

- ◆日程を自分で決められない
- ◆展示会当日は、他の仕事ができない
- ◆準備に時間がかかる
- ◆出展費用がかかる
- ◆費用と労力がかかるのに、成果が約束されていない

株式会社展示会営業マーケティング 代表取締役 中小企業診断士。
展示会営業[®]コンサルタント。奈良生まれ、東京在住。
神戸大学経営学部卒業後、メガバンク系コンサルティング会社など複数の企業で
手腕を発揮し、2015年に独立、株式会社展示会営業マーケティングを創業する。
展示会のプロフェッショナルとして、展示会主催者や出展企業などにそのノウハウを
伝えている。



著書の「飛び込みなしで新規顧客がドンドン押し寄せる展示会営業術」
「3秒で顧客をつかむ！コスト効果3300%の展示会営業術」など、5冊は
いずれもAmazon部門1位を獲得。展示会の専門家としてNHKラジオ総合第一に出演。
東京都中小企業振興公社、日本能率協会、愛知県、埼玉りそな銀行、各地の商工会議所など講演実績多数。



見込客を集める方法は？



こんな方法は他にない！だから、出展すべき！

2

Copyrights (C) 展示会営業® All Rights Reserve

長引くコロナでも多数来場者が集まっている ①/2

JIMTOF・ジムトフ(日本国際工作機械見本市)

2022年11月8日(火)～13日(日) 東京ビッグサイト全館



年 月	来場者	うち 海外来場者	2018年比	出展者	会場	備考
2016 11月	147,602人	11,533人	96%	589社	東京ビッグサイト	
2018 11月	153,103人	12,934人	-	1,085社	東京ビッグサイト	
2020 11月	コロナによりリアルは中止。オンラインのみ					
2022 11月	141,948人	15,659人	93%	1,086社	東京ビッグサイト	初の東京ビッグサイト東、西、南全館使用

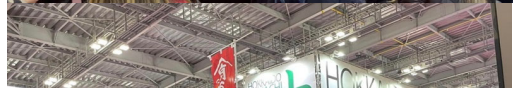
3

Copyrights (C) 展示会営業® All Rights Reserve

長引くコロナでも多数来場者が集まっている ②/2

フーデックス・ジャパン2023(国際食品・飲料展)

2023年3月7日(火) 東京ビッグサイト東1～8ホール



年	月	来場者	2019比	出展者	会場	備考
2019	3月	80,426人	-	3,316社	幕張メッセ	
2020	3月	コロナにより中止				
2021	3月	25,754人	32%	1,313社	幕張メッセ	
2022	3月	33,726人	42%	1,485社	幕張メッセ	
2023	3月	73,789人	92%	2,562社	東京ビッグサイト	東京ビッグサイトに会場変更

展示会に出展すべき7つの理由

1. 特定のテーマに興味があり、購入意欲が高い見込み客と接点を持てる
2. コロナ禍でも、見込み客とリアルに直接会うことができる
3. 商品・サービスを五感を使って伝えられる
4. 商品の改善・改良の声を収集する場になる
5. 顧客への提供価値を熟考し、営業手法等に落とし込むきっかけになる
6. 業界に存在感を示すことができる
7. テレビ、新聞等に取材されやすい

展示営業®を実践し、展示会場でテレビ取材

2021年2月24日～26日 インテックス大阪 感染対策EXPO で
弊社クライアント (株)ミヤゲンが関西テレビに取材され、
昼と夕方のニュースで放映されました。



その企業に該当する展示会って本当にあるの？

「2023見本市展示会総合ハンドブック」より

▶ プラスチック・セラミック加工 103ページ

2/1～3	ASTEC 2023 (先端表面技術展・会議)
2/1～3	SURTECH 2023 (表面技術展・会議)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
5/17～19	【第11回】フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展 関西)
9/13～15	h-plus プラスチック高機能化展
10/4～6	高機能フィルム展 第13回フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展)
10/4～6	高機能フィルム展 第11回フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展)
10/4～6	高機能フィルム展 第8回フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展)
10/4～6	高機能フィルム展 第3回フィルムテック ジャパン (高機能フィルム展)

