

The 2nd TOKYO INTERNATIONAL
Gift Show
in SEOUL 2025

開催レポート -Vol.1-

第2回東京インターナショナル・ギフト・ショーショー in ソウル 2025



展示会開催報告

- ・開催概要
- ・総来場者数
- ・来場誘致に取り組み
- ・開会式・開会宣言
- ・来場者内訳
- ・来場者詳細

VIP バイヤーの声

- ・現代百貨店
- ・ロッテマート
- ・emart
- ・教保文庫
- ・11 Street
- ・Paradise City

出展社の声

- ・株式会社サン・フレイム
- ・株式会社サンコー
- ・株式会社 LIV PLUS
- ・株式会社グラポート
- ・ARTIGIANO JAPAN
- ・Marco Co.,Ltd



発行：2025年12月1日

発行者：株式会社ビジネスガイド社

ギフト・ショー in ソウル事務局

〒111-0034 東京都台東区雷門 2-6-2 ぎふとビル

TEL : 03-3843-9851 / FAX : 03-3843-9850

EMAIL : seoul@giftshow.co.jp

<https://www.giftshow.co.jp>

開催概要

The 2nd TOKYO INTERNATIONAL
Gift Show
in SEOUL 2025

名称	第2回東京インターナショナル・ギフト・ショー in ソウル 2025
テーマ	平和と愛の贈り物 ～「カワイイ」から「機能性・デザイン性」に優れた商品が大集合～
主催	株式会社ビジネスガイド社
会期	2025年11月26日(水)・27(木) 10:00 - 18:00(最終日は17:00まで)
会場	Coex The Platz
入場対象	韓国国内のBtoB専門バイヤーなど
入場料	20,000KRW(招待者は無料)
来場者数	2,557人
出展社数	29社(33小間)

後援

JETRO

KIBA
서울국제상업인총동포연합회

sba
Seoul Business Agency

GBA
Global Business Asia

coex

日本商工会議所
ソウル事務所



総来場者数**2,557人****総出展社数****29社(33小間)**

日付	天気	来場者数
11月26日(水)		1,318人
11月27日(木)		1,239人
合計		2,557人

来場誘致のための取り組み

●招待状の送付

当見本市の招待状を約10,000件作成し、主催者および関係機関を通じて、韓国国内のギフト・ライフスタイル関連企業、卸売業者、小売店、専門店、商社等に向けて送付しました。あわせて、出展社の協力のもと、各社の取引先に対しても招待状を送付し、来場誘致を行いました。

●メールマガジンの発信

主催者および関係機関が保有する韓国国内企業データベースを活用し、約10,000件を対象に、当見本市の開催告知および関連コンテンツを掲載したメールマガジンを配信しました。

●ソウル市内での広告掲載

ソウル市内および会場周辺エリアにおいて、屋外広告や施設内広告等を活用し、当見本市の告知およびロゴ掲出を実施しました。映像広告や掲示物を通じて、通行者および来訪者への認知拡大を図りました。

●同時開催展「Sourcing in Market」会場内の告知活動

同時期に開催された「Sourcing in Market」会場内において、受付エリア等に当見本市の招待状およびDirectory Bookを設置しました。また、会場内導線上にサイン掲示を行い、来場者に対して当見本市への誘導・案内を実施しました。

開会式

The 2nd TOKYO INTERNATIONAL
Gift Show
in SEOUL 2025

韓国国内の政府関連機関、経済団体等の関係者を招待し、2025年11月26日（水）9時20分より開会式を実施しました。公式行事として実施することで、展示会の信頼性および社会認知の向上を図りました。

▼来賓祝辞

日本貿易振興機構ソウル事務所
Korea Messe

所長
代表

前川 直行様
キム・ヨンホ様

▼来賓

株式会社 Coex
社団法人 韓国 MD 協会
韓日経済人文化クラブ
ハイソウル協会
グローバルビジネスネットワーク
株式会社トレードワールド

社長
会長
会長
会長
会長
会長

ジョ・サンヒョン様
ジョン・ジェピル様
チエ・ヘスク様
パク・ミギョン様
イ・ジュウォン様
イ・ビヨンム様

▼主催者・開会宣言

株式会社ビジネスガイド社

代表取締役社長

芳賀 信享



▲左から、(株)トレードワールド イ・ビヨンム会長、グローバルビジネスネットワーク イ・ジュウォン会長、社団法人韓国 MD 協会 ジョン・ジェピル会長、ハイソウル協会 パク・ミギョン会長、(株) COEX ジョ・サンヒョン社長、(株)ビジネスガイド社 芳賀信享社長、日本貿易振興機構ソウル事務所 前川直行所長、韓日経済人文化クラブ チエ・ヘスク会長、Korea Messe / Trade World キム・ヨンホ代表



