

# 第11回大田区加工技術展示商談会 4ヶ月経過後報告書

公益財団法人大田区産業振興協会  
ものづくり・イノベーション推進課 ものづくり取引促進担当

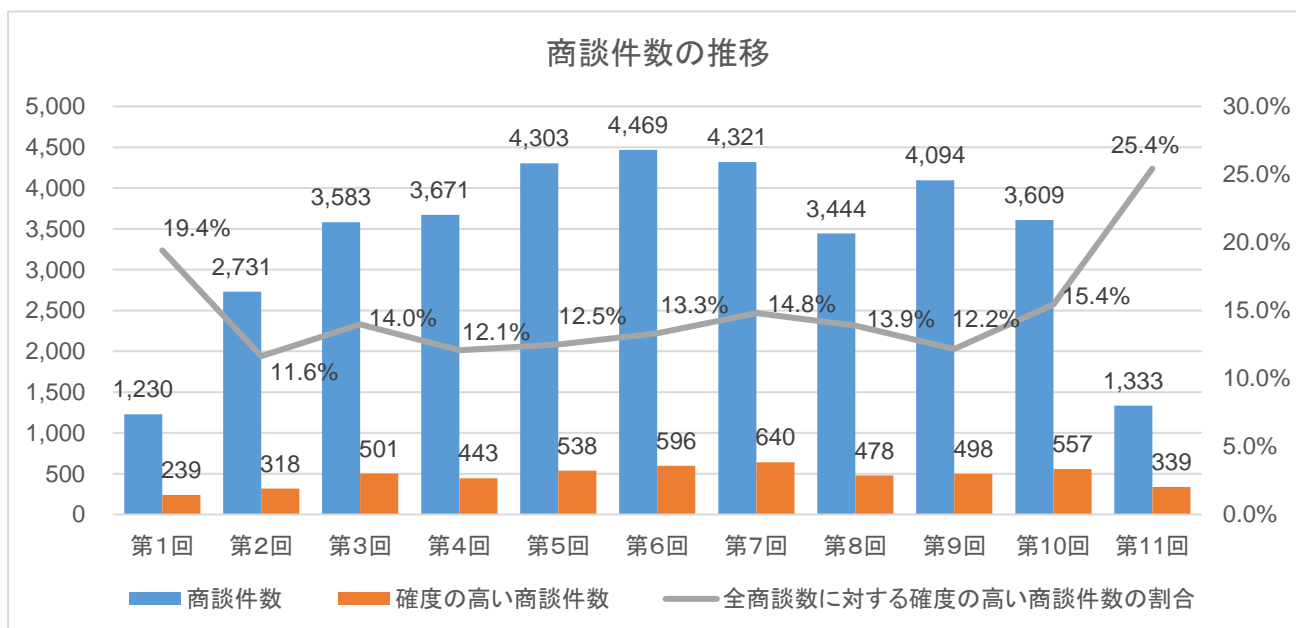
## 1. 展示会概要

名称: 第11回大田区加工技術展示商談会  
会期: 2018年7月6日(金) 10:00~17:00  
会場: 大田区産業プラザ 1階大展示ホール  
主催: 大田区・公益財団法人大田区産業振興協会・一般社団法人大田工業連合会  
出展者数: 100社+2団体  
来場者数: 1,627名(来場者割合: 事前登録者673名+当日登録者954名)  
併催イベント: 平成29年度 大田区優秀技術者表彰事業「大田の工匠 技術・技能継承」表彰式

## 2. アンケート概要

目的: ①取引成立状況の把握  
②次年度以降の事業方針に向けた参加者の意見・要望の収集  
調査方法: 電子メール&FAXを用いた調査依頼/電子メール&FAX&TELによる回収  
回答率: 83%(83社/100社)

