

2014 国際食品商談会
第 1 回 Nov. 27 ▶ Nov. 28
沖縄大交易会

第 1 回沖縄大交易会 委員会報告資料

2015年2月4日(水)

2014 Wednesday, November 26-
Friday, November 28

11/26 (水) 前夜祭 ロワジールホテル那覇

11/27 (木)・28 (金)
沖縄コンベンションセンター
宜野湾市立体育館



1. 開催概要

商談会名称 第1回沖縄大交易会

主催 沖縄県、沖縄懇話会

共催 日本貿易振興機構(JETRO)沖縄貿易情報センター
独立行政法人中小企業基盤整備機構沖縄事務所
公益財団法人沖縄県産業振興公社、沖縄振興開発金融公庫
株式会社沖縄銀行、株式会社琉球銀行、株式会社沖縄海邦銀行、コザ信用金庫

後援 内閣府沖縄総合事務局、宜野湾市、那覇市、
一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー、沖縄県信用保証協会、
沖縄県商工会議所連合会、公益社団法人沖縄県工業連合会、
一般社団法人沖縄県経営者協会、沖縄経済同友会、沖縄県商工会連合会、
沖縄県中小企業団体中央会、沖縄県漁業協同組合連合会、沖縄県農業協同組合、
琉球放送株式会社、琉球朝日放送株式会社、沖縄テレビ放送株式会社、
NHK沖縄放送局、株式会社沖縄タイムス社、株式会社琉球新報社、
株式会社日本経済新聞社那覇支局、沖縄セルラー電話株式会社、
那覇空港ビルディング株式会社、経済産業省北海道経済産業局、北海道、札幌市、
宮城県、福島県、群馬県、茨城県、神奈川県、愛知県、静岡県、岐阜県、三重県、
和歌山県、京都府、奈良県、兵庫県、鳥取県、高知県、愛媛県、宮崎県、熊本県、
鹿児島県、埼玉県、福岡県

協賛 沖縄地区税関、独立行政法人日本貿易保険、那覇港管理組合
株式会社ANA Cargo/全日本空輸株式会社、日本航空株式会社
沖縄ヤマト運輸株式会社、沖縄日通エアカーゴサービス株式会社、琉球海運株式会社
南西海運株式会社、株式会社沖縄県物産公社、株式会社沖縄物産企業連合
株式会社新垣通商、株式会社JCC、株式会社えん沖縄、国分株式会社
双日九州株式会社那覇支店、三井物産株式会社那覇支店/東邦物産株式会社

事務局 運営事務局：株式会社沖縄コングレ / 株式会社電通沖縄
商談マッチング事務局：株式会社JTB西日本

会期・日程 ■11月26日(水)設営・前夜祭

ブース設営 09:00～16:30
 前夜祭 18:30～20:30
 開場 18:00～

■11月27日(木)商談会1日目

オープニングセレモニー 09:00～9:45
 フリー商談会 10:00～11:30
 個別商談会 13:00～18:30

■11月28日(金)商談会2日目

フリー商談会 09:00～11:00
 個別商談会 12:30～17:00

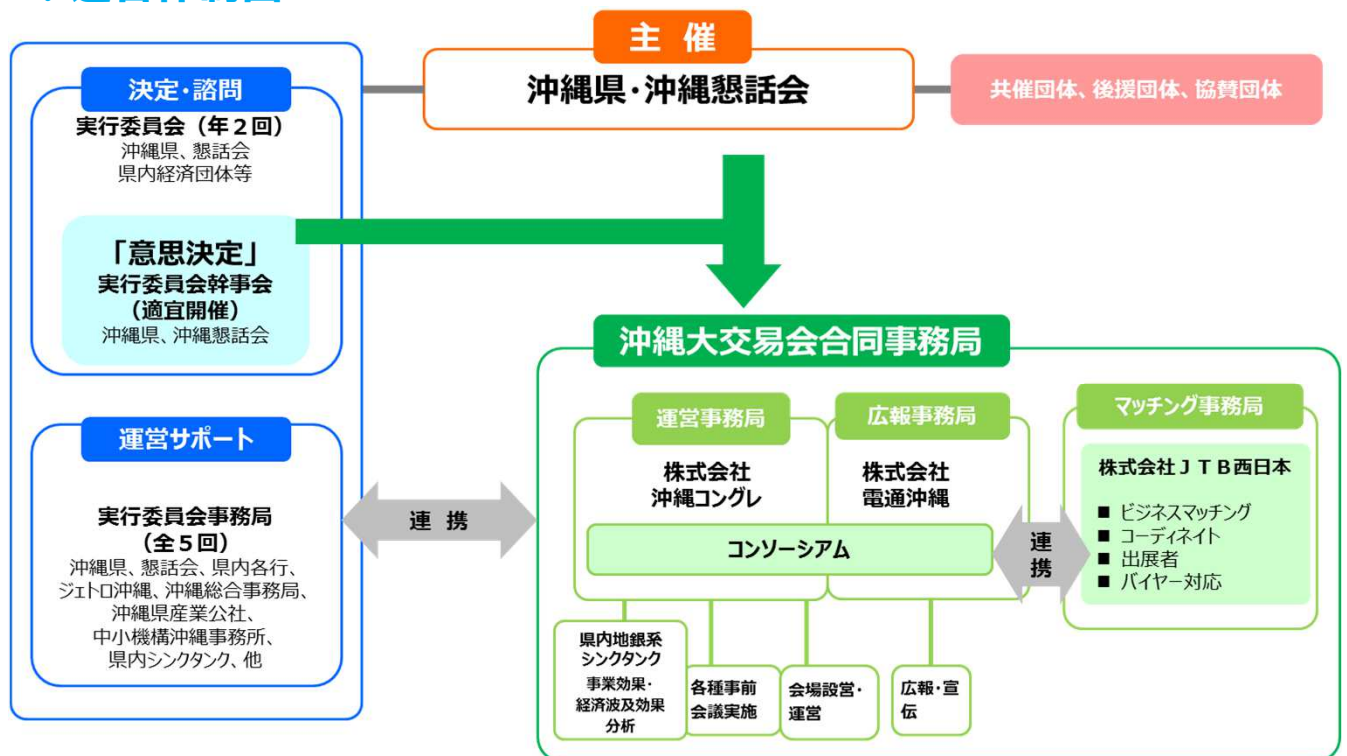
会場 ■前夜祭会場：ロワジュールホテル那覇
 ■オープニングセレモニー会場：沖縄コンベンションセンター 劇場棟
 ■フリー商談会場：沖縄コンベンションセンター 展示棟
 ■個別商談会場：宜野湾市立体育館
 ■バイヤー、サプライヤー昼食会場：沖縄コンベンションセンター 会議棟A 会議棟B

