

優れた製品や技術を有する
中小企業が集結する展示商談会

入場
無料

ライフサポート フェア

2014

支えるチカラを、
未来のチカラへ



場所

東京都立産業貿易センター
浜松町館

日時

2014年2月13日(木)~14日(金)
10:00~17:00

縁支力

縁の下で支える力
各企業の縁で支える力

2014実施報告書



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

—目次—

1. 開催概要	2
2. 出展企業一覧	3
3. 会場小間図(3階)	4
4. 広報活動	5
5. 開催結果(来場者数)	6
6. 来場者アンケート結果	7
7. 来場者登録アンケート(招待券)結果	12
8. 出展企業アンケート結果【東京】	13
9. 出展企業アンケート結果【東北】	17
10. 効果測定アンケート結果【東京】	20
11. 効果測定アンケート結果【展示のみ】	22
12. 効果測定アンケート結果【東北】	23
13. セミナーアンケート結果	24
14. 記録写真	27

■催事名

ライフサポートフェア2014

支えるチカラを、未来のチカラへ

「防災・防犯・安全」「環境・省エネ」「健康・福祉・医療」「生活・ノベルティ」

■主催

公益財団法人東京都中小企業振興公社

■共催

公益財団法人いわて産業振興センター

公益財団法人みやぎ産業振興機構

公益財団法人福島県産業振興センター

■後援

東京都・東京商工会議所・東京都商工会連合会・東京都中小企業団体中央会・

東京信用保証協会・東京都地球温暖化防止活動推進センター・

地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター・公益財団法人東京都福祉保健財団・

社会福祉法人東京都社会福祉協議会

■開催日時

平成26年2月13日(木)・14日(金) 10:00～17:00

①搬入時間

2月12日(水) 14:00～17:00

2月13日(木) 7:00～9:00

②搬出時間

2月14日(金) 17:00～19:00

■会場

東京都立産業貿易センター 浜松町館

①展示商談会

3階展示室

②セミナー

2階展示室／中3階第3・4会議室

■出展者数

防災・防犯・安全 24社

環境・省エネ 24社

健康・福祉・医療 16社

生活 19社

ノベルティ(展示のみ) 11社(うち生活カテゴリでの出展者3社)

防災・防犯・安全

株式会社アンティシスモ
飯田電子設計株式会社
株式会社エヌ・アイ・ピー
株式会社キュー・エム・エス情報
株式会社クリエイティブライン
Global Ocean株式会社
興亜化工株式会社
サイデリアル有限会社
サトウ企画合同会社
サンエービルドシステム株式会社
株式会社シナノプロセス
株式会社新興製作所
多摩川クラフト有限会社
株式会社タンセラ
株式会社地層科学研究所
株式会社チャレンジ
株式会社テー・シー・アイ
テクノナレッジ・システム有限会社
日本キャスト株式会社
株式会社日本パレード
バイオコーク技研株式会社
ビィック株式会社
UAO株式会社
株式会社リード

株式会社エクセラ
株式会社ECO・RBE
株式会社エコハイテックコーポレーション
株式会社エコミナミ(株式会社ミナミヒーディングプラン)
エスケーエイ株式会社
河政工業株式会社
空調企業株式会社
コントロール・プラン有限会社
株式会社サンテール
株式会社ジェイアイティコンサルティング
株式会社タイズ
大陽工業株式会社
株式会社田中電気研究所
株式会社Dパワー
株式会社トーク
廃ガラスリサイクル事業協同組合
株式会社ピュアロンジャパン
双葉印刷株式会社
株式会社北陸精機
未来環境開発研究所株式会社
合資会社谷貝鐵工所
ヤマセ電気株式会社
株式会社ユニバック
有限会社LOG-LOG

環境・省エネ

健康・福祉・医療

AFK研究所合同会社
株式会社エースインターナショナルジャパン
青梅商工会議所
(ロボット産業活性化推進機構)
株式会社環境衛生
株式会社菊池技研コンサルタント
ケアホン協会合同会社
志幸技研工業株式会社
株式会社志成データム
株式会社タコー
株式会社デナリ・エージェンシー
ドリーム・トラスト株式会社
株式会社ニッセンテクノ
バイオ・インターナショナル株式会社
株式会社ファイブテン東京支店
株式会社ベディアトリスト
株式会社リージャー

生活

株式会社RKT
株式会社カナツク企画
合資会社木と字の神林
株式会社COAROO
KOTORI楽器
株式会社三輝
有限会社大善硝子店
株式会社大雄
東京セイル株式会社
有限会社戸田商店
日扇産業株式会社
有限会社バイオフューチャー
株式会社発明ラボックス
有限会社ビーファクトリー
マスト帆布気仙沼
株式会社みくに
株式会社宮地商会(宮地楽器)
株式会社モビーディック
楽プリ株式会社

ノベルティ

有限会社アンリミット・ジャパン
株式会社カナツク企画
株式会社クロスハーツ
有限会社五味彫刻工業所
ジャパンプラス株式会社
有限会社スガワラ印刷
株式会社大成美術印刷所
多摩川クラフト有限会社
株式会社RAKIALUKO
楽プリ株式会社
一英化学株式会社

3.会場小間図(3階展示室)



ライフサポートフェア 広報活動計画

平成26年4月30日

NO.	媒体	方法	規模	時期
1	オフィシャルサイト	公社ホームページ	350,000PV/月平均	公開中
	オフィシャルFacebookページ	Facebookにフェアの公式ページを開設	1382万人(国内ユーザー数)	公開中 平成26年4月現在 41いいね!
	関係機関への掲載及びリンク	後援団体、J-Net21、自治体、関係機関等		12月～2月
	展示会案内サイトでのリンク			12月～2月
	会場施設 都立産業貿易センター公式サイト	TOPで「information」リリース	330,000PV/月平均	公開中
	登録プレスリリースサイト 都立産業貿易センター公式サイト	契約しているコンテンツマネジメントシステム(Content Management System, CMS)を利用して自主制作配信	「レッツエンジョイ東京」 90,000,000PV/月平均 他	11月14日～2月15日
2	アーガス21	記事として掲載	20,000部×2回	12・1月号
3	ビジネスサポートTOKYO	チラシ(招待券)を同封	20,000部	1月号
4	メール、FAX	公社メールマガジン	13,000通×5回	11月・12月・1月の計5回
		後援・自治体・関係機関のメールマガジン		1月・2月
		日経BP社 ターゲティングメール	3,000通	
5	チラシ(招待券) 25,000部	東京都 商工部・雇用就業部・金融部	300部	11月
		公社各窓口・産業貿易センター 職員の配布	4,000部	11月～2月
		出展企業様	100部×100社	11月
		テーマに関連する民間企業・支援団体等	過去の展示会からリストアップし200社程度送付	1月・2月
		公社と関係のある大企業への送付、訪問等によるPR	1,000部	10月～11月
		23区役所+26市役所の産業支援窓口、商工会議所各支部、商工会窓口	3,000部	10月～11月
		後援の10団体	600部	10月～11月
		公社が出展するイベント、展示会、主催セミナー等での配布	5,900部	11月～2月
6	有料広告	日刊工業新聞	422,607部	12月19日
		日本経済新聞(首都圏版)	1,600,000部	1月中旬
7	プレスリリース	報道各社、及び関係団体	540社	1月下旬

