

# EVENT 29 MARKETING

November 30, 2017

特集  
教えて！  
日本型IR



今月のイベントレポート  
「DIVE DIVERSITY  
SUMMIT SHIBUYA」

発行所：株式会社 MICE 研究所  
〒105-0004 東京都港区新橋 5-12-9 ABCビル 5F  
TEL03-6721-5303 sofu@event-marketing.co.jp

TAKE FREE

www.event-marketing.co.jp



## リゾートだもん、楽しもうぜ

東京オリンピックまであと1000日をきり、本当に開催されるんだなあ実感がありました。ラグビーワールドカップやワールドマスターズゲームズも日本で、大阪万博も有望。日本から目が離せません！（ずっと日本にいますけど）

そんなイベント界隈の盛り上がりとともに月刊イベントマーケティングでも、いろいろと楽

しいことをやらせてもらってます。

最近では「BACKSTAGE」の関連で、「InterBEE（国際放送機器展）」会場内にビーチやビール、ハンググライダーがあるんだか楽しい「MEETUP」という場づくりをお手伝い。渋谷区のカンファレンス「DDSS」のプログラムをイベマケ別冊的に制作させてもらったら、登壇したりゆうちえるさんが表紙をSNS

にアップ。「イベてっとう」という共催セミナーでは#CITYBOYに登壇してもらったり…。「仕事って楽しんじゃっていいんだ」ってお言葉をよくいただきます。自分のなかにも「ツライことの対価としてお金をもらう」という変な感覚があるんですが、「仕事だからちゃんと…」って考えないようにしています。たいがいの仕事って、人を幸せにしたり、楽しい時間

を過ごせるためにしてるんですもんね。だから、つくる側も楽しみたい。

そんなこんなで今号はIR特集。何年前かは「本当にできるのかな」と思ってましたが、いよいよ本格的に動き出しています。経済波及効果、依存症対策、刑法の問題など、慎重に議論しなきゃいけない課題は多いんだけど、イベマケ的には楽しく語りたい。IRって統合“リゾート”だもんね。楽しんじゃおう。イベントももっともっと楽しんでいこう！締切間際の踏ん張りも楽しんでます！

(表紙協力：Photo by NOBU MAENO)

### 10万人を超える展示会から数十名のセミナーまで 担当者1人で楽々！イベント運営管理サービス

- 申込サイト作成
- 申込受付決済
- 参加者管理
- 受付・来場者対応
- 集客広告プロモ
- 来場者行動分析
- スマホ・アプリ対応
- 来場者アンケート



まずはお気軽に資料をご請求ください！（24時間対応）  
[http://info.eventregist.com/dl\\_premium](http://info.eventregist.com/dl_premium)



イベントレジスト株式会社  
<http://eventregist.com>  
【お問い合わせ】[contact@eventregist.com](mailto:contact@eventregist.com) | 03-6869-5592





# 教えて！日本型 IR

昨年12月に議員立法として成立、施行された、特定複合観光施設区域の整備の推進に関する法律、いわゆるIR推進法。政府は、施行後1年以内の整備に向けてこの1年間、有識者で構成されるIR推進会議、パブリックコメントや公聴会などを実施、国民的な議論を経て、いよいよ具体的な制度設計が来年早々の通常国会で提出され、日本型IRの在り方が明らかになる見込みだ。

国や地方自治体への納付金や入場料の在り方は地域経済への新たな財源としても注目されるどころだが、MICE誘致の中核機能として新たな戦略、エンタメ・スポーツのコンテンツの多様化、ナイトタイムカルチャーの開拓など、イベント/MICE業界から期待が寄せられている。

直前となる今号では、「教えて！日本型IR」として、日本にまだないIRビジネスの可能性について、キーパーソンに話を聞いた。

## 統合型リゾート立国 日本の創世をサポート

株式会社 spirity 代表取締役 佐竹美帆さん

株式会社 spirity は、10月25日に、グローバル・ゲーミング社（本社ラスベガス）の日本国内におけるコンサルティング受注業務、および広報業務を独占受託した。Color Me Rad Race Director でもある同社代表の佐竹美帆さんは、「IR事業は日本国内スポーツ・エンターテインメント市場の拡大にも大きな影響を及ぼしてくれると思ひ、スポーツ・エンタメに関わるものとして大きな期待を寄せています」と語る。

これまで日本になかったIRビジネスについて、正しい知識が広がることで統合型リゾートが日本に明るい将来をもたらせてくれると話す彼女に、日本の統合型リゾートに必要な戦略、リスクなどについて聞いた。

**Q.** 今回、カジノ・コンサルティングの窓口になられたという事で、まずは事業の内容を教えてください

**A.** はい、私が窓口になっている法人ですが、統合型リゾート経営・運営全般のコンサルティング業務を行なっております。現時点では残念ながらIRリゾートが存在しない日本国内での活躍の場は限定的です。

日本国内では二つの分野でコンサルティング業務を提供させて頂きたいと考えております。

1つ目は、現在も行なっている分野となります。「日本から、IRリゾート業界への進出」の具現化です。

現在までの説明が簡単な案件を例にあげると、レストランのIRリゾート内出店、IRリゾート運営に関するテクノロジーの販促・導入、IRリゾート運営権利の売買、そしてインディアン居留区内IRリゾートでのパチンコ導入のロビー活動等となります。

現在、急増しているコンサルティング業務は日本企業からの統合型リゾート開業時に生じる影響への懸念、または商機に関してです。

商機に関しては、未来の日本国内IRリゾートに商機を模索されるよりも、現時点でのIRリゾート産業内に商機は多く存在する事を企業の特徴を理解した上でご説明してお

ります。

現在、弊社としては日本国内の転用可能な既存の技術を探しております。

コンサルティング業務の2つ目は統合型リゾート誘致を検討されている地方自治体・地方団体へのコンサルティング業務です。

日本国内において、最初にIRリゾート運営企業と接触を持つのは地方自治体です。結論から言うと、地方自治体の手腕により、日本国は大きな経済飛躍を容易に具現化する事が可能です。弊社の日本進出の唯一の目的は「統合型リゾート立国日本の創世」です。そのためのコンサルティング業務です。

現時点では、IRリゾートは年間数兆円の日本国内資産を国外に流失させるリスクを有します。むしろ現状では、景気向上より、後退リスクの方が遥かに高いと結論付けざるを得ません。

