**令和５年度中小企業付加価値創出環境整備事業**

**機械要素技術展九州展出展　参加申込書**

申込日：令和　　年　月　日

　公益財団法人ひろしま産業振興機構理事長　様

「機械要素技術展九州展出展」について、募集要領に記載された諸条件を承諾の上、下記のとお

り申し込みます。

１ 申込者概要

|  |  |
| --- | --- |
| 企業名 |  |
| 代表者名 |  |
| 連絡先 | 所在地 | 〒　　　－　　　　 |
| TEL | 　　　－　　　－　　　　 | E-mail |  |
| ホームページURL |  |
| 資本金 | 千円 | 従業員数 | 名 | 売上高 | 　　年度　　　　千円 |
| 事業内容 |  |

＜担当者＞　※今回出展に係る担当者

|  |  |
| --- | --- |
| 部署(所属)名 |  |
| 役職・氏 名 |  |
| 連　絡　先 | TEL　　　－　　　－　 | E-mail |  |

２ 添付資料　※該当するものに☑

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会社パンフレット | □ | 製品案内（チラシ･パンフレット） | □ |
| 展示予定製品等の写真データ | □ | 県税納税証明書 | □ |
| 暴力団等を排除する措置についての誓約書 | □ | その他（　　　　　　　　　　　） | □ |

３ 出展計画

|  |
| --- |
| 🔳出展目的・目標今回の出展により得たい成果、ターゲット、目標等について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【得たい成果】【ターゲットとする業界・企業等】【成果目標等】 |
| 🔳技術・製品、PRポイント等展示する技術・製品等の内容・特徴について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【技術・製品等】【他社との違い、メリット、保有設備を含めた供給体制等】【その他の強み、PRポイント等】 |
| 🔳体制、会期前後の取組・工夫、その他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や工夫する内容、その他について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【会期中の人員体制】【会期前後の取組・工夫】【その他、地域への波及効果等】 |

機構記入欄

※「３ 出展計画」の記載例

|  |
| --- |
| 🔳出展目的・目標今回の出展により得たい成果、ターゲット、目標等について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【得たい成果】当社の○○加工案件の○○地域での新規開拓に向けて見込み顧客を獲得する。新たな○○加工技術について、○○地域メーカーからのニーズ収集を行い、新規顧客を開拓する。【ターゲットとする業界・企業等】　業界…自動車、電機・精密機器、半導体　など　企業…工作機械メーカー、半導体装置メーカー　など　部署…調達・購買、研究開発、生産技術　など【成果目標等】商談件数○○件、見積依頼件数○○件、新規見込み顧客獲得件数○○件、○○技術に関するニーズ収集件数○○件　など |
| 🔳技術・製品、PRポイント等展示する技術・製品等の内容・特徴について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【技術・製品等】　○○加工品のワークサンプル　○○加工技術を活用したユニット　○○技術を活用して開発した○○装置【他社との違い、メリット、保有設備を含めた供給体制等】　材料調達から加工・組立・検査まで一貫生産○○の工夫により短納期（高精度・低コスト）を実現できる。従来技術で難しいとされる○○において、独自技術により○○のメリットをもたらすことができる。○○加工機を保有するため、○○加工の○○案件に対応できる。　【その他の強み、PRポイント等】　生産管理における○○の工夫により納期管理を徹底し安定した供給体制　○○、△△の認証取得　○○業界においてのノウハウ蓄積、○○社への導入実績 |
| 🔳体制、会期前後の取組・工夫、その他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や工夫する内容、その他について、できるだけ詳しく記載してください。 |
| 【会期中の人員体制】　会期中は○名体制での来場対応を行う（営業部○○名）　技術提案可能な○○部門の派遣を予定【会期前後の取組・工夫】（会期前）ターゲット企業をリストアップし、購買部門へのDM発送や電話案内により会期中の来場を促す。出展製品PR用の案内動画・チラシの作成、WEBで工場見学ができる仕組みを構築中。（会期中・会期後）○○の展示サンプルを作成し、技術的な提案を行う。商談シートを作成し商談内容を記録し、会期後○○の方法で営業フォローを徹底する。【その他、地域への波及効果等】　○○案件の新規開拓により、○○地域や○○加工の協力先企業への波及効果が見込める。　新規量産案件の開拓により、売上○○％増を達成し、新規分野への投資や○○名の新規雇用を狙う。　 |