



AKEY 協賛企業向けご案内 2026

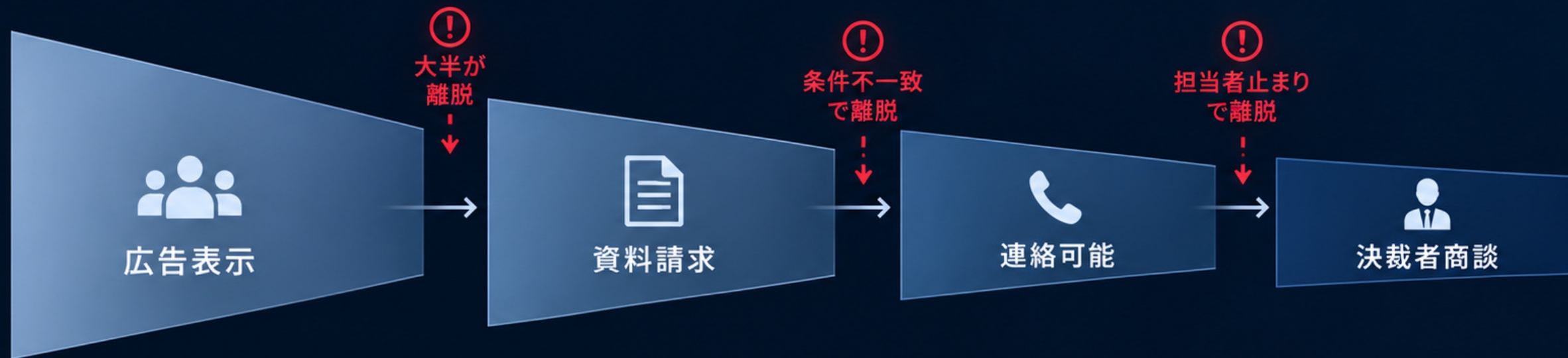
広告では会えない経営者に、
主催者の推薦付きで提案する。

東京開催実績 | 問い合わせ**172**件 | 来場**95**名

株式会社AKEY CONSULTING



問題はCPAの上昇だけではなく、“会いたい相手を選べない”ことです。



01



BtoB |

担当者止まり・電話不通で、
商談化までの実質コストが上昇

02



BtoC |

商圈外・条件不一致の
問い合わせが混在

03



共通課題 |

管理画面上は同じ1件でも、
決裁権と検討度は分からない

だから、**経営者本人が集まる場**を営業チャネルにする。

AKEYは、経営者との接点を“商談まで”設計します

01 企画



商材とターゲットを整理

02 集客



広告費をAKEYが負担

03 推薦



主催者として協賛企業を紹介

04 登壇



参加者全体へ価値を伝える

05 商談



名刺交換から次回日程へ



AKEY担当

会場・広告・申込管理・当日運営



協賛企業担当

登壇・課題ヒアリング・商談提案

自社開催は不要。集まった決裁者への営業に集中できます。

実績で見る、AKEYの経営者集客

2026年9月開催・開催予定の5イベント



362名

申込者数



269名

代表者・役員



308名

経営層・管理職



95名

9月10日 東京来場

代表者・役員クラス



74%

経営層・管理職



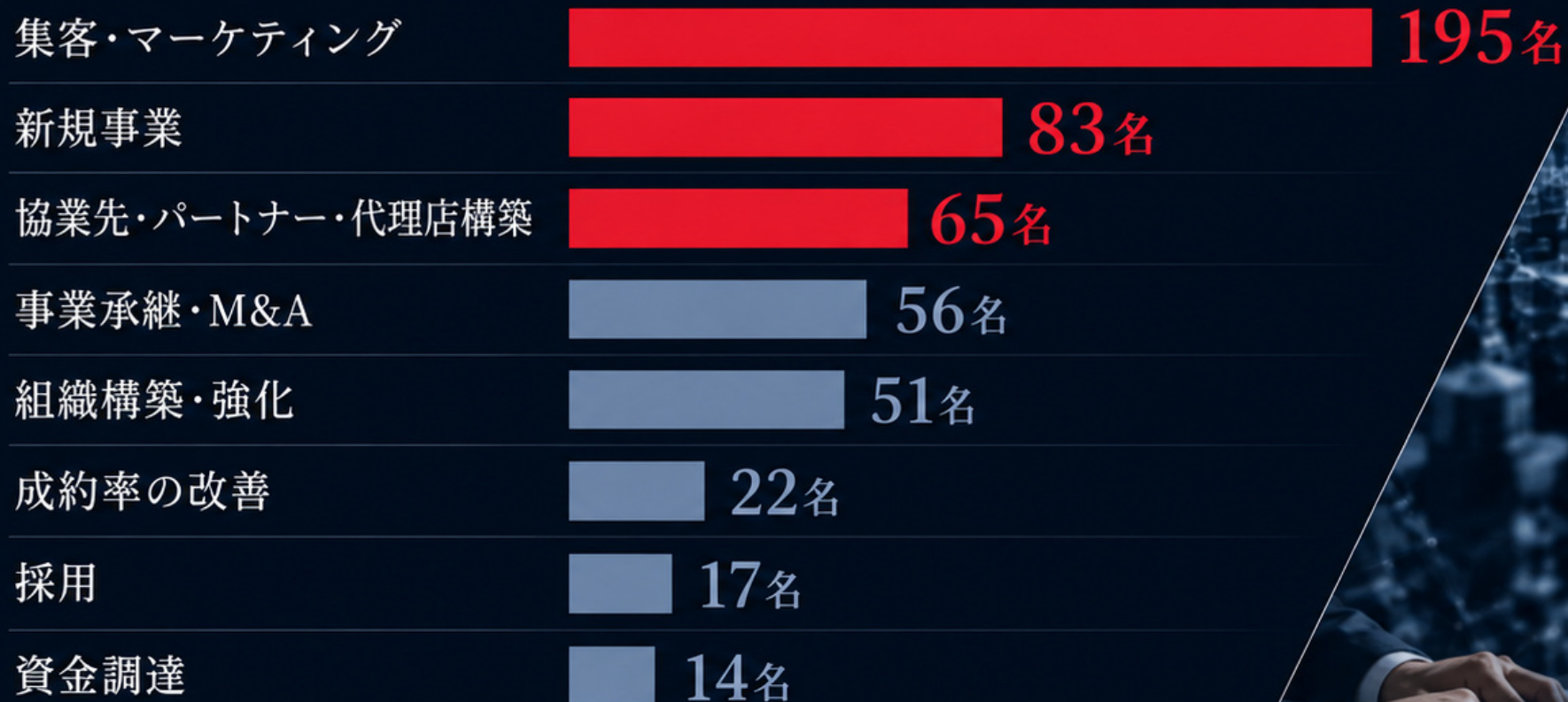
85%



東京開催・実際の会場風景

申込時点で、参加者の経営課題を把握

登壇内容と声のかけ方を、商材に合わせて事前設計できます。



課題項目に回答した申込フォーム356件を集計（複数回答）。

“誰が来るか”だけでなく、“何に困っているか”まで分かる。

協賛企業が持ち帰る、4つの営業資産

01

第三者推薦



AKEYが登壇前・会場内・開催後に貴社を紹介。

02

全体プレゼン



経営者・役員が着席した状態で価値と事例を伝える。

03

直接ヒアリング



