機場へのご到着 順にトラックヤードへ順次誘導しますので、警備員の 指示に従ってください。 ※トラックヤードは大変混み合いますので、作業を終え られましたら、速やかにトラックヤードからご退出し てください。
9月24日 (木) 会期1日目	8:00～10:00 出展社入館・出展準備	車輛は一切トラックヤードに駐車できませんので、有料 駐車場をご利用ください。
	10:00～18:00 展示会開催時間	
	17:45 最終退館 ※残業は、一切できません。	
9月25日 (金) 会期2日目	8:00～10:00 出展社入館・出展準備	「出展製品優先搬出用車輛証」あるいは「搬入・搬出車輛証」 を付け、必ず車輛待機場にお立ち寄りください。 両車輛証ともに、待機場到着順にて、トラックヤードへ 搬出・撤去作業開始時間に順次誘導いたしますが、「出展 製品優先搬出用車輛証」を付けた車輛を優先的にご案内 いたします。 ※警備員が整理券を配付し、その整理券順にトラックヤ ードへ順次誘導しますので、警備員の指示に従ってくだ さい。
	10:00～17:00 展示会開催時間	
搬出・撤去日	17:00～17:30 出展物の梱包など、搬出・撤去準備 作業  17:30～22:00 出展物の手運び・台車による車輛積 み込みなど、搬出・撤去作業 小間装飾撤去作業・資材搬出  22:00～23:00 全体清掃	トラックヤード進入可能時間 17:30～22:00 ※ホール内の状況により、時間が変わる場合があります。 ※出展製品の搬出車輛には、「出展製品優先搬出用車輛 証」あるいは「【出展社用】搬入・搬出車輛証」をお付け ください。 ※車輛がトラックヤードへ進入できるのは、17:30以降 となりますので、その間は警備員の誘導に従い、車輛 待機場に駐車し、誘導開始まで待機をしてください。 ※「出展製品優先搬出用車輛証」をお持ちの場合でも、車 輛の混雑状況により、17:30にトラックヤード進入が できない場合もあります。 ※装飾撤去作業車輛ならびに積載車には、必ず「【施工業 者用】搬入・搬出車輛証」をお付けください。 ※搬出の際は「搬入・搬出車輛証」に加え、車輛待機場で 発行する「整理券」が必要になります。

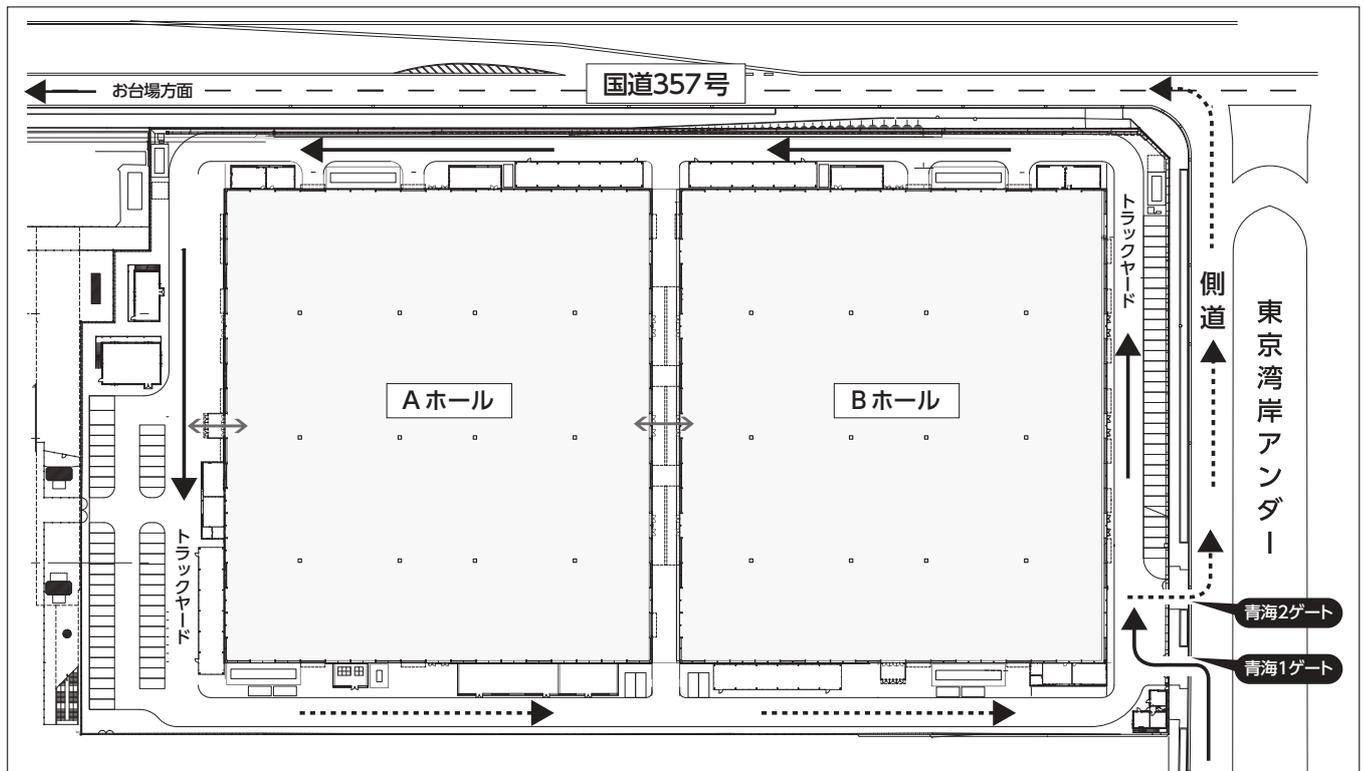
※ 上記スケジュールは運営の都合上、前後することもありますので、予めご了承ください。

