【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、あるいは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。】

メルマガのバックナンバーは、こちらからお読みいただけます！
https://luoda.jp/mailmagazine/

【第 10 号メルマガ】：全国から見学者が絶えない、宮田運輸の「みらい会議」に学んだマネジメントの本質

いつも大変お世話になっております。

合同会社 Luoda（ルオーダ）の樋渡 知博（ひわたし ともひろ）です。

本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。久々のメルマガとなりまして、期間が空いてしまいご迷惑をお掛けしました。

さて、今日から 9 月に入り、本格的な展示会・見本市開催のシーズンがやってまいりました。

これから来年 3 月までの半年は、国内外ともに業界をけん引する有力な専門見本市・展示会の開催が目白押しです。しかしながら、単にイベントに参加・出展するだけではなくて、より客観的な指標に基づいた意思決定や展示会の選定、国際視点に立った戦略的な見本市・展示会の活用方法が大事になってきます。

本日は、先日知り合いの紹介でオブザーバーとして出席した、今話題の宮田運輸様（本社：大阪府高槻市）の「みらい会議」についてレポートいたします。その他、展示会業界の最新ニュースやテクノロジーの動きを軸に、次なる販路開拓に直結する西日本の厳選展示会情報と合わせてお届けいたします。

本日のメニュー

１．全国から見学者が絶えない、宮田運輸の「みらい会議」に学んだマネジメントの本質

先日、経営者仲間より「うちもこういう会議がやりたいんだよ！」と感想をお聞きし、ずっと気になっていた株式会社宮田運輸さんの「みらい会議」に参加してきました。

宮田運輸さんは大阪府高槻市に本社を構える老舗の運送会社様です。かつて自社で起きてしまった重大事故をきっかけに、宮田博文会長は「売上・利益至上主義」から「安全と命、人の心を最優先にする経営」へと舵を切られました。トラックに子どもの絵を飾る「こどもミュージアムプロジェクト」を立ち上げ、映画『愛でいけるやん』で、大きな話題を集めた企業です。

そんな同社では毎月の全社経営会議を一般開放しており、全国から見学者が絶えないことで知られています。実際、当日も関西だけでなく関東や九州から泊まりがけで参加されている方（小職含め約 50 名

の外部参加者）がたくさんいらっしゃいました。

参加してまず驚いたのは、参加者全員に配られる資料の濃密さと、それが「回収されない」ことです。全社の損益や見込みはもちろん、部門別の詳細な損益や行動計画（経営コックピット）まで開示されており、「ここまで見せていいの！？」と衝撃を受けました。

ですが、本当に素晴らしかったのは資料の内容以上に「場の空気感の醸成と社風」です。

同社は単に「人を育てる」のではなく、「世に役立つ人作り（人の心を作り、育む）」を大切にされています。そのため、一般的な企業で「管理職」と呼ばれる役職も、宮田運輸さんでは「支援職」と呼ばれ、「目標管理シート」も「目標【支援】シート」と定義されています。

「みらい会議」はまさに、数字の裏にある見えない努力に対する「感謝と承認」の場でした。

社員からの月次報告に対する質疑応答では、成果が出たプロセス（注：ここがポイント）に光を当て、「どんな取り組みをしたのか」「他の事業所への感謝」といった温かい対話が交わされ、宮田会長の愛ある言葉が場を包み込んでいました。営業成果を詰めるのではなく、お互いの努力を認め、助け合い、共に学び合う。数字の厳しさは持ちつつも、始まりより終わりに向かって社員とオブザーバー参加者のエネルギーが高まっていく素晴らしい風土がそこにありました。

また、社内には「困ったときは大騒ぎして良い」「社員同士で助け合う」という文化が根づいています。人を大切にし合える安心感があるからこそ、実際に多くの親子・夫婦・兄弟が共に社員として働いてきた歴史があり、まるで温かい家族のような絆を感じました。

◆「みらい会議」から得た 3 つの大きな学び

1. 一人ひとりが主役になれる「人作り」
事業所ごとの立体的な数値報告と振り返りを通じ、社員各自が経営を「自分ごと」として捉えています。自分自身と向き合う姿勢が芽生え、社員全員が主役になれる環境が整っています。

2. 従業員の意識変化が引き起こす好循環
上長となる「支援職」が温かくバックアップし、社員一人ひとりが目標や数字を自発的に意識して行動するからこそ、それが結果として業績に反映されるという理想的な好循環が生まれています。

3. 今の時代に求められる「敬いと助け合い」の心
「困ったときは大騒ぎして助けを求めていい」という安心感と愛にあふれた社風。現在世界から急速に失われつつあるこの価値観こそが、強い組織を作る根幹だと強く感じました。現場の社員一人ひとりを人として大切にする地道な取り組みが、この風土を育てています。

