



Fukui Genki Business Fair 2011

REPORT

ふくい元気企業フェア2011開催結果報告書

公益財団法人ふくい産業支援センター

2011/09

ふくい元気企業フェア2011 開催結果

1. 開催概要

- (1) 日時：平成23年9月1日（木）～2日（金）10時～17時
- (2) 場所：福井県産業情報センター1階・2階・屋外
- (3) 内容：商品展示コーナー：87社（81小間）
講演会・セミナー等：基調講演など計9本。

2. 開催結果

(1) 来場者数

月日（曜）	天気	来場者数
9月1日（木）	曇り	2,350
9月2日（金）	曇り一時雨	1,553
計		3,903

※22年度 4,155人

(2) 商品展示コーナー

県内の中小企業者が過去最多の87社（団体）が出展し自社の技術やノウハウ等を活かした自社製品やサービスを披露した。展示会は、「生活・経営支援」「環境対策」「資材技術」など、中小企業者にとって関心が高い7つの展示コーナーを設定した。今年のキーワードのひとつである省エネへの関心が高いことから、太陽熱を遮断するカーテンやLED関連商品などの注目も浴びていた。そのほか、建築業が新分野に進出するケースとして薪ストーブの販売に挑戦しているブースにも関心が寄せられていた。

さらに、今回、新たに設置した「嶺南元気特設コーナー」にも数多くの来場者が足を止めて、元気な嶺南企業との意見交換や交流などが行われていた。

(3) 講演会・セミナー

基調講演の「観光・物産・文化一体型の新たな地域戦略」を聴講して、「他県で成功した事例をあげて福井を客観的にみた率直な意見を聞いた」ことから、福井人に観光や物産を中心とした新たな地域戦略を考えさせる提案をいただいたとの声があった。さらに、「中小企業の実践的防災対策（BCP入門）」では、「地震の話はタイムリーでたいへん参考になった」、「BCP入門はたいへん勉強になった」との感想があった。

また、今回新たに開催した「出展者プレゼン求評会」では、一般消費者と出展者との間で製品等に対する意見交換が行われた。プレゼンテーションを行った出展者からは、「自社製品の機能面の改善ポイント

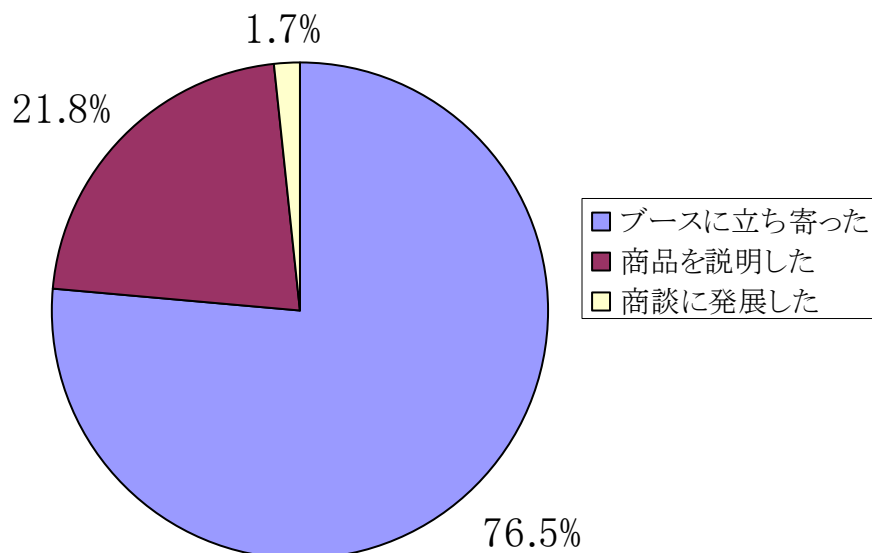
が聞けた」、「パッケージのデザイン見直しに役立つ意見が開けた」との声があった。

3. アンケート結果

(1) 出展者アンケート結果

来場者へのアピール状況	23年度	22年度
ブースに立ち止まってくれた	10,514人	9,530人
来場者に対し商品等の説明をした	2,991人	3,456人
商談に発展した	236人	442人

