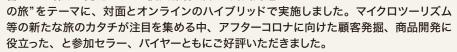


# 会議所活用法

# 今回は 観光商談会 の活用事例をご紹介します

『観光商談会』は、"観光"をテーマとしたバイヤー着 席型のBtoB商談会です。国内の旅行会社や、観光 商材を取り扱う各メディア媒体 (Web、雑誌等) のバイ ヤーに対し、宿泊施設、レジャー施設、観光施設など 様々な観光産業に携わる事業者が、自社の商品・サー ビス・施設等を売り込むスタイルで実施しています。

前回(令和3年2月実施)は、コロナウイルスの影 響により増加が見込まれる"個人旅行"及び"九州周遊







# ご利用いただいた企業様の声



二葉鮨 三苫店 福岡市東区三苫6-15-72 プレザントビル101号室 TEL 092-606-6320

#### ●『観光商談会』を利用されたきっかけはなんですか?

福岡商工会議所の職員の方にご紹介いただきました。コロナ禍にテイクアウトを始めました が、それだけでなく、コロナが落ち着いた後に店内にお客様を呼び込み、商品だけではない お店の魅力を知っていただける企画があればと思い、参加いたしました。

## ●実際に『観光商談会』に参加していかがでしたか?

これまでのボランティア活動の経験も踏まえ、職人が教える寿司の握り体験や、お店をツ アーの一部にできないかという内容で、商談を行いました。

商談会では、旅行会社のニーズを知ることができ、コロナ後を見据えて、大量消費ではな い、ひとりひとりの楽しさの追求や、体験の重要さを考える機会となりました。また、店売り だけで利益を出すという固定観念を捨て、新しいことにチャレンジするキッカケになりました。 現在、商談会の成果として、じゃらん様にて、商品を掲載・販売をしていただいており、

さらにFacebookやInstagram、Twitterで宣伝していこうと考えております。



株式会社 数寄屋 宗像市日の里5-3-31 TEL 0940-26-0153 HP: https://www.sukiva.stvle/

# ●『観光商談会』を利用されたきっかけはなんですか?

宗像市商工会の方に観光商談会を紹介していただきました。

弊社は、これまで小売店への卸販売を中心に行ってきましたが、コロナの影響を受け、売 り上げが大幅に減少しておりました。他の分野との協働を模索する中で、弊社の商品は博多 織や久留米絣といったその土地特有の伝統的なものであるため、"観光"との親和性もあるの ではないかと思い、参加いたしました。

## ●実際に『観光商談会』に参加していかがでしたか?

顧客が減っている中、どのように新しい顧客を開拓していくか、"旅行会社の視点"でご指摘 をいただき、とても勉強になりました。私が予想していた以上にご好評いただき、伝統的な 織物を紹介することは、観光においても良いことなのだと、改めて実感することができまし た。また、商品販売だけでなく、ものづくり体験にも興味を持っていただき、コロナ後も、 新たなチャレンジができたらと思っています。

商談会の成果として、(株)エイチ・アイ・エス様のカタログギフトにて、弊社日用小物セッ トをお取り扱いいただく予定です。



今年度は、新型コロナウイルスの感染対策を行い、令和4年2月9日(水)、10日(木)に開催を予定して います。また、9月から10月にかけて、オンラインの商談会を3度開催する予定です。

観光商品・サービス・施設など、幅広くPRできる機会となっております。ぜひご活用ください。なお、 本年8月より新設した『福商観光アドバイザー』についても、本誌4ページでご紹介しております。3名の観 光アドバイザーが貴社の課題やお悩みにお応えするので、チェックしてみてください♪

観光商談会に関するお問い合わせ/地域振興グループ TEL 092-441-1118