



会議所の上手な活用法

今回は クリエイターマッチング(展示商談会) の活用事例をご紹介します

経済産業省と特許庁では、デザインの力をブランドの構築やイノベーションの創出に活用する経営手法「デザイン経営」を推進しています。

当所では、「デザイン経営」の導入促進を反映した事業として、令和4年度から、クリエイターと企業とのマッチングを促進するイベント「クリエイターマッチング」を開催しています。九州を拠点に活動しているクリエイターや制作会社と自社の商品およびサービスの付加価値を向上させたい企業等、双方のビジネスチャンス拡大を支援しています。

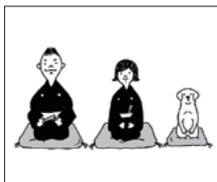


ご利用いただいた企業様の声



●『クリエイターマッチング』に出展されたきっかけはなんですか？

福岡商工会議所からのお声がけがきっかけでした。顧客によるクチコミやご紹介などからの出会いとは違い、この展示商談会でどんな出会いがあるのか、ワクワクドキドキしながら出展させていただきました。結果、普段あまり接点のない方々とのビジネスマッチングがあり、私たちにとっても非常に良い気づきとなる場でした。



●実際に展覧していかがでしたか？

来場者から、「どこに依頼すればいいのかわからない」という声をよく耳にしました。HPやSNSで自社の情報を発信していますが、必要な方の手元にはまだまだ届いていないという課題を感じました。

展示商談会に出展したことで、新たに新商品のパッケージ、幼稚園や飲食店のロゴマークなどの制作に携わらせていただきました。お客さまはもちろん、企画運営してくださった皆さまに心から感謝しております。

ミカドヤ

代表 家永 啓介
TEL : 092-986-1887
HP : <https://design.mikadoya.jp/>



●『クリエイターマッチング』に出展されたきっかけはなんですか？

この展示商談会を知ったきっかけは、地元クリエイターを顧客に多く持つ印刷会社の方からのご紹介です。これまでの活動で企業と直接繋がる機会があまりなかったため、良いチャンスだと思い、出展させていただきました。

●実際に展覧していかがでしたか？

クリエイター側だけでなく、企業側もクリエイターとの接点を探していることを改めて実感しました。また、SNSでの交流と違って、対面でのコミュニケーションは、熱量を込めて自分の思いをわかりやすく伝えることの重要性を再認識しました。

私はこれまで、2回出展いたしました。1回目の出展では、まず自分の作品を知ってもらおうと思い、出展者・来場者との交流に力を入れました。2回目の出展では、前回で出会った企業さまからのお声がけをいただき、別の展示会にも参加させていただきました。継続して出展することで、覚えていただけたのが良かったです。

ロンザエモン

HP : <https://potofu.me/ronzaemon>

今年度は、10月と1月にクリエイターマッチング(展示商談会)を開催します。出展をご希望の方、クリエイターや制作会社との出会いを探している方は、会議所ニュースの裏表紙から、詳細をご確認ください！

また、通年事業として、九州を拠点に活動しているクリエイター・制作会社を特設サイト「Creator matching Kyushu」で紹介しています。ロゴ、商品パッケージ、企業紹介の動画の制作など、登録のクリエイターに相談することができますので、ぜひご覧ください。クリエイターの新規掲載も随時募集しております。

詳細はこちら



本記事に関するお問い合わせ／産業振興グループ TEL : 092-441-1119