### (1) 会期中アンケート概要(商談数の推移)



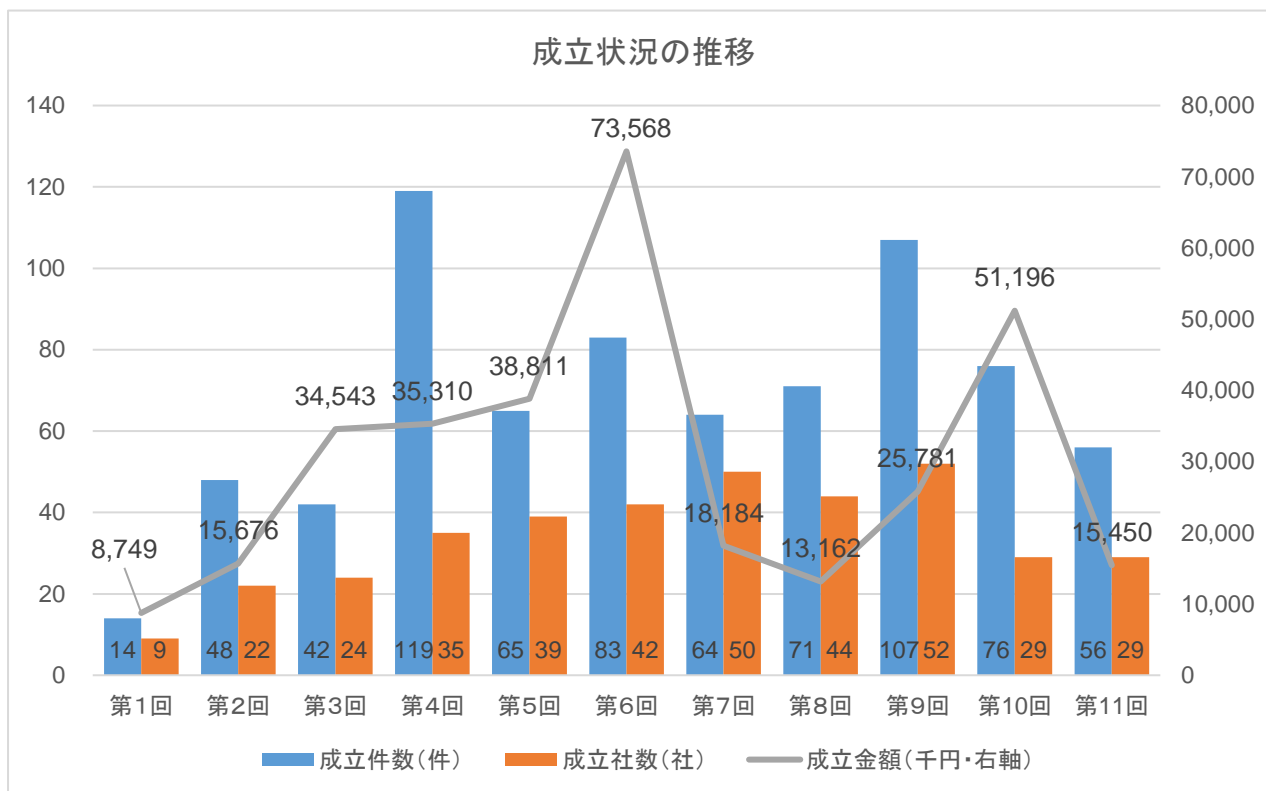
※第11回のアンケートには商談件数に名刺交換件数を含めておりません。  
(当日アンケートより作成)

(2) 4ヶ月経過後アンケート

① 成立状況(金額については記載されているもののみ)

