

諏訪圏工業メッセ2016 開催速報

1. 出展状況・・・412社・団体(昨年403) 551ブース(昨年533)
2. 来場状況・・・27,722人(昨年27,284人)
3. 名刺入手・・・7,104枚
4. アンケート・・・1,039枚

＜来場者の声＞ (出口アンケート等から)

- ・ 下町ロケットをはじめ企画・テーマゾーンが良かった【諏訪地域企業の一般社員】
- ・ 小さい頃から学習の場として学べることはとても良い【県外企業の開発・設計者】
- ・ 自社の技術などの公開、他社の技術レベルの確認が出来て素晴らしい【諏訪地域企業の管理職】
- ・ 商品を見せるだけでなく、開発段階の苦悩などを聞かせて欲しい【中信地域企業の開発・設計者】
- ・ 大手企業だけでなく、中小企業の技術力の高さが判った【諏訪地域の学生】
- ・ 工業メッセのテーマを諏訪地域企業にスポットを当てるものもいい【諏訪地域企業の経営者】
- ・ ブースレイアウトを諏訪地域企業と他の地域企業と分けて展示した方が良い【 ” 】

＜出展社の声＞

- ・ 初出展だが来場者の多さに驚いた／小中高生が多いのは他の展示会にない特色／ビジネス面でも成果があった【県外大手企業】
- ・ 商談で何点か図面もいただき手応えあった／地域のアドバイザーの支援に感謝【諏訪地域企業】
- ・ グループ出展だが業種もマチマチのせいとお客様が今一つだった【県内企業】

＜主催者・スタッフの声＞

- ・ 出展社の皆さんのメッセに対するご理解・ご協力により、搬入・搬出作業等、運営面において年々スムーズになっている。
- ・ 今回も、出展社の皆さんの中に来場者駐車場への駐車があったことは残念であった。

5. 来場者数と会場受付での名刺受取数

	一日目	二日目	三日目	合計	名刺数
2014	7,230	8,785	10,112	26,127	7,119
2015	7,473	8,916	10,895	27,284	7,710
2016	7,829	9,515	10,378	27,722	7,104

6. 来年の「諏訪圏工業メッセ2017」は、

H29年 10/19(木)・20(金)・21(土) 開催決定!

～「諏訪圏工業メッセ」は、「魅力あるSUWAブランドの創造」を目指し、

第4ステージ(「価値ある技術の進化でグローバルに発信」)へ!～

★ 出展社様へ

＜出展社アンケートの提出(必須)について＞

- ・ 近日中に全出展社にアンケートの依頼を送付します。出展社様にとっても重要な資料となりますので、**必ず回答をお願いします。** なお、結果(速報版)につきましては、12月中旬にご報告の予定です。

＜今後のお取り組みについて＞

- ・ 出展社の皆様のご協力により、お蔭様で、「諏訪圏工業メッセ2016」は、国内外から多くのご来場をいただき、多くの方々との交流や活発な商談が行われ、盛況の内に無事終了することが出来ました。
- ・ 展示会は終わりましたが、ビジネスは正にこれからがスタートです。いただいたご縁を無にすることなく、来年のメッセまでに大きな成果が得られますようご健闘をお祈りいたします。

なお、諏訪圏工業メッセ実行委員会では、通年でのサポートをいたします。

魅力あるSUWAブランドの創造 !!

メッセ2017～

2002 2006

2011

2016

2017

2021

第1ステージ
情報の発信

第2ステージ
販路の拡大

第3ステージ 飛躍
への挑戦

第4ステージ
価値ある技術の進化でグローバルに発信

諏訪圏6市町村の
産学公が一体となり
「諏訪圏工業メッセ」
を開催！
⇒ 製造業の再興
地域の活性化

産学公との連携強化
新たな技術の探求、
取引先・販路の拡大
⇒ メッセと諏訪地域
のブランドを活か
した販路拡大

地域の強みを活かした
新技術・新産業の創出
⇒ モジュール化
ユニット化
新素材開発

技の進化を事業に繋ぐ

- ・テクノロジーや技能を磨く
- ・産学官金連携でステージアップ
- ・儲かるものづくり

- 主な取り組み
- ・高い技術力の発信
 - ・製品信頼度の向上
 - ・待ちから「売込」へ
 - ・提案型営業へシフト
 - ・新規顧客拡大
 - ・改善活動の徹底等

- 主な課題
- ・展示会活用とフォロー

- 主な取り組み
- ◇ 販路拡大サポート
 - ・企業OB人材を活用
売込み先の選定・
営業活動の支援
 - ◇ 現場(工場)商談会
 - ・地方開催ならではの
特性を活かした現場
(工場)での商談

- 主な課題
- ・自社の強みのPR不足

- 主な取り組み
- ◆ 情報の発信
 - ・わが社の強み
「ひとわざ(一技)PR
シート」活用
 - ◆ 連携・交流
 - ・国際
 - ・産学官金
 - ・地域間
 - ・企業間
 - ◆ 販路拡大
 - ・外部展示会の開催

- 主な課題
- ・会場の老朽化とスペース不足

海外視野に販路拡大

- ・ひと技シート活用
- ・支援機関の活用
- ・人材育成
- ・ユニット受注

成長産業の取組

- ・医療・ヘルスケア
- ・環境・エネルギー
- ・航空宇宙
- ・域内外・企業連携

魅力あるSUWAブランドの創造

地方最大級の「ものづくり展示会」—信州・SUWA—
「諏訪圏工業メッセ」での実践とネットワーク構築

地域の強み 超精密・精密加工の集積地
—小型・軽量・薄い「省の技術」の活用—

課題解決総合基地
Solution Platform

究極の技術
Ultimate technology

世界企業との交流
Worldwide network

SUWA・NAGANO 圏域の連携
Area connection