

エアロマート名古屋 2014

～ Q & A ～

Q. 主催者 BCI エアロスペース社とはどんな会社ですか？

A. フランス・パリ郊外に本社を置く **abe(advanced business events)** の航空宇宙・防衛分野を担当します。**abe** は産業界の専門家を対象としたビジネスイベント、商談会、カンファレンスなどの運営を担う会社です。航空宇宙・防衛分野では世界のリーディングカンパニーです。来る 2014 年 9 月に、BCI エアロスペースの航空宇宙・防衛分野での商談会事業である「エアロマート」を日本で初めて名古屋で開催します。

Q. エアロマートはどういう事業ですか？

A. 航空宇宙のプロフェッショナルを一堂に集め、メーカー・OEM・サプライヤーの間でビジネスマッチングを行います。独自のマッチングシステムを活用し、短期間に効率よくターゲットとする相手との商談を提供します。国内外企業との商談を通し、新たなビジネスを作り出す絶好の機会です。

Q. マッチングシステムとはどういう仕組みですか？

A. ウェブの専用サイト上で参加企業の商談を調整する仕組みです。

参加企業は会期前にウェブ上で参加企業の会社情報が閲覧できます。その会社情報をもとに、商談希望先に商談のリクエストを行います。他社から貴社への商談リクエストも考えられます。他社からの商談リクエストを受けた企業がそのリクエストを受け入れた場合、商談が決定します。商談スケジュールは、各社の希望に従ってコンピューターが作成します。

Q. 参加企業の確認はどうしますか？

A. 参加企業はウェブの専用サイトで確認して頂きます。最新のリストは適宜更新していく予定です。

Q. 参加の申込み方法はどうしますか？

A. 申込用紙を提出頂き、企業の詳細情報はオンラインにて登録頂きます。記入は全て英語でお願いします。記入方法に関しご不明な点がございましたらお問い合わせください。

BCIエアロスペース(アクシオン(株) 担当:狩野) Email: k.kanoh@a-ktion.com

Q. 商談の申し込み方法はどうしますか？

A. 商談はウェブの専用サイトを通じて申し込みます。参加申し込み後に発行されるパスワードでログインし、参加企業リストを確認の上、意中の企業に商談依頼をして頂きます。商談依頼数に制限はありません。申し込みは 9 月の上旬から中旬の約 1 週間に集中的に受け付けます。

参加企業には改めて電子メールでアナウンスする予定です。

Q. 最終的な商談スケジュールはいつわかりますか？

A. 参加企業の商談スケジュールは会期前（9/19 頃）に電子メールにてご連絡します。

Q. 1 ブースに数社がまとまって集団出展はできますか？

A. エアロマートの事業スタイルは、出展者（サプライヤー企業）がブースを構え、バイヤー（メーカー・Tier1 企業）が各出展者ブースを回り商談を行います。商談に参加頂くためには、各社ブースを借り上げて頂く必要があります。

Q. 展示会のような装飾はできますか？

A. 商談会に特化した展示会なので、他国で開催したこれまでの事例では、会社や製品のポスターやパネルを貼る企業が多くなっています。サンプルの展示やブースの装飾は自由にできますが、装飾や展示のために発生する費用は各自負担して頂きます。

Q. 参加費用について。

A. 商談パッケージは1ブース*+参加者1名の料金です。追加の参加者は1名あたり150€の費用が別途必要になります。各ブース1名まで通訳用のバッジ（入場パス）は無料で提供致します。但し、通訳用のバッジでは初日のセミナーは参加できません。

*ブースの詳細は申込用紙をご覧ください。

Q. 支払方法について。

A. オンライン登録後に主催者よりメールにて請求書が送られます。原則ユーロ建てで主催者に国際送金又はクレジット決済でのお支払をお願いします。領収書が必要な方はご連絡下さい。又国際送金が困難な地方自治体や団体はご連絡下さい。

Q. 商談が1件もできなかった場合はどうなりますか？

A. 商談リクエストをしたにも関わらず商談が1件も成立しなかった場合、お支払いいただいた参加費用は全額返金いたします。

Q. 商談リクエストをしたけれども、商談スケジュールからもれていた。再度商談リクエストはできますか？

A. 当日、再度追加の商談申込みができます。

Q. 商談時間は何分ですか？

A. 商談時間は30分です。各商談の合間には5分の休憩を挟みます。

Q. 商談言語は何語で行われますか？

A. 海外企業との商談は原則英語で行われます。

Q. 一般ビジターで会場を視察することはできますか？

A. 一般ビジターの入場料は300€です。セミナー及び商談会会場へアクセスできます。

Q. セミナーのテーマは何ですか？

A. 国内外大手企業によるサプライチェーン戦略についてのプレゼンを予定しています。講演者及び講演内容は決定次第ウェブの専用サイトに掲載します。

【イベントまでの流れ】

7月31日：参加登録締め切り。



商談約3週間前：BtoB Meetingsへのリクエスト、受けたリクエストへの返答開始。



商談約2週間前：リクエスト申請、受けたリクエストへの返答最終期限。



商談約5日前：決定した商談スケジュールをメールにて送信。