

2017年5月25日

報道関係各位

ツーリズムEXPOジャパン推進室

ツーリズム EXPO ジャパン 2017 商談会が生まれ変わります！**『商談会』開催概要決定！****オンラインによるバイヤー参加登録5月29日（月）よりスタート**

公益社団法人日本観光振興協会、一般社団法人日本旅行業協会(JATA)、日本政府観光局(JNTO)は、4回目となる総合観光イベント「ツーリズムEXPOジャパン2017」を、2017年9月21日(木)から 9月24日(日)の期間、東京ビッグサイトにて開催します。

本イベントは、第1ステージ(2014-2016年)における「B to C」向け需要喚起・啓発イベントとしてのグランドデザインの完成と、「B to B」向け商談環境の準備を経て、第2ステージのスタートとなる2017年から具体的に「B to B」環境の整備と強化に取り組み、観光ビジネスの発展に寄与し、欠く事の出来ない展示商談会への発展成長を目指します。

従来から実施してきた出展サプライヤー(セラー)と旅行会社(バイヤー)による商談会(アウトバウンド、国内旅行商談)においては、「量」の拡大と、「質」の充実を図るほか、新規の取り組みとして、「訪日ランドオペレーター商談」を新設します。例年実施し、拡大している「メディアミーティング」も7月上旬から登録を予定しております。

これまでにない、多彩なB to B、B to G プログラムの実施と充実により、新しいツーリズムを創りだす、意識の高いバイヤーの参加と、観光産業界の幅広い層の関係者の来場を促します。オンラインによるバイヤー登録は、5月29日(月)から開始となります。是非、報道関係の皆様におかれましては、各方面へのご周知のご協力をお願いいたします。

<商談会の主な取り組み> ※詳細は裏面を参照ください。

- ・ **国内・アウトバウンド商談の強化**
 - 参加バイヤー数(旅行会社)の拡大 (昨年実績 184 から、250 事業者へ)
 - アポイントメント商談 2 日間実施、15 アポイントから 22 アポイントへ拡大
- ・ **訪日ランドオペレーター商談の新設**
 - 品質認証制度登録会社など訪日ランドオペレーターのバイヤー参加誘致、商談会実施
- ・ **商談機会最大化を図る施策**
 - 業界関係者のネットワーキング強化、「ウェルカム レセプション」の実施
 - バイヤー、セラーのプロフィール、業務領域情報を編集掲載した「キーパーソンリスト」を提供

******* 本件に関するお問合せ *******

ツーリズム EXPO ジャパン 2017 商談会事務局

TEL:03-6737-9389 FAX:03-6737-9266

e-mail: t-expo2017biz@bwt.jtb.jp

公式ウェブサイト <http://t-expo.jp/biz/>

国内・アウトバウンド商談

(1) プログラム

日付	9月21日(木)	9月22日(金)
場所	東6ホール ※商談専用会場にて	東1~5ホール ※展示ブースにて
手法	システムによる 事前マッチング	システムによる 事前マッチング

※9月23日(土)、24日(日)は
キーパーソンリストにより
商談が可能な環境を準備する。

(2) 商談会強化ポイント

- ① 参加バイヤー数(旅行会社)の拡大 (昨年実績 184 から、250 事業者へ)
 - ・ 海外団体系の新規誘致 (教育旅行、MICE)や地方参加者の拡大
- ② アポイントメント商談件数の拡大(9月21日 商談専用会場、22日 展示ブースにて)
 - ・ 15アポイントから22アポイントへ拡大
- ③ 商談の質の向上の為、キーパーソンリストを提供
 - ・ バイヤー、セラーのプロフィール、担当領域の情報を掲載



(3) 主な施策の詳細

- ① 海外団体バイヤー向け特別セミナー(9月22日)の実施
 - ・ 「海外教育旅行セミナー」
内容…旅行企画の決定要因、旅行先の選定など
 - ・ 「海外インセンティブセミナー」
内容…インセンティブプラン例、デスティネーション事情、ユニークベニュー例
- ② 地方バイヤーへの補助
 - ・ 宿泊補助、交通費補助 ※首都圏を除く
- ③ ネットワーキングの為のウェルカム レセプション(9月21日)への招待。

※今後、JATA 地方支部及び ANTA,OTOA を通じての登録促進の案内を実施。

訪日ランドオペレーター商談(新設)

訪日旅行手配を取り扱うツアーオペレーター品質認証制度登録旅行会社と訪日ランドオペレーターがバイヤーとなり、国内自治体、国内サプライヤーと商談を行う新設企画。

(1) プログラム

日付	9月21日(木)	9月22日(金)	9月23日(土)
場所	東6ホール ※商談専用会場	東6ホール ※商談専用会場	東1~5ホール(展示棟) 6ホール(商談専用会場)
手法	システムによる 事前マッチング	システムによる 事前マッチング	キーパーソンリストを利用した自由商談

(2) 商談会強化ポイント

- ① 対象バイヤー:品質認証制度登録会社 51 社及び、OTOA 会員 34 社
- ② アポイントメント商談 2 日間実施(9月21日-23日 商談専用会場)
- ③ 商談の質の向上の為、キーパーソンリストを提供
 - ・ バイヤー、セラーのプロフィール、担当領域の情報を掲載



(3) 主な施策

- ① 地方バイヤーへの補助
 - ・ 宿泊補助、交通費補助 ※首都圏を除く
- ② 日本政府観光局(JNTO)主催、「VISIT JAPAN トラベル & MICE マート(VJTM)」セラー参加優先枠(有料登録)の提供。
- ③ ネットワーキングの為のウェルカム レセプション(9月21日)への招待。