

JA2016 ビジネス商談会 (B to B meeting)

実施報告

去る10月12日から15日の4日間にわたり東京ビッグサイトにおいて開催された2016年国際航空宇宙展(JA2016)の概要については、当国会報11月号で報告した（「2016年国際航空宇宙展(JA2016)報告」、「同基調講演・特別講演」及び「JA2016結果速報」）。本稿では、このJA2016で企画、実施したビジネス商談会 (B to B meeting) の内容及び結果について報告する。

1. JA2016ビジネス商談会 (B to B meeting) について

①「トレードに重点をおいた展示会とすること」及び②「海外の出展者が日本の企業とより多く交流ができる展示会にすること」を目的として、前回のJA2012において初めて導入された、国際スタンダードの商談会である。

海外の展示会で好評を得ているビジネスマッチングシステムを使ったビジネス商談会 (B to B meeting) であり、前回の出展者からも好評であったことから、JA2016においても同様の目的で導入・実施した。

2. ビジネス商談会専門会社BCI Aerospace社 (以下、BCI社) について

フランス・パリに本社を置く、航空・宇宙関連のビジネス商談会専門会社であるBCI社と契約し、ビジネス商談会 (B to B meeting) を実施することとした。

このBCI社は、海外の展示会 (パリエアショー、ソウルエアショー) などでのビジネス商談会を始めとし、世界20ヶ国以上で60以上の商談会を主催するなど、18年間の実績を有し、また、エアロマート名古屋、JA2012におけるビジネス商談会など日本での実績もあり、バイヤーからの信頼も厚く、海外企業

のバイヤーを数多く誘致することが可能であることなどから選定された。

3. JA2016ビジネス商談会 (B to B meeting) 実施内容

(1) 商談会概要

開催日時：JA2016期間中の、10月13日 (木) と14日 (金) の2日間

9：50～17：10の間、一つの商談会は、30分単位にて実施

場 所：展示会場内のB to B meetingエリア及び各出展者のブースにて実施

料 金：無料

(JA2016におけるB to B meeting ビジネス商談会は、出展者に対する特典となっており、出展者は無料で参加が可能。)

(2) 商談会参加プロセス

①JA2016商談会用のホームページが6月末にJA2016ホームページ内に開設され、商談会参加者 (JA2016出展者またはバイヤー登録入場者) は、商談会参加登録手続きを開始した。

この、参加登録では、参加者各自、各社のプロフィールを入力すると同時に、サブラ



BCI社によるB to B meetingエリア受付（西2ホール内）

イヤーであれば売り込みたい商品／サービスなど、またバイヤーであれば購入したい商品／サービスなどの情報を入力、提示する。

②9月12日から、JA2016商談会用ホームページで、商談会参加者の登録データが公開され、各登録者は商談希望相手の会社を検索、指名する。

指名された相手方企業は、商談に応じる場合は応ずる旨の回答を、また、商談を希望しない場合は商談会のリクエストを却下する主旨の回答を、ホームページ上のシステムから回答する。

③双方が商談に合意した場合、B to B meeting マッチングシステムによって商談会の日時、商談場所（ブースNo.）が設定される。各参加者に対しては2日間の商談会のスケジュール表がインターネットにより送信される、また、同じスケジュール表が商談会前日に会場内のB to B meetingエリア受付にても各参加者に配布される。

④商談会の各参加者は、事前に配布されている各自の商談会スケジュールに従って指定された商談場所に行き、相手方と商談を行う。

(3) 商談会（B to B meeting）の運営

商談会の前日（10/12）からBCI社関係者により、翌日からの商談会に向けた具体的な準備が実施された。

商談会の当日（10/13～10/14の2日間）は、B to B meeting マッチングシステムにより設定されたそれぞれの商談がスケジュール通りに進行するよう、BCI社の関係者5名と、英会話のできるアシスタント5名（SJACが契約に基づき手配）によって商談会が運営された。

4. JA2016ビジネス商談会（B to B meeting）実施結果

JA2016におけるビジネス商談会（B to B meeting）の実施結果を以下に示す。

表1 JA2016ビジネス商談会の実施結果

	実績（2日間）	備考
日程	2016年10月13日～14日（2日間）	
商談回数	4,250回～4,500回（*）／2日間	（目標）5,000回以上／2日間
参加企業	326社 海外：106社、国内：220社	
参加者	587名 海外：184名、国内：403名	

