

上海 IHDD 展にて JAPAN パビリオンが大盛況！

11月4日(木)から6日(土)まで、上海展覽中心にて開催された IHDD 展(International Home Décor & Design)に、日本企業11社が JAPAN パビリオンとして出展し、日本のハイセンスなデザイン製品を求める中国人バイヤーとの商談で、ブースは大いに盛り上がりました。

< IHDD展 概要 >

会期 : 2010年11月4日(木)~6日(土)
会場 : 上海展覽中心(上海エキジビションセンター)
来場者数 : 11,953名(昨年比23.33%増)

【JAPAN パビリオン風景】



【JAPAN パビリオン風景】



【JAPAN パビリオン風景】



【受付カウンターの様子】



日本パビリオンの出展者は、下記URLをご参照ください。

http://www.murc.jp/seikatsukanren/shanghai_sankakigyo.pdf

4日と5日が商談日、最終日の6日が一般来場日でしたが、前半の2日間だけで日本企業と中国バイヤーの名刺交換数は約1,000枚、実質的な商談数は約150件にのぼりました。また、会期直後の時点で、成約見込み額が約260万円あったほか、さらに有望な商談が多数行われており、今後の成果が大いに期待されます。

参加した日本企業からは、「ヨーロッパの展示会では価格の高さがネックとなることが多いが、今回は価格を提示しても高いと言われず、驚いた。」「中国のデザイン製品関連市場は未成熟だが、だからこそ今、入り込んでおけば今後有利になる。」など、中国市場のポテンシャルに期待する声が多く聞かれました。

さらに、バイヤーとの商談ばかりでなく、現地メディアも多数来場し、多くの出展者が取材を受けていました。あるメディア関係者は、「中国のデザイン市場は今まさに勃興期にあるので、日本の優れたデザインを取り入れ、学んでいくことで市場を盛り上げていきたい」と話していました。市場がつかられていく今こそ、参入のチャンスと言えるかもしれません。

【熱気ある商談が多数行われました】



【取材を受ける出展者】



また、今回の事業では、出展する日本企業の製品を展示会前に有力バイヤーに紹介し、会期の商談アポイントをとりつけるエージェント(通称:セールスフォース)を、上海で任命し、約3ヶ月前から準備を行ってきました。

会期中はセールスフォースが集客したバイヤーとの有望商談が多数行われ、日本企業からは「セールスフォースによるアポがあったバイヤーとは、(アポがなかったバイヤーよりも)中身の濃い商談を行うことができた。」「事前に、来場するバイヤーの素性がわかっていたことで、商談を有効にすすめることができた。」など、活動を評価する声がかけられました。

今後、事務局では会期中に実施された有望商談を一つでも多く成約させるべく、出展した日本企業のサポート活動を、引き続き行っていきます。

***** 本件に関する問い合わせは下記まで *****

生活関連産業海外市場開拓支援事業 企画・運営事務局
三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング株式会社 国際営業部 担当:大野
TEL: 03-6711-1233 e-mail: d.ohno@murc.jp