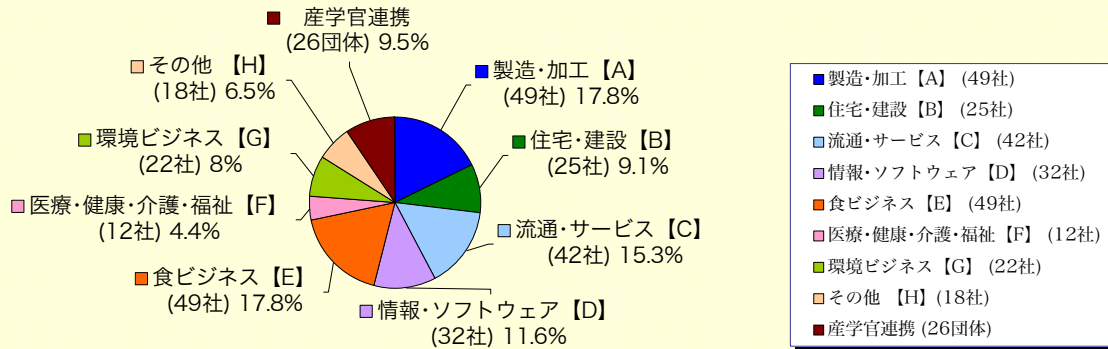
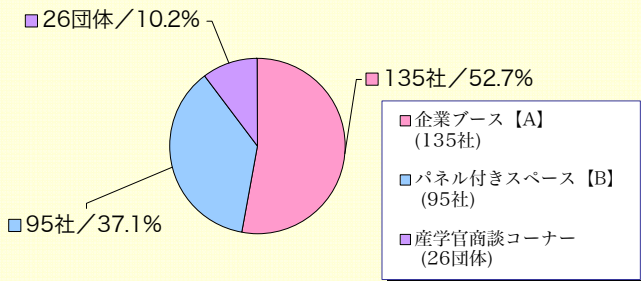


## 出展企業様アンケート結果（256社分/275社）

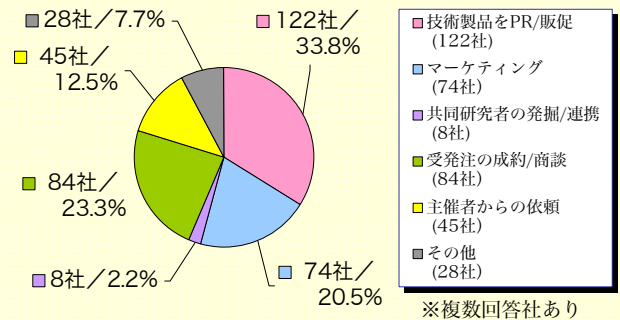
<出展社業種内訳 ※275社・団体が出展>



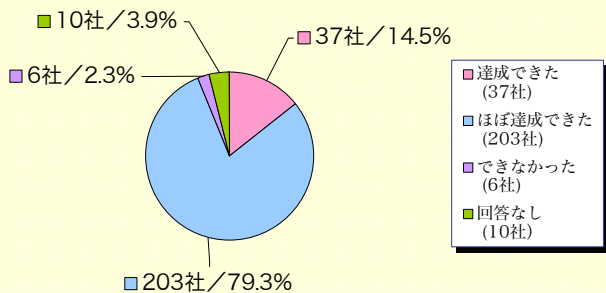
<Q1-1. 出展形式は？>



<Q1-2. 出展した目的は何ですか？>



<Q1-3. 出展目的の達成度はいかがですか？>

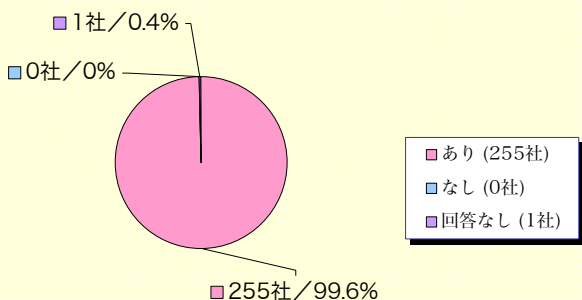


<「Q1-3」のように回答された理由>

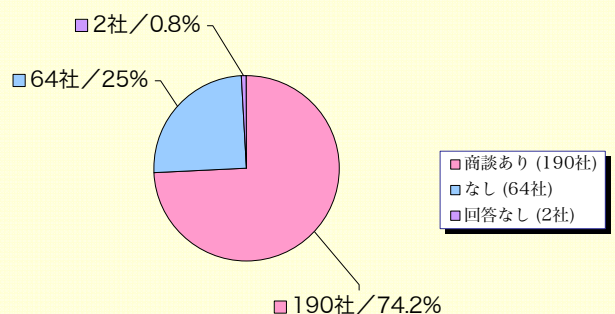
- ・良い商談ができたため。
- ・今まで接点のなかった企業と出会えた。
- ・異業態の方々と知り合え、今後の商品開発のヒントになる。
- ・弊社の課題をクリアしていただけたような企業様と話ができた。
- ・研究会のPRが出来、かつ新製品の発表が出来た。
- ・商品の知名度が上がり、今後のアプローチ次第で仕事が増えると思います。
- ・具体的な商談にまで至らなかったため。
- ・ターゲットとする来客がちっと少ない。
- ・同業者少なく同じ目標を持つ会社が多かった。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

