

## ニューヨーク国際ギフトフェア@2011 冬展について (その 2)

ニューヨーク事務所

2011 年 1 月 30 日から 2 月 3 日にかけて、ニューヨーク市で開催されたニューヨーク国際ギフトフェアについて、前回 (3 月 2 2 日配信メルマガ) は現場準備と事前説明会の様子を伝えたところだが、今回はフェア本番以降の様子を報告する。

### 【フェア本番】

今回のギフトフェアは、開催直前の大雪のため、波乱の幕開けであった。米国までの搭乗飛行機に遅延が生じたり、中には商品の一部が届かなかったり、出展者は厳しい洗礼を浴びる事となった。そしてそれはバイヤーにとっても同様であり、今回の展示会来場者は例年よりも少なかったようである。ジャパン・パビリオンへの来場者も例年より減少気味だったようであるが、それでも他国の同様のパビリオンに比べると活気があり、ビジネスチャンスは豊富に存在したようだ。



そんなジャパン・パビリオンの中でもひと際活気にあふれていたのが堺市ブースであった。堺市ブースは、線香等を扱う梅栄堂、堺打刃物を扱うカネシゲ刃物、ユニークな紙製品を扱う山本紙業の 3 社の合同ブースであった。この 3 社と堺市は、



過去にもニューヨーク国際ギフトフェアを経験しており、これまでの反省を踏まえての出展である。米国におけるスピーディーな商談にスムーズに対応すべく事前準備を怠らず、また、ブース内におけるバイヤーの動線や商品サンプルのディスプレイの手法を入念にシュミレートした。また、合同ミーティングを毎日開くなど、堺市が出展企業 3 社を取りまとめる事により、ブース

内のチームワークが生まれ、バイヤーのブース内循環が活性化したことも注目すべきである。実際に 1 人のバイヤーが堺市ブース内の複数の企業と商談する場面も多くみられた。合同ブースのメリットを存分に生かす事が出来た成功例と言えるだろう。

このため、今回のギフトフェアは例年より全体来場者数が少なかったにもかかわらず、堺市ブースに出展した 3 社は 1 社の例外もなく、前年を大きく上回る商談・成約を獲得することができた。

### 【終了直後の会議】

本見本市のまさに終了直後に、堺市は早速会議を開いた。これは今回の成功の要因を振り返るためばかりでなく、商談メモや受注書などに抜かりはないか、調べるためであった。こういった事は時間が経つにつれ、修正が難しくなるので、なるべく早急に行うべきである。実際にこの時点で何箇所か修正対応すべきものが発見されたが、幸いにもすべて対応できる範囲であった。

次回工夫すべき点として、開催中は毎日受注書をチェックする事、受注時には複数のスタッフが受注書をチェックする事、などが挙げられた。また、ブース内に人だかりができ、複数の商談が同時に行われた場合の対応にも課題が残った。

### 【今後の展開】

こういった海外見本市における地方自治体の関わり方を考えるにあたって、出展企業の自主性を尊重した堺市ブースの例は、一つの参考となるのではないだろうか。本例が他に伝播し、次回以降のジャパン・パビリオン全体のさらなる盛り上がりにつながってほしいものである。

(石橋所長補佐 堺市派遣)