## 5. 搬入・搬出に関する諸注意

### (1) 搬入・搬出の経路

車両搬入／搬出経路(予定)

—————→ IN    - - - - -→ OUT



※ 全ての車両に「搬入・搬出車両証」が必要になります。

※ 上記はゲートに入ってから経路となります。車両待機場からゲートまでの経路につきましては、9月上旬に送付する車両証に掲載いたします。

### (2) 搬入・搬出スケジュール

- ① **搬入** 9月22日(火) 13:00～20:00 / 23日(水) 8:00～20:00 ※23日は、必ず「車両待機場」にお立ち寄りください。
  - トラックヤードは大変混み合いますので、大型車両を使った作業は22日(火)に行ってください。
  - トラックヤードへの車両進入可能時間は、22日(火) 13:00～18:00、23日(水) 8:00～18:00となります。
  - トラックヤード等が混雑している場合は車両進入を制限し、車両待機場で待機していただきます。混雑緩和後に順次誘導しますので、警備員の指示に従ってください。
- ② **会期当日の搬入** ※車両のトラックヤード進入は不可。
  - 会期当日(24日(木) 10:00～18:00、25日(金) 10:00～17:00)の搬入は禁止します。実演材料や印刷物の補充等、止むを得ず搬入する場合でも、台車等の使用は禁止します。
  - トラックヤードへの車両進入は一切できません。警備員の指示に従い、外周に駐車し、手運びにて速やかに行ってください。また、作業が終了しましたら、速やかに退出してください。
- ③ **搬出** 9月25日(金) 搬出作業開始 17:00～、トラックヤード車両進入 17:30～(ホール内の状況により、時間が変わる場合があります。)
  - 当日は必ず車両待機場にお立ち寄りください。警備員が整理券を配付し、その整理券順にて搬出・撤去作業開始時間にトラックヤードへ順次誘導しますので、警備員の指示に従ってください。
  - 17:00以前の出展社ならびに搬出業者などによる搬出作業は商談の妨げとなりますので、一切禁止します。なお、事務局ではこうした行為があった場合、当該出展社に対し、即刻作業の停止を求めます。
  - 出展製品搬出用の車両を優先的に誘導するために、事務局より「出展製品優先搬出用車両証」を各社1枚限定で発行します。(ご希望の場合は、出展社専用ページ、またはNo.5「各種車両証申込書」にてお申し込みください。)
  - 出展物・装飾物などを定められた期間を超えて会場内に残しておいた場合は、事務局は任意にこれを処分します。また、その処分に要した費用は出展社のご負担となりますので、ご注意ください。