来場者へのアプローチ状況



▼出展者からのコメント

広報	弊社の炭素繊維の取り組みをPRできた
広報	テレビ局(NHK)から生放送の取材申し入れあった
広報	自社製品(船盛り)の大量販売へのアドバイスが参考になった 弊社の概要や商品が分かっていただけでよかった
交流	福井県企業との交流機会が増えました
商談	5社の商談が決まった。自社商品に対する改善要望が参考になった
商談	来場者との商談で1社の方が取り扱いを決めていただいたところがあった
商談	異業種(繊維関係)との共同開発の話が成立した
商談	見積り依頼があった 今後の取引につながりそうな案件があった

商談	新規取引先の開拓につながり、福井県内企業の情報交換が出来た
商談	取引成立見込み客との商談ができた(サンプルの送付等)
商品改良ヒント	来場者のご意見が今後の販路開拓等の参考になり勇気をいただいた
商品改良ヒント	製品の完成度は認めてくれたがコスト面での見直しの必要性を感じた 現在の自社製品の材料を使用して、他の新たな製品開発の提案を受けた
商品改良ヒント	当社の提案内容が来場者に興味をいただけなかったので、商品の再検討が必要
商品改良ヒント	今後の新商品について商品開発の補助があることなどいろいろな話をしていただいた
商品改良ヒント	建築業等他業種の方と話すことで商品見直しの参考になった ほかの会社の製品から新しい商品のヒントを得ることが出来た
商品改良ヒント	売り先についてのアドバイスや商品の加工方法についてのアドバイスがあり参考になった 弊社の製品のどこに興味があるのか参考になり今後のものづくりに活かせる意見があつてよかった
商品改良ヒント	既存のインスタントのおみそ汁とは全く違う美味しいとご好評をいただいた 具がたくさんで商品を見たら買いたい、面白いコンセプト、発想が面白いといった良い評価をたくさんいただいた。 一方、200円は高い、そのままでも食べられるようにしてはどうかというご意見をいただいた。さらに、差別化していくということが大切という見方をご指摘いただいた
商品改良ヒント	新商品の開発を指摘された(早急に対応を) 袋のデザインの改良の指摘
商品改良ヒント	度つきレンズ対応の必要性を感じた
商品改良ヒント	笏谷石を器に変えるという発想が良いと感動される方が多かった 福井のPRになると大きな評価をいただいたので今後の商品開発の励みになりました
商品改良ヒント	商品開発に関連した良い情報をたくさん収集できたので、ニーズに合致した商品化につながる希望が持てるようになりました
商品改良ヒント	今後の商品開発に役立つ意見をいただいた
商品改良ヒント	来場者から商品開発に向けた多くの参考になる意見が聞けた
商品改良ヒント	商品改良のヒントとなる意見をいただけた。自社商品の市場性が少し分かった。
商品改良ヒント	来場者の方の製品と組み合わせに適した商品を探していたというお客様と話できました 桶のタガをリボン(生分解性)で代替えする新商品開発の話が進みそうです
商品改良ヒント	異業種の方から商品の使用方法の提案があるなどの意見をいただいた
商品改良ヒント	新商品の開発のアイデアをいただいた
商品改良ヒント	県産材を使用し、男性用商品のデザインも必要というご意見もいただいた
商品改良ヒント	商品のアピールができ、色々な意見が聞け、商品開発の見直しの参考になった
商品改良ヒント	現在ご利用中のシステムがインターネットを利用できない等の不満の相談が2件あった。 社員数、店舗数が増えるとサーバーを入れ替える必要があり、3年ごとにサーバー入れ替えなければならない、何とか解決したいという相談が1件など貴重な意見をいただいた
商品告知	商品の木製マグカップをはじめ好評だった。特に、木製ハット(帽子)は人気があった
商品告知	業務用ではなく、家庭用としても使用できることを知らない方が多く、家で使用していただくことになった
商品告知	すでに商品化していたが自社商品を知らない人が多く、たくさんの人に知ってもらう事ができた。たくさん意見をいただけた。
商品告知	初めての出展で試行錯誤しながら展示を行ったが、商品、技術は旨く説明アピールできた 反応も上々であった ただし、具体的商談にいたるケースはなかった