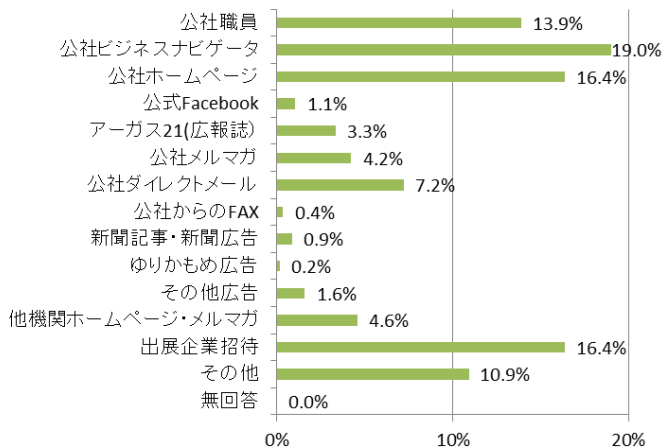
5.開催結果(来場者数)

日程	時間	場所	イベント名	来場者数
2月13日	10:00～17:00	3階展示室	展示商談会	528
2月14日				322
展示商談会 小計				850
2月13日	10:00～11:30	2階展示室	講演会:再生可能エネルギーの展望と中小企業の課題 【講師】進藤 勇治氏	68
2月13日	13:00～16:30	2階展示室	講演会／説明会:平成26年度助成事業説明会 (新製品・新技術開発助成事業、海外展開技術支援助成事業等) 【講師】清水 敏久氏	129
2月14日	10:00～11:00	2階展示室	講演会:スマートコミュニティセミナー 電力システム改革と新しいビジネス展望 【講師】柏木 孝夫氏	29
2月14日	13:30～15:30	2階展示室	セミナー:デザイン導入支援セミナー 中小企業のためのブランディングデザイン 【講師】西澤 明洋氏	104
2月14日	15:00～16:30	中3階 第3・4会議室	説明会:「下請代金法と下請取引基本契約」を理解しよう! (基礎知識編) 【講師】本間 博和氏・中村 英示氏	41
セミナー・講演会 小計				371
総合計				1221

