

東京ギフトショー 共同出展《一般募集》セミナー

音声書き起こし(全文)

第102回 東京インターナショナル・ギフト・ショー 秋2026 / 2026年9月2日(水)~4日(金)・東京ビッグサイト

主催：株式会社カルペディエム

収録時間 約19分36秒 / 本資料は動画セミナーの音声を書き起こしたものです(自動文字起こし+固有名詞・専門用語を校正)。

はじめに [00:01]

こんにちは。株式会社カルペディエムの代表、取締役大竹秀明と申します。この動画では、東京ギフトショーへの共同出展について、30分ほどでお話をさせていただきます。もし御社が、もしあなたが、いい商品を作ったのに、なかなかビジネスが拡大しない、こう感じていらっしゃるなら、今日のお話はきっとお役に立ちます。結論から申し上げますと、あなたの商品を全国の百貨店や量販店、有名通販サイトやテレビショッピング、あるいは越境などに拡大していきたいのであれば、最も効率の良いやり方になります。

しかも、めんどくさい準備、あるいは出展ノウハウ、または接客も学べて、さらに丸ごとお任せというのもあります。この動画を最後まで見ていただくだけでも大きな学びになると思いますので、よろしく願いいたします。そして、最後まで見ていただいた方限定で、特典もご用意しておりますので、じっくりとご覧ください。それでは、始めてまいります。

講師紹介 | 大竹 秀明 [01:02]

改めまして、今回講師をさせていただきます、大竹秀明と申します。私は、一般社団法人まじめに輸入ビジネスを研究する会の代表理事、そして今回主催します株式会社カルペディエムをはじめ、5社の経営に携わっております。それから、インドネシア共和国総領事館の貿易コンサルタントも務めております。これまで、日本郵便さんやヤフーさん、ギフトショー、自治体など、数多くの場でも講演させていただいてきました。

特にギフトショーさんでは、3回ほど講演をさせていただいており、すべて満員御礼をいただいております。クラウドファンディングという観点では、マクアケ、キャンプファイヤー、グリーンファンディング、韓国ワディズという主要の4社、すべての公式ベストパートナーに認定をいただいております。特にキャンプファイヤーでは、3年連続でベストパートナー賞もいただいております。

書籍も数冊出版しております、フォレスト出版や技術評論社などから5冊以上出版しております。最新作は、輸入ビジネス4.0という本が出版されております。こちらは全国の書店さんやAmazonでお買い求めいただけます。そして、何より東京ギフトショー、こちらは自社で10年以上、最大20コマの規模で出展を続けており、出展コンテストの入賞も重ねてきました。

つまり、輸入ビジネス、クラウドファンディング、そしてギフトショーの出展、そのすべてを実践してきた、極めてきた人間が、あなたの出展を丸ごとサポートさせていただくということになり

ます。

この30分でわかる3つのこと [02:35]

この30分で3つのことがはっきりします。1つは、共同出展で販路が広がる仕組み。なぜあなたが大手バイヤーに直接出会えるのか。2つ目は、費用と残り枠のリアルな話です。いくらで出展ができて、今どれだけ枠が残っているのか。そして3つ目は、あなたの商品を出すべきかどうかの判断です。最後まで見ていただければ、自分でもやってみよう、あるいはまず相談しようなど、次の一歩が決められます。

では、本題に入っていきます。

よくある悩み：いい商品なのに広がらない [03:05]

今、多くの事業者さんがぶつかっている壁、それは、いい商品なのになかなか拡大していかないと、スケールしていかないということですね。例えば、物販、OEMだったり、あるいはクラウドファンディングで売ってみた、Amazonで売ってみた。しかし、なかなか拡大をしていくというのは難しいと感じていらっしゃる方が本当に多いです。

その商品を全国に置いてもらう、全国のお店に置いてもらう、この入り口はなかなか狭いままなんですよね。じゃあ、知っているよ。国内の展示会、例えばギフトショーに出展すればいいんじゃないかというふうに思っている方が多いです。

単独出展・3つの壁（費用・手間・接客） [03:39]

ところが、単独出展には3つの高い壁があるのをご存知ですか。1つ目は、費用です。最低でも60万。これは、その土地を借りるだけ。3日間出展の土地を借りるだけでも60万。そして、そこにディスプレイだったり、スタッフを入れたり、あるいは印刷物を作ったりすることで、100万から200万かかっていきます。2つ目は、手間。

ブースの設計から、什器搬入、スタッフの手配。もう準備を重ねていかなければならない。これは大きな仕事になります。そして3つ目は、接客。3日間ずっと立ちっぱなしで、商談も名刺の管理も全部一人でやらなければいけない。この出展しようという検討をしている段階で諦めてしまうという方が本当に多いんですね。これを解決する、そういう新しいやり方をお伝えしていきたいと思っています。

