

# MEDICA 2017 出展準備ご案内



(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン



## 目次

- ① MEDICA 2017 概要
- ② 出展準備の基本
- ③ ドイツの「メッセ」と日本の「展示会」の違いを、まずはお認識ください
- ④ 出展準備のポイント
- ⑤ MDJ サービス ALLIANCE ご案内
- ⑥ 今後の出展準備スケジュール
- ⑦ OOS(Online Order System) 初回ログイン時のパスワード変更方法ご案内 [\(Link でのご案内\)](#)
- ⑧ OOS(Online Order System) オーダー方法 [\(Link でのご案内\)](#)
- ⑨ Marketing Services (出展者リスト掲載申込・広告など)、主なオーダーの内容+申込方法 (オーダー内容により 8 月末締切) [\(Link でのご案内\)](#)
- ⑩ 出展者パス、公式カタログ (出展者リスト) 配布
- ⑪ 出展費用お支払い
- ⑫ ブースへの集客のための事前準備
  - A. ブース・デザイン
  - B. JAPAN ロゴ
  - C. 顧客用入場引換券・引換コード
  - D. MEDICA/COMPAMED 2017 海外ビジター向け日本出展企業リスト
  - E. 公式ウェブサイトでの PR / Exhibitor Dashboard (無料)
  - F. 公的機関ネットワークでの B2B マッチング・イベント
- ⑬ 通訳/ブース・アテンダント手配
- ⑭ CE マーケティング
- ⑮ ドイツ・メッセ出展成功マニュアル
- ⑯ 継続出展の重要性
- ⑰ 成果に繋がらなかった出展事例・要因
- ⑱ 会場アクセス
- ⑲ 盗難にご注意

## 良い準備は成功のもと！

MEDICA へのご出展ありがとうございます。

MEDICA をはじめ、ドイツのメッセ出展成功には「事前の良い準備が不可欠」です。

当ご案内資料を是非お読みの上、良い準備をお進め下さい。

# ① MEDICA 2017 概要

【名称】 [MEDICA](#)

International Trade Fair with Congress - World Forum for Medicine

[国際医療機器展](#)

【会期】 2017年11月13日（月）～16日（木） 10時～18時

今年より終了時間が30分早まります

【会場】 デュッセルドルフ見本市会場 17ホール使用

ホール1と2の大型改築工事のため、臨時ホール  
3aと18を使用（右図矢印部分・クリック拡大）

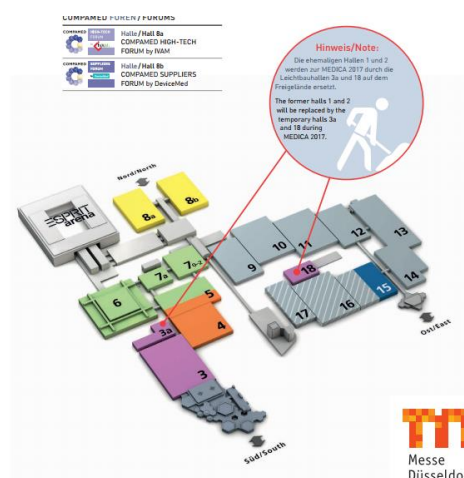
【主催者】 [Messe Düsseldorf GmbH](#)

【前回実績 2016年】

出展者：5,119社

日本から直接出展113社 日系現地法人22社

来場者数：127,781名(140か国)



