

## 関係者インタビュー

一般社団法人日本能率協会  
産業振興第1ユニット 事業推進第2グループ 内田 敏之氏

2013年1月25日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



## 今、時代が求める「成果主義」と「情報発信力」

～このネット社会でリアルな「展示会」が求められる理由(わけ)～



内田 敏之氏

「HOSPEX Japan」は我々一般社団法人日本能率協会と一般社団法人日本医療福祉設備協会の2団体が主催しています。HOSPEXは当初、日本病院設備学会(現日本医療福祉設備学会)併設の展示会「病院設備機器展」としてスタートしましたが、3回目の開催時に今後拡大していきたいという相談を日本能率協会が受けたことから、一緒に展示会を作りはじめ、2012年には37回目を迎えました。

「病院設備機器展」という名称が示す通り、もともとは手術室の設備や病室のベッドなどの設備が展示の中心でしたが、来場者の「医療機器の展示も見たい」という要望を受け、病院の設備から医療機器が一堂に揃う展示会へと発展させてきました。特に最近では、老朽化に伴う病院の建て替えが行われる中、新しい設備や医療機器への需要が高まってきており、

出展者も来場者も増え続けていて、医療業界は元気な分野と言えるでしょう。

### JMACとともに新しい出展の形を模索する

今回のHOSPEXでは、医療機器参入を希望する中部の企業を対象に、JMACが事前に研修をしてしっかり準備して臨むという形をとりました。展示会にあたっての心構えや準備、当日は実際にどう臨んでいくのかという研修は、私が知る限りでは今までにないものでした。特に仮想カタログを作るなどの研修を実行したことは、当日のお客さま対応にも活かされ、非常に効果があったと感じています。中部医療産業化ネットワークの名のもと9社が集うブースは展示会場で非常に目を引く存在となりました。

また、一般的には理解しづらい医療機器参入にあたっての心構えや準備についての研修をJMACが行い、参入促進を図ることができた点も、JMAグループとして連携した成果と言えるでしょう。

### ◆成果へのこだわり

昨今の厳しい経済情勢の中、出展者も自治体も成果を重視しています。我々はそのための研修やセミナーを数多く開催してきました。今後は、より高い満足感と成果を得ていただくために、出展者説明会の段階から出展の具体的なメリットを周知し、出展準備や当日の臨み方などをパッケージした研修を行っていきたいと考えています。さらに、年に一度の展示会だけで終わらせるのではなく、マッチングができる商談会を年間通じて開催するなど、他の主催者とは違うサービスの提供を目指しています。医療業界の場合は、展示会や商談会に医師が直接参加することは難しいのかもしれませんが、我々の展示事業として実現すべき課題であると考えています。

### ◆展示会の醍醐味は「見て触って会話する」ところにあり

今回のHOSPEXも、おかげさまで来場者数が増えました。一時はインターネット上でのバーチャルな商取引に取って代わるなど懸念されたこともありましたが、お客様にとっては「実際に見て触って担当の方と話をして説明を聞くことができる」というところが展示会の醍醐味であり、最大の魅力です。展示会はリアルなものが一堂に会する場ですから、新商品はもちろん、手術ロボットなど注目の技術が展示され、来場者に興味を持って来ていただくことができるのです。

我々日本能率協会は、そういう「リアルなもの」への欲求にこだわって、お客様の発展のため、さらなる情報発信を続けてまいります。



HOSPEX Japan 展示会会場

■ 本事業に関するご紹介はこちらから >> [http://www.jmac.co.jp/special/health\\_care/](http://www.jmac.co.jp/special/health_care/)

【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング

TEL.03-3434-0982 mail:healthcare\_jmac@jmac.co.jp

URL:<http://www.jmac.co.jp>