

最近の コンベンション& ツアー事情

1回の大規模イベントから 全国各地での小規模開催へ

主宰企業60社のコンベンションと
インセンティブツアーについて調査しましたが、
近年のイベントには
どのようなトレンドがあるのでしょうか。
イベント会社や主宰企業への取材のもと、
最近のコンベンション&ツアー事情を明らかにします。

**12年夏ごろから
イベント開催が
増加**

08年にいわゆるリーマン・ショック
が起きてから、景気が低迷したこと
により、ネットワークビジネス業界でも
全体的に売上高が減少傾向にありまし
た。そのため、コンベンションやイン
センティブツアーを縮小する、あるいは
中止する主宰企業も現れ始めまし
た。さらに、11年には東日本大震災が
発生し、イベントを自粛する企業が続
出したことは、記憶に新しいでしょ
う。

このような状況の中で、コンベンシ
ョンの規模や内容に変化が現れてきて
いるとのこと。アライプの藤井健



ニナファームジャパン パシフィック横浜 国立大ホールで
6周年記念式典を開催

コンベンションやインセンティブツアーを実施するなら、プロの力を借りてみませんか？
多くのイベントを手がける3社を紹介し、きっと会員が満足するイベントができることでしょう。

イベントは
お任せあれ!

1

アライプ
売りに上げに直結する企画を
打ち出すことが得意

ワクワクするでしょう。ほかにも、コンベンション会場の
入り口で経営陣が全員並んで参加者を迎えていたら、
それだけで感動しますよね。このように、ワクワク感を与
える方法はたくさんあるのです

安心感と仲間意識が成功のポイント

インセンティブツアーにおいても、いかにワクワク感
や感動を与えるかが重要であると藤井社長は語る。
「インセンティブツアーは普通の旅行ではないので、ど
こへ行くかよりも現地に行き何をするかが大切です。
以前の企画では、孤児院に行き子供たちと過ご
したり、子供たちの里親になるというものがありました。
里親になると、来年も子供たちに会いたいというこ
とで、モチベーションにつながりますからね。」

また、ハワイでは朝食の前にマップを渡してラリーを
実施しました。マップのチェックポイントにある質問を解
いて進んでいくと、朝食に辿り着けるのです。すると、
ハワイのことを理解できる上に、仲間との絆も深まっ
て、「こんなハワイは初めてだ」と喜んでもらえました」

このように、最近の傾向として「この組織にいて良か
った」「素敵な仲間に出会えた」と、安心感を得られて、
仲間意識が強まるイベントが好評であるという。

「コンベンションでもインセンティブツアーでも、参加
者の期待以上のものを提供することで、感動が生まれ
ます。さまざまな企画を提案できますので、主宰企業の
ストーリーに合わせた素晴らしいイベントを開催しまし
ょう」



藤井健一社長

参加者にワクワク感を与えるための仕掛けは、コン
ベンションが始まる前から
でもできるという。

「例えば、コンベンションの
招待状を参加者に送るの
です。もし京都で開催する
なら、伝統工芸の短冊を使
って「おいでやす、京都」の
ような招待状が届いたら、
コンベンションに行く前から

1000人以上の中規模のイベントが
増えてきました」と語っています。ま
た、アット・ゼロフォーの植田秀昭社
長も、「最近の傾向として、年に1回
大規模なイベントを実施するのではな
く、全国各地で小規模イベントを開催
する企業が増えている」と指摘してい
ます。

近年、全国各地での小規模イベント
に切り替えたある主宰企業に聞くと、
「地方在住の愛用者会員が多いため、
大都市でのイベントへの動員が難し
い。会員があまり経費をかけなくて済
むように、全国で開催しています」と
の回答でした。

