

大久保精工(株)

●最高のビジネスマッチングステージ

「機械要素技術展のコンセプトは当社商品のスピンドルと非常にマッチしていると感じます。スピンドルを求めている開発担当者が当社の展示物に目を留め、商談が始まるケースが多数あり、取引へと繋がる可能性を十分に秘めた商談を17件こなすことができました。」

「商談を行うことで直接お客様の悩みを具体的に聞くことができました。今後は、当社として可能な限りの提案を行い、お客様の悩みを解決していきけるよう、努力を続けていきたいですね。」



代表取締役 大久保元博氏

(株)カワイ

●商談だけじゃない、自社の将来のために

「展示会中に8件の見積依頼を受けるなど、反応は上々でした。また、若手社員が展示会を成功させるため、準備や当日の売り込みなど、意欲的に取り組んでくれたことが非常に嬉しかったです。」

「展示会出展は販路開拓や社員教育に非常に有効だと考えます。今後も積極的に参加していきたいです。若手社員がどんどん声を上げられるような職場作りに努め、次の展示会では若手社員主導で進めてもらいたいです。また、そうして社員を育てていかなければ、会社の将来は開けないものと考えています。」



取締役 川井敬介氏

名刺交換総数 624枚！
販路拡大に確かな手応え！

『第20回機械要素技術展』
出展4社 成果インタビュー

●機械要素技術展…日本最大の機械要素・加工技術が一堂に展示される、商談受注のための展示会

(株)駒井工作所

●顧客と製造現場を結びつける

「普段から言葉で表現しにくい弊社の技術力。今回展示会用に、『高い精度が一目で分かる製品』を製作して挑みました。その結果、この製品が出展者の間でも話題になり、弊社の展示物と技術力を広くアピールすることができました。また、営業担当だけでなく技術開発担当の社員を派遣し、お客様の生の声に触れることで、ニーズとシーズの両方を抽出できたことも大きな成果と考えています。」

「今回の商談を受注に繋げるため営業をかけることはもちろんですが、展示会終了後に現場から自然と湧き上がってきた意欲の高まりに何より価値を感じており、これが今後の求心力になることを期待しております。」



取締役副社長 駒井崇志氏

たちばな電機(株)草津工場

●大手企業との出会いアリ！

「3日間を通じて沢山の皆さんにブースに来訪して頂き、展示会終了後には大手企業から見積依頼が来るなど大きな成果が得られました。また、我々も他のブースを見て回ることで、知らない業界の知識を得ることができるなど、数字に表れない部分での成果も大きかったと思います。」

「新規顧客の開拓という目標達成に向け、有意義な機会を得ることができました。粘り強く営業活動を行って、必ず新たな販路の獲得につながります！」



写真左から 二武宏朗氏、山名孝夫氏

POINT

展示会出展は販路開拓の大チャンス！草津商工会議所では、展示会出展にあたってセミナーや個別相談会など様々な支援を行っております。次の展示会の情報について、商工ニュース等で案内をさせていただきますので、是非とも参加をご検討ください！ご興味をお持ちの方は業務指導課まで！