

株式会社ライトアップ 事業再構築補助金 ヒアリングご担当者様 事業計画作成ご担当者様へ

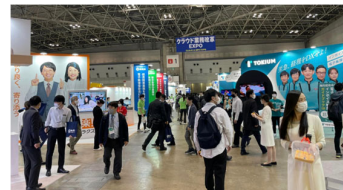
事業再構築補助金の事業計画書に、
展示会を組み込んでいただきたく存じます。

事業計画書のイメージ

新規事業と今回の投資内容

(1) 新規事業の内容（4P分析）

商品・サービス (Product/Price)	展示会出展
提供場所（Price）	
顧客ターゲット	
集客・販促方法 (Promotion)	



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。



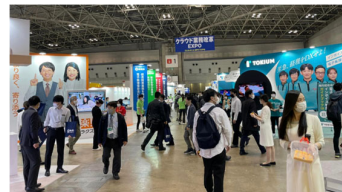
事業再構築補助金の事業計画書に、 **展示会**を組み込んでいただきたく存じます。

事業計画書のイメージ

新規事業と今回の投資内容

(1) 新規事業の内容 (4P分析)

商品・サービス (Product/Price)	
提供場所 (Price)	
顧客ターゲット	
集客・販促方法 (Promotion)	展示会出展



何もかもに組み込んでいただきたわけではありません。

ヒアリングシート

新規事業で狙う主な顧客ターゲットについて教えてください		
	お客様が「個人(toC)」の場合	お客様が「法人(toB)」の場合
業界・業種		
売上規模		
エリア		

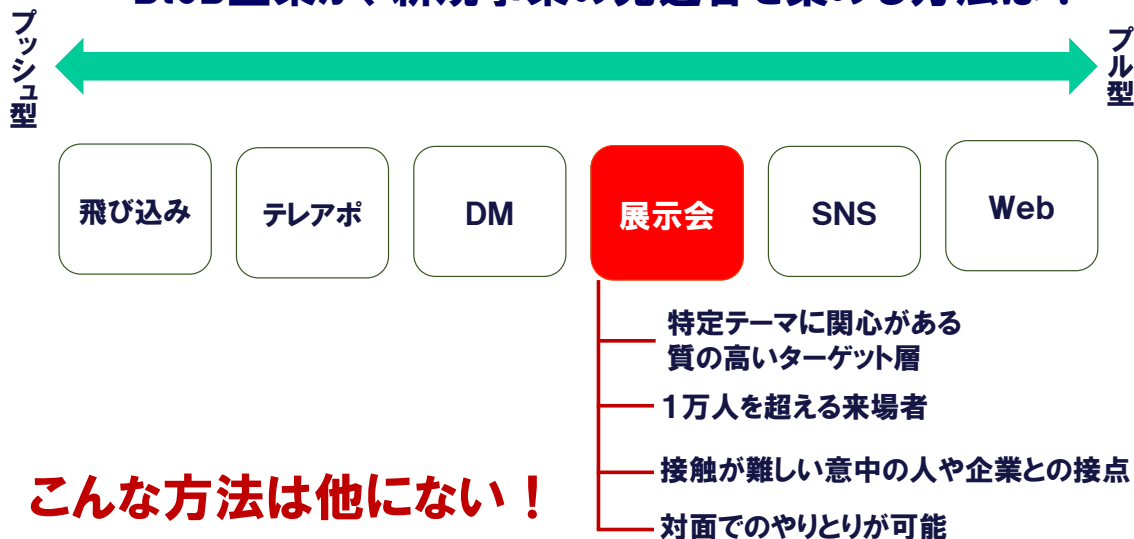
**新規事業で狙う顧客ターゲットが
「法人(toB)」の場合、
販促方法に必ず展示会を組み込んでいただきたく存じます。**

4

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

お客様にとってのメリット

BtoB企業が、新規事業の見込客を集める方法は？



こんな方法は他にない！

展示会を組み込むことが、顧客の新規事業の成功につながる

5

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



**200万円で
組み込んでいただいた場合、
マージン率50%
....
100万円が
ライトアップ様の利益に。**



展示会を組み込むことが、ライトアップ様の収益増につながる

6

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

「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 [関西] 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 [関西] プラスチック ジャパン (高機能プラスチック展 関西)
5/17~19	第8回 [関西] セラミックス ジャパン (高機能セラミックス展 関西)
5/17~19	第3回 [関西] サステナブルマテリアル展 (SUSMA 大坂)
9/13~15	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	第11回 プラスチック ジャパン (高機能プラスチック展)
10/4~6	第8回 セラミックス ジャパン (高機能セラミックス展)
10/4~6	第3回 サステナブルマテリアル展 (SUSMA)

