

観光マッチング2023～観光de九州～

＼ アフターコロナで新たなビジネスチャンスを獲得しよう!! ／

当所では、「観光」に関連する事業者の新たなチャレンジを支援し、魅力ある事業者が市内で活躍することを通じて地域の活性化を図るために、「観光事業者支援事業」に取り組んでいます。

この度、本事業のメインイベント『観光マッチング2023～観光de九州～』を令和5年1月26日、27日の2日間、開催します。新型コロナウイルス感染症により大きな転換期を迎える「観光業界」において、新たなビジネスチャンスをつかむためにも、ぜひこの機会にご参加ください。

『観光マッチング2023～観光de九州～』とは

申込・詳細は
こちら



福岡を中心とした九州全体の観光事業者(セラー)が、旅行業者等(バイヤー)に対して、自社の観光資源・商品やサービスを紹介するバイヤー着席型の「事前予約商談会」です。参加者同士の交流促進を目的とした「参加者交流会」やセラー同士のビジネスマッチング促進のための「PRブース」も3年ぶりに開催します。なお、本イベントは、新型コロナウイルス感染症対策を講じた上で、リアルとオンラインのハイブリッド方式で実施します。

【実施概要】

- 開催日時** 令和5年**1月26日(木)・27日(金)**
10:00～18:00 (20分/商談×12コマ)
- 会場** **福岡国際会議場** (福岡市博多区石城町2-1)
- 対象業種** 宿泊施設、アミューズメント、運輸業者、土産品、飲食店、産業視察、体験プログラム、寺社仏閣、街歩きなどの観光資源をお持ちの企業・団体等
- バイヤー** 旅行会社、OTA(オンライン・トラベル・エージェント)、観光関連メディアなど20社程度(予定)
※バイヤーの詳細情報はホームページからご確認ください。
- 商談数** **480商談(予定)** (1日最大枠12コマ×20バイヤー×2日間)
- 参加費** 1商談につき1,100円(税込)～
+オンラインで参加をご希望の方は、別途5,500円(税込)頂戴します。
- 申込締切** **令和4年12月9日(金) 正午**



▲事前予約商談会
【2019年度実施分】



▲事前予約商談会(オンライン商談)
【2020年度実施分】



▲参加者交流会
【2021年度実施分】



▲PRブース
【2019年度実施分】

関連 事業

観光マッチング2023に参加するセラーを対象に、2つの事業を実施します。
ぜひ、こちらの事業を活用し、商談スキルの向上や商談成約につなげてください!!

観光アドバイザー相談会

当所観光アドバイザーに対して本番さながらの状況でプレゼンを行い、アドバイスを受ける個別の相談会です。旅行会社が求める条件や伝わりやすいプレゼン方法等について、直接、アドバイス・ご指導いただける機会です。

- 開催日: 令和4年11月18日(金)
- 会場: 福岡商工会議所会議室
(福岡市博多区博多駅前2-9-28)
- 商談時間: 約50分
(プレゼンテーション20分、フィードバック30分)
- 定員: 10社(先着順)
- 参加費: 【当所会員】無料、【非会員】5,500円(税込)

商談スキル向上セミナー

過去の観光商談会の参加者アンケート結果をもとに、商談スキル向上や商談成約につながるポイントについて解説したセミナー動画を配信します。

講師には、株式会社BUSINESS SUPPORT WORLD 代表取締役会長 別府美千代氏をお招きし、ご説明いただきます。セミナー動画は、お申し込みいただいた方限定で、当所YouTubeチャンネルからご覧いただけます。



詳細は
こちら



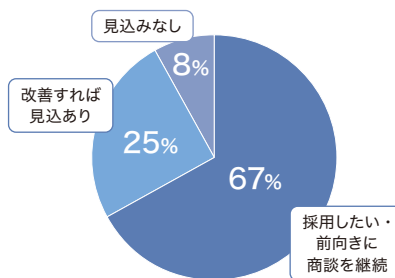
参加者へのアンケート調査結果

昨年度の「観光マッチング2022」におけるアンケート結果の一部をご紹介します。
本商談会は毎年、バイヤー・セラーともに高い評価をいただいています。ぜひ、ご参加ください。

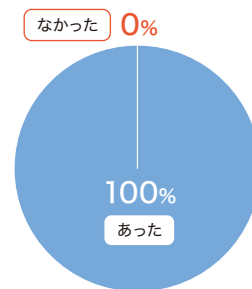
「観光マッチング2022」実績

バイヤー参加社数	21社 (国内16社、海外5社) ※来場11社、オンライン10社
セラー参加社数	52社 ※来場35社、オンライン17社 ★うち新規23社
商談数	450商談
成約数	125件

Q 【バイヤー】商談相手(セラー)に対する評価



Q 【セラー】本商談会に参加したことで得たものはありましたか?



