

# 第12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

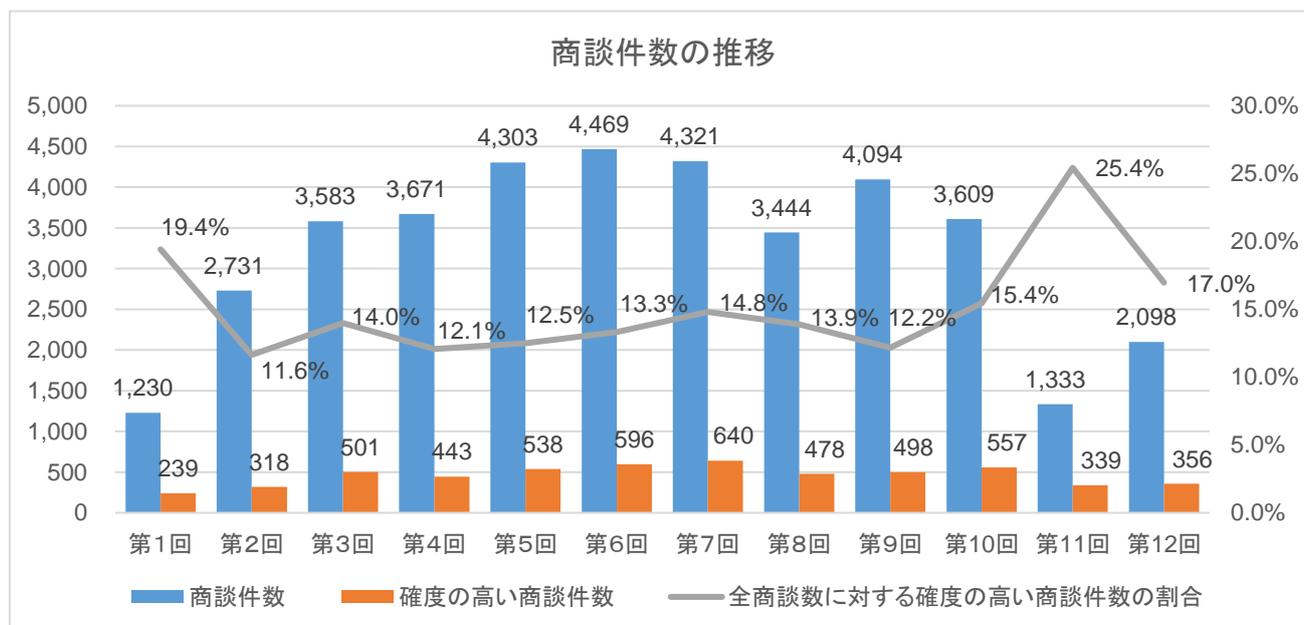
## 1. 展示会概要

種 : 第12回大田区加工技術展示商談会  
 期 : 2019年7月5日(金) 10:00~17:00  
 場 : 大田区産業プラザ 1階大展示ホール  
 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: 1,944名(来場者割合: 事前登録者976名+当日登録者968名)  
 併催イベント: 平成30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 : 92%(92社/100社)

### (1) 会期中アンケート概要(商談数の推移)



※第11回以降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。

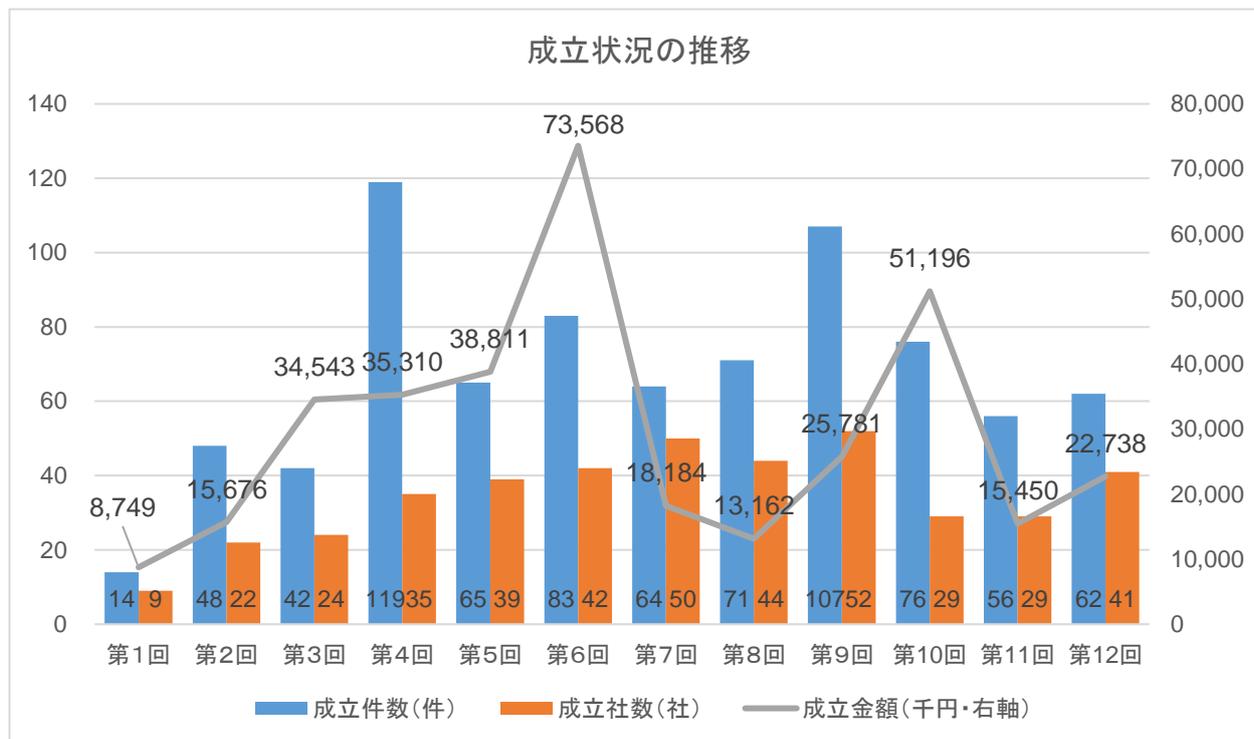
(当日アンケートより作成)