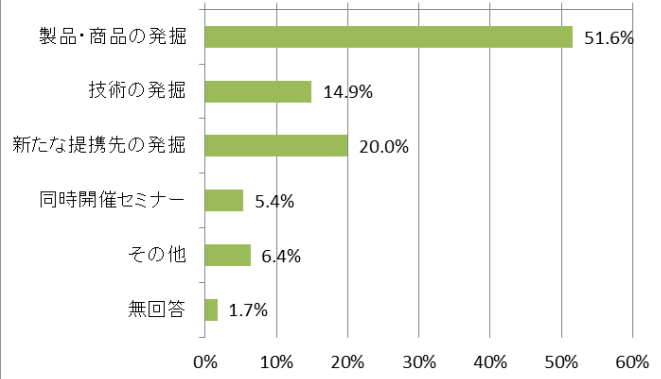
6.来場者アンケート結果

アンケート回答数 538件 回答率63.3%

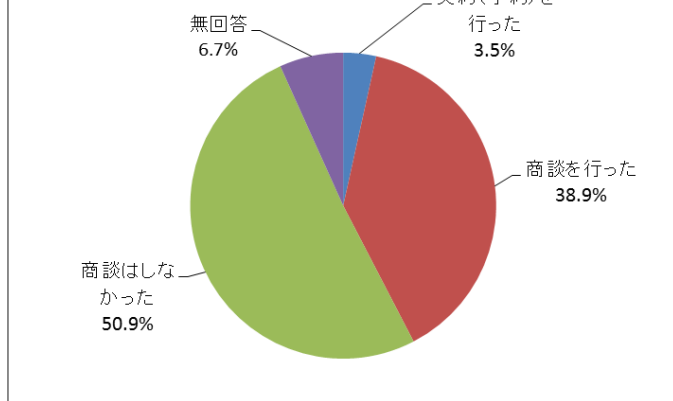
問1 このフェアを何でお知りになりましたか。



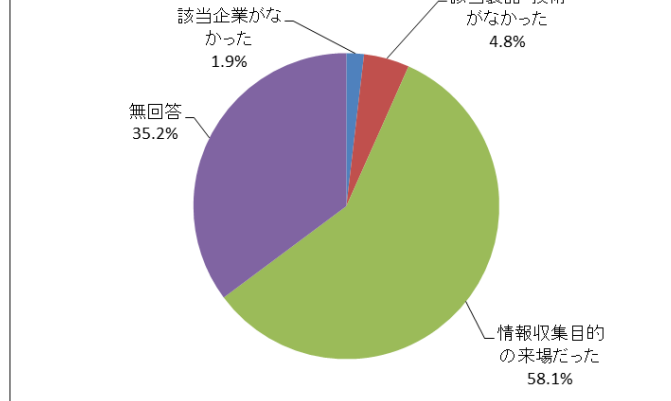
問2 今回の来場目的は何ですか。



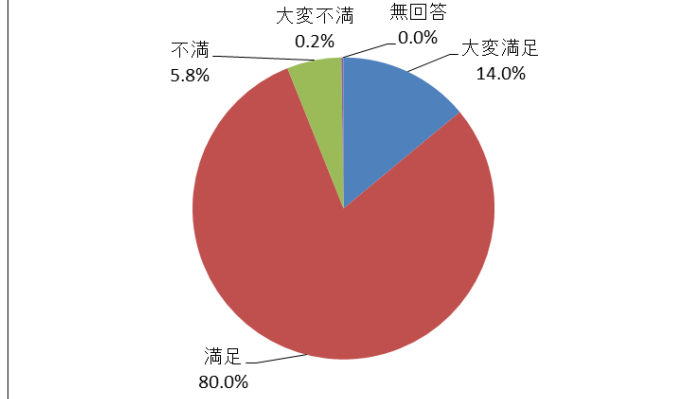
問3 出展企業と商談をされましたか。



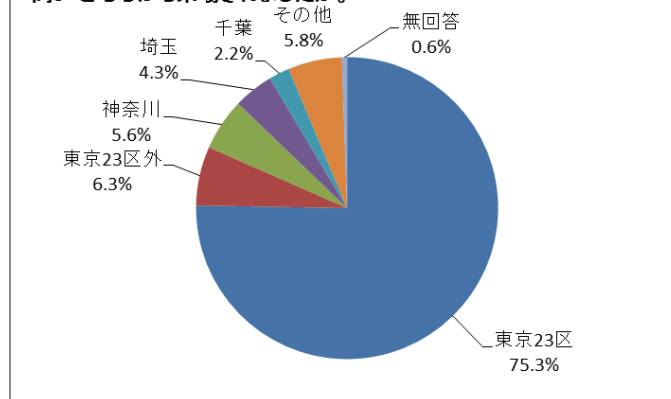
問3 商談をしなかった理由



問4 今回、来場された感想をお聞かせください。



問5 どちらから来場されましたか。



問6「ライフサポートフェア」について自由に忌憚のないご意見をお書きください。

好評価

- ・ビジネスマッチング参加と一緒に、具体的な話ができた。
- ・今回はビジネスマッチングを設定して頂き、有効でした。出展社さんも新しいところいくつか興味を持ちました。
デザイナー紹介もGoodでした。
- ・継続してやってほしい。(同ご意見6件)
- ・日頃目にふれない物が見られた。
- ・こじんまりとして見やすかった。広すぎなくて良い。
- ・また伺いたいと思います。
- ・中小企業に大変役に立っていただき感謝しています。
- ・昨年より良かった。(同ご意見2件)
- ・出展ブースの並び方が見て回りやすく工夫されていた。
- ・アイデアに満ち、非常におもしろく見学させていただきました。
- ・1つ1つのブースに清潔感があり、企業の売り込みの熱意を感じました。勉強になりました。
- ・大変良かった。(同ご意見2件)
- ・独創的なアイデア商品があって楽しかったです。
- ・防災・環境対応型のテーマが多く、非常に参考になった。
- ・中小企業さんの優れた技術や商品を一堂に集め、このような展示会は非常に有意義な事と思います。
- ・カテゴリ別で分かりやすかった。
- ・大変活気がありどのブースも盛り上がっていました。すごいです。いつも来させて頂いていますが、人気のようで今後も！
- ・予想より規模は小さかったが、その分各出展社の方と話ができて良かった。
- ・社会のニーズをとらえた製品・技術が確認出来、参考となりました。
- ・個人でも少し情報収集できたと思いました。
- ・大変参考になりました。(同ご意見10件)
- ・順路が整然としており、見て廻り易い。
- ・きめ細かい企業のご出展が多く、楽しいイベントです。
- ・新しい商材を見つけるのには、良いと思います。
- ・面白いものあり。(同ご意見2件)
- ・色々と見せていただいて参考になった品物が有りました。
- ・興味をもてる製品がありました。
- ・素晴らしい展示会でした。アイデアを商品化する熱意に感心です。
- ・新しい技術など中小企業の活力を感じました。

問6「ライフサポートフェア」について自由に忌憚のないご意見をお書きください。

好評価

- ・たくさんの方が来て、楽しめました。
- ・アイデアの新しさ、楽しさに注目した。パワーを感じる展示会だった。
- ・各企業の方の熱意を感じた。
- ・アイデア商品がかなり目についた。
- ・現在の仕事に活かせればと思います。
- ・見やすい。
- ・地道にやっておられるので、毎回おじゃましております。
- ・ギフトショーなどでお目にかかれない企業と出会えて非常に収穫がありました。
- ・時間を作ってまた来場したいと思います。
- ・興味のある(おもしろい)商品がありました。(同ご意見4件)
- ・気になる商品について説明を頂けた。
- ・ライフサポート様には助かっております。
- ・色々な発見がありました。
- ・大変参考になりました。ナビゲータの高志様、ありがとうございました。
- ・有用な情報を収集できました。次に繋げたいと思います。ありがとうございました。
- ・ユニークな商品多し、勉強になりました。(同ご意見2件)
- ・セミナーが参考になった。
- ・新たな情報収集の場所として良い。
- ・次回も楽しみにしています。(同ご意見4件)
- ・介護・防災関係等参考になりました。ライフサポートという事は当初介護のみと考えていましたので良かったです。
- ・出展企業に皆さまの成功を祈ります。
- ・新しい技術は面白いと思いますし、こんご私の事業に役立ちそうです。
- ・商品テーマがとても良い。
- ・新技術の調査のためでしたが、非常に良かった。
- ・工夫のある企業が多かった。
- ・ガラスリサイクル//往復封筒は興味ありました。東北は都市鉱山もあるので将来日本のリサイクルセンターのなるかも。原子の灰の処理も前向きに。
- ・身近な商品にかなり役立つものが多いことに感心した。
- ・いろいろ、新しい発想がえられて良い経験ができました。ディスプレイだけではわかりにくいところもありましたが、お話を聞くためになることがありました。ディスプレイに工夫と応援されるとよいと思いました。
- ・特になし。(同ご意見4件)

問6「ライフサポートフェア」について自由に忌憚のないご意見をお書きください。

課題

- ・金属製品製造に関連する物が思ったよりなかったのが残念でした。
- ・サンプルがもらえると良かったです。
- ・良い物をたくさんそろえて欲しい。
- ・ソーラサイクリング、リサイクル、太陽熱、地熱、炭素を中心にした開発実行が必要。
- ・もっと出展社が多い方が良い。(同ご意見10件)
- ・製造業に自社商品を持つ気がなく、海外から完成品が入ってきては、部品や素材では売り所がない。
- ・もっと告知をしてほしい。(同ご意見3件)
- ・ライトアップをもう少ししたほうが、良く見えると思います。
- ・出展会社の方はもっと積極的にアピールしても良いのではないかと感じた。
- ・展示企業の参加条件、資格案内、助成金のしくみ等々案内があれば良い。
- ・色々な出展社があると良いです。マンネリ化を防いで欲しいと思います。
- ・交流の場も設けては？
- ・今回2回目で前回商談をした材料を継続して販売努力中。未だ実績は出ていない。
- ・ECサイトに入る商品をもっと展示して欲しい。
- ・直接の商談とはなりませんが、とても参考になりました。
- ・新しいアイデアを持った若い発想の商品を多く！！ファッション。
- ・プレゼンテーションを見たいです。
- ・受付のお姉さんもあくびしてました。
- ・ブースのスペースが少ないので、商品数が少ない。通販目的なので、販売商品として考えた場合少ないかな？
- ・優秀な商品を広める一助になればと考えてる。
- ・2時間では、ゆっくり見れませんでした。
- ・もっと規模を大きくしてほしい。(同ご意見3件)
- ・ボード(パネル)の説明が分かりにくいと思いました。
- ・各ブースのスタッフが足りないのでは(時間帯にもよると思われるが)
- ・高齢化社会に伴う商品の開発商品会社(出品社)が少なかったが、出展を要望いたします。
- ・終了時間前に撤退しているメーカーがあり、残念。(同ご意見2件)

