

# 来場者6万人見込む

7月8～10日にISOT

昨年上回る1550社が出展

TEX2015内の7展(第10回国際雑貨EXPO、第7回ペーパー&キッズEXPO、第6回フアッション雑貨EXPO、第6回グループウェアEXPO、第4回キッチンウェアEXPO、第6回DESIGN TOKYO、第2回H&B EXPO)の出展検討のための特別説明会を開催した。

先ず石積社長は「本日の出席者の6割以上が課長以上、さらには2割以上が社長で、出展社が売り上げに直結する商談展を目指している」と強調、今回の展示会については「出展社数は昨年の1309社から1550社(18%増)に増える。増加の要因は①新規出展社が毎回増え続けている②文具・雑貨流通に売込みた」という新規参入企業の増加

③海外出展社の増加...など。来場者数は昨年の約4万9000人。今年はさらに1万人増の6万人を見込んでいる。来場者数増加の理由は①出展社が増えて来場者が増えるという好循環が起きている②他店と差別化するためにより良い製品を仕入れたという真剣なハイヤーの増加③様々な製品を一堂に見て比較検討できるの絶好の場としての評判の

高まり...など。来場者数については「水増し無し」の憲法を定め、厳しく精査している。より多くの商談を行うための工夫や環境作りとして①招待状に商談展のための展示会であることをアピールし、来場対象者を明記の来場者ハッシュに出席社が一目で顧客と見分けて売り込めるように工夫③派手なビラ配りやアンケート収集、くし引き、あるいは大きな音でのプレゼンなど、商談の雰囲気や損ねる活動の禁止など。毎回、申し上げていくのだが、じつくりと相手のニーズを聞いて、説明することで商談が決まる。売り上げに直結する商談を行うためには確実に座つての商談が効果的。自社ブース内の商談席の設置は、2005年はわずか20%だったのが、2014年は68%まで拡大、2015年は70%を目指している。展示会で商談金額は、10年前は30億円だったのが、2014年は188億円、今年は225億円を予想している。我々にとって最大の喜びは出展社の皆様に売り上げを上げていただくこと」と説明し、昨年の会場の様子をVTRで紹介した。

概要の説明の後、昨年フアッション雑貨EXPOに出展したS.T.E.A.L.江越慈高代表取締役が、3000万円の売り上げを達成した活動や工夫を紹介した。

併催イベントは、業界やメディアから大きな注目を集めている「第24回日本文具大賞」の表彰と展示に加えて、DESIGN TOKYO出展社

の中から「売れるデザイン」のベストプロダクトを表彰するアワード「第1回DESIGN TOKYO大賞」を新設し、展示とグランプリ発表を行う。

文具関連からは、アスカアルテ、馬印、エコー流通グループ、エヌティ、カール事務器、カモ井加工紙、北星鉛筆、紀寺商事、キョクトウ・アソシエイツ、キングジム、クラウングループ、呉竹、栄紙業、シヤチハタ、新日本カレンダー、全日本文具協会、ゼブラ、セメタイン、ソニック、谷川商事、デザインフィ、デビカ、ニッケン文具、パイナップル、ヒサゴ、ピラミッド、マークス、マルアイ、ヤマト、LIGHT LAB.などが出展する。



出展社幹部のための特別セミナー / 出展機材のための特別説明会  
本展で売上を拡大するためのご提案

挨拶する石積社長

金魚ちようちんマスマン

新たに3商品が柳井市認証に

寺西化学工業株式会社

ベトナムに第3工場増築

ベトナムに第3工場増築

文具の新規業態店

グループ 4月に2店舗オープン

新業態店は、クリエイティブマインドを刺激し、脳を活性化させる雑貨や文具を「レイアウト」と定義。広義にステーションナリーを捉えなおし、日常をより知的に創造

MDは、脳への刺激を与え、道具「ブレインツール」を①手を動かし脳を働かせる道具(ステーションナリー)の機能的な移動にまつわる道具(バッグ・服飾雑貨) ③脳の

今回の改良点は、①キャップの内部形状を変えることで、開閉が容易に②キャップの材質をPBT樹脂に変更することで、柔軟性が向上③キャップの円周を大きくする

ベトナムに第3工場増築

ベトナムに第3工場増築

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社

寺西化学工業株式会社