業種別開催スケジュール

産業別19業種	消費財22業種
工業全般、建築・土木 金属加工、工作 印刷、コンピューティング 食品加工、包装、物流 プラスチック、セラミック加工 機械要素、部品、工業素材 製造、設計、制御 自動車要素、部品 化学、製薬、バイオ 計測、分析、科学、検査 電気、光学、画像処理 エレクトロニクス、電子部品 通信、放送、映像 医療、経理、人事 IT・AI 環境、エネルギー 海洋、航空、交通 建設、土木 農水産、畜産	住宅、建築設備、建材 不動産、金融、投資 流通、百貨、食料 ホテル、レストラン、娯楽 食品、飲料 マーケティング・イベントツール 病院、医療 介護、福祉 美容、健康 安全、防災 家具・インテリア ギフト、生活雑貨 DIY、ペット、ホビー 教育、文具 玩具、アニメ・ゲーム スポーツ・レジャー 自動車、二輪車 ファッション、革製品 眼鏡、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。

安心して組み込んでください。

7

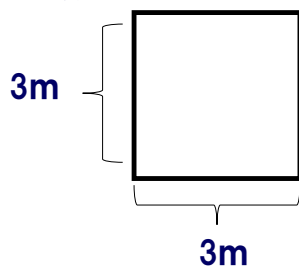
Copyrights (C) 展示会営業® All Rights Reserve

投資内容	内容の詳細・投資の必要性	投資時期	投資金額
展示会出展料	販路開拓のための見込み客を確保するため	展示会出展の6か月前	500,000円～900,000円
展示ブース装飾費	展示会出展の際、来場者に自社ブースに立ち寄っていただくため	展示会終了の1か月後	500,000円～900,000円
展示会研修費	展示会で成果を出すスキルを社内に蓄積するため	展示会出展の6か月前	500,000円～2,000,000円
合計			1,500,000円～3,800,000円

展示会出展料	販路開拓のための見込み客を確保するため	展示会出展の6か月前	500,000円～900,000円
--------	---------------------	------------	-------------------

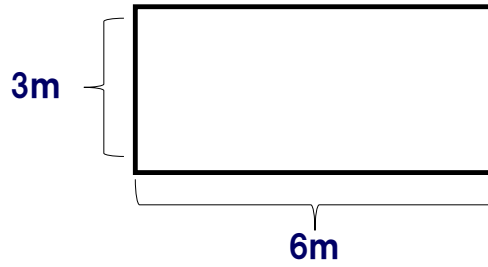
最小単位の出展で十分成果を出せます。

◆一般的な展示会の
最小単位



40～50万円

◆業界最大手RX Japan社の
最小単位



80～90万円

JSaaSストア

補助金で購入で

本サイトとは

設備投資



展示会

製造業向け展示会の出展（運...

製品導入を検討している多数のユーザ...

通常価格

¥800,000～

補助金適用後

¥266,666～

ただいま運営会社と交渉中。近日中に追加予定
です。ブースの広さ目安：3m×6m 展示会例...

余裕がある場合90万円、余裕がない場合50万円でつけてください



展示会を組み込む際のテンプレート

投資内容	内容の詳細・投資の必要性	投資時期	投資金額
展示会出展料	販路開拓のための見込み客を確保するため	展示会出展の6か月前	500,000円～900,000円
展示ブース装飾費	展示会出展の際、来場者に自社ブースに立ち寄っていただくため	展示会終了の1か月後	500,000円～900,000円
展示会研修費	展示会で成果を出すスキルを社内に蓄積するため	展示会出展の6か月前	500,000円～2,000,000円
合計			1,500,000円～3,800,000円



展示会営業研修

展示会研修費	展示会で成果を出すスキルを社内に蓄積するため	展示会出展の6か月前	500,000円～2,000,000円
--------	------------------------	------------	---------------------

◆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

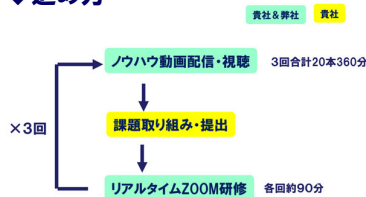
◆ノウハウ動画(20本360分)

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細部に神が宿る！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志プレゼン動画を撮ってみる(10分)
⑦目標設定(7分)

