

MEDICA 2015 出展ご案内



株式会社 メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン

MEDICA 2015(国際医療機器展) 開催概要



- 主催: Messe Duesseldorf GmbH
(デュッセルドルフ見本市会社)
- 会場: デュッセルドルフ見本市会場
- 開催規模: 出展**4,831社**/66カ国
ビジター**約130,000名**/120カ国
使用ホール 17
- 日本からの直接出展者: **87社** / 欧州からの日系現地法人出展20社
(上記データは前回2014年)



- 同時開催: COMPAMED
(国際医療機器技術・部品展)

COMPAMED



■出展製品

電子医療機器 / ラボ関係 / 診断関係 / 物理療法 / 整形外科
外来・入院患者用備品 / 情報・コミュニケーション関係 /
医療サービス・出版

医療機器、診断・検査機器などの最終医療製品対象

■ビジター業種

ディストリビューター・代理店 / 病院・診療所 / メーカー /
開業医 / 医療ラボ・研究所 / 医療ケア・センター / 整形外科

MEDICAは主に製品販売の商談の場

来場者分析データは[こちら](#)

COMPAMED



- 開催規模：出展**724社** / 37カ国
ビジター**約17,000名**
使用ホール2
- 日本からの出展者：**53社** / 欧州からの日系現地法人出展8社
（上記データは前回2014年）
- 出展製品：医療製品製造技術 / マイクロシステム /
ナノ・システム / 部品 / 材料
- ビジター業種：医療機器メーカー製造責任者 / エンジニアなど

デュッセルドルフ見本市会場



- **ルール工業地帯**の**州都**デュッセルドルフの見本市会場
- ライン河畔の会場場総面積: 262,700m²
- ホール数: 19 (MEDICA/COMPAMED は**全ホール使用**で開催)

