

## 第8回かなざわマッチング商談会に関するアンケート調査結果

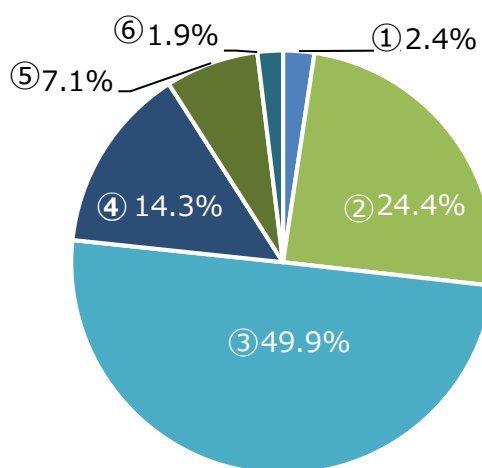
～約3割の商談に成果あり、7割超の商談に有益と評価～

◆商談会開催日	平成27年8月18日(火)～20日(木) (3日間)	◆商談数	333商談
◆参加申込企業	310社	(内商談有企業)	172社
◆調査数	310社	商談無企業	138社)
◆回答数	184社	(内商談有企業)	133社
◆回答率	59.4%	商談無企業	51社)
		(内商談有企業)	77.3%
		商談無企業	37.0%

### 【設問別調査結果】

#### □問1 商談の成果はありましたか？ (商談毎に集計)

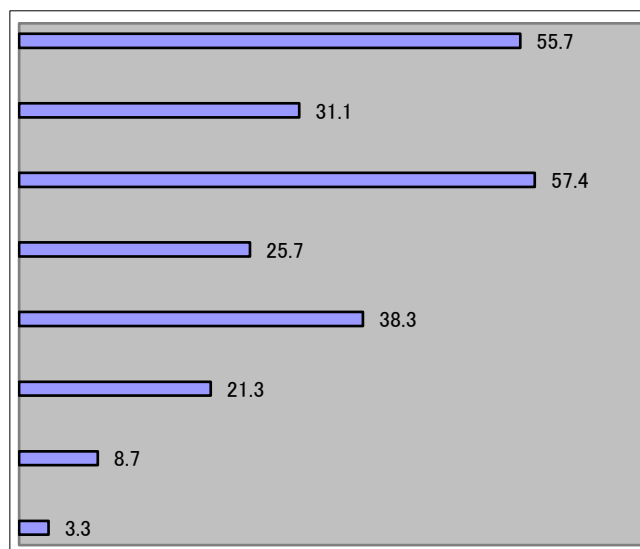
	商談数	%
①商談がほぼ成立した	11 商談	2.4 %
②今後の商談につながった	113 商談	24.4 %
③成果につながるかどうか わからないが、有益だった	231 商談	49.9 %
④どちらとも言えない	66 商談	14.3 %
⑤あまり役立たなかった	33 商談	7.1 %
⑥その他	9 商談	1.9 %
合計	463 商談	100 %



- ・「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」の回答を合わせると7割超の商談を有益だったと評価している。

#### □問2 「かなざわマッチング商談会」への参加メリットは？ (複数選択)

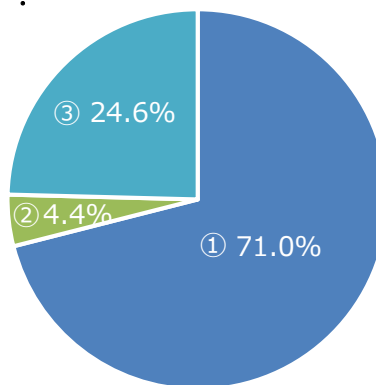
①販路拡大につなげられる	102 社	55.7 %
②営業の労力をかけずに商談ができる	57 社	31.1 %
③日頃はなかなか商談できない企業と商談できる	105 社	57.4 %
④商談後、担当者とは気軽に連絡がとれる	47 社	25.7 %
⑤新しい情報・刺激が得られる	70 社	38.3 %
⑥自社の宣伝ができる	39 社	21.3 %
⑦自社に対する評価がわかる	16 社	8.7 %
⑧その他	6 社	3.3 %



- ・参加メリットとして、約6割の企業が「販路拡大につなげられる」「日頃はなかなか商談できない企業と商談できる」を挙げている。次いで、「新しい情報・刺激が得られる」が38.3%、「営業の労力をかけずに商談ができる」が31.1%であった。

□問3 次回、同様の商談会があれば、参加しますか？

①参加する	130社	71.0%
②参加しない	8社	4.4%
③わからない	45社	24.6%
合計	183社	100%



- ・ 次回も開催されれば「参加する」との回答が71.0%を占めており、7割以上の企業から高い評価を得ることが出来た。
- ・ 参加する理由としては、「参加コストが低い」「異業種の企業とも商談できる」「当社の存在をアピールする機会となる」また、「一度に複数の企業と商談ができる」などの意見があった。

□問4 「かなざわマッチング商談会」に対するご意見・ご希望があればご記入下さい。

- ・ 日頃、なかなか商談できない方とお会いできた点、非常に有意義でした。今後も継続して参加できればと思いました。
- ・ 業界の垣根を越えた異業種交流の絶好のチャンスととらえており、こういった商談会を増やしていただきたいとおもいます。
- ・ 自社の規模に対し、中々機会を得られない大企業様とご商談の機会を設けていただけなので、非常に価値のあるものでした。



会場の様子1



会場の様子2