

# 緊迫の中、「<sup>第24回</sup>神戸国際宝飾展」が成功！

出展社、支援企業、会場、神戸市から

あんど

## 安堵と喜びの声 続出



IJKの生みの親  
リード 名誉会長 石積 忠夫

日本中、世界中の宝飾業界の方だけでなく、展示会業界、政治・行政、その他産業界、マスコミが緊張して見守る中、日本最大の主催会社リードは、去る8月9日(日)から11日(火)までの3日間、西日本最大の宝飾展である「第24回神戸国際宝飾展(通称:IJK)」を開催した。

IJKは、今から24年前に、リードの社長(当時)石積が阪神・淡路大震災で大きな被害を被った神戸の真珠企業や、関西の宝飾業界の復興に何とか貢献したいとの強い想いを持って、1997年に第1回を開催。

その後、このIJKはSARSやリーマンショックなど様々な困難を乗り越え、毎年、出展社・来場者を増やし続け、現在では世界中から600社が出展。来場者は日本全国から1万1千名、中国・香港・韓国・台湾などアジア中から3千名を数え、会期中だけで約70億円の売買が行われる世界有数の宝飾展だ。

その生みの親である石積は、今回のIJK初日を極度の緊張の中で迎えた。その理由は、①例年5月に開催するIJKを、コロナの緊急事態で理想的と言えない8月に延期せざるを得なかったこと。②ところが8月に入っても神戸のコロナ感染者数が増加傾向にあったこと。③どんなに徹底した対策でも、100%の安全は保証できないこと。④直前や、会期中に国や神戸市などから中止命令を受けたら、即刻中止するつもりだが、そうなれば大混乱を招き、コストも莫大になる…などである。

しかし、私共リードは悩み抜いた末に開催に踏み切った。その最大の理由は、出展社の中の9割を占める中小・零細の宝飾メーカーが開催を希望してくれたからだ。全国に販売網を持っているわけでもなく、広告などで売るほどの資本力がない彼らにとっては、全国から来場し買ってくれるような見本市は商売上、絶対に不可欠なのだ。理由はまだある。この宝飾展が1回開催されるたびに、数千人の来場者が宿泊するなど、神戸の経済に何十億円もの経済効果をもたらすからだ。

従って、よほどのことがない限り開催を中止してはならないと信じている。その哲学のもと、私共はバイヤー誘致活動と、感染防止対策の2本柱を徹底しながらIJK初日を迎えた。

**結果はどうだったのか?** 開催から3週間たった今、私共はIJKが成功したことを確信した。なぜならば、出展社が予想以上の売上を上げたことに加えて、重要なことは、会場での感染が1件も報告されなかったことである。

## リードは開催に向けて、最後まで全力を注ぐ

## SARS、東日本大震災、コロナ、そして今後も変わらない

以上の説明から皆さんには、何故私共リードが長年に渡り、どんな状況でも一度決めた展示会を

スケジュール通り開催することに限界まで挑戦し続けてきたかを理解いただけたと思う。展示会産業に関わるほとんどの人が知っている例だが、いくつかを参考までに紹介したい。

## 新型肺炎 SARS（2003年）

SARSによって海外、特にアジア各国の人達へ厳しい入国制限が敷かれた。その結果、出展社・来場者が大幅に減ると予想した主催者の中には、自分達の展示会の中止を発表したものもあった。

一方リードは開催を最後まであきらめず、万全の対策によって、第7回 神戸国際宝飾展を何の事故もなく成功させた。同様に、東京ビッグサイトでも約10本を完全に成功させた。

当時は政府による安全ガイドラインなど一切なかったため、リードは独自に50項目にわたるマニュアルを創った。下の写真のように医師・看護師も配置したのはその中の1つに過ぎない。

