



社員に聞く。 私がここで働く理由。

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



佐藤颯季
2023年入社
海事業界プロジェクト セールスコーディネーター

新たなビジネスが生まれる瞬間に 感じる達成感。

営業のやりがいは、自分の提案や行動が単なる売上にとどまらず、取引先の課題解決や発展に関われることです。展示会の後に「新しい取引が決まったよ！ありがとう！」と言っていただけときの喜びは、何度味わっても本当に最高です。もちろん、うまくいくことばかりではありませんが、展示会などを通じて「企業と企業、人と人」をつなぐきっかけをつくり、それが新たなビジネスにつながった瞬間には、大きな達成感を感じることができます。



私の“とある1日”のスケジュール ～ 時差出勤をした日～

- | | |
|-------|---|
| 8:00 | 【時間差出勤】 出勤・メール確認・MTG用の準備 |
| 9:15 | 【チームMTG】 前週の報告、今週の予定共有 |
| 10:00 | 【海外対応】 海外オフィスとオンラインミーティング。日本のマーケットについて共有や海外出展者の申し込み状況の確認。 |
| 11:00 | 【デスクワーク】 出展企業様の情報入力・請求書の発行依頼・午後の打ち合わせ資料準備。 |
| 12:00 | 【昼食】 オフィス周辺には美味しいお店が多いので一日の楽しみです。 |
| 13:30 | 【営業】 出展検討企業様へ訪問。お取り扱い商品や課題をヒアリング。弊社の展示会についてのご説明、会期までのスケジュールの案内やブースサイズのご提案を行う。 |
| 16:00 | 【デスクワーク】 出展希望企業様への資料送付、アポイントの連絡。 |
| 17:30 | 【退勤】 |

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



櫻井宏美
2017年入社
ジュエリー業界プロジェクト セールスマネージャー

業界のプロや国際スタッフとの コミュニケーションから学ぶ。

海外ならではの展示会のスケールには毎回圧倒されますが、そこに日本の代表として関われることは大きなやりがいです。1年を通してメールでやり取りしていた各国のスタッフと、現地で実際に顔を合わせられるのも大きな楽しみのひとつです。協会団体や企業とのやり取りでは、私自身が学ぶことも多く、双方にとっての利益を意識しながら物事をスムーズに進められたときには、大きな喜びを感じます。実際の会場では予想外の事態が起こることも珍しくありません。そのため「どんな時に何が必要になるか？」を常に想定しながら、チームのメンバーからもアイデアをもらい、日々協力しながら仕事に取り組んでいます。



私の“とある1日”のスケジュール ～ 海外出張中（香港）～

- 8:00 【展示会会場入り】
Hong Kong Convention and Exhibition Centreにて日本のチーム内で展示会期間中のMTGを実施。
- 8:30 【視察】日本の出展企業への挨拶を兼ねて展示会場内を視察。ブースの展示に問題がないか、会期中にアポが入っているかなどヒアリングする。また、近隣ブースの装飾や導線、午後に営業に行くブースの位置も確認しておく
- 12:00 【昼食】海外オフィスのスタッフと情報共有も兼ねたランチ（オンラインでなくリアルで会えるのでこの時間はとても貴重です！）今取り組んでいる新しいサービスやコンテンツなどの共有。会期中のスケジュールのすり合わせ
- 14:00 【営業】日本の担当展示会への営業活動。海外オフィススタッフに同行してもらい、海外企業へ出展提案を行いブース訪問。メールより直接話す事によって日本のマーケットや出展メリットをより詳しく説明できます
- 18:00 【翌日の準備】出展社への挨拶回り、明日の改善点などないか展示会状況のヒアリング。メール確認。
- 19:00 【パーティー】カクテルパーティーに参加。国内外の主要企業や団体、海外オフィスとの親交を深め
- 21:00 【退勤】ホテル帰着

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



両角大樹
2022年入社
海事業界プロジェクト オペレーションリーダー

総合的なディレクションスキルと柔軟な問題解決能力を育む仕事。

何万人という来場者、数百社に及ぶ出展社をまとめ上げると同時に、会場設営、警備計画、スタッフ配置といった現場管理を並行して進めていくには、総合的なディレクションスキルと、現場で発生するさまざまな課題に柔軟かつ迅速に対応する問題解決能力が求められます。さらに、国際的な展示会では言語や文化、異なるビジネス習慣が交錯するため、イベントを成功に導くことには大きなやりがいを感じています。会場が賑わい、来場者・出展社が満足している様子を見ると、充実感や達成感を得られるとともに、自身の成長を実感できることが、運営担当ならではの大きな魅力の一つです。



私の“とある1日”のスケジュール ～ 会期一か月前の運営業務～

- | | |
|-------|--|
| 9:00 | 【メールチェック】 <ul style="list-style-type: none">・前日の未処理メールの確認・新規メールのチェックと優先順位付け 【本日のTODOリストの整理】 <ul style="list-style-type: none">・メール内容をもとにタスクを洗い出し・前日の残務も含め優先順位をつけ順次対応 |
| 10:00 | 【出展社/来場者対応】 <ul style="list-style-type: none">・小間位置・ブース仕様の確認・電源・Wi-Fi・展示物スペース等、技術要件の確認・搬入出のスケジュール、方法の確認・来場者からの質問・確認事項へのメール/電話対応 |
| 12:00 | 【昼食】
愛妻弁当で午後へ向けてパワーを充電 |
| 13:00 | 【施工会社との打ち合わせ】 <ul style="list-style-type: none">・ブースデザインの最終確認（レイアウト/カラー/構造）・展示什器・照明・モニター設置位置・電源/LAN回線の使用場所・配線処理・施工スケジュール確認（搬入日・設営・撤去タイミング） |
| 15:00 | 【各種制作物等の進捗確認】 <ul style="list-style-type: none">・制作物一覧に沿って進捗の確認
(一覧項目：制作物名/担当者/業者名/ステータス/納品予定日)・担当者・協力会社にメール or 電話で進捗確認 |
| 17:00 | 【翌日の会議資料作成/残務整理】 <ul style="list-style-type: none">・翌日の打合せに必要な資料を準備・残務があればタスクを洗い出し優先順位をつけておく |
| 19:00 | 【退勤】
お疲れ様でしたー |

