

【第 6 号見本市・展示会メルマガ】 2026 年の商談は「15 分」で決まる！？

～最新の展示会業界の実情から読み解く、東北企業の西日本販路開拓スピード戦略

【このニュースレターは、過去に弊社にご連絡いただいた皆様、過去に弊社と名刺交換をさせていただいた皆様、そして公開情報からのご連絡先を取得した皆様にお送りしています。当ニュースレターの配信停止をご希望の場合は、hiwatashi@luoda.jp までメールにてご連絡ください。】

いつも大変お世話になっております。合同会社 Luoda（ルオダ）の樋渡知博（ひわたしともひろ）です。

今日もメルマガをご開封いただき、誠にありがとうございます。

2026 年も 5 月後半を迎え、新年度の販路開拓に向けて本格的に動き出している企業様も多いかと存じます。本日は、これまでのメルマガ（タイムパフォーマンスやフィジカル AI など）ではあえて触れてこなかった、世界と国内の見本市・展示会（MICE）業界における「今まさに起きている最新の地殻変動」をテーマにお届けします。

変化のスピードが凄まじい 2026 年のビジネス環境において、東北の中小企業や自治体の皆様が「一歩先を行く」ための極めて実用的なヒントを詰め込みました。ぜひ最後までお付き合いください。

本日のメルマガの内容です。

1. 【業界トレンド】
会期「前」に商談が終了！？ 欧米で主流化する「プレ・ショー・マッチング」の衝撃
2. 【展示会実務のポイント】
「おもてなし」は逆効果？ 2026 年のバイヤーが求める「ファクト & NO トーク」ブース構築法
3. 【見本市・展示会ニュース】
2026 年最新 MICE ニュースからみたトレンド：関西で加速する「専門特化型」の熱気
4. 【出展社募集中の西日本で開催される展示会】
Luoda が独断と推薦で選ぶ！東北企業が今後狙うべき西日本の展示会

1. 【業界トレンド】会期「前」に商談が終了！？ 欧米で主流化する「プレ・ショー・マッチング」の衝撃

これまで「見本市・展示会は会場に行ってから勝負」と言われてきましたが、2026 年のグローバルトレンドはその常識を完全に覆しています。現在、欧米やアジアの先進的な見本市で主流となっているのが、「プレ・ショー・マッチング（会期前確定型商談）」です。

来場するトップバイヤーは、会場のブースをランダムに歩く時間をほぼゼロにしています。彼らは、見本市・展示会が始まる数週間前に、主催者のデータシステム上で出展社の技術、供給力、サステナビリティ対応度を完全にスクリーニングし、会期前の段階で、具体的な要望を携えて「15 分単位の商談スケジュール」を分刻みで埋めてから会場に入ります。

つまり、会場のゲートがオープンした瞬間には、すでに「勝負（会うべきバイヤーとのマッチング）は終わっている」のです。このトレンドに取り残された企業は、当日どれほど素晴らしい製品を並べても、バイヤーの移

動動線から完全に外れた「見えないブース」になってしまいます。これからの展示会・見本市への出展は、「会期前にバイヤーの予約リストに滑り込むためのデジタル & データ戦略」が絶対条件です。

2. 【実務のポイント】

「おもてなし」は逆効果？ 2026 年のバイヤーが求める「ファクト & NO トーク」ブース構築法

プレ・ショー・マッチングや効率化が進んだ結果、展示会の「現場実務」においても大きな変化が求められています。日本企業が伝統的に得意としていた、笑顔での「丁寧なご挨拶」や長々とした「会社沿革の説明」といった過度なおもてなし営業は、現代のバイヤーにとっては、貴重な時間を奪われる「逆効果」の対応になりつつあります（但し、最低限のおもてなしは時代が変化しても必要だと思います）。

今、現場で求められているのは、

「ファクト（事実）の即時提示（優れた迅速な言語化能力）」

と

「NO トーク（言葉に頼らない説明）」

です。

- ブースに入って 3 秒で「何が解決できるか」を数値で示す（ファクト）
（例：「従来の加工コストを 35%削減する技術」など、具体的な数字をアイキャッチにする）
- 営業マンが口頭で長々と説明する前に、15 秒の「デモ動画」や「動く実物」で直感的に理解させる（NO トーク）

多忙なバイヤーに対しては、「まずは座ってじっくりお話を……」ではなく、足を止めた瞬間に「結論のファクト」を脳内に突き刺すようなブースの動線設計とアプローチが必要です。これにより、バイヤーの限られた時間を尊重しつつ、最短距離で深い商談（リード獲得）へと移行することができます。

3. 【見本市・展示会ニュース 特別編】

展示会・MICE ニュースからみた最近のトレンド～関西で加速する「専門特化型」の熱気

最近の見本市ニュースで非常に興味深い動きがあります。2026 年に入り、国内（特に西日本・関西圏）では、これまでの「何でも集まる総合見本市・展示会」から、驚くほどニッチに絞り込んだ「超・専門特化型展示会」へ来場者が殺到しているという点です。

- 直近のニュースでも、大阪や京都で開催された「特定の部材」や「特定の課題解決（DX や特定の素材加工など）」に特化した小規模・中規模の展示会において、来場者数に対する「実際の商談発生率・成約率」が、東京のメガ展示会を遥かに上回る高水準を記録しています。