### (3) 搬入・搬出における注意事項

①会場内にストックスペースはありません。

会場内にストックスペースはございませんので、搬入時に生じた梱包資材・空箱等は各出展ブース内のストックルームに保管するか、各社でお持ち帰りください。

②出展物・装飾物・残材は、必ず各社でお持ち帰りください。

出展物、装飾物、搬入・撤去日に出た残材は、必ず各社でお持ち帰りください。万一、定められた期間を超えて会場内に放置された場合は、出展社に残材撤去費をご負担いただきますので、ご注意ください。残材の収集・運搬(有料)をご希望の場合は、直接実行委員会指定協力会社の(株)ビッグサイトサービス(TEL:03-5530-1290 担当:小野島・倉本)までお問い合わせください。

③高所作業時は、ヘルメット、安全帯を必ず着用してください。

高所作業(労働安全衛生規則に基づき高さ2メートル以上の作業)を行う場合は、ヘルメットおよび安全帯を必ず着用し、工具類等の落下防止措置を施してください。また、高所作業中は、その下において並行作業は行わないでください。なお、事務局ではこうした行為があった場合、当該出展社に対し、即刻作業の停止を求めます。また、ヘルメットは(株)アズ・シーンにて1日¥1,000(税別)／個でレンタルすることもできます。

④宅配便を利用したの搬入・搬出は、必ず直接お受取りください。

出展製品や印刷物を宅配便等で送付される場合は、受取人欄に展示会名、小間番号、出展社名、担当者名、携帯電話番号を明記し、ブースに受取人がいる時間をご指定の上、ご発送ください。

実行委員会では、荷物の受け取り・お預かりは一切できません。

※実行委員会指定運輸業者(ヤマト運輸、ヤマトボックスチャーター)をご利用の場合は、次ページからの各社案内をご覧ください。

送付先記入例 会場にお送りいただく際は、下記宛にお送りください。

〒135-0064 東京都江東区青海1-2-33	
東京ビッグサイト 青海展示棟●ホール	
外食ビジネスウィーク2020/全国 食の逸品EXPO	
小間番号	出展社名
担当者名	TEL 090 - ●●●● - ●●●●

⑤搬入出車輻に関して、以下の項目を遵守してください。

- 東京湾岸署の通達により、搬入・搬出時の違法な路上駐車は厳しく罰せられますので、ご注意ください。また、装飾会社・運搬会社の方々にも周知徹底願います。なお、当日は東京湾岸署の交通取締が行われることも予想されますので、違法行為は慎んでください。
- 搬入・搬出をすませた車輻は速やかに会場トラックヤードから退出してください。
- 展示会場における床の荷重制限は5t/m<sup>2</sup>(ピット部分は3t/m<sup>2</sup>以下、躯体壁付近及び柱周辺は350g/m<sup>2</sup>以下)です。万一、出展製品が耐荷重を超える場合は、必ずコンクリートパネル・鉄板などによる荷重の分散処置を行ってください。
- 展示物据付のためのクレーン車などの揚重機のアウトリガーを使用する場合は、接地面に必ず養生を行ってください。また、その際アウトリガーがピット部分にかからないよう、ご注意ください。
- 9月25日(金)17:00~17:30は、梱包材の搬入および出展製品の梱包など搬出・撤去準備時間です。この時間中、車輻は一切トラックヤード内に進入できません。搬出車輻がトラックヤード内に進入できるのは、17:30以降となりますのでご注意ください。(ホール内の状況により、時間が変わる場合があります)

⑥会期中の搬入は、展示会場入口より行ってください。

会期中、出展社ならびに装飾会社等の車輻は一切ゲート内に入れません。会期中にカタログ等を搬入する場合は、来場者同様、展示会場正面入口からの手運びによる搬入となります。また、車輻はすべて会場周辺の有料駐車場をご利用ください。

## (4) 実行委員会指定運輸業者による出展製品搬入出作業

### ヤマト運輸 宅急便（常温品・クール便）による搬入出

#### ◆搬入・搬出のスケジュールと方法について

基本	A 事前	日付	時間（予定）	作業内容	
		9月19日 (土)	(注意) 商品のお届け／ 引渡しは行いません。 受取日明記願います。	常温品	
クール便	賞味期限に余裕があるクール品については、できるだけ <b>9月19日（土）まで</b> にお荷物の発送をお願い致します。 (遅くとも20日（日）まで) <b>注意</b> 9月23日（水）納品のクール便については、送り状の「 <b>お届け希望日</b> 」欄に日付を記入しないようお願い致します。				

