

MEDICA 2019 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 2019(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**5,286社**/66カ国
ビジター**約120,116名**/155カ国
使用ホール 17
- 日本からの直接出展者: **90社** / 欧州などからの日系現地法人出展10社
(上記データは前回2018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(意思決定権者の来場多数)

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

COMPAMED



- 開催規模:出展**784社**
ビジター**約20,000名**
使用ホール2
- 日本からの出展者:**75社** / 欧州などからの日系現地法人出展10社
(上記データは前回2018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



- **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



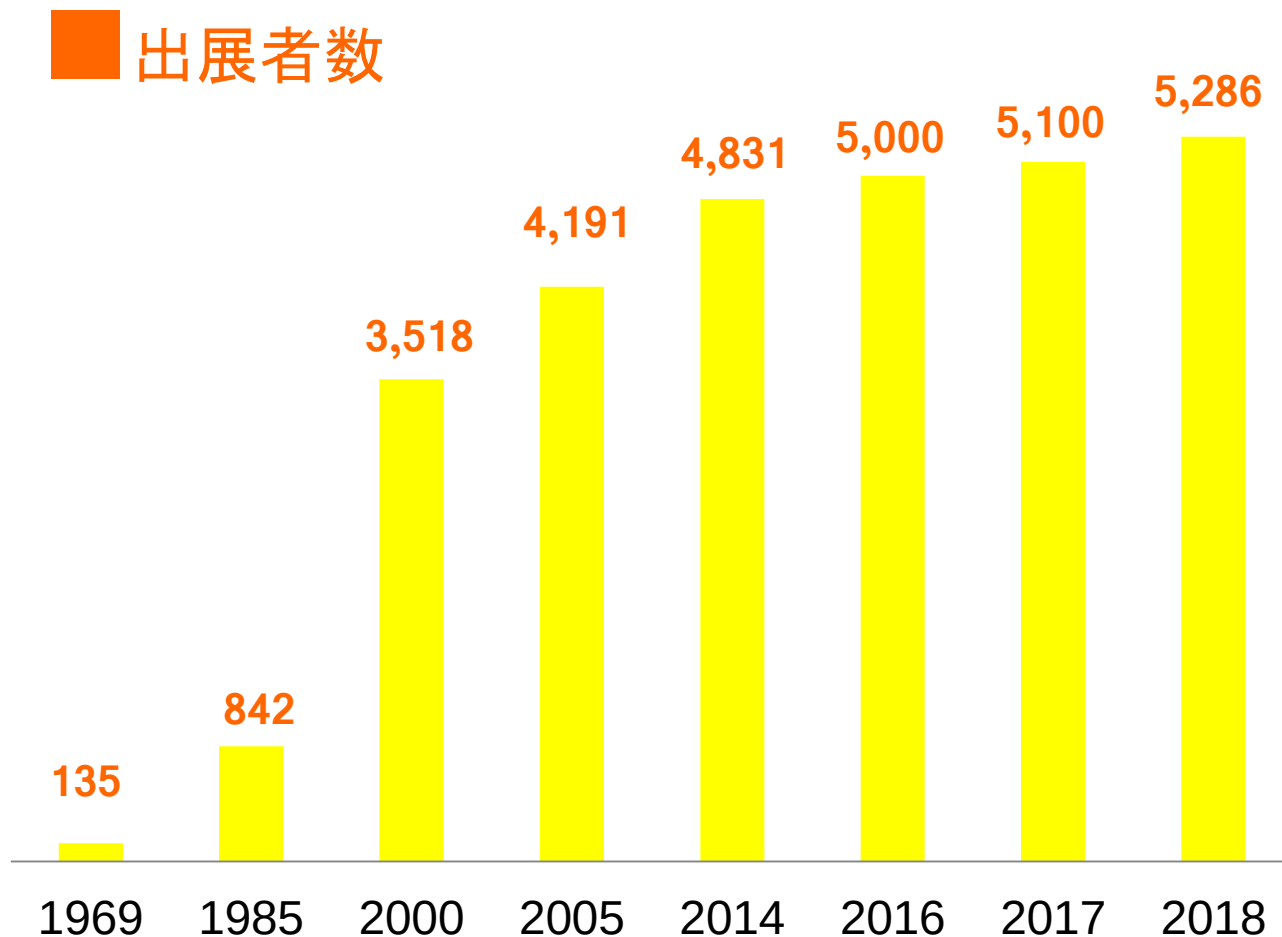
1度のMEDICA出展は
5回の海外出張に相当？

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)