東京ギフトショーとは [04:32]

ここでギフトショーそのものを少し説明させていただきますと、ご存知、東京ギフトショーということで、今回102回目ということで、日本のこの物販、ビジネス、物販事業のまさに中核になっているような、そんな老舗の展示会ですね。全国の百貨店、量販店、卸しのバイヤーが新しい商品を探しに一堂に集まってくると、国内最大級の日本一です。

年に2回開催されて、秋は9月、会場は東京ビッグサイト。普段はなかなか出会えない大手のバイヤーが向こうから、いい商品はないか、新しいものもないかと歩いてきます。こんな場所ははっきり言って他にありません。

ただ問題は、ここで自力でブースを構えるのがとても大変だということです。

解決策：共同出展ブース「クラウドファンディングラウンジ」 [05:19]

その入り口がこれです。クラウドファンディングラウンジです。私たちが運営する貿易家が世界中から発掘してきた商品が並ぶ、ギフトショーの中でも最も特に注目されるスポットです。この目抜き通りのブースに、あなたの商品を業界最安値級で共同出展でいきますという話ですね。しかも準備も搬入も装飾もすべて私たちの方で用意します。

あなたは、御社は商品と一緒に並ぶだけ、単独出展の先ほど申し上げた3つの壁が丸ごと消えていきます。

なぜバイヤーとメディアが集まるのか [05:56]

さて、なぜこのラウンジに人とバイヤーが集まるのか。

それは、選ばれた商品が立ち並ぶ場所として設計しているからです。文字通りクラウドファンディングラウンジということで、クラウドファンディングという言葉が連想させるもの、それは新しさ、斬新さ、世の中をひっくり返すような面白いもの、そういったものが立ち並ぶということで、10年以上出展していますので、もうバイヤーさんが毎回楽しみに来てくださいます。

大手で言えば、高島屋さん、三越さん、それからビックカメラ、ヨドバシカメラ、そしてハンズ、ロフトさんなど、あるいはテレビショッピング、皆様がおそらく相手にしていきたい、そんなバイヤーさんがたくさん集まってきてくれます。バイヤーだけではなく。メディアもたくさん来ます。例えば、近くのフジテレビさん、

そして日本テレビさんなどなど、テレビ番組の出演もたくさんさせていただいております。さらに来場者の足を止める演出と動線、人通りの多い注目エリアの出展、そして話題の新商品が一度に集まることということで、良い商品が集まるからさらに人が集まってくる。実際、このクラウドファンディングラウンジから飛び立っていったブランド商品もたくさん出ています。

今回、あなたの商品もその並びに加わることになります。

共同出展で得られる5つのメリット [07:13]

共同出展であなたが得られるメリットを5つ整理しました。1つ目が集客力ですね。注目ブースで大手バイヤーの前に立てます。そして2つ目がコストです。単独出展の3分の1から5分の1の費用で参加できます。3つ目が人脈。私たちが10年以上かけて築いてきた全国のコネクションをフル活用できます。4つ目が丸投げOKということで、

これはオプションになりますが、当日来られなくても出展できるというオプションがあります。これは次で詳しくお話をします。そして5つ目、伴走。初めて出展する、ドキドキしますよね。どうやってバイヤーさんを迎えたらいいかかわらないと。全て解決します。事前のセミナーもあります。あるいは現場でのレクチャーもあります。

ですので初めての出展でも安心です。

丸投げプラン（来場不要オプション） [08:09]

さて4つ目の丸投げについてですね。3日間東京のギフトショーのブースに立つというのは難しいという風を感じていらっしゃる方も多いと思うんですよね。出展の作業もできないと、そういう方もいらっしゃると思います。例えば地方に住んでいらっしゃる方とか、関西とか九州方面に住んでいらっしゃる方は、なかなか東京まで来る、交通費もかかる、ホテルも今高いですね。

そしてその時間を潰して本業をちょっとおろそかにしてしまうというのはなかなか難しいと、そんな方のために丸投げプランを用意しています。搬入や設営はもちろん、接客や商談対応まで全て私たちのスタッフが代行します。集めた名刺、それから見込み客の情報は後日きちんと成果物としてお渡しをします。実際ご自宅にいながら、あるいはご自身のオフィスにいながら、全国の量販店に営業できた方もこれまでいらっしゃいます。

申し上げているように、こちら丸投げプランは別料金のオプションになりますので、基本的には今回の企画というのは、準備日を含めた4日間、ご本人がブースに立って営業していただくというスタイルにはなりません。