ご来場の皆様、ご出展の皆様、おはようございます。

本日11月26日（水）から27日（木）までの2日間、パーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「第2回東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル2025」を、ここ、Coex のThe Platz（ザ・プラツ）にて開催いたします。

ご出展の皆様、ご来場の皆様、ならびに、ギフト・ショーinソウルの運営にご協力を賜りました、すべての皆様のご支援、ご協力により本日を迎えられましたことを、この場をお借りしまして、深く御礼申し上げます。

さて、第2回ギフト・ショーinソウルのテーマは、「平和と愛の贈り物～『カワイイ』から『機能性・デザイン性』に優れた商品が大集合～」です。出展社数は29社・33小間です。

本年は1965年の日韓基本条約の発効から60周年を迎える節目の年にあたります。また、近年、海外からの訪日者数が増加傾向にあります。

弊社が東京ビッグサイトで主催しています、2025年9月に記念すべき100回目を迎えた「東京インターナショナル・ギフト・ショー」にも韓国から多くのバイヤーが来場しました。

日韓両国の平和的、愛の贈り物の交流が深まっている中で、昨年に引き続き、ギフト・ショーin ソウルを開催できることを、大変嬉しく思います。約50年にわたる東京ギフト・ショーの開催で培ったノウハウを最大限に活かし、日本の良い製品を韓国の消費者にお届けします。東京ギフト・ショーは、韓国においても、非常に高い知名度を誇っています。このギフト・ショーinソウルにも、多くのバイヤーに来場いただけだと確信しております。

会場ではアイデア、デザイン、創意工夫にあふれた日本の製品が出展されます。日本の仕入れ先を開拓できる絶好のチャンスです。出展商品は、日用品、ファッショングoods、インテリアやキッチン雑貨、バラエティ雑貨など幅広い分野にわたります。会場をくまなく回っていただき、実際に商品を取り、デザイン、使い勝手などを体感してください。出展企業の新製品は、皆様のご期待に沿えるものと確信しております。バイヤーの皆様、ぜひ積極的な商談をお願い申し上げます。

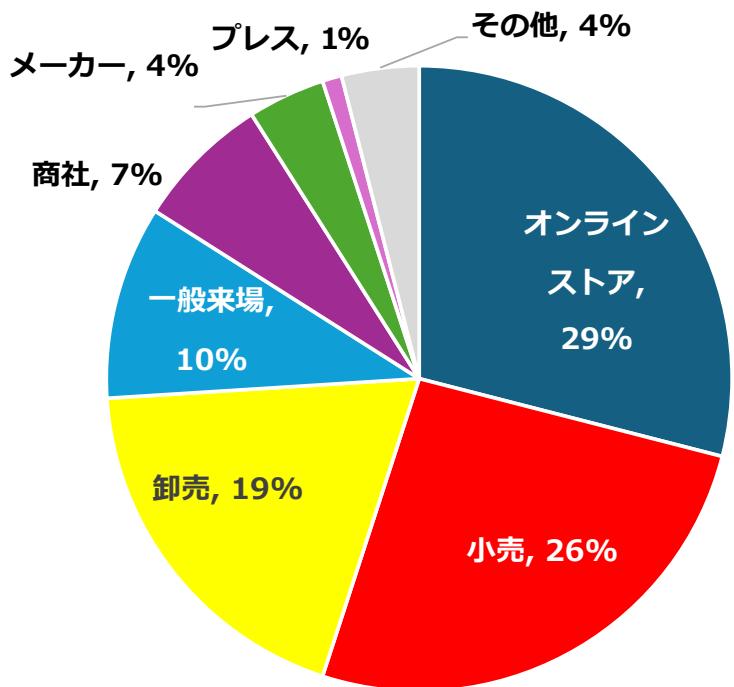
それでは、第2回東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウルの開会を宣言いたします。