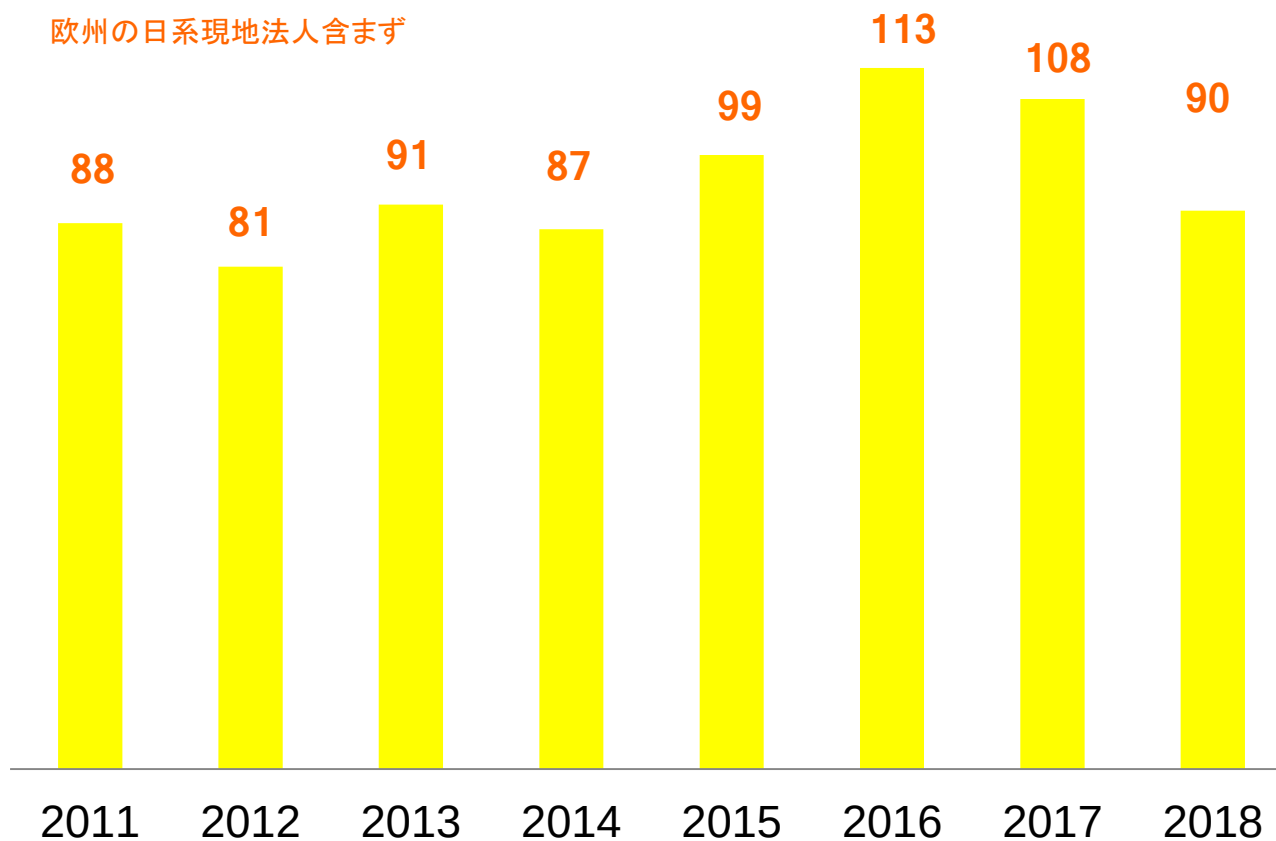
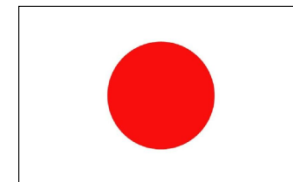


