

来場者データ

来場者アンケート回収数：216名

■来場者の業種

スーパー・デパート	8	3.7%
小売業	27	12.5%
商社・卸	92	42.6%
ホテル・旅館・ブライダル	2	0.9%
外食・飲食サービス	19	8.8%
中食	4	1.9%
食品メーカー	20	9.3%
官庁・団体	7	3.2%
報道・マスコミ	6	2.8%
その他	31	14.4%

来場者の構成比では「商社・卸」が昨年と比較すると6.3ポイント増えています。

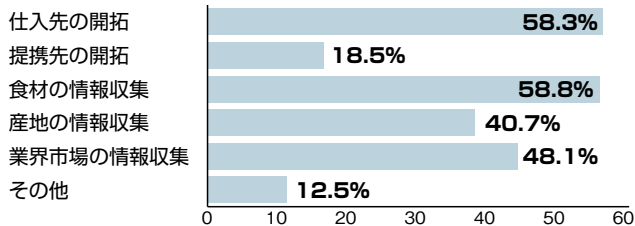
■来場者の職種

経営・役員	37	17.1%
バイヤー	28	13.0%
店舗開発	0	0.0%
商品開発	30	13.9%
営業開発	39	18.1%
その他本部部門	13	6.0%
店長・フロア長	2	0.9%
料理長	0	0.0%
部門長	17	7.9%
部門担当	12	5.6%
その他	38	17.6%

「営業開発」「経営・役員」「商品開発」「バイヤー」の4職種で、全体の62.1%を占めました。

質問 1

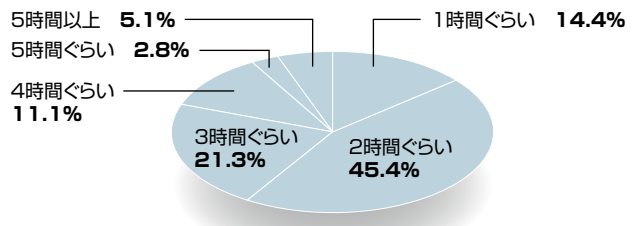
今回のご来場の目的は何ですか？
(該当するものをすべて選んでください)



「食材の情報収集」と「仕入先の開拓」がほぼ同率で来場目的のトップにあげられました。具体的な商談の場として、定着してきたといえます。

質問 4

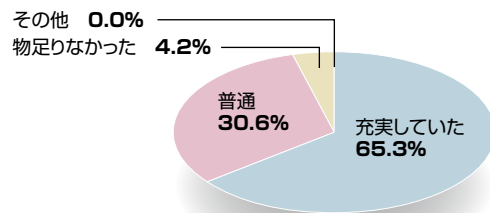
展示会場にはどれぐらいの時間
いらっしゃいましたか？



昨年同様2時間～3時間をかけて会場内の視察・商談をされた方が66.7%いました。平均滞在時間は2時間35分でした。

質問 2

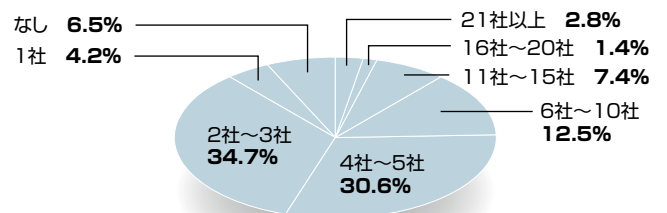
出展内容についてどのように評価されますか？



「充実していた」というご評価が、昨年と比較すると10.7ポイント増えました。

質問 5

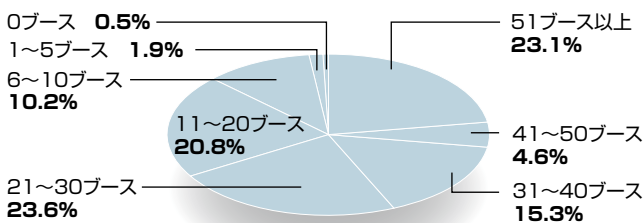
今後のご商売に繋がりそうな出展企業は
何社ぐらいございましたか？



54.6%の来場者が、4社以上の「今後のビジネスに結びつきそうな出展社」と出会っています。平均のビジネスに結びつきそうな社数は5.1社で昨年比1.2社増えています。

質問 3

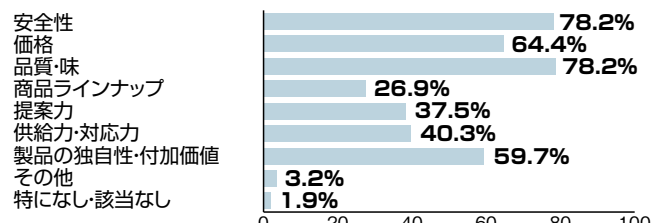
訪問したブース数はどれぐらいですか？



23.1%の来場者が「51ブース以上」を訪問されました。昨年比では12.2ポイントと大きく増えています。来場者の平均訪問数は31.2件でした。

質問 6

仕入先や取引先に要求する条件として、特に重要視するものは何ですか？ (該当するものをすべて選んでください)



重視するポイントの順位は「安全性」と「品質・味」が同率1位で3位が「価格」4位が「独自性」でした。昨年度の順位は1)「安全性」、2)「品質・味」、3)「独自性」、4)「価格」でした。

■来場者の声 (抜粋)

1日だけの開催というスケジュールと、400社近い出展数とのバランスに疑問がある。これでは余裕をもった商談が出来ない。せめて2日間開催であれば十分な商談が可能かと思えます。

