

『ひびしんビジネスフェア2010』 参加企業レポート



2010年11月16日(火)、大分みらい信用金庫と交流のある福岡ひびき信用金庫(福岡県北九州市)主催による『ひびしんビジネスフェア2010』が西日本総合展示場で開催されました。

当日は「フリー商談会」「個別商談会」「バイヤー・応援企業商談会」「経営相談・情報提供コーナー」に全201社が参加。来場客は3,160名を数え、3,441件(うち成約65件)の商談が行われました。みらいしんきん同友会からも一般参加企業18社、ブース出展企業9社が参加し、積極的に商談や情報交換を行った結果、新たな販路を開拓された会員企業もいらしたようです。

今回の特集は、当日のレポートをお届けします。

◆ 参加企業アンケート結果より ◆

Q.参加のご感想は?

満足	12社
普通	12社
不満	0社
未回答	3社

Q.何社とご商談できましたか?

ブース出展企業	11社
一般参加企業	5社
(1社平均)	

Q.ご商談の状況は?

商談成立	1先
継続交渉	51先

(2010年12月末時点)

Q.今後どのような業種の企業とご商談を希望しますか?

食品関連業	11社
小売業	10社
ホテル・旅館業	7社
県外の企業	5社
サービス業	4社
その他	4社
製造業	4社
卸売業	3社
建設業	3社
情報通信業	1社

見本市等の出展を成功させるための10のポイント

ものづくり企業における主な販路開拓策は、「見本市等への出展」「自社ホームページからの受注」「自社営業(訪問営業など)」が8割を占めると言われています。なかでも見本市等の出展は、「新規顧客の開拓」「新製品・技術のPR」「新規ニーズの把握」に有効な手段。見本市・展示会を有意義に活用するためのポイントを考えてみましょう。

事前調査を徹底しましょう

出展を予定している見本市には、どのような客層が集まるか、その特性などの事前調査を行ったうえで、展示製品・技術を選考しましょう。可能であれば、その見本市へ実際に外向き、来場者の状況や各ブースの展示方法なども観察しておきましょう。

無理をせず段階的な出展も検討

出展には、予想以上のコストがかかってしまうものです。最初の出展は、あまり無理をせずに小さな枠から試してみることをおすすめします。何度か経験を積んで慣れてきたら、様子を見ながら枠数を拡張していくとよいのです。

顧客リストを整理して案内DMも

これまでに見積りの依頼や資料請求のあったお客様、製品に関心を示すお客様、受注の可能性が考えられるお客様の情報は事前に整理しておきましょう。また、開催のご案内DMを送付しておくことも重要なポイントです。

製品・技術を効率よくアピール

見本市等の最大の目的は、会社の製品・技術や開発力を、多数の来場者にPRすることです。見本市当日までに自社の製品・技術の情報を整理して、当日は万全の体制で新規顧客の開拓や、リピート需要の掘り起こしに努めるようにしましょう。

場合によっては共同出展も

出展コストの負担は重く感じるもの。そこで自社の製品・技術と関連する企業や、同分野の製品を扱う企業との共同出展を検討してみてもいいでしょう。やり方によっては効果的な展示ができたり、お互いの顧客誘引による相乗効果も期待できます。

記憶に残る展示を工夫

多数の出展が並ぶ見本市では、いかに来場者の記憶に残るかは工夫次第。実体験ができたり、レイアウトを工夫したりと、細心の注意を払いましょう。また、多数を詰め込んで展示するより、数点に絞って試みることで効果を発揮する場合もあります。

ニーズの把握と出展企業へも営業

商談や会話の中から、今後のニーズ動向や製品の改良点、受注の可能性が高い顧客の把握など、常にアンテナを張り巡らせておきましょう。また、来場者だけでなく、他の出展企業も顧客と認識した営業活動を行うことも有効です。