業種別開催スケジュール

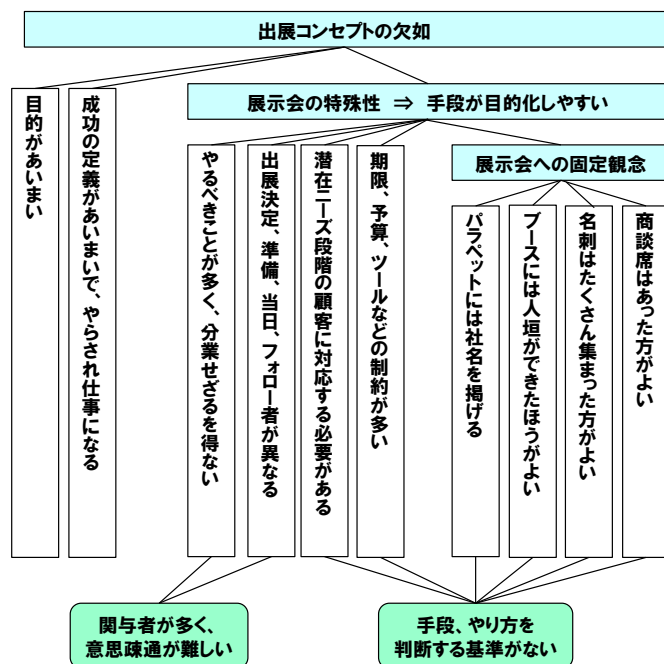
業種別一覧

産業別19業種	消費財22業種
工業全般、産業機械	住宅、建築設備、建材
金属加工、工作	不動産、金融、投資
印刷、コマーシング	流通、店舗、商材
食品加工、包装、物流	ホテル、レストラン、厨房
プラスチック、セラミック加工	食品、飲料
機械要素、部品、工業素材	マーケティング、イベントツール
製造、設計、制御	病院、医療
自動車要素、部品	介護、福祉
化学、製薬、バイオ	美容、健康
計測、分析、科学、検査	安全、防災
電気、光学、画像処理	家具、インテリア
エレクトロニクス、電子部品	ギフト、生活雑貨
通信、放送、映像	DIY、ペット、ホビー
総務、経理、人事	教育、文具
IT・AI	玩具、アニメ、ゲーム
環境、エネルギー	スポーツ、レジャー
海運、航空、交通	自動車、二輪車
建設、土木	ファッション、茶製品
農水産、畜産	服飾、宝飾品、カメラ
	花き、園芸、エクステリア
	観光、物産
	陶磁器、工芸品

展示会は全国で年間800件以上
開催されています。

該当する展示会が必ずあります。

展示会出展が失敗する構造

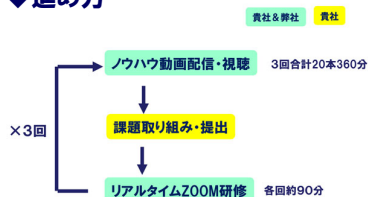


展示会営業研修

◆カリキュラム

	内容	時間	展示会営業Rノウハウ概要	成果物
1	ノウハウ動画1	6本122分	リアル&オンライン展示会の成果を決定づける出展コンセプト策定	出展コンセプト検討シート完成
	課題取り組み		自社が何者かを顧客価値で考える冊書の決定	冊書
	リアルタイムZOOM研修	90分	ブースやZOOM商談で活用する1分トークスクリプト	1分自己紹介
2	ノウハウ動画2	7本94分	キャッチコピー、プロフィールの創造	キャッチコピー・プロフィール
	課題取り組み		有効名刺を集めるブースオペレーションと背中を押す顧客の声チラシ	顧客の声チラシ
	リアルタイムZOOM研修	90分	次回アポを容易にする特典企画	特典企画
3	ノウハウ動画3	7本144分	「買わせてください」とお願いされるリアル&ZOOM商談	商談トークスクリプト
	課題取り組み		一枚にすべてを盛り込む！顧客獲得型名刺の作成	顧客獲得型名刺
	リアルタイムZOOM研修	90分	見込み客をファンにするブース前ミニセミナーのづくり方	志プレゼン動画

◆進め方



期間中、ZOOM、メール、電話、来社での個別相談は無制限で対応します。

◆価格

- ・速習コース【動画+ZOOM1回】
50万円(税別)
- ・実践コース【動画+ZOOM3回】
100万円(税別)
- ・プレミアムコース
【動画+ZOOM3回+展示会終了後1年間質問し放題】
200万円(税別)

◆ノウハウ動画(20本360分)

第1講動画(122分)
①コンサルタント自己紹介(25分)
②すべての土台！出展コンセプト(37分)
③顧客ターゲット(18分)
④出展コンセプト検討シート(20分)
⑤目的・目標(18分)
⑥インパクトに残す冊書(4分)

第2講動画(94分)
①3秒で顧客をつかむ！キャッチコピー(26分)
②「この人から買いたい」をつくるプロフィール(15分)
③雑部に神が宿る！ブースオペレーション(15分)
④次につながる特典企画(10分)
⑤顧客の声のづくり方(16分)
⑥1分自己紹介動画を撮影してみる(7分)
⑦メール署名欄を顧客獲得型にする(5分)