(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	62 件	41 社	22,738,530 円
商談継続中	52 件	27 社	46,456,000 円

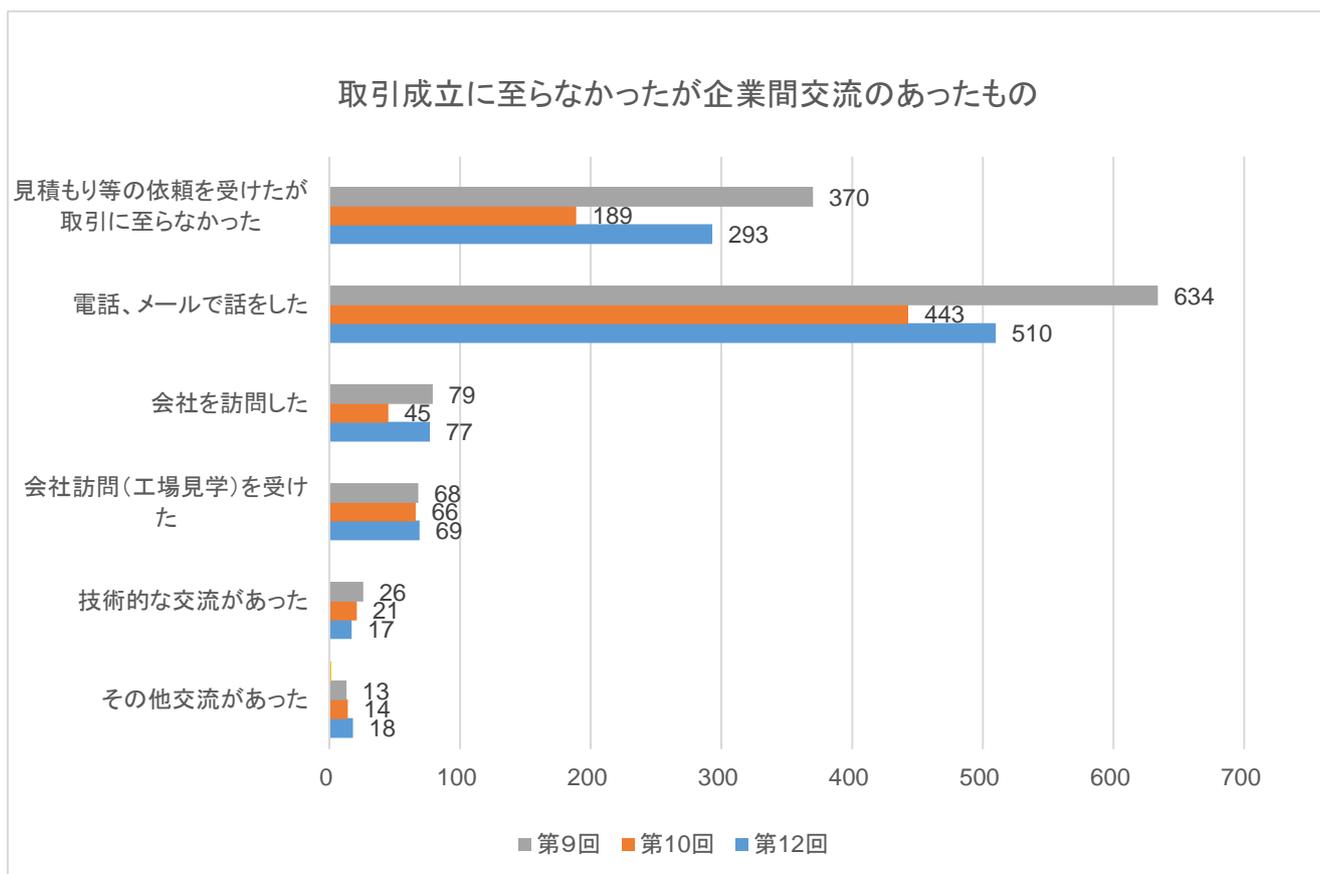
(4ヶ月経過後アンケートより作成)