名刺交換し、課題・検討状況をその場で確認。

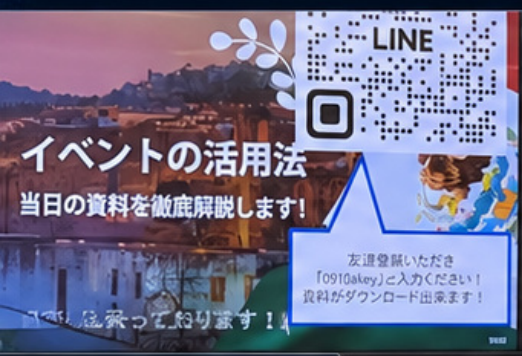
04

申込者情報



第三者提供に同意した申込者へ、開催後も連絡可能。

認知で終わらず、次回商談を提案できる接点です。



実際の登壇風景



同じ“リード”でも、営業接点の深さは違う

比較項目	Web広告	展示会	一般的な交流会	AKEY協賛
 主に会える相手	属性指定ユーザー	担当者を含む来場者	参加者による	経営者・役員中心
 最初の接点	広告表示・クリック	ブース立寄り	名刺交換	主催者紹介+登壇
 自社の説明	LP・資料	個別説明	数分の会話	全体プレゼン
 相手の情報	フォーム情報	名刺情報	名刺情報	企業・役職・課題
 集客	広告主が実施	出展企業も告知	自分で参加	AKEYが実施
 費用の対象	表示・クリック・CV	出展枠・装飾・人件費	参加費	決裁層との接点

ブースで待つ営業から、**決裁者の前に立つ営業へ。**

商材と営業単価に合わせて、接点の形式を選べます



商材・販売単価・営業エリア・対象役職から、最適な形式をご提案します。

協賛料は、予定参加者1名あたり**5,000円**から



50名規模 |
25万円から

コンパクトな規模で、
経営層との質の高い対話を実現。



120名規模 |
60万円から

より多くの経営者・役員に
アプローチ可能。



個別紹介・少人数開催 |
内容に応じてお見積り

特定の業界・テーマ・企業を対象とした
クローズドでの開催も可能です。

協賛料に含まれるもの



協賛企業としての紹介



登壇・プレゼン



ロゴ掲載



資料配布・展示



交流時間への参加



同意取得済み申込者情報



会場費・広告費・設営費・飲食費はAKEYが負担



経営者・役員が集まる実際の会場

まず、 御社と相性の良い経営者数を 確認します

01



商材・単価・対象エリアを共有

02



参加者属性と開催形式を確認

03



空き枠・料金・登壇内容をご案内



30分の協賛相談を予約

https://timerex.net/s/handa.takumu_ed46/bdcb3b21

1イベントから相談可能です。