

## 「旅フェア ビジネスデー」開催のご案内

国際的に競争力のある観光地の整備や外国人旅行者の誘致などの推進体制を強化することを目的に、平成19年1月1日に観光立国推進基本法が施行されました。さらに観光立国に向け、省庁を超えた取り組みをいかに進めるか、産官学が協調しながら観光基盤を如何に整備していくかなど、観光政策の在り方を具現化するための観光庁が平成20年10月に新たに設立される予定であり、観光に対する社会的関心が高まっています。

そのような観光に対する機運が高まる状況の中、第14回日本観光博覧祭「旅フェア2008」は横浜で新たな開催を遂げ、消費者のみならず業界関係者の方々にも国内旅行の魅力を新たに発見・認識していただきます。

本ビジネスデーでは、国内旅行の需要喚起に根ざした特別な1日を通じて、国内観光振興及び地域の活性化に寄与し、観光業界は基より流通関係などの他業種及び自治体、観光関連の学生など、業種・業態の垣根を飛び越えた新たなビジネスケースを目指し、実践的な商談・質の高い情報の交換・一体となって機運を高める交流の場を創造し、ビジネスデー参加における成果向上に寄与してまいります。

皆様に有意義なビジネスデーとなるよう旅フェア事務局一同準備をいたしてまいりますので、是非、本ビジネスデーへのご参加下さいますようお願いいたします。

### 記

一、会 場 : パシフィコ横浜「旅フェア2008内 特設会場及び場内各種ステージ」

一、期 日 : 平成20年6月19日(木) 10:00~19:30

一、内 容 : プログラム 販路拡大・開拓を目指す「商談プログラム」  
本プログラムの『旅フェア観光商談会』を募集!  
プログラム . 実践的な情報集積を図る「セミナープログラム」  
プログラム . 更なるネットワークを構築する「交流プログラム」  
本プログラムの『旅フェア交流会』を募集!

一、参加申込 : バイヤー申込 : 旅フェア事務局への事前登録  
セラー申込 : 旅フェア事務局への事前登録

一、参加料 : 無料(ビジネスデーにおいては、旅フェア2008の入場料は無料)  
交通費、宿泊費、資料送付費等は参加者の自己負担となります。

## 「旅フェア ビジネスデー」プログラム構成

プログラム名称	目的	場 所	概 要
商談プログラム：販路拡大・開拓を目指す			
【募集プログラム】 旅フェア観光商談会	販路拡大・開拓 新規旅行商品の 造成	商談会特設会場	全国から観光関係者が一堂に集う「旅フェア」の長所を活用した 全国規模の商談会の実施。 商談参加バイヤーおよびセラーについては事前申し込み制とし 商談のマッチングは事務局が調整する。
旅フェア流通商談会	販路拡大・開拓 地域産品の育成・販 売	商談会特設会場	昨年度の併催事業「電気のみんとさつま市」を主催した社団法人 電源地域振興センターがバイヤーを集め、旅フェア出展者お よび電源地域振興センターに登録している事業者からセラーを 募り、特産品や物産品の流通商談会を実施。 商談参加セラーについては事前申し込み制とし商談のマッチ ングは電源地域振興センターが調整する。
セミナープログラム：実践的な情報集積を図る			
国土交通省 主催セミナー（案）	訪日外客1000万人 誘致の周知徹底	メインステージ	2010年の訪日外客1000万人の誘致に向けて、国土交通省が 任命したYokoso！Japan大使を起用した業界関係者向けセミ ナーの実施。
学生による観光情報 発信セミナー（案）	大学等と地域の連携 に関する先進事例の 紹介と地域への普及 次世代を担う観光人 （学生）の育成	メインステージ	学会や大学等との連携により、セミナーやパネルディスカッション を展開。 学生と地域による連携事業の発表等を検討中。
メディアを活用した 効果的観光情報 発信フォーラム（案）	メディア活用事例の 集積 情報発信の強化促進	メインステージ	観光業関係者がメディアを活用していかに地域の情報を発信し ていったらよいか、メディア活用で成功事例を引き合いに、様々 なメディアの識者を招いてのフォーラムを実施。 著名なメディアプランナーによるセミナーや業界識者によるパネ ルディスカッションを展開。
交流プログラム：更なるネットワークを構築する			
出展者 プレゼンテーション	地域情報の発信 商談推進	サブステージ	旅フェア出展者が来場者（業界関係者）に自由にプレゼンテーシ ョンを行えるステージを提供。 ステージへの参加については事前申し込み制とする。
観光アドバイザー 相談会	支援強化 良好関係の醸成	主催コーナー	観光による地域づくりを支援する専門家や有識者がビジネス デー来場者並びに旅フェア出展者に向けた観光アドバイスを 行う相談会を主催コーナー内にて実施。 主催コーナー内に識者が常駐し対応を行う。 また、相談は事前申し込み制とする。
【募集プログラム】 旅フェア交流会	交流促進 良好関係の醸成	商談会特設会場	事務局と出展者、出展者相互間、あるいは出展者と講演会等 の出展者の交流を促進する場として交流会（懇親会）を実施。 交流会への参加は事前申し込み制とする。