第3講動画(144分)
①顧客獲得型名刺のづくり方(8分)
②顧客獲得型セミナーのづくり方(61分)
③来場者を引き付けるエンタメプレゼン(20分)
④ミニセミナーのづくり方(19分)
⑤問題解決型商談(19分)
⑥志プレゼン動画をつくってみる(10分)
⑦目標設定(7分)

- ☑ 出展コストの33倍の売上を展示会終了後、
6か月で実現したITシステムベンダー
- ☑ 前年比で、案件化数5倍、受注数3倍を
達成した包装機材商社
- ☑ 1回の展示会で前年比4.37倍の
350枚の見込客の名刺を獲得した人材紹介会社
- ☑ 約200万円の自社ブランド製品の受注件数が、
前年比3.7倍にアップした工作機械卸

香川県 製麺機製造販売

Date: 2022年10月20日(木) 13:27

いつもありがとうございます。

9月末の展示会で、ールデンエッグ1台、1台、1台、合計約600万円が決まりました。
ここ10年以内の展示会でこんなに早く決まることはなかったのですが、本当にありがとうございます。
まだ、商談中案件もまだいくつも残っているのでしっかりフォローしていきます。

大阪府 物流パレット製造販売

Date: 2022年11月11日(金) 9:33

今年の5月に出展しましたフィルムテックジャパンからの売上が目標としておりました500万円を今期中に超えそうです。
先生にご指導いただきましたブースレイアウトや文言のおかげで大手企業ともつながりができております。
本当にありがとうございます。