◆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)

展示会営業マーケティングの研修は大丈夫なのか？

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 日本証券協会（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 岡山 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



株式会社アームズ・エディション
代表取締役 宮谷 信一様

出展社の成長が展示会を育てる

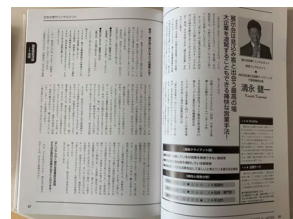


TSO International 株式
会社
代表取締役社長 佐々木 剛様

ノウハウが成果に直結する



株式会社ワイエムジューン
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 星野 基様

展示会の会期中、会期後の行動が見えました



株式会社エドランド工業
取締役 久保 有希様



ヒアリングシート

		新規事業における課題・リスクとその解決策をご記入ください。
1	課題・リスク	
	解決策	
2	課題・リスク	
	解決策	
3	課題・リスク	販路拡大のための見込客の確保が計画通り進まない危険性がある。
	解決策	該当する見込客が来場する展示会に出展し、見込客を確実に確保する。

ヒアリングシート

事業開始までの「TO DO」リスト

実施時期	対応責任者	実施内容
202*年**月		展示会出展プロジェクトチーム結成
202*年**月		展示会出展のための研修受講
202*年**月		展示会出展申し込み
202*年**月		展示会ブース装飾業者選定
202*年**月		展示会での見込み客名刺の獲得
202*年**月		展示会で出会った見込み客へのフォロー・営業開始

ヒアリングシート

内容 (名目、サービス、型番など)	支払先(発注先)	経費種別	新規事業立ち上げに必要な理由	税抜	金額 税込
1 例: ホームページ作成費用 ホームページは非常に重要です。*****	業者選定中	広告宣伝・販促	新サービスの認知と信頼感を高めるため	¥1,000,000	¥1,100,000
2 例: チラシ・カタログ作成費用 *****	業者選定中	広告宣伝・販促	*****	¥1,000,000	¥1,100,000
3 例: インターネット広告費用1年分 *****	業者選定中	広告宣伝・販促	*****	¥2,400,000	¥2,640,000
4 例: テレアポ代行費用 *****	業者選定中	広告宣伝・販促	*****	¥3,600,000	¥3,960,000
5 例: *****	業者選定中	機械・装置	*****		
6 例: *****	業者選定中	***	*****		
7 例: 展示会出展料 BtoBビジネスの場合、現実的な販路開拓手法としてオススメ。見込客とのリーチ数が大幅に増加するため多めにを入れることをオススメします	業者選定中	広告宣伝・販促	販路開拓のための見込み客を確保するため	¥900,000	¥990,000
8 例: 展示ブース装飾費 展示会出展する際はセットが必要です。ブース装飾によって、見込客の立ち寄り率が大きく変わるため、多めにを入れることをオススメします。	業者選定中	広告宣伝・販促	展示会出展の際、自社ブースに来場者に立ち寄っていただくため	¥900,000	¥990,000
9 例: (展示会)研修費 ※展示会で成果を出すノウハウがあるかないとでは大違いです。展示会出展を成功させるために、多めにを入れることをオススメします。	業者選定中	研修	展示会で成果を出すノウハウを社内に蓄積するため	¥2,000,000	¥2,200,000



顧客企業が展示会を組み込むことに消極的な場合は・・・

お客様にこちらの動画をご覧ください。

<https://tenjikaieigyo.com/jigyosaikouchiku>



ご遠慮なくお問い合わせください

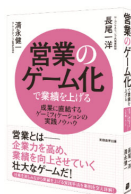
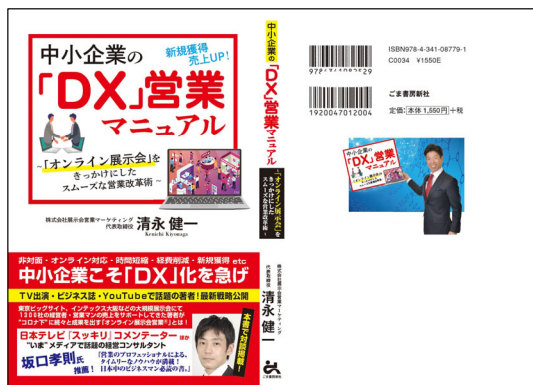
**株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役 中小企業診断士**

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@tenjikaieigy.com URL:https://tenjikaieigy.com/