(東京都 スーパー・デパート バイヤー)

1日開催ということで、ピーク時は通路で前に進めなかったり、気になったブースの前に立ち止まることもままならない状況だった。総じて内容は良かっただけに、費用面から二日間開催が困難であれば、せめて通路をもう少しきちんと取れるように会場の広さをレイアウトを再考して欲しい。

(東京都 外食・飲食サービス その他本部部門)

ここ数年、連続して参加していますが年々参加企業も提案商品のどちらも質が上がってきていると感じます。また、担当者の方たちも丁寧に対応されており、また来たいと思わせる雰囲気がありました。

(東京都 商社・卸 経営・役員)

ブースの配列が銀行別・地方別だと、会場内を全部回る必要がある。「肉・魚・デリー食品」など、カテゴリー別の方が回りやすい。

(群馬県 スーパー・デパート バイヤー)

毎回出展している企業が複数あり、新鮮さに掛けました。新しい出展社・出展品を希望いたします。(神奈川県 その他 営業開発)

会場が遠く、日程も合わない場合もあるため、場所を替えながら何回かに分けて実施して欲しい。

(東京都 外食・飲食サービス その他本部部門)

会場が狭すぎる。ブースが小さく出展側の対応が間に合っていない感じでした。

(東京都 小売業 バイヤー)

開催期間は2日をお願いします。良い展示会なのでもったいないです。

(神奈川県 商社・卸 部門長)

午後から入場したが、人が多すぎて商談がきちっとできなかった。その場で商談ができるスペースがほしい

(愛知県 商社・卸 部門長)

全体的にもう少し広い会場でお願いしたい。全体的に狭く感じ、ブースで話を聞くにも騒がしすぎて会話がしにくい。

(東京都 その他 その他)

今回初めて来場致しましたが、予想以上に出展社が多く、全部拝見することができませんでした。出展店舗の配置をただ一列に並べるのではなく、もう少し興味のわく配置だったら良かったと思います。

(埼玉県 小売業 経営・役員)

出展社を満足させるためには、バイヤーの掘り起こしを図る必要があるでしょう。そのためにはバイヤー等来場者へのサービス・利便性をもっと充実すべき。より独創的な企画を期待します。

(東京都 報道・マスコミ 経営・役員)

出展業者様との商談スペースが欲しい。具体的な商談は、翌々日辺りからの電話などになってしまうので、ある程度までは会場で顔を見ながら商談を詰めておきたい。

(東京都 小売業 商品開発)

出展社数も多く、内容もバラエティに富んでいてとても良かったと思います。ただ、受付の混雑具合がもう少し改良されるといいのではないかと感じました。

(茨城県 その他 その他)

初めて参加したが、出展社のみならず、各取引銀行も非常に熱心な取組ぶり、かつ想像以上の盛況ぶりに、大変驚いた。1日開催であれば、もう少しスペース、特に通路を広げられないか。(東京都 その他 部門長)

初めて参加しました。地方銀行のセレクトということで参加企業に新鮮味があり、他の展示会で出会うことのない食材に出会えて有意義でした。(東京都 中食 商品開発)

初めて参加しましたがとても充実していました。スケジュールの都合で、4時前に駆け込みで入場しましたが、もう少し余裕を持って参加すればよかったと思います。

(千葉県 その他 その他本部部門)

全体的によかったとおもいます。弊社ネット販売に提案できるカレーパン等の商材ありました。次回もよろしく願います。期待しています。(東京都 商社・卸 その他)

他の展示会と比べて、商品が少ない様に感じた。本年 開催された展示会では、居酒屋産業展が良かった。他の展示会なども参考にしたい!

(埼玉県 外食・飲食サービス 部門長)

大手企業さんの多い展示会では商品の提案自体が事務的な場合が多いですが、今回の展示会では出展社の熱意があり、活気へと繋がっていたと思います。商品を紹介したいという危機感を持った熱意と商品自体の説得力が感じられました。来年の開催を期待しております。

(茨城県 外食・飲食サービス 商品開発)

地域のくくりが分りやすいようにブースの並べかたを工夫して欲しい。それによって人の流れもスムーズになると思われます。

(東京都 外食・飲食サービス バイヤー)

地域の企業情報を得ることが出来る、他の展示会にはない充実した内容でした。

(東京都 商社・卸 営業開発)

地域の産物を探していたので、銀行別に並んでいたのが見やすかった。

(埼玉県 小売業 商品開発)

地方の特色もあるのですが、銀行によって同じような商品のメーカーが多いような気がします。もう少しバラエティに富んだメーカーさんの出展を望みます。

(愛知県 商社・卸 バイヤー)

通常、展示会という出展料が高いからか大手企業中心だが、今回の展示会は中小企業や地場産業が中心で、大変な新鮮味を感じました。このような展示会を希望しています。(東京都 商社・卸 経営・役員)

東京以外の主要都市でも開催していただけたらありがたいです。

(宮城県 食品メーカー その他)

当社が求める企業規模のメーカーが多く見られ、興味深かった。

(愛知県 商社・卸 商品開発)

非常に賑わいがあってよかったです。良い商談もできました。ただ、混雑解消のため、開催期間を2～3日間にさせていただきたいと思えます。こちらのスケジュールも調整できますので。(東京都 商社・卸 商品開発)

非常に有意義な展示会でした。商品力がある出展社が多く、また担当者にやる気を感じられました。すでに商談がスムーズに進んでいます。(東京都 その他 バイヤー)