

Vol.03

メッセナゴヤ 徹底活用術

過去にメッセナゴヤへ出展・来場をいただいた方から、
メッセで生まれたビジネスチャンスをご紹介します。



株式会社前田組 代表取締役社長
(愛知付加価値創造LLP)

前田 靖さん

メッセナゴヤ2010、2011、2012、2013へ出展
[住 所]名古屋市中川区
紅梅町3丁目3番地
[従業員数]12名

株式会社エコス 代表取締役
(愛知付加価値創造LLP 代表)

多和田 博さん

メッセナゴヤ2008、2012、2013へ出展
[住 所]名古屋市中川区葉池町
1-13 アクティブクリエンテC号
[従業員数]1名

「メッセナゴヤ」は、新商品発表の舞台

展示会出展は
自社成長の優れた教材

多和田氏：2011年9月に株式会社タワダから独立した株式会社エコスは、エコな段ボールケース・包装資材の販売を行なっています。

独立前にも「メッセナゴヤ2008」へ出展していましたが、独立してから「メッセナゴヤ2012、2013」と連続で出展しています。メッセナゴヤは、名古屋で一番の規模を誇る展示会であるにもかかわらず、他の展示会と比べ、出展料が抑えられている点が大きな魅力です。

当初は、とにかく出展してみよう、という気持ちでスタートしましたが、「なにか自社に役立つものはないか」と目的意識の高い方の来場が多く、様々な業種の方との商談を通じて、毎回大きな刺激になっています。異業種交流展示会だからこそその強みを実感しています。

継続して出展することが大切

前田氏：株式会社前田組は、昭和36年2月に創業し、アラミド繊維による建物補強に強みを持ち、工場・倉庫等の耐震補強を行なっています。



メッセナゴヤ2013のブース風景

「メッセナゴヤ」へは、2010年から毎年出展しており、今年で5度目になります。

展示会への出展は、こんなものがあるんだ、と来場者の方に知っていただくためにも継続が大切ですね。これまでの出展の成果として、会期中に名刺交換をしたある会社の工場長から、工場の設計事務所の方につながり、その後、別の設計士の方からお問い合わせをいただきました。「メッセナゴヤ」を通じた出会いが、思いもかけない成果につながったのです。

「メッセナゴヤ」出展へ向けた
新たな提案

前田氏：昨年から取り組みとして、異業種交流団体「愛知付加価値創造LLP」のメンバー等とアライアンスを組んで、「メッセナゴヤ」への共同出展をはじめました。

様々な業種の企業が集まり、開催

当日まで互いに切磋琢磨しながら来場者への見せ方や、ブースのつくり方などについて議論を重ね、準備を進めています。

多和田氏：今年の出展では、「メッセナゴヤ」を自社の新商品発表の場とするべく、各社で商品開発を行なっております。「メッセナゴヤ」という年に一度のステージを活用し、新商品を多くの人々へPRすることで、自社の発展につなげていきたいと考えています。

Pick Up

“顧客を開拓する力”を身につけるための、
勉強会&情報交換会「メッセくんクラブ」

座学のほか、参加企業からの事例発表をはじめ、参加者一人ひとりが主役となって発言するワークショップやグループ討議などを通じて、販路拡大のために必要な「営業ノウハウ」を、一年間を通じて段階的に学びます。

メッセナゴヤ2014

会期 11月5日(水) → 11月8日(土) 詳しくは

会場 ポートメッセなごや (名古屋港金城ふ頭) お問合せ先 TEL. (052) 223-5708



メッセくん倶楽部の様子