MEDICAで何ができるのか？



自社製品の海外市場での
マーケティングが可能



世界中のディストリビューター
から具体的反応、生の声

代理店候補の開拓、
商談可能



自国で販売する医療製品
を探しに、世界中からディス
トリビューターが来場

MEDICAで何ができるのか？



短時間・低予算で
海外代理店、パートナー
の開拓可能



1度のMEDICA出展は
5回の海外出張に相当？

同業者、コンペティターの
動向把握が可能

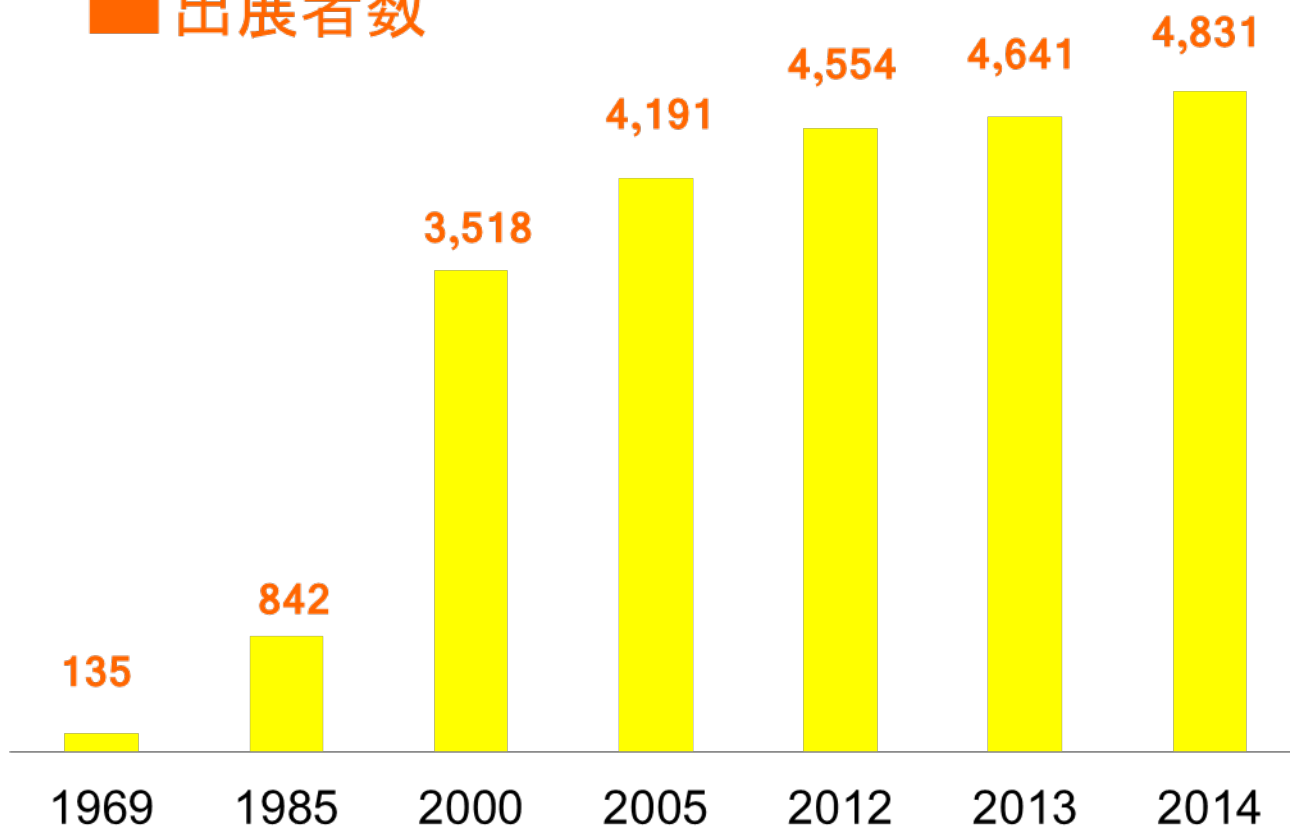


いち早い情報収集で
競争力アップ

MEDICA発展の推移(1969年より開催)



■ 出展者数

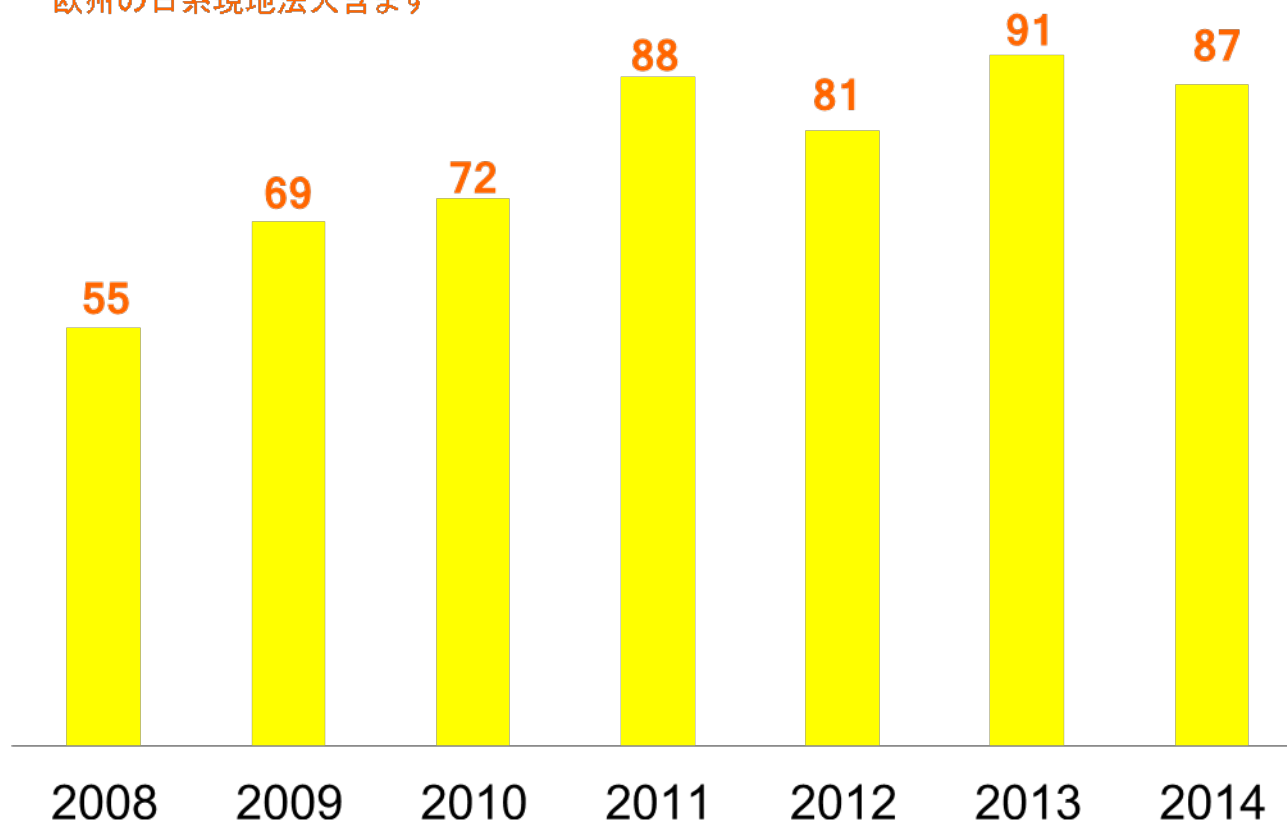
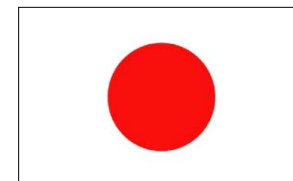


