

メッセナゴヤ 2025 出展事業成果報告

「NextEra～つながる力、動かせ未来～」 扶桑町商工会より4社が出展しました！

本年度で20回目となるメッセナゴヤが名古屋金城ふ頭・ポートメッセなごやにて11/5（水）～11/7（金）の日程で開催されました（オンライン開催は10/27（月）～11/28（金））。当商工会から愛知県の認定する経営革新計画の認定事業者もしくは中小企業庁が認定する事業継続力強化計画の認定事業者である、東洋金属株式会社、ダイワ化工株式会社、株式会社セイシンエコソリューション、株式会社名古屋モールドの4社が出展しました。第1展示場にて開催されたリアル展示会では、3日間で昨年度とほぼ同じの5万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。また、扶桑町商工会事務局職員が来場者を対象に需要動向調査を実施し、出展4社にその結果をフィードバックすることで新たな販路開拓・拡大に繋がる情報を提供しました。

メッセナゴヤ 2025

開催風景



1.実績報告（令和7年12月1日時点）

リアル出展（4社合計）

名刺交換件数	引合い件数	受注件数 (見込含む)	受注金額 (見込含む)
880	22	4	4,540 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)
0	0	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220枚、引合い件数5.5件、受注件数（見込含む）1件、受注金額（見込含む）1,135千円であった。この結果から、名刺交換を行った事業者のうち、約2.5%は具体的な商談となり、そのうちの約18%が実際の受注見込みにまで結びついている。今年度は昨年度に比べて、1社あたりの名刺交換件数・引合い件数・受注件数・受注金額全て減少した。結果として実際に受注に結び付いているので、一定の成果は得られたが、あらためて展示ブースの作り方や見せ方、商談方法におけるブラッシュアップの必要性を実感した。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であり、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 2025 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	3	2	2	0

上記結果より、メッセナゴヤの出展において、今年度の出展者は「売上拡大」「情報の収集」「知名度の向上」「取引先拡大」とそれぞれバラバラにメリットを感じている。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、新たな販路の開拓・取引先の拡大を図る機会として出展している事業者、従来ターゲットとしてきた業種・地域以外の幅広い分野・地域における事業者の情報収集や自社の知名度向上を図る機会として出展している事業者など、目的は異なるが出展におけるメリットは4社全てで感じている結果となった。また、商工会事務局を通してブース来訪者にアンケートを行った結果、展示製品・サービスが従来の用途だけでなく、新分野でも活用できるようなヒントを得ることができ、新たなビジネスチャンスに繋ぐ機会を創出することができた。