

出展者の声：東海エレクトロニクス株式会社

出展に果たした日本パビリオンの存在とは？



東海エレクトロニクス株式会社
マーケティング本部
Eセグメント推進部 部長
坪井 誠治 様
(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 竹生)

以下敬称略

竹生

今回のハノーバー・メッセ出展について、坪井さんの立場と役割を教えてください。

坪井

私の所属はマーケティング本部です。

こういう海外や日本国内の展示会への出展計画を立案する部署になります。

竹生

この展示会への出展を決めるまで、業務の上でどんな課題を感じていたのでしょうか。

坪井

今回の出展に当たり、日本の技術をどう見せていけばいいのか、どれくらいの規模で出展すべきなのか、あれこれと調査を進めるうえで悩んでいました。

竹生

ハノーバー・メッセや日本パビリオンを知ったきっかけは何でしょうか。

坪井

当社は欧州の拠点をドイツのデュッセルドルフに置いています。

それで、2年前からハノーバー・メッセの視察を進めていたのです。

初視察から3年目ということで、今回の出展を企画することにしました。

竹生

この展示会の存在を知ってから申し込みをするまでに、ためらったり障害となったりすることはありませんでしたか。

坪井

われわれが取り扱う日本の技術を欧州でどう示すのかという課題がありました。最初は単独出展を考えていましたが、日本能率協会から日本パビリオンのお話をいただき、そこに参加することにしました。

竹生

障害となった課題はどう解決しましたか。

坪井

単独出展から日本パビリオンへの出展に変わったことで、解決できたと考えています。

竹生

そうすると、申し込みをする最後の決め手となったのは、パビリオンの存在でしょうか。

坪井

日本パビリオンの中であれば、日本の技術をしっかりと示すことができるのではないかと考えました。

日本パビリオンが決め手です。

竹生

ありがとうございます。

実際に出展してみてどうだったでしょうか。

何か役に立てたことやメリットはありましたか。

坪井

幸いにも日本パビリオンということで、来場してくれた人も多かったです。

われわれは欧州、特にドイツに向けて示そうと考えていたのですが、意外にもインドや中東など世界各国からブースを訪れてくれました。

われわれも来場者を集計していますから、持ち帰って分析したうえで次の企画につなげようと考えているところです。

竹生

最後にこの展示会にこれから出展しようと計画している人に向け、メッセージをお願いします。

坪井

欧州を相手にするとニーズの聞き取りで難しいところがあるかもしれません。

ただ、世界に向けた技術の発信という点にポイントを置き、出展すれば、非常に有益になると思います。

竹生

ありがとうございました。

坪井

簡単ですみません。