株式会社ビジネスガイド社
代表取締役社長

芳賀 信享

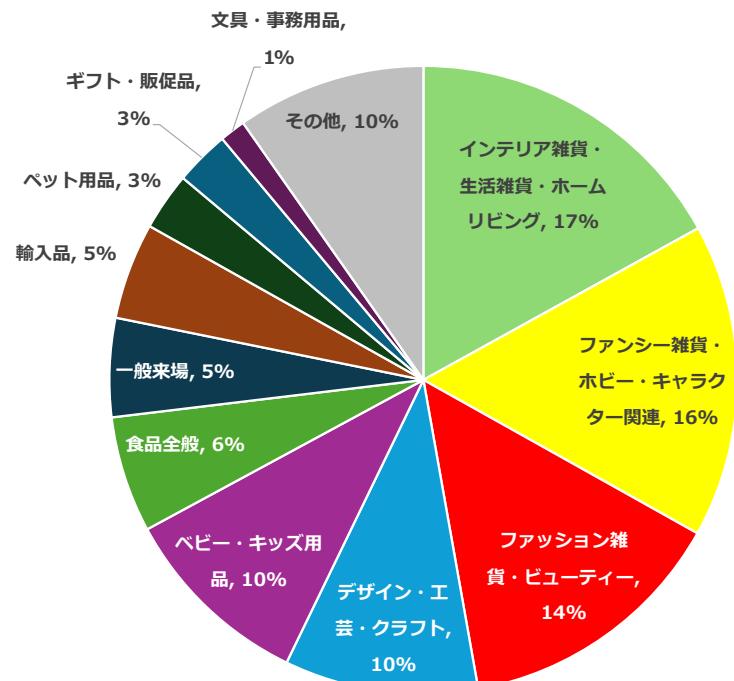
●業態別来場者内訳

オンラインストア	743 人
小売	672 人
卸売	487 人
一般来場	254 人
商社	167 人
メーカー	104 人
プレス	22 人
その他	108 人



●商品別来場者内訳

インテリア雑貨・生活雑貨・ホームリビング	434 人
ファンシー雑貨・ホビー・キャラクター関連	413 人
ファッショングッズ・ビューティー	360 人
デザイン・工芸・クラフト	255 人
ベビー・キッズ用品	254 人
食品全般	153 人
一般来場	130 人
輸入品	127 人
ペット用品	76 人
ギフト・販促品	72 人
文具・事務用品	34 人
その他	249 人



【百貨店・専門店】

現代百貨店（韓国4大百貨店）／ロッテ百貨店（韓国4大百貨店）／ギャラリア百貨店（韓国4大百貨店）／現代百貨店免税店／ロッテマート／ロッテショッピング（株）／ARTBOX（大手文具チェーン）／教保文庫／永豊文庫／SYS リタリ／サムジギル／E ランド／SB インターナショナル／（株）KAP／イーランドイノブル など

【GMS】

ロッテマート／ロッテショッピング／emart／SK ストア／B&G インターナショナル（株）／スーパースター／K-POP マッチミダム弘大店／キムズクラブ／ルンインコマース／マートキング など

【EC・通販】

GS リテール／ロッテホームショッピング／現代エンジニアリング／ジョウンギフト／10 x 10 / 大東韓国（株）／（株）メルティングスタジオ／シリカム（株）／（株）MI&Y／ヨリムマークティング（株）／（株）キッチントン／（株）コビス／（株）プレイスエム／PT コーポレーション／00ホールディングス／アタバ（株）／ブルズプラウ／エリー＆ユージン／F. ミーム／ホロハウス／リーリーカンパニー／NTS／アンクル・ハイムプラス／プランバイブ／プラティロ／ポストヨーン／PTC／（株）セナグローバル／ガチャアパートメント／建国大学／ナモンの木／デルーカ／ダブルツリーベンチャーズリミテッド／ラボーテモーメント／ロナス／ロラブリ／ローラ・コーヒー／リー・アン・ヤン／リカハウス／マイコンドク／（株）ブクワン I & C／カップルアトリエ／ピンクスタジオ／ソランホゼン／シュガーリリー／スエットーム／シンプル K／アイロイ／シンジケート／HS ヘルス／M ストラーデ／オラブル／オンワードデザイン／ウイダズ／ウィカーコマース／ウッドパーク／ウンスマスマストア／ウェアトゥトゥ／URLT ホーム／インフォトレンド／ホームデコレーション／チョイスカンパニー（株）／フルトウナ／フューチャーズ・ハーヴェイ／プランバイブ／ハミングインターナショナル／ホカストア／ホロハウス／ヒューズ など

