2026 年 11 月 25 日
株式会社ジークラフト　プレスリリース

株式会社ジークラフトが新サービス「展示会 DX」を開始

見込み顧客情報の獲得 600 件を目標に、会期後 1 週間以内のアフターコールまでを構築。

11 月 4 日～6 日の「DX 総合 EXPO」（幕張メッセ）で自社ブースにて検証しました。



展示会ブースのデザイン・施工を手がける株式会社ジークラフト（本社：愛知県名古屋市、代表取締役：本村 将博、以下当社）は、2026 年 11 月 4 日（水）～6 日（金）に幕張メッセ（千葉県千葉市）で開催された「DX 総合 EXPO 2026 秋 東京」（マーケティング DX EXPO のエリア）に出展し、新サービス「展示会 DX」を自社ブースで実証しました。

新サービス「展示会 DX」とは

展示会ブースのデザイン・施工に加え、当日の運営と会期後のアフターフォローまでを一連の流れで担い、見込み顧客情報獲得の最大化を支援するサービスです。

■新サービス立ち上げの背景

- 展示会に出展しても、思うように名刺交換ができない。
- 接客方法が統一されていないため、スタッフごとの成果にばらつきが出る。
- 会期後のフォローが遅れ、見込み顧客の熱量が冷めてしまう。

「ブースは立派でも、見込み顧客情報が集まらない」というクライアントの声を数多く聞くなかで、当社では出展企業の成果までこだわって携わっていきたいと考え、ブースのデザイン、施工から運営、会期後のフォローまでをひとつの流れとして引き受けるサービスを展開することにいたしました。

■サービス概要

本サービスは、個人のスキルに頼りがちな展示会の現場運営を「型」と「データ」で仕組み化し、安定した成果に繋げるものです。

展示会での名刺交換から会期後の商談獲得までを数値で見える形にし、ブースのデザイン、施工から会期後のフォローまでを一連の流れでサポートします。

基本パッケージ

・デザイン、施工

これまでの実績から効果的な来場者の導線を意識したレイアウトをご提案します。

・運営

接客マニュアルを作成し、当日の役割分担や動き方を事前に整えます。

現場運営スタッフは 1 日あたり 2 名体制で手配し、見込み顧客情報獲得の目標を設定。

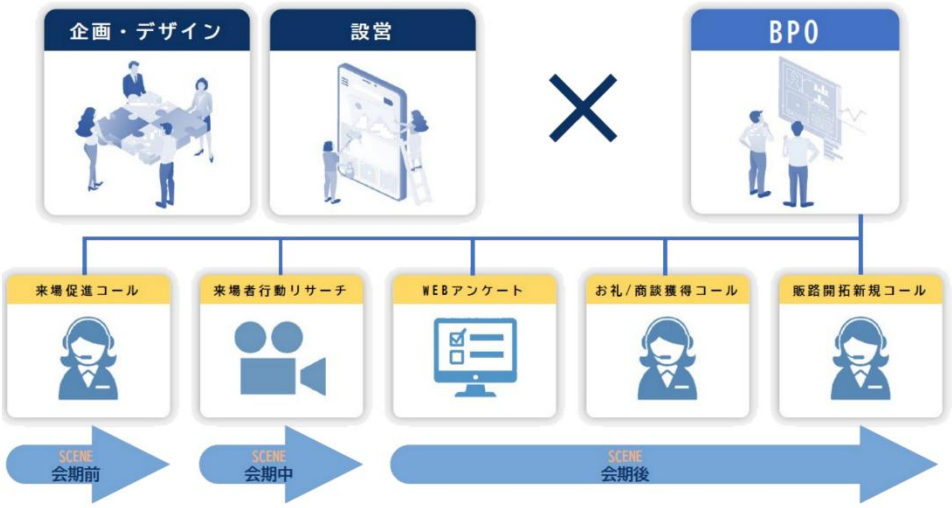
獲得数を 1 時間ごとに記録・管理することで、目標達成に向けた計画的な運営を行います。

オプション

・商談化支援

名刺交換した見込み顧客に対して、会期後 1 週間以内にお礼の電話やメールなどのアフターフォローまでを代行いたします。

さらに、商談に繋がった割合を数字で見える形にし、次の出展に活かせる「成功の型」を残します。



自社ブースでの実証

当社は本サービスの有効性を確かめるため、DX 総合 EXPO の自社ブースで実証を行いました。

■当社の出展情報（開催済み）

- 展示会名：DX 総合 EXPO 2026 秋 東京（AI World、ビジネスイノベーション Japan と同時開催）
- 日時：2026 年 11 月 4 日（水）～6 日（金）10:00～17:00
- 会場：幕張メッセ
- ブース：マーケティング DX EXPO のエリア「A07-10」
- 入場料：無料
- 公式サイト：https://www.bizcrew.jp/expo/dx-tokyo-marketing

