

## 草津商工会議所 展示会出展支援プログラム 参加募集要項

草津商工会議所では、中小・小規模事業者における自社商品等の全国に向けての販路開拓・拡大を支援するため、展示会出展に向けた支援プログラムへの参加事業者を下記により募集します。

出展支援する展示会は、全国規模の総合展示商談会「第 101 回東京インターナショナル・ギフト・ショー春 2026 および第 39 回グルメショー」です。

### 第 101 回東京インターナショナル・ギフト・ショー春 2026

#### 第 39 回グルメショー

#### 開催概要

会 期：令和 8 年 2 月 4 日（水）～ 6 日（金）

会 場：東京ビッグサイト（東京都江東区有明 3-11-1）

主 催：(株)ビジネスガイド社

特 長：日本最大のパーソナルギフトと、生活雑貨の国際見本市で、  
国内外のバイヤーが多数来場

[昨年実績]

春 2025 来場者数：延べ 224,441 人（総出展社数 2,719 社）

※詳細は東京インターナショナル・ギフト・ショー公式 HP

[https://www.giftshow.co.jp/tigs/101tigs\\_lp/](https://www.giftshow.co.jp/tigs/101tigs_lp/) をご覧ください。

<出展イメージ> ※過去の出展イメージです。コンサルティング後、変更となる可能性があります。



## 1. 草津商工会議所展示会出展支援プログラム概要

展示会出展準備から出展後のアフターフォローまで、専門家とともに、限定4社を支援します。※以下の日程は事情によりやむを得ず変更する場合があります。

### ①展示会出展支援プログラム申込み(R7/9/5(金)まで)

別紙申込書に必要事項をご記入のうえ、R7/9/5(金)までに草津商工会議所 中小企業相談所へお申込みください。

### ②支援対象者選定プレゼンテーション(R7/9/25(木))

商品(製品)のPR等、プレゼンテーションを行っていただき、支援対象者を決定します。

### ③グループコンサルティング及び個別コンサルティング(計4回)

展示会営業の成功要素、実務につながる支援を受けていただきます。

※グループコンサルティング(1・3回目)、個別コンサルティング(2・3・4回目)となります。

個別コンサルティングは1社60分を予定。各社時間割については後日通知します。

各回の詳細は3ページをご覧ください。

日時	プログラム・実施事項
1回目 10月16日（木）	<p>1. グループコンサルティング【展示会営業を成功に導く5つのポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1-1. 自助努力による集客活動</li> <li>1-2. お客様を魅了する商品の見せ方づくり</li> <li>1-3. 魅力的な展示ブースづくり</li> <li>1-4. 迅速かつ的確なフォローアップ体制の準備</li> <li>1-5. 商談をまとめ上げる営業力の極意</li> </ul> <p>&lt;次回までの宿題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自助努力による集客案</li> <li>・ 既存顧客の購入理由を聞き出す（売れるコピーは顧客が知っている）</li> </ul>
2回目 11月27日（木）	<p>2. 個別コンサルティング【ブランドコンセプトの決定】</p> <p>商品の見せ方、訴え方の方向性を決定します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自助努力による集客法のコンサルティングレビュー</li> <li>● 購入理由をキャッチコピーに変える</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>2-1. 自社商品の差別的優位性を見極める（ポジショニングMAPの作成）</li> <li>2-2. お客様に欲しい！と言わせる商品コンセプト決定</li> <li>2-3. 商品コンセプトから売り文句を絞り出す（ブランド・コンセプト）</li> <li>2-4. キャッチコピーとメインパネルの構想づくり</li> <li>2-5. 展示ブースのプレゼン内容チェック</li> </ul> <p>&lt;次回までの宿題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 来場者の足を止めるファサードデザインのラフ案と素材集め</li> <li>・ チラシ・POP・アプローチブックの作成</li> <li>・ 自己集客リスト、アプローチ市場リストの収集・整備</li> <li>・ 自己集客チラシの作成と案内状作成</li> </ul>
3回目 12月18日（木）	<p>3. グループ&amp;個別コンサルティング【商談をまとめめる技術】</p> <p>[AM：グループコンサルティング]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商談の流れを理解し、事前準備を行う（来場⇒商談⇒見積⇒発注）</li> <li>・ 来場者のランクづけで商談効率を高める</li> <li>・ 受注確率を高めるヒアリング・テクニック（話すより聞け！）</li> <li>・ 相手の満足度を高める自社商品の説明の仕方</li> <li>・ テストクロージングで、本気度を見極める</li> <li>・ クロージングで失敗しないマインドセット（結論を怖がらない）</li> </ul> <p>[PM：個別コンサルティング]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ファサードの方針決定</li> <li>・ 展示物、展示方法、展示物PR方法の決定</li> <li>・ チラシ・POP・アプローチブックの添削</li> <li>・ 自己集客の確認と助言</li> </ul> <p>&lt;宿題&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ブース構想</li> <li>・ 商談シミュレーション（価格、納期、カスタム、ヒアリング法）</li> </ul>
4回目 1月22日（木）	<p>4. 個別コンサルティング</p> <p>【設営・制作物の最終チェックと改善アドバイス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自己集客状況のチェックと追加アドバイス</li> <li>・ 展示ブース構想のチェックと改善アドバイス</li> <li>・ 商談シミュレーションのチェックと改善アドバイス</li> <li>・ 準備物のチェックと追加アドバイス</li> </ul> <p>フォローレター／商談シート（バイヤー用）／注文書／アンケート／名刺の管理方法など総点検</p>

