

別表1

広報業務	CEATEC	産交展
<b>1. 出展者招致</b>		
(1) テレマーケティング	合計50件を上限とし、委託者が依頼するリストに出展者誘致のテレマーケティングを行う。	
(2) DM送付	合計200件を上限に出展者誘致に必要なDMの郵送を行う。出展者チラシ・封筒は委託者が準備する。	
<b>2. 来場招致</b>		
(3) プレスリリース	両展示会開催前にプレスリリースサイトを通じて各1回、プレスリリースを行う。	
(4) 効果的な広報・広告	CEATEC JAPAN2018に中小企業が本事業の支援を受けて出展していることを広く周知し、出展企業と来場者の商談等が行われるような広報活動を行う。媒体としては展示会と親和性の高いオンラインメディアを選定し、記事掲載に繋げる。	提案の必要なし
(5) ノベルティ	パビリオンガイド配布に効果があるノベルティ [数量] 8,000 クリアバッグは在庫があるため、他ノベルティとする。	提案の必要なし (CEATEC開催後、在庫があった場合のみ、配布を行う)
<b>3. 出展者・製品の紹介資料</b>		
(1) 出展製品・出展者紹介資料の作成	展示会場での配布の為、出展者の販路拡大を目的とした冊子となるよう事前に入念な出展企業への取材、出展物の撮影などを行い、出展製品・出展者の魅力を効果的に伝える内容で下記を製作する。  I パビリオンガイド 内容 ①出展企業・製品情報 ②公社・本プロジェクト等の紹介 ③パビリオン内のマップ ④その他、出展企業の販路拡大に資する内容を記載すること [サイズ] 企業・製品の情報及び写真が適切に見られるサイズ [部数] 10,000部 [配布] 展示会場および、会期1か月前に出展企業に10部以上配送し、追加についても求めに応じて配送する。	展示会場での配布の為、出展者の販路拡大を目的とした冊子となるよう事前に入念な出展企業への取材、出展物の撮影などを行い、出展製品・出展者の魅力を効果的に伝える内容で下記を製作する。  I パビリオンガイド 内容 ①出展企業・製品情報概要 ②公社・本プロジェクト等の紹介 ③パビリオン内のマップ [サイズ] A3裏表 二つ折り見開き [部数] 5,000部 [配布] 展示会場  II 出展者パンフレット 上記の取材により販路拡大につながるよう出展者一社毎に、出展製品の詳細、出展者の魅力伝わる内容で製作する。 [サイズ] A4 (表のみ) [部数] 1社あたり300部 合計6,000部 [配布] 搬入日まで (会期後)データを出展者に提供
(2) 出展製品紹介ボード	製品紹介装飾 「パビリオンガイド」で作成した情報を展示に合う情報量に適切に加工し、視認性の確保と企業出展エリアの照度を確保できる内照式パネル等の方法で配置照明装置はレンタルで可。	ロールアップバナースタンド 「出展者パンフレット」の取材情報から主な情報をまとめ、出展者が展示会で汎用的に使用可能なバナースタンドを製品名・魅力的なキャッチコピー・社名などで構成する。製作したロールアップバナースタンドは、会期終了時、出展者に譲与する。
<b>4. 出展者説明会・セミナー</b>		
(1) 出展者説明会	出展者説明会を開催し、出展に必要な情報や、効果的な出展を行うための情報を共有し、出展の効果を高める。(CEATECに関しては、セミナーとの同時開催を可とする) ※会場は公社会議室とする (経費不要)	
(2) 商談支援セミナー	出展企業に対し、販路拡大・出展効果をより高める為、会期前にセミナーを約3講座開催する。開催回としては、出展者説明会と合わせて2回までの開催とする。展示会を契機として企業が今後も自力で商談を結実するような実践的なノウハウを提供する事を目的とする。  講座の内容については、主催者と協議の上、確定させるものとし、開催に際しての講師代・雑費等は受託者の支払いとする。ただし、会場は公社会議室とする (経費不要)	提案の必要なし