実績：どんな成果が出ているか [09:17]

では実際どんな成果が出ているのかということで、もうこの嬉しい報告というのは数え切れないんですが、ある出展者さんは、この3日間の出展をきっかけに、大手量販店およそ500店舗でのPB商品、プライベートブランドの受託販売までに発展しました。別の方は、ヨドバシカメラ、ビックカメラ、エディオンといった全国の家電量販チェーンの販売が決まっています。

名刺も1回の出展で100枚以上、多い方だと300枚、500枚と。それ以上の商談見込みが集まっています。もちろん成果には個人差ありますが、たったこの3日間で全国に展開していく可能性が一気に広がると。これがこの共同出展の力ですね。

出展者の声 [10:01]

確かに出展効果豊富な実績決まりましたという声が続々とということで、出展者の皆さんの声も一部ご紹介します。例えば、ミーツトレーディングさんは毎回100枚以上の名刺を集めて、大手量販店での全国販売が決まりました。そして、フューチャーメモリーさんは毎回複数の店舗との取引が決まっています。それから、フェニックス合同会社さん。

こちらは3日間で約500店舗での販売が実現し、後にはドンキホーテさんの受託に決まりまして、プライベートブランド商品を受託されています。そして、シルバーアントジャパンさんは、どのブースよりも人が集まり、集客力が本当に抜群でしたというふうにコメントをいただいています。共通しているのは、皆さん、第一歩踏み出した。

販路を拡大しようと動き出し、このクラウドファンディングラウンジのブースに立ったということです。

出展前～出展後まで丸ごと伴走 [10:52]

丸ごと伴走するサポート体制。これだけ成果が出るのは、出展の前から、あるいは出展後まで、丸ごと伴走する体制があるからです。出展前は事前セミナーがあります。これはオンラインで開催します。出展ノウハウ、お話をさせていただきます。それから、什器や装飾、全体パンフの製作、そしてスタッフの手配、これは出展前に行います。

そして、当日はブースの運営と接客サポート、あるいは来場場合への対応ですね。そして、出展後のフォローも欠かせません。グループ商談会、そして海外販売のサポート、それから出展者同士での情報交換ができるような環境まで、出展は終わりではなく、その後の販路作りまでサポートさせていただきます。

あなたがやるのはほぼ商品を送るだけということで、基本的には手ぶらで来て、手ぶらで帰るというスタイルをとっています。

お申し込み～出展までの流れ [11:50]

お申し込みから出展の流れまでもとてもシンプルで、まずはメールでご登録いただいて、プランをお申し込みいただくと。そこから開催、およそ2ヶ月前を目安に事前準備を始めていきます。7月に入ったら準備に入っていくと、進めていくということですね。ただ、急がなくても大丈夫です。8月から準備に入るというのも十分に間に合います。

なんならですね、直前、1週間くらい前までに準備が終わってれば、全く問題がないという状況になっています。あとは、商品を会場に配送していただくだけ。当日は手ぶらで来て、終わったら現地で配送して、手ぶらで帰る。つまり、あなたがやるのはほぼ商品を送るだけという状態なんです。丸投げプランでしたら、なんと来場すら不要です。

ご自身のオフィス、あるいはご自宅にいる間に、こちらの方で代行するという形になります。

出せる商品・向いている商品 [12:43]

では、どんな商品が出せるのか、あるいはどんな商品が向いているのかというところですが、基本的には、一般消費者向けの雑貨やガジェット、キッチン、生活、アウトドア用品、デザイン性や新規性のある新商品、あるいはクラウドファンディングの実績がある商品などが向いています。ただ、クラウドファンディングは絶対にやらなければいけないものではなく、

すでにAmazonで販売している、あるいは楽天市場で販売している、これから販売させるというもので問題はありません。なんだから、例えば海外の展示会に行っただけ持っていきますと、そのサンプルをいきなり置くということもできます。クラウドファンディングという名前はついていますが、クラウドファンディングに縛られるものではないというふうにご理解ください。

一方で、食品や化粧品などの許認可がかかるもの、法令や安全基準の確認が必要なもの、著しく大型、重量のあるものなどは事前のご相談が必要です。もしも私の商品はどうかというところがありましたら、個別相談を用意しますので、そちらでご相談させていただきます。

なぜ「残り枠・一般募集」なのか [13:50]

はい、ここでこれは残り枠の一般募集ですとお伝えしていますが、どういうことかと言いますと、とても大切なことになるんですが、実はこの共同出展ブースというのは、まずは私たちの貿易スクールの受講生に最優先でご案内をしています。弊社ではひとり貿易塾という貿易スクールを運営しておりますが、そちらでもう募集は終わっているんですね。