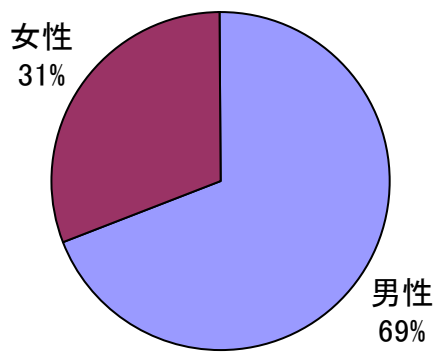
商品告知	当社が開発した新たなサービス「ワンワンレンタカー」の知名度が低かった。来場者の方々への説明により、まずは認知していただき、次回の利用を促すことが出来ました
商品告知	来場者の方々が2階のブースへも立ち寄っていただき、会場の1階と2階の動線が出来たのが良かった。飲食部門の カフェから本業のデザイン業務に興味を持ってくれる方もいた
商品告知	アンケート調査で回答者へのプレゼントを企画したので9名が協力してくれた
商品告知	来場者の方々に当社の塗装方法が、節電効果が高い塗装であるとかかなり興味をもって説明を聞いていただきました。 今まで展示会で遮熱、断熱効果の高い塗装の商品説明をしても理解を示していただけの方が少なかったが、節電を求められる時期だけに大きな関心が集まった。
商品告知	自社商品に対する来場者の反応がまずまずであった
商品告知	リサイクル認定制度の周知につながった
商品告知	意見を出してくださったお客さんや今後電話させていただいた方たちが多く出展してよかったと思えました
商品告知	来場の県内企業様に自社商品のへの紹介ができた
商品告知	商談プレゼンの実践研修の機会として多種多様な方々から評価していただきプレゼンのレベルアップが出来た
商品告知	食品の販売には、やはり試食の効果あり、多くの方に小浜のご当地カレーを認識していただけた
商品告知	自社商品「バイオポリ」の認知度を高めることが出来た
商品告知	かなりの方々に商品説明が出来てよかった
商品告知	本日も木製ハット(帽子)が注目された
商品告知	自社商品に対する来場者の関心は、かなり大きいので商談につなげられるよう努力していきたい
商品告知	来場者の方々へ実店舗の案内ができた。また、新規商談があった。
商品告知	昨日の経験を活かし、効果的な接客が出来ました
商品告知	2日目は、展示会にも慣れてきてディスプレイを工夫する余裕もできた また出展目的を再確認し、価格設定のできていない商品については、来場者の方々に購入希望価格の調査をした。 各種のセミナーにも参加させていただき、様々な情報の収集により大変参考になった
商品告知	様々なご意見がとても参考になった
商品告知	初日と同じく興味を示してくれる人がたくさんいてアピールできました
商品告知	展示会前に思っていた以上に、商品説明を聞いてくれる人が多かった
商品告知	一般消費者に興味を持っていただいた
商品告知	商品をしっかりPRができた
商品告知	小浜をアピールする事ができた 試食してもらうことによって商品アピール、販売につなげることができた
商品告知	自社商品の「バイオポリ」の認知度を高めることができた
商品告知	商品のアピールができた
商品告知	たくさんの方にパンフレットを持っていってもらい商品を認知していただくことが出来た
情報交換	異業種の方と交流できた。展示会とはどのようなものか知ることが出来た
情報交換	多くの方が来場されて良い情報が入りました
情報交換	これからの販路開拓先等の意見が聞けた