MEDICA日本出展者数の推移 2007年～



■ 日本出展者数

欧州の日系現地法人含まず



ブース・デザインは企業の顔 ①



ドイツ出展者のブース・コンセプトは明快

■ブース＝企業の顔＝ブランド・イメージ
⇒装飾に費用をかける

■ブースPRのわかりやすさ

忙しく歩き回るビジターへ3秒以内に出展目的を伝えるため

⇒明快でシンプルなキャッチコピー

⇒製品によるアイキャッチ

■日本の展示会との違い

⇒文字がびっしりのパネルは読まれない

⇒見栄えのしないブースは素通りされる

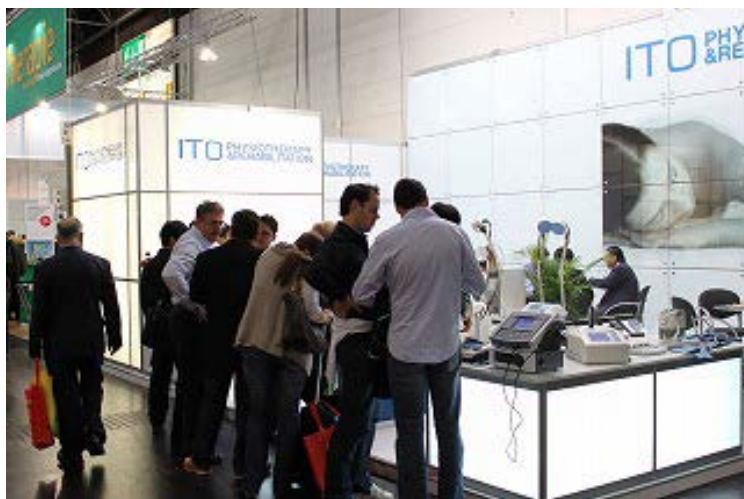


ブースデザインは「企業の顔」⇒もっと読む
ブースでの「製品の見せ方」⇒もっと読む

ブース・デザインは企業の顔 ②



集客UPにつなげている
日本出展企業ブース・
デザイン例



伊藤超短波 株式会社



アトム・メディカル株式会社

■ 海外マーケットの開拓がゼロからのスタートの場合

⇒ 3年計画での出展をおススメ

！ MEDICAで展示面積変更せずに継続出展の場合、**ブース位置の変更なし**

！ 来場者の**リピーター率も高い**



双方の**信頼関係**が年々構築される

製品の市場性・価格が妥当な場合、多くの日本出展企業は3年出展である程度の目的達成

旭化成せんい株式会社

出展製品:検査用素材

「予想以上に直接のターゲットとのコンタクトが取れ、今後の販売活動に活かせる有用な展示会だった。」



ニチバン株式会社

出展製品：医療用テープ
「予想以上のブース来訪者があり、企業プレゼンスの向上には最適の場になるという印象を受けた。今後、新規顧客の開拓、既存顧客との商談の場となれば、更に有効な販売拡大のツールとなることを確信することができた」



マイクロストーン株式会社

出展製品: 無線歩行解析装置

「初めて単独で出展しましたが、分野のマッチしたホールということもあり来場者も大変多く、世界35か国から100名以上の方にご来場いただきました。またドイツ国内の商社2社と具体的な商談ができ、大変満足しています。また、サウジアラビアの政府の方にも興味を持っていただくことができました」



下記担当までお問い合わせください。

(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン
担当:服部

TEL:03-5210-9951

Email:hattori@messe-dus.co.jp

出展者向けご案内は下記サイトにて随時アップロードされます。

URL: <http://medica.messe-dus.co.jp/index.php?id=286>

2015年3月1日