

# “展示会業界のアカデミー賞”で アジア人初！ 石積が“展示会大賞”を受賞！

先号のニュースリリース（No.73）で既報の通り、9月22日（木）、米国サンフランシスコのリッツカールトン・ホテルにて、展示会業界のサミットでありアカデミー賞とも称される「Gold 100 Awards & Summit」が開催された。

このイベントは、その年に展示会業界の発展に最も功績を残した展示会や人物に与えられる賞で、今年で4年目を数えるが、リードの社長であり、日本展示会協会の会長でもある石積が、その授賞式のフィナーレを飾る展示会大賞（グランド・アワード）を受賞した。アジア人として初の受賞である。

受賞の理由は、「日本の大震災によって多くの展示会が中止に追い込まれる中、ゆるぎない信念で、すぐさま開催を宣言し、あらゆる困難を乗り越え大成功させた」ことだ。様々な賞の中で最も輝かしいとされ、毎年、表彰式の最後に受賞者の発表がある。

受賞の発表は、アカデミー賞と同じく、前年度の受賞者が封筒を開け、「栄えある受賞者は・・・」



ガッツポーズ。彼の受賞は日本の展示会業界への関心を一挙に高めた



「私の口癖は『ひょっとしたら、出来るかもしれない』だ」と、受賞の喜びを述べる石積



石積が壇上に上がると、スタンディング・オベーションが起きた。主催者によると、この賞が始まって以来、初の出来事だという

と名前を呼び上げるエキサイティングな形式で行われた。驚いたのは、石積の受賞が発表された瞬間の会場の反応だ。参加者全員がウォーという歓声とともに立ち上がり、耳が痛くなるような熱烈な拍手を3分以上にわたって石積に送ったことだ。

スタンディング・オベーションという言葉は、日本社会でもよく使われるようになったが、筆者が本場の欧米で経験したのは初めてだった。また、賞が創設されてからの4年間で、100人近くの重要人物が講演を行ったり、様々な賞を受賞したが、スタンディング・オベーションが起きたのは初めてだそう。また、欧米では義理や形式でこのようなことが起こることはほとんど無いらしい。飽くまで、石積の「成し遂げたこと」、及び、その日の午前中に行われた特別講演の内容に対して、表彰が行われたのである。



右端は、主催者 Trade Show Executive 社長の Gudea 氏



地元テレビ局のインタビューで、受賞の喜びを語る石積



アカデミー賞のように豪華な雰囲気の中、行われた授賞式。前年度の受賞者が、封筒を開けて受賞者を発表。エキサイティングな瞬間だ



他の展示会主催者も石積の受賞を祝福。Canon Communications の元オーナー Mccurdy 氏(左)と全米最大の展示会コンシューマー エレクトロニクス ショーの主催者社長 Shapiro 氏(右)。2 人とも展示会業界の大物だ。



イギリスの主催会社 UBM 社長の Levin 氏(左)と、互いの受賞を称えあう。

## 石積の講演に、多くの聴講者が感動の涙

史上初のスタンディング・オーバーションに加えて、もう 2 つ、史上初の出来事が起きた。一つは石積の講演の最中から感動の涙を流す人が続出したことだ。もう一つは、講演終了と同時に送られた拍手の大きさと、その長さである。私はリード社の広報部長であるが、途中からその意識を完全に忘れて、一人の聴講者として石積の講演に深い感動を覚え、気がつくと私自身も盛大な拍手を送っていた。

夜の受賞式ディナーの後、2 次会は深夜の 1 時ごろまで続いたが、誰もが石積の講演について熱っぽく、そして興奮気味に語っていた。欧米人は日本人と比べてはるかに率直で、いいものに対しては高い賞賛を与える。そのため彼らが語った感想を日本語に書き直してみるといささか気恥ずかしくなってしまうというのが正直な感想だが、特に何人もの人に言われたことを、あえて紹介してみたい。

「講演の内容にも、この成功を起こしたリード ジャパンの人たちにも、サムライ魂を思わせる崇高さを感じた。自然と涙が出てきた。」

「単に開催することが目的ではなく、成功させることによって出展社、来場者、協力会社、開催都市に利益をもたらすことが目的だったと聞いてハッとした。」



「感動で涙が止まらなかった」と講演の感想を石積に伝える参加者



出版関係の展示会を主催する女性(中央)も、石積に対し、「あなたが実行したことに『崇高』と『美しさ』を感じて深い感動を覚えた」と語った



石積は行く先々で呼び止められ、講演会の感想、受賞への祝辞を受けていた。主役は完全に石積だったと感じられた。

「展示会によって日本経済の復活と東北の復興に大きな貢献ができるというゆるぎない信念と、展示会への愛情を感じて、涙が出てきた。彼こそ、ミスター エグジビション（展示会）だ。」