（*）JA2016終了後の速報値）

5. JA2016ビジネス商談会の評価について （考察）

（1）商談回数・参加企業数

今回の商談会実績は、前回のJA2012のB to B meeting実績に比べ、

商談回数：約22%～29%の増

参加企業：約39%の増

（海外：9%増、国内：59%増）

となり、商談回数・参加企業ともに増加した。

これら商談回数・参加企業の増加は、JA2016への出展企業数の増加、また、初め

て導入したJA2012から4年が経ち、日本の出展企業の皆様も色々な展示会においてビジネス商談会に慣れてきたことなどが要因と考えられる。

（2）主要展示会におけるB to B meeting商談回数との比較

今回の商談回数は、目標値の5,000回には達しなかったが、これは、昨年のパリエアショーにおけるBCI社主催のB to B meetingにおける商談回数を超す実績となっている。

表2 JA2016とJA2012のB to B meeting商談会実績の比較

	JA2016実績（2日間）	JA2012実績（2日間）
商談回数	4,250回～4,500回（*）／2日間 （22%～29%UP）	3,497回／2日間
参加企業	326社（39%UP） 海外：106社（9%UP） 国内：220社（59%UP）	235社 海外：97社 国内：138社

（*）JA2016終了後の速報値）

表3 主要な展示会におけるB to B meeting 商談回数（BCI社主催）比較

展示会	商談回数	参加企業	商談数／企業数
B to B JA2016	4,250～4,500	326	13.0～13.8
B to B Paris Airshow 2015	3,780	398	9.5
B to B Seoul ADEX 2015	1,100	171	6.4
Aeromart Montoreal 2015	14,320	1,200	11.9
Aeromart Nagoya 2014	2,104	170	12.4
B to B JA2012（参考）	3,497	235	14.9

（商談回数・参加企業数はBCI社より聴取）
（“Aeromart”はBCI社主催の商談会に特化した展示会）

国際的な展示会／エアショーなどに付随したB to B meeting商談会としては、今回の結果は他の展示会に比べ規模的にも遜色ないものとなっており、B to B meeting導入の目的である「トレードに重点をおいた展示会とすること」に関しては寄与できたものと考えてい

る。

(3) 出展者の評価

出展者アンケートにおける、BCI社のB to B meeting／ビジネス商談会に対する出展者の評価を以下に示す。

表4 BCI社のB to B meeting／ビジネス商談会に対する出展者の評価

評価		割合	備考
A	充実している	16.2%	
B	普通	59.4%	
C	不十分	5.9%	
D	不参加	8.9%	
	不明・分からない	5.5%	
	その他	4.1%	

(出展者アンケートより。)

「A充実している」「B普通」を合計したものが75.6%となり、今回のビジネス商談会は、主催者としては概ね出展者の支持を得たと評価している。

また、出展者アンケートにおいてビジネス商談会（B to B meeting）に関する、今後の課題、改善点につながる貴重なコメントをいただいております。これらのうち不評にあたるものを以下に示す。

- ・（アイデアとしては）システムは良い、運営は不親切を感じた。
- ・ブースの主催者が共同出展企業のアポイント状況もリアルタイムにみられると良い。
- ・ミスが多い。
- ・海外企業に丸投げでは無理だと思います。
- ・一部の企業は約束通り来なかった。
- ・ビジネスマッチング（ミュンヘン、ドバイ、チュールーズ）等ではもっと突っ込んだビジネスマッチングになっている。

- ・B to Bの存在は良いが、運営、管理が悪い。
- ・B to Bミーティングの場所の設定が不明、どこで行われているのか判らない。
- ・B to Bミーティングの記入が英語だった。日本語対応して欲しい。
- ・B to Bミーティングのアレンジが“てきとう”であった。

これらについて主催者は貴重なコメントと考えており、これらを今後のビジネス商談会（B to B meeting）の運営・企画の参考とし改善を図っていく必要があると考えている。

6. 今後の取り組み

日本の航空宇宙産業が発展していくうえで、今後、海外の企業や組織との連携がますます強まって行くと考えられる。「国際航空宇宙展」の目的の一つは、それを手助けすべく、世界中の多くの企業や組織と交流すること、あるいはビジネスネットワークを広げる場を提供することである。

その一つの間が今回の主催者企画である「B to B ビジネス商談会」であった。

今回、JA2012に続く「B to B ビジネス商談会」の実施であったが、商談回数、参加企業ともに前回は上回り、国際スタンダードな商談会として商談会参加者の多くの支持を得る

ことができたと考えられることから、次回の国際航空宇宙展においては、今回の反省点を改善し、より洗練された、内容の充実した「B to B ビジネス商談会」を企画していくこととしたい。

〔(一社) 日本航空宇宙工業会 JA事務局 部長 長井 利幸〕