B 搬入	日付	時間（予定）	作業内容	
	9月23日 (水)	9:00～17:00	常温品	出展者様のブース（小間番号）までヤマト運輸の <b>配達員が、お届け致します。</b> 
13:00～17:00		クール便	<b>注意</b>	引渡し専用カウンター（クール品引取りカウンター）を設置致しますので、 <b>出展者様の引取りをお願い致します。</b> (お願い) 引渡しをスムーズに行なうため、お手数ですが発送時の宅急便伝票（控）をお持ち下さい。 ご来店の際は、出展者様の関係者であることを証明できるモノ、宅急便の発送伝票の（控）、認印をお持ち下さい。 

会期中 C 会期中の搬入	日付	時間（予定）	作業内容	
	9月24日 (木) ～ 9月25日 (金)	9:00～12:00	常温品	
クール便				

#### 重要

注意) 9月22日・9月23日搬入分については、事前に仕分けをするお時間をいただきたい為、基本の9月19日（土）までに必ずお荷物をお出し下さい。搬入日当日に到着したお荷物は搬入が出来ない場合がありますので発送の締め切りは厳守願います。

D 搬出	日付	時間（予定）	作業内容	
	9月25日 (金)	14:00～19:00	常温品	
クール便			<b>着払</b>	

#### 必ずお読み下さい

搬入	クール便 	引取り場所は、 <b>クール品引取りカウンター（後日通知）</b> にて引渡しを行います。 ご来店の際は、出展者様の関係者であることを証明できるモノ、宅急便の発送伝票の（控）、認印をお持ち下さい。
	常温品	常温品とクール便については、 <b>発送受付カウンター（後日通知）</b> に出展者様がすべてお持込みをお願い致します。ブース集荷は行ないません。ブースに置かれた荷物は回収されませんのでご注意願います。

## ヤマト運輸 宅急便（常温品・クール便）による搬入出

<全国共通>ヤマト運輸サービスセンター

- ◆搬入時集荷のご依頼は、お取引のある宅急便センターもしくは、サービスセンターのフリーダイヤルに  
お願致します。

集荷依頼の連絡先（搬出時はカウンターへの持ち込みです。）  
フリーダイヤル 0120-01-9625

ご注意）携帯電話でのご利用は出来ません。  
携帯電話・PHS・IP電話からのお問合わせ先は、ヤマト運輸ホームページをご覧ください。

【その他、事前搬入などのご相談・問合せについて】

ヤマト運輸株式会社 東京臨海法人営業支店 〒135-0063 東京都江東区有明1-6-26  
担当：池上/氣賀澤 TEL 03-3599-1340

### ◆宅急便 送り状 記入要領について

①電話（携帯）番号  
東京都江東区青海1-2-33  
東京ビッグサイト 青海●ホール  
外食ビジネスウィーク2020

②小間番号 ③出展者名  
④ご担当者名

⑤ご依頼主（住所・氏名）

⑥内容物  
⑦個

⑧出展者様のお荷物を受け取られる日付を記入してください。  
お届け希望日は9月22日か23日のいずれかの日付を必ずご記入下さい。  
★開催前日（23日）にクール便をお届けを希望される出展様は、「お届け希望日」欄に日付を記入しないようお願い致します。

複数口の場合は、  
個口数の記入をお願い致します。

宅配送付書をご記入の上、  
荷物にガムテープ等で  
しっかり貼り付けてください。

口割れ防止のために、  
お手数ですが搬入貼付表を  
お荷物1点ずつに貼り付けて下さい。

宅配送付書  
<搬入貼付用>

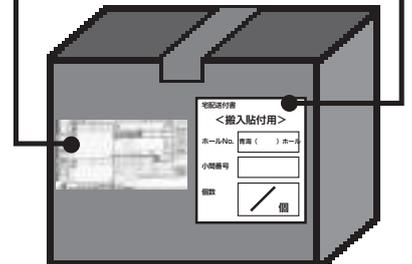
ホールNo. 青海（ ）ホール

小間番号

個数

個

①電話（携帯）番号（重要）	搬入当日の御社ご担当者様の連絡できる電話番号をご記入下さい。
②小間番号	ブースの小間番号をご記入下さい。
③出展社名	出展者名をご記入下さい。
④ご担当者名	搬入当日の御社ご担当者様名をご記入下さい。
⑤ご依頼主（住所・氏名）	ご依頼主様のご住所・氏名をご記入下さい。
⑥内容物	内容品についてご記入下さい。
⑦複数口の場合	例）10個口の1個目の場合は、 1 / 10個口と書いて下さい。
⑧指定日	お荷物をお受け取りになる希望日を必ずご記入下さい。