「彼の堂々とした態度、笑顔、信念を感じさせる強い語り口など、演説のやり方そのものも素晴らしかった。私を感動させた要素の一つだと思う。」

「自分の展示会を成功させることによって、日本の展示会業界を勇気付け、回復を早めたいという強い思いが伝わってきた。日本展示会協会の会長としての責任感に、同業者として心を打たれた。」

・・・等、様々な意見が述べられた。

実は、石積は過去 10 年間で、出展社の幹部向けセミナーも含め、約 8 万人の日本人に対し講演を行ってきたが、海外でもすでに 7 回の講演を行ってきており、そのたびごとに石積の講演に対しては、最大級の評価が与えられてきた。その理由を、今回は一人の聴講者として考えてみたが、次のようになるだろうか。

- 1) 聴講者に対して、できるだけ有益になる話をするに、常に全力を尽くしていること。
- 2) 明確な主題や訴えがあるため、起承転結が極めてはっきりしていること。そのため、日本でも海外でも聴講者が理解しやすいこと。
- 3) 熱意を持って、一生懸命話すこと。時には笑顔で、時には激しく聴衆に訴えるため、聴衆は自然と彼の話に集中するようになること。ちなみに彼のこの態度は、日本語で話すときも、英語で話すときも全く同じである。

この「Gold 100」の期間中、話題を完全にさらったのは石積だったが、一人の日本人として率直に誇らしい気持ちになった。それでは石積の講演を一部だけ紹介しよう。

## 石積の講演内容を 一部紹介

石積の講演は、「Gold 100 Awards & Summit」の特別講演という位置づけで行われた。欧米が中心のこのイベントでアジア人が講演するのは、初めてである。

全米はじめ世界中の展示会主催会社・団体の CEO、展示会場のトップばかり約 150 名が集まる、まさに「Summit」という名前にふさわしい極めて限られた人々の集まりだ。普段は多忙な日々を送る彼らが、日常を離れて、展示会業界にかかわる様々なトピックについて学び、議論する場となっており、参加者はみな真剣であるため、会場には緊張感が漂っている。

石積の講演内容は、「大震災の困難の中で、どのように展示会を成功させたのか」だった。3月11日に日本を襲った大震災の事は、当然のようにすべての参加者がよく知っていた。したがって講演前から彼の講演に高い関心が寄せられており、石積の講演を聞くために、全米から、そしてヨーロッパから参加した、という人も大勢いた。

石積はそうした彼らの関心に応える形で、次のような言葉で講演を始めた。

「このような栄誉ある場で講演する機会を与えられ、大変光栄に思う。私の英語能力は限られているが、今日お話しすること



「災害への備えは、全主催者の課題。少しでも参考にできればうれしい」と石積

が明確に理解され、それが皆さんにとって意義があり、皆さんを元気づけるものであればと願っている。

展示会は関わる多くの人々に経済的メリットを与えるエキサイティングなものだが、一方で大きな弱点がある。それは、戦争やテロ、伝染病、今回のような地震などが起きると展示会の開催がすぐ困難になることだ。というのは、何万人もの人を一箇所に集めるのが難しくなるからだ。

それゆえ、このような大災害に出会った時、どのように考え、どのように行動すればいいかを主催者は常に準備していなければならないと思う。この点で私の物語から何かを学んでいただければ幸いだ。」  
続けて石積は、本題に入った。



展示会主催者や展示会場のCEOなど150名が参加。石積の講演に完全にひきこまれ、感動のあまり涙を流す人が続出した。

## 第1章：日本が突如、大災害に襲われた

3月11日に日本を襲った大震災は、日本全体を突如、混乱に陥れた。2万人を超える死者・行方不明者、39万人にも上る避難生活者を出しただけでなく、停電によるビジネス活動の停滞、そしてあらゆる種類のイベントが自粛ムードを理由に中止となった。

展示会業界も大打撃を被った。多くの主催者は展示会の中止を余儀なくされたからだ。国内外の出展社が参加を取り止め、そこに自粛ムードが加わり、中止することが当たり前であり正しいことのようになってしまった。



写真を使って、日本を襲った震災と津波の被害を説明。

## 第2章：リードの展示会も危機に直面

リードの展示会も例外ではなく、震災直後から、出展社からのキャンセルが相次いだ。日本中のあらゆる展示会が中止となる中、石積は1ヵ月後に開催を控えたフラットパネルディスプレイの国際見本市「ファインテックジャパン」を予定通り開催すべきかどうかの決断を迫られた。彼は社員に命じて一日で世界中から出展予定の800社に電話をかけ徹底的な情報収集を行い、その結果、ファインテックジャパンを予定通り開催することを決断した。その頃、すでにほとんどの主催者が中止を考え始めていたときだったから、出展社をはじめ関係者の中には「リードは何を考えているのか！すぐ中止すべきだ。」と非難する人も少なくなかった。

しかし石積は予定通り開催することが正しいと確信した。なぜならば、① 展示会は出展社、来場者、関連業者、さらには開催地に巨大なメリットをもたらし、② したがって日本経済の復活、東北の復興に大きく貢献できる、③ 出展社の8割を占める中小企業にとって、展示会は最大の営業の場である。つまり会社の浮き沈みにさえ関わっている……からだ。

