

付加価値の高い商品づくりへ積極的な商談 展示商談会件数は前年比13%増の8392件に

「ツアーズ EXPO ジャパン(TEJ)2019 大阪・関西」では、昨年に続いてバイヤーとセラーが各出展ブースで商談を行う形の展示商談会が実施されました。商談会の件数は前年比13%増の8392件に達し、質量ともに充実した商談が活発に行われています。

大阪 関西市場に大きな期待感

初めて東京を離れて開催された「TEJ2019 大阪・関西」での展示商談会について、近畿日本ツーリスト関西・関西サポートセンターの上垣讓業務課長は、「関西国際空港発着の直行便が増える



精度の高いマッチングシステムなどにより、質量ともに充実が進む展示商談会

など、ゲートウェイである関空の輸送力拡大もあり、サプライヤー側の大阪・関西市場に対する期待感の大きさを強く感じた」と全体的な印象を語っています。主にアウトバウンドの団体セーリスを担当している上垣課長は、「デスクティネーションやテーマに応じて、どれだけ現地の豊富な最新情報に基づいて企画提案できるかが問われることから、関空の路便拡充という西日本市場の環境変化を踏まえたサプライヤー側からの積極的な情報提供は、大変に有益だった」と指摘。「新規路線が開設される仕向地を中心に出来る限り多くのブースを回り、商談を通じて精度の高い情報を集めることができた」と振り返って

います。

高まる情報や資料のフォロイ

国内の自治体や商工会議所などが開催する商談会に参加してきた経験を持つ名鉄観光サービス商品事業本部国内旅行部の兼岩浩副部長は、「TEJも第1回から商談会に参加しているが、昨年からは展示商談会という形となったことで、商談を行いながらパンフレットなどの資料を入手したり、商談相手以外のスタッフと名刺交換もでき、貴重な機会となっている」と評価。「回を重ねることにサプライヤー側から提供される情報や資料もクオリティが高くなってきていることを実感している」と語っています。

国内各地でDMO組織が誕生するなど、商談会に対する地域側の意識も強まっており、兼岩副部長は「概要レベルの情報提供が中心だった以前の状況に比べ、昨年辺りから直ぐに企画や販売に活かせる素材をいただけるようになってきている」と強調しています。

効率的な商談会運営に高い評価

香港政府観光局(HKTB)の古谷剛アシスタントマネージャー(旅行業界担当)は、「事前アポイントメントシステムでマッチングが行われ、時間通りに進行するTEJの展示商談会は、海外の類似イベントに比べて効率的にオーガナイズされており、その運営に対する評価は極めて高い」と指摘。「今回は初めて大阪・関西で開催されたことにより、昨年までの東京での商談会に比べて、新たにコンタクトできた旅行会社も多く、その部分でもサプライヤー側の満足度は高かったようだ」と語っています。

近畿日本ツーリスト関西の上垣課長は、ホームグラウンドとも言えるべき大阪・関西で開催されたTEJについて、「2021年以降も大阪・関西で継続して開かれるように、関西マーケットからの海外旅行者数の増加を目指し、付加価値の高い商品づくりに向けて気を引き締めて取り組んでいきたい」と決意を示しています。