出展はなるべく継続を

お客様の信頼性を確保し、会社や製品、技術を覚えてもらうためには、同じ見本市等に継続して出展することをおすすめします。もちろん毎回同じような出展内容は避け、新製品・技術の展示など、常に新鮮な印象づけをするよう心がけましょう。

出展後は迅速なフォローアップ

ブースを訪れた来場者に対して、開催から1週間以内に連絡を入れるなど、印象が残っているうちに製品・技術と会社を記憶してもらうことも大切です。その場合、見込み度合いを分類して、効果的なアプローチをすることをおすすめします。

ホームページとの連動も

たくさんの来場者に、見本市の当日だけで、すべてを紹介するには限界があります。そこで当日に展示した商品・技術と連動したホームページを事前に作っておき、後日、メール等で案内し、ゆっくり説明することも効果的です。

『ひびしんビジネスフェア2010』
参加企業レポート **Case-1**

株式会社 **ナンカイ**
代表取締役社長 村上裕司氏
(南支部)

別府市千代町2-8
TEL 0977-22-4221 FAX 0977-22-4224



画期的な製品との出会いで新しい販路も開拓

料理人が使う業務用包丁では六百年の歴史をもつといわれる大阪府堺市で、“南海刃物店”という商号で昭和5年に創業した株式会社ナンカイ。縁あって戦後は別府に本社を構え、業務用食品加工設備等を取り扱う業者と

して、九州一円にその名を広く知られています。

同社がひびしんビジネスフェアでパネル展示していた製品は、高鮮度維持凍結機『プロトン』シリーズと、業務用生ゴミ処理機『すーむーず』。とりわけ前者は、画期的な製品として来場者の注目を浴びていました。「プロトン技術とは、食品細胞を壊さずドリップ量を少なくした最先端の冷凍保存技術です。この機器を用いて凍結することにより、食品の鮮度をそのままに冷凍保存・常温解凍ができるのです」(村上裕司代表取締役社長)

同社では一昨年に東京の展示会でこの製品を知り、昨年6月より本格的に販売を開始。各地でデモ実演を行いながら、その性能を体験してもらっています。「肉、魚、野菜、果物から菓子類まで、あらゆる食材に適用できるため、いままで取引のなかった業種にまで販路を拡大できる製品。たとえば葬儀用の弁当、産地との連携など、新しい使い方も提案できる。こういった優れた製品を先行して販売することが、当社の信用にもつながる」自信をもって説明する村上社長の熱意は、食品業界に新たな光明をもたらすような勢いです。

『ひびしんビジネスフェア2010』
参加企業レポート **Case-2**

平和商事株式会社
代表取締役 堀井伸一氏
(亀川支部)

別府市亀川東町6-4
TEL 0977-66-1141 FAX 0977-66-5630
URL <http://heiwasyoji.co.jp/>



新規事業である環境への取り組みをアピール

別府市亀川の平和商事株式会社といえば、団扇、マッチ、カレンダーといった企業の贈答・販促品の製造販売業者として知られていますが、その一方で化粧品事業、環境事業にも力を入れていることはご存知でしょうか。

「一般的に商品の生命は長くて30年くらいと言われており、経営者は先見性のある視点で次の戦略の立案が求められます。化粧品事業と環境事業はその一環で、早くから取り組みをはじめていました」(堀井伸一代表取締役)

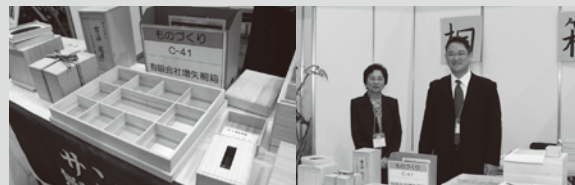
ひびしんビジネスフェアでは、エコホワイト燃料製造装置『nano save α』をパネル展示。製造メーカーの担当者とともに説明を行いました。「重油・灯油などの油に一定量の水を混ぜたエマルジョン燃料の開発は、長年続けられてきました。私自身も高い関心をもってきた分野なのですが、『nano save α』は完成度が高く、エコロジー(環境保護)とエコノミー(節約)、いずれのニーズも満たす製品となっています」