	件数	社数	取引金額
取引成立	56件	29社	15,457,476 円
商談継続中	29件	19社	30,930,000 円

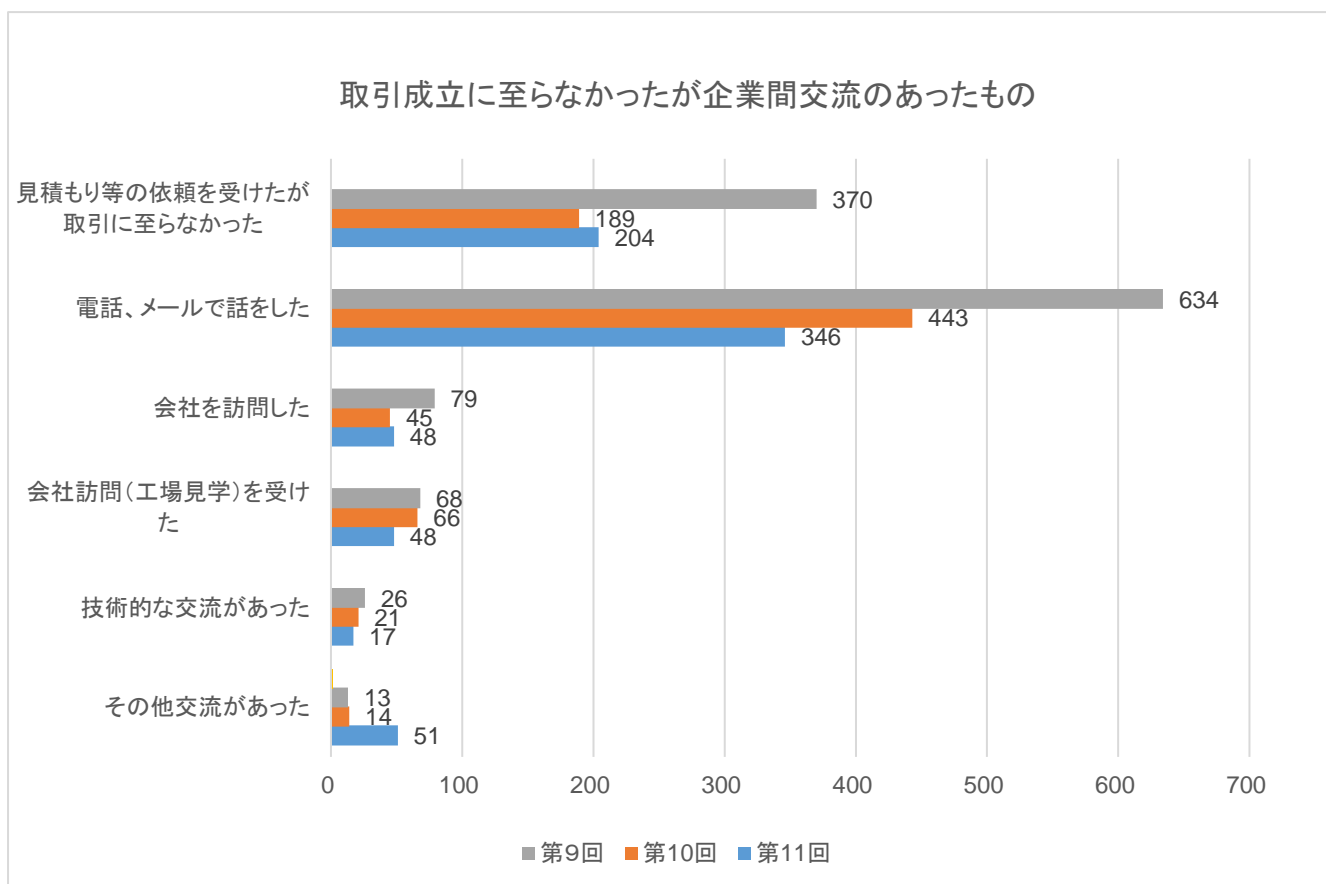
(4ヶ月経過後アンケートより作成)



※開催回によって成立案件の大小があるため、各回の成立金額には開きがあります。

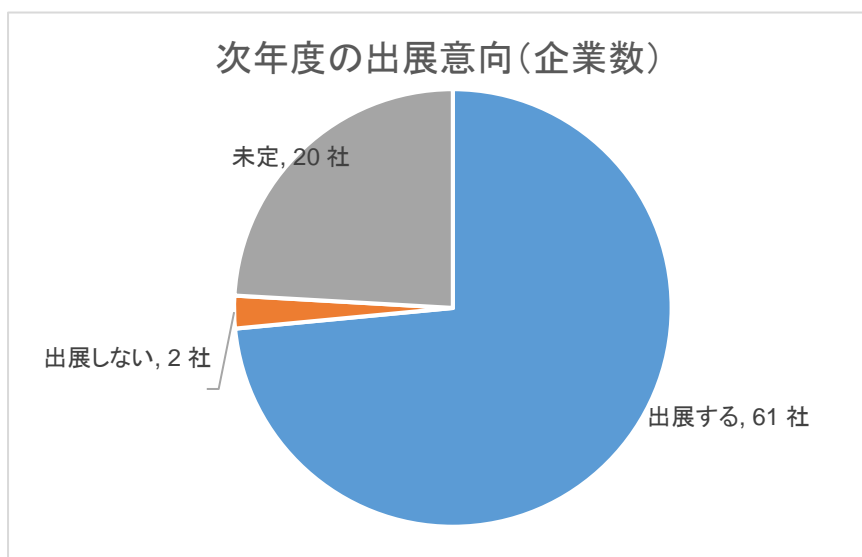
(過去の報告書などから作成)