【卸売業】

（株）ドリームオフィス／アルファ／ALPHA 文具／サムスン C&T リゾート事業部／金宏ファンシー（株）／マッチボックスカンパニー／大明エンタープライズ（株）／（株）ロイシュー／リビングアート（株）／ヨンナムアート（株）／ハンガラム／サミュエル・スマールズ／（株）デウォンメディア／現代 DF／（有）ドール・コリア／ガリムコーポレーション／ガオン I&C（株）／（株）スウイトホエールズ／（株）ソユン／（株）ラシエテ／（株）リクム／Samsung H&D（株）／（株）サングリ／ソンウォンアドピア（株）／ヤグワンナラ（株）／（株）エドウォン／SG インターナショナルプラス（株）／HK エンターコリア（株）／F&K コーポレーション／FJ トレード（株）／（株）アフター／エレガンスコリア（株）／（株）オールザットファクトリー／（株）ジオプラン／テヨンプラットフォーム（株）／ボユ物流（株）／（株）ハナワールド／韓国 She's Line（株）／A&トレード／ABG 北アジア／（株）アギジャギ／アーモンド／アスモデ／バウーメタル（株）／バイオコリア（株）／BK コーポレーション／BNG インターナショナル（株）／ボムルスマム／bSSan／コショップ／デフン／（株）ドウドウワールド／エルトレーディング（株）／エッセイ／ユーロセンス／ファンシーヤーン／GOG インターナショナル／グレース／ハンジュ韓国／ヘリンボーン・リアルティ／ヒュープレーン／イルヤン（株）／中央電線工業（株）／キスココリア／KMC／（株）KOZIP／マンドーゲームズ（株）／ミルテック（株）／オリー・キャンプ／パレート JB／ピンクパン／レストフォーユー／リッチウェル／リタコーポレーション／サムファ PNC（株）／（株）サラコ／スコープカンパニー／シンジャン工業（株）／ソイルベーカー／レバー／SSSecretBFLAB／スンウォナドピア／TBM／ヴォヴォ／ワールドベビーへアアクセサリー／Y ナット社／コムドクモール／韓国国立中央図書館／グッドシングカンパニー／キム・デヒョン／ナインプラス IT／ノブレス／ダヘハイテック／ネストスタートアップビル／DS カンパニー／ルセラインインターナショナル／マンボヒヤンダン／メディスペース／バイラウム／ブラフマーのフレーム／ブラックホリック／（株）ビタミンハウス／ビッグアップル／ブレトレ／ソウル IR ネットワーク（株）／スタジオレボソ／シンミヨングローバリクス（株）／サリ文具／ソングン／イティオネ／エバーグッズ／アバース／AP ユーブラス（株）／EFMim／F&K コーポレーション／オール・ザット・ファクトリー／YSCG／ウージンインターナショナル／ワンダーワンコマース／ウェルバランス／ユージンプレシジョン（株）／イノトラスト／ジェウテクノロジー（株）／ジョイカンパニー／キャメルカンパニー（株）／ネイチャーズエッセンス（株）／（株）デウォンメディア／（株）デキエット／ミルテック産業（株）／（株）アドコ／MDM グローバル（株）／（株）ウインディ／（株）ジンソンオンライン／ジギトレーディング／チョンジエカンパニー／コマースコア／クラフトトレーディング／キアリ／トムスコリア（株）／ハンビット総合貿易（株）／フニポット／ヒーローズ・エンターテイメント など

【輸出入商社】

（株）アスン／アスンダイソー（株）／ソンチャン F & G（株）／韓国輸出マーケティング協同組合（KEMC）／アリババ／（株）MD コレクション／ジエンコリビング／グリーンコリア（株）／（株）ネオフラム／（株）ケイロジスティクス／ショップリングセンター G&C（株）／（株）セーブ／ソネット（株）／（株）アイコニックス／ジャンウ（株）ENG／ジュコエレック（株）／アトリエアップサイクリング／チャンヒトレーディング（株）／コードブレイン／大興韓国（株）／ユーニン／エキスパートネット／FJ トレード／G-TOGETHER／グローバルマーケティング協会／グロテックス（株）／ゴールデンハンド・コリア／ホープインターナショナル／アイリスコスメティックス／（株）ジョンイン／キツネハンズ／コロップ／KOMAX 工業（株）／（株）エルピーシー／MD コレクション／C&C／ミラエインターナショナル（株）／（株）ナル／ワンスター／コーポレーション／プラム／釜山（株）／ラオングローバル（株）／ソルト E&I（株）／サムモインターナショナル（株）／ディストリビューション（株）／ソ・ギヨン／（株）セロム S.F／サイモントレーディング（株）／韓国 SMILECORP.／貿易橋／ガリムトレーディング（株）／クールゴー／ネヴェディアンティ／大慶特別版／東和貿易／ライトフォース／ライオングローバル（株）／海商／バイラウム／ビュービュースクエア／新韓／アイスクリームメディア／NNR グローバルロジスティクス韓国／MS インテック（株）／龍仁アート／IENJ／イワトコリア（株）／JS 韓国／（株）デキエット／（株）マーケット B／（株）ウニクス／ピースコーポレーション／ジンソン貿易（株）／ハミグローバル／ハジデザインズ／リュディオ／ハンジュインターナショナル／ファダム F & B（株） など