#### ④東京インターナショナル・ギフト・ショー出展当日 (R8/2/4(水)～6(金))

展示会来場のバイヤー等に自社商品の魅力を最大限に伝えましょう。

※出展後は、各社の商談に対する個別のフォローアップを行います。

展示会出展後、3ヶ月間（隔週）を予定。

## 2. 応募者の資格

応募者は、次の各号のすべてに該当する者とします。

- (1) 自社オリジナル商品(製品)を製造または販売している※中小・小規模事業者(申込日現在)であること。
- (2) 全国に向けての販路拡大に熱心であること。
- (3) 展示会出展支援プログラムの全てのプログラムに参加できること。
- (4) 東京ギフトショー開催期間中、商談担当者が出展ブースに常駐できること。
- (5) 本所の取り組みを理解し、協調して取り組めること。
- (6) 東京ギフトショー出展後、その効果等について本所の求めに応じて、適宜報告できること。
- (7) 別紙誓約書記載事項のいずれにも該当しないものであること。

### ※中小企業者の範囲

中小企業基本法上においては「中小企業の定義」ではなく「中小企業者の範囲」と規定しています。中小企業基本法第2条第5項に規定する「商業」とは、卸売業・小売業を指します。（中小企業庁HPより抜粋）

業種	中小企業者（下記のいずれかを満たすこと）	
①製造業、建設業、運輸業、その他 の業種（②～④を除く）	資本金の額又は出資の総額 常時使用する従業員の数	3億円以下 300人以下
②卸売業	資本金の額又は出資の総額 常時使用する従業員の数	1億円以下 100人以下
③サービス業	資本金の額又は出資の総額 常時使用する従業員の数	5,000万円以下 100人以下
④小売業	資本金の額又は出資の総額 常時使用する従業員の数	5,000万円以下 50人以下

### ※小規模事業者とは

小規模事業者〔商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（平成5年法律第51号）第2条を準用〕

卸売業・小売業	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業（宿泊業・娯楽業以外）	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数	20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数	20人以下

### **3. 出品する商品(製品)**

出品する商品(製品)は、次の各号のすべてに該当するものとします。

- (1) 2項に定める応募者が、自社商品(製品)として製造または販売するものであること。
- (2) 許可・認可が必要なものについては、その基準を満たしていること。
- (3) 取引及び販路の拡大を推進しようとする商品(製品)であること。
- (4) 出品物の関連法規等を遵守している商品(製品)であること。

### **4. 出展概要**

- (1) 申込者の商品にあわせて出展ジャンルをこちらで選定させていただきます。

(例: ギフトショー・生活雑貨フェア 1小間、グルメショー・ローカルフード展 1小間など)

※必ずしも自社商品に添ったジャンルへ出展できるとは限りません。

共同出展のため、予めご了承ください。

※1小間を2者で使用していただくイメージです。

【1小間あたり、3.0m(間口) × 3.0m(奥行き) × 2.7m(高さ)】

- (2) 出展当日および搬入・搬出に関する詳細につきましては、コンサルティングの中で個別にお知らせします。

### **5. 出展負担金**

- (1) 展示会出展支援プログラムへの参加料は無料です。
- (2) 東京ギフトショーのブース全体のイメージ装飾は、当所で行います。
- (3) 出展基本負担金として、小間設営の電気工事代、電気使用料等を出展事業者で按分した金額(5万円程度)を出展終了後精算し、請求します。なお、複数回出展した事業者には別途加算する場合もあります。
- (4) 個別希望の追加装飾についてはすべて、参加者の負担となります。(希望に沿えない場合もあります。)
- (5) 商品の輸送費、旅費、人件費等も参加者の負担とします。
- (6) 展示商品等への保険は必要に応じ、各自ご加入ください。

### **6. 支援プログラム申込及び参加者の決定**

別紙申込書および誓約書に必要事項をご記入の上、草津商工会議所中小企業相談所へお申込みください。

申込締切日は令和7年9月5日(金)です。

締切日を過ぎたお申込みは受付できませんのでご注意ください。

支援は4社限定で行います。

令和7年9月25日(木)に行うプレゼンテーションにて支援事業者を決定いたします。

なお、申込み多数の場合は出展回数の少ない事業者を優先します。

プレゼンテーションは、1社あたり15分程度で行う予定です。

### **7. 問い合わせ先**

草津商工会議所 阿部 [TEL:077-564-5201](tel:077-564-5201) FAX:077-569-5692 メール:abe@kstccci.or.jp