例えば、出展社 56 社に対して「商談に繋がった件数が 258 件」「実際の成約に直結した件数が 38 件」を記録した【機能性フィルム展】（大阪産業創造館、2026 年は 11 月 19～20 日に開催予定）や、毎年 1,200～1,500 名近くのメーカーの設計・開発担当者が来場して「技術力そのもの」をアピールする展示コンセプトになっているため、高確率で大手企業との新規取引（口座開設）へと繋がっている【金属加工技術展】（大阪産業創造館、2026 年は 7 月 10 日に開催予定）等です。

これはまさに、バイヤー側が「無駄な歩行時間」を嫌い、「自分の課題にピンポイントで答えてくれる見本市・展示会」だけを選別して足を運んでいる証拠です。東北の企業が西日本や海外への販路開拓を狙う際、知名度の高い巨大な展示会に高い出展料を払って埋もれるよりも、こうした「意思決定者だけが集まる専門特化型のプラットフォーム」を狙い撃ちにすることが、投資対効果（ROI）が劇的に高くなるというトレンドを示しており、販路拡大オプションの一つとして有効であることが示唆されます。

4. 【出展社募集中の西日本で開催される展示会】

合同会社 Luoda が独断で選ぶ！東北地方の企業が今狙うべき西日本エリアの展示会

上記のトレンド（専門特化・高成約率）を踏まえ、合同会社 Luoda が東北の中小企業様および自治体・公的機関の担当者様へ向けて、今まさに強烈に推薦したい西日本で開催される2つの展示会をご紹介します。

① 【パッケージ展 2026】（会場：大阪産業創造館）

- 会期：2026年8月4日（火）～8月5日（水）
- 申込締切：2026年5月26日（火）※間近です！

推薦理由：

今、あらゆる業界で「脱プラスチック」「グリーン・スコア（環境配慮）」に対応したパッケージの刷新が急務となっています。この展示会は出展料が4万円（税込）と極めて低コストながら、来場者は「自社商品の差別化・パッケージ課題を本気で解決したい」大阪・関西圏の中小企業経営者や決裁権者のみに限定されています。青森・山形・秋田などの高付加価値な農水産品・加工食品を「見せ方や包み方（デザイン・エコ）」で差別化したい企業や、高度な印刷・成形技術を持つ東北のものづくり企業にとって、これ以上ない「関西初進出のテストマーケティングの場」となります。

② 【第2回鉄道技術展・大阪 2026】（会場：インテックス大阪）

- 会期：2026年5月27日～29日（4年に1度の関西開催。次回予定2030年。会期直前なので、来場希望の方向け情報です）

推薦理由：関西圏は私鉄・JRが非常に密に張り巡らされており、独自の鉄道インフラ・モビリティ市場を持っています。この展示会は、単なる「車両の技術」だけでなく、近年ニュースでも注目されている「インフラの長寿命化」「フィジカルAIによる保守の自動化」「新素材による軽量化」といった周辺技術が裏のメインテーマです。岩手・宮城・福島などが誇る「超精密加工」「タフなセンサー技術」「航空宇宙・ロボット開発で培った高度なデバイス」は、関西のインフラ企業のバイヤーにとって、喉から手が出るほど探しているソリューションです。巨大な総合展を避け、この尖った専門展に「政策の看板」を背負って出展することは、戦略上極めて有効です。次回開催は2030年予定。隔年開催だが、4年周期に関西で開催。

◆ おわりに：最新トレンドの「現場実装」は Luoda にお任せください

本日よりご紹介した「プレ・ショー・マッチングの対策」や「ファクト重視のブース運営」、そして「西日本の専門特化展へのアプローチ」は、日々の通常業務に追われる中で一から構築するのは非常に困難です。

そこで、私たち合同会社 Luoda の出番です。私たちは、単なる書類の実務作業の代行に留まりません。会期前のデジタル動線設計（バイヤーへの事前アプローチ）から、会期当日にバイヤーの足を3秒で止める「現場の泥臭いアテンド」、英語や多言語が絡む海外バイヤー対応、そして終了後の高速な商談化（ファンネル構築）等の側面支援まで、貴社の「最強の右腕（実動部隊）」となって現場で汗を流します。

「5月26日締切の大阪のパッケージ展に急遽興味が湧いた」
「今年度の展示会戦略を、世界基準のトレンドに合わせて見直したい」

という自治体・公的機関・中小企業の皆様、まずは情報交換のレベルから、お気軽にお問い合わせください。

本日もお読みいただきありがとうございました。
今週末も皆さんにとって沢山良きことがありますように！

合同会社 Luoda 代表社員 樋渡 知博

このメルマガの内容の転載は、大歓迎です。ご感想・ご意見も大歓迎です。

このメールにご返信いただきましたら、私に届きます。

メルマガの購読をやめたいときは、hiwatashi@luoda.jp までご連絡をお願い致します。

【無料相談・お問い合わせ窓口】

本メールへのご返信、または下記アドレスまでご連絡をお待ちしております。

E-mail: hiwatashi@luoda.jp（担当：樋渡）

合同会社 Luoda（ルオーダ） 代表社員：樋渡 知博（Tomohiro Hiwatashi）

【事業内容】国内・海外展示会フルサポート支援、西日本・海外販路開拓コンサルティング、
MICE 新規企画開発、海外業務アウトソーシング

【実績紹介】元ハノーバーメッセ日本代表事務所代表・元ハノーバーフェアズジャパン シニアマネージャー
/日本初の専門展「オリーブオイル関西」企画開発・運営

© 2026 Luoda LLC. All rights reserved.