【メーカー】

サムジンフーズ／グリーンテックコリア（株）／グリーン P&F／（株）リクム／（株）セミヨンギヨン／（株）スゼンテック／（株）スマイルワークス／（株）シモーネ・エフ・シー／（株）オーヴィル／ジェイウォンマテリアル（株）／（株）GBIAH／ハンソンパワーテック（株）／ハンセ産業（株）／ヒウォンレザーデコ（株）／バイオニュートリゲン（株）／エモイ／（株）フレーセン／ハニル D.I.／ハンセ（株）／ジャウォンド TP／チョンウォンテック／金韓産業（株）／ライブワーク／マーシュート／ムスクデザイン／平安工業（株）／S.J. コーポレーション／サムウォンペトラ（株）／TCE デニム／トッププロモーション／ヨンウ／ヤングマンエッピ（株）／大山産業／ジエロ／サムウ／セントン／（株）エニテック／MS インテック（株）／ウーソンエコファブリック／パワーテック／J2 スマートテック（株）／ガオン P&S（株）／iG ソリューション（株）／ファン・メタルズ／タラティップス／ピーター・アートグラス／PT コーポレーション（株）／ハリオ韓国（株） など

【SP エージェンシー】

（株）ブランドキュレーター／（株）キャラクタープラン／NS リテール（株）／（株）クィーンアート／BK コーポレーション／タラグラフィックス など

【その他】

KT コマース／KT ヒマンジウム／クリオコスメティックス（株）／クーパン／LG U+／農心／サムスン C&T リゾート事業部（エバーランド）／クラウン・ヘテ／WA-MALL/CMA グローバル（株）／（株）ワディズ／ロッティノベート（株）／サムスン生命保険／upstars／シューボックス／パラダイス／バケットストア／バケットプレイス／株式会社ビーエンド など

韓国のVIPバイヤー40名にアンケートを実施

商談の成果や今後の見本市への期待が浮き彫りに

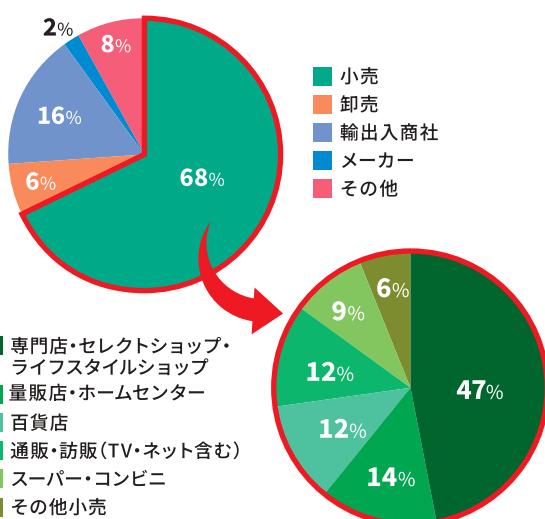
「第2回東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル」に来場した韓国のVIPバイヤー40名を対象にアンケートを実施し、全員から回答を得た。アンケートの結果から、商談した日本企業・日本製品への反応、本見本市への期待や要望が浮かび上がってきた。



▲ビジネスマッチングエリア

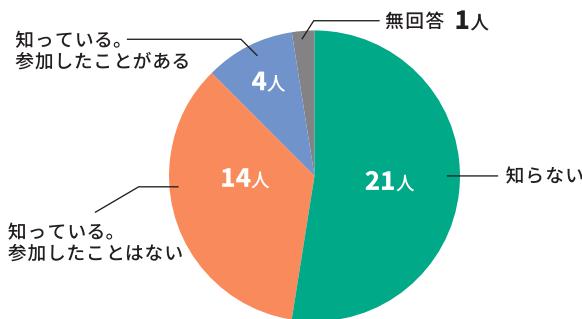
バイヤーの属性と来場の目的

Q1 あなたの主たる業態は？



小売が68%とトップ。その内訳を見ると「専門店・セレクトショップ・ライフスタイルショップ」が最も多く、次に「量販店・ホームセンター」「百貨店」「通販・訪販」と続く。韓国は日本以上にECやオンラインショッピングが盛んで、オンライン店舗のみという小売も多い中、「東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル」には、実店舗を有する小売バイヤーがしっかり訪れていることが分かる。