対象分野 **食品全般**： ■米 ■青果 ■生鮮魚介類 ■野菜
 ■スイーツ ■緑茶 ■酒類 ■加工食品 等

商談会形式 B to Bメイン

※フリー商談、及び事前マッチングによる個別商談形式
 ※商品の展示コーナー設置(試食も可)
 ※オフィシャル商社サポート、公的機関サポートによるサプライヤー支援ブース

2. 運営体制図



3. 記録写真



前夜祭: オープニング(ロワジールホテル那覇 天妃の間)



前夜祭: 会場内



前夜祭: フードショー料理卓



大交易会: テープカット(沖縄コンベンションセンター劇場棟)



大交易会: フリー商談会場(沖縄コンベンションセンター展示棟)



大交易会: 参加者サービス(11/27 ぶくぶく茶)



大交易会: 個別商談会場(宜野湾市立体育館)



大交易会: 参加者サービス(11/28 マグロの解体ショー)

4. 参加企業・団体数

(1)総参加サプライヤー 200社

うち個別商談会及びフリー商談会参加 193社

うちフリー商談会限定参加 7社

	地域	個別・フリー 両方	フリー商談会 限定	合計		地域	個別・フリー 両方	フリー商談会 限定	合計
1	北海道	22		22	16	大阪府	4		4
2	青森県	7		7	17	兵庫県	3		3
3	宮城県	3		3	18	奈良県	1		1
4	福島県	2		2	19	和歌山県	4		4
5	茨城県	7		7	20	鳥取県	1		1
6	群馬県	2		2	21	広島県	1		1
7	埼玉県	1		1	22	山口県	1		1
8	東京都	4		4	23	愛媛県	1		1
9	神奈川県	2		2	24	高知県	1		1
10	岐阜県	2		2	25	福岡県	2		2
11	静岡県	9	1	10	26	長崎県	1		1
12	愛知県	3		3	27	熊本県	5		5
13	三重県	4		4	28	宮崎県	2		2
14	滋賀県	1		1	29	鹿児島県	7		7
15	京都府	10		10		県外計	113	1	114
					30	沖縄県	80	6	86
						合計	193	7	200

(2)総参加バイヤー 176社

うち個別商談会・フリー商談会参加 134社

うちフリー商談会限定参加 42社

16か国・地域よりバイヤーを招へい・参加いただいた。

	国名	個別・フリー両方	フリー商談会限定	合計
1	カンボジア	1		1
2	シンガポール	17		17
3	タイ	6		6
4	マカオ	1		1
5	マレーシア	7		7
6	韓国	4		4
7	香港	19	2	21
8	台湾	10	2	12
9	中国	15	6	21
10	米国	3	1	4
11	ポーランド	1		1
12	ロシア	1		1
13	インドネシア	1		1
14	ニュージーランド	1		1
15	フランス	1		1
	海外計	88	11	99
16	国内外販路	11		11
	小計(海外販路バイヤー)	99	11	110
	国内販路バイヤー	35	31	66
	総計	134	42	176

5. 第1回沖縄大交易会 総参加者数

第1回沖縄大交易会の来場者と関係者を合わせた総参加者数は、3,311人(前年比1,650人増、99.3%増)と前年より1,650人多く、約2倍の総参加者数となった。

うち、バイヤーは 437人(前年比 96.8%増)
 サプライヤーは 995人(同 81.2%増)
 ビジターは 881人(同 179.7%増)
 関係者は 820人(同 42.6%増)