来場者にメリットとなる情報提供が出展効果を高



一般社団法人 日本産業協会 (JMA)
産業振興センター ディレクター 小宮
太郎様

成功体験があれば企業は変わる！



ジェトロ (日本貿易振興機構)
市場開拓・展示事業部長 吉村 佐和子様

展示会に特化したノウハウと日本唯一の場数



日建リース工業株式会社
代表取締役社長 関山 正勝様

<https://tenjikaieigyo.com/voice/>



小予算でも知恵と工夫で大きな成果を出せる



株式会社アムズ・エディソン
代表取締役 菅谷 信一様

出展社の成長が展示会を育てる



TSO International 株式
会社
代表取締役社長 佐々木 剛様

ノウハウが成果に直結する



株式会社ワイエムジーワン
代表取締役社長 山家一繁様



展示会で戦う準備ができました



株式会社井上ボーリング
代表取締役社長 井上 壮太郎様

実践・成功したコンサルティング内容は信頼でき

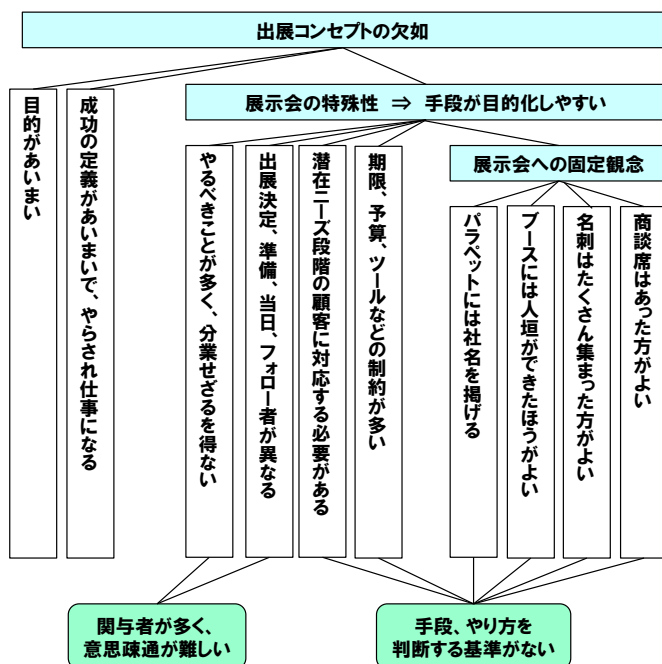


オークス株式会社
専務 足野 基様

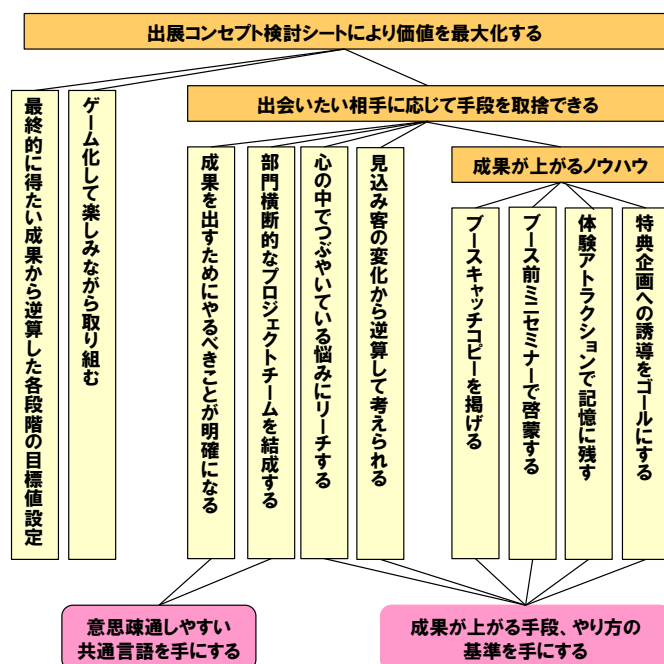
展示会の会期中、会期後の行動が見えました



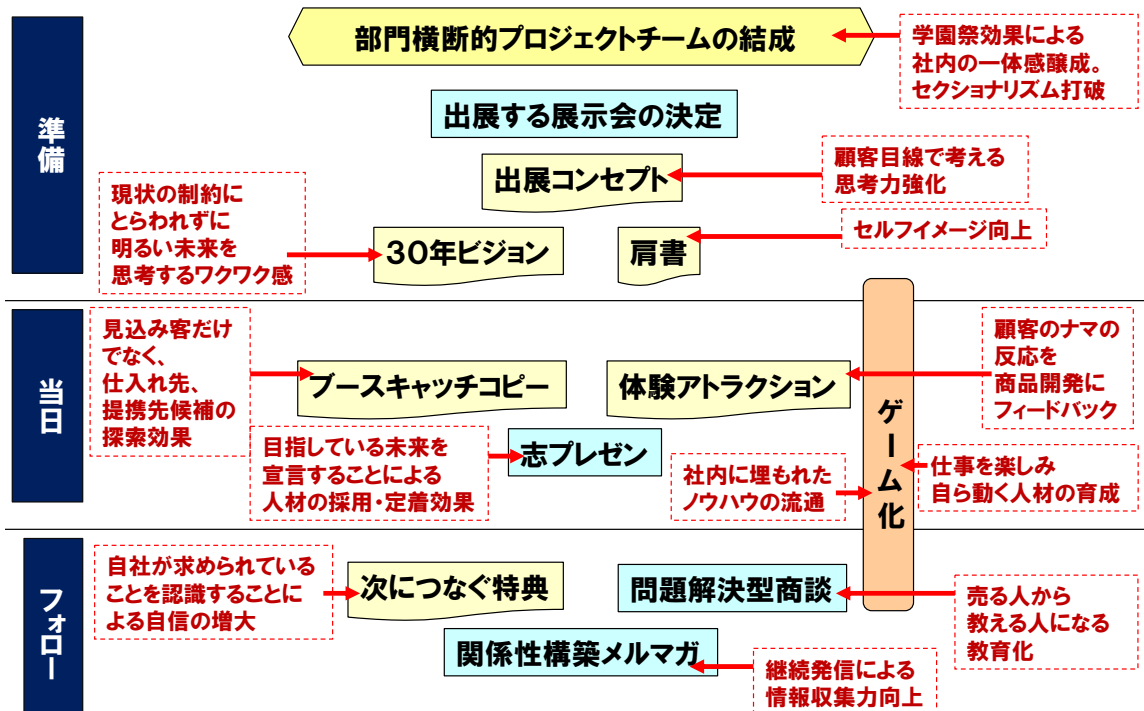
株式会社エイドランド工業
取締役 久保 有希様



展示会営業®研修によって展示会を成功に導く



展示会出展で会社をより良くする！





ご遠慮なくお問い合わせください

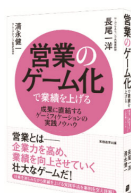
株式会社展示会営業マーケティング 代表取締役 中小企業診断士

清永(きよなが)健一

090-1968-0468

kiyonaga@tenjikaieigyo.com

夜間、土日祝日も歓迎です！



株式会社展示会営業マーケティング

代表取締役社長 清永健一

展示会営業®コンサルタント 中小企業診断士
〒140-0002 東京都品川区東品川5-9-15-904
(東京ビッグサイトのすぐ近くです)

TEL:4500-8539 FAX:03-4330-1690 mobile:090-1968-0468

Mail: kiyonaga@tenjikaieigyo.com URL: <https://tenjikaieigyo.com/>

