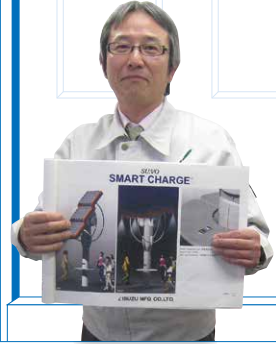


メッセナゴヤ 徹底活用術

Vol.02

過去にメッセナゴヤへ出展・米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紹介します。



株式会社五十鈴製作所
事業開発本部 刈谷ラボ
グループリーダー 成田 哲也さん
メッセナゴヤ2011、2013へ出展
[住 所] 刈谷市桜町2-1
伊藤ビル RISE-2 2F
[従業員数] 135名

「人との出会い」が 新たなビジネスを飛躍させる

別世界での新たな事業開発

当社は、1939年の創業以来、幅広い技術開発を基盤に、総合エンジニアリング企業として活動をしています。特に、低圧鑄造機の分野に強みを持ち、日本国内ではトップクラスのシェアを誇っています。

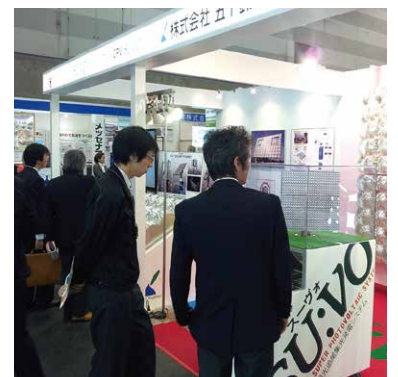
しかし、現行のビジネスに満足することなく、次なるビジネスを積極的に作り出していかなければならないという富松社長の強い思いから、2010年12月6日、事業開発本部 刈谷ラボを立ち上げました。

「生産設備」から「商品」開発へ、テーマに掲げた刈谷ラボは、これまでの経験にとらわれない新たな事業を展開するため、あえて碧南の工場からは離れた場所に設けました。

「距離・時間」を超える営業の機会

地元で「出会い」を演出してもらえるメッセナゴヤは、またとないビジネスチャンスです。

昨年は、刈谷ラボから生まれた新商品「太陽光追尾集光発電システム S.U.V.O」を出展しました。



■メッセナゴヤ2013のブース風景

展示会の間は、自社出展ブースでの広報活動はもちろんですが、他社の出展ブースへ赴き、「逆プレゼン」を積極的に展開しました。日本全国・世界から企業が集結しているメッセナゴヤは、遠隔地の見込み客に対し、「距離・時間」を超え、営業できる絶好の機会です。

攻めのPRを行なった結果、会期中に約350枚の名刺を獲得することができました。

「人との出会い」が ビジネスにつながる

展示会は、普段なかなかお会いできない方とも名刺交換することができます。会期中、大手自動車部品サプライヤーの役員と名刺交換したことがきっかけで、新たな商品開発の取り組みがスタートしました。

現在は、S.U.V.Oの導入実績を積み上げるとともに、次のメッセナゴ

ヤへ向け、小型のモデル機を作成したいと考えています。
私たち中小企業は、市場のニーズに応えることはもちろんですが、できそうにないことにチャレンジし、新たなビジネスを作り出していくことが必要です。メッセナゴヤを通じて「人との出会い」を、飛躍のきっかけにしたいと考えています。



■アライアンス・パートナー発掘 in
メッセナゴヤ2013の商談風景

Pick Up

ブースでの出会いに加え、確実な商談ができます！
メッセナゴヤの「アライアンス・パートナー発掘市」
メッセナゴヤの出展者サポートメニューの一つ。出展者、名古屋商工会議所の会員企業を母体とし、商談希望を事前に調整し、会場内で個別に商談が可能です。

メッセナゴヤ2014

会期 11月5日(水) → 11月8日(土)
詳しくは
お問合せ先 TEL. (052) 223-5708
会場 ポートメッセなごや (名古屋港金城ふ頭)