

～航空／空港関連企業との商談会～

おいしい千葉と空の商談会

2023秋 

成田空港を活用した新しいビジネス創出を狙い、「県内企業・商店・生産者」と「航空／空港関連企業」とを結ぶ「食品」に関する商談会を開催します！

不慣れな方等にも安心して参加いただけるよう、商談会への準備等において専門家によるサポートを実施いたします。(サポート料無料、詳細裏面)

↓詳細はこちら



写真提供：成田国際空港株式会社

成田国際空港
Narita Airport Terminal 1出展料
無料

申込受付期間
8月21日(月)
～9月8日(金)
17時

2023年

11月21日(火)

場所：ANAクラウンプラザホテル成田

主催：成田空港活用協議会

参加予定バイヤーの皆様

※最新の参加予定バイヤーは、成田空港活用協議会ホームページよりご確認ください。

全日本空輸(株)／(株)ANAケータリングサービス／ANAフーズ(株)／(株)エアー・ジャパン／
Peach Aviation (株)／ジャルロイヤルケータリング(株)／JAL Agriport(株)／(株)JALUX食品流通部／
(株)JALUXダイレクトマーケティング部／(株)JALUXエアポート／
ホテル日航成田 (成田ホテルホールディングス)／ロイヤルコントラクトサービス(株)／
ジェットスター・ジャパン(株)／日本エアポートデリカ(株)／(株)NAAリテイリング／
ゲートグルメジャパン(有)／コスモ企業(株)／マロウドインターナショナルホテル成田

※順不同、参加バイヤーは追加・変更の可能性がございます

※申込前に、各バイヤー企業が希望する商品項目を、成田空港活用協議会ホームページよりご確認ください。

| | | |
|----|----|---------------------------------------------------------------------|
| 対象 | 資格 | 千葉県内に事業所・生産拠点をもつ企業、商店、生産者様 |
| 対象 | 品目 | 「千葉ならではの」という特徴をPRできる商品であること ①県産品 ②主に県産品を使用した加工食品 ③県内事業所等で製造された食品 |

定員

60社(定員を超過した場合、申込期限後に参加をお断りする場合があります)
※定員を超過した場合、以下の優先順位で参加者を選定致します。
①：当協議会会員
②：①以外の申込者の中で抽選

形式

・事前マッチング型個別商談(対面式) ※バイヤー様指名に基づきセッティング致します。
・展示商談 ※原則希望する全サプライヤー様参加

お問合せ先

おいしい千葉と空の商談会2023秋 事務局 (一般社団法人千葉県中小企業診断士協会)
TEL:043-301-3860 (受付時間:平日10～12時、13～17時、土日祝日 休)
電子メール:naritasyoudankai.chiba.smeca@gmail.com

1 参加申し込みから商談会当日までの流れ

「参加申し込み」をしてください。

(申込受付期間:8月21日(月)~9月8日(金)17時)

定員を超過した場合、申込期限後に参加をお断りする場合があります。(詳細表面)

【オンライン申し込み】

以下URL、または右のQRコードから専用ページでお申し込みください。

<https://forms.gle/LCutkwiJGaGxoN3G7>



- 申込内容を確認した上で、事前説明会への参加可否をご連絡致します。
- バイヤー指名型の個別商談であるため、参加申込をしていただいても、個別商談が実現しない場合があります。(指名がなかった場合には、FCPシートへの掲載や展示商談への参加のみとなります。予めご了承ください。)



「参加者事前説明会」にご参加いただきます。(Web開催予定)

商談会参加に際しての諸注意事項の伝達や、商談成立に向けた研修等を行います。

(9月26日(火)に実施予定。詳細は後日参加者宛にお知らせ致します。)



- **ここで作成する「FCPシート」の内容が、バイヤーとの商談成立に影響します！**
- 期日までに、FCPシートを作成して 事務局にご提出ください。(←添削等アドバイスあり)
- バイヤーニーズ及びマッチング支援等を踏まえ、事務局で個別商談リストを作成し、個別商談への参加可否をお知らせします。



指定する期日までに商談バイヤーの指定先へ試食サンプルを発送してください。

送付先等の詳細については、事務局より別途ご案内致します。



商談会当日は、事務局が連絡した集合時間までに会場へお越し下さい。

事務局が作成する商談スケジュールに沿って、バイヤーの商談テーブルを訪問し直接商談を行って頂きます。展示商談も予定しています。

- 商談会后、事務局より商談会後の成約状況を踏まえて、成約率を高めるためのアフターフォローを行います。
- 商談機会を逃さぬよう、バイヤーへのアプローチを継続しましょう。

2 当日の行程(予定) ※今後の調整状況等により、一部内容を変更する場合があります。