### ◆搬出時（9月25日（金））の注意事項

お荷物はすべてカウンターへの持ち込みをお願い致します。

※梱包は厳重にお願いします。（梱包不備による破損は弁済できません）

- 14：00より青海展示棟の所定の場所にて（現在は調整中）宅急便カウンターを設置いたします。
- 返送をご希望の出展社さまは、宅急便カウンターにて発送伝票をご用意しておりますのでカウンターまでお越し下さい。
- カウンター混雑緩和の為、返送お荷物は原則着払いにてお願い致します。お荷物はすべてカウンターへのお持ち込みとなります。  
ブースに置かれた荷物につきましては回収されませんのでご注意下さい。
- クール品につきましては必ず適温にてお持ち込み願います。（冷蔵5℃、冷凍-15℃以下）
- お荷物の伝票控えにつきましては、後日お問合せに必要となりますので必ず上のご依頼主控えはお持ち帰りください。
- カウンターにお持込の際には梱包をしていただき、伝票をご記入し貼り付けた上でお持込下さい。
- 搬出のお荷物につきましては、しっかりと輸送上問題のないように梱包願います。

### 重要注意事項

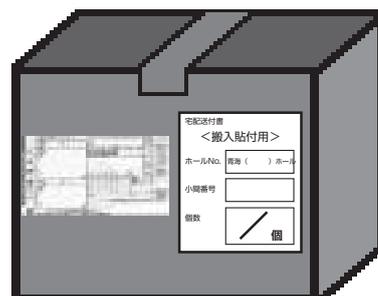
- ★搬出のお荷物につきましては、しっかりと輸送上問題のないように梱包願います。
- ★梱包不備のお荷物につきましては、荷受をお断りする場合がございます。破損等がありましても責任は負いかねますのでご了承下さい。（外装異常の無い破損荷物につきましては、補償いたしかねますので厳重な梱包をお願い致します。）
- ★精密機器につきましては、メーカー専用箱での発送のみお取扱いたします。
- ★なお宅急便規格外のお荷物（3辺合計160cm以上または25kg以上）につきましてはカウンターにて必ずご相談下さい。（サイズによってはお受けできないこともございます）
- ★クール品の規格は3辺計120cm以内で重量が15kg以内です。
- ★ヤマト便の荷受けできる規格が変更になっております。（詳しくはホームページ参照下さい。）  
**3辺計200cm以上・1梱包30kg以上・最長辺170cm以上のものにつきましてはお受けできません。**
- ★発送は翌日になりますのでご了承願います。
- ★発払い伝票は現地での現金支払いとなります。

◆宅配送付書 <搬入貼付用>

<出展者様へお願い>

1. この用紙を右の貼付イメージの様に貼って下さい。→
2. 宅配送付書は、荷物1個に1枚を貼って下さい。
3. 9月19日（土）までに東京ビッグサイト宛に発送願います。
4. 常温品とクール便がある場合、宅配送付書の個数口は別々でご記入の上、貼付をお願い致します。

<貼付イメージ>



# 行先 東京ビッグサイト 宛

ホールNo. 青海（ ）ホール

小間番号

出展者名

個数口

／ 個

配達希望日

月 日

◆イベント輸送サービスのご案内 **JITBOX**  チャーター便

【総合受付窓口】

ヤマトボックスチャーター株式会社  
イベントサイト支店  
担当：山賀・櫻井

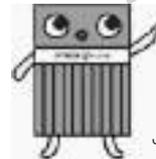
〒143-0006 東京都大田区平和島6-1  
東京流通センター センタービル5階 523号  
TEL：03-5767-0401 FAX：03-5767-0402  
E-mail：y5650281@kuronekoyamato.co.jp

行きも帰りも  
楽々～♪

事前予約制で  
往復手配♪



大切なお荷物の展示会場への  
スムーズな搬入搬出をサポートします。  
是非ご検討下さい。



JITくん

 Point

【こんなお悩みを解決します】

トラック手配が面倒。  
荷物が少なく  
1台貸切では勿体ない。



事前に往復予約可能。  
荷物量に応じた必要本数  
でコスト削減。



OK!!