### 2003年 5月15日 第7回 神戸国際宝飾展での SARS検査所の様子



## 東日本大震災（2011年）

大震災の直後、日本中の主催者（展示会、国際会議、コンサート、結婚式さえも）が自主判断によって、予定していたすべてのイベントをキャンセルした。もちろん、東京ビッグサイトや幕張メッセも1か月以上に渡りすべての展示会が中止になった。

一方、リードは大震災のわずか3日後に、その年に予定していた約60本をスケジュール通り開催すると全世界に向けて発表した。そして1か月後に、ビッグサイトで震災以来の第1号となる大規模展「第21回 フラットパネル ディスプレイ展」を開催した。どのようにして開催にこぎつけたかは、当時、世界中で報道され評判になり、石積は中国やアメリカに招聘され、多数の講演を行った。その物語を下記URLに添付したのでぜひご覧いただきたい。

**講演題名**「大震災で多くの展示会が中止の中、我が社はどうやって成功させたのか？」

<https://www.reedexpo.co.jp/ja/News/2011/66/>

## コロナ災害（2020年）

実はリードは、コロナが広がりを見せていた2月26日から3日間、すでに東京ビッグサイトで8展、幕張メッセで7展、インテックス大阪で9展、計24本をスタートしていた。各展ではコロナ問題を心配して出展辞退も相次いだ、それでも全体で約7割の出展社は予定通り出展してくれた。

ところが、会期2日目の2月27日（木）に、安倍総理からイベント自粛要請が発出されたた

め、3日目にはブースだけ残して帰る出展社も出たし、来場者も予想以上に減った。

しかしながら、すでに何千社もの出展社がブースを構え、商談を行っていることに加え、何十万人の来場者に招待券を配布していたので、中止を伝えることは不可能だった。また、中止命令ではなく要請だったことも我々の継続の判断基準になった。

開催の続行に不満をおぼえた企業もいたと思うが、あの状態の中では最良の判断だったと思っている。というのは、多くの出展社が「あの状況で来場したのは真剣な方が多かった。そのため、充実した商談を行うことができた。」と喜んでくれ、そして何よりも、東京・幕張・大阪で1件の感染報告も出なかったからだ。

この後リードは、3月から7月まで約60本の展示会開催を予定していたが、政府の緊急事態宣言や、自粛要請を真摯に受け止め、中止または延期した。それによる損害は甚大になると推計しているが、それでも政府の方針に従い、安全を最優先したことが正しかったと確信している。

そしてこれまで築いた出展企業との信頼のもと、今年9月以降に開催予定の約100本の展示会を、積極的かつ注意深く準備をし、成功に導く決意である。

## 出展社・来場者・会場・神戸市を 驚かせた 感染対策の徹底ぶり

石積の後を継ぎ、昨年からは社長になった田中 岳志もコロナへの心配のため苦しんでいた。今まで専務として上記のSARSや東日本大震災の対策を十分に経験してきたが、今回のコロナは今まで以上に厄介な問題と感じていたからだ。

初日の朝、例年の華やかなオープニングとは異なり、会場は物々しい雰囲気になっていて、後出の写真の通り、リード社員は全員マスクの着用に加えて、フェイスシールドを被り、出展社・来場者との接遇に当たった。受付では飛沫防止シートの設置、セミナー会場では密を防ぐ座席間隔の確保など、徹底した対策が会場内に緊張感を与えていた。

感染防止対策の視察に訪れていた神戸コンベンションビューローの山本常務はじめ、会場関係者からは「これ以上ない徹底した感染対策に驚いている。出展社・来場者が皆、安心して商談している姿を見て、コロナ対策とビジネスの両立を実現されているIJKをお手本としたい」という評価をいただいた。3日間を終えた後、田中社長は「徹底した対策の甲斐もあって、会期を無事に終えることができた。主催者の責務を果たせたと喜んでいる」と述べた。以下、リードの徹底ぶりを表す例を紹介したい。



