

第10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

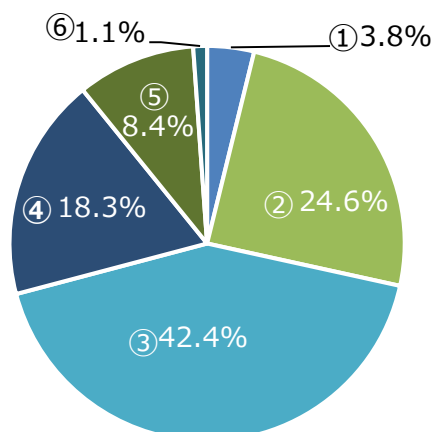
～約3割の商談に成果あり、7割超の商談に有益と評価～

◆商談会開催日	平成29年8月8日(火)～10日(木) (3日間)	◆商談数	332商談
◆参加申込企業	237社	(内商談有企業	166社
◆調査数	237社	商談無企業	71社)
◆回答数	153社	(内商談有企業	122社
◆回答率	64.6%	商談無企業	31社)
		(内商談有企業	73.5%
		商談無企業	43.7%)

【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	17 商談	3.8 %
②今後の商談につながった	109 商談	24.6 %
③成果につながるかどうか わからないが、有益だった	188 商談	42.4 %
④どちらとも言えない	81 商談	18.3 %
⑤あまり役立たなかった	43 商談	9.7 %
⑥その他	5 商談	1.1 %



合計 443 商談 100 % ※小数点第2位四捨五入のため、個別の%の合計は100とならない場合がある

・「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3つの回答を合わせると7割を超える商談を有益であ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	88 社	57.5 %	57.5
②営業の労力をかけずに商談ができる	63 社	41.2 %	41.2
③日頃はなかなか商談できない企業と商談できる	101 社	66.0 %	66.0
④商談後、担当者とは気軽に連絡がとれる	44 社	28.8 %	28.8
⑤新しい情報・刺激が得られる	67 社	43.8 %	43.8
⑥自社の宣伝ができる	31 社	20.3 %	20.3
⑦自社に対する評価がわかる	13 社	8.5 %	8.5
⑧その他	2 社	1.3 %	1.3
⑨無回答	2 社	1.3 %	1.3

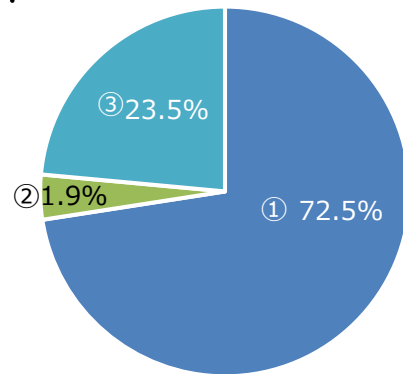
・参加メリットとして、6割超の企業が「日頃はなかなか商談できない企業と商談できる」を挙げている。次いで、「販路拡大につなげられる」が57.5%、「新しい情報・刺激が得られる」が43.8%、「営業の労力をかけずに商談ができる」が41.2%であった。

□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	111社	72.5%
②参加しない	6社	3.9%
③わからない	36社	23.5%

合計 153社 100%

※小数点第2位四捨五入のため、個別の%の合計は100とならない場合がある



- ・ 次回も開催されれば「参加する」との回答が72.5%を占めており、7割超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、「費用対効果が高い」「販路拡大・協力会社獲得につながる為」「新たな分野に進出したいと考えており、マッチング商談会は情報収集を含め良い機会であるから」「普段は見落とししたり、思いつかない提案、発想が得られる為」「通常では、中々担当者まで繋がる事ができないので、有益だと思う」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。

- ・ 普段交わることのない企業様と話合いの持てる場を用意して頂き大変感謝しております。
- ・ 飛び込み営業では商談できない企業と商談ができて大変良かった。事前に商談相手が何を求めているかわかり話がしやすかった。
- ・ 北陸地域の会社と商談できる、このような商談会は大変有益であると思います。
- ・ 昨年、今年と2回目でしたが、継続して毎年参加したい。



会場の様子①



会場の様子②