**Q.** 地方自治体がコンサルティングを必要とするとは具体的にどんな事ですか？ 国内経済が飛躍的に向上するための御社の戦略とは何ですか？

**A.** IRリゾート運営に関する草案では、リゾート運営認可を希望する地方自治体は、最初にリゾートを運営する企業を何らかの形で選定しなければなりません。その上で、事業案を管省庁に提出する事になります。

その最初の作業である「運営企業の選択」は、かなり難航する作業であり重責です。最初に詳細なリゾート運営企業の「身体検査」が必須です。リゾート運営企業の中には、運営倫理的にかなり問題視されるべき企業も存在します。中央省庁に事業計画を提出後などの最悪なタイミングで問題点が露見するのは

回避可能な事態です。弊社は業界内に身を置いており、難しい業務ではありません。

身体検査に合格した企業も、企業文化・特性があります。実際に事業案を具現化する経営能力、または財政力に乏しい場合もあります。そこを明確にリサーチし、各地方自治体に最も適しているのか精査する必要があると考えます。全ての統合型リゾートが黒字化できる訳では絶対ではありません。

提案書に関しても絶対的な国際競争力を創造できるのか？ その点を含まない場合は、弊社から提案し、事業案に加えて頂きます。

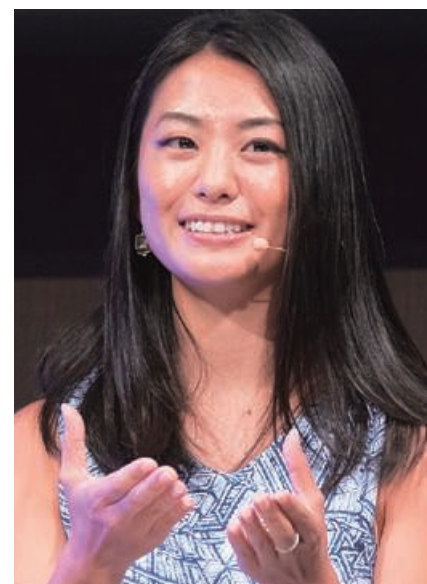
来年の1月1日を目標にIRリゾート誘致を検討している地方自治体・地方団体向けの会員制無料ウェブサイト経由での情報開示を進めています。発信する情報としては、各IRリゾートの格付け、ギャンブル依存症がもたらす地域への影響、現在の海外ギャンブル依存症対策の問題点、治安悪化に伴う地方自治体の対応策、無論、IRリゾート運営に関する基本情報、従業員の働き方など、日本国内に不足している情報、すなわちIRリゾート運営企業側から発信される物とは異なる角度の、業界情報の発信する場として位置付けたいと考えております。ご興味のある地方自治体・地方団体の方は先にご一報頂ければと存じます。

IRリゾート運営企業も普通の企業です。無論、利益の最大化を計ります。巨額の初期投資は、巨額のリターン見込みがあればこそ明言できる事です。公共事業とは異なります。

現状を分析した場合、日本国内IRリゾートへ、外国から多くの集客を経営戦略としているIRリゾート運営企業は存在しません。あくまでも主な顧客として想定されているのは日本国在住者。

その事実を突きつけた場合、ほとんどのIRリゾート運営企業は否定すると想定します。しかし、そのリスクを各自治体が認識し、予防線を張る事は大切です。

日本の富の流出を未然に防ぎ、2兆3千億



円の初期投資を導き出し、最低1万8千人の新規従業員雇用を創出し、経済波及効果を含む年間国民総生産11.2兆円の増加を現実化する。

逆に巨額な初期投資との交換条件に、大切な部分をIRリゾート運営企業側からの要求に従い運営する場合、年間10兆円以上の日本の富は確実に海外に流出します。そこか生じる負の経済波及効果は、日本経済を大きく低迷させます。

その他、ウェブサイト経由でも情報発信は行いますが、日本経済を押し上げる戦略は、他国のリゾート運営から学ぶ事は容易です。絶対的な国際競争力を構築するためには、海外にとって絶対的な魅力と、目的地となるコンテンツを有した施設が必須となります。あくまでも現時点での主な顧客は中国語圏の富裕層。その方々の琴線に触れるコンテンツはマカオでの各リゾート運営は日常で目にしていると想像できる事であり、詳細な市場リサーチを行えば格段に精度も上がります。

日本国内のIRリゾートのカジノ部門で巨額の外貨を獲得するにはマカオのカジノ収益の約6割を計上するV.I.P.テーブル・オペレーター（通称、ジャンケット・オペレーター）制度を何らかの形で採用する事です。彼らは各リゾート内に個室も借り、個室で最低3台のカジノテーブルを設けます。

テーブルの運営はリゾート運営企業が行いますが、送客、リゾート滞在中のお世話はジャンケット・オペレーターが行います。マカオ国内での売上額は激減していますが、マニラや韓国等を含めると、まだまだ莫大な収益を上げています。彼らの運営、営業戦略きちんと理解し、規制する事により健全な運営は必ず具現化できます。日本にもたらす外貨も莫大となります。





特集対談

# どうなる?! 日本型IR

IR 実施法案提出へ秒読み段階となった現在の状況や、日本型 IR の見通しについて、ゲーミングと MICE のそれぞれの視点で語っていただいた（聞き手：本紙 田中力）

以前からIRに着目

——お二人がIRに関わるきっかけというのはなんだったのですか

**木曾** 1999年に石原都知事がカジノ構想を打ち上げたのを見て、「これだ」と思い、翌年渡米してネバダ大学ホスピタリティ学部（カジノ専攻）へ入学しました。卒業後は大手カジノで会計監査の部署で、売上や不正をチェックしていました。

**前野** 海外のカジノで日本人のディーラーはたまに見かけますが、マネジメント側に入る人は珍しいですね。

**木曾** もともと日本に運営ノウハウを持ち帰るつもりでしたのでバックエンドを希望しました。監査部署なので、幸いにもIR全体の収益モデルをみることができました。

**前野** 私の場合は、カジノ好きで各国のIRに行っていると思われるのですが、最初にラスベガスでIRに触れたのは企業のコンベンションに同行した時で、街全体がエンターテインメントになっていることに惹かれました。

**木曾** 最初から企業イベントとゲーミングは相性がいいと考えていたのですか。

**前野** 主催者側の視点でいうと、宿泊・パーティ・レジャーが1か所にあるのは大きなメリットです。韓国カジノに大きな魅力を感じないのは、それぞれの機能がリンクしていないので、本来の意味の統合リゾートになっていないからです。日本のIR計画ではシンガポールのマリーナベイサンズをお手本にする傾向が強いようですが、日本型IRという意味では特に大都市圏以外での展開はセクターが公共政策として政府が掲げる、ビジネスからファミリーまでの理想に近いのかなという気もしています。

