

エアロマート名古屋 2021

－出展に関する Q&A－

更新日 2021/08/02

目次.

1. 主催者について	P2
2. エアロマートとは	P2
3. 参加形態	P2
4. 一般来場者.....	P2
5. 商談言語	P2
6. 商談場所	P2
7. 商談スロット.....	P3
8. 商談機会	P3
9. 事前準備	P4
10. 出展ブース準備.....	P4
11. スケジュール.....	P5

新型コロナウイルス対策

会場での予防措置と安全対策を講じ、参加者の皆様が安心して参加できるよう入念に準備をして参ります。本イベントは、登録企業間でのビジネスマッチングのため、会場が人で溢れることは想定していません。参加者とビジターを含め約 1,000 名の来場見込みです。

1. 主催者について

abe-advanced business events は、航空宇宙産業を中心に産業にけるビジネスマッチングを世界の約 20 ヶ国で企画・運営する欧州のリーディングカンパニーです。国内ではエアロマート名古屋の他、エンジンフォーラム神戸や MRO アビエーションミーティング沖縄を開催した実績があります。BCI エアロスペースは航空宇宙分野のイベント時に使用する abe のトレードマークです。

2. エアロマート (Aeromart) とは

航空宇宙産業に特化した展示商談会です。エアショーと差別化を図り、サプライチェーンにおける企業間マッチングをメインとした B2B イベントです。abe 社のグローバルなネットワークを強みに、フランスやアメリカ、カナダなど、世界の航空宇宙産業集積都市で開催しています。フランスで開催される Aeromart Toulouse は世界 40 カ国より 1,000 社以上が参加する世界最大級の航空宇宙分野の展示商談会です。

3. 参加形態

「出展者」と「バイヤー」の 2 つの参加形態があります。売り手のサプライヤー企業が出展をし、バイヤー企業は出展をせずに参加します。

出展者

市場調査～参入・販路開拓、海外展開のために商談機会を広げたいサプライチェーン全般の企業

バイヤー

機体/エンジン/装備品メーカー・エアライン/MRO・宇宙機器メーカー及び 各種 Tier-1 メーカー
「調達・購買、SCM、製造・生産技術、生産・品質管理、設備、設計・開発など」の担当者

4. 一般来場者 (ビジター)

サプライヤー企業 = 有料

ビジターでの来場は有料です。登録企業間でのビジネスマッチングがメインなため、一般の来場者数は比較的少なく、ひやかし客の来場はありません。

バイヤー企業 = 無料

ビジネスマッチングには参加をしないけど来場を希望されるバイヤーは無料で招待をします。

※ビジターはビジネスマッチングに参加をしません

5. 商談言語

海外企業との商談は英語での対応をお願いいたします。必要に応じて通訳は各自手配ください。

6. 商談場所

下記のいずれかで商談を実施します。

- ・ 自社ブース
- ・ 相手ブース
- ・ VIP スペース (バイヤーの休憩スペース)
- ・ オンライン商談ブース (商談先がオンライン参加の場合)

※オンライン商談用の PC 有

※自社ブースにて、自社の PC を使用してオンライン商談の実施も可

7. 商談スロット

各商談時間は30分（休憩5分）です。設定した商談可能な時間帯で商談が設定されます。商談のスケジュールは主催者で実施するので、商談可能な時間帯は多めに設定ください。全参加企業が一齐にお昼休憩を取ります。ビジネスランチとしても活用できます。

10月13日（水）	10月14日（木）
09:00-09:30	09:00-09:30
09:35-10:05	09:35-10:05
10:10-10:40	10:10-10:40
10:45-11:15	10:45-11:15
11:20-11:50	11:20-11:50
11:55-12:25	11:55-12:25
昼食	昼食
13:30-14:00	13:30-14:00
14:05-14:35	14:05-14:35
14:40-15:10	14:40-15:10
15:15-15:45	15:15-15:45
15:50-16:20	15:50-16:20
16:25-16:55	16:25-16:55
17:00-17:30	

13 スロット + 12 スロット ⇒ 合計 25 スロット

1社1名で参加した場合最大25件の商談が設定されます

8. 商談機会

① 事前マッチングによる商談設定

エアロマートの特徴であるマッチングサービスによって参加者の商談を事前にアレンジします。国内外のバイヤーと商談機会を得ることができる他、参加者間のオープンマッチングにより国内外の潜在顧客やパートナーとの新たな商談機会を高めます。

2019 時平均商談件数 15 件

② 自社ブースの訪問者との商談

一般的な展示会のように、ブースに立ち寄った方と商談ができます。会場内バイヤーの担当者が歩いています。事前登録企業間のビジネスマッチングが中心ですが、当日はビジターで来場する企業もいます。バイヤー企業には会場に足を運んでもらえるように積極的に来場案内をします。

③ 他社出展ブースを訪問して商談

商談の空き時間は他の出展ブースを訪問して積極的に名刺交換や情報交換を行うことによってイベントを有効活用できます。商談を主旨としたイベントなため、各社商談のできる担当者が参加します。バイヤーはブース出展がありませんのでご注意ください。

9. 事前準備

商談がメインなため事前準備のための業務負担は最小限で参加できます。

①会社情報の登録

ビジネスマッチングで使用する会社情報、能力、PRしたい項目を登録します（英語登録）。

②マッチングの対応

オンラインマッチング期間に下記の手続きをします。申請・回答は専用サイトにてクリック一つでできます。

>>商談希望先へのリクエスト申請

>>商談オファーへの回答

③商談準備

自社の強み、売り込みたい事項を 5~10 分で簡潔にプレゼンができる準備ください。

日本語と英語で対応できるように準備ください。

商談後にメールで送付できるように資料は PDF で準備ください。

④出展ブース準備

項目 10 を参照ください。

10.出展ブース準備

事前準備のデザインや装飾に費用と時間をかけない基本ブース仕様です。

商談にフォーカスして出展効果を高めます。

展示品が無くても参加できます。事業内容が一目で分かるポスターやバナースタンドを準備いただくとより効果的です。製品の展示や装飾は自由にできます。会場内の参加者が自社ブースに足を止めてもらえるよう準備ください。



【他のイベントでの会場写真】

出展ブース準備の参考にしてください。

-エンジンフォーラム神戸 2020

<https://www.kobe.bciaerospace.com/en/2020-edition/conferences-btobphotos/btob>

-エアロマートモントリオール 2019（カナダ）

<https://montreal.bciaerospace.com/index.php/en/media1/media-gallery>

-エアロマートトゥールーズ 2018（フランス）

<https://toulouse.bciaerospace.com/en/media1/media-gallery.html>

11.スケジュール

