

第 2 号：【西日本市場の攻略】～展示会で「名刺交換」だけで終わらせない技術
～プロが教える成約の分かれ道
(合同会社 Luoda) 2026/2/26

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。

本日は第 2 回目のメルマガをお届けします。前回の配信後、ポッドキャスト版への反響もいただき、新しい情報発信の形に私自身もワクワクしております。

本日のメニューです。

-
1. 展示会スタッフ、ただ「立っているだけ」になっていませんか？
 2. 【実務公開】成約率を 3 倍に変える、Luoda の「現場アテンド」
 3. 展示会ニュース：世界最大級のテクノロジー見本市 Consumer Electronics Show (コンシューマー・エレクトロニクス・ショー) 開催結果報告～「フィジカル AI の興盛」
 4. 活動日記：小型車両系建設機械 (コンボ) の運転資格を取りました！
-

1. 展示会スタッフ、ただ「立っているだけ」になっていませんか？

私はこれまで約 24 年間、国内外の展示会・見本市会場で数え切れないほどの出展ブースを見てきました。そこで目にする、非常に「もったいない」共通の光景があります。

それは、**「スタッフがブースの奥でジッとしている、スマホを見ている、あるいは身内同士で談笑している等」の姿です。

東北地方から多大なコスト (出展料、輸送費、旅費) をかけて出展しても、これでは来場者は御社のブースを気にも止めず、0.5 秒で通り過ぎます。特に、より合理的で判断の早い西日本のバイヤーを相手にする場合、「待ち」の姿勢ではチャンスを逃してしまいます。

2. 【実務公開】成約率を 3 倍に変える、Luoda の「現場アテンド」

弊社の「現地アテンド支援」は、単なるスタッフ派遣ではありません。私が貴社の「営業部長」として、以下の実務を代行します。

- **「足を止める」最初の一言：**
東北ブランドの希少性を、現地のバイヤーが最も好む「具体的なメリット (利益率や差別化)」に翻訳 (ブランド化) して投げかけます。
- **「質の高い」リード (見込み客) の獲得：**
名刺の数ではなく、BtoB 商談として「次に繋がる相手か」をその場で選別し、必要な情報を聞き出します。
- **出張費を削減しての「顔出し」継続：**
会期後の再コンタクトやフォローアップ (注：追加オプション利用可) まで、西日本エリアに

拠点を持つ弊社がサポートいたします。

- **見本市展示会出展の費用対効果を測りづらいとお悩みの企業様はいらっしゃいませんか？**：大丈夫です。出展費用対効果を測る方程式がございます。結果報告書作成の際は、それらの方程式やデータを活用しながら出展効果の分析やその後のフォローアップ手法を明確にします。

3. 展示会ニュース：CES 2026 結果報告

先月、世界最大級のテクノロジーの祭典「CES 2026」（アメリカ・ラスベガス）が開催されました。

開催日：2026年1月6日～1月9日（毎年1月に開催）

出展者：4100社（うちスタートアップ企業の出展が1200社）

来場者：148,000人以上

会場：ラスベガス・コンベンションセンター

主催：Consumer Technology Association (CTA)

今年を中心テーマは「フィジカル AI」。

今回のCESは、かつての「家電見本市」から、AIやモビリティ、サステナビリティなど全産業を網羅する「イノベーションのプラットフォーム」へと完全に変貌を遂げました。

過去10～20年はロボット、モビリティ、家電らの製品はデジタル化やスペックの性能/機能競争、その後それらを活用することで、諸問題を解決できるソリューションの提供を経て、現代はAIが画面の中（デジタル）から飛び出し、ロボットや家電、モビリティといった「物理的な実体」へと実装される主戦場が鮮明になる展示が多かった、と話題になりました。

その他、AIが自律的にタスクを遂行する「AI エージェント」の実用性がますます議論され、ビジネスにおける費用対効果や実装事例が展示されました。また、空飛ぶクルマと次世代モビリティ：多様なeVTOL（電動垂直離着陸機）や空飛ぶバイクが集結し、近未来の実用化に向けた展示が示されました。

現代ではチップやクラウドといったデジタルエンジニアリングの上流工程では米国や中国企業の存在感が圧倒的ですが、日本企業の勝ち筋は、熟練技術が必要とされるアクチュエータやベアリングといった「容易に置き換えられないメカニカルなコア部材」、いわゆる圧倒的競争優位および差別化商品と、それらを現場で統合する実装力（問題解決力）にあると訪問した業界関係者は述べています。

日本企業はソニー、富士通、TDK、パナソニックの他、JETRO（日本貿易振興機構）がスタートアップ企業31社（変更の可能性あり）を引き連れて出展しましたが、現地の来場者の声を紐解くと、かつての「テレビなどの家電中心」から、AIインフラや車載デバイス、製造現場のDXなど、より専門的・基盤的な技術へのビジネスシフトが鮮明。しかしながら、同じアジア勢である韓国（SamsungやLG）や中国企業の圧倒的な物量展示戦略に対し、日本企業の出展面積やプロモーション面での「存在感の低下」を懸念する声が上がったそうです。

【参考：2026/2/18 イントラリンクグループ 【イベントレポート】CES2026 で読み解く米国テック最前線：フィジカル AI 時代、日本企業の勝ち筋】

4. 活動日記：新しい世界への挑戦

私事で恐縮ですが、先日、小型車両系建設機械（ユンボ）の運転資格を取得しました！

きっかけは、以前ボランティアに行った際、「重機を動かせる人」の募集に手を挙げられなかった悔しさでした。

2日間の講習では、安全確認の一つひとつに意味があること、そして建設現場で働く方々の凄さを肌で感じました。

「わかる」は「分かる」と書きますが、学ぶことで景色が変わる面白さは、ビジネスも重機の操縦も同じですね。実践で使えるまで練習を積み、いつか現場の力になりたいと考えています。

お世話になったトレーニングセンター（北大阪トレーニングセンター様）では、暑い中の差し入れや改善活動が徹底されており、「顧客価値とは何か」「サービスとは何か」を、私自身も深く学ぶ機会となりました。

新しい世界に飛び込む勇気を持って、今週も皆様の販路開拓を全力でサポートしてまいります！

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。

～合同会社 Luoda(ルオーダ)を、販路開拓のビジネスパートナーに～

発行責任者：樋渡 知博（代表社員）

住所：大阪府大阪市北区豊崎3丁目15-5 TKビル2階

連絡先：hiwatashi@luoda.jp

Copyrights © Luoda LLC. All rights reserved.