

新たなパートナーとなった、お二人にインタビュー メッセナゴヤでのパートナー探しのポイントは？



ビジネスを拓げる一つの方法が、新たなビジネスパートナーとの出会い。
そして、**500以上の企業・団体が出展**するメッセナゴヤは、ビジネスパートナー探しにうってつけの場です。
そこで、今年のメッセナゴヤへの参加をきっかけに、実際に新たなビジネスパートナーとなった
出展者と来場者のお二人に、「**どうすれば、パートナーを見つけることができるのか**」
そのポイントを伺いました。

情報を得るには単刀直入に尋ねる！ 元気のある企業との出会いならメッセナゴヤへ

弊社は毎年メッセナゴヤを訪れています。
様々な業界の出展者から、単刀直入にトレンドや業界の課題を訊くことができるのが、メッセナゴヤの魅力です。

情報収集を目的とするには訳があり、弊社では、業界内で仕事を奪い合うのではなく、新たなビジネスを生み出し、そのお手伝いをしていくことを経営方針としています。それには、**元気のある企業との出会い**が必要不可欠。特にメッセナゴヤは、厳しい経済環境のなかでも、情報を発信して**事業を拡大させようとする企業と出会う機会**が多く得られると感じています。

また今年のメッセナゴヤで、**当社の経営課題を解決してくれる企業との出会い**もありました。当時、当社はトラックの洗車場に夜間用の

照明を設置しなくてはならず、水銀灯かLEDかで迷う中、費用対効果や性能面で決断ができずにいました。そこで、出展者のアジャストの成田さんに相談したところ、初期費用や管理費用を細かく教えてもらったので、当社にとってどちらが良いのか適切な判断ができました。

その後もお付き合いは進み、弊社のリサイクル物流の勉強会にも、お招きしました。勉強会では、LEDの材質や廃棄方法、その流通経路などを講師としてご教授いただくことができ、新たなリサイクルサービスへの展開を模索する当社にとっても、大変参考になりました。メッセナゴヤは、行って見て、話して感じる出会いの場です。今年も**新たなパートナーとの出会い**を求めて、来場したいですね。

常連来場者
お勧めの
来場
ポイント

丸安運輸株式会社 代表取締役社長
青山 勝征 氏

一般貨物運送、倉庫管理、リサイクル物流や、変則的な依頼の業務にも幅広く対応。CNGトラックの導入やエコドライブ活動など、社内でグリーン物流活動を展開している。

来場前のテーマ設定が鍵！ 興味があれば、訪問前のコンタクトを積極的に

弊社は昨年からメッセナゴヤに出展しています。昨年の経験を踏まえると、たくさんの来場者の方と出会えるなか、**商談に繋がるお客様**には共通する点がありました。

それは、「**具体的な問いを持ってブースに来場される**」というところ。例えば、丸安運輸の青山社長は、自社の課題解決の方法を模索されている様子で、「照明設備にかかる経費を〇〇%カットしたい。導入時の費用も含めて、「コスト削減」の効果はいつ頃か？」という質問を私に投げかけてきました。

出展者側からすると、**課題の掘り起こしができているお客様**には具体的なアドバイスも行ないやすく、**話もスムーズ**に進みやすくなり

ます。青山社長は偶然ブースに立ち寄っていただいたご様子でしたが、自社の課題を整理されていたので、話が大きい膨らみしました。

また、メッセナゴヤへ来場し、**ご興味のあるブースを訪問される際には、事前にコンタクトを取ることをお勧めします**。なぜなら、お客様を特別にアテンドしたり、場合によっては商材を用意しておき、より具体的なご提案をさせていただけるからです。

なお、**会社内で意思決定の権限を持つ方との同行**もお勧めします。ビジネスはスピードが重要なので、展示会で良い情報を得ても、収集だけで終わってしまってもったいありません。スムーズに商談を進めるには、以外に重要な点かと思えます。

出展者
お勧めの
来場
ポイント

有限会社アジャスト 営業部
成田 義季 氏

商業用のLED照明・太陽電池・電子部品一式などを顧客の要望に合わせて設計・開発。小規模の事業体を生かしたカスタムオーダーメイドと、特許や防塵・防滴などの技術対策面に強みを持つ。