自前の車での搬入だと  
何かと労力と時間が掛かる



会場には身軽に移動。  
ブース前まで配達集荷します。



OK!!

行きも帰りも荷待ち時間  
が長く、早く帰れない



指定時間にお届け。  
イベント終了後も  
すみやかな搬出で、  
ゆとりをもって移動。



OK!!

混載便では紛失が心配。  
個別梱包も大変



頑丈な鉄製カゴ車に積み付け。  
軽梱包でOK!  
カゴ単位の輸送で口割れの  
リスクを軽減。



OK!!

展示会場で伝票を何枚  
も書くのが手間



伝票は1枚のみ。事前予約で  
印字伝票を持参します。



OK!!

◆ロールボックスパレット (BOX)による輸送サービス

集荷先から開梱・積替えなし(一部例外)で、ご指定時間に出展ブースまでお届けいたします。  
 展示会で利用する什器や商材・装飾品・カタログ・備品などの輸送に最適です。  
 ※事前予約制となっております。  
 ※ヤマト運輸宅急便とは別サービスになります。



BOX内寸：W104 x D104 x H170(cm)  
 最大積載量：500kg (容積：180㎥)

JITBOX チャーター



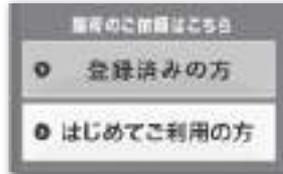
利用目安	段ボール10個以上	段ボール10個未満
梱包	簡易梱包で可	小口ごとの梱包が必要
メリット	ブースへの集荷配達 速やかにご帰宅いただけます	数が少ないときはコスト安

◆申し込みについて

WEBからのお申込をお願い致します。 ➡ 申込URL：<http://www.yamatobc.com/>



料金につきましては  
こちらのバナーからご確認ください



お客様IDをお持ちの方

お客様IDをお持ちでない方

「ヤマトボックスチャーター」のオフィシャルHPより、下記手順にてご利用予約をお願い致します。

- ①お客様情報登録 ②ID発行(※1) ③ログイン ④宛先登録(集荷・配達場所) ⑤輸送依頼(※2)

(※1) ID・パスワードの発行は最短2営業日掛かります。(※2) 往復輸送希望の方は往路・復路の入力をお願いします。

- イベント会場住所にホール名・小間番号の入力をお願いします。
- 貴社エリア管轄支店にてご対応させていただきます。
- 集荷・配達時間指定は3時間からのご指定時間をお願いします。
- 2時間幅に関しては別途有料オプションサービスとなります。
- お支払いに関しては、銀行振込又は現金での集金となります。 ※銀行振込につきましては、ご希望に沿えない場合がございます。

ご依頼期限：2020年8月19日(水)

◆展示会場での搬入・搬出について

**搬入時** 貴社ブースまでBOXごとお届け ➡ 貴社でお荷物を積み降ろし後、弊社担当が、空JITBOXを順次回収

**搬出時** 展示会終了後に貴社ブースへ空JITBOXをお届け ➡ 貴社でお荷物を積み込み後、弊社担当が順次回収

◆一括搬入・搬出スケジュール

- 集荷：2020年9月16日(水)～21日(月)
- 搬入：2020年9月23日(水) ※日曜日の集配は行っておりません。
- 搬出：2020年9月25日(金) ※配達には地域により上記から更に1日～3日位かかる場合があります。
- 配達：2020年9月28日(月)以降 ※9月28日(月)の配達は集中するため、可能な限り時間指定無し、または午後の時間指定にさせていただきますよう、ご協力をお願い致します。

