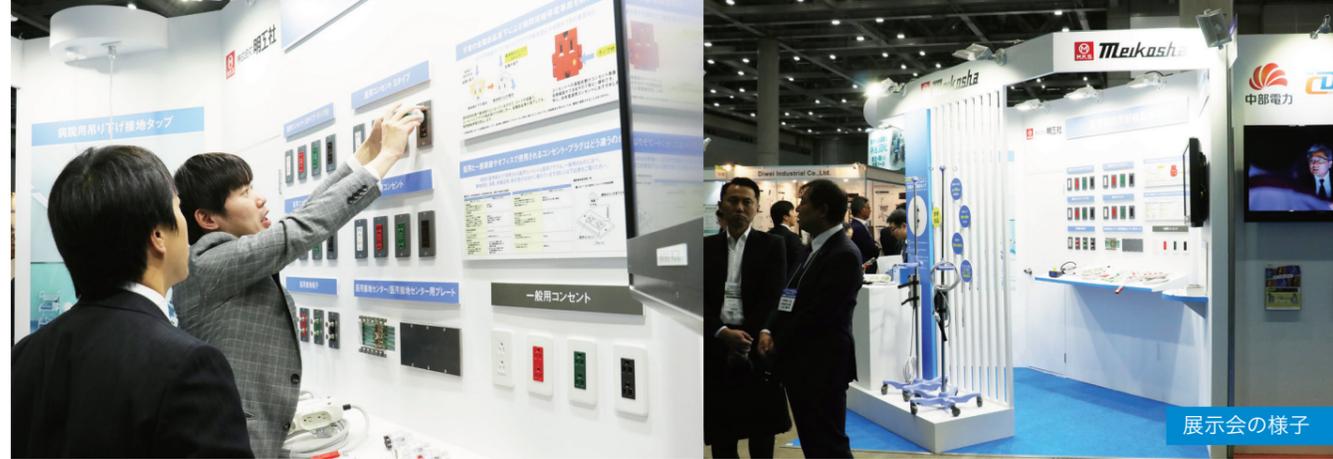


## 株式会社明工社

1932年（昭和7年）創業の配線器具メーカー。  
1978年（昭和53年）に日本で初めて本格的な  
医用コンセントを発売した、医療施設用配線器  
具のパイオニア。



株式会社明工社 代表取締役社長 川村 龍俊 様



展示会の様子

### 情報収集と営業活動、 どちらも役割を果たしている

#### 出展理由、目的は？

来場者から意見を聞こうと思って、毎回、開発途中の参考出展品も展示しています。説明員には、聞いてほしいポイントを伝えておき、来場者から具体的な意見を拾いあげてもらいます。否定的な意見が出てきたら、弊社としてはとてもありがたくて、「だとしたら、どうなったらいいと思いますか？」などと聞き、社に戻り開発に活かすのです。HOSPEX Japanは、情報収集の場としては、非常によく機能しています。（石倉様）

#### 出展における効果・成果は？

HOSPEX Japanに出展するというのは、やはり伸びている企業や将来性のある企業が多いので、その分、チ

ャンスがあると捉えています。ブースにおじゃまして、「弊社の商品を導入してもらえないか」とお願いすることもあります。

来場者の中にはまだまだ医用コンセントと一般用コンセントの違いを知らない方も多く、説明すると、「だとしたら、別の場所で使ってみよう」という声をもらうこともあります。さすがに手術室用のタップは高額なので、じっくりとニーズを聞いて、別の商品をおすすめしたりしています。

大きな成果としては、初回から徐々に、医療施設建設に関わるゼネコン、サブコンの方々などに知ってもらえるようになり、最近では、病院案件の受注に結び付いていることですね。医療機器メーカーに採用してもらえたことで、売り上げもかなり伸びてきました。（石倉様）

### 継続出展企業ならではの 参考になる具体的なアドバイス

#### 出展を検討している企業の方へひと言

長年出展していて気づいたことをお伝えします。もしも、出展を決めたら、自分たちがちょうどいいだろうと思う人数から2名引いたくらいの説明員を配置するのがいいですよ。大勢いるとじゃまで人がブースに入りにくいので。そして、会期中は、ゴム底の靴で来るのがおすすめです。革靴で3日間立っていると、あとから膝が痛くなりますからね（笑）。（川村様）



## 19回目の出展。 徐々に売上がアップしています

### 現社長の 気づきからスタートして、 今回、19回目の出展

#### 出展商品について

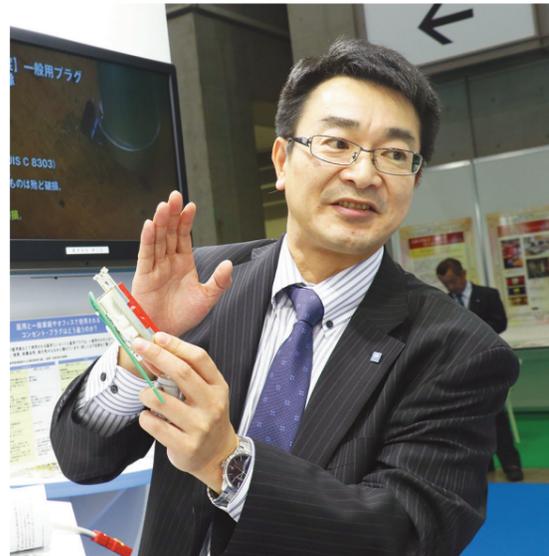
毎回、弊社が製造販売しているさまざまな配線器具から、医療施設用配線器具をピックアップして展示しています。

医療施設用配線器具は、いかなるときも電気供給がストップしてはいけない医療施設で使われる特殊な配線器具です。主力商品である医用コンセントは、コンセントとプラグとの隙間に上からクリップなどが落ちてきて入りこみ、事故につながるケースを避けるため、接地極（アース用の穴）が通常とは天地を逆にして、上部

に付けています。また、ランプ付きのコンセントは、災害時に断線してもどのコンセントに電気が通っているかを目視で確認でき、すぐに利用できるようになっています。いずれも医用JIS適合品です。（石倉様）

#### 初出展時のエピソードは？

最初に出展したときは、私が営業本部長だったころで、ブースの企画はもちろんチラシなどすべて自分ひとりで準備しました。「電設工業展」には長年出展していたのですが、それまで医療施設用配線器具をきちんとプレゼンせずにいたことに気づき、HOSPEX Japanに出展したのです。あらかじめ招待状を出している人は来てくれたのですが、それ以外の人になかなか来てくれなくて苦労しました。以来、ブースのつくり方などを独自に勉強して改善してきました。（川村様）



東京営業所 課長 石倉 豊明 様