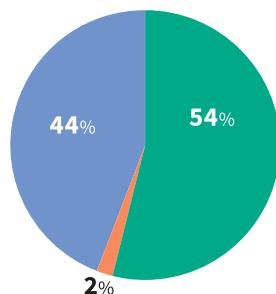
Q2 日本で開催されている「ギフト・ショー」を知っていましたか？



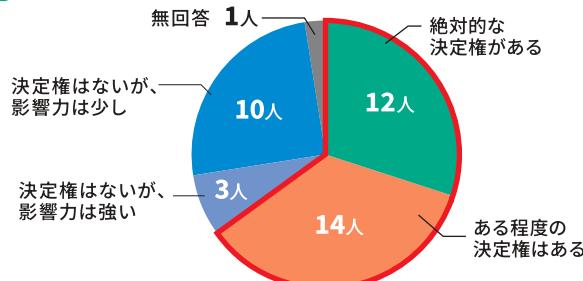
「東京インターナショナル・ギフト・ショー」を「知らない」が40名中21名、「知っている。参加したことはない」が14名。裏を返せば、東京開催のギフト・ショーに参加していない新たなバイヤーとの商談ができるのがこの「東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル」のメリットともいえるだろう。

Q3 来場の主な目的は？（複数回答可）

- 新規仕入れのため
- 既存取引先からの招待で、そこからの仕入れのため
- 仕入れのための情報収集

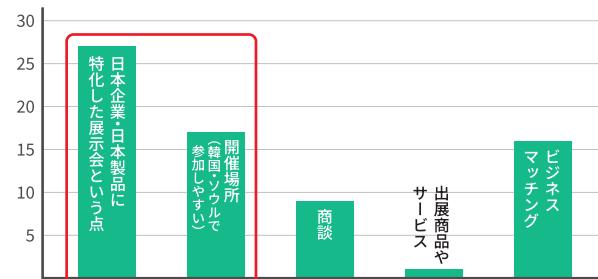


Q4 あなたの仕入れに関する決定権は？



来場の目的は「新規仕入れのため」がトップ。また「絶対的な決定権がある」「ある程度の決定権がある」を合わせれば26名で、仕入れの決定権を持つバイヤーが多く来場していることが分かる。

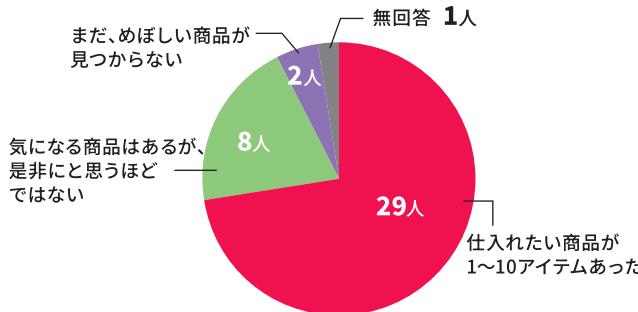
Q5 来場前、「東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル」のどこに魅力を感じ、来場を決めましたか？（複数回答可）



来場を決めたポイントとしては、「日本企業・日本製品に特化した展示会という点」「開催場所(韓国・ソウルで参加しやすい)」を挙げたバイヤーが多かった。フリーコメントでも「日本に行かずとも、様々な日本のブランド・製品を見られて良かった」との声が上がった。

商談の成果

Q6 ビジネスマッチングでの商談の感想は?



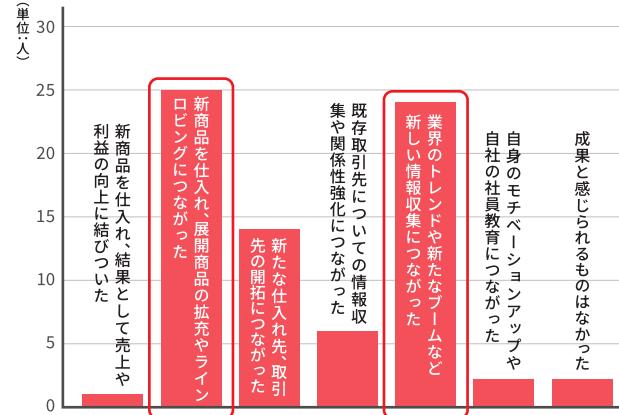
Q7 ビジネスマッチングでの商談件数・商談金額は?

区分	11月26日(水)	11月27日(木)
	商談件数・金額	商談件数・金額
実際に取引が決まった	(非公開)	—
	商談件数:1件	商談件数:0件
社内に持ち帰って検討	17億8000万ウォン (1億9580万円)	29億1100万ウォン (3億2021万円)
	商談件数:12件	商談件数:9件
一部条件をすり合わせられれば検討可能	39億5150万ウォン (4億3466万円)	38億2000万ウォン (4億2020万円)
	商談件数:36件	商談件数:31件
進行不可	—	—
	商談件数:28件	商談件数:33件