別表2

施工・装飾	CEATEC	産交展
<b>1. コンセプト</b>		
(1) パビリオン全体コンセプト	基本イメージ【人と機械が共生・協働し、身近に親しめる未来】 会場入り口（2階部分）からも視認性が良く、また、「スポーツ・健康」「バリアフリー」「環境」「安全・安心、防災」といった分野が展開している事が来場者に視覚的に伝わるよう工夫したうえで、「高さがあり開放的」「パビリオン全体が明るい」「未来的ですっきり」としたイメージを満たす。	「東京ビジネスフロンティアロゴ」を中心とした訴求力のある明るい雰囲気のパビリオン 『各出展者の出展物』が主役となる構成であり、来場者の入りやすさ・分かりやすさ、出展者も交流しやすく、出展者の居心地の良さも確保する。
<b>2. パビリオン内設置コーナー</b>		
(1) 企業出展コーナー	出展者ブース1社あたりの仕様は下記とする。 [床面積] 約7㎡ [基本設備] ・パンチカーペット ・A2 サイズポスター等掲示が出来るスタンド等 2台（企業ポスターデータ出力・ボード張りに対応） ・電源1ヶ所（100V交流単相2線式10A） ・適切な照度の照明 ・適切な収納（出展者共有・パビリオン外でも可） [什器] ・展示台（企業の製品が床置きの大物やテーブル置きの小物など、出展製品に応じて3パターン以上提示し、出展企業が選択出来るようにする） ・出展製品紹介ボード（別表1-3-(2)で製作）	出展者ブース1社あたりの仕様は下記とする。 [床面積] 約7㎡ [基本設備] ・パンチカーペット(出展境界が明確なもの) ・ポスター等掲示用の壁面（A1サイズ2枚位） ・電源1ヶ所（100V交流単相2線式10A） ・適切な照度の照明 ・適切な収納 [什器] ・カウンター(収納・カタログ棚付き) 2（100cm*50cm*90cm） ・商談セット（テーブル1 椅子2） ・ロールアップバナースタンド1（別表1-3-(2)で製作） ・社名板 1
(2) 受付・事業紹介コーナー	受付としてビジネスチャンス・ナビ2020を中心とした本プロジェクトの事業紹介コーナーをパビリオン内の適当な位置に配置する。 [床面積] 約3㎡ [設備] ・事業紹介に必要な十分なサイズ、数でのポスター出力・ボード張りを行い、スタンド等で配置 ・約30-50インチで映像と音を出力できる装置（モニタに限らず、短焦点プロジェクタ等可。（受付カウンターが映像を出力する装置を兼ねるイメージ）） ・映像装置およびPC2台分の電源 ・カタログスペース [留意点] ・受付・映像装置は出展企業への来場者の動線・視線を優先的に確保し、出展企業への視線を遮らないように配慮する。 ・壁を設けず、受付内に人は立たず外で案内を行える形状	インフォメーションカウンターとしてパビリオン運営スタッフの基地となるコーナー。パビリオンガイド・アンケート・ドリンク(アンケート御礼・商談用)の収納なども兼ね備える。 [床面積] 約1㎡ [設備] 上記に必要なものを提案すること
(3) その他	提案の必要なし	出展商品ショーケース 出展される商品を展示し、その魅力を伝え、来場者を出展者のブースにまで案内するコーナーで、パビリオン入口に設置し、パビリオン内部への動線の始点となる。なお、展示される出展製品は可能な限り、来場者が直接手に取る事を可能とするが、盗難・損壊の防止策も徹底する。
<b>3. スタッフ・共用部設備など</b>		
(1) 会期中常駐スタッフ	・事務局スタッフ1名(搬入時も常駐) ・受付及び事業紹介の補助として1名（運営事務局のメンバーが行うことも可） ・呼び込み、配布物・アンケート等の対応を行うスタッフ4名、うち1名はバイリンガル（日英）スタッフ	・事務局スタッフ1名(搬入時も常駐) ・呼び込み、配布物・アンケート等の対応を行うスタッフ4名
(2) 商談コーナー	パビリオン内の共有の商談スペースとして、スタンディングタイプ等で動線の邪魔にならないように、テーブル約2台を配置	各出展者ブースに設置のため、共用の商談セットは不要。
(3) 共有通路	各出展企業の展示を来場者が効果的に回遊できるよう、適切な通路を確保する来場者誘導のために、出展者の製品用途、製品イメージ、キャッチフレーズ、企業・製品名等を来場者に見やすい位置に配置	各出展企業の展示を来場者が効果的に回遊できるよう、適切な通路を確保するパビリオン入口付近に来場者を出展者ブースに的確に誘導するためのマップ等サインを掲示
(3) LAN	専用のLANを設置し、Wifiで接続可能とし、接続情報を出展者にも共有する	

\* 展示会の装飾規定等は各展示会主催の規定を順守すること。