

## 第3回「メッセくん倶楽部」レポート！



日時:6月17日(金)16:00~18:30  
場所:名古屋商工会議所 会議室



### 多数のご参加ありがとうございました！

第3回目を迎えたメッセくん倶楽部。今回はメッセナゴヤ初出展企業の方をはじめ名古屋商工会議所会員企業の方など、新しい方に多数ご参加をいただきました。

今回は参加者のみなさんにA~Jグループに分かれていただきました。各テーブルでは開始前から自己紹介がはじまり、和やかな雰囲気の中スタートしました。

### 【事例発表①】

はじめに、メッセくん倶楽部のコーディネーター楠元氏より前回のおさらいと、今回のテーマである「**自社の強みを正しく理解していますか**」について説明があり、その後、事例発表へ。

参加者の名古屋ダイハツ(株)小田嶋執行役員より営業活動の取り組みと今後の課題について発表がありました。



名古屋ダイハツ(株)小田嶋氏

名古屋ダイハツ(株)は名古屋市、尾張地域の15店舗を中心に主に軽自動車を販売。13年前から他のディーラーに先駆けて「自動車のワンプライス販売」や「車両交換サービス」「キッズコーナーの設置」などお客様の視点に立ったさまざまなサービスを実施しています。「**今後はこれまで以上に法人営業を強化していきたい**」と小田嶋氏。

「**まずは参加者のみなさんに自社の社用車の使用状況について聞いてみましょう**」と、楠元さん。

参加者の方からは「購入する際は、アフターフォローを重視している」という声が多くきかれました。その後、参考資料が配布され、「**自分が軽自動車の法人営業担当だったら、どのような展開をしていくか考えてみましょう**」と楠元さんから提案があり、グループでのワークショップがスタートしました。



参加したみなさんへの質疑応答

### 【ワークショップ、事例発表②、情報交換会】

ワークショップでは、各グループのリーダーが中心となり、一人ひとり意見を出し合った後、まとめを発表。「アプローチする市場をもっと定める」、「インパクトの強いDMを作成する」等の意見が提案されました。

楠元さんからは、「**他社の課題を解決するためには、自社では何ができるかを考えることが近道になる**」というアドバイスがありました。

続いて、事例発表のおさらいとしてゲスト講師である中小企業診断士の佐伯氏より「食品メーカーにおける成功事例」の発表と総括があった後、情報交換会・懇親会へと進みました。

グループ内で懇親を深められた後は、グループを超えて活発に名刺交換が行われ、「次回も参加します」という声が多くきかれました。3回目を迎え、参加企業間でのお取引の話も出てきているようです。

次回もみなさんとお会いできることを楽しみにしています！



グループごとに意見を発表



情報交換会 & 懇親会

今回のメッセくん倶楽部は、9月9日(金)9時30分より開催します！