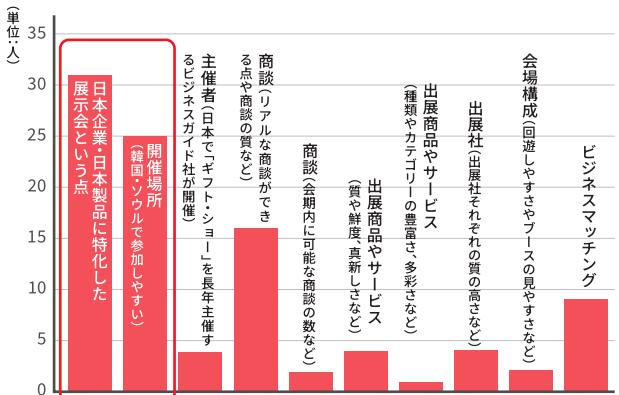
※1KRW(韓国ウォン)=0.11円で計算

「仕入れたい商品が1~10アイテムあった」と回答したのが29名で最も多かった。ビジネスマッチングエリアでの二日間の商談件数は合計149件。商談金額はここから精査されるものではあるが、バイヤーが出展社の製品を高く評価し、しっかりとした仕入れ額で検討していることが分かる。

Q8 今回の来場で得た成果について教えてください(複数回答可)



Q9 来場後に感じた、「東京インターナショナル・ギフト・ショーinソウル」の魅力について教えてください(複数回答可)



成果については「新商品を仕入れ、展開商品の拡充やラインローリングにつながった」「業界のトレンドや新たなブームなど新しい情報収集につながった」が票を集めました。来場後に感じた魅力については、Q5で聞いた来場前の結果とトップ2は変化がなかったが、来場後はより多くのバイヤーからこの2つの選択肢に票が集まつた。

バイヤーの声

参加バイヤー

百貨店・量販店・専門店: 現代百貨店、現代ホームショッピング、ロッテマート、ロッテホームショッピング、eマート、ホームプラス、GSリテール、教保文庫、アートボックス、パラダイスシティなど

THE HYUNDAI 현대 씽스샵 LOTTE MART LOTTE Homeshopping emart Homeplus GS 리테일 KYOBO ARTBOX PARADISE CITY

EC・オンライン: ロッテON、11番街、クーパン、カカオスタイル(ジグザグ)、オヌレチップなど

LOTTE ON 11 COUPANG kakao style zigzag 오늘의집

良かった

- 日本企業とソウルで直接会えて商談できたことがとても良かった。
- 新規パートナーの発掘の場として良い機会だった。日本のトレンドに関しても勉強になった。

今後に期待

- 日本に特化した商品がもっとあればなお良かった。
- 次回はさらに多様な企業が参加することを期待している。

出展社の声

株式会社サン・フレイム

出展内容：アナログ時計



出展の目的は？

韓国マーケットに弊社の腕時計を進出させ、ビジネスを拡大するために出展しました。第1回に引き続き2回目の出展です。

ブースや販促物の工夫について

今回、クリスマスパーティーをイメージしたブースを作り、ブースをそのまま落とし込んだ紙の販促物を作つてお配りしました。時計型のピンで止めると腕時計が出現するデザインで、大変ご好評をいただき、約400部がほぼ全てなくなりました。

商談の成果は？

ブースでの商談と、ビジネスマッチングでの商談を行いました。ビジネスマッチングは二日間で6社と商談できました。

面白かったのは韓国のリゾート施設系のお客様から、「VIPのお客様向けのギフトとしてオリジナルの時計を作れないか」という引き合いかがあり、韓国ならではだなと思いました。

また韓国では、受験シーズンにアナログ時計のニーズが急増するという特徴があります。ピークは11月なので、そこに関しては2026年の11月に向けた商談ができたらなと思っています。

今回出展してみて、腕に付ける時計以外にフック形式でバッグに付ける時計も韓国の方に人気があることが分かり、手応えを感じています。

来場者数について

初日の開場直後、来場者の方々が一斉に流れてきて、非常に良かったです。今回の出会いをきっかけにして韓国でどれだけ広げていけるかという点が最も大事ですので、出展後の営業も頑張っていきたいです。

株式会社サンコー

出展内容：トイレ用品など生活雑貨



出展の目的は？

韓国での販路を広げるためです。規模は小さいですがすでに一部流通しており、それを増やしたいと思っています。韓国はeコマースが中心ですので、主にeコマースの販路を求めています。また、業務用のBtoBの引き合いもあればうれしいなと思っています。

商談の成果は？

ビジネスマッチングはあえて参加せず、ブースに来てくださった方との商談を集中して行っています。ブースに来てくださる方が熱量高く聞いてくださる気がして（笑）。

来場者の数は想像していたよりも多いです。第1回に出展した際にお会いしたバイヤーの方が今回も来てくれた、ということもありました。良い商談ができます。

韓国マーケットの魅力について

韓国と日本は生活習慣が近いので、必要とする生活雑貨アイテムも近いと感じています。人口ピラミッドの真ん中、中間層が多いことも特徴で、こういった方々に当社の商品は購入していただけます。韓国この層のニーズを掘り起こしていきたいです。