バイヤーの声



- 短い時間で、多くの企業様と商談できたこと、商品化に向けて前向きなお話ができたと良かったです。【旅行会社/国内】
- 直接的な取引をすぐに開始できそうな企業、ビジネスパートナーになりそうな企業など、今後の展開に繋がりがそうなのばかりでした。【メディア/媒体企業】
- コロナ禍で現地の情報収集ができない状況であったため、オンラインで様々な商材を持つ企業様と商談することができ、いい機会になりました。【旅行会社/インバウンド】

セラーの声



- 新規事業のために新しいネットワークを広げる有効なイベントでした。【宿泊施設】
- 旅行会社が求める商材、当地へのイメージ、各旅行会社それぞれの特色等、実際に話してみないと分からない情報を多く得られました。【観光関連団体】
- 相手のニーズ、自分の知らない情報を得ることができました。思い込みや見込み違いの点があることができました。【飲食店】
- 自社の強みや弱みを整理する貴重な機会になりました。また、お客様(バイヤー)の意見を聞くことができ、サービスの内容をより良いものにする機会にもなりました。【体験プログラム】

商談成立事例

昨年度の「観光マッチング2022」でのマッチング事例の一部をご紹介します。

福岡ソフトバンクホークス株式会社

〒810-8660
福岡市中央区地行浜2-2-2
TEL: 092-687-0427



【コンテンツ概要】

「日本初」「九州初」が揃ったエンターテインメント施設「BOSS E・ZO FUKUOKA」では、大人から子供まで楽しめるコンテンツが充実しています。体を動かしながらアートの世界を楽しむ「チームラボフォレスト」のほか、野球人「王貞治」の功績やコレクションに触れたり、野球の楽しさを体験したりできる「王貞治ベースボールミュージアム」など、盛りだくさんです。また、館内には飲食店が揃っており、1日を通してお楽しみいただけます。

【「観光マッチング2022」での実績】 商談数…21社 商談継続数…6社

【バイヤーの声】

バイヤー：株式会社JTB
実績：福岡ソフトバンクホークス様と観光券契約を締結し、野球観戦や「E・ZO FUKUOKA各施設」への入場など、観光素材が少ない福岡市内への学生や法人団体の誘客へ向けた取組を開始しました。既に修学旅行数校が決定しました。

【ご担当者の声】

旅行会社様を中心に、弊社施設の内容や利用方法等をお伝えすることができました。2020年7月に開業した「BOSS E・ZO FUKUOKA」は、コロナ禍に開業したこともあり、まだまだ認知拡大が課題です。そのため、今回の商談会で、旅行会社様に直接ご説明・ご紹介できたことは非常に有意義でした。

ツーリズム豊後大野

〒879-7131
大分県豊後大野市三重町市場606-3
TEL: 0974-22-3706
HP: <http://toyotabi.net/>



【コンテンツ概要】

大分市から車で1時間半、祖母傾山系の豊かな自然の中で川遊びを満喫できるツアーです。地球の長い歴史と美しさを体感することができる清く澄んだ渓谷で、豊後大野の自然をたっぷり味わい、家族や友達と一緒に思い出を作りませんか? 湍急な清流で激しい水遊び体験では、美味しい空気をたっぷり吸って、鳥のさえずりや緑いっぱいの木々、険しくも美しい崖を味わいながら、上流に向かって川の中をザブザブと歩き進めていきます。川の水が深いところは、フローティングベストでぶかぶか浮かびながら泳ぐことができます。大自然と一体化するような体験は、感動ものです。そのほか、美味しく新鮮な豊後大野産の旬の野菜や食材を使って野外で料理をするアウトドアクッキング体験もあります! このツアーならではの思い出を作りませんか? グループや団体でのお申し込み、大人だけの参加も大歓迎です。

【「観光マッチング2022」での実績】 商談数…9社 商談継続数…1社

【バイヤーの声】

バイヤー：株式会社シティ情報ふくおか
実績：マッチングイベントを通して、普段の営業活動の中ではつながらなかった県外エリアのプロモーションに関わらせていただく機会をいただき、とても感謝しています。本件を良い実績として、今後の県外エリアに向けた企画提案に活かしていきたいと考えています。

【ご担当者の声】

福岡県内への販路拡大を考えた際に、ターゲットを絞り込み、多くの方に周知できる方法として、地元情報誌を手段として使うというきっかけができました。今回掲載してみて、県内読者の反応を見ながら、今後も継続したPR方法として活用できればと思います。