MEDICA日本出展者数の推移 2011年～



■ 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

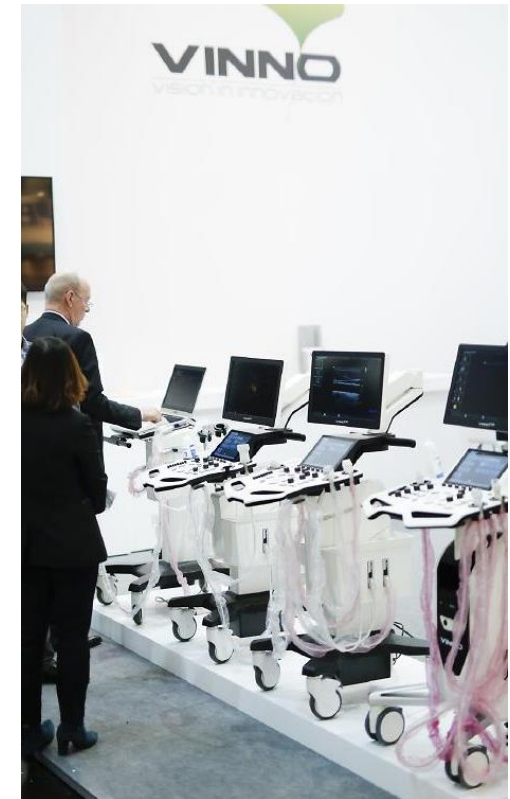
⇒ **明快**で**シンプル**なキャッチコピー

⇒ 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 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

銀座の高級店同様、
良いブース・デザインは
良いお客を引き寄せる

ブース・デザインは企業の顔 ③



集客UPにつなげている
日本出展企業ブース・
デザイン 例



株式会社メッツ



株式会社 エム・ピー・アイ

- ドイツのメッセは商談展示会であるため、明確な目的を持った意思決定権者の来場者が多数

⇒事前のアポ取りが重要

- ！小間決定後、MEDICA公式ウェブサイト上で、編集可能な貴社ページをご利用いただけます。製品やコンタクト情報をアップロードいただだけ、アポ取りにもご利用いただけます。



- ！会期中開催のマッチング・イベント（日本窓口：日欧産業協力センター）では、欧州の業界関係者とのアポ取りも可能（写真左）

■ 海外マーケットの開拓がゼロからのスタートの場合

⇒ **最低でも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、**ブース位置の変更は、ほぼ無し**

！ 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

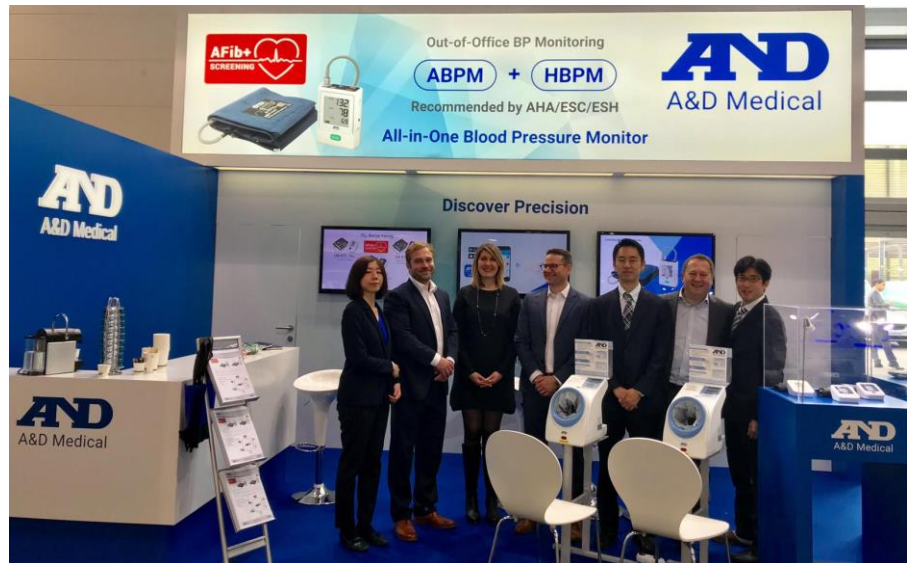
製品の市場性・価格が妥当な場合、多くの日本出展企業は3年出展である程度の目的達成

株式会社エー・アンド・デイ

出展製品：血圧計

「昨年度よりもビジターが多い印象を受けた。新製品に絞って展示した事により、よりクリアに説明をすることができた。」

中東、アフリカ、アジアなどからの製品取扱い希望（代理店になりたい）の引合いが60件ほどあった」



アトムメディカル株式会社

出展製品：新生児用保育器

「4日間かけて欧州の販社ほぼ全部と商談ができた。南米・アフリカ地域から新しい代理店候補が得られた」



伊藤超短波株式会社

出展製品：物理療法機器

「来場者が去年よりも多く、また既存
販社と多く商談を行うことが出来て今
後につながる手応えがあった。
既存販社から新規発注を頂けた。既
存販社との関係性強化につながった」