知名度アップ	当社をさまざまな来場者の方に知っていただいた
知名度アップ	来場者の方から「会社の近くを通ったときに気になっていた、こんな商品だったんだ」と理解していただいた。商品説明も行い知名度が上がったと思う
知名度アップ	新聞社の取材が3社あった
知名度アップ	弊社商品、会社の名前をPRできた
知名度アップ	マスコミの取材がありました今後の引き合いに期待しています
展示方法	商品説明用のPOPや展示商品の配置についてのアドバイスをいただいた
展示方法	商品の売込みが弱いと思ったので、明日は今日の反省を活かして販売したい
展示方法	テントでの商品販売の練習になり、会社をアピールできた
展示方法	販売するときのパンフレットなど持ち込むと良いと意見をいただいたので今後につなげていきたい
展示方法	展示方法についてアドバイスを受け参考になった 一般の方(他業種の方)に理解できるような展示の仕方が必要
展示方法	商品化やブースの配置の仕方について専門の方や消費者視点の方から意見をいただいた今後の参考になりそうなことがたくさんありました
展示方法	他社のブースの設営の仕方や商品アピールの仕方など今後のイベント等に役立てられた、参考になった
ニーズ調査	当社の扱う商材の市場での人気の高さを再確認できました
ニーズ調査	当社の新製品に対する意見集約が行えた
ニーズ調査	直接的なユーザーではないが商品紹介等を見込める客層をつかめた
ニーズ調査	お客が今どのような物に興味関心があるか知れた
ニーズ調査	去年お勧めした商品を再購入してくださるお客様の存在など今後の商品力について考えることが出来ました
ニーズ調査	もっと種類を広げて、要望ある車種をそろえていくべきだと感じました
ニーズ調査	米粉パンが好評なことが分かった
ニーズ調査	改めて電動バイクという商品がまだまだ認知されていない事がわかった 異業種の知己が増えた
ニーズ調査	太陽光パネルなど次世代の商品に関心がある方が多かった
ニーズ調査	自社商品の開発により刺激になりました ニーズもつかめたと思います
ニーズ調査	商品の魅力を高めるため、デザインの改良、サンプルのバリエーションを増やす必要があると感じた
ニーズ調査	福井の土産になると納得して帰られた これからのPRに参考になった 希少価値を考えれば単価が高くなりますが価格が高いと考えておられる方もいました
ニーズ調査	商談目標の方以外の購買もあり、ご意見をいただけた
販路開拓	インターネット販売しているので商品出さないかという方が1社あった
販路開拓	ネット販売をしないかとの意見が聞けた
販路開拓	ネット販売の経路が増える見込みあり
販路開拓	商品アピールの仕方でもまだまだ見込み客は発掘できると実感した

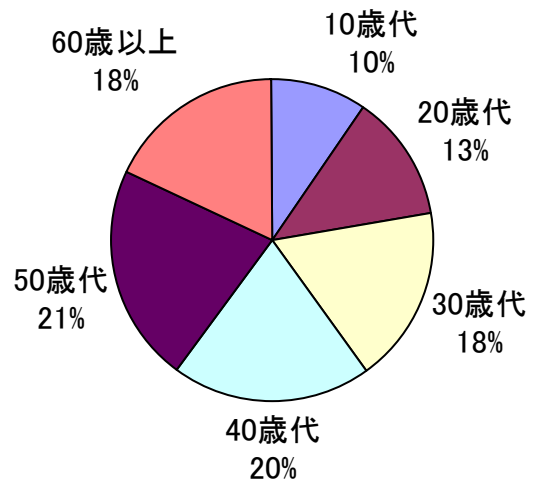
販路開拓	見込み客が見つかった
販路開拓	問屋通しでなく直取引の会社が増えそうでうれしいと思います ネットで売るには・・・と専門家のご意見を伺えて勉強になりました
販路開拓	見込み客がつかめた 同じ企業先との横のつながりが出来た
販路開拓	見込み客は3名程度 勉強会参加希望も数名あり
販路開拓	見込み客1名がつかめた 同出展の会社から販売提案を受けた
販路開拓	今後の販路拡大に役立ちました ネット販売関係が好感触ありました
販路開拓	出展している企業様にご提案させていただきました 来週アポ取りをしていきます
販路開拓	来場者の方から取引希望があった
販路開拓	具体的な商談が6名あった。今後のプレゼン提案が学べた
販路開拓	元気企業フェアの開催を新聞で見たという人が多かった 2日目には富山県の企業4社はじめその他県外3社、福井6社の企業から商品に関する問い合わせがあった。OEMの取引可能問い合わせが多い
販路開拓	注文をいただきました(新製品) 勝山まで行きますと約束してくださった方が 何人かあり、楽しみにしています 昨日の来客でまた来てくださり楽しんでくださることを確信しました
販路開拓	学販用商品を取り扱う企業から園児帽の引き合いがあった
販路開拓	製品作りについて意見がいただけ今後の受注依頼に期待が出来た
販路開拓	20名くらいの見込み客がつかめた
販路開拓	当社の商品を目的に来場された方もおられ受注見込みとなった
販路開拓	将来通販を始める方が、当社の商品に興味を持っている知人の飲食店への紹介を約束して いただいた。 ノベルティとして扱ってみたい等の意見があった
見込み客	見込み客約10名と名刺交換が出来た
見込み客	見込み客と考えられる方が何人かいました。また、他のブースの商品でも興味深いものが たくさんありました
見込み客	3名の見込み客がありました
連携	他社とのコラボの相談があり今後の開発について後日話し合いを約束しました。
連携	来場者の方からコラボの申し出があり好感触があった 他社とのコラボができると良いと思 います。
連携	制作会社さんとの情報交換ができ今後期待しています。
その他	応援イベント義捐金募金100円の義捐金の他に多めの金額を募金していただける人がい た。
その他	医師相談等サービスの実績が上がった。
その他	台風の影響で1日目にたくさんの景品が出るようにしたため、2日目には早く終わり申し訳 なく思った。