各プログラムは現在調整中です。セミナープログラムは、今後変更する可能性がございます。また、事前申し込み制のプログラムの参加につきましては調整の上決定致しますので、ご意向に添えない場合がございます。予めご了承ください。

### 「旅フェア ビジネスデー」会場レイアウト(案)



## 「旅フェア ビジネスデー」募集プログラム概略

- 【名称】 『旅フェア観光商談会』
- 【目的】 販路拡大・開拓  
新規旅行商品の造成および地域産品の育成・販売
- 【概要】 着地型旅行業を含む観光関係者を対象とした観光商談会を実施し、実践的な販路拡大・開拓並びに新規旅行商品の造成および地域産品の育成・販売を図ります。商談する対象バイヤーは、旅行会社を予定。また、商談参加セラー対象者については、事前申し込み制とし商談のマッチングは事務局が調整を行います。
- 【日時・場所】 商談会特設会場  
平成20年6月19日(木) 10:00～13:00 自由商談  
13:00～15:00 バイヤー固定・セラーリクエスト型商談  
15:00～15:30 休憩  
15:30～17:30 バイヤー固定・バイヤーリクエスト型商談
- 【対象団体】 セラー……旅フェア出展団体、観光関係施設、企業・事業者等  
バイヤー…旅行業者、物流関係者等
- 【内容】 商談は1回につき15分とし、セラー及びバイヤーのリクエストによって時間軸を区切り、2テーマの商談構成とする。  
また、11:00-13:00 回は、出展者が自由商談を行うスペースとして提供。  
バイヤー固定・セラーリクエスト型商談  
バイヤーを固定し、セラーのリクエストを中心にマッチングさせた商談形式  
1バイヤーにつき6商談を実施/120分間÷(1商談15分+移動5分)=6商談  
バイヤー固定・バイヤーリクエスト型商談  
バイヤーを固定し、バイヤーのリクエストを中心にマッチングさせた商談形式  
1バイヤーにつき6商談を実施/120分間÷(1商談15分+移動5分)=6商談  
想定商談数  
想定商談数合計約360件の商談を予定。バイヤー30社(予定)×12回=360件
- 【スケジュール】 セラーの提出書類を受理  
セラー情報の精査(セラーのセールスポイントをまとめたリストを作成)  
セラー情報をバイヤーへ提供し、バイヤーリクエストを収集  
セラー参加可否およびバイヤー情報をセラーへ提供し、セラーリクエストを収集  
セラーリクエストの精査(スケジュール枠の決定)  
バイヤーおよびセラーへスケジュール枠の情報を発信

- 【名称】 『旅フェア交流会』
- 【目的】 交流促進  
良好関係の醸成
- 【概要】 事務局と出展者、出展者相互間、あるいは出展者と講演会等の出演者の交流を促進する場として交流会（懇親会）を実施します。  
交流会への参加は旅フェア事務局への事前申し込み制とします。
- 【日時・場所】 商談会特設会場  
6月19日（木）18：00～19：30
- 【対象団体】 出展者・バイヤー・セミナー講師・トラベルマートバイヤー等（予定）
- 【内容】 簡単な軽食による懇談会を想定しております。  
参加者の皆さんのプロフィールを旅フェア事務局より会内でご紹介いたします。  
ご歓談時には、名刺交換を行っていただきます。