

REHACARE 2018 出展ご案内



株式会社 メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン

REHACARE 2018

(国際リハビリテーション・福祉・介護機材展) 開催概要

- 主催: Messe Duesseldorf GmbH
(デュッセルドルフ見本市会社)
- 会場: デュッセルドルフ見本市会場
- 開催規模: 出展**784社**/35カ国
ビジター**約39,000名**
使用ホール 5
- 日本からの直接出展者: **7社** / 欧州などからの日系現地法人出展2社
(上記データは2017年)



出展製品＋ビジター業種

■出展製品

日用ケア用品／飲食物関連／パーソナル・ケア及び衛生／移送機器、車椅子、移動補助機器／コミュニケーション／バリアフリー建築、家具／専門教育、トレーニング／作業、就労関連／物理療法、作業療法／整形外科用品／看護ケア、医療ケア／衣類及び保護用品／レジャー、スポーツ、ゲーム用品／旅行関連／関連団体／その他サービス／子供向け用品

■ビジター業種

リハビリ団体／医療・身障者用機器業者／病院・診療所／整形外科用具製造業者／専門施設関係者（作業所・学校）／補助機材産業／身障者団体／医療研究所／在宅介護サービス／ボランティア団体／身障者と家族

デュッセルドルフ見本市会場



- **ルール工業地帯**の**州都**デュッセルドルフの見本市会場
- ライン河畔の会場場総面積: 262,700m²
- 全ホール数: 19 (REHACAREは**6ホール**使用予定)

REHACARE出展で何ができるのか？

自社製品のEUを中心に海外市場でのマーケティングが可能



EU中心にバイヤー、ユーザーから具体的反応、生の声

代理店候補の開拓、商談可能



自国で販売する商材を探しに、世界のディストリビューターが来場

REHACARE出展で何ができるのか？

短時間・低予算で
海外代理店、パートナー
の開拓可能



1度のREHACARE出展は
3回の海外出張に相当？

同業者、コンペティターの
動向把握が可能



いち早い情報収集で
競争力アップ

ブース・デザインは企業の顔 ①

ドイツ出展者のブース・コンセプトは明快

■ブース＝企業の顔＝ブランド・イメージ
⇒装飾に費用をかける

■ブースPRのわかりやすさ
忙しく歩き回るビジターへ3秒以内に出展
目的を伝えるため

⇒明快でシンプルなキャッチコピー

⇒製品によるアイキャッチ

■日本の展示会との違い
⇒文字がびっしりのパネルは読まれない
⇒見栄えのしないブースは素通りされる



ブースデザインは「企業の顔」⇒もっと読む
ブースでの「製品の見せ方」⇒もっと読む

ブース・デザインは企業の顔 ②

集客UPにつなげている
日本出展企業ブース・
デザイン例

* デュッセルドルフで開催の別メッセでの事例



銀座の高級店同様、
良いブース・デザインは
良いお客を引き寄せる

ブース・デザインは企業の顔 ③

集客UPにつなげている
日本出展企業ブース・
デザイン例

* デュッセルドルフで開催の別メッセでの事例



継続は力なり 継続出展が重要 ①

■ 海外マーケットの開拓がゼロからのスタートの場合

⇒ **3年計画**での出展をおススメ

なぜ？

！ REHACAREで展示面積変更せずに継続出展の場合、**ブース位置の変更は少ない**

！ 来場者の**リピーター率も高い**



双方の**信頼関係**が年々構築される

■ **製品の市場性・価格が妥当な場合、多くの日本出展企業は3年出展である程度の目的達成**

継続は力なり 継続出展が重要 ②

成果につなげている日本出展企業・継続出展例

株式会社 加地
REHACARE

1年目

- 事前予想を大きく上回る反響で、初出展としては大成功と言って良い。不慣れなため事前準備もぎりぎり、現地でもトラブルがあったが、この経験を活かして来年はさらに実りの多い展示会にしたい。

2年目

- 徐々に当社の認知度が向上していることを実感。商談内容も質、量ともに昨年以上で強い手応えがあった。展示会は成功だったが展示会後のフォローがより重要。

3年目

- 当社の認知度向上を実感。ブース運営にも慣れ、商談により集中できた。継続して出展することの重要性を強く感じた。



次ページへ

継続は力なり 継続出展が重要 ③

成果につなげている日本出展企業・継続出展例

株式会社 加地
REHACARE

4年目

- お互いに顔を覚えている訪問者がかなり増加。継続して出展することの重要性を改めて感じるとともに、展示会の一員として定着することでバイヤーの当社に対する信頼度も向上していると実感。来年以降も継続出展し、欧州で地に足をつけたビジネス展開を図っていきたい。

5年目

- 当社の認知度向上をこれまで以上に実感できるようになった。集客も良好で多くの商談を行い、欧州の既存ディストリビューターともコミュニケーションを深めることができた。来年も引き続き出展し、欧州での安定した販売網の構築に努めたい。



REHACARE 出展者の声

株式会社シナノ

出展製品:ステッキ

「大成功でした。最終日にドイツの有力なステッキメーカーを訪問したところ、弊社のデザイン性のある高級ステッキに先方の社長が関心を持ってくれ、早速、数回の商談を重ね、最終的に200本のオーダーを取りまとめることができました。同社の来年の商品カタログにもシナノ・ブランドとして掲載される予定で、成果を得ることができました。来年も出展で予定です」



REHACARE 出展者の声

フランスベッド株式会社

出展製品：介護ベッド・車いす
「多くの国の方(主に EU 諸国)、業者の方が当社ブースに来場され、初めの出展としては商談などのきっかけをつかむことができ満足している。今後のフォローアップに力を入れ、独創的な日本製品の輸出促進に力を入れてゆきたい」



REHACARE 出展者の声

WHILL株式会社

出展製品：
次世代型電動車いす
「世界中のメーカー、ヨーロッパ中心のディストリビューターが集まっており、それぞれの目的がグローバルに取引を進めることであるため、海外(ヨーロッパ)進出を狙うには非常に良いと感じた」



ご不明点は下記担当までお問い合わせください。

(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン
担当：服部

TEL：03-5210-9951

Email：hattori@messe-dus.co.jp

出展者向けご案内は下記サイトにて随時アップロードされます。

<https://rehacare.messe-dus.co.jp/exhibitors/information/>

2018年4月24日

ご出展お待ちしております！