石積は「それらを考えたとき、たとえ困難な状況でも、展示会は簡単に中止できるようなものではない！」と考えたのだ。さらにリードは、その決定をわずか2日間のうちに再び800の全出展社、6万人の来場対象者に徹底して告知した。こうして全ての活動をわずか4日間で完了したのだ。するとキャンセルの連絡はピタリと止み、事態は収束したかに思えた。



石積の話に真剣に聴き入る参加者

## 第3章：原発問題で、ファインテックが深刻な危機に！ どのように解決したのか？

ホッとしたのも束の間、原発問題によりファインテックの開催が危機的状況に陥った。海外メディア



「努力は報われた！」と、たくさんの来場者でにぎわうファインテック初日の写真を前に説明する石積。会場から万雷の拍手があがった。

による過剰報道などにより、海外の出展社の8割からキャンセルの申し込みが入り、昨年までは4,000人を数えていた海外来場者もゼロになる恐れが出てきたのだ。また、拍車をかけるように国内の来場者も半減する可能性が出てきた。これらの危機的状況に対して、石積はリードがとった対応を紹介した。ここでは細部についての話を省くが、全ての聴講者はその徹底さ、その迅速さに、心底から驚き、感動したようだった。

## 第4章： ついにファインテックが開幕！ 結果は大成功だったのか？

そして運命の4月13日。ついにファインテックの開幕が訪れた。結果はどうだったのか？

石積は来場者で埋め尽くされたファインテック初日の展示会場写真を披露した。その瞬間、講演会場から大きな拍手が沸き起こった。まるで聴講者全員が緊張感を持って初日を迎えたような雰囲気が会場に漂っていた。石積の迫力と臨場感溢れる語り口がそうさせたのだと感じられた。

ファインテックの成功は、出展社や来場者だけでなく、「展示会を開催すべきかどうか」を決めかねていた他の主催者にとっても朗報であった。石積は、「私が非常にうれしかったのは、他の主催者の方が私に『リードが成功してくれたおかげで大いに勇気付けられた。また失敗の恐怖が和らいだ』という言葉をとくさんの主催者から聞いたことだ」と喜びを語った。さらに石積は、「日本展示会協会の会長として今、多くの展示会が予定通り開催され、回復しつつあることを心からうれしく思う」と笑顔で語った。

## 最終章： 3つの成功の秘訣とは？

最後に石積は、深刻な災害の中における3つの成功の秘訣を紹介した。

- ① 「成功への近道はない」という信念
- ② 「守りではなく、攻め」の姿勢
- ③ 「私の口癖」に表現される、積極的思考

そして最後に、石積は自分の口癖を例を挙げて説明した。

- 私が展示会ビジネスに入った25年前、日本では主催者といえばほとんど全てが強大な影響力を持つ業界団体か大新聞社だった。当時、展示会業界の人々も又、友人



達も民間企業が主催者として成功することは不可能だと言った。それらの人々に対して私は、私の口癖で反論した。結果はどうなったか？ 現在、弊社は日本で最大の主催会社に成長したのだ。

- もう一つの例は、今日お話しした物語そのものだ。大震災の直後、多くの人は開催することは到底不可能だと言った。それに対して私は私の口癖で反論した。その結果どうなったのか？ 結果はここにいる皆さんが今日聴いたとおり大成功だった。

それではこの講演の最後に私の口癖、それはこの 25 年間、1000 回以上使ってきて様々な不可能を可能にしてきた魔法の言葉を皆さんと分かちあいたいと思う。それは……

**「ひょっとしたら出来るかもしれない！」**

**「 Who knows? Maybe we can! 」**

だ。ご静聴を心から感謝します。

すると会場からは万雷の拍手が起き、長い間、多分 2、3 分くらいだったろうか、鳴り止まなかった。ちなみに、この石積の口癖は、講演の後に続いた受賞パーティーや 2 次会でも、多くの参加者が口々に言うほど、強い印象を残した。

以上がサンフランシスコでの出来事の速報だ。石積はさらに一週間後となる 9 月 28 日（水）、韓国ソウルで開催された「日中韓 展示会サミット」で特別講演を行なった。これについては 4 日後の 10 月 7 日に配信する予定である。

なお、石積には中国をはじめ、世界中から講演の要請がいくつも寄せられている。世界にどんな旋風を巻き起こすのか、今から楽しみだ。



講演終了後、会場からは万雷の拍手が沸き起こり、しばらく拍手は鳴り止まなかった。

**ご意見、ご感想を 下記までお寄せください**

**Email: [pr@reedexpo.co.jp](mailto:pr@reedexpo.co.jp)**

**FAX: 03-3349-8525**

**お問い合わせ: リード エグジビション ジャパン(株) 広報部長 田中 嘉一 TEL: 03-3349-8501**