

2. 今のままでは、国内外で深刻な問題になる恐れがあります

① 概算で 1兆6千億円の売上げが消滅する恐れ

もし7ヵ月間で約170本の展示会が開催できなくなれば、5万社の出展社が概算で1兆6千億円の契約誘発効果（ビッグサイトが公式に定義した、『出展により新たなビジネスチャンスが生まれ、増加する企業の売上額』。なお、数字は同公式記録を元に算出）を失う恐れがあり、経営に大きなダメージを与えると懸念されます。

② 5万社近くの中小企業が、倒産などの経営難に陥る恐れ

特に、出展社の95%以上を占める中小企業は、十分な販売網を持たないため、「何万人ものバイヤーが買付けのために来場する展示会」を年間最大の営業の場としています。中には年間10～20本もの展示会に出展している企業も多く、展示会が開催できなくなれば、中小企業の売上を激減させ、倒産など経営難に陥らせる恐れがあります。

③ 海外からの苦情や批判が高まる恐れ

170本の展示会には、約1万1千社の海外企業が出展し、10万人の海外バイヤーが買付けのために来日しています。もし展示会が開催できなくなれば、それらの海外企業や各国政府などから、「日本市場への売込みや買付けの機会が失われる」という苦情や批判の声寄せられると予想されます。

④ 展示会支援企業の売上（＝直接経済効果）約1,760億円が消滅する恐れ

もし7ヵ月間、展示会が開催できなくなれば、装飾、電気、マンパワー…など展示会支援企業1,000社にもたらされている約1,760億円の売上を消滅させ、多数の展示会支援企業が倒産する恐れがあります。これらの支援企業はオリンピックによって売上がカバーされるという意見もありますが、その額は主にオリンピックの会期中に限定されたものであり、7ヵ月の中止による損失は、やはり甚大であると言わざるを得ません。

3. ビッグサイトの展示会を他の会場に移すことは、簡単ではありません

開催できなくなった展示会を、横浜、幕張、名古屋、大阪など他の展示会場に移せばよいという意見がありますが、すでに多くの展示会で埋まっており、簡単ではないと思われます。

また、展示会の中には、「世界中の5、6か国の競合展との衝突を避けるために、特定の期間しか開催できない」や「今までより小さい会場で開催することが物理的に難しい」…等の理由で、他の会場に移すことが難しいものもあります。

ただし首都圏以外でも、来場者が集まりやすい都市に、5万～10万㎡の大規模会場ができれば、ビッグサイトの代替地にもなり得ると同時に、日本の慢性的な会場不足の解消にも役立つものと期待されます。

4. 2020年も全ての展示会が例年通り開催できるよう、簡易な仮設館の建設を含め、様々な方策を各方面にお願い申し上げます

現在、経産省、東京都、ビッグサイトなどは、会場の利用制約による展示会の縮小や中止を最小限にするために、各主催者の動向調査および調整を行っております。例えばビッグサイトは2020年12月以降に面積が50%拡大しますが、そのスペースに、開催できなくなった展示