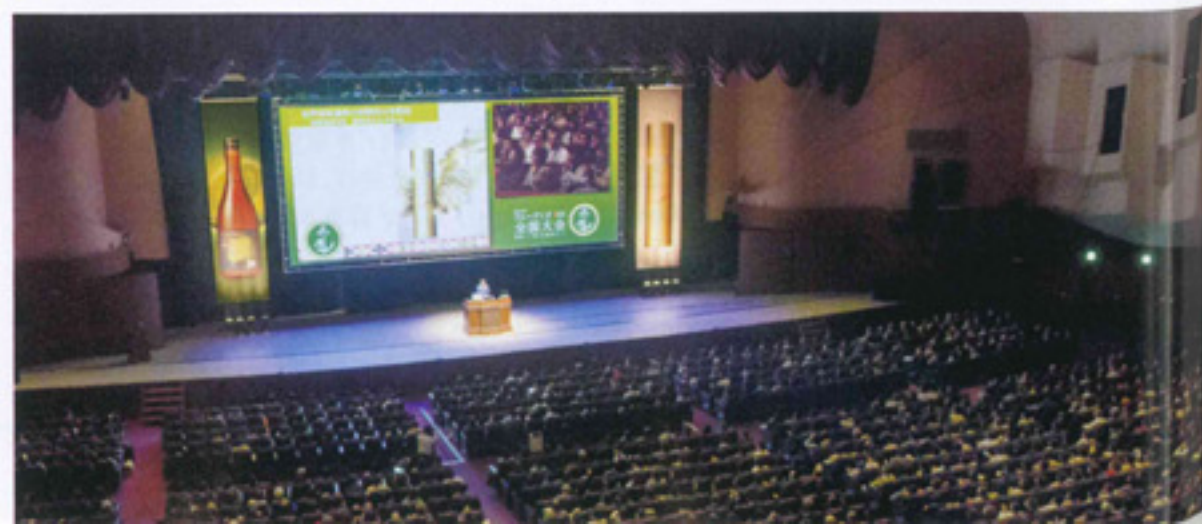
アージュールビス
「ASC創立9周年記念祝賀会」(グランディア京都)



**参加者を
飽きさせないため
表彰式を
コンパクトに**

コンベンションの規模が変わると
ともに、内容も変わっています。以
前のコンベンションでは、表彰式が
メインで時間をかけている企業が多
かったのですが、近年は表彰式をコ
ンパクトにまとめていたり、コンベン
ションでは表彰式を行わずにデー
ナパーティーで行うケースも増え
ているようです。

フォーデイズ 全国大会をパシフィック横浜 国立大ホールで開催



イベントは
お任せあれ!
2
アット・ゼロフォー
ネットワークビジネスを熟知
9年で90社の取引実績

会社設立から10年目を迎えたアット・ゼロフォーの特長は、ネット
ワークビジネス業界にほぼ特化していることだ。これまで取引実績
のあった主宰企業は90社を数える。いまも年間で、7~8社(1社で
複数回のイベントを実施)程度のイベントを担当しているという。

「この業界独自のノウハウを熟知している自負があります。製作現場
が、ネットワークビジネスならではの見せ方や盛り上げ方をよく理
解しています。一般的なイベント運営会社だと、そこから説明しな
ければならないと聞きます。当社の大きな強みと言えるでしょう」(植田
秀昭社長)

イベント運営のほか、ネットワークビジネスに必要な各種業務を取り
扱っている中で、とくに得意としているのが映像制作だ。

「震災の影響からここ数年、派手な演出を自粛する傾向はあり
ました。その一方で、映像による演出は増えている印象があります。
オープニングやクロージングの映像をうまく作って見せることで、参
加者のイベントへの集中度やモチベーションは確実に上げられる
と思います」

小規模イベントでもフレキシブルに対応

数百人規模でのイベントを得意とするアット・ゼロフォーは、イベ
ント開催の分散化傾向についても指摘する。

「最近では、年に1回程度、大都市で数千人規模のイベントを実施
するのではなく、全国各地で数十人から数百人規模のイベントを数
多く実施する会社が増えているのではないで
しょうか」

その場合、1回あたりの予算も限られ、設
備面を含む小回りの効いた工夫が必要だ。

「例えば、当社なら、音響、映像、照明、カメ
ラなどのオペレーターを含めて、最小で6人く
らいの規模でイベントを実施できます。会場
によっては、現地の音響や照明設備を応用
することもあります」



植田秀昭社長



マナテックジャパン 「パワーオブマナテック2012」(大さんホール)

きません。やはり、ステージに上
って、参加者から祝福を受ける姿を
見て、「私もあのステージに上がり
たい」というモチベーションにつな
がりますから。いかに参加者を飽き
させずに、なおかつ感動を与えるか
が重要なのです」と、表彰式の重要
性を説いています。

愛用者会員でも、表彰式を見て感
動して、ビジネスに目覚める――。
そんな表彰式ができるというです
ね。