◆JITBOXチャーター便の利用料金

(1) 東京都⇄各地までの運賃 (単位：円 税別本体価格 片道料金) ※ボックス1本につき

北海道		北東北		南東北		関東		信越		北陸	
道東	49,300	青森	25,200	宮城	18,800	茨城	13,800	新潟	17,500	富山	20,800
道北	47,100	秋田	21,000	山形	21,000	栃木	13,800	長野	15,300	石川	21,000
道央	45,200	岩手	21,000	福島	17,100	群馬	13,800			福井	21,000
道南	44,000					埼玉	12,200				
						千葉	12,200				
						東京	12,200				
						神奈川	12,200				
						山梨	13,800				

中部		関西		中国		四国		九州	
静岡	15,300	滋賀	20,900	岡山	25,400	徳島	34,100	福岡	34,800
愛知	17,500	京都	21,000	広島	29,700	香川	34,000	佐賀	38,800
三重	20,800	大阪	21,300	山口	33,700	愛媛	34,400	長崎	42,500
岐阜	18,600	兵庫	25,100	鳥取	29,500	高知	34,400	熊本	38,800
		奈良	21,000	島根	29,900			大分	38,000
		和歌山	25,100					宮崎	42,500
								鹿児島	43,000
								沖縄	56,700

※一部離島及び  
弊社拠点より離れた地域  
では集配が対応できない  
場合がございます。

(2) オプションサービス (税別本体価格 片道料金) ※ボックス1本につき

オプションサービス項目

①時間外集荷 (18時~20時のご指定) ⇒ ¥3,000

搬出時にお客様都合で18時以降集荷する場合等は時間外集荷を適用する場合があります。

②縦持・横持集荷および配達 (台車使用しての集荷・配達作業料) ⇒ ¥2,000

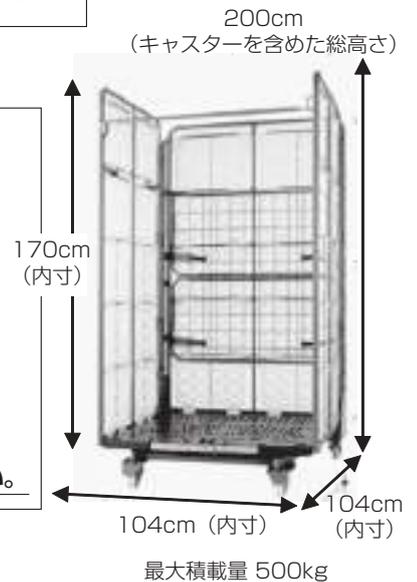
※建物1F以外でのエレベーター使用ができない集配の場合や車両駐車場から離れた場所での集配の場合など、作業が発生いたします。

③時間外配達 (18時~20時配達) ⇒ ¥3,000

④2時間幅での配達時間指定 ⇒ ¥1,500

⑤クール料金 (冷凍・冷蔵) ⇒ ¥4,000 (展示会場搬入時のみ・翌日配達エリアのみ)

\*その他オプションに関しては、ヤマトボックスチャーター総合受付までご連絡下さい。



◆主なサービス内容と規約

- ◎日本国内法人様向けのサービスとなります。
- ◎料金はロールボックスパレット (BOX) 単位で、都道府県別に設定されております。  
(外寸110X110X200cm /内寸104X104X170cm 容積1.8 m<sup>3</sup> 最大積載量500kg)
- ◎損害補償額は、1BOXにつき500万円が上限となります。
- ◎ご依頼主様が事前に指定された集荷場所で、積載済みBOXをお引取りいたします。(積載済みBOX単位)
- ◎ご依頼主様が事前に指定された納品先に、BOX単位で配達いたします。(BOXでの荷降ろしが可能な場所に限定)
- ◎特別な付帯作業および運用費用につきましては、別途協議の上、料金を決定いたします。
- ◎交通事情により、ご指定のお届け日・配達時間のご要望に添えない場合もございますので、予めご了承ください。
- ◎損害補償、その他の規約につきましては、「運送基本契約書」および「貨物自動車運送約款」でご確認願います。
- ◎上記運賃はドライバー1名でのサービスとなっておりますので、搬入・搬出でのご協力をお願いいたします。

## 6. 出展社バッジ・車輛証

### (1) 出展社バッジ

会期中は、全ての出展社（出展企業スタッフ、ブース内アルバイトスタッフなど）にご本人の名刺を貼り付けた出展社バッジを着けていただきます。（名刺をお持ちでないアルバイトの方は、出展社名をお書き願います。）