【出展品目】

電子医療装置・機器／実験・研究装置／救助及び救急装置／診断機／診断薬／整形外科／病院用備品／IT関連／衣料品／医療家具及び装置／サービス／出版

【来場者業種】

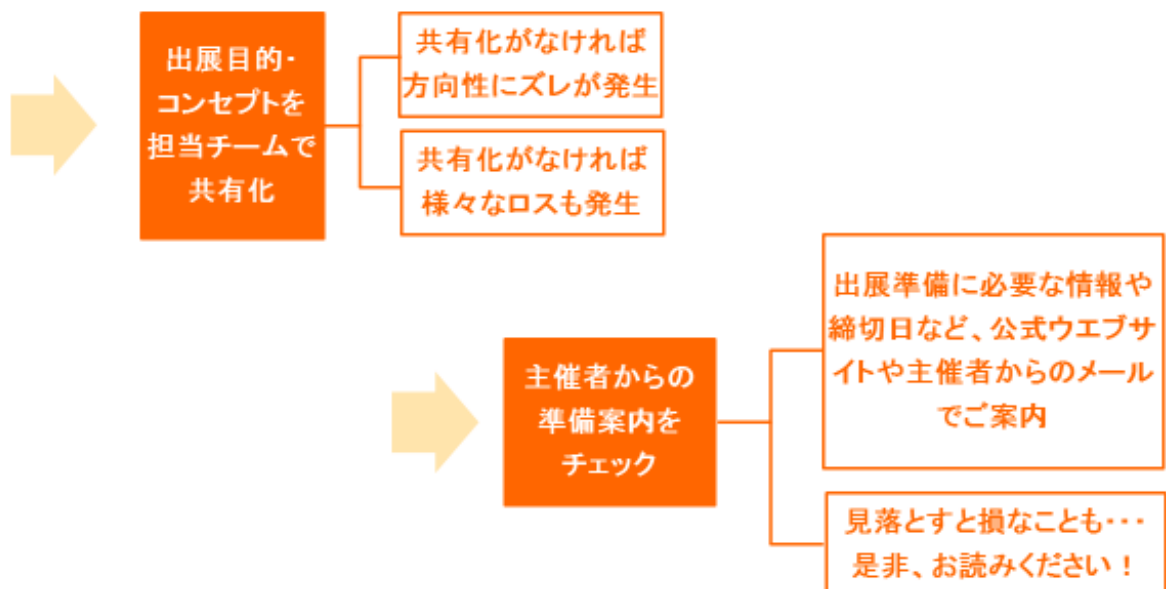
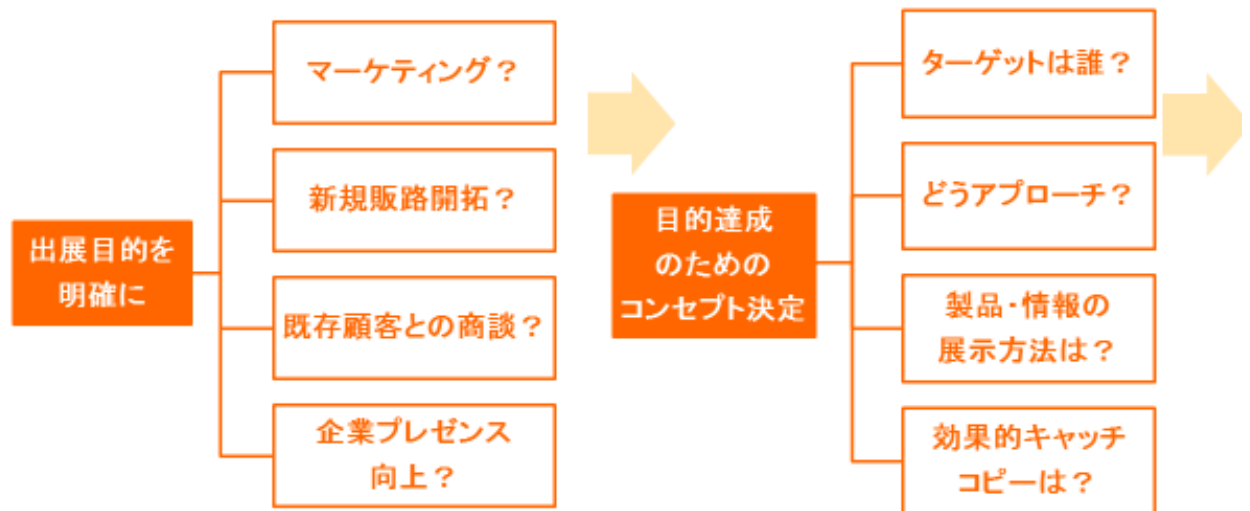
ディストリビューター・商社・代理店／病院・診療所／メーカー／開業医／医療ラボ・研究所／共同仕入れグループ／医療ケア・センター／サービス業／整形外科医／官庁／大学・専門学校

