



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“九州周遊の旅”をテーマに、対面とオンラインのハイブリッドで実施しました。マイクロツーリズム等の新たな旅のカタチが注目を集める中、アフターコロナに向けた顧客発掘、商品開発に役立った、と参加セラー、バイヤーともにご好評いただきました。



ご利用いただいた企業様の声



二葉齋 三苦店
福岡市東区三苦 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、商品だけではなく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、体験の重要性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ます。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.sukiya.style/>

●『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す。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紬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ます。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かと思っています。

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