インバウンドへの期待と日本人の入場

——IR法案整備は現在はどうなっていますか

**木曾** いわゆるIR推進法が昨年12月に成立して、1年以内をメドに実施法案を整備するよう決めましたが、今の特別国会では厳しく来年の通常国会で提出となりそうです。

**前野** どこの省庁が管轄するのか、単独企業



**木曾 崇さん**  
国際カジノ研究所 所長

**前野 伸幸さん**  
ホットスケープ 代表取締役  
ベニユ研 主席研究員

でなく地域で立候補するのか、日本人の入場規制、といったことが話題になっています。

**木曾** 当初国際観光産業振興議員連盟（IR議連）では内閣府で主導という声もありましたが、実態は名所官庁がかなり影響力を発揮しており、国土交通省、警視庁、財務省、金融庁、厚生労働省などそれぞれの専門家が、各方面からの提言を整理しています。日本人の入場については、入場料やマイナンバーでの管理が検討されていますが、明示されていません。

**前野** インバウンドへの貢献は期待されますが、日本人の入場は賑わいづくりの面で必要なのだと思っています。

**木曾** 外国人は全体の1割くらいではないか

と思いますので、やはり日本人の入場はあると思います。

**前野** 市場規模はどれくらいだと思いますか。

**木曾** どこに建設されるか、入場料などにもよりますが、いま言われているように全国で2か所ということになりますと、同じく2か所でIRを展開しているシンガポールが5000億円強なので、それよりも多くて1兆円に届かないくらいになるのかなと思っています。

**前野** IRという枠組みですと、経済波及効果・消費額はもっと大きくなると思います。

**木曾** 税率については、粗利益の10~40%と広いレンジで検討案があがっている状況で、これから具体的に決まっていくということでしょうか。



**HOT SCAPE**  
EVENT PROFESSIONALS | VENUE CONSULTANT



*Make it Communication*  
コミュニケーションを形にする

企業・団体からの直接受注にこだわるイベント企画・制作・運営会社です。クライアントニーズに沿ったベストの選択をし、ワンストップで提案・制作を行います。それらの経験を活かし、関連施設のコンサルタント・運営も行ってまいります。

イベント  
企画・制作・運営

施設  
管理・運営

プロジェクト  
コンサルティング

**TOPICS**

**第3回 HOT SCAPE Biz セミナー**  
カジノだけじゃない IR (統合型リゾート)  
～ MICE・イベント業界への効果を探る～

12月14日(木) 18:30～  
(18:00 受付スタート)

HOT SCAPE Biz Seminar

会場：虎ノ門ヒルズフォーラム



〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-16-4 アーバン虎ノ門ビル 8F  
TEL：03-6205-7197 / FAX：03-6205-7198  
http://www.hot scape.co.jp/

**2020年大型イベントに向け、ビジュアル映像事業拡充中!**  
お客様の“想いどこだわり”を、映像技術を軸に会場空間演出いたします。

屋内・屋外向け、各種イベントはお任せください。

**業務内容**  
① イベント企画・プランニング ② 映像・音響のテクニカルサービス  
③ イベント中継(中継車保有) ④ 会場の設営施工 ⑤ パブリックビューイング

**イベント領域**  
展示会、見本市、式典、総会、パーティ、コンサート、スポーツイベント、モータースポーツ、各種フェス(肉フェス・音楽フェス)等々



屋内型スポーツイベント



移動式大型テント内イベント



企業イベント



テクニカルブース

**レントオールグループのビジョン**



1 新しい分野に挑戦するエネルギー

2 人材の育成

3 ソフトの開発  
ITを取り入れた新しい市場開発

4 データ化、システム化による情報の共有化・見える化の推進

5 イベント業界を牽引する  
トップランナーとして役割を担う

私たちレントオールは、グループの強みである総合力と人材力そして挑戦する企業文化をもって、お客様のパートナー企業として最善の成果をお届け致します。

今後も時代の変化をすばやくキャッチし、新しいレンタル商材の開発を進めながら、ハード面とソフト面のノウハウを高め、両輪で提案できるイベントレンタル部門を目指してまいります。

レントオールグループは、業界のリーディングカンパニーとして常に前進し、道を切り拓きます。

電話：03-3769-9240(東京)、052-485-5532(名古屋)、06-4258-2402(大阪)

http://www.tushin.nishio-rent.co.jp



インセンティブと相性が良い？

——MICE 関係者の間では IR に大きな期待が寄せられています

**前野** MICE をどう捉えるかをもう一度考えた方がいいかもしれません。IR を建設すれば学術系や政府系の国際会議が日本に誘致できるかという、必ずしもそうではない。企業イベントを含めた MICE、あるいはエンターテインメントも含めて広義に捉える方が自然ではないでしょうか。

**木曾** 行政側は IR に MICE を組み込むことを大前提としていますが、その MICE は展示会と国際会議を中心に考えているようにみえます。しかし企業イベントとインセンティブトラベルの方が相性はいいかもしれません。

**前野** インセンティブトラベルは IR、特にカジノ VIP プログラムと相性がいい。インセンティブでは、参加者のモチベーションを向上するために、成績ごとに受けられるサービスが変わります。

**木曾** ゲーミングも、どれくらいお金を利用してくれるのかによって、プレイルームや宿泊やサービスなどまったく異なるサービスを提供しています。そういう顧客管理やホスピタリティが共通しているので相性がいいですね。毎年ラスベガスでインセンティブツアーを開催しているマルチレベルマーケティングの企業も多いですね。

IR で求められる人材・企業

**前野** 関係ない業種はないくらい IR は裾野

が広い事業で、施設・宿泊・飲食など直接雇用 3 万人、交通や周辺産業など間接雇用をあわせると 7 万人という試算もあります。しかし、統合リゾートという呼び名の通り、宿泊や商業施設、MICE 施設など既存のサービスが集積したものですので、日本にないゲーミングの部分以外で、新しく職種ができるということは少ないでしょう。

**木曾** ただし、事業構造や働く人に求められるマインドが変わります。それは収益の柱であるゲーミングに最適化することです。ホテル事業者にとって宿泊が事業の柱で、ジムや売店はどちらかという付帯事業となります。ですが IR 事業者にとっての柱はゲーミングですので、宿泊が付帯になるんです。