## MEDICA は最終製品販売の商談の場

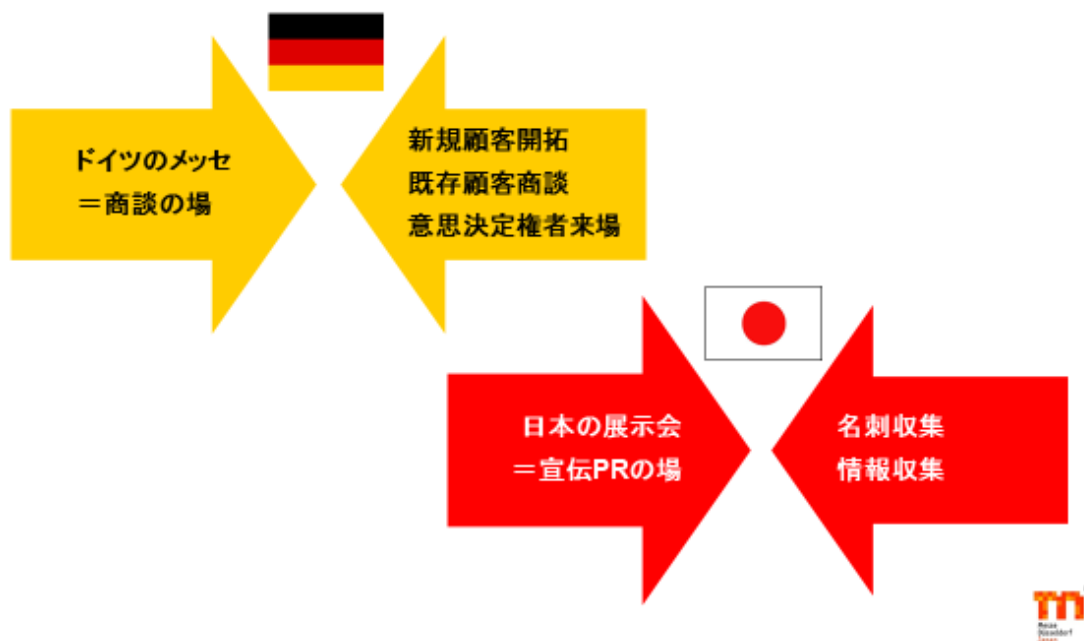
【今回の日本直接出展者数・予定】

MEDICA・・・107社 COMPAMED（同時開催）・・・70社（2017.08現在）

## ② 出展準備の基本



### ③ ドイツの「メッセ」と日本の「展示会」の違いを、まずはご認識ください



- メッセの起源は日本の**鎌倉時代**
- メッセ=**教会ミサ**のドイツ語=交易の場  
⇒現代の「**商談の場**」



- メッセの入場料が高いのは何故？  
⇒ビジネス本位の来場者のみ集客のため **物見遊山お断り**  
⇒購入や投資の**意思決定権者**が来場し、活発な商談
- メッセが国際色豊かなのは何故？  
⇒**世界中**の製品・技術が1つの場所に集まるため  
⇒**1つの場所**で多数の国の企業と商談できるため

## ④ 出展準備のポイント

---

### -●基本準備

ホテル手配・・・会期4日間+前日準備1日+往復移動2日間=通常6泊7日滞在

ブース装飾・・・ドイツのメッセではブース・デザイン、見せ方が集客のポイント

⇒当ご案内 ⑫ブースへの集客のための事前準備 A. ブース・デザイン ご参照ください。

展示品運送・・・船便利用9月中旬、利用業者の指定倉庫（日本）入れ

航空便利用=10月下旬、利用業者の指定倉庫（日本）入れ

上記準備はMDJサービス ALLIANCE の各業者にて対応可能

⇒当ご案内 ⑤MDJサービス ALLIANCE ご案内 ご参照ください。

---

### ●出展 PR+集客プロモーション

Marketing Services(出展者リスト掲載申込)・・・ブース集客に効果

オーダー内容により8月末締切

⇒当ご案内 ⑨Marketing Services (出展者リスト掲載申込・広告など) ご参照

事前のアポ取り・・・商談継続中の潜在顧客や、可能性のありそうな対象者へのアポ取りは重要です。以下のイベントもアポ取りに有効です。

⇒当ご案内 ⑫ブースへの集客のための事前準備 F. 公的機関ネットワークでのB2Bマッチング・イベントご参照

ブース集客誘致・・・顧客用入場引換券・引換コード(Entrance Vouchers and Voucher Codes)の利用（顧客との事前アポ）

⇒当ご案内 ⑫ブースへの集客のための事前準備 D. 顧客用入場引換券・引換コードご参照

## ⑤ MDJ サービス ALLIANCE ご案内

皆様の出展に必要なサービスを提供する以下の各種サービス業者は、メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン (MDJ) が、デュッセルドルフ開催のメッセにおける品質と過去の実績を認定しております。出展準備に関わる負担軽減のため、ご利用をお勧めいたします。

\*パッケージブースをご利用の方は以下のブース装飾業者をご利用できません。

ALLIANCE パートナー	担当	TEL	e-mail
<b>旅行代理店 デュッセル市内・近郊のホテルを出展者向けにご用意</b>			
<a href="#">(株) アイ・エム・アイ</a>	森脇	03-3592-1555	<a href="mailto:info@imi-messe.co.jp">info@imi-messe.co.jp</a>
<a href="#">ジェイ エッチ シー (株)</a>	内田	03-5510-0388	<a href="mailto:travel@jhc.co.jp">travel@jhc.co.jp</a>
<a href="#">㈱トラベルパートナーズ</a>	夏井	03-5645-3511	<a href="mailto:natsui.s@travelpartners.jp">natsui.s@travelpartners.jp</a>
<b>ブース装飾業者 安心・丁寧・実績豊富 対応は全て日本語で</b>			
<a href="#">(株) シンクロ・アトリエ</a>	立野	03-5642-6177	<a href="mailto:tachino@synchro-atelier.com">tachino@synchro-atelier.com</a>
<a href="#">(株) ノイ</a>	永井	03-3499-0261	<a href="mailto:info@noi-net.co.jp">info@noi-net.co.jp</a>
<a href="#">(有) ウェルカム</a>	一條	03-6801-7517	<a href="mailto:asuka.ichijo@welkam.co.jp">asuka.ichijo@welkam.co.jp</a>
<b>運送業者 会場内指定業者 展示品をドア・ツー・ドアで手配</b>			
<a href="#">西濃シェンカー (株)</a>	高野	03-5769-7380	<a href="mailto:two.messe@schenker-seino.co.jp">two.messe@schenker-seino.co.jp</a>
<a href="#">ブルーライン (株)</a>	笹原	03-5646-4775	<a href="mailto:info@BLUE-LINE.JP">info@BLUE-LINE.JP</a>
<b>VAT 還付業者 出展費用・海外出張の経費節減に</b>			
<a href="#">メリディアン (株)</a>	上原	03-5511-2160	<a href="http://www.meridian.co.jp">www.meridian.co.jp</a>
<a href="#">グローバル・ヴァット・ソリューション社</a>	松永	03-5464-9371	<a href="mailto:info@japanvat.com">info@japanvat.com</a>
<b>印刷物作成</b>			
<a href="#">プリンテックス (株)</a>	松田	03-3239-8309	<a href="mailto:matsuda@printx.co.jp">matsuda@printx.co.jp</a>

