

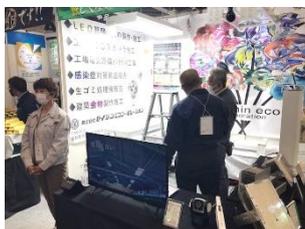
# メッセナゴヤ 2021 ハイブリット出展事業成果報告

## リアルとオンラインのハイブリット開催！ 扶桑町商工会より4社が出展しました！

本年のメッセナゴヤは新型コロナウイルスの状況を勘案して、リアルとオンラインのハイブリット方式で開催されました（リアル開催は名古屋金城ふ頭・ポートメッセなごやにて11/10（水）～13（土）・オンライン開催は11/1（月）～19（金））。当商工会から愛知県認定する経営革新計画の認定事業者である、ダイワ化工株式会社、株式会社セイシンエコーポレーション、株式会社名古屋モールド、東洋金属株式会社の4社が出展しました。特に2年ぶりに実施されたリアル展示会では徹底したコロナ対策のもと4日間で3万6千人を超える来場者があり、出展した4社は積極的に取引拡大の商談、自社の情報発信、業種・業態の枠を超えた交流を図り、ビジネスチャンスを大きく広げました。

### メッセナゴヤ 2021

#### 開催風景



## 1.実績報告（令和3年12月3日時点）

### リアル出展（4社合計）

問合せ件数	引合い件数	受注件数 (見込含む)	受注金額 (見込含む)
713	271	26	9,340 千円

### オンライン出展（4社合計）

問合せ件数	引合い件数	受注件数 (見込含む)	受注金額 (見込含む)
47	2	0	0 千円

上記結果より、リアル出展について各項目の1社あたりの平均は、名刺交換枚数178枚、引合い件数67.7件、受注件数（見込含む）6.5件、受注金額（見込含む）2,335千円であった。この結果から、名刺交換を行った事業者のうち、約38%は具体的な商談となり、そのうちの約9.7%が実際の受注にまで結びついている。コロナ前の開催時に比べて来場者数が4割減であったことを考慮すると、相当の成果を得られた結果となった。

一方、オンライン出展については受注にまで結びついている件数は0であった。昨年度から実施されているオンラインでの出展では、問合せの内容も参加企業の営業活動が多く見受けられ、昨年度同様、今年度も具体的な成果は得られなかった。

## 2.メッセナゴヤ 2021 に出展して感じたメリット

### （複数回答可）

売上拡大	情報の収集	知名度向上	取引先拡大	その他
2	2	2	3	0

上記結果より、出展したメリットにおいて、出展者の多くが「取引先拡大」を感じている。これはメッセナゴヤが日本最大級の異業種交流会であるため、従来ターゲットとしてきた業種・地域だけでなく、幅広い分野・地域における需要を新たに開拓・拡大することができたからと考えられる。また、当商工会にて事前に開催した「展示会の作り方セミナー」を受講したことにより、リアル出展におけるブース装飾・レイアウト作りやチラシ・パンフレット・ノベルティグッズなどの製作について学び、オンライン出展においても、PR動画など必要なコンテンツの制作について学び・実践したことから、来場登録者の目に留まる効果的な出展者ページが作成できたことで一定の「知名度向上」が図られたように思われる。