**前野** ブロードウェイでは通常 3 時間近いショーがラスベガスでは 1 時間半になるのもゲーミングに最適化している証です。

**木曾** 観劇よりゲームの方に時間を使ってもらった方が収益は上がりますからね。

**前野** エンターテインメントや有名レストランも、宿泊してない客を自分たちのホテルに呼ぶためのしくみですもんね。

**木曾** ホテル事業に進んだ大学時代の同級生と話が合わないのは、サービス志向のあり方。ホテルではすべてのお客様に最上のサービスを提供することを良しとするのですが、ゲーミング施設では大きな差をつくれます。

**前野** ホテルのチェックイン、レストランの入り口、ショーの予約、全部差別化していますよね。そういういまの日本のホスピタリティとは

ちょっと違う顧客管理になりますから求められる人物像も変わってきますね。

**木曾** 銀座のホステスさんがいいかもしれないですね。

**前野** なるほど。平等に接するのではなく、誰をどれくらい重要視するかというところは難しいですね。

——日本の企業にも大きなチャンスですね

**前野** セガサミーのように海外でゲーミング事業者を行っている企業もあります。

**木曾** 法律の問題で日本のスロットマシンをそのまま使えません。民間企業に賭博をする権限を付与するのは難しく、そういう意味で公設民営がいいのではと考えていましたが、現行は民設民営で議論が進んでいます。しかし、実態は、相当民間への縛りが厳しく、公設民営に近い形の運営にはなりそうです。どのみち市場が大きくなるのは間違いありません。

**前野** IR はいつごろ開業できそうでしょうか。

**木曾** なんとも言えませんが、早くて 2023 年ごろかだと思います。

**前野** オリンピックは一過性のものですが、IR は半永久的に継続するものなので、その分大きな効果を期待できるものです。

**木曾** その分賭博と係る分、依存症への対策など慎重に進めるなど多くの課題があり議論が必要です。

これから継続的にそれぞれの立場と視点からウオッチしていきましょう。

〈書籍紹介〉  
日本版カジノのすべて



カジノのしくみ・概要、世界の現状、メリット・デメリットから、経済や業界に与える影響までを解説。日本人が抱きがちなイメージを解きほぐし、議論の拠り所となる「入門書」。木曾 崇著、日本実業出版社発行。

〈セミナー紹介〉

MICE・イベント担当者が  
知っておくべき IR

—第3回 HOT SCAPe Biz セミナー



ホットスケープは、12月14日、虎ノ門ヒルズフォーラムで「カジノだけじゃない IR (統合型リゾート) ~ MICE・イベント業界への効果を探る~」をテーマに、第3回 HOT SCAPe Biz セミナーを開催する。登壇者は、今号の対談に登壇した前野伸幸氏と木曾崇氏。対談では語りきれなかった IR の期待される効果や雇用創出・地域活性化への効果等の疑問なども深掘りする。

▼申込みページはこちら

[http://eventregist.com/e/hotscape\\_Biz3](http://eventregist.com/e/hotscape_Biz3)



\*なお、「月刊イベントマーケティング」読者の皆さまに、一般価格の半額になる「ご優待券」を先着5名様分をご用意。申込みページにて、以下のプロモーションコードをご入力の上、登録、申込みへとお進みください。優待コード：HBSDECeveYU

## キャストイング会社、 どこでもいいやと 思っていないませんか？

**累計キャストイング実績 5,000 件 日本一便利**なキャストイング会社です！

株式会社イイスリーは、タレント・芸人・俳優・モデル・歌手・アスリート・文化人・専門家・ノンタレ・インフルエンサー・キャラクター等、幅広いジャンルのキャストを幅広い案件に最適マッチングします。必ずお役に立ちます！

**1 スピード対応**  
ご相談を頂いてから最短即日でご提案！

**2 専門知識**  
キャストイング会社ならではの情報力！

**3 顧客視点**  
課題解決の為にアイデア出しからサポート！

**4 適正価格**  
安く仕入れ、安く提供！低予算の案件もOK！

6つのチームが幅広い案件に対応します！

インフルエンサーチーム / 広告チーム / 映像チーム  
イベント&余興チーム / PR&エンタメチーム / プロフェッショナルチーム

株式会社イイスリー お問い合わせはこちら ☎ 107-0062 東京都港区南青山2-11-11 ユニマツトハイダウェイビル3F ☎ 03-3475-6042 ✉ info@mogmog.tv 🌐 http://herocasting.jp

## 東京ゲームショウ2017も 公式アプリ 採用！

イベントに特化したアプリで課題を一気に解決！

イベントス

<https://eventos.tokyo/>

イベントス 検索

bravesoft

資料請求 お問い合わせ ☎ 03-6809-6064 (平日 10:00 ~ 19:00) 株式会社 ブレイブソフト / event\_contact@bravesoft.co.jp

## 第1回 Web 販促 EXPO 春

会期: 2018年 1月24日[水] ~ 26日[金] 10:00~18:00 (最終日のみ17:00終了) 会場: 幕張メッセ 主催: リード エグジジション ジャパン(株)

同時開催: 広告宣伝 EXPO / 販促 EXPO / 営業支援 EXPO / 店舗販促 EXPO

### 有力企業のマーケティングを学べるセミナーを併催！

(株)コーセー  
執行役員  
宣伝部長  
北川一也

日本ロレアル(株)  
デジタル&メディア事業本部  
デジタル戦略統括責任者  
長瀬 次英

グーグル(同)  
執行役員  
営業本部長  
二宮 大輔

トヨタ自動車(株)  
レクサスブランド  
マネジメント部 室長  
沖野 和雄

C Channel(株)  
代表取締役社長  
森川 亮

アウディ ジャパン(株)  
マーケティング本部  
デジタル&CRMマネージャー  
井上 大輔

ソニーマーケティング(株)  
カスタマーマーケティング本部  
統括部長  
大内 光治

※1 出展社数(共同出展社を含む)・来場者数は、同時開催を含む2017年9月29日時点での最終見込み数字であり、開催時には増減の可能性があります。 ※2 招待券をお持ちでない場合、入場料 ¥5,000/人。

【お問合せ先】主催者 リード エグジジション ジャパン(株) Web販促EXPO 事務局 TEL: 03-5324-1267 Web: www.web-spex.jp

Web販促EXPO

検索



INTERVIEW 本多 良行さん | ホテル・リザーベーション・サービス株式会社 代表取締役社長

# 日本初の MICE 予約サービス イベントと出張プログラムを統合

## コスト管理と透明性の課題に対応

2014年に日本に進出したホテル・リザーベーション・サービス (HRS、本社：ドイツ・ケルン) は、BtoBに特化した宿泊予約サービスとして、出張経費の削減と担当者の手配業務の効率化のソリューションサービスを提供している。

代表取締役社長の本多良行氏は、ビジネストラベルマネジメントには「コスト管理と透明性の課題」があると指摘する。「航空券予約に関しては各社すでに取組みが進んでいるが、ホテル予約は出張者本人が自由に選んでいる状況」と日本企業の現状を説明する。