### 【サービス ALLIANCE ご利用メリット】

貴社ログインデータ (Stand Order-No 及び変更 Password) をサービス ALLIANCE ブース装飾業者にお渡し

⇒ ブース装飾、関連オーダーを **Online Order System(OOS)**にて代行申込可

## ⑥ 今後の出展準備スケジュール

8月末	<b>Marketing Services</b> （出展者リスト掲載申込）締切
9月中旬	出展費用・デポジット費用インボイス発行（ドイツより） *受け取り次第お支払いください。
9月中旬	船便展示品輸送 指定倉庫入れ *MDJ サービス ALLIANCE 対応
9月11日	日本出展者リスト申込締切
10月上旬	ブース装飾手続き完了 *MDJ サービス ALLIANCE 対応
10月下旬	エア便展示品輸送 指定倉庫入れ *MDJ サービス ALLIANCE 対応
11月7日～ 12日	設営期間 22時まで
11月13日 ～16日	<b>MEDICA 会期（10時～18時）</b> <b>今年より終了時間が30分早まります</b> 出展者パスにて8時30分～19時、出入り可能 *終了時間前の撤収、開催時間中のブースの不在は認められません。主催者よりペナルティを課せられる場合もありますのでご注意ください。
11月17日 ～20日	撤去期間 *11月16日・会期終了後撤去可能
12月下旬	最終インボイス発行（ドイツより） *デポジットの余剰金がある場合にはご返金



⑦ OOS(Online Order System) 初回ログイン時のパスワード変更方法ご案内([こちら Link または別紙でのご案内](#))

⑧ OOS(Online Order System) オーダー方法 ([こちら Link または別紙でのご案内](#))

⑨ Marketing Services(出展者リスト掲載申込・広告など)、主なオーダーの内容＋申込(オーダー内容により 8 月末締切) ([こちら Link または別紙でのご案内](#))

## ⑩ 出展者パス、公式カタログ(出展者リスト)配布

### ●出展者パス

無料出展者パスは出展面積が 20 m<sup>2</sup>まで 3 枚提供され、以下 10 m<sup>2</sup>ごとに 1 枚、合計 50 枚を上限として提供されます。共同出展社には無料出展者パスが 2 枚提供されます。

主催者（ドイツ）からの郵送予定 ⇒ 9月～10月上旬



【貴社確定枚数】左図 Online Order System(OOS) ○内（左図）、**Admission** をクリック ⇒ Admission Document 1 ページ目「Entitlement to Exhibitor Passes, free of charge:」に記載

【不足の場合のオーダー方法】

[こちら](#)をクリック ⇒ **Login**（貴社 Stand Order-NO.+ 変更済み Password） ⇒ **Order Forms** ⇒ **Admission Ticket Vouchers, Passes, Parking Permits** ⇒ **A01 Exhibitor passes** にて必要枚数申込 1枚 37.81 ユーロ+VAT

### 【公共交通機関無料ご利用】

出展者パスでデュッセルドルフやその近郊(VRR エリア)、ケルン、ボン (VRS エリア) をカバーする公共交通を無料利用可 (IC,ICE など特急を除く鉄道の 2nd クラス、路面電車、路線バス)

\*期間：会期前 2 日間+会期中 4 日間+会期後 2 日間

\*対象エリア・マップは[こちら](#)

\*対象路線図 (VRR エリア) は[こちら](#) 同 (VRS エリア) は[こちら](#)

\*デュッセルドルフ中央駅からメッセ会場へのアクセス・マップは[こちら](#)

\*交通案内を含む現地情報 (レストランなど) は[こちら](#)

### ●公式カタログ(出展者リスト)配布

#### 出展者に 1 冊無料配布

配布時期 ⇒ 会期初日の午前中までにブースにデリバリされます。

2 冊以上ご入用の場合には会場インフォメーション・カウンターでお買い求めください。

## ⑪ 出展費用お支払い

主催者 **Messe Duesseldorf GmbH** より9月に「スペース費用」「デポジット費用」の請求書発行

⇒ 受取次第、合算してお支払い（外貨送金手数料ロスの防止のため）

### 【送金先】

請求書下段に **Messe Duesseldorf GmbH** の複数の銀行口座記載

⇒ 一行お選びの上、外貨送金

### 【追加の各種サービス】

OOSなどで申込の出展者パスなど ⇒ 会期後「デポジット費用」から相殺

### 【Marketing Services 費用】

A.Sutter 社より会期前に請求書発行 ⇒ 受取次第、同社宛に支払い

### ！ 詐欺請求書にご注意ください！

近年、主催者を装った悪質な詐欺請求書が出展者に届く事例が発生しています。請求内容に覚えのない請求書が届きましたら主催者へお問い合わせください。

## ⑫ ブースへの集客のための事前準備

まずは MEDICA COMPAMED のビジターの特徴や、行動パターンをご理解ください。

### MEDICA/COMPAMEDビジターの特徴

- MEDICA/COMPAMED来場者の**75%**は購入に関する**決定権**をもつ
- **120カ国**から時間とコストをかけ来場。明確な目的を持ち、ビジネスの本気度は高い

来場者分析データは[こちら](#)