※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。

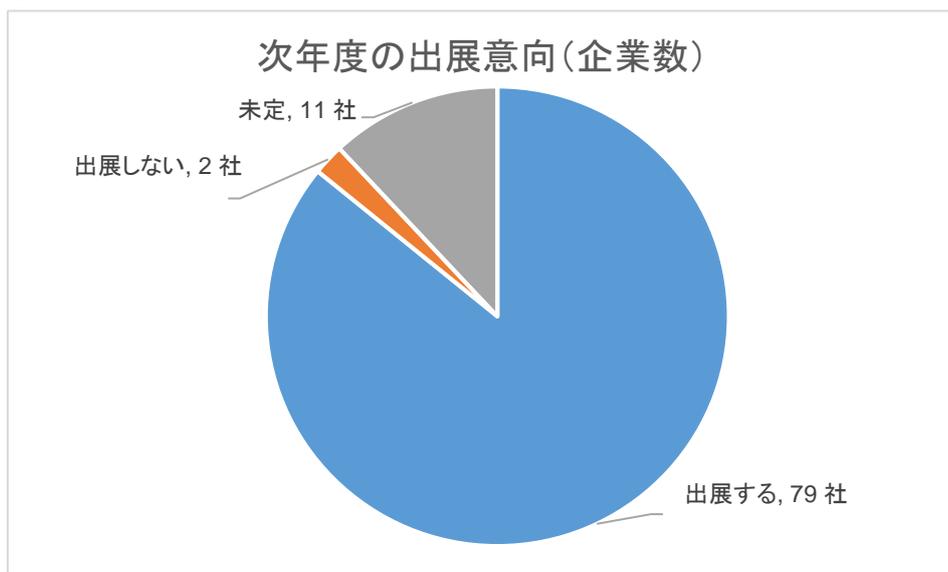
(過去の報告書などから作成)

## 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>来場者の期待値が高いようで、成約率が高いので満足しています。</p>
<p>大手企業の来場者が例年より多かった印象を受けました。低コストで出展できて、新規顧客を獲得するには絶好の機会ととらえておりますので今後も出展させていただきたいと思います。会場自体が広くはないので、業種ごとに固めない方が来場者の流動性が上がると思いました。</p>
<p>数年間、毎年参加させて頂いておりますが、12回は取引に至った法人様が初めて0件でした。ただ、引き合いはございますので、非常に有り難い展示会です。</p>
<p>少ない時間の中でも商談が出来るチャンスと思っております。 今度も出来るだけ参加させてもらい、弊社のアピールをして行きたいと考えております。</p>
<p>来場者企業ではなく出展企業とも十分な情報交換、共有が出来まして大変満足しております。</p>
<p>今回の展示会では残念ながらマッチする案件がありませんでしたが、会社チラシの配布や名刺交換は例年よりも多くできたと思います。</p>
<p>今年は、結果が出ませんが、昨年の加工展から継続していただいている顧客もいますし、弊社の技術を見てもらうには、とても意味のある展示会と思っています。今後とも宜しくお願い致します。</p>
<p>初めての参加でどうなることかと思いましたが、東京ビックサイトや東京国際フォーラムでの展示会よりも解りやすい実直な交渉やりとりが多かったように思います。そして、何社かの新聞社や専門雑誌社からの取材を受けた中で、日刊工業新聞さんが、後日訪問され、正式に取材を受けて9/25付けの記事で掲載してくれました(有料広告ではなく、無償の記事になります)。この掲載により既存のお客様や広範囲の企業さんからお声掛けしてもらい、HP閲覧者も増えております。</p>
<p>低コストで非常にありがたい場を設けていただけました。</p>
<p>今回は本当に沢山の方と名刺交換させて頂きました。次回も是非参加したいと思います。</p>
<p>全体を通して新しい出会いもありましたし、得る物は大きかったと思います。 弊社のアプローチ不足や展示用のサンプルの改善を見込めれば大きく変わるのではないかと考えております。</p>
<p>来場者だけでなく、出展社の大田企業100社とのご挨拶、交流が取引に繋がっていくケースが多いので、来年以降も引き続き、出展させていただきます。</p>
<p>最近 固定の仕事があり積極的に商談していませんが、加工展でしか会えない人に会えたり交流の場や情報交換の場として弊社にとって重要な位置となっております。</p>
<p>今回は物理的に困難な要求仕様が3件ありました。但し、対策を考え提案する事は非常に有用な経験になりますので、無意味ではありません。今後とも未知の用途を開拓する意味で出展を継続したいと考えます。来場されるお客様も同じく未知の技術、製品を求めていらっしゃると思います。展示会に来場しようと思わせるような情報、技術、製品を効果的にPRしていただきますよう主催者様にお願いしたいと思います。</p>
<p>1日限りというのは良い。集中していて、出展者にとっても来場者にとっても良いと思う。 来場者も多くPR効果はあった。</p>

以上