ホテル予約を企業がマネジメントしない理由は、航空会社が世界で約250なのに比べ、ホテルは独立系が多く数十万と桁外れに多いことが要因だ。無数のコネクションが必要となるためコスト管理がむずかしいと言われてきた。

HRSは、1972年にドイツで旅行会社を創業、現在の提携ホテル数は独立系・チェーン系合わせて、190カ国・地域に85万件を展開する。グローバル企業の出張費を年間18%コストダウンに導いており、40,000社以上の導入実績がある。

また、最近では「テロ事件などが発生した際、社員の安全管理として、宿泊先の滞在情報の一元管理が求められており、危機管理の意識からもニーズが高まってきている」と話す。

## 手配業務から脱却し

### MICEプランをクリエイティブに

今回、HRSでは、ホテルの「宿泊」予約以外にも、企業イベント、いわゆるMICEの「スペース」予約サービスを加えた「meetago」を展開することを発表した。ドイツではすでに実施されているが、日本でのオンラインMICE予約サービスとしては初だ。

MICE予約の一連のプロセスでは、宿泊および会議室・ボールルームなどのMICE設備のあるホテルの「ソーシング」、「レート・ローディング」、「検索と予約」をし、「参加者を管理」、「支払い」、「経費精算管理」、「報告書作成」が手動で作業され、膨大な時間が費やされてきた。

たとえば「検索と予約」では、さまざまなチャネルでの検索と別々のフォーマットからのオファーが必要だったが、「meetago」では統合されたデータのなかから、細かく設定された条件を選択し検索、MICE



開催において重要な追加条件についてもコメント機能でフォローしつつ複数のホテルに1度にオファーができる。

ある調査によると、検索と予約には、手動プロセスでは平均して9時間20分が費やされるが、meetagoのツール活用では平均3時間49分に短縮され、平均して5時間29分の節約となるという (下図)。

「直接コストの削減もメリットの一つですが、間接コストである社内経費の削減にもつながります。潜在的な効率率が59%向上することで、MICEプランナーは、その手配業務に充てていた時間をプランニングに使えるようになります」(本多社長)

また、法人ユーザー側だけでなく、ホテルのサプライヤー側にとっては、新たなチャネル開拓の機会となる、「三方良しのソリューションサービス」と本多氏は表現する。

# DDSSで導入された「LiveTalk (ライブトーク)」

—— 富士通ほか

「DIVE DIVERSITY SUMMIT SHIBUYA (DDSS)」では、富士通と富士通ソーシャルサイエンスラボラトリが2015年5月に販売開始した、聴覚障がい者参加型コミュニケーションツール「FUJITSU Software LiveTalk (フジツウ ソフトウェア ライブトーク)」(LiveTalk)を導入。「DDSS」は、ダイバーシティをテーマにしたイベントで、複数人が情報を共有するツールとしてLiveTalkが採用された。

LiveTalkは、発話者の発言を音声認識し、即時にテキストに自動変換して表示、聴覚障がい者を含む参加者全員がリアルタイムに情報を共有できる。

テキスト化された発言内容に誤りがあれば、その発言をパソコンから修正することもでき、DDSSでも舞台裏にオペレータースタッフが待機し、リアルタイムに対応していた。

▶「DDSS」のイベントレポートは8pへ



「DDSS」のステージ上に大きくサイネージでLiveTalkを表示 (写真左)。舞台裏でもリアルタイム対応していた (右)

# 展示会来場者の位置情報解析 サービス「Exas」を提供

—— テクサー

テクサー (本社：京都市、代表取締役 CEO：朱 強) は、展示会データ解析システム「Exas」を用いた、展示会来場者の位置情報や動線を含む定量的なデータ解析サービスの提供を11月1日に開始した。

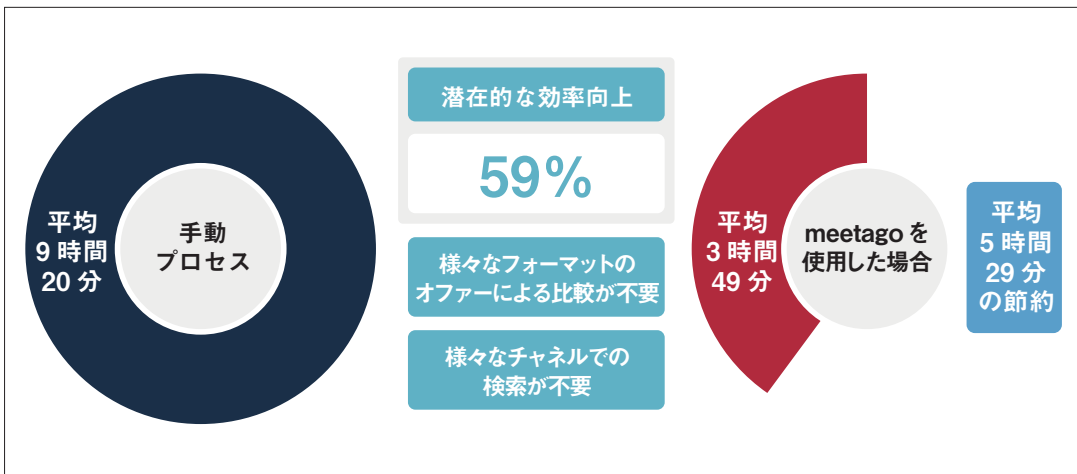
開発元の中国HiExhibition社では、40以上の展示会で30万以上の来場者IDを解析した実績があり、国内では2017年9月に開催された「京都スマートシティエキスポ2017」(けいはんなオープンイノベーションセンター)で初の実証実験を実施している。

「Exas」は、iBeaconによる高精度の測位技術を利用して「展示会来場者が会場内において、いつどこにいたのか」という詳細な情報を取得し、展示会来場者の動態を定量化する。

具体的には、①展示会全体、テーマ・ゾーンごと、出展ブースごとの来場者の正確な統計量の取得、②ヒートマップ分析と表示、③来場者のアクティブ度分析のためのデータの取得などができる。



システムの構成例



Advertisement for Ray Event Business Department, featuring a large 'Ray' logo and contact information for Tokyo, Osaka, and Kyoto offices.

Advertisement for Exas exhibition marketing, featuring a cartoon about using Exas for PR and a vertical text '出展を3日で終わらせない' (Don't end the exhibition in 3 days).