### ドイツ人ビジターの会場での行動例

- 効率よく時間を使うため、事前に**アポ**を取ることが**当然**
- ビジネス関係の来場者は**一日平均17**の出展者との**アポ**を  
⇒ 飛び込みでのブース訪問が少ない

上記の通り、商談に向けた準備（価格や取引条件のシュミレーション）や、事前のアポ取り、事前の出展 PR が重要となります。

本件に関連します以下の内容を次ページよりご案内致します。

- A. ブース・デザイン
- B. JAPAN ロゴ
- C. 顧客用入場引換券・引換コード
- D. MEDICA/COMPAMED 2017 海外ビジター向け日本出展企業リスト
- E. 公式ウェブサイトでの PR / Exhibitor Dashboard（無料）
- F. 公的機関ネットワークでの B2B マッチング・イベント

## A.ブース・デザイン

ドイツのメッセでは一般的にブース・デザインは企業の顔=ブランド・イメージのため、比較的、装飾に費用をかけます。貴社のブース装飾のヒントとして以下ご理解ください。

株式会社エム・ピー・アイ

### ブース装飾コンセプトを明快に！

来場者、ターゲット層に出展目的が **3秒以内** に伝わる

- ✓ 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（特に欧州来場者）



高級感のあるブースには購買価格の高いお客を引き寄せます！

【集客 UP につなげている MEDICA 日本出展企業ブース・デザイン例】

伊藤超短波 株式会社



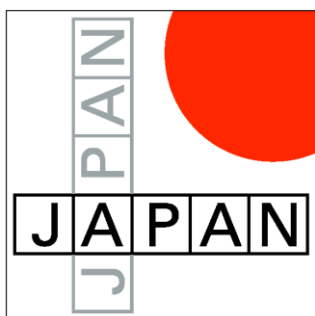
アトム・メディカル株式会社



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](#)

## B. JAPAN ロゴ



MEDICA には多くの国から出展者が参加します。MDJ ではメッセ会場での 日本出展企業のプレゼンス向上のため、ブース集客向上のため 「JAPAN ロゴ」 を用意しています。

- ✓ ブース・デザインの一部に、またプレゼン用の印刷物、販促物など利用可
- ✓ ご利用は無料・任意（ブースへの装飾などにかかる装飾業者への費用はご負担ください）
- ✓ ご利用希望の場合、[こちら](#)よりダウンロード可

## C. 顧客用入場引換券・引換コード／Entrance Vouchers and Voucher Codes

出展者は既存顧客、ポテンシャルのブース招待に顧客用入場引換券・引換コード／Entrance Vouchers and Voucher Codes を招待券のようにご利用いただけます。

- ✓ 受け取った顧客が実際に会場入場時に使用した券・コードのみ、会期後請求（未使用券は請求なし）
- ✓ 請求書に使用された券・コードの番号が表示（予め番号を控えると使用者が照合可能）
- ✓ 紙ベースの引換券（Option B）、及び E メールで相手先に送信できる引換コードの 2 タイプ（Option A）1 日券のみ
- ✓ Option B= 1 枚 16.81€+VAT Option A=16.39€+VAT で A のみ 1 枚目より割引あり
- ✓ 出展者証同様、公共交通機関の無料利用可（会場訪問日のみ）
- ✓ 使用者は引換券・引換コードの記載番号（Voucher Code）を [こちら](#)にて登録し、入場券（eTicket）に引換。事前プリントして会場へ ⇒ 入場ゲートでスキャンして入場

### 【OOS でのオーダー方法】

[こちら](#)をクリック ⇒ Login（貴社 Stand Order-NO. + 変更済み Password）⇒ Order Forms ⇒ Admission Ticket Vouchers, Passes, Parking Permits ⇒ A21 Entrance Vouchers and Voucher Codes にて必要枚数申込。引換分のみ会期後請求



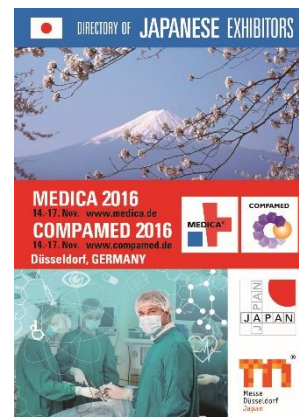
**【重要】** 顧客・ポテンシャルとの事前アポ取り・・・MEDICA 出展成功のためにブースでの事前アポは重要となります。貴社ブースへの集客ツールとして「顧客用入場引換券・引換コード」を貴社顧客・取引先（含む既存・潜在）へ配布することをお勧めします。

## D. MEDICA/COMPAMED 2017 海外ビジター向け日本出展企業リスト

### 日本出展企業様向け ロゴ、製品写真、説明文、広告掲載のご案内

㈱メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン (MDJ) では、日本出展企業の皆様の「より活発な商談」「ブースへの顧客誘致」を目的に、今年も「MEDICA /COMPAMED Japanese Exhibitor Directory (日本出展企業リスト)」を作成し、会期中、ビジター向けに無料配布します (3,000 部)。また会期前にはデータ版を世界各国のメッセ・デュッセルドルフ外国代表部にも提供し、当該国ビジターの日本出展企業への関心を高めるようにします。

■ 昨年日本出展企業リストは [こちら](#)