ブースでは、「足を止めていただく、会話をする、名刺交換（QR 取得）、会期後すぐフォロー」を実際に実施しました。

実施体制	
日数	3 日間
スタッフ体制	コンパニオン、社員の 4 名体制
見込み顧客情報の獲得計画	
目標	600 件
獲得方法	名刺交換、ブースに配置した QR コード読み取り
運営方法	獲得数を 1 時間ごとに記録、スタッフ間で情報共有し、声掛け方法の改善を行いながら運営
会期後のフォロー	
実施日	11 月 9 日（月）～13 日（金）に実施済み
方法	電話、メールでのアフターフォロー

見込み顧客情報の獲得数、アフターフォローにより商談に繋がった件数は 2026 年 12 月頃に公開予定です。

■ブース内容

当社は、DX 総合 EXPO の自社ブースを「展示会 DX」の考え方を体現する場として自ら設計、施工しました。

システムパネルを使った約 3m×2.7m のブースに、9 枚のタペストリーと看板を取り付け、黒と青を基調にし、サービスの内容が通路から伝わるように構成しています。

今回の内装は壁紙を貼るのではなく、タペストリーを吊るすという設置方法を取ったため、看板設置も含めて現場での作業時間はわずか 1 時間でした。

ブースのメッセージは、「展示会を“成果の出る投資”に。」。

出展しても思うように商談に繋がらないなどの悩みに対して、「ブースづくり」「当日のお手伝い」「アフターフォロー」で応える展示会 DX の流れを紹介しました。

また、デザインから施工までを 1 社に任せるメリットと、展示会出展成功のためのポイントについても紹介しました。

当日は、「猫の手、お貸しします」の T シャツを着たコンパニオンがブースの前で声掛けを行い、当社社員が来場者にサービスの説明、名刺交換を行いました。





■今回の現場責任者コメント

展示会の成果は、ブースの見た目だけでは決まりません。

今回、自らブースに立ち、数字を取って分かったことがあります。

入場のピークは朝でしたが、ブース来場者情報の管理アプリで記録した約 6 割は、会場にいる人が最も多い午後（13～15 時台）に集中しました。

人員を厚くすべき時間は「人が入る時間」ではなく「人が会場にいる時間」だと考えています。数字で見えるから、次の一手が打てます。

また、1 時間おきにより効果的な声掛け内容に変更することで、前半より後半の方がリーチ数を増やすことができました。

これはどの業種でもフォーマットとして運用ができると考えます。

■今後の展開

今回の出展で得た実績をサービスに反映し、ブースのデザイン、施工から運営、会期後のフォローまでをひとつの流れで支援していきます。

■取材のご案内

今回の実証の内容や結果について取材を受け付けています。

当社代表・本村が対応しますので、ご希望があれば下記の問い合わせ先までご連絡ください。

■問い合わせ先

株式会社ジークラフト イベント事業部 森田

TEL：052-265-6888／Mail：sales@g-craft.ne.jp

■株式会社ジークラフトについて

創業から 20 年以上にわたり、商業施設や文化施設、イベントや展示会などの空間演出を行っており、企画から施工、運営までのトータルソリューションを提供しています。

デザイン部門、製作スタジオを自社内に持つ為、素早く柔軟な対応が可能です。

「湧き上がる情熱と進化し続ける創造で、人々に感動を与え続けます！」という企業理念のもと、様々な方法でお客様が発信したい想いを形にします。

＜会社概要＞

所在地：〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄二丁目 15-6 岩田ビル 4 階（名古屋市科学館 東隣）

代表：代表取締役社長　本村 将博

創業：2002 年（平成 14 年 2 月 1 日）

創立：2004 年（平成 16 年 4 月 8 日）

主な取引会社（五十音／順不同）：NHK 名古屋放送局、株式会社アイ・アンド・キューアドバタイジング、株式会社アイシン、エイベックス株式会社、株式会社三晃社、株式会社新東通信、中京テレビ放送株式会社、株式会社中日新聞社、中部日本放送株式会社、テレビ愛知株式会社、株式会社電通名鉄コミュニケーションズ、株式会社電通、東邦ガス株式会社、株式会社ナゴヤドーム、ニチハ株式会社、株式会社博報堂、リンナイ株式会社

HP：https://www.g-craft.ne.jp/