

皆様 お元気ですか

感染者が減少傾向を見せてクリスマスマーケットもOKとなり少し明るくなりかけて喜んだのも束の間、ドイツにも変異株が現れ、ロックダウンも再検討されている今日です。コロナ災禍下となって二年振りに、2019年ブースをシェアしたシンキー社様からメッセサポートの依頼があり11月29日から12月2日まで私はシュトゥットガルトに滞在していました。今月はメッセに関するお話をしたいと思います。

メッセの語源は教会での礼拝を意味するミサから発しており、教会前の広場で参集者に様々な物品を販売する市が行われたことがその発祥とされています。従って起源は中世まで遡り、1165年にライプチヒで開催されたものが今日のような大型商談会形式の嚆矢とされています。フランクフルトメッセも負けておらずメッセ開催を業務とする組織として777年の歴史を持ちます。発想としては日本でも参拝客を目当てにした門前市や縁日、お祭の出店など、人種が違っても人間の考えることは同じだなあと思ったりします。

幕張メッセ開業以降メッセは外来語として日本語にも定着したと思います。展示会・見本市と訳されるのですが、自社製品、企業イメージを広める目的が展示会、商談を前提とするのが見本市と訳するのが正しい訳語です。B2C中心のモータショーなどは展示会、B2Bで皆さんと私が長年出展してきたCompamedは見本市と呼ぶのが正しい訳となります。ドイツ語でも展示会はAusstellung、見本市はMesseと区別しています。さらにややこしいのは各都市にある会場施設も例えばフランクフルトメッセと呼ばれることです。その運営もフランクフルトメッセという会社です。ハノーバーに至っては毎年4月にドイツ工業製品全般を対象にしたハノーバーメッセという名称の見本市まであるので、会場名、開催者、メッセの名称の三つが同じという状況になり、これを知らずに参加や訪問をしようとするとかとんでもない勘違いが生じたりしかねません。

フランクフルト・ケルン・デュッセルドルフ・ミュンヘンなどドイツの主要都市にはメッセ会場があり、各都市の雇用維持や経済効果に重要な役割を担っています。

メッセ入場料は楽器フェア・モータショーなどB2C系で2000円/日程度、商談目的のB2B系では5000円/日と結構な金額です。出展者が顧客を招待することは可能ですがこれも入場者数に応じてメッセ側に支払うのでやはり有料です。買い手が入場料を払って売り手に会いにくるのがメッセです。でも売り手も出展費用を払っている。双方払う？

アレ？ つまりメッセは元祖マッチングアプリだったのです。これは営業活動としてアポ無しでの電話勧誘や訪問が禁止されているという事情も大きく関係しています。メッセで名刺を交換する、そこから始めて連絡OKとなるわけです。飛込み営業はドイツでは法律上不可なのです。

11月17日Compamedの現状を見学してきました。2020年はバーチャルメッセの開催となったのですが、出展料はリアルメッセとほぼ同等だったため不評となり、2021年は再び実開催となりました。Medicaと合わせて8abを除くほぼ17全ホールを使用したのですが、実際には6m以上確保した通路スペースなど3密を避ける対策の為、出展者、訪問者共コロナ前2019年と比べて4割減という結果だったようです。

盛況な三日目でも、以前の最終日の午後くらいの人出というのが私の印象です。ただ、出展者の方々のお話では、二年振りの開催で、リスクを負っても訪問してくれる顧客様は具体的な案件を持ち込む質の高い訪問者が多く、出展結果には満足しているとの声も多かったです。来年以降、私達も是非 捲土重来といきたいですね。



懐かしい8 b 館はコロナ検査場として使用



朝9時でこの程度の人出



最終日午後でも終了後でもありません。



三密をさけるこれからのメッセ会場です。