問6「ライフサポートフェア」について自由に忌憚のないご意見をお書きください。

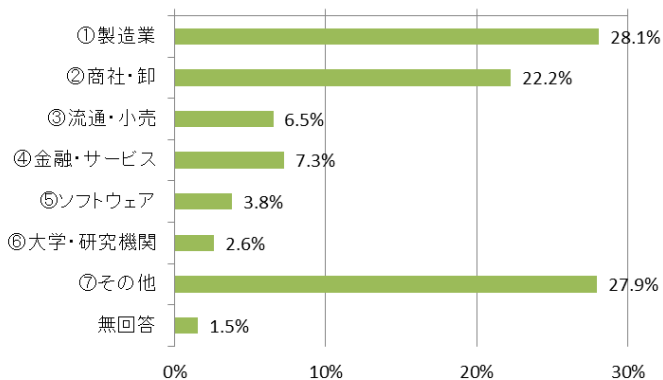
課題

- ・ライフサポートの範囲が広すぎてまとまりがないように思えた。もう少し的を絞った方が良いのではないかな？
- ・良い商品があった。もう少しコストが削減される物が欲しい。
- ・テーマ、切り口、コーナーの設置が大事だと思う。
- ・公社ブースの選定基準、ジャンル（特にブースの作りも。）、理由がよく分からなかったです。
- ・来場者に若い人が少ない
- ・東京都の中小企業様の益々の努力を楽しみにして、もっとたくさんの方の内容を知りたいです。
- ・私にフィットするものが無かった。
- ・大田区と調整し、展示会の日程調整して来年度は開催していただきたい。
- ・雪の中での来場でいまいち盛り上がり欠いたような気がする。もっと出展社の皆さんの「元気」が見たかったです。
- ・様々な製品があり、良かった。他のジャンルの転用可能基礎技術がありもったいないと思った。
アドバイザーと、販売開発が必要。もったいない。
- ・もっと医療関係の展示があれば良いと思います。
- ・寒いです。
- ・静か！
- ・家電背品の技術要素および関連製品等の展示があればいいとおもいます。
- ・もっと見守り系の展示があるとおもっていたのに。

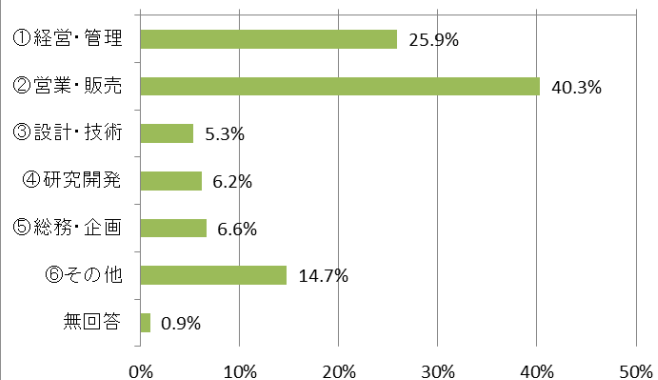
7.来場者登録アンケート(招待券)結果

アンケート回答数 850件(2/13:528件、2/14:322件)

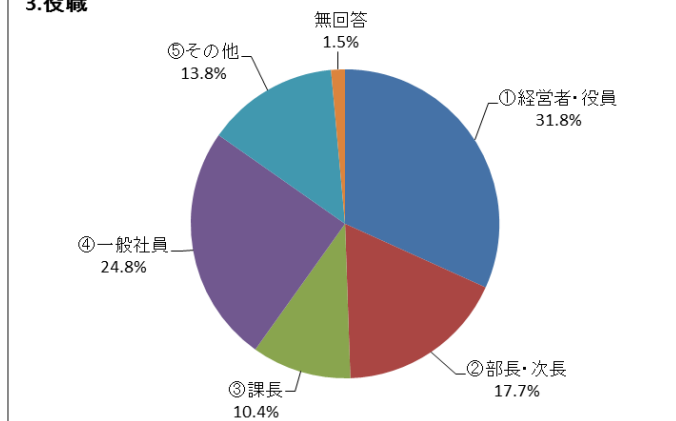
1.業種



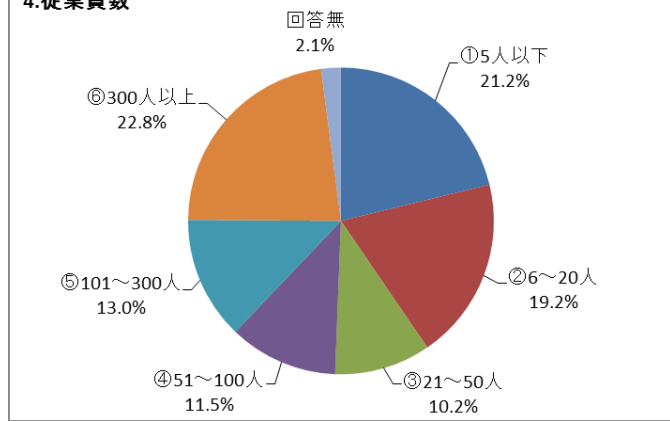
2.職種



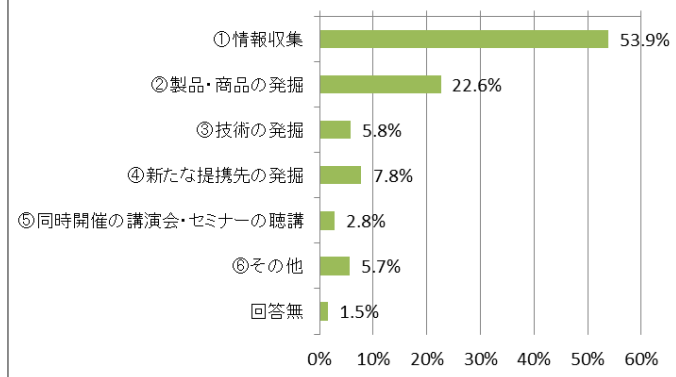
3.役職



4.従業員数



5.ご来場目的



8.出展企業アンケート結果【東京】

アンケート回答数 45件(67社中 回答率67%)

問1 会期中の成果についてお伺いします。

1.名刺交換した企業は何社ございましたか。

出展企業が名刺交換した企業数合計.....1830件

出展企業が名刺交換した企業数1社あたり平均.....40.7件

2.後日訪問・打合せを約束した企業は何社ございましたか。

出展企業が訪問・打合せを約束した企業数合計.....202件

出展企業が訪問・打合せを約束した企業数1社あたり平均.....4.5件

3.今後商談が継続する見込みがあるのはそのうち何件ですか。

商談見込件数合計.....136件

商談見込件数1社あたり平均.....3.0件

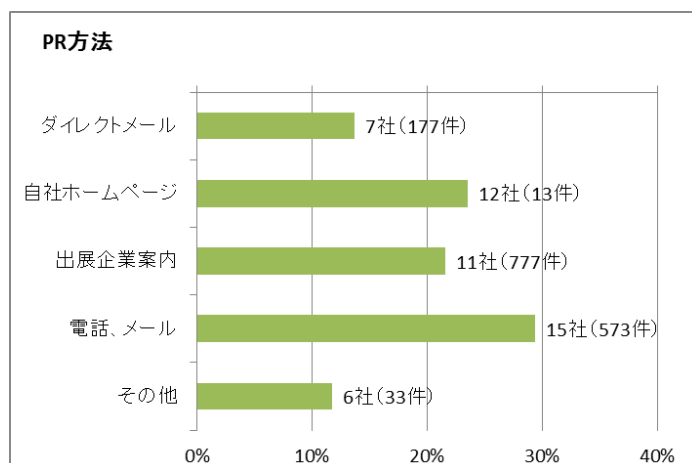
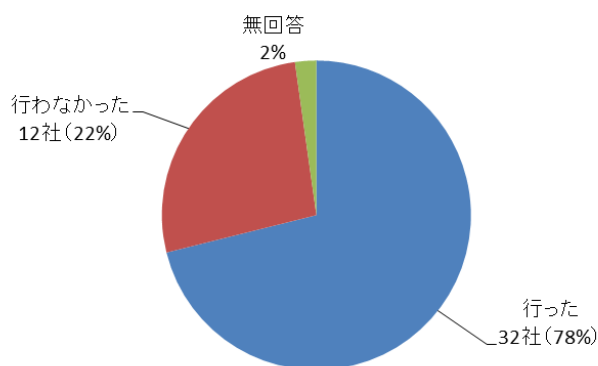
4.商談が成立した案件はございましたか。もし、あればご記入ください。