(2) 来場者アンケート結果

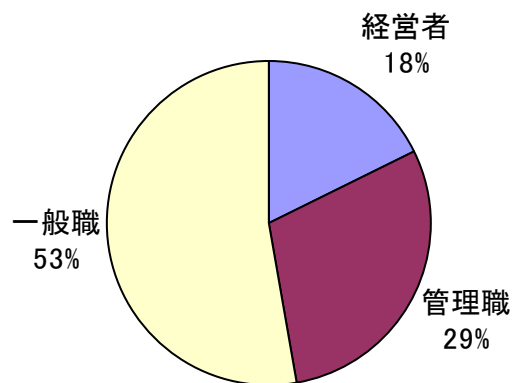
来場者の男女比



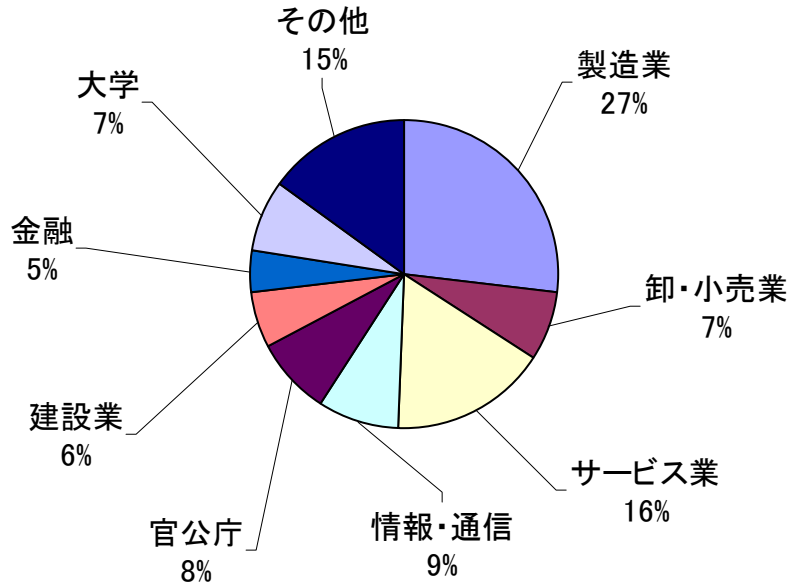
来場者の年齢層



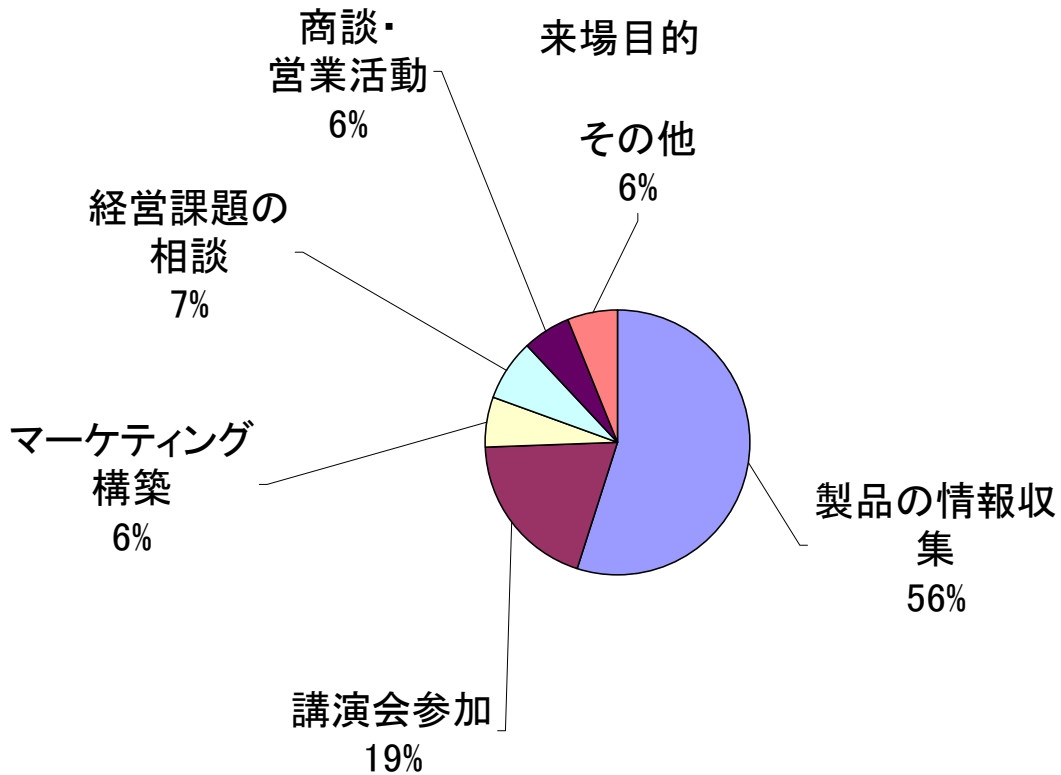
職種



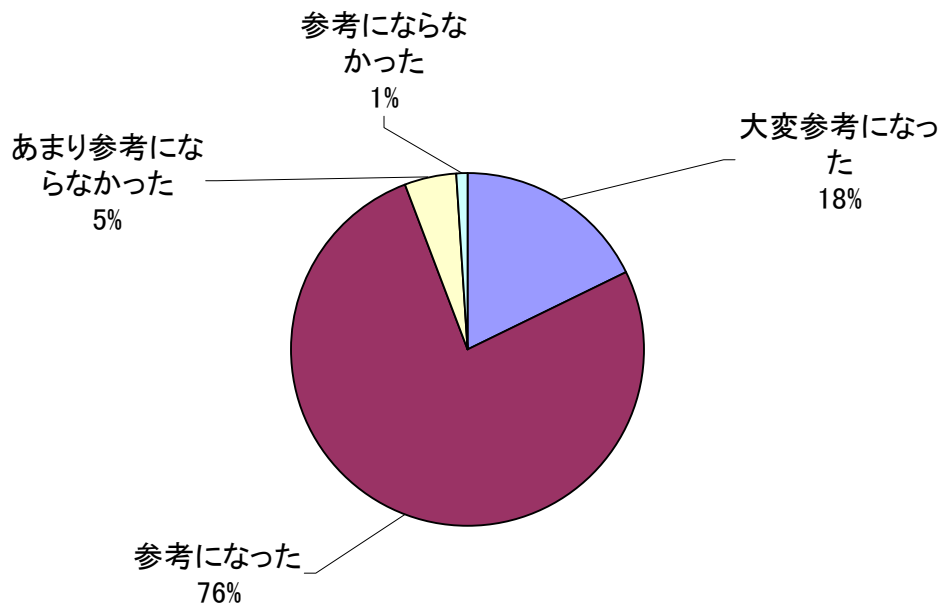
業種



来場目的



フェアに対する全体的な感想



▼来場者からのコメント

毎年開催しているのを知らなかった。地場産業でもがんばっていることに感心した。
地震の話はタイムリーでよかった。
今後とも継続してください。
もう少し会場が広いと歩きやすい。
雰囲気が良い。
おもしろくまた来たい。
とても興味深かった。
毎年来たい。今回はじめてなので。
楽しかったです。
今回は弊社は出展しておりませんので残念に思っております。今後自社製品のアピールをする場を有効に活用していきたいと常に考えていますので今後ともよろしくお願いいたします。
講演が面白かった。
昨年まで出展していたが来場者としていろいろ教えられた。
暑い時期よりもう少し涼しい時期に行ったほうが良い。
各社の製品や技術を見ることが出来てよかった。
知らない企業の商品を多数見ることが出来て今後の参考になった。

福井の人はアイデアは素晴らしいが宣伝が下手かな。

毎年盛大で福井の中小企業の元気さがわかるので良い。

県内企業の意欲ある姿が見えた。

毎年活気のある企業と交流できてやる気が出ます。感謝。