また、韓国マーケットの特徴の一つは、個人商売が多い点です。日本の業界であれば大ベンダーがいると、その力が強くてなかなか浸透できませんが、韓国はそういうものが比較的小ないので取り組みやすい印象があります。

出展を迷っている方がいらっしゃれば「迷うなら出た方がいい！」と伝えたいです。観察でも渡航費は同じくかかりますし、それなら出展して、韓国人バイヤーと話してマーケットの理解を深めた方が実りが多いのではと思います。

株式会社 LIV PLUS

出展内容：キッチンツール、フライパン、物干し



海外販路開拓を考えていた折、ギフト・ショーがソウルでも開催されるということを知り、出展を決めました。

来場者数が非常に多く、想像の三倍くらいの印象です。二日間で 100 社以上と名刺交換ができているのではと思います。

スーパー・マーケットや雑貨屋さんといった小売の方々と商談したいと思っていましたが、そういう業態の方々ときちんと商談ができるおり、非常に満足しています。

株式会社グラポート

出展内容：箸、箸置き、カトラリー



お箸の輸出国統計と卸し先（インバウンド市場）の方のお話から、日本製塗箸の需要が韓国市場にあるのではと思い、出展を決断しました。

開始前は懐疑的でしたが、初日が始まって 3 時間で準備していた資料 50 部がなくなり、追加で資料を準備するなど、初出展で予想を超える盛況ぶりを実感しました。

短期間で約 200 社と商談し、入り口としては大成功と言える成果で、次回出展の期待が高まりました。

ARTIGIANO JAPAN

出展内容：琉球焼の陶器



韓國の小売店や輸入業者、TV ショッピング、オンラインショッピングの方々と商談ができました。

今回は色が鮮やかな食器類を中心に展示しましたが、自分が想像していなかった別の商品に興味を持ってくださったり、販路を提案してくださったりと、貴重なご意見を多く頂きました。韓国で人気が出そうな商品の傾向もつかめたので、次はこういったラインアップを組んで展開しようというイメージが持てました。

Marco Co., Ltd

出展内容：婦人用帽子



第 1 回に参加して韓国のマーケットの知識が身についた感覚もあり、今回はより深く突っ込んだ商談ができます。

一日目で 10 数件、二日目で 10 件程度の商談をしました。ビジネスマッチングでは韓国の大手百貨店様の方からお声がけいただき、お話をさせていただきました。

韓国のアパレル関係はオンラインが主流なので、オンラインやポップアップを通じて認知度を上げることを軸に取り組んでいきたいです。

海外展開の“最初の一歩”は、ソウルから。

第3回ギフト・ショー in ソウル 2026 出展社募集中！

第3回 東京インターナショナル・ギフト・ショー in ソウル2026

2026年11月25日(水)～26日(木) | 韓国・ソウル COEXにて開催！

日本から近く、文化的な親和性が高く、物流面でもハードルが低い韓国。今、多くの日本企業が“海外販路開拓のはじめの一歩”として注目しています。第3回目の開催となる本見本市では、バイヤーとの実商談の機会を多数ご用意。

まずはお気軽に資料をご請求ください。皆様のご出展を心よりお待ちしております！

韓国市場が おすすめな 3つの理由

01

<親しみやすく、関心の高い市場>

日韓の往来者数は、アジアでもトップクラス。

日本製品に対する信頼や関心も非常に高く、注目度の高いマーケットです。

02

<近いから、始めやすい>

東京からソウルまでは、わずか約2時間半。時差もありません。

国内と同じ感覚で、スムーズにビジネスを始められます。

03

<コストを抑えて挑戦できる>

渡航費・輸送費・関税の負担も比較的低く、

小規模・少ロットからでも無理なくスタートできます。

ご出展の メリット

01

日本企業が主催！物流から言語対応まで、安心サポート！

02

韓国VIPバイヤーと直接商談が可能！

03

韓国国内で流通網を持つ企業や有力セレクトショップが多数来場！

04

ソウル市中心部・COEX開催で集客力が高い！

05

会期後も韓国市場への販路開拓をサポート！(希望制)

第2回東京インターナショナル・ギフト・ショー in ソウル 2025

開催レポート Vol.1

発行日：2025年12月25日

発行者：株式会社ビジネスガイド社

ギフト・ショー in ソウル事務局

〒111-0034 東京都台東区雷門2-6-2 ぎふとビル

TEL：03-3843-9851 / FAX：03-3843-9850

EMAIL：seoul@giftshow.co.jp

開催要綱
請求はこちら