A社.....5件

B社.....3件

問2

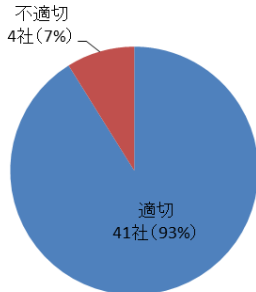
(1) 今回の展示会参加にあたり、見込客や新規開拓顧客などへのご連絡やPRを実施しましたか。



8.出展企業アンケート結果【東京】

問3 本展示会への出展に関する貴社のお考えをお伺いします。

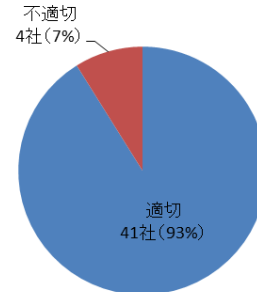
(1)開催時期



【希望時期】

- ・予算市場(3月)に対しては秋がいいのでは(同ご意見2件)
- ・夏頃 6月～7月
- ・4月、5月であればなお良いです。
- ・8～9月

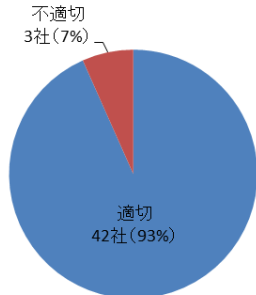
(2)開催期間



【希望期間】

- ・8～9月季節商品があるので
- ・期末にて忙しい。
- ・雪の心配の無い時期

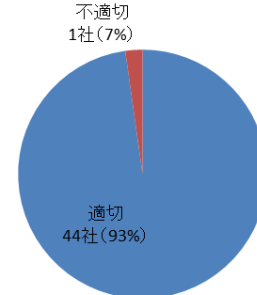
(3)会場レイアウト



【理由】

- ・ブースの場所を抽選で決めて頂きたい
- ・人が通らなかったです
- ・少し迷路っぽい感じがします

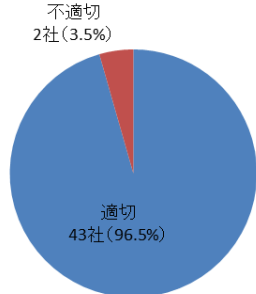
(4)ブース／展示仕様



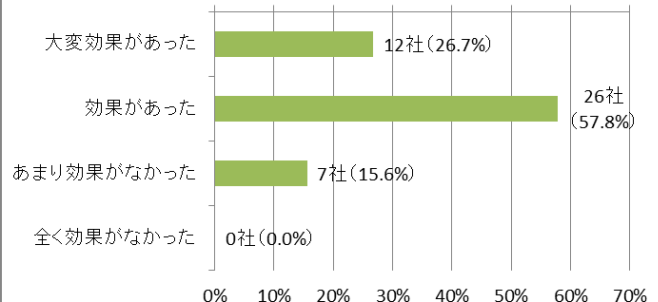
【理由】

- ・狭い

(5)出展企業案内、招待券



(6)展示会参加の満足度



【効果なかった理由】

- ・悪天候ということもあり、2日間の会期が生かせなかった。
- ・2日目は雪の影響もあり、お客様の入りが少なかった。
- ・節電の製品なので皆様の認識不足。
- ・見込み客が少ない・ターゲットが違った

8.出展企業アンケート結果【東京】

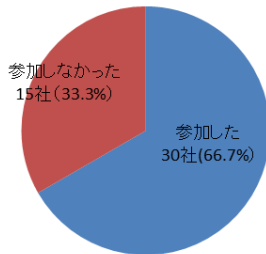
問3 本展示会への出展に関する貴社のお考えをお伺いします。

(7)本展示会以外の希望テーマ

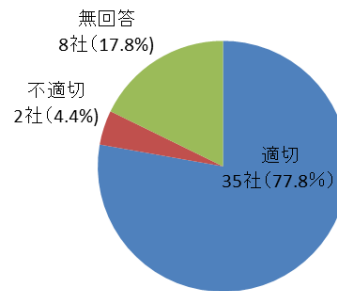
- ・ 建材関係
- ・ 販売支援の継続性
- ・ 出展企業の製品カテゴリーが多いため、来場者の来場動機がマチマチで、ターゲットとなる客層が少なくなりがち。
本当なら展示会のカテゴリーをしばれば、来場する目的がはっきりして良い。ただし、展示会趣旨からすれば難しいかもしれません。
- ・ 物造り。
- ・ 保健・福祉
- ・ 衛生のみの展示会
- ・ 展示即売会みたいな企画があっても良い。
- ・ セミナーも受けたいが、人手がないため、同時の場合は出席できない。

問4 出展者説明会(11月22日)に関する貴社のお考えをお伺いします。

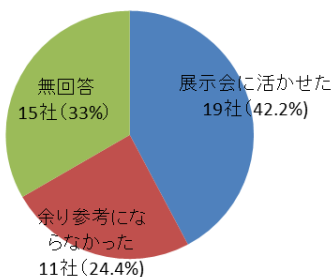
(1)出展者説明会の参加



(2)開催時期



(3)展示会の見せ方セミナーについて



問5 本展示会について、自由なご意見をお書きください。（ご要望、特に良かった点、悪かった点など）

- 2日目は天候不順で残念でしたが、1日前は、大変多くのお客様が来られました。
- トイレに手ふきがほしい。
- 出展企業同志のコラボレーションに活用出来そうです。
- 一方通行で、人が流れる様なレイアウトが良かったです。
- good!
- 毎年大変良い展示商談会だと思っています。公社のBNの方々のサポートも大変良く、助かります。
又出展したいと思っています。ありがとうございました。
- 開催時期を6月～7月の初旬頃を希望致します。
- 会社の信用度が上がり良かった。2日間、ありがとうございました。今後の企業の発展に手ごたえを感じました。
- 展示ブースとは別に、入口付近にカタログを置くスペースを設けて頂けるとよりアピールできたかなと思います。
- 中小企業振興公社ビジネスナビゲータ様のサポートによる商談が出来た事が特に良かった。又ビジネスナビゲータ様による出展業者の紹介がありこの点も非常に良かったです。
- 来年もよろしくお願いします。
- 天候の関係かと思いますが、来場者の数が少なかったように感じました。
- ビジネスナビゲータの来場が多く、もっと出展していることを事前に告知すればよかった。「出てたの？」という反応もあったり、告知していればマッチング客をお連れ頂くことも可能であったと思われる。
- ナビゲーターへの期待が大きすぎたと反省している。
- 天候以外は良かった。
- ナビゲーターさんに大変お世話になり、楽しく展示会をさせていただき、アツという間の2日間でした。
ありがとうございました。
- 都立産業貿易センター周囲に開催告知看板等が少ない。外部へのPRをもっとしてほしい。
- 近隣駐車場が無くホテルに停めた為、費用が掛かった。
- 今後も、お続けいただけると幸いです。
- 人の流れがスムーズで良かった。かつ集客の率が高い。ナビゲーターの活躍も素晴らしい。

