

タイの見本市 (METALEX2012)



今回は、タイの見本市についてレポートします。

タイでは、定期的に各分野の見本市が開催されていますが、その中でも多くの来場者で盛況な ASEAN 最大規模の工作機械・工具・金属加工技術の見本市「METALEX」が、平成 24 年 11 月 21 日から 24 日まで、バンコク郊外にある展示場（バンコク・インターナショナル・トレード&エキシビション・センター（通称 BITEC））で開催されました。昨年度はタイの洪水の影響もあり来場者が伸び悩みましたが、今回は初日から多くの来場者があり、4 日間で計 6 万人以上の来場がありました。

「METALEX」に出展している企業は、タイにすでに進出済みの企業、これからタイで取引を行う計画のある企業、現在タイでの取引はないが、将来、取引があることを期待する企業など、いろいろ考えられます。

「METALEX」は、毎週のように開催される見本市の中でも来場者が多いと言われていますが、これは、タイ政府が製造業を中心とした外国企業の誘致を積極的に行った結果、日系企業を含めた多くの外国企業がタイで生産を行うこととなり、自動車などを中心とした産業構造が構築されてきたことによるものと思われます。また、日本の全国の自治体や銀行などが主催する「METALEX」の視察なども行われており、会場で多くの日本人を見かけることができます。

近年、日本の中小企業が積極的に見本市に出展できるよう、国が主体となり、以下のようなサポートが行われています。

◆主なサポート内容

- ・ 出展費用の一部を助成 (JETRO など)
- ・ 通常の出展スペースよりも小規模のスペースでの出展が可能
- ・ タイ語ー日本語の通訳を配置



中小企業が海外の見本市に出展する際には、出展しやすい環境を整えるサポート体制が必要であり、JETRO や自治体などが出展企業を募集しサポートを行っています。

また、見本市には多くの企業が出展しているため、出展企業は出展目的を明確にし独自の魅力を強くアピールしなければなりません。そのためには以下の点が大切であり、出展前にきちんと計画を立てる必要があります。

1 場所の選定

ブースの位置は非常に重要です。見本市では数万人規模の来場があり、人の流れが会場によって違い、ブースの位置が人の流れのない場所では意味がありません。出展の計画の早い段階で場所を決めることが大事です。特に「METALEX」は、人気のある見本市で、大手企業も毎年参加しているため、良い場所を確保するのは難しいのが現状です。

2 何をアピールするのか。

自社製品をアピールするのに製品を陳列するだけでは来場者が素通りしてしまうため、来場者を惹きつける以下のような工夫が必要です。

- ・製品の製造をその場で実演
- ・製品の製造過程のモニターでの上映
- ・わかりやすいカタログやリーフレットの設置
- ・音楽や照明などブースを目立たせる工夫

3 来場者へのフォロー

名刺交換などにより自社のブースに来場する企業の連絡先を把握し、その後のフォローを通じてビジネスチャンスに繋げることが重要です。



タイの見本市は、様々な産業分野で毎週のように開催されており、今後、ますます活発になっていくと思われます。

どのような企業でも見本市に参加することは可能ですが、出展することで得られるものが何か、出展する目的やメリットを事前によく検討することが大事です。

一度会場に足を運び、会場の雰囲気などを肌で感じることも必要でしょう。

【岡山県タイビジネスサポートデスク】

<<日本国内デスク (株式会社アークビジネスサーチ内)>>

【所在地】：東京都千代田区神田小川町 1-11-8 大竹ビル7階

【担当者】：志賀 敦 (しが あつし)

<<タイ/バンコク現地デスク (ARK ENTERPRISE CO., LTD. 内)>>

【所在地】：138 Boonmitr Bldg., 3rd Floor, Rm. A2, Silom Rd., Suriyawong, Bangrak
Bangkok, 10500 Thailand

【担当者】：福田 淳 (ふくだ じゅん)

※デスクのご利用にあたっては、まず岡山県産業企画課(086-226-7365)へご相談ください。