

集客できるブース（例）



集客できないブース（例）



効果的に出展！！集客につながる ブースづくりセミナー & 出展者交流会

その違いは一目瞭然。来場者が思わず立ち寄り寄るブースには理由があります。集客につながるブースづくりについて、講師から皆様にお伝えします。



2026 年 **8月20日** **木** **13:30 ~ 16:30**

会場

B・nest 静岡市産学交流センター

※JR 静岡駅から徒歩 5 分

- **参加対象** 当財団展示商談会出展支援事業において、①ギフトショー秋 2026（14 社）、②インターネ
ブコン秋 2026（11 社）、③ものづくりフェア 2026（6 社）、④高精度・難加工技術展（11 社）
に出展される企業様（計 42 社）
- **主催** 公益財団法人静岡県産業振興財団



公益財団法人
静岡県産業振興財団

セミナー講師のご紹介



株式会社イワサキ経営 駿河増販情報センター

宮口 巧 氏

大学卒業後、商業ビル開発会社、建設コンサルタント会社を経て、2003 年より企画・販売促進分野へ。企業の商品・サービスの販路開拓や販売力向上、地域活性化など、幅広いテーマで企業支援に携わる。これまで、国内大手企業から中小企業まで、営業・販売促進、事業企画、ビジネスプラン等の研修・支援を多数実施。商工会議所、商工会、金融機関、自治体・支援機関等での講演・セミナー講師としても豊富な実績を持ち、年間約 200 回の講義を行う。2012 年には「創業支援ガイドブック 展示会・イベント戦略的出展のための情報整理法」を執筆。展示会を単なる「出展の場」とせず、販路開拓につなげるための企画・活用方法にも精通している。農林水産省「地域資源活用・地域連携中央プランナー」等の専門家として、静岡県内を中心に、商工業・農業、食品、地域活性化などの分野で活動している。

プログラム

第 1 部 13：40 ～ 15：00 セミナー

株式会社イワサキ経営 駿河増販情報センター 宮口 巧 氏

「見せ方・伝え方でここまで変わる！集客に繋がるブースづくり」

- ・ 貴社の出展目的は明確ですか？ターゲットは決まっていますか？
- ・ 来場者が思わず立ち止まるブースには、どんな工夫があるのか？
- ・ 展示物の魅力を最大限に伝える「見せ方」のポイントとは？
- ・ 展示パネルは「読む」より「伝わる」が重要
- ・ 自社の強みを伝える、短く・印象に残る接客トークのつくり方
- ・ 名刺交換で終わらせない！受注につなげる展示会後のフォロー術 ※内容は予定となります

第 2 部 15：10 ～ 16：30 交流会

出展する展示会ごとに分かれて、 自社紹介、情報交換を行います！

- ・ 自社紹介・名刺交換
- ・ 展示内容の紹介
- ・ 集客に向けた工夫（DM・PR 方法など）の情報交換
- ・ 展示会当日に向けた意見交換



参加お申込みについて

スマホ・PC によるお申込み

右記に記載の QR コード（WEB フォーム）
又は、ご案内メールに記載の URL よりお申込みください。



お申込みはこちらから

窓口・お問合せ先

公益財団法人静岡県産業振興財団
取引支援チーム

静岡市葵区追手町 44-1 静岡県産業経済会館 4 階
電話 054-273-4433

2026 年
お申込み〆切 8 月 7 日（金）

ご参加は任意です。皆様のご参加をお待ちしております！