

令和7年度 見本市出展報告書

事業所名： 株式会社 マルサン近藤

1) 見本市の概要

見本市名	インテリアライフスタイル TOKYO
会期	2025 年 6 月18日(水)～20日(金)
場所	東京ビッグサイト

2) 出展の詳細

出展回数 / 今回の小間数	通算 4 回 / 1 小間
---------------	---------------

3) 見本市へ出展する目的

今回は今までの目的とは異なり、OEM 案件の受注獲得のみを目的にしました。

やや実験的な展示を試みました。

4) 会期中について

展示した商品内容(出展商品名、新商品・従来品の割合等)

OEM の受注を目的としたため、通常のプロパー商品は持ち込まず、弊社のオリジナル形状のアイテムや、ステンレス商材の名入れ見本、異なる印刷技法の見本、プロパー商材の色替え見本、インバウンド需要を見越した商品サンプル、お客様の意見を聞く為のサンプル等を並べました。

販売力強化戦略(商談成立のための工夫、ブース内の展示の工夫等)

OEM 受注アピールを強化するため、ブースに目を留めていただけるよう専用のタペストリーを作成しました。今回、初めてプロジェクターを使用し、常時、動画でのアピールも試みました。並べる商材は OEM 受注につながる可能性を考慮した、インバウンド需要を見込めそうな和の雰囲気の商品サンプルを並べたり、弊社で実現可能な様々な技法見本を

用意して、お客さんにどのような事が出来るのか実際に物を見ながら理解してもらう事を狙ったサンプルを並べました。

5) 総括

来場者の傾向・見本市全般の感想等

今回は 1 小間のみの出展という事もあってか、集客数は例年の他の展示会に比べても少なかったと思われます。展示会自体も小規模なため、会場全体にいる人自体が比較的まばらではありました。1 日の商談数が平均 15 件ほどで、ギフトショーへの出展と比べるとやや物足りない印象です。(小人数での対応になった為、十分な数字かもしれませんが。) 過去の出店時には、その分ギフトショーでは商談出来ないお客さんと商談する事が出来ましたが、今回は目立った新規顧客は引き合いがありませんでした。狭いブースにゴチャゴチャと商材や什器をレイアウトしたこともあり、入りにくいブースになっていた可能性もあります。今後の 1 小間ブースの作り方に色々課題が見えました。案件はいくつか頂けたので、今順番に対応しているところです。

出展の成果 ※販路開拓委員会から出展することで得られた成果も記載

上代が高いので、その価格でも通用するのかお客の反応を確認する為にお試しで出展した、【ナイトスカイ】マグがペアのセットで引き合いがありました。現状、弊社が取り扱っているプロパー商材【モロツカン】シリーズの通常展開していない色を所望される案件が 2 件ありました。その他、インバウンド商品の需要がまだまだ多いという事もわかり今後の商品開発の方向性も明確になりました。販路開拓委員会様に搬入・搬出の段取りを取り仕切っていただくことで、費用面の負担軽減とスムーズな搬入出が出来て今回も助かりました。今年から弊社は一定の展示会に出展を継続するのではなく、より弊社に合った売り先を見つける事を目的とし、同業者の参入がまだ少ない展示会への出展を目指す方向性です。そのため販路開拓委員会様からの出展で費用負担を軽減させていただくことで、より

積極的な展示会への出展が可能になり、前向きな姿勢で臨め、今後継続もしていけます。
今回のような試行錯誤を繰り返し、新たな発見とともに、販路開拓を進めていけるよう今後
後にご協力をよろしくお願いいたします。

今後の課題と活動方針

今回の展示会は、今までとは違い色々新しい事に挑戦しました。

【パッケージブース 1 小間での出展】 1小間での出展はここ最近無かったので、かなりご
ちゃついた狭い印象のブースを組み立ててしまいました。空間も暗い印象になってしま
い、集客を減らす要因にもなった可能性があるので、次回の展示に向け、改善を考え進め
てまいります。

【プロジェクターの導入】 動画作りから設置まで、初めての試みでした。狭いブースの中、
投影する位置やプロジェクターを隠す事など、課題が沢山見つかりました。

【プロパー商品を一切並べない】 弊社の定番でやっている商品を一切並べずに、過去の
弊社で生産した OEM の商品や、OEM に展開できそうな形状見本、印刷加工見本等、
OEM の商談に適したサンプルのみを展示しました。並べたい商品が多くなり、まとまりも
なかったのでゴチャゴチャした印象のブースになってしまいました。もう少しテーマごとに
まとまりを作り、商品も絞って並べたほうが良かったとやってみて感じました。次の展示
会では今回の反省を生かし、商品を絞ってスッキリ見せる事を検討します。

【インバウンド需要を目的とした商品開発】

インバウンド商品の需要がまだまだあり、商品開発の余地があることが知れました。今後
の展示会に向けて商品開発が進行中です。

6) 当日のブースの様子・商品写真



インバウンド需要を意識した商品 1



インバウンド需要を意識した商品 2



ブース全体の様子



引き合いのあった【ナイトスカイ】マグ