9.出展企業アンケート結果【東北】

アンケート回答数 14件(16社中 回答率88%)

問1 会期中の成果についてお伺いします。

1.名刺交換した企業は何社ございましたか。

出展企業が名刺交換した企業数合計.....749件

出展企業が名刺交換した企業数1社あたり平均.....53.5件

2.後日訪問・打合せを約束した企業は何社ございましたか。

出展企業が訪問・打合せを約束した企業数合計.....52件

出展企業が訪問・打合せを約束した企業数1社あたり平均.....3.7件

3.今後商談が継続する見込みがあるのはそのうち何件ですか。

商談見込件数合計.....30件

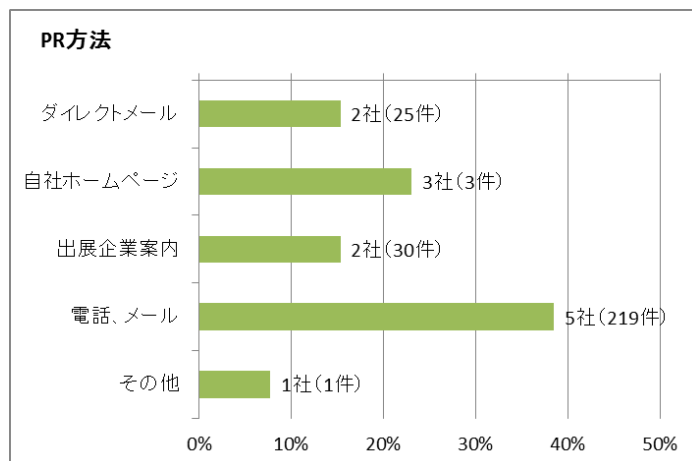
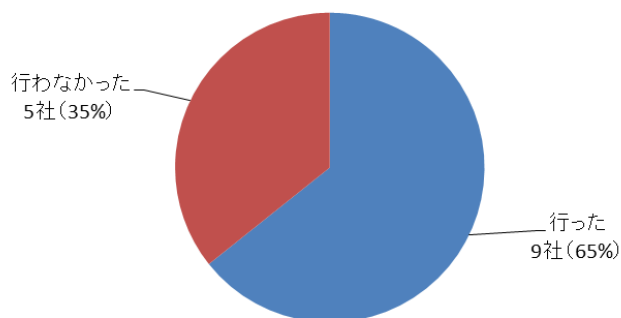
商談見込件数1社あたり平均.....2.1件

4.商談が成立した案件はございましたか。もし、あればご記入ください。

C社.....12件

問2

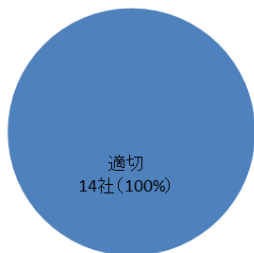
(1) 今回の展示会参加にあたり、見込客や新規開拓顧客などへのご連絡やPRを実施しましたか。



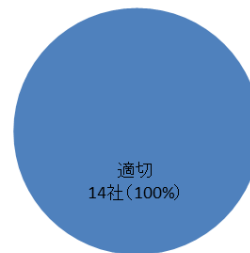
9.出展企業アンケート結果【東北】

問3 本展示会への出展に関する貴社のお考えをお伺いします。

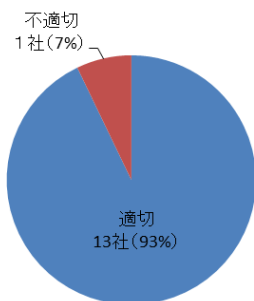
(1)開催時期



(2)開催期間

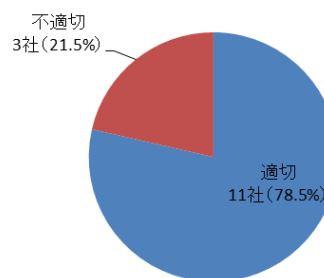


(3)会場レイアウト



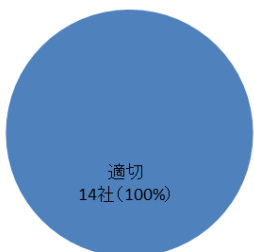
【理由】
・順路的にわかりにくい

(4)ブース／展示仕様

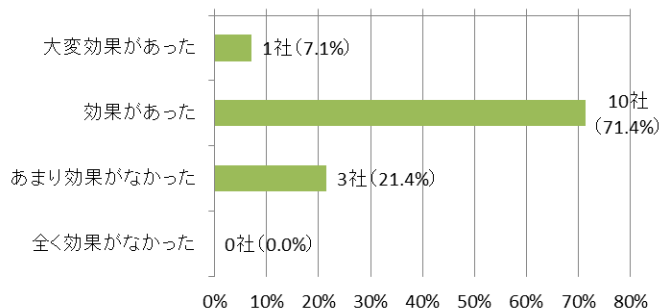


【理由】
・搬入時ブースまで台車が入らなかった。
・ブース横幅が、やや狭い(2.7m)。3mが望ましい。テーブルも2脚が良い。
・ブースをもう少し大きめの方が弊社はありがたい。

(5)出展企業案内、招待券



(6)展示会参加の満足度



【効果なかった理由】
・商談まで持っていった企業が0件という結果のため、費用対効果が低い状態

9.出展企業アンケート結果【東北】

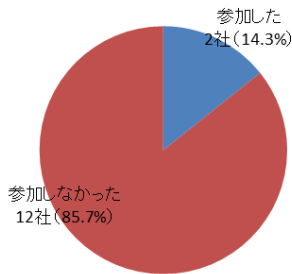
問3 本展示会への出展に関する貴社のお考えをお伺いします。

(7)本展示会以外の希望テーマ

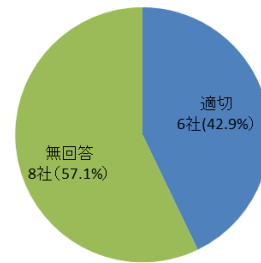
- ・ 環境関連のイベント・展示会・講演会等を希望
- ・ 農業関係、木材仕材等