MEDICA/COMPAMED には 120 カ国から約 13 万人のビジターが参加します。出展企業もドイツ、日本を含む 70 カ国以上から 5,000 社の医療機器・製品メーカー (MEDICA)、医療機器向け製造技術、部品メーカー (COMPAMED) が参加するグローバル・ミーティング・ポイントです。

日本出展企業リストは日本のブランド力を活用し、日本出展企業の活発な商談、新規顧客、パートナー開拓のツールとしてご利用いただけます。出展社名、ブース No.、住所など基本データは無料掲載となりますが、ロゴ、製品写真、製品情報及び広告は有料となります。詳細は下記となりますので、ご確認の上、日本出展企業リストをご活用くださいますよう、ご案内申し上げます。

### 【日本出展企業リスト概要】

■ 部数 : 3,000 部    ■ サイズ : A5    ■ ページ数 : 96 ページ (予定)    ■ 言語 : 英語

■ 内容 : ホール別出展企業リスト

出展企業別の市場開拓を希望する国名リスト

■ 無料掲載 :

基本データ (社名/ブース No./住所/電話/FAX/Email/URL/メイン出展品目)

市場開拓を希望する国名 (希望者のみ)

日本国内での外国製品の輸入販売・流通 (希望者のみ)

■ 有料掲載 : 会社ロゴ/製品写真/説明文/広告

■ 配布場所 : MDJ ブース (Hall 16)

各ホールのインフォメーション・カウンター及び入場口 (北・東・南口)

\* 世界各国のメッセ・デュッセルドルフ外国代表部にデータ版事前提供

## 【掲載内容】

### ■基本データ／無料

社名、ブース No.、住所、電話、FAX、Email、URL、メイン出展品目が含まれます。

### ■市場開拓を希望する国名／無料

5つまでの国・地域名掲載(先着順希望者のみ)

### ■日本国内での外国製品輸入販売／無料

(希望者のみ)

### ■会社ロゴ (カラー) ／有料

・ロゴサイズ:タテ 15mm×ヨコ 50mm(参考)  
・解像度: 300dpi (原寸)

### ■広告掲載料

#### 【カラー】

	サイズ
・裏表紙/表 4 (1 ページ:1 社限定) ……150,000 円 (税別)	タテ 210mm×ヨコ 148mm(ブリード)
・中表紙/表 2・3 (1 ページ:2 社限定) ……120,000 円 (税別)	タテ 210mm×ヨコ 148mm
・記事中* (1 ページ) ……100,000 円 (税別)	タテ 193mm×ヨコ 128mm(枠付き)
・記事中* (半ページ) ……70,000 円 (税別)	タテ 88mm×ヨコ 128mm(枠付き)

\*記事中の広告掲載場所は原則、各ホール毎の巻末となります。

詳細はこちらをご覧ください。

- 申込締切……9月11日
- データ送信締切……9月19日
- 校正……9月初旬
- お支払い……10月下旬

▼去年の日本出展企業リストは[こちら](#)

▼日本出展企業リストへのお申込は[こちらから](#)

\*基本データのみ掲載希望の場合、申込不要

### ■写真 (カラー) ／有料

・写真サイズ:タテ 50mm×ヨコ 50mm(参考)  
・解像度: 300dpi (原寸)  
1点: 11,000 円 (税別) 複数対応

### ■説明文・テキスト(英文)／有料

・300文字 (含むスペース) まで  
英文での製品・会社情報 (文責=出展者)  
300文字: 11,000 円 (税別) 複数対応

### ■広告掲載／有料

サイズ・料金など下記ご覧ください。  
原稿: 完全データ (色校は出せません)  
必要に応じて制作会社ご紹介



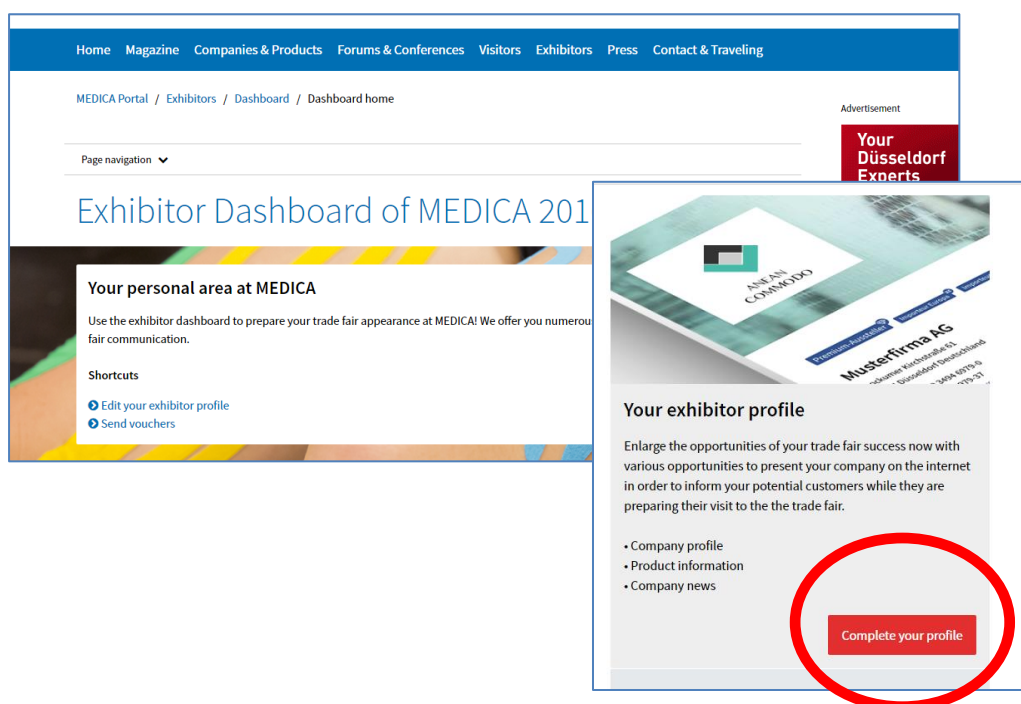
## E. 公式ウェブサイトでの PR / サービス Exhibitor Dashboard(無料)

