

第4回かなざわ商談会 開催内容

- ◆商談会開催日 平成23年8月3日(水)～5日(金) (3日間)
- ◆参加資格 北陸三県の商工会議所・商工会の会員
- ◆参加申込企業 259社 ◆商談数 326商談



商談会風景 1



商談会風景 2

第4回かなざわ商談会に関するアンケート調査結果

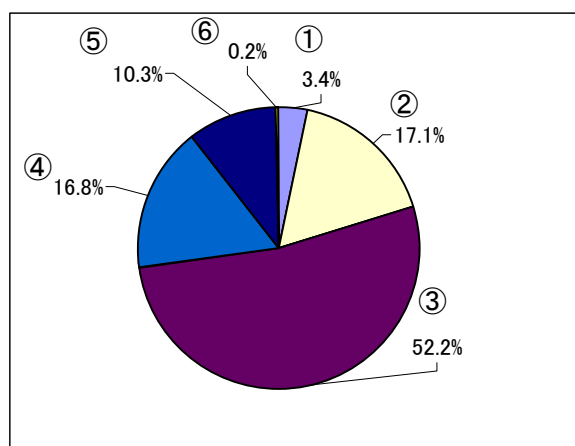
～「商談成立」「今後の商談へ」が全体の2割、
「有益だった」を含めると全体の7割を超える～

◆商談会開催日	平成23年8月3日(水)～5日(金) (3日間)		
◆参加申込企業	259社	◆商談数	326商談
◆調査数	259社	(内商談有企業	201社 商談無企業 58社)
◆回答数	171社	(内商談有企業	144社 商談無企業 27社)
◆回答率	66.0%	(内商談有企業	71.6% 商談無企業 46.6%)

【設問別調査結果】

□問1 商談の成果はありましたか？(どれか1つ選択して下さい)

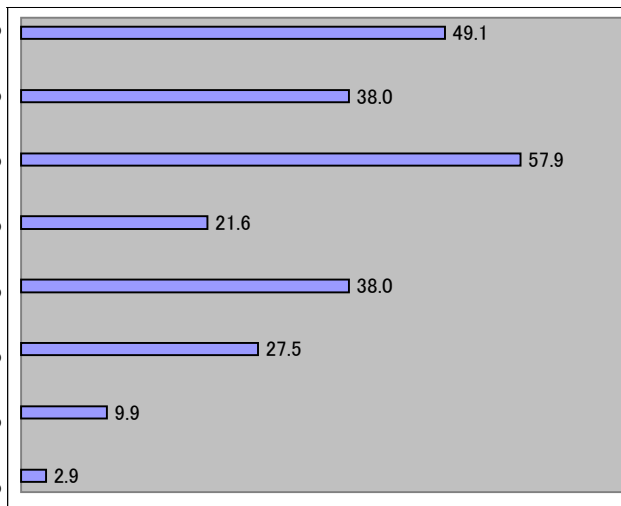
	商談数	%
①商談がほぼ成立した	15 商談	3.4 %
②今後の商談につながった	76 商談	17.1 %
③成果につながるかどうか わからないが、有益だった	233 商談	52.2 %
④どちらとも言えない	75 商談	16.8 %
⑤あまり役立たなかった	46 商談	10.3 %
⑥その他	1 商談	0.2 %
合計	446 商談	100 %



- ・「商談がほぼ成立した」、「今後の商談につながった」、「有益だった」と回答した企業を合わせると7割以上の事業所が、この商談会は有益だったと回答している。
- ・「どちらとも言えない」と回答した事業所でも、将来的には可能性があるとしている事業所があった。
- ・「あまり役立たなかった」と回答した事業所は、ニーズが合わなかったり、コスト面などで問題があったりした点を挙げている。

□問2 「かなざわ商談会」への参加メリットは？(複数選択可)

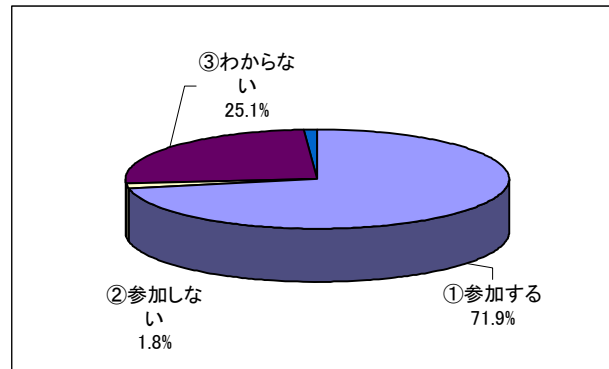
①販路拡大につなげられる	84 社	49.1 %
②営業の労力をかけずに商談ができる	65 社	38.0 %
③日頃はなかなか商談できない企業と商談できる	99 社	57.9 %
④商談後、担当者とは気軽に連絡がとれる	37 社	21.6 %
⑤新しい情報・刺激が得られる	65 社	38.0 %
⑥自社の宣伝ができる	47 社	27.5 %
⑦自社に対する評価がわかる	17 社	9.9 %
⑧その他	5 社	2.9 %



- ・参加メリットとしては、回答事業者中57.9%が「日頃はなかなか商談できない企業と商談できる」を挙げており、一番回答が多かった。次いで、「販路拡大につなげられる」が49.1%であった。
- ・「その他」としては、「企業間の接点ができる」や「企業の情報が得られる」などの意見があった。

□問3 次回同様の商談会があれば、参加しますか？（どれか1つを選択して理由を教えてください）

①参加する	123社	71.9%
②参加しない	3社	1.8%
③わからない	43社	25.1%
④無回答	2社	1.2%
合計	171社	100%



- ・次回も開催されれば「参加する」が71.9%を占めており、7割の事業所から良い評価を得ることが出来た。
- ・参加する理由としては、「新規取引先の開拓」、「県外の企業とのネットワークを広げたい」、「自社PRの為」、「短時間で効率よく複数の企業と商談が出来る為」、「異業種と交流が可能な為」、「地産地消の強化」、「ビジネスチャンスのきっかけが欲しいから」などの意見があった。
- ・また、参加しない理由としては、「商談会の参加事業者にマッチングしにくい商品である為」、「当社の希望内容と他社が希望する内容が合致せず、相手側に対して申し訳ない為」などの意見があった。
- ・一方、「わからない」と答えた事業所は、「希望したい企業の参加有無による」や「有益な情報があれば」、「時間と都合次第」、「新規の企業参加が見込めるかどうか」、などの意見があった。

□問4 「かなざわ商談会」に対するご意見・ご希望があればご記入下さい。

- ・特に大がかりな準備が不要で参加しやすい。
- ・企画としては素晴らしいものだと思います。プラスとなる企業が多いと思われます。
- ・ミスマッチからの思わぬ展開が1つでもあれば参加したかいがある。
- ・いろいろな業種との交流を持てて良かったと思います。
- ・段取り良く商談する事が出来ました。有難うございました。
- ・今後も多くの企業様が参加して頂けますと商談の機会が増え活発になる事を期待致します。
- ・今後とも、このような有意義な会に参加させて頂きたいと思います。全体の交流会があれば、なお有効に活用できると思います。