

産業交流展 2014 の会期後、出展企業3社に対して訪問インタビューを行い、産業交流展の魅力や出展の成果、展示会の活用方法、他の出展者へのメッセージ等について様々なご意見をうかがいました。

## 新規顧客獲得と従業員教育に産業交流展を有効活用

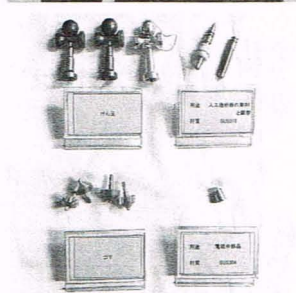
中村精密工業(株) 専務取締役 中村 典生 氏  
出展分野：機械・金属ゾーン

当社は、自動車や医療機器、ガス、時計等に使用される部品を、NC自動旋盤で加工・製造しています。出展した理由は、新規顧客獲得と従業員教育のためです。弊社は、国内とベトナムに工場があり、国内受注件数が減ってきているため、国内だけでなくベトナムでも加工ができることをPRしました。従業員教育としては、現場の従業員が説明員として対応することで、自社で加工している製品の理解を深めることができました。初めは説明がたどたどしかった従業員が、回数を重ねることでしっかり説明ができるようになるのを目の当たりにして成長を実感しました。

過去に産業交流展へ出展した際には、見積り等の商談はあったものの受注に結びつくことは少なかったため、今回出展するにあたり、必ず受注するという目標を立てました。過去の分析から、「①ブース装飾を専門の業者に委託」「②製品を手にとって見られるよう展示を工夫」「③招待状を顧客へ積極的に発送」「④自社HPを産業交流展に合わせてリニューアル」等の取り組みを行うことにより、新規顧客を獲得し、受注までつなげることができました。

### ～他の出展者へのメッセージ～

中小企業が展示会へ出展することは難しいと感じられている方が多くいらっしゃいますが、産業交流展は他の展示会に比べて出展料金が安く、出展することで新規開拓ができる可能性がありますので、まずは出展をして自社の技術を発信してみてください。産業交流展の来場者は、目的が明確な方が多く、内容の濃い商談を行うことができます。来場者との接点はもちろん、同業他社の出展者とのつながりもでき、新たなコラボが生まれることが期待できます。



## 初出展ながらも想定を上回る商談数に手応えを感じる

(株)天高く 代表取締役 会長 栗原 清 氏  
出展分野：クールジャパンゾーン

クールジャパンゾーンで通常の1/4サイズのラーメンを試食として提供し、お店そのままの味を食べて頂きました。産業交流展には、試食を通して商品を知ってもらうことで海外フランチャイズの契約ができればと思い、出展しました。結果、複数の来場者・出展者と交流でき、現在商談を進めている所です。また、試食は大変ご好評いただき、事前に準備していた材料では足りず追加補充を行い、会期3日間で合計4,000杯以上のラーメンを提供することができました。

産業交流展は、海外からの出展者も多く、思いがけないマッチングがあります。出展者に対してチラシを配ってアプローチしたところ、フランチャイズに興味のある海外の方と複数出会うことができました。会期翌日には、産業交流展で知り合った方と店舗内で商談を行い、ベジタリアン向けのラーメンを試食してもらいました。そのシーンは当日取材に来ていたメディアで取り上げられ、『おはよう日本』や『NHK ワールド』で放映されました。この契約が決まれば、今後海外へ進出する勢いがつくこととなり、そのきっかけとなった産業交流展への出展はきっと忘れられない思い出になるでしょう。

### ～他の出展者へのメッセージ～

産業交流展は、様々な出展者や幅広い業種の来場者が一堂に会する場です。その中では思いがけない商談も舞い込みます。出展前は、上手くいくかと不安でしたが、結果は予想をはるかに上回る方にブースに立ち寄っていただきました。動かなければチャンスはないですが、動けばチャンスはやってきます。是非挑戦してみてください。



## 主催者企画を有効に活用し、大手企業を含む幅広い来場者へ自社の技術力をPR

昌栄電機(株) 取締役 営業技術部 部長 木島 芳夫 氏  
営業技術部 営業グループ 課長代理 佐々木 章聡 氏  
出展分野：情報ゾーン

当社は、電源装置や絶縁増幅器、変換器、自動車関連計測器、再生エネルギー実験装置などのOEM製品を中心に製造しています。今回、「当社知名度の向上」「異業種との交流」「社員教育」の3点を目標として、産業交流展へ出展しました。目標を達成するために、産業交流展専用の会社紹介パンフレットを作成したり、来場者に分かりやすいように製品の模型を用意したり、社員用の来場者対応マニュアルを作成しました。また、スキルアップセミナーアドバンスコースにも参加し、展示手法や来場者フォロー方法などを学び、実践で役立てました。さらに、多くのお客様に当社ブースへ来場してもらうために、協力会社や取引会社に事前に直接お会いして招待状を渡すなど、労を惜みず出展に向けての準備をしてきました。その甲斐あって、「掘り出し物を見つけた」とお客様からお褒めの言葉をいただくことができました。お客様の中には、新規事業のアイデアを探す大手企業の方もおり、様々な来場者へ当社の技術をPRすることができました。

### ～他の出展者へのメッセージ～

「Try and Error」が大事です。出展することを悩んでいるのであれば、出展をして失敗をすることも大切だと思います。失敗を元に改善を繰り返して調整をしていけば良い結果が出るようになります。産業交流展では、会期前と会期後に開催される無料のスキルアップセミナーや出展者プレゼンテーション、1分間PR映像など出展者をサポートするプログラムが複数用意されています。不安なことがあれば、運営事務局が相談にも乗ってくれますので、安心して出展することができます。