リード 社長 田中 岳志

### ① 「マスクの着用、手指の消毒、検温 をしない人は 1人たりとも 入場させない」と宣言し、実行

例えば、「マスクの着用、検温、手指の消毒」を守らない方は、1人たりとも会場に入場させなかった。入り口には警備員が来場者に手指の消毒を強制し、その先に進むと、次の警備員が検温を行い、最後にマスク着用の確認をして、初めて入場できるという徹底した感染防止対策を行った。さら



に、会場でマスクを外した人がいた場合には着用を強制した。

会期中には多くの出展社から「消毒液が入り口に置いてあるだけでなく、本当に全員に消毒、検温を実行している主催者の対策に安心して商売ができた」という声が寄せられた。

## 今回の「神戸国際宝飾展」でのコロナ対策 実施風景（一部抜粋）

### ① 全参加者へ マスク着用を徹底



### ② 手指消毒の徹底



### ③ 全入場者へ 体温測定を実施



### ④ リード社員は フェイスシールドを着用



### ⑤ 受付に 飛沫防止シートを設置



### ⑥ セミナー会場での 座席間隔の確保



## ② 緊急時に備え、会場内に 医師・看護師を配置

上記写真の対策に加え、展示会場のシャッターを常時開放し、空調設備をフル稼働させ、館内の空気を常に入れ替えることを徹底。また、全ての出展社ブースに消毒液を配布し、ブースの入口に設置した。この他にも万一の緊急事態を想定し、医師・看護師が常駐した医務室を設置するなど、万全のコロナ感染対策を実行した。

先述の通り、2003年のSARSの時に開催したIJKをはじめ、2011年の東日本大震災の直後に日本で最初の大規模展示会の開催となった第21回フラットパネルディスプレイ展を含め、過去30本の展示会でも、緊急時に備え医師・看護師を常駐させて安全に開催した。

## 会場内に 医師控室を設置、医師が常駐



### ③ 感染対策の結果は？

幸い3週間後の今、会場での感染の報告は一切ない。確かに私共リードはこれ以上ないほどの徹底した対策を実行した。売買が活発に行われたことはもちろん、この事実は何よりも嬉しいことだ。なぜならば、今後、年間267本の展示会を開催し続ける上で大きな自信になったからだ。

しかし、対策はどれほどしても、やり過ぎることはない。今後もリードのDNA「徹底こそ命」を肝に銘じていく決意である。

## 何よりも感謝された事！

# 予想を超えた 来場者数と活発な商談

事務局長の松尾 直純（リード取締役）は、入社以来26年間に渡って東京・横浜・神戸の宝飾展の成功に全力を注いできた。しかし、今回のIJKほど苦しい思いで会期を迎えたことはなかった。その理由は、コロナによって会期が8月へ大幅に延期したこと。日曜日からのスタートになったこと。また、出展社も例年の600社から大幅に減少したという今まで経験したことのない状況になったからだ。

さらに、多くの出展社が「例年の様に活気あるIJKは無理だろう」「コロナで誰も来ないのではないかと心配していたからだ。しかし、結果は次頁の写真のように、出展各社のブースは、真剣にジュエリーを購入する来場者で溢れかえったのである。

**なぜ、このようなことが起きたのか？** 松尾はこう振り返る。私は26年間に渡って、石積から以下の哲学を徹底してたたき込まれてきた。それは、「我々主催者は、どんな困難な状況にあっても出展社・来場者に満足してもらうことに全力を注がねばならない。そのためには集客がすべてだ。」ということだ。それが私およびリードのDNAになっている。今後もそれは続く。



IJK 事務局長 松尾 直純  
(リード 取締役)

## 会場内の各ブースで 活発な商談が行われた







## 出展社の声（一部抜粋）

### ◆ ダイナミックインターナショナル（出展製品：ダイヤモンドジュエリー）

「来場者の多さに驚いた。今回は全く人が来ないだろうと想像していた。リードの努力に敬意を表する。売上も2,000万円が見込まれる。次回の秋の I J T にも期待している」

