

出展者の声：京都機械工具株式会社

ハノーバーメッセ出展の役割と課題とは？



京都機械工具株式会社
T&M 事業開発室
室長 重田 和麻 様

(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 小坂)

小坂

以下敬称略

インタビューを始めさせていただきます。
まず番最初に、ご自身のお立場とお役目を教えていただければと思います。

重田

責任者であると共に説明員も兼ねています。IoT 関連ビジネスに対するビジネススキームの構築
や海外における新規ルートの開拓、他社との協業関係構築を主に担当しています。

小坂

ハノーバーメッセご出展を決める前に、どんな課題を感じていらっしゃいましたか。

重田

我々の海外向けの工具市場というのは、今まで人数制限もあったので、アジアを中心にやってきました。
ですから逆に欧米市場にはあまり出ていなかったのですが、やはりこれからもっと広がりを見せていくためには欧米も目指さないと、ということと、IoT の製品は欧米の方が受け入れられやすいだろうということもあって、打って出たいと思っていました。

しかし、ルートがあまり無かったので、今回の一番の目的はルート開拓というところにあります。

小坂

ありがとうございます。
次に、ハノーバーメッセをお知りになったきっかけを教えてください。

重田

これは事務局の方からメールでご連絡をいただきました。

小坂

ありがとうございます。

ハノーバーメッセを知られてから出展のお申し込みをされるまでに、躊躇したり、面倒だったことがありましたでしょうか。

重田

私の部門としては、躊躇は全くなかったです。

逆に出させていたいただきたいというのがあったのですが、当初予定になかったので、予算の面で心配がありました。

ただその点も、非常にリーズナブルな形で出展させていただけたので、大変ありがたく思っています。

ハノーバーメッセ出展のメリットとは？

小坂

実際にご出展してみて、役に立ったことやメリットはございましたでしょうか？

重田

事前準備をしっかりとやりましたので、かなり多くのお客様と面談をすることができました。

また、出展をしている他の日本企業の方々ともかなり濃厚にお話することができたので、我々としては当初考えていた目的をかなりの部分で達成できたかなと思っています。

小坂

ある程度の件数お話ができ、目標をクリアされたのですね。

重田

そうですね。

最初に設定した目標というのは、1日に午前、午後に2件ずつということで4件。5日間で合計20件の商談、面談予定を持つということで動いていましたが、その結果25件ほどの商談予定が決まっていました。

さらに他の出展者の方など様々な方とお話できたので、相当な件数の面談ができたということです。

小坂

ご出展する上での最後の決め手というのは、欧州で販路拡大ができるからということでしょうか。

重田

そうですね。

それとやはり、出展費用の点もかなり大きかったですね。

ハノーバーメッセに、普通にブースを出すとなると、かなりの予算が必要です。

その点からしても、相当有難かったです。

小坂

ありがとうございます。

出展を検討中の方へのメッセージは？

小坂

では、最後に、この展示会に出展しようと考えている人に向けて、何かメッセージはございますか？

重田

我々も来年も出展したいと思いますが、展示会というものはやはり出続けるのが基本だというふうに考えていますし、やはり日本の展示会と圧倒的に違うのは、商談をしっかりしようという気質が海外、特に欧州にはあるということです。

やはりちゃんと商談をするための事前準備をしておくことが大事だと思います。

それをしっかりやれば、成果は出ると思います。

欧州に出たいという気持ちがあれば、どういう形でもいいのでやはり展示会には出られた方が良いでしょう。