# 2018 年の展示会トレンドを考える

## <その1> 中小企業庁／ (一社)日本能率協会

2018年やその後の展示会・イベントの動向、各機関・団体・企業の展示会展開について、展示会主催者の考えを聞く。明日の展示会産業、イベントを活用した販売促進について考える。(全3回)

### VRなど体感の出展や 参加型のイベントが増えそう

中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課 (イノベーション課)  
課長補佐 井上美樹代さん(新ものづくり・新サービス展)



#### 1. 2018年の展示会動向

—既存展示会の新機軸(新企画—新しい取組み)

「中小企業 新ものづくり・新サービス展」を東京ビッグサイトで12月6日～8日まで開催いたします。

11月には大阪のインテックス大阪で開催いたしました。3回目の今年は、1日目を「女性デー」、2日目を高専ロボコン参戦、3日目を海外展開支援とそれぞれの日程にテーマを持たせることにしました。

東京では、千葉商科大学教授の宮崎緑さんから「ダイバーシティ」に関する御講演をいただくとともに、女性活躍企業として、国内各地より、様々な分野の企業の代表の方、若しくはそこで働く女性の方たちと座談会を開催します。

ものづくりの現場を知り尽くした彼女たちの素敵な輝きが企業の中でどのように活かしているのかを聴いていただき、中小企業で働く女性の在り方を変えていく一助にいただければと思います。

#### 2. 中小企業庁が展示会・イベントを開催する意義

ものづくり補助事業はすでに5年間続いている補助事業ですが、この展示会は2017年で3回目です。

この補助事業は、中小企業の皆さんが設備を導入し、新たな分野に事業展開されたり、限りある社員を有効に活用するために、最新

の設備を導入し生産性の向上を目指すもので、

この展示会は、設備導入を行った事業者の中で、一定の事業化を果たした企業だけが出店できるものです。製品等の販路開拓を1番の目的に、展示会を開催しておりますが、自身のニーズも併せて発信していくことで、あらたなパートナーを見つけていただくことも視野に入れています。

#### 3. リアルメディア(展示会)を活用したマーケティング手法の期待度

展示会は、ある意味どんな資料を読むよりも製品やサービスがわかる「百聞は一見にしかず」。

他の展示会と比べると「中小企業」という横軸で囲っておりますので、産業は日本国内の全産業分野を対象にしておりますので、商談はもとより、普段全くおつきあいのないような分野の企業さんとマッチングで新たな事業の協業、製品開発が行われればうれしいです。

#### 4. これからどんな展示会・イベントが生まれるか(自社・出展者)

これからは、VRなどを活用して、実際に自分が使用している感じが得られるような展示会が増えるのではないのでしょうか。見てまわるだけでなく、参加型が増えるのではないかと思います。

## 産業を枠組みにした企画から テーマや課題を軸に展開

(一社)日本能率協会 産業振興センター センター長  
安江 あづささん



#### 1. 2018年の展示会動向

—新規展示会、既存展示会の新機軸

小会ではここ数年、新しい分野の展示会を複数立ち上げてきました。これらをきちんと影響力のある展示会に丁寧に育て上げていくことにも注力していきます。小会では50年以上前から展示会を開催しており、初回開催から30年を超える展示会も多くなっています。「産業」を今までどおりの枠組みで捉えるのではなく、アンテナをはって、毎年でも新しいテーマや課題を企画や展示会にしていることを続けてまいります。「自動化」「省人化」「無人化」「シェアエコノミー」など、どの産業にも関わる課題やテーマは新規はもちろん、既存展示会のテーマになってくるでしょう。

#### 2. 日本能率協会が展示会・イベントを開催する意義

小会は1960年にアメリカよりショー&カンファレンスの手法を持ち込み、製品開発の指標として、マーケティングやビジネスマッチングの場として、展示会を開催してきました。また展示のみならず、各産業のテーマを取り上げ、主催者展示企画や講演会を実施しています。我々の展示会を出展者の展示のみにしないのは、我々が組織している各業界の方に参画いただく委員会や業界団体などの意見から、まだ製品化・実用化が少し先の課題やテーマに関しても、積極的に発信していきたい、という想いからです。展示会を活用して、業界・各企業の課題やテーマに对应していくとともに、産業の枠組みが広がり、グローバルにもなっていくなか、展示会を通じて、「今」そして「将来」の課題についても問題提起し、産業振興を図っていきます。

#### 3. リアルメディア(展示会)を活用したマーケティング手法の期待度

展示会は、「見て」「触れて」「話を聞いて」企業・製品を確認することができること。イ

ンターネットの普及で、簡単に調べることができ、買うことまでできるようになっています。しかしながら、展示会では、自分が求めているものでも、目に入ってきます。「なぜこの展示会に全く関係のなさそうな企業・製品が出展しているのだろうか」「なぜこんな業種の人々が来場しているのだろうか」。これが、今の産業や事業の幅を広げるヒントになり、逆に迫り来る新しいコンペティターであることを知る事が出来るのだと思います。

我々が3年前に開催した「国際ドローン展」では、当初「日本の電気・機構部品の品質は高く、品質の高い国産ドローンが開発される」という仮説のもと開催しました。しかしながら実際は、自治体、物流会社、小売業者、建築会社、宅配会社、警備会社、農業の方などが来場しており、現在は「ドローンを活用したアプリケーション(サービス)」のビジネスが増え、これらアプリケーションビジネスの協力者やお客様を探しに出展いただいています。これは、展示会を経年で見ること、想定していない方とも話をする事で、新しい産業を捉えられる一例であると思います。

#### 4. これからどんな展示会・イベントが生まれるか(自社・出展者)

どのような展示会・イベントが生まれるのか、はわかりません。

勝手な想像をすれば、ひとつは展示会場の課題も近づいており、東京以外での展示会開催、さらにはMICEの積極誘致・開催による地域振興を計画したい自治体も増えていると聞きます。我々、従来の展示会主催者のみならず、地域や新しい団体などが主催・協力してイベントを開催していくことも出てくるのかもしれませんが、産業専門展示会とは異なるかもしれませんが、ユニークベニューを活用したり、SNSを活用したりなど、新しい取り組みのイベントも出てきつつあります。新しいことは我々も積極的に勉強していきたいので、幅広くウォッチしていきたいですね。

1年以内に展示会に出る企業の  
経営者様、出展責任者様が絶対に参加すべき

展示会  
営業™

「出展コストの33倍売る！  
特典 展示会営業®セミナー」

成果が変わる！30のチェックリストプレゼント

講師：中小企業診断士 清永健一 (amazonで2冊分野別1位の著者)  
日時：複数日程あり。13:30～16:30 場所：Biz新宿(西新宿駅5分)  
主催：(株)ピュア・コンサルティング 03-4400-8883