問4 出展者説明会(11月22日)に関する貴社のお考えをお伺いします。

(1)出展者説明会の参加



(2)開催時期



問5 本展示会について、自由なご意見をお書きください。(ご要望、特に良かった点、悪かった点など)

- ・ オプションで申し込みました。テーブルのサイズが合わず、当日でもサイズ変更をご対応頂きありがとうございました。
- ・ 予想していたより、来場者、案件数が少なかった。
- ・ 本製品の展示会出展は初でしたが、予想以上の結果を得る事が出来たと共に、思わぬ他業種とのビジネス話等もあり、大変有意義な展示会とする事が出来ました。
- ・ お世話になりました。今後とも宜しくお願いいたします。
- ・ 今回の出展にて弊社の商品をPRでき大変光栄に思っております。又、今回の出展にあたりアンケート等お客様の声をダイレクトに聞くことができ、感謝いたしております。
- ・ 今後の販路拡大につながったと思います。
- ・ ライフサポートフェアに出展ささけていただきありがとうございました。各出展社様方の展示等参考にしたい部分が多々あり、大変貴重な時間をありがとうございました。
- ・ 弊社が一番マッチングを望む、小売関係者の来場が少なく感じました。

10.効果測定アンケート結果【東京】

アンケート回答数 東京都内企業44件(67社中回答率66%)

展示会開催後の成果についてお伺いします。

商談種別	件数
1. 商談がまとまり取引が成立	23
2. ①Eメール・電話問い合わせなどがあった	153
②企業訪問・交渉する予定	70
③サンプルや資料を配布・送付した	164
④見積もり依頼があった・見積もり提出した	95
⑤まもなく取引成立の見込み	25
商談中(①～⑤の合計)	510
3. 商談があったが、取引は不成立	60

アンケート回答数 東京都内企業44件(67社中回答率66%)

展示会後の公社支援へのご要望についてご意見をお聞かせください。

- ・ 免震装置という性質上、効果の理解・納得を頂かなくては最終的な制約にはなかなか至りにくい商品です。
しかし展示会というのはそのきっかけをつくってくれる非常に良い機会となっております。
きっかけを元に対象物に合わせて実証していくことができます。ありがとうございました。
今後ともよろしくお願いいたします。
- ・ 来年もよろしくお願いいたします。
- ・ もう少し人が多いと助かります。(展示会)
- ・ 屋外を増床し、オフィスを増やし、事業化しよう！というオファーをいただきました。大企業でした！
可能性は、あると判断できる内容でした。
- ・ 出展させていただき営業のチャンスを広げさせてくださるだけでも弊社としては大変有意義だったと感謝しております。
営業でも出展したことを営業文句に使用させていただいております。
- ・ 来年も出展を希望します。
- ・ 今後につながりそうな物件はありますので、都度、相談させていただきます。
- ・ 駐車場の確保(展示会中)
- ・ 残念ながら商談は有りませんが、出展企業とのコラボレーションの可能性は有りました。
- ・ 取引など動きはなかったのですが、出展社と知り合えたことは展示会を催していただいたおかげです。
- ・ いつもご支援頂きまして、ありがとうございます。今後ともご指導の程宜しくお願い申し上げます。
- ・ 当社ブースは、試作品展示でしたので、具体的商談はありませんでしたが、未来に「みのり」あるフェアでした。
ありがとうございました。
- ・ 今後とも開催される事を希望いたします。
- ・ 雪の影響で来場が少なかった。日程について、早く撤去出来るようにするなど、日程を早く終了するなどもう少し考えてほしいと思います。撤去の後雪で大変な状況になった為。
- ・ もう少し外部に対しての展示会場のPRが必要だと思いました。
- ・ 農業分野もテーマとして取り入れて欲しい。
- ・ 公社ナビゲーターの皆様に感謝いたします。
- ・ 今後ともよろしくお願いいたします。
- ・ 生協への提案などのためまだまだ取引はまとまっておりますが良い話ができると思います。ありがとうございます。
- ・ ありがとうございました。大変満足しております。出展業者間の交流が深められたと思っております。
- ・ ライフサポートフェアに参加させていただき、ありがとうございました。また来年も、是非よろしくお願いいたします。
- ・ 直接企業様から問い合わせがあった以外にも、会場にて商品を見ていただいた新BNの方から商談先をご紹介いただきました。

11.効果測定アンケート結果【パネル展示のみ】

アンケート回答数 展示企業8件(8社中回答率100%)

展示会開催後の成果についてお伺いします。

商談種別	件数
1. 商談がまとまり取引が成立	0
2. ①Eメール・電話問い合わせなどがあった	7
②企業訪問・交渉する予定	4
③サンプルや資料を配布・送付した	12
④見積もり依頼があった・見積もり提出した	11
⑤まもなく取引成立の見込み	0
商談中(①～⑤の合計)	34
3. 商談があったが、取引は不成立	2

展示会後の公社支援へのご要望についてご意見をお聞かせください。

- ・ 次回はブースで出品したいです。
- ・ パネル展示だけだったのですが、PR不足だったかもしれませんが、反応は得られました。
フォローして成約すべくがんばります。チャンスを下さりありがとうございます。
- ・ 大変お世話になりました。参考になります。

12.効果測定アンケート結果【東北】

アンケート回答数 東北企業12件(16社中回答率75%)

展示会開催後の成果についてお伺いします。

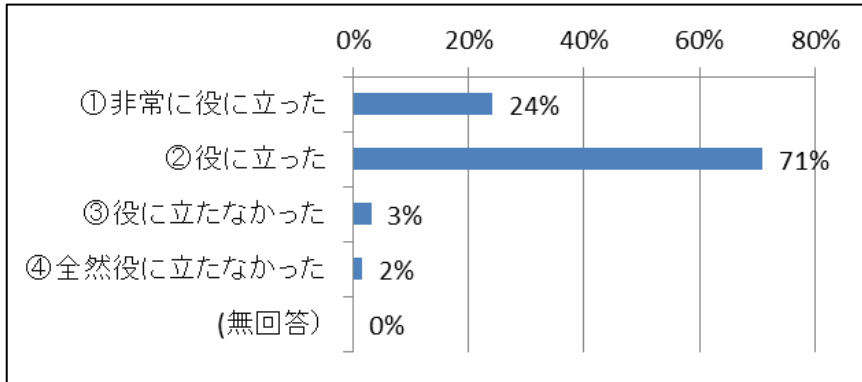
商談種別	件数
1. 商談がまとまり取引が成立	1
2. ①Eメール・電話問い合わせなどがあった	51
②企業訪問・交渉する予定	13
③サンプルや資料を配布・送付した	357
④見積もり依頼があった・見積もり提出した	10
⑤まもなく取引成立の見込み	8
商談中(①～⑤の合計)	439
3. 商談があったが、取引は不成立	15