ただそこで若干キャンセル枠が出ているということで、今一般募集ということになりますので、その数枠を開放するものになります。つまり残り枠なんですね。ですので本気で販路を広げたいという方だけが、この最後の枠を使っただきたいというふうに思っております。そして今回の一般枠は残り3枠となっております。もちろん場所に限りがありますので、定員に達して次第締め切ります。

ということで出展を決めていらっしゃる方はお早めにお申し込みいただければと思っております。決まり次第受付は終了となります。

料金 [14:50]

はい、気になる料金です。一般募集枠の参加費は1商品あたり33万円です。税込みです。この中にはブース内の展示スペース、什器と装飾、全体パンフレットの制作、そして出展前の事前セミナーなどが含まれています。もちろん出展後の商談会、グループ商談会へのお誘いも含まれています。

単独出展だと100万円から200万円かかることを思えば、この価値というはお分かりいただけるかと思います。基本プランは準備日を含む4日間、ご本人がブースに立つスタイル。どうしても来られないという方、あるいは委託したいという方は、先ほどの丸投げプランを別料金でご用意しております。ちなみに4日間は無理だけど、2日間ならブースに立つことができるという場合は、2日間だけ弊社の方で代行するということもできます。

丸々もできますし、1日のみ、2日のみという対応もできるということをお覚えておいてください。なお、商品ごとの個別パンフレットはこの料金には含まれておりません。個別パンフレット、商品についての詳細のパンフレットは、ご自身で作っていただく必要があるということをご理解ください。

こんな方におすすめ [16:03]

こんな方におすすめです。今回この共同出展は特にこんな方におすすめです。自社商品の、あるいは輸入代理店としての商品の販路を本気で広げたい方。量販店や百貨店の棚を狙いたい方。ギフトショーを出してみたいけど、コストや手間であきらめていた方。そしてまずは小さく出展を試してみたい方。初めて出展するという方。逆にまだ販売できる商品がない方や、卸やB2Bの展開に関心が全くないという方は向いていないと思います。

出展の準備に一切関われないという場合は、丸投げプランで解決できる場合もありますので、ご相談ください。

よくあるご質問 [16:47]

申し込み前のよくある疑問、よくいただく質問にお答えします。初めての出展でも大丈夫ですか？はい、もちろん大丈夫です。事前セミナーとスタッフのサポートでゼロから伴走します。共同出展ですから、他にも出展している方がいらっしゃる。特にうちの貿易塾の生徒さんがたくさん出ますので、皆さんとても向上心があってやる気に満ちていて、そんな中で一緒に頑張っていくという、そういうまた別の意味での価値もあるかなと考えております。

そして当日どうしてもいけない場合は、これは何度も説明いたしましたが、丸投げプラン、別料金になりますが、オプションで搬入から接客まで代行できます。そしてしっかりと成果物を渡します。3つ目、どんな商品が出せますかということですが、基本的にはいわゆる一般消費材が中心で、食品や化粧品などは事前にご相談をください。

ちなみに化粧品を出している方もいらっしゃいます。今回化粧品を出すという方もいらっしゃいます。ただブース自体が向いているかということ、基本的には一般消費材が中心になっているという理解でいただければと思います。価格や残り枠の詳細は、こちらは今募集を開始していくと埋まっていくと思いますので、タイミングによっては今回はお断りさせていただくことになる可能性もあります。

個別相談の方で、あなたの商品を合わせて具体的にご案内させていただければと思います。

最後の枠を掴んでください(限定特典) [18:12]

はい、最後のスライドになります。最後の枠をぜひ掴んでくださいということで、今回の一般枠というのは残り3枠しかないんですね。この最後の枠をぜひあなたに掴んでいただきたいと思います。そしてここまでご覧いただいたあなた限定の特典ということで、私、大竹による販路拡大個別コンサル60分、こちらを10万円相当ですがプレゼントさせていただこうと思います。

私のコンサルというのは実践型コンサルですので、例えば私がこれまで長い間培ってきたコネクションであったり、あるいは具体的なバイヤーさんにおつなぎをさせていただきますので、10万円相当と書いてますが、それ以上の価値があると思っただければと思います。進め方は2つですね。

まずは話を聞きたい、相談をしたいという方は無料の個別相談をご予約ください。

あなたの商品に合わせてご案内します。そしてもう決めていると、早く申し込みをしたいという方はそのまま出展お申し込みをください。重ねて申しますが枠には限りがあります。どうしても会場のスペースに限りがありますので枠が決まっています。どうかお早めにお申し込みください。

ということでお話をさせていただいてきましたが、会場で直接お会いできることを楽しみにしております。お付き合いありがとうございました。