展示会営業 急所 検索 からお申し込み下さい

※紹介者欄に「イベントマーケティング特典」と記入すると参加料が3,000円になります。

積み上げてきた、空間づくりの確かな実績

当社Webサイトでは、工芸社の経験豊富なスペシャリストや、その実績の一部を詳しく紹介しております。

DISPLAY & INTERIOR  
KOGEISHA

本社  
〒113-0033 東京都文京区本郷6丁目17-5  
代表 TEL.03-5684-7333 FAX.03-5684-7335  
営業部 TEL.03-5684-7343 FAX.03-5684-7337  
事業部 TEL.03-5684-7345 FAX.03-5684-7336  
クリエイティブデザイン課 TEL.03-5684-7356 FAX.03-5684-7338

工芸社 検索  
各種お問合せ、詳しくはWebサイトへ(www.kogei.co.jp)

大阪営業所  
〒530-0041  
大阪市北区天神橋2丁目北1-21 八千代ビル東館4階  
TEL.06-6353-5666(代) FAX.06-6353-5628



# トレンドから実践段階へ

## — SHARE SUMMIT SHIBUYA

11月8日・9日、ラフォーレミュージアム原宿で、DDSS (8p 参照) の関連イベントとして、Share Summit Shibuya が開催された。

初日のシェアリングシティ発表会では、ユニークベニュー利用促進にスペースマーケットを活用した千葉市など15自治体選ばれた。

Shareable 共同創業者のニール・ゴレンフロ氏は、まちの消滅が叫ばれる時代の、生き残りをかけた都市戦略として、シェア(共有)について考

えらなコミュニティに変えるためのテクノロジーや、その背景にある哲学について語られた。実践手法として参加型のオーナーシップを成功させるため、投資に対する利益の配分とステークホルダーの巻き込みについても解説された。

Share Summitとして2回目の開催となる今回は"Share or Die"をテーマに、まちの消滅が叫ばれる時代の、生き残りをかけた都市戦略として、シェア(共有)について考



ニール・ゴレンフロ氏は、藤井宏一郎氏のシェア経済実現に関する質問について、先進事例をあげて解説した

る場となった。トレンドワードの感があった前回から、事例紹介や導入方法の共有など実践的な段階に入ったことを感じさせる内容となっていた。

## 出会う場をプロデュース

「Inter BEE 2017」にクリエイターが集う場 INTER BEE CREATIVE MEET-UP が登場。来場者同士の「マッチングサービス」、スピーカーとの交流の場「Fireside Chat」などは BACKSTAGE がプロデュースした。



Fireside Chatのようす

## イエンター・マーケター向け 12月のセミナー・イベント

6日  
ロボットパイオニアフォーラム 011  
～年末ライトニングトーク大会～  
@ GMO インターネットグループ シナジーカフェ GMO Yours

6～8日  
国際劇場産業展 / テーマパーク EXPO / レジャー・スポーツ EXPO  
@ 東京ビッグサイト  
中小企業 新ものづくり・新サービス展  
@ 東京ビッグサイト

7～9日  
エコプロ 2017 ～環境とエネルギーの未来展 [第19回]  
@ 東京ビッグサイト

12～13日  
第8回オキナワベンチャーマーケット / 第8届沖縄創業投資市場  
@ 沖縄セルラーパーク那覇

13～15日  
SEMICON Japan  
@ 東京ビッグサイト

22～24日  
お城 EXPO 2017  
@ パシフィコ横浜

<答え合わせ>  
月刊イベントマーケティング 26号の表紙で展開した謎の答えは以下となります。

<謎その1回答> 2  
<謎その2回答> 8、5、7、6、9

**次号予告** 30号は12月29日発行  
<特集>  
2018年注目のイベント(予定)

## 実践レポ

# 「#イベてっとう」はじめました

イベントマーケティングを毎月つくってながら、イベントのプロでも、マーケティングのプロでもない本紙編集部。実践あるのみと、イベントのプランニング・運営、マーケティング視点での活用といった主催体験を通じて、イベント主催者の課題感やノウハウなどを学んでいます。

今月11月からスタートしたのは、イベントプラットフォームを提供するイベントレジストとの共催セミナー「#イベてっとう」です。

キックオフとなるVol.1のテーマは、「デジタルマーケティング出身者が考



参加者の質問に答える北見さん(左)青山さん

える「リアルイベント開催」徹底討論。ビズリーチの青山弘幸さん、資生堂ジャパンの北見裕介さんに登壇いただきました。

レポと言いつつ、開催した宣言で紙面が終わりそうですので、つづきはweb / Facebook ページでお伝えします!

## 告知板

### 12月19日、再び虎ノ門ヒルズで

#### — BACKSTAGE MeetUp

体験マーケティングに学び、出会う1日として今年8月30日に第2回を開催した「BACKSTAGE」。

12月19日に、再び虎ノ門ヒルズフォーラムに集い、「BACKSTAGE MeetUp」を行う。

MeetUpの参加対象はスピーカー、アドバイザーボード、スポンサー、パートナーなどの関係者のほか、こ

れまでBACKSTAGEへの参加有無を問わず一般参加も受け付けている。申込は「BACKSTAGE MeetUp」イベントページまで。12月5日まで超早割2000円を実施しており、早割2500円、当日3000円となっている。

<http://eventregist.com/e/bs17meetup>



BACKSTAGE2017のネットワーキング

Venue  
Event  
Community

集い、交わる場(中規模スペース・ベニュー/イベント主催者)を企画・運営するひとたちが集まって、へちゃくちやおしゃべりしながら、よりよいベニューづくりを考えるコミュニティ

face to face を科学するイベントメディア

# オンラインも強い EVENT MARKETING

最新ニュースやアーカイブ、バックナンバーも読めるウェブサイト

特集記事の裏話やイベマケ編集部の日常がわかるメルマガ

<http://www.event-marketing.co.jp>  
Facebook と Twitter もやっています

# EVENT MARKETING

**FREE PAPER**

読者Profile

**大手メーカー・マーケター**

▶年間イベント件数:約20件  
デジタルマーケティングとオフラインを組み合わせる販促とファンづくりに

**製薬会社  
ミーティングプランナー**

▶年間イベント件数:100件超  
業界のファーストムーバーとして異業種のトレンドを知り講演会に活かしたい

**IT企業向け  
マーケティングサポーター**

▶年間イベント件数:約150件  
イベントマーケティングに関わるテクノロジーやツールについて情報収集したい

## 毎月30日発行

定期送付申し込み

発行所: 株式会社 MICE 研究所  
〒105-0004 東京都港区新橋 5-12-9  
ABCビル 5F  
TEL03-6721-5303  
sofu@event-marketing.co.jp