## ②会期終了後の企業間交流



(4ヶ月後アンケートより作成)

## ③次年度の出展意向



(4ヶ月後アンケートより作成)

④本展示会に対する意見・要望(一部抜粋)

<p>小規模事業者は1日だけの展示会は出展しやすく効率的です。</p>
<p>1日だけの開催であり企業紹介パネルをご用意いただけるので、負担が少なく非常に良かったです。「大田区の展示会」という期待で来場された方が非常に多いと感じました。想像以上に取引先が増えたのでとても良かったです。</p>
<p>弊社の様な小さい町工場が出展するには丁度良い展示会だと思っています。ビッグサイトクラスだと埋もれてしまいます。最近特定の量産物でキャパがいっぱいなので新規顧客に対応できない状況であり積極的に商談していませんが、周りとのコミュニケーションとか紹介してあげたりと色々交流できて良いです。</p>
<p>毎年参加させていただいています。また来年もよろしく願いいたします。</p>
<p>会期が一日でしたが、弊社の得意とする金型をピンポイントで商談される企業様がたくさん来られました。また、弊社からの委託先となりうる企業様ともつながることができたので、非常に有意義な展示会でした。</p>
<p>貴重な経験をさせて頂きありがとうございました。少し弊社としては双方のニーズがあうところとは面談できなかったようです。</p>
<p>非常に大田区らしい他に例を見ない(と思われる)展示会だと思います。 一日開催と言うのも出展しやすいです。今後も継続される事を希望します。</p>
<p>会場に椅子が少ないようでした。もう少し置いていただけるといいと思います。</p>
<p>本年の出展からの引き合いはまだありませんが、後々引き合いがあるケースが多く、また継続して出展することで効果も高まっていると感じています。本年に入り昨年の同展示会の来場者との取引が成立し試作を経て今月より量産スタート、再来年ころまで年に2~3回継続する予定です。そして同展示会内で協力企業も見つかり大変助かっております。来年もぜひ出展したいと考えております。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。</p>
<p>出展してから取引を得ましたが、数多くの名刺交換をさせていただいたため、今後も取引拡大の可能性があると考えております。お声掛けいただけるタイミングもあると思いますので、いつかこのような場で出会ったお客様と取引できるのではないかと期待しております。また、こちらの展示会は出展費用も他展示会と違い高額ではないため、次の出展も検討して参ります。ありがとうございます。</p>
<p>全国に向けて広くアピールをお願いいたします。</p>
<p>1日だけの展示会ですが、大変貴重な時間だと思っています。今後とも宜しくお願いします。</p>
<p>初めての展示会で、現場の空気などを感じ取れたかと思います。来年は11月の鉄道技術展の出展を予定しているので、その際にはもっと、ビジネスに直結できるような展示、提案を準備したいと思います。</p>
<p>営業担当が私1名しかいない会社なので、ビッグサイトで開催されるような3日間以上の展示会では通常業務が滞り出展は厳しく近所での1日だけなので活用しています。また、ビッグサイトでは地方の企業様とも幅広く名刺交換できますが単に情報収集だけだったり、遠方でフォローしきれなかったりと大田区開催のメリットを感じています。今年は今のところ収穫ゼロですが、PRの場として引き続き検討中です。</p>

羽田空港に近いという点も大きなメリットだと思いますので、海外顧客の多くの来場があると、より活性化されるかと感じる部分があります。本商談会では、具体的な目的をもって来社されるお客様が多いので、より多くの方が来場されると出展されることを希望しております。今後とも、よろしくお願いいたします。

客層もいいのでダイレクトメールの送り先をこの考え方で継続してほしいです。

今後取引が拡大する可能性のある企業様と出会うことができました。いつも商談が生まれる機会をつくっていただき感謝しております。今後とも何卒よろしくお願いいたします。

中小規模の会社単位では開催できないので、非常にありがたい機会だと思いました。

大田区にある小規模の会社にできるだけ、この様な機会を多く作っていただき、ビジネスチャンスを設けてほしいです。

この度は、加工技術商談会に参加させて頂き、誠にありがとうございました。開催日程が一日だけではありましたが、有意義な情報収集等が出来たと感じております。都外からの企業様も少なからずおりましたので、今後も出展する機会が御座いましたら、検討させて頂きたいと考えております。

以上