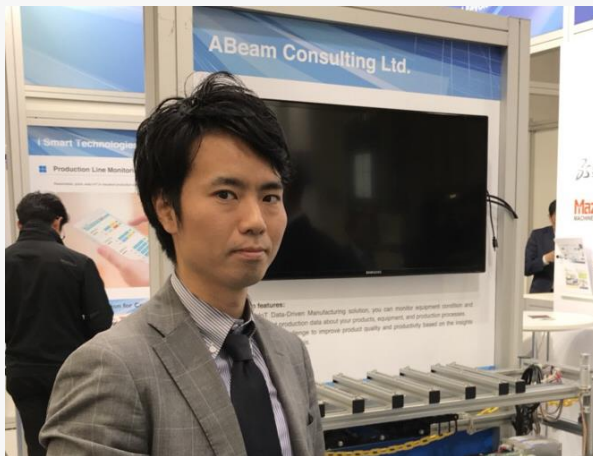


出展者の声：アビームコンサルティング株式会社

ハノーバー・メッセに出展して得られたことは？



アビームコンサルティング株式会社

P&T Digital ビジネスユニット

IoT セクター

マネージャー

渡部 敦史 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・メッセで日本パビリオンに出展されましたが、出展に関してどんな立場でどのような役割を果たしましたか。

渡部

私が今回務めた役割はハノーバー・メッセ出展に向けたリード役です。

今回の出展では、アビームコンサルティングのIoTソリューションを展開し、弊社のプレゼンス向上と新たなクライアントおよび案件獲得につなげたいという目的気持ちがありました。

その目的を果たすのが私の役割でした。

竹生

展示会への出展を決める前、業務上でどんな課題を感じていらっしゃいましたか。

渡部

アジアやアメリカなどの海外出展の経験はありましたが、ハノーバー・メッセという世界最大の展示会に出展するのは初めてでした。

出展に向けての現地（ドイツ）事務局とのやり取りや、当日のトラブル対応といった、現地語でのコミュニケーション、運営面の留意事項など、顕在化していない課題がありました。

竹生

今回の展示会を知ったきっかけは何だったでしょうか。

渡部

RRI より紹介をうけました。

竹生

この展示会を知り、出展申し込みをするまでの間に、躊躇したことや障害になったことはあったでしょうか。

渡部

前述の通り、課題認識はありましたが、それよりも目的を達成したいという思いの方が勝り、またRRIよりの募集要綱に早い者勝ちという記載があったので、躊躇することはありませんでした。

一方で、ハノーバー・メッセは世界最大の展示会です。

過去に視察に出向いたことはありますが、どれだけの費用がかかるかなど、見えない部分に関する懸念事項もありました。

竹生

その障害となる部分をどのように解消しましたか。

渡部

費用面については、われわれでもリサーチしましたが、ブース設計やドイツの事務局と直接やり取りする部分に関しては、日本能率協会に間に入っただき、スムーズに進めることができました。

日本能率協会のサポートのおかげで事前に想定された課題を払しょくでき、スムーズに推進することができました。

竹生

申し込みを決めた際の最後の決め手は何だったでしょうか。

渡部

前述のとおり、世界最大の見本市での出展を通じたアビームコンサルティングのプレゼンス向上や新たなクライアント・案件獲得への期待感です。

加えて、日本能率協会のサポートを得られるということも決め手のひとつになります。

われわれにとっては初めての出展になりますから、日本能率協会の存在が大きかったです。

竹生

実際に出展してみてどうでしたか。
何か役に立ったことはあったでしょうか。

渡部

先ほども申し上げましたが、弊社のソリューションを展示し実際に見ていただくことで、新たなクライアントの獲得や商談を進めたいと考えていました。

また、企業としてのプレゼンスの向上も視野に入れていました。

そのため、多岐に渡る海外の企業と接点を持てたことは大きな収穫となりました。

さらに、日本パビリオンへの出展ということで普段、つながりを持つことが難しい日本企業や担当者の方とも交流接点が生まれました。

マスコミ各社の取材を受けたこともプレゼンスの向上につながったのではないのでしょうか。

竹生

最後にこの展示会に出展しようと考えている方々へメッセージをお願いします。

渡部

ハノーバー・メッセは世界最大ということもあり、注目度が特別に高くなっていることから、日本企業は積極的に出展すべきだと感じています。

最近では、弊社のクライアントを訪問した際にも、ハノーバー・メッセへの出展が話題にあがりました。

今後の提案につながる可能性を見出しています。

竹生

以上です。

本日はありがとうございました。