

TGS2022 出展プラン ver1.4

TOKYO GAME SHOW 2022

9.15TH - 9.18TH



ゲームは、
絶対、
とまらない。

©TGS2022

東京ゲームショウ2022 ビジネスデイに出展

●東京ゲームショウの概要

①コンピューターゲームを始めとするコンピューター・エンターテインメントの日本最大規模の総合展示会。略称TGS。

②主催:一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会(2002年以降、株式会社日経BPとの共催)

③1996年より毎年1回開催されており、2019年のリアル開催は26万人の来場者を集めた(出店企業数は655社)

本展示会には、年末商戦に向けた各社の新作発表・展示会という側面があり、ゲーム業界人、一般人を問わず来場できる。

ゲーム・プレス関係者のみ入場できる「ビジネスデイ」が初日から2日間、一般公開があとの2日間。

④東京ゲームショウ2022のリアル開催は、2022年9月15日(木)～18日(日)。会場は幕張メッセ、想定来場者数は4日間で15万人。

※15、16日は、ビジネスデイ。17、18日は一般公開日。感染症対策により、会場キャパシティの50%に制限。

⑤TGSで扱う商材：ゲーム、ゲームを開発するための環境作り、ゲーム開発ツールやゲームエンジン、ミドルウェア、人材サービスなど

⑥来場者分類：ゲーム業界関係者、報道関係者、流通関係者、行政、一般



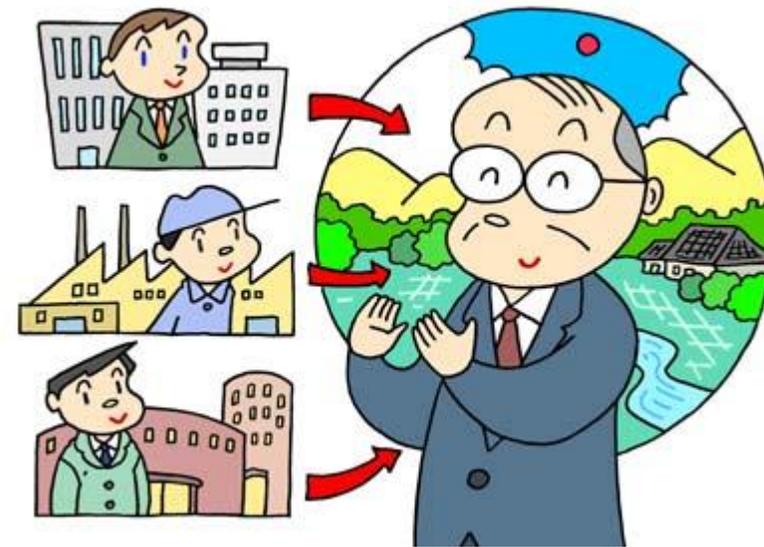
出展目的① 地域・企業・商材を認知してもらう

企業や商品・サービスの情報はWebで得ることもできますが、Web上で検索するためにはまず認知されていなければなりません。展示会はその意味で企業や商品・サービスへの認知度を高める大きなチャンスです。



出展目的② 新規の見込み顧客を獲得する

展示会の規模によりますが、大きいものであれば数万人の人が訪れます。また、**展示会はテーマごとに開催されるため自社商材に興味を持つ可能性の高い人が集まります**。そのため、展示会出展は一度に多くの見込み顧客の情報を得るのに最適です。来場者の興味を強く引ければ、その場で商談が進められる可能性もあり、相手の課題をヒアリングしたりするなど、積極的にアピールすることができます。



出展理由 10年後の伊佐市を今より良いものにしたい

地方創生の課題として「人材の一極集中の流れ」「地方における就労の拡大」などがあります。地方創生に取り組まないと、地方経済の縮小に伴う倒産の増加、人材不足による社会保障の危機、無居住化問題などが更に深刻化します。地方における質の良い雇用や起業しやすい環境を確保できれば、都心部への転入者数が地方に流入する可能性が出てきます。

○移住・定住させたい（人材の流入）

○企業を誘致させたい

○地方創生に官民だけでなく地元住民の理解協力も必要



出展意義 ～出展による可能性や副次的効果～

出展することに副次的な効果があり、その効果が思ったより大きな影響力を発揮します

①ビジネスゴールまでの短縮

展示会ブースに出展することで、通常の新規セールス活動のケースと比較してビジネスゴール（受注・契約）までに必要とする期間を短縮できるケースがあります。

②高密度な定性情報の収集

普段は出会えない顧客内のキーパーソンと出逢えるのが展示会の特徴で、普段の営業活動から得られる情報とは異なる様々なポジションの担当者からの「生の声」が収集できます。



