

(3) ビジネスマッチングによる新規需要創出

項目	内容								
目的	<p>ビジネスマッチングの手法を通じて新たな産業交流を開拓し、航空路線の新規需要に繋げることを目的として実施。</p>								
平成 30 年度の取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ・対象企業の選定（天草側） 天草地域で、福岡に販路拡大の意向を持つ企業をリストアップし、効果性・意欲性の高さなどを基準に15社を選定 ・マッチング先企業の発掘（福岡側） 天草地域の15社と商談が実現する可能性のある見込みのある福岡の企業を1社あたり3社（計45社）目途に選定 ・初回商談 双方企業の商取引の意向を確認後（商談開始）、面談として主に天草側企業が福岡側企業を訪問 ・継続商談 初回商談で双方の商取引の条件等が合致し、商談を継続する意向が確認されれば商談継続となり、双方の訪問が継続。（福岡側企業が天草側企業の訪問を想定） <p>〈取組のイメージ〉</p>  <p>〈実施状況〉</p> <table border="1" data-bbox="526 1545 1066 1736"> <thead> <tr> <th>天草参加企業</th> <th>商談件数</th> <th>成約件数</th> <th>航空利用</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>15</td> <td>46</td> <td>8</td> <td>26</td> </tr> </tbody> </table>	天草参加企業	商談件数	成約件数	航空利用	15	46	8	26
天草参加企業	商談件数	成約件数	航空利用						
15	46	8	26						
令和元年度の取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ・前年度実施したビジネスマッチング事業の参加事業者に追加調査を実施し、中長期的な航空需要への貢献状況を検証。 ・宝飾品等、商談に大きな荷物が必要ない業種については、航空路線を利用しやすく、農産物・海産物等は、現地での衛生管理等の確認のためバイヤーサイドが航空機を利用する傾向が確認できた。 								