無料にてお手元のパソコンから貴社及び展示製品情報・画像などアップロード可能です。

ブースへの集客ツール、貴社出展の事前 PR にご利用ください。

該当サイトの **Exhibitor Dashboard** は[こちら](#)

⇒ **Login** (貴社 Stand Order-NO. + 変更済み Password) ⇒ **Complete your profile** にてページ編集可能(下図○内)



**Exhibitor Dashboard** は貴社出展準備をウェブ上で管理するサービスでもあります。以下の情報を取りまとめてご覧いただけますのでご利用ください。

- Communication & Marketing
- Trade fair preparation
- Personalised Advertising Material
- Checklist 他

## F. 公的機関ネットワークでの B2B マッチング・イベント



エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワーク (EEN) は、欧州委員会の運営する B2B マッチング支援をおこなう公的機関ネットワークで、日本窓口は日欧産業協力センターです。

EEN は会期中 2 日目～4 日目に以下の商談会イベントをホール 6 で開催します。同イベントご利用で、成果を得ている日本出展企業も増加中ですので、ご利用ご検討ください。

### **MEDICA/COMPAMED EEN 商談会イベント**

会場：MEDICA 会場内 Hall 6 Gallery / First Floor [Messe Düsseldorf GmbH, Messeplatz, 40474 Düsseldorf, Germany]

主催者：エンタープライズ・ヨーロッパ・ネットワークに所属するドイツのパートナー「NRW.Europa」(ZENIT)

参加費用：200 ユーロ:企業・団体 / 100 ユーロ：スタートアップ企業 (VAT19%別)

#### **ご利用いただけるサービス内容：**

会期前：「貴社プロフィールの公開・他社プロフィールの参照・アポ取りメールのやり取り・商談アポのスケジュールリング」がおこなえるイントラネットが提供されます。

会期中：商談アポごとにテーブルが割り当てられます。また、当日現地には B2B イベントをサポートするスタッフ（英語対応）が常駐します。

#### **ご利用の流れ：**

貴社のプロフィールや希望についてご記入し、事前登録を行います（申込締切 11 月 7 日）。同様にエントリーしている各国の企業と事前に連絡し合い、会場でのアポイントメントを取り付けることができます。

プロフィールの記入・修正・他企業の情報検索・アポイントメント申し込みメールなどはすべてパスワードで保護されたウェブサイト上でおこないます。

#### **【ご案内ウェブサイト】**

<http://www.een-japan.eu/ja/news-media/medica-2017>

#### **【お問い合わせ先】**

日欧産業協力センター (EEN Japan)

情報サービス

ムラ、三田、ランブレヒト T:03-6408-0281 [info-jp@een-japan.eu](mailto:info-jp@een-japan.eu)

## ⑬ 通訳／ブース・アテンダント手配

【通訳】 言語：日独英／ブース及び会場での商談通訳 ⇒ 1日 450 ユーロ

特にドイツ・マーケットの開拓を希望される場合、ドイツ語通訳のご利用をお勧めします。

【ブース・アテンダント】 言語：日独英／ブースでの受付、接客 (通訳業務は対象外)  
⇒ 1日 280 ユーロ

ご利用ご希望の場合には [こちら](#) からお問い合わせください (締切 8月 31日)。

\* 【通訳】は申込多数につき 8月上旬現在ウエイティングとなっております。

## ⑭ CE マーキング

- ✓ CE マーキングは EU での製品販売に必要な適合マークで、出展製品も原則として CE マーキング取得が必要（製品により不要の場合もあり）。
- ✓ 未取得の場合でも出展可能  
⇒ ただし以下に準じた例文の該当製品への表示が必要

“This device, in the version exhibited here, does not comply with applicable legal requirements in the European Union and cannot be purchased in the European Economic Area until it complies accordingly.”