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



橋本悠平
2025年入社
健康産業新聞・編集部

編集業務を通じて業界の専門情報を学ぶことで、営業力も強化。

編集部での仕事のやりがいは、自分が書いた記事でトレンドを作れることや、記事執筆を通してさまざまな業界情報を学ぶことができることです。健康産業は日々新しい情報が発信されるため、新製品や素材を追うことは大変ですが、その商品の裏付けや背景を知ること、「誰に向けた商品なのか」を深く理解し記事を書けるので、とても面白く感じています。また、営業として新聞広告の提案にも携わっています。取引先が「広告を出したい」と思える理由や手段が豊富にあるので、営業力を身につけるうえで、とても良い経験ができていると感じています。



私の“とある1日”のスケジュール ～ 記者としてそして広告営業として～

9:30

【情報収集】

メール確認・PRタイムスなどでリリースされた新商品の確認をし今のトレンドをキャッチ（入社して間もないですが、トレンドについて書いた記事が来月掲載されるので自分の作品を手にとって見るのが楽しみです）

10:30

【ミーティング及び調査】

チームMTG・広告掲載希望のクライアントとのオンラインミーティング・市場調査（電話でのヒアリング。流行りの商品の出荷量、規模の増減など聞き取りして、現状と今後の方向性などのデータ収集と作成）。

12:00

【昼食】

13:00

【外出】 展示会出展と掲載への営業訪問&取材同行・記事執筆。（半年ほどは先輩に同行して色々と教わりながら徐々に出来る仕事を増やしながら独自の営業や取材スタイルを身につけていきます）。

18:00

【報告】

上司と翌日のスケジュール確認、日報の提出

18:30

【退勤】

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



中村有伽
2022年入社
製薬業界プロジェクト セールス コーディネーター

海外企業を誘致して日本市場に貢献できる 「企画営業」だからこそ。

転職活動時、訪日インバウンドにおける社会の貢献はどんな形があるだろうと考えたときに、国際的な展示会を主催するイベント会社に興味を持ちました。そんな中、インフォーマでの営業が単なる「営業」でなく、「企画営業」であることに魅力を感じ、入社を決めました。国際的なイベントを多く持つインフォーマでは、海外出展社への営業活動は欠かせません。海外からの出展・来場を誘致するにはどのような企画をすれば良いか、仕掛けから取り組める点は企画営業の大きな魅力の一つです。



山田幹雄
2019年入社
製薬業界プロジェクト セールス コーディネーター

国際ネットワークの活用で、 中小企業の海外戦略支援が可能に。

私は大学からタイへ留学し、その後6年間、東南アジアを中心に海外事業に携わる仕事に就いていました。その経験から感じた日本市場への印象は「日本には世界に通用する技術やサービスを持っている企業がたくさんいる一方で、海外展開できていない企業もまだまだたくさんいる」という事。その課題を解決できるビジネスがMICE・展示会事業だと私は感じていました。だからこそ、展示会主催者になった今、担当するプロジェクトを通じて多くの日本企業の海外展開の支援が可能になったこと、そしてそれが、日本経済の活性化にもつながっていることに大きな喜びとやりがいを感じています。

Ask our colleagues. The reason I work at Informa.



熊倉美緒
2024年入社 食品業界プロジェクト
セールス コーディネーター&編集部

イベント主催と編集業務。 2つの仕事に自由な環境で取り組む。

私は食品産業のための展示会と編集部の2つのチームに属しています。展示会では主にセールスを担当し、前職での営業経験を活かした自分のスタイルで営業活動を行っています。編集部では、企業への取材やセミナー等を通して、国内外の食品業界の最新情報を記事にしています。どちらの仕事も企業間のビジネスを促進し、長い目で見ると業界の発展につながる仕事なので、やりがいを感じています。また、チームは少人数なので、自分の仕事が直接チームの成果につながりやすいところも自分に向いていると感じます。若手のアイデアも柔軟に取り入れてくれる社風です。



米田 彩
2019年入社 介護業界プロジェクト
シニアセールス コーディネーター

幅広い業務を主体的に取り組む。 それが尊重される環境で働けること。

私がインフォーマで働く理由は「携われる業務範囲の広さ」「主体性が尊重される風潮」、そして「国内外の多彩な仲間の存在」です。セールス担当として、顧客に出展プランを提案する「営業」がメイン業務ではありながらも、あらゆるデータを基にしたコンテンツの企画⇒セールス⇒集客のための広報/PR業務まで、一気通貫で携われることにあります。また全ての活動において主体的に発案し、チームに提案・実行することが奨励されている環境に、やりがいを感じています。時には壁にぶつかったり、解決策が見い出せないこともありますが、そんな時には経験豊富なメンバーと相談しながら解決策を導き出すことができることも、インフォーマならではの強みであると実感しています。