# ソーシャルデザイン型イベント 「DDSS」で語られたキーワード

個性が生かされる街づくりを進める渋谷区が、新しい社会のスタンダードと向き合う都市型サミット『DIVE DIVERSITY SUMMIT SHIBUYA (DDSS)』を開催。11月7日から15日まで、街で学び、体験するためのサテライトプログラムを展開。メインカンファレンスがおこなわれた明治神宮会館では、13日から3日間に渡り、各界のトップランナーによる基調講演とパネルディスカッションを実施した。自治体発信のソーシャルデザイン型イベント、街全体でのイベントが話題となったDDSSをメインカンファレンスの内容を中心にレポートする。

## 価値を共有する場がないと イノベーションは起こらない

ー渋谷未来デザイン構想

初日テーマセッションでは、渋谷区が考えるこれからの時代の都市づくりと、あらゆるステークホルダーとの未来づくりに向けた戦略を「渋谷未来デザイン構想」として発表。メディアアジーン浜田敬子氏をモデレーターに、渋谷区長の長谷部健氏、東京大学小泉秀樹氏が語った。

長谷部氏は、「渋谷区は大都市になろうということではなく、成熟した国際都市を目指したい」とし、その実現のため「渋谷未来デザイン」を構想。機能的分担の縦割行政組織型ではなく、プロジェクトチーム型の外郭団体として設立すると説明した。小泉氏はまちづくり研究の立場から「価値とか情報を共有するような場がないと、イノベーションは起こらない。さまざまな企業がもっているデータやノウハウを協働するセッティングが重要で、共有の場をつくるというのがいちばんのポイント」とした。

浜田氏は「クロスセクターができることで社会課題もわかり、行政もサポートしやすくなる」とボトムアップ型の新しい場に期待を込めた。

## いろいろな表現方法で自分の色

ー「表現の多様性・創造の多様性」

「表現の多様性・創造の多様性」では、夏野剛氏をモデレーターに、デジタルクリエイターの水口哲也氏、クリエイティブディレクターの佐藤夏生氏、タレントで本イベントのエバンジェリストであるりゅうちえる氏が登壇。

「共感的表現・体験」というキーワードをあげたのは、水口氏。「情報を送受信する時代から体験を送受信する時代になった」と、自身が開発するVRのこれからの可能性に触れ、VRと新しいテクノロジーが繋がれば、遠方にいる人どうしが同じものを目の前に共有でき、ビジネスや教育の現場などさまざまなプロジェクトへ展開されると可能性を語った。

佐藤氏のキーワードは「『気持ちわるい』の可能性」。「気持ち悪いことを許容することが、何か新しいものを生む力になる」とし、自身が制作した「NTTdocomo」のCM「ForONEs」は、「自分の中の多様性を知ると他の人の多様性も認めやすくなる」という想いを込めて制作したと明かし、多様性の新たな見方を提示した。

そして、最後に、りゅうちえる氏が「自分の色をとりもどす」というキーワードを語った。本当の自分を隠して「つまらなかった」という中学時代から、高校の入学式前に「ちえるちえるらんだの王子様」という世界観で自分らしさをSNSで発信し、自分の色を取り戻したエピソードを振り返り、「自分の色はもともと自分の中にあるもの。自分を表現しづらい環境にいても、めげずに、それを出して行ってほしい」とエールを送った。さらに、「自分の色を表現し続けることで、次に自分になりたい違う色が見えてくる。これからはいろいろな表現方法で自分の色を出していきたい」と今後の抱負を語った。

本ディスカッションは、りゅうちえる氏の話が深く感動したなどSNSで反響を呼んだ。



AIも含めた多様性社会にどう向き合っていくべきかの議論へと発展した「多様性社会の未来」

## テクノロジーの進歩で 健常者と障害者の線引も曖昧に

ー多様性社会の未来

3日間のクロージングディスカッションとして、モデレーターの梅澤高明氏（A.T. カーニー日本法人会長）のほか、林千晶氏（株式会社ロフトワーク代表取締役）、長谷川敦弥氏（株式会社LITALICO代表取締役社長）、澤邊芳明氏（株式会社ワン・トゥー・テン・ホールディングス代表取締役社長）のそれぞれが日ごろ感じる「多様性」について話す中でクローズアップされたのは、知的や身体的に障害を抱えている人々。障害者支援をおこなっている長谷川氏は、精神疾患の人の多くが、幼少期に学校生活などで自己肯定感が下がる経験をしてきたことを挙げ、「画一的な学びについてこれられない子どもを問題児として扱うのは乱暴。個性の中に将来の可能性を感じさせる子どもはいっぱいいる」と、現在の学校教育に疑問を投げかけた。

「天才と呼ばれる人の中には、問題児として扱われ学校をドロップアウトした人も多い。実際に、埋もれてしまっている人が相当数いるはず」と言う梅澤氏の指摘通り、素質があるにもかかわらず、学校や家庭など周囲の環境に恵まれなかったことで、才能が開発されないままの人が多く現状が語られた。

そのような経緯を辿らないための「多様性



「表現の多様性・創造の多様性」に登壇したDDSSエバンジェリストりゅうちえるさん

社会の未来」を築くには、もともと社会も人も多様であり、マイノリティな部分があっても一個人に変わりはないため、概念を取り払った個の理解が大切」とし、林氏は、インクルージョンの重要性を訴えた。

事故を機に車いす生活となった澤邊氏も、「時代が進化し、多様性を受け入れる素地はできてきたように感じる」としながらも、マイノリティとして見られる側からの声として、「障害があるだけで、“特殊な人”ではない。障害者に対するタブー意識を取り払うことがこれからの課題」と呈した。ただ、現実問題として、「障害があると物質的なバリアはある。そこに弱者と強者があるのは当たり前」と、澤邊氏。とはいえ、テクノロジーの進歩で補える面が増えていけば、健常者と障害者の線引きもあいまいになっていくことを示唆し、「この先数十年のあいだに、人工知能（AI）の進化によって逆転現象が起こる可能性もある」と予測した。

## 日本最大!

# イベント開催に必要な必要なサービスを持つ企業 **630社** が出展!

第5回

# イベント総合EXPO

会期：2018年2月21日[水]～23日[金]10:00～18:00 (最終日のみ17:00まで)

主催：リード エグジビション ジャパン(株)

会場：幕張メッセ

同時開催展：地方創生EXPO/スポーツビジネス産業展/ライブ・エンターテイメントEXPO

招待券請求(無料)はこちら ▶▶▶

イベント総合EXPO

検索

出展社募集中! 資料請求は TEL:03-3349-8507

イベント総合EXPO事務局 TEL:03-3349-8507