

出展者の声：タカハ機工株式会社
出展の最大のメリットとは？



タカハ機工株式会社
代表取締役
大久保 泰輔 様
(聞き手：ドイツメッセ日本代表部 竹生)

以下敬称略

竹生

展示会出展に関してのお立場と役割を教えてください

大久保

出展の総責任者として、海外での“顧客獲得”の一要員としての役割も兼ねています。

竹生

この展示会を知ったきっかけは？

大久保

九州経済産業局からの情報提示で知りました。

竹生

この展示会を知って出展申込をするまでに何か躊躇すること、
障害となることはありましたか？

大久保

遠隔地ドイツでのビジネス成果を如何にあげれるのか？
つまり、商圏のない場所でどんな効果があがるのか？という懸念がありました。

竹生

どのように解消しましたか？

大久保

直接的な成果より、出展を宣伝・広報活動と捉え、
将来への“種まき”にしようと考え直しました。

竹生

申込（を決定）する際の最後の決め手はなにでしたか？

大久保

弊社が強力な集客媒体として“拍手ロボット”を製造していたことが、
出展の決め手になりました。

竹生

実際に出展してみてどうでしたか？（なにが役にたっていますか？メリットは何でしたか？）。

大久保

即決で“拍手ロボット”を2台受注しています。
また、“ソレノイド電気錠”の見積もり・サンプル要請依頼が数件ありました。
これを如何に実需につなげるかが今後の課題です。

竹生

今後、この展示会に出展しようと考えている方へのメッセージをお願いいたします。

大久保

出展に関する対費用効果について、
様々な角度から検討・判断されることが必要と考えています。
出展費用以外にも、旅費・宿泊費等の販促費用も相応に発生します。

それを踏まえて、“ビジネスの成果・効果”を出す必要があります。