出展内容

●TGS2022出展内容

①商材ジャンル：地域サービス

伊佐市企業団体による人材・企業受け入れ体制紹介（求人・仕事の斡旋・企業誘致・定住促進）

行政のサポート体制紹介（支援・補助制度など）

伊佐市の紹介（人・食・住・企業・環境・娯楽・伝統）

②出展配置：ビジネスソリューションコーナー 普通小間1小間（3m×3m）

③出展による、伊佐市PRや伊佐米などの特産品PRも目的とする。

④展示場への推定来場者数：TGS2019実績を基に2日間で6万8千人、1日あたり平均3万4千人

⑤推定接触機会者数：1日あたり 約1万3千人（※新型コロナウイルス感染症対策により増減あり）

想定来場者3万4千人のうち、関係者を除いた直接的な見込客を8割程度の2万7千人と仮定

来場者の半分程度が会場を見て回ると仮定すると、約1万3千人と接触機会があると推測

成果目標

【成果】

- ① 企業、行政等の担当者リストの獲得
- ② 見込み顧客の獲得

【目標】

- ① 担当者名刺 200枚
- ② 企業誘致等の獲得 1件

出展へ向けて ①スケジュール

大まかなスケジュール

- ①5月27日（金）までに出展申し込みを完了。
- ②定期的に行政機関と出展会議を行い協議・情報共有を行う。
- ③出展内容を基にブース装飾、配布物、商材に関する制作物に取り掛かる。商材に係る伊佐市民間企業団体を結成。
- ④7月6日（水）の出展社説明会に出席。
- ⑤8月末までに営業・商談戦略のすり合わせ。
- ⑥出展日の前週に最終打ち合わせ。出展関係物運搬。

出展に向けて 伊佐市企業団体結成

伊佐市企業団体による人材・企業受け入れ体制を整備します

私たちは地域創生や再生に意欲を持つ企業団体の組織化を行い
移住定住等の総合窓口として「イーマッチング イー・スリー！」
を設立させることにしました。



ケース①

農業人材が欲しい（地域）

伊佐市に人材が少ない（課題）

農業と兼業する人材でもOKだよ（条件）

↑ マatching ↓

プログラマーだけど、農業も興味がある（興味）

eスポーツで生計立てられない。バイトも嫌だ（課題）

農業とコラボしたい（企画）

ケース②

デジタル人材が欲しい（地域）

近隣に人材がない（課題）

副業でも転職でもOKだよ（条件）

↑ マatching ↓

別の仕事に興味がある（興味）

eスポーツで生計立てられない。バイトも嫌だ（課題）

地方で副業したい（希望）

ケース③

デジタル産業があればいいのに（地域）

立地条件が合わない？（課題）

地域企業と連携できる。市のサポートOK（条件）

↑ マatching ↓

企業立地したい（興味）

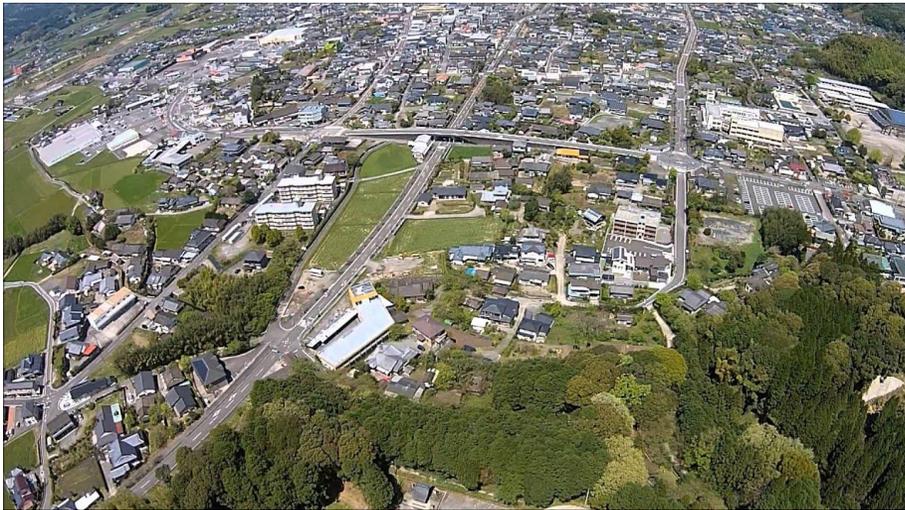
地域とマatchingするかどうか（課題）

助成制度も大切だが、地域との繋がりがほしい（希望）

伊佐市企業団体結成のメリット

○地域の企業人材流入に対する理解を得る

○流入者の良質な関係作りをサポートできる



- ・人材確保
- ・企業立地
- ・企業改革
- ・関係人口流入
- ・その他に伴う波及効果 など 前例に囚われることなくこの地域を創り上げていく

伊佐市が良い方向へ進む可能性に

失敗を恐れずチャレンジしていきます