展示会後の公社支援へのご要望についてご意見をお聞かせください。

- ・ 改めまして、展示会のご支援に厚く感謝申し上げます。
- ・ 2月13日14日の2日間にて弊社ブースへ163名の方々がお越しいただきまして大変ありがとうございました。
又、名刺交換も15名様とさせていただいて、今後の展開に使用させていただきたく思います。
- ・ この度はありがとうございました。初めてのイベントで不安でありましたが、とても貴重な経験となりました。
またイベント等の開催がありましたらお知らせいただきたいと思います。宜しくお願い致します。”
- ・ 今回、参加して、大変勉強になりました。お世話様でした。ありがとうございました。

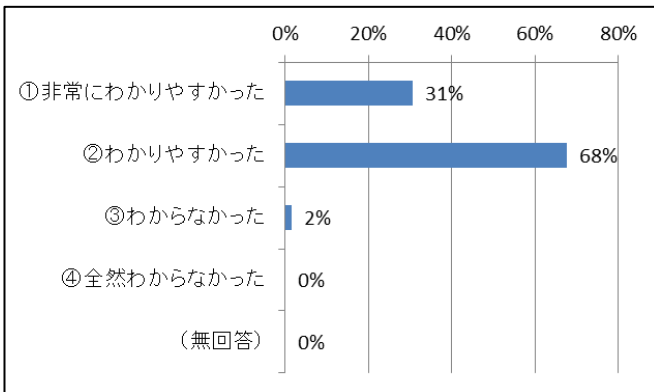
「再生可能エネルギーの展望と中小企業の課題(2月13日開催)」アンケート結果 アンケート回答数 62名

1. 今回の講演会の総合的な満足度は、いかがでしたでしょうか？

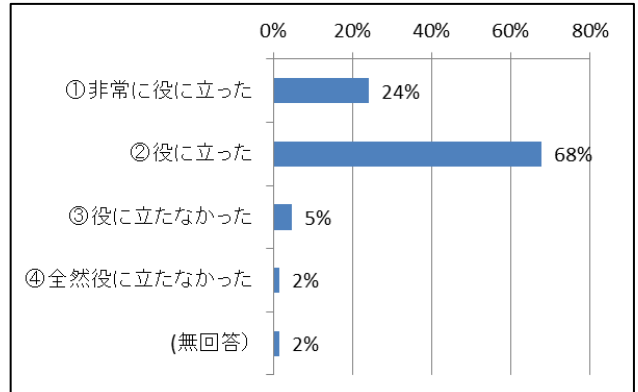


2. その理由をお尋ねいたします。

2-1. 講師の説明について



2-2. 講演会の内容について



「再生可能エネルギーの展望と中小企業の課題(2月13日開催)」アンケート結果

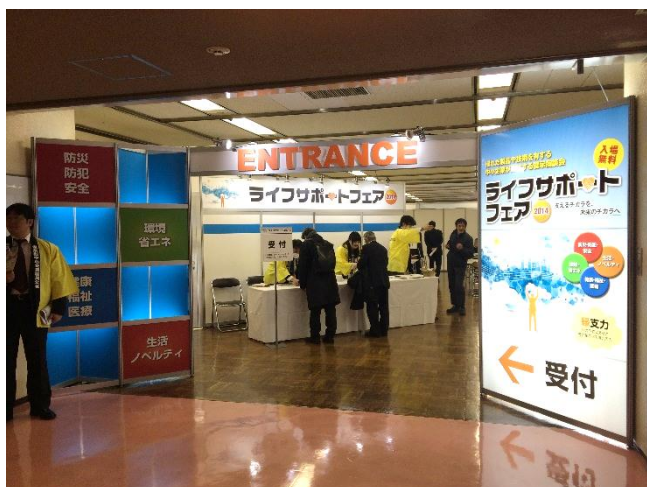
2-3. 2-1から2-2で③④をご選択された方は、理由について何なりとお書きください。

- ・基本的な話に終始しもっとつこんだ話(内容)が聞きたかった
- ・説明資料が良い
- ・私のようなしろうとに、わかりやすく、体系的にご説明いただき、全体像がよくわかりました。
- ・発電、蓄電の将来が良く理解出来た。
- ・①(現在使用しているコスト)との比較において、今後、日本の計画では再生可能エネルギーの性能・コストをどのように改善しようとしているのか目標の見通しが知りたかった(現状は分かりました)←課題の説明はありました。
- ②原子力発電(今後必要と思われるが)の問題点をどのようにカバーしようとしているのか知りたかった。
- ・現実の市場を見ていない。自分の足で調査していない。(問題点をわかっていない)古いデータをわざと使っている。
- ・蓄電器の開発の重要性
- ・め新しいネタはあまりなかったといえる。
- ・中小企業の課題にふれたとは言えない。タイトルと違う。支援制度など具体的に中小企業のアクションにつながる話をききたかった。
- ・各課題についての説明が判り易かった。

「再生可能エネルギーの展望と中小企業の課題(2月13日開催)」アンケート結果

2-4.その他講演会についてお気づきの点がございましたら、何なりとお書きください。

- ・パワポの資料をレジュメにして欲しい
- ・P. P. Tを使用して説明していたが、それを資料として配布してほしかった(一般的なセミナーは配布してくれる)
- ・レジュメが用意されていたのでメモが整理しやすかった。
- ・再生可能エネルギーを概観できる内容で、体系的整理ができた。丁寧に聞きやすかった。
- ・2015年、2016年、トヨタ、ホンダ等から、水素自動車(燃料電池)が市販され、インフラとして急速に普及するとすると、新たなエネルギー源が生まれ、本日も講演内容への影響やインパクトを、別途お聞きしたい。
- ・マイクのボリュームはもう少し大きくしてほしい(マイクロフォンから離れるとよく聞こえなかった)
- ・マイクの調子が悪い
- ・期待していたより、一般的な内容であった
- ・時々、声が届きにくい(マイクの調子か、講師の声量域の問題なのか)内容はとてもわかりやすく、大変参考になりました。
- ・power point資料(投映した)を配布してもよいのではないか。時間の関係があったが、もう一歩だけ深く技術的な解説が加わると、背景、理由が判るのだが。
- ・マイクの調子が悪く、話を聞きとりにくい時があった。
- ・マイク等電源の調整、準備がまったくできていない!
- ・この会場は他の講演会のような圧迫感もなく、席の間かくも広くて快適だと感じた。
- ・プロジェクターに写した資料が欲しかった。
- ・説明して頂いた資料があればよかったです
- ・講演内容の資料配布があれば尚良。デメリット要素がもっとあるのでは?
- ・非常に理解しやすいプレゼン資料でした。
- ・パワーポイントのプリントが欲しかった
- ・マイク通電が途中途切れたり断続的にあったが、係の人達是对応がなかったので、聞きとりづらい時間があった。
- ・マイクの調子が悪く、途中聴取づらかった。









本日の催物案内			
会場	期日	催物名称	主催者名
第1展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第2展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第3展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第4展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第5展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第6展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第7展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第8展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第9展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第10展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第11展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第12展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第13展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第14展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第15展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第16展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第17展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第18展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第19展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック
第20展示室	2/13	2014 PAショー	株式会社パナソニック