日本における下記のドイツ系第三者認証機関で、CE マーキングに関する情報提供、試験、申請など対応しています。ご興味のある方は下記へとお問い合わせください。

テュフ ラインランド ジャパン株式会社

テクノロジーセンター (GTAC)

〒224-0021 横浜市都筑区北山田 4 丁目 25 番 2 号

カスタマーサービスセンター Tel: 045-470-1850

<http://www.tuv.com/jp/japan/home.jsp>

## ⑮ ドイツ・メッセ出展成功マニュアル



同冊子は、メッセ（見本市）発祥の地、ドイツで開催されるメッセ、特に（株）メッセ・デュッセルドルフ・ジャパンの本社所在地であるデュッセルドルフで開催されるメッセに出展参加を検討される企業・団体への指南書として編集されています。何よりもまず、ご理解いただきたい点は**ドイツのメッセは商談の場**であることです。周到に準備をすれば、メッセ参加はビジネスの成功につながります。詳細及びダウンロードは[こちら](#)

## ⑯ 継続出展の重要性

■ 海外市場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

なぜ？

- ！ 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

次ページにて継続出展がビジネス成果につながっている日本企業の事例を紹介します。

成果につなげている日本出展企業・継続出展例

株式会社 加地  
REHACARE(福祉機器展)

1年目

- 事前予想を大きく上回る反響で、初出展としては大成功と言って良い。不慣れなため事前準備もぎりぎり、現地でもトラブルがあったが、この経験を活かして来年はさらに実りの多い展示会にしたい。

2年目

- 徐々に当社の認知度が向上していることを実感。商談内容も質、量ともに昨年以上で強い手応えがあった。展示会は成功だったが展示会後のフォローがより重要。

3年目

- 当社の認知度向上を実感。ブース運営にも慣れ、商談により集中できた。継続して出展することの重要性を強く感じた。

次ページへ

4年目

- お互いに顔を覚えている訪問者がかなり増加。継続して出展することの重要性を改めて感じるとともに、展示会の一員として定着することでパイヤーの当社に対する信頼度も向上していると実感。来年以降も継続出展し、欧州で地に足をつけたビジネス展開を図っていきたい。

5年目

- 当社の認知度向上をこれまで以上に実感できるようになった。集客も良好で多くの商談を行い、欧州の既存ディストリビューターともコミュニケーションを深めることができた。来年も引き続き出展し、欧州での安定した販売網の構築に努めたい。

6年目

- 10月 デュッセルドルフ



## ⑰ 成果に繋がらなかった出展事例・要因

### 外的要因

- 価格が合わなかった・・・為替変動により企業努力ではどうにもならない
- 製品がメッセのコンセプトと合致しなかった
- CEマーケティングが取れなかった

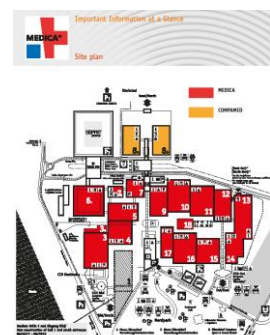
### 内的要因

- 会期後、問い合わせや引き合いを放置・・・マンパワー不足
- 引き合いがあっても先方の与信調査ができず放置
- 1年で諦めてしまった
- グループ出展のため、ブース運営を人任せにしてしまった
- ブース・デザイン、レイアウトが欧州向けでなく、欧州来場者がほとんど来なかった
- 事前のアポ取りをしなかった
- 事後のフォローをしなかった(サンキューメールなど)



## ⑱ 会場アクセス

デュッセルドルフ中央駅より地下鉄（U-Bahn）の U78 または U79 へご乗車ください。約 20 分でメッセ会場。U78 の終点はメッセ北口(Messe Nord)。U79 はメッセ北口へ行きますのでメッセ・オスト(Messe Ost)で下車、U78 へ乗り換えてください。東口、南口へは、メッセ・オスト(Messe Ost)より徒歩または路線バスをご利用ください。路線バス 722、または 896 でもアクセス可能です。会場アクセスを含む、現地情報は[こちら](#)。会場マップは[こちら](#)。



## ⑱ 盗難にご注意

搬入・搬出期間はフリーパスで会場に出入りできる関係で盗難が発生します。ブースを離れる際にはわずかな時間でも貴重品、電子機器類などはお持ちいただくか、鍵のかかる場所での保管をお願い致します（ブース内に鍵付き倉庫を設置することをお勧めします）。モニターなどの壁設置は盗難防止をブース装飾業者にご相談ください。また会期中も同じくご注意ください。ブース内の管理は出展者責任となります。盗難は組織化されたグループによる犯行が多く、残念ながら日本のような安全は期待できない場合があります。

### 【ブース以外でも外国人が集まる下記の場所での盗難・スリの被害が会期中に増加傾向】

- \*会場内やアルトシュタットのレストラン（イスにかけた上着からのスリ被害）
- \*空港・中央駅・ホテルフロント・電車内

### 【OOSでの夜間ブース警備員オーダー方法】

[こちら](#)をクリック⇒**Login**（貴社 Stand Order-NO. + 変更済み Password）⇒**Order Forms**  
⇒ **Security** ⇒ **Surveillance** ⇒ **Form C21** より該当ホールのフォームからオーダー

---

当ご案内に関連する MEDICA 出展に関するの情報、ご案内は公式ウェブサイトの [Exhibitor](#) でご覧いただけます。

当ご案内につきましてご不明な点がございましたら下記までお問い合わせください。  
皆様の MEDICA 2017 での出展ご成功をお祈り申し上げます。

### 【日本でのお問い合わせ】

(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン

担当：服部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニ・ガーデンコート7F

TEL:03-5210-9951 FAX:03-5210-9959

[hattori@messe-dus.co.jp](mailto:hattori@messe-dus.co.jp) <http://medica.messe-dus.co.jp/>