オージー技研株式会社

出展製品：電気刺激装置

「MEDICA5年目の出展となった今回、名刺獲得件数377枚、有力情報の獲得件数103件と過去最大の有力情報獲得となった。ポルトガル、オーストリアでは新規販売店候補から具体的なオファーを得る事ができ、今後継続して交渉を行う。欧州、アジア既存販売国では医師10名程度を販売店が引率し、MEDICAで製品体験及び価格交渉を行い、成果に繋がる展示会にすることができた」



株式会社フジタ医科器械

出展製品：
**タブレット接続型生体情報フィード
バック装置**

「初めての出展でしたが、事前にお聞きしていた以上の規模感と来場者で圧倒されてしまいました。他の規模の大きな展示会に来場されている企業様も当然来場されていたので、一歩進んだお話をすることが出来ました」



JNC株式会社

出展製品：白癬菌抗原キット

「優良な代理店候補を見つけることができたので、今後のビジネスが楽しみになりました。既存の代理店とも最新情報の交換ができたので良かったです」

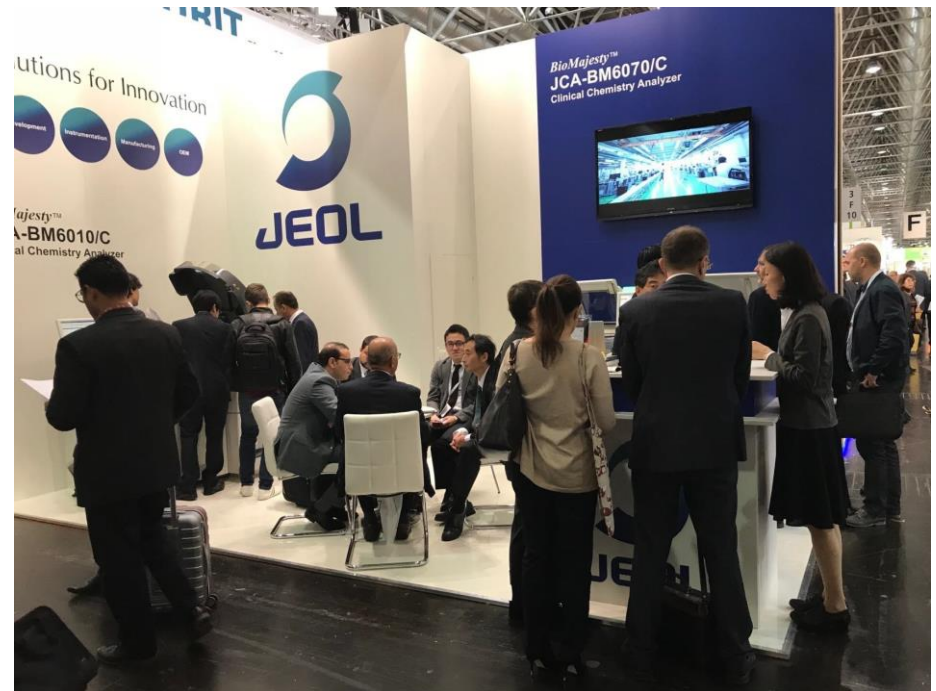
株式会社タウンズ

出展製品：簡易検査キット

「前年度のMEDICAより弊社ブースに様々な国の多くのお客様に足を運んで頂くことが出来、大変満足する結果となりました。MEDICAだからこそより多くの国の方と前向きな商談が出来たのではないかと実感しております」

日本電子株式会社

出展製品：生化学自動分析装置
「欧州を中心にバラエティーに富んだ国、地域からの訪問があり有意義な商談となりました。どのお客様もアグレッシブで熱意のある方ばかりで対応するこちらも疲れるほどでした(笑)。
来年も引き続き参加したいと思います」



クラレクラフレックス株式会社

出展製品：創傷被覆材用の不織布
「例年通り充実した商談の場となりました」



ミナト医科学 株式会社

出展製品: ウォーターマッサージベッド

「過去4回の出展を経て弊社の認知や評価も拡大し、商談件数は右肩上がりに伸長。数多くの医療従事者の方から導入を望む声を得ています。8台の試乗機は常時フル稼働で、4日間、3,300名を超える方に体験いただきました。この7月にはデュッセルドルフに現地法人を開設しました。この拠点を中心に営業エリアの拡大と、よりタイムリーなカスタマーサポートを図ってまいります」



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。
<https://medica.messe-us.co.jp/exhibitors/information/>

2019年3月1日