出展社バッジは1名につき、1枚必要となります。事前に郵送にてお送りしますので、会場までお持ちください。

〈送付枚数〉 5枚 × 出展小間数 (有効期間) 9月24日(木)～25日(金)
---

※ 出展社バッジは9月上旬頃に各出展社宛にお送りしますので、会期まで大切に保管してください。

※ 出展社バッジは1名につき、1枚必要となります。

※ 出展社バッジの事前の追加請求は原則として受付けておりません。搬入日、および会期当日に事務局にて名刺と交換でお渡しします。

※ 搬入出期間中、バッジの着用は不要です。

※ 会期中、出展社バッジのない方は会場に入場できません。展示会場でバッジをお受け取りの際は会場外にてお呼び出しいただき、お受け取りください。

### (2) 車輛証

※ 青海展示棟は、駐車スペースが限られています。通勤用車輛は避け、必要最低限の作業車輛台数でのお申し込みにてお願いします。

#### ①【出展社用】搬入・搬出車輛証(申込上限10枚/社)

搬入出時は会場付近が非常に混雑しますので、搬入出車輛整理のため、出展社用の搬入・搬出車輛証を発行します。

出展社専用ページ、またはNo.5「各種車輛証申込書」にて、上限内の必要枚数をお申込みください。

なお、各車輛に1枚ずつご使用ください。

(有効期間) 搬入日 9月22日(火)～23日(水) 搬出日 9月25日(金)
--

#### ②【施工業者用】搬入・搬出車輛証(申込上限5枚/社)

装飾施工搬入出時は会場付近が特に混雑しますので、独自の小間装飾を手配する場合の装飾施工業者用の車輛証を発行します。出展社専用ページ、またはNo.5「各種車輛証申込書」にて上限内の必要枚数をお申込みください。なお、各車輛に1枚ずつご使用ください。

(ただし、独自の小間装飾を手配されない場合は、提供できかねますのでご了承ください。)

(有効期間) 搬入日 9月22日(火)～23日(水) 搬出日 9月25日(金)
--

#### ③出展製品優先搬出用車輛証(各社限定1枚)

9月25日(金)17:30からのトラックヤード車輛進入時に、優先的に出展製品搬出用の車輛を誘導し、搬出作業をスムーズに行うため、実行委員会より各社限定1枚発行します。

(ただし、車輛の混雑状況により、17:30にトラックヤード進入ができない場合もあります。)

(有効期間) 搬出日 9月25日(金)
---------------------

※車輛証には小間番号、出展社名、連絡先(携帯電話)をご記入の上、車輛のフロントガラスに貼り付けてください。

# 各種車輛証申込書

出展社名	担当者名	
	TEL	
問合せ・送付先	外食ビジネスウィーク/全国 食の逸品EXPO 実行委員会 担当：櫻井・近藤 TEL：03-6812-9423 FAX：03-5413-8830 E-mail：e-foodexpo@innovent.co.jp	提出期限 <b>7月31日(金)</b>

1. 必要枚数をご記入ください。

(1)	<b>【出展社用】 搬入・搬出車輛証</b> (有効期間) 搬入日 9月22日(火)～23日(水) 搬出日 9月25日(金)	※申込上限10枚/社  枚
(2)	<b>【施工業者用】 搬入・搬出車輛証</b> (有効期間) 搬入日 9月22日(火)～23日(水) 搬出日 9月25日(金)	※申込上限5枚/社 独自の小間装飾を手配する 出展社のみ提供  枚
(3)	出展製品優先搬出用車輛証(各社限定1枚) (有効期間) 搬出日 9月25日(金)	必要有 ・ 必要無

※ 青海展示棟は、駐車スペースが限られています。通勤用車輛は避け、必要最低限の作業車輛台数でのお申し込みにてお願いします。

※ バッジ・車輛証は、9月上旬頃に各出展社宛にお送りしますので、会期まで大切に保管してください。

2. お申込み出展社以外の送付先をご希望の場合は、下記にご記入ください。

会社名			
部署名			
担当者名			
住所	〒		
TEL		FAX	

 本書類は「出展社専用ページ」からも提出が可能です。

※ 実行委員会への提出書類の受領連絡は、出展社専用ページへの反映をもって代えさせていただきます。