私たちはどうしても「目に見える営業活動の数字」から成果を判断してしまいがちです。

しかし、その数字の裏には現場で働く社員一人ひとりの想いや努力、企業のドラマが存在します。経営に伴走する立場として、数字の奥にある「人の営み」に深く目を向ける重要性を再認識させられた一日でした。

管理会計の運用、組織風土の醸成、そして「人作り」に悩んでいる経営者・リーダーの方には、心からおすすめしたい会議です。毎月無料で公開されていますので、ご興味のある方はぜひ一度オブザーバーとして参加して体験してみてください。

▼宮田運輸「みらい会議」の詳細・お申し込みはこちら
https://www.kodomo-museum.jp/services/future/kaigi/

２．【最新展示会ニュース】： 巨大デザイン展示会から都市型 MICE・B2B 商談拠点へ深化する「ミラノサローネ」（イタリア・ミラノ）の最新潮流

世界最大級の家具・インテリアの見本市「ミラノサローネ（Salone del Mobile.Milano）」は、単なるデザインお披露目の場から、高度なビジネスプラットフォームへと急速に進化を遂げています。 従来スタイルの展示から脱却し、大型プロジェクト（建築・ホスピタリティ等）の B2B 商談にコミットする仕組みづくりを強化。AI をはじめとする先端技術とデザインの融合や持続可能なエコシステムとしての魅せ方など、世界の主要見本市が目指すべき次世代モデルを示しています。

【次回開催概要】

- 会期： 2027 年 4 月 20 日（火）～4 月 25 日（日）予定
- 会場： イタリア・ミラノ（フィエラミラノ国際見本市会場 / Fiera Milano, Rho）
- 予定出展社数： 約 1,900 社以上（32 カ国以上、海外出展比率約 36%）
- 予定来場者数： 約 30 万～35 万人規模（160 カ国以上）
- 展示面積： 160,000 ㎡以上

公式ウェブサイト：https://www.salonemilano.it/
参考 URL：MICE TIMES ONLINE：https://micetimes.jp/salone-milano-2026/

３．【注目の西日本で開催中の見本市・展示会】：成約率の高さで注目のニッチ専門展「金属加工・金型技術展」＆「パッケージ展」

巨大な展示会場で埋もれてしまう悩みを解決し、ほぼ全ての来場客が購入決定権を持つ高い商談成約率（打率）を叩き出している西日本・大阪の注目専門展をご紹介します。

① 金属加工・金型技術展（大阪市）

特徴・見どころ： 大阪産業創造館が主催する【ものづくり系イベント】で最も熱気が高く、大手メーカーが自社で対応できない超精密加工や難削材加工、特殊金型などの「スゴ技」を持つパートナーを本気で探す商談展です。毎年約 1,200～1,500 名の開発・設計責任者が来場し、高確率で新規取引へと繋がっています。

【次回開催概要】

- 会期： 2027 年 7 月（予定）

- 会場： 大阪産業創造館 （大阪市）
- 申込時期： 出展申込／開催日の 4 ヶ月前（2027 年 3 月頃）受付開始予定
  来場申込：開催日の 2 ヶ月前（2027 年 5 月頃）受付開始予定

② パッケージ展（大阪市）

特徴・見どころ： 商品価値を高める「パッケージ製作」に関連する素材・技術・デザイン・容器に特化した専門展示会です。食品・雑貨・化粧品等のメーカーから飲食店・ノベルティを扱うサービス業まで幅広く来場し、具体性の高い商談が行われます。

【次回開催概要】

- 会期： 2027 年 8 月（予定）
- 会場： 大阪産業創造館 （大阪市）
- 主催： 大阪市 / 大阪産業創造館 / MEBIC（（公財）大阪産業局）
- 申込時期： 出展申込／開催日の 4 ヶ月前（2027 年 4 月頃）受付開始予定
  来場申込：開催日の 2 ヶ月前（2027 年 6 月頃）受付開始予定

参考 URL：https://www.sansokan.jp/business-partners/

弊社合同会社 Luoda は、国内外の見本市・展示会業界で培った 24 年の経験と業界の強いネットワークをもとに、出展戦略の構築から現場での英語を含めた折衝や営業活動・アフターフォローまでトータルでサポートいたします。

次の一手としてどの市場・展示会を狙うべきか、ご興味のある方はぜひお気軽にご相談ください。

東北・地方から、変わり続ける世界の市場の主戦場へ

「これまでの展示会出展のやり方では成果が出なくなってきた」

と、感じられている企業や自治体の皆様、変わりゆく市場で勝つための「最新の方程式」を、弊社のリソースとネットワークを使って現場に実装してみませんか？

どのような些細なご相談でも、お気軽に弊社まで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。今週も皆さんにとって沢山良きことがありますように！

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。

メルマガのバックナンバーは、こちらからお読みいただけます！
https://luoda.jp/mailmagazine/

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ーズジャパン 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

お問い合わせ・配信停止：hiwatashi@luoda.jp

© 2026 Luoda LLC. All rights reserved.