### ◆ K GKジュエリー（出展製品：ダイヤモンドジュエリー、ルース）

「出展を悩んでいたが、I J K事務局に背中を押してもらって、出展してよかった。この時期に1,000万円の受注が獲得できた。何もしないで待っているだけでは得られない貴重な経験をした」

### ◆ 赤坂ユニベイス（出展製品：ジュエリー全般）

「I J Kに出展しないという選択肢はなかったの、リードがリスクをとって開催してくれてことに非常に感謝している。初日だけで売上は300万円となり、コロナで止まっていた商売が再開できてうれしい」

### ◆ じゅえりー日本堂（出展製品：色石・ダイヤモンドジュエリー）

「正直不安だったが、過去最高に忙しかった。この状況で来場してくれた人は購入意欲が高いので

成約率が高く、**この5年間で最も売りが上がった。**」

◆ **シミズ貴石**（出展製品：ルビー、アメジストなど貴石・半貴石）

「コロナ対策は、これ以上ないレベルだ。このIJK開催が、今後の展示会開催の指針になっていくはずだ。委縮はダメ！」

**支援企業・会場の声（一部抜粋）**

◆ **レプラスデザイン** 社長（支援企業：備品レンタル）

「半年近く展示会の仕事がなく、苦しかった。ようやくIJK（大規模展示会）が開催されて売りが立ち、今後に希望が持てた」

◆ **飯田電気** 執行役員（支援企業：電気）

「4月から売りがなかった中、IJKの開催は経営的に有難かった。他の主催者も、IJKの開催を契機に、すべての展示会を開催してくれることを期待している」

◆ **フジヤ** 第一イベントコミュニケーション事業部 副本部長（装飾会社）

「IJKを開催してくれたおかげで、およそ半年ぶりに展示会の売りが確保できた。今後も、感染防止ガイドラインに沿った形で展示会を開催してほしい」

◆ **神戸ポートピアホテル** 総支配人（支援企業：ホテル）

「コロナの中で、すべての展示会・イベントが中止になっていた中、IJKの開催を待ち望んでいた。予定通りに開催してくれたお陰で、出展社・来場者の宿泊が確保できたので安心した」

◆ **神戸コンベンションビューロー** MICE担当部長（会場）

「リードのコロナ対策を撮影させて欲しい。他の主催者に見せることで、展示会を開催するよう呼びかけたい」

## 次回、横浜展（10月）、東京展（来年1月）の出展申込み 順調

今回の神戸国際宝飾展が終了してから3週間が経った現在、事務局には、10月にパシフィコ横浜で開催する宝飾展「秋のIJT」と、来年1月東京ビッグサイトで開催する国際宝飾展（IJT）への出展希望が多数寄せられている。本当に開催できるのか様子を見ていたジュエリーメーカー・卸売企業が、リードならコロナを乗り越え開催できると評価をしたからだ。

### 予期せぬ 嬉しいニュース

## 他の100本の展示会に 出展申込みが続々と！

### ものづくり展、エネルギー展、IT展、総務人事展、メディカル展 …など

今回の成功は、リードに極めて大きなメリットをもたらした。実は、IJKが成功するかどうか、固唾を飲んで見ていたのは宝飾業界だけではなく。リードが今年中に主催する約100本の展示会の出展社の中には、コロナ問題によって、次回の申込みを控えていた企業も少なくなかった。

それらの企業が今回の成功を見て、「自分たちが出展予定のリードの他の展示会もコロナを乗り越えて成功しそうだ。やはり、例年通り出展することに決めた。」と、続々と申込みを寄せている。

神戸国際宝飾展の成功はリードのみならず、非常に多くの業界と出展企業、来場企業、支援企業、会場、開催都市にも安心感と勇気を与えたのではないかと僭越ながら感じている。

**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: 03-4540-3394**

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