既に旅館・ホテル、病院、温泉施設の浴場やゴミ焼却炉のボイラー、農業施設の温室や畜産業などに導入され、高い効果を発揮している『nano save α』は、様々な業界に役立つことが実証されています。当日の会場でも、多くの人たちの関心を集めていました。社長自らが陣頭指揮をとり、福岡、宮崎、神戸にまで販路を持つ同社の営業展開に期待が寄せられます。

『ひびしんビジネスフェア2010』
参加企業レポート **Case-3**

有限会社 **増矢桐箱**
代表取締役社長 増矢大介氏
専務取締役 増矢義弘氏(大幡・鶴居支部)

中津市沖代町1-1-57
TEL 0979-24-5560 FAX 0979-24-5561
URL <http://www.kiribako.net/>



ネットと対面によるキメ細かな営業姿勢

高級家具の代名詞ともいえる桐ダンスをはじめ、下駄、琴、羽子板など、日本の伝統的工芸品の素材である桐。創業80年を超える有限会社増矢桐箱は、伊万里や唐津、萩などの高級陶器の箱を中心に、食品、線香、仏具

を収納する桐箱や桐ダンスなどの製造・販売を行う老舗メーカー。製材所も有する本社では、熟練職人たちの手により、優美な色合いの製品が作られています。

販路開拓に関しては、ネットを通じた展開にも積極的で、最近はホームページにとどまらずブログ、ツイッター、フェイスブックなども手がけています。ひびしんビジネスフェアには、職人としての横顔も持つ増矢義弘専務取締役が来られていました。

「ビジネスマッチングのイベントに出展するようになったのは昨年から。思わぬ業種の方々が興味を持ってブースに立ち寄ることもあるので、新商品開発のヒントが掴めるというメリットもあります。当社の強みは小ロットでもオリジナル仕様に対応できること。ネットを通じたアクセスも全国から届きますが、問い合わせをいただいた先へは必ず訪問して、その意向を聞き取りします」

実兄である増矢大介代表取締役社長との若手経営者によるコンビネーションは、フットワークのよさも持ち味。「日本一の桐箱屋を目指す」という夢を掲げる同社を支える、大きなエネルギー源でもあります。

『ひびしんビジネスフェア2010』
参加企業レポート **Case-4**

株式会社 **プラグアウト**
代表取締役 後藤正行氏
(上人支部)

大分市寿町11-2 第3大成ビル 201
TEL 097-547-9440 FAX 097-547-9441
URL <http://www.plugin.jp/>



スマートフォン・アプリ開発分野に進出

iPhoneやAndroid端末が多数発売されるようになり、国内のスマートフォン市場はますます活況を呈してきました。ひびしんビジネスフェアで、iPhone/iPadアプリケーションのデモ実演を披露していた企業が株式会社プラグアウト

です。同社は、経営革新計画の認定を受けたCATV向け加入者管理システム『Core』をはじめ、各種システム開発からWebデザイン、レンタルサーバ事業までを手がけるITベンチャーとして知られてきました。

「これまでのWebで培ってきた実績を活かし、新たなITサービスの提案ができないかと思い、iPhone/iPadアプリの開発ベンダー事業に着手しました。ビジネスフェア当日は、ショッピングサイトのアプリのデモを実施。スマートフォンが普及していくなか、ショッピングサイト開設企業様に向けたアプリであり、エンドユーザーがiPhone/iPadで簡単に買い物ができるようなシステムになっています」

このほか同社は、タクシー会社や運送業者向けのアプリ『iDriveRec』なども開発し、同社の高い技術力をアピールしています。

「いかにユーザーのニーズにあった提案ができるかが、当社の強み。マッチングイベントへの出展は、当社の開発力を知ってもらうキッカケづくりとしても機能しています」

常に斬新なサービスが求められるIT業界において、マッチングイベント出展は大きな刺激にもなっているようです。