<Q1-4. 名刺交換はありましたか？>

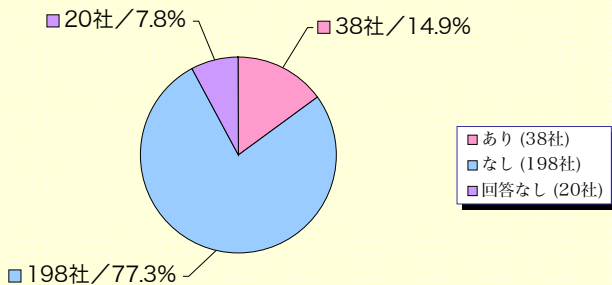


<Q1-5. 商談はありましたか？>

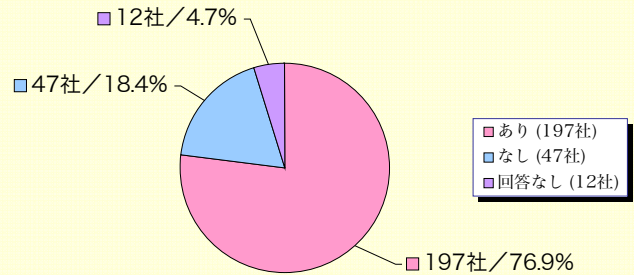


## 出展企業様アンケート結果（256社分/275社）

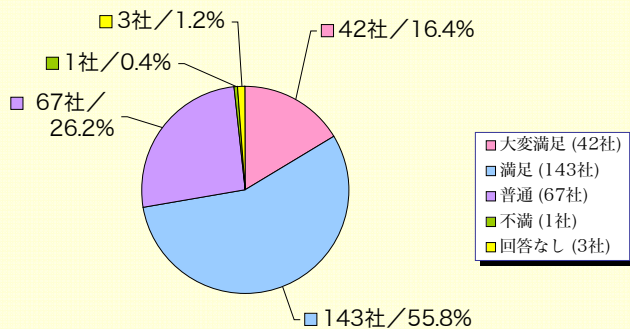
### <Q1-6. 成立した商談はありましたか？>



### <Q1-7. 今後、商談継続ができそうな先はありましたか？>



### <Q1-8. 出展のご感想は？>

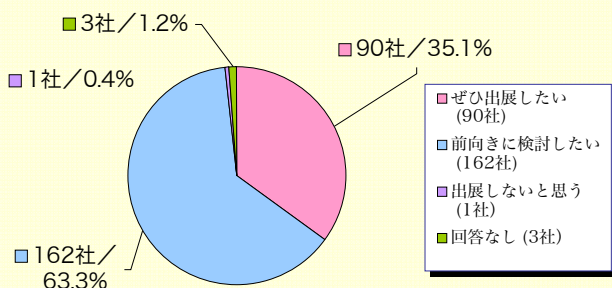


### <「Q1-8」のように回答された理由>

- ・効率よい営業が出来ました。
- ・各企業様、学生にも社会貢献できた。
- ・とても良い商談会の雰囲気と、ご縁をいただきました。
- ・今回は例年に比べ人通りも多く、ブースに足を運んでくれる方が多かった。
- ・3年前に出展した時よりも商談マッチングに力を入れており、効率良く会社間コミュニケーションが取れたから。
- ・まったくの初めてでしたが展示の勉強になりました。
- ・間口を広げて商談するとヒットする件数も増えると感じました。
- ・商社・卸問屋企業がない。食品流通関係者が少ない。
- ・出展に対しての準備不足があった。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

### <Q2. 次回も長野しんきんビジネスフェアに出展を希望しますか？>



### <「Q2」のように回答された理由>

- ・今年の反省を生かして来年もチャレンジしたい。
- ・この様なフェアはなかなかないので、是非参加したいです。
- ・継続されることにより企業イメージの定着と新しい情報を早めに入手できる。
- ・時期的に5月GWを明けると忙しいので...
- ・来場者からの商談というより出展社内での商談会という感じであります。それならば展示会ではなく、大商談会みたいな感じが、1日縛られなくてすむ。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

### <Q3. 今後のビジネスフェア開催に対するご要望・ご意見をお聞かせください>

- ・私どもの取り組みを企業・団体の皆様にお伝えする良い機会となりました。今後も同様の形式であれば参加を希望いたします。
- ・年々に出展企業が増えており、話も多くできるため満足しています。来年の企業数が増えるよう期待しています。
- ・地元の企業がこれだけ多数集まる機会はないので、貴重なフェアだと思う。企画設営は大変だと思いますが、是非継続していただきたい。ガンバレ！しんきん！
- ・1日だけではなく、複数日(2日等)の開催として欲しい。
- ・Free WiFiが必要。
- ・信金職員を見つけれずにおりました。ジャンパーを着るなど、一見して分かるようにしていただけると嬉しいです。
- ・せっかく飲食を扱っている会社が多いので、フードコートの様に食べ物を食べられる環境ができればありがたい。
- ・特別商談先(定番としての検討を希望)に都内高級スーパーを招いて欲しいです。
- ・関係者の駐車場案内が混乱し過ぎです。／出展社の駐車許可証があるにも関わらずカネボウ跡地へ案内するのは納得がいかない。しかも同じ出展社が複数台で乗り付け、第一駐車場を満車にしてしまい、お客様が入れない状況になってしまう駐車係なら不要だと思います。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。