	2013年	2014年	前年比 (人数)	前年増減 比(%)
バイヤー(国内)	62	91	29	46.8
バイヤー(国外)	160	201	41	25.6
バイヤー(フリー商談限定参加)	—	73	—	—
バイヤー同行者	—	72	—	—
小計(バイヤー関係者の合計)	222	437	215	96.8
サプライヤー	549	828	279	50.8
サプライヤー同行者	—	167	—	—
小計(サプライヤー関係者の合計)	549	995	446	81.2
ビジター	315	881	566	179.7
PRブース	—	178	—	—
その他関係者	575	820	245	42.6
合計	1,661	3,311	1,650	99.3

6. 個別商談アンケートからみる商談成果

(1) サプライヤーの商談成果

① アンケート回収状況

個別商談会への参加サプライヤーは193社で、そのうち商談会のアンケート回収は180社となっており、回収率は93.3%であった。

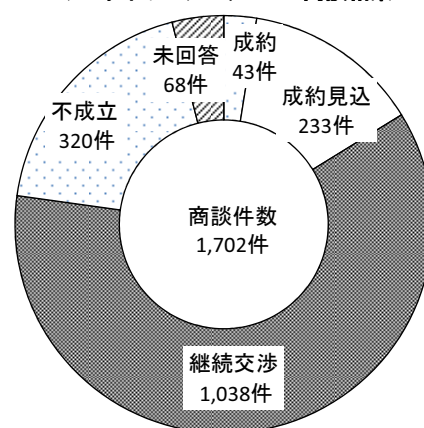
② 商談結果

a) 大交易会の商談成果

サプライヤー評価アンケート回収における商談件数は1,702件となっており、成約は全体の2.5%(43件)、成約見込みまで含めると16.2%(276件)となった。

企業ベースでの商談成果をみると、「成約」17.2%(31社)、「成約見込み」41.1%(74社)、「継続交渉」41.7%(75社)となり、「不成立」はなかったことから、高い実績だった。

サプライヤーアンケートの商談結果



サプライヤーの 商談結果	商談件数ベース		企業ベース	
	件数	割合 (%)	企業数	割合 (%)
成約	43	2.5%	31	17.2%
成約見込	233	13.7%	74	41.1%
継続交渉	1,038	61.0%	75	41.7%
不成立	320	18.8%	0	0.0%
未回答	68	4.0%	0	0.0%
合計	1,702	100.0%	180	100.0%

※企業ベースの商談成果は、「成約」>「成約見込み」>「継続交渉」>「不成立」の順に掲載

b) 前年との比較(商談件数ベース)

商談結果	H25年		H26年		前年比 (件数)	前年比 (%)
	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)		
成約	40	2.5	43	2.5	3	0.0
成約見込	269	16.7	233	13.7	-36	-3.0
継続交渉	908	56.5	1,038	61.0	130	4.5
不成立	359	22.3	320	18.8	-39	-3.5
未回答	32	2.0	68	4.0	36	2.0
合計	1,608	100.0	1,702	100.0	94	—

※端数調整により、ポイント差は合わない場合がある

③ 成約、成約見込み額

サプライヤー評価アンケートにおける成約額は2,971万円、成約見込み額が3,896万円、合計は6,867万円であった。前回と比較すると4,284万円の大幅増となり、特に「成約」は前回の204万円から2,971万円と大幅に前年を上回った。

	平成25年度	平成26年度	前年比
合計(万円)	2,583	6,867	4,284
成約額(万円)	204	2,971	2,767
成約見込み額(万円)	2,379	3,896	1,517
有効回答数	89	86	—

(2)バイヤーの商談成果

①アンケート回収状況

個別商談会への参加バイヤーは134社(JETRO招聘12社を含む)で、そのうち商談会のアンケート回収は134社となっており、回収率は100.0%であった。

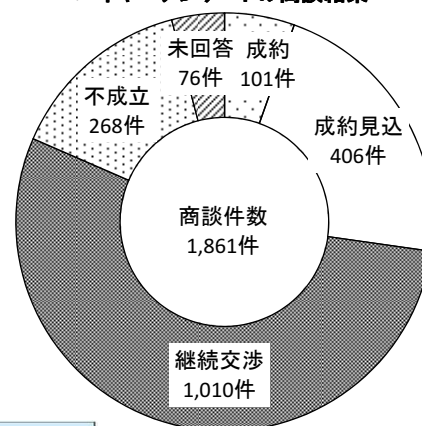
②商談結果

a)大交易会の商談成果

バイヤー評価アンケート回収における商談件数は1,861件となっており、商談成約は全体の5.4%(101件)、成約見込まで含めると27.2%(507件)となった。

バイヤー企業ベースでの商談成果をみると、「成約」33.3%(40社)、「成約見込み」41.7%(50社)、「継続交渉」25.0%(30社)となり、「不成立」はなかったことから、バイヤー視点からみても高い実績となった。

バイヤーアンケートの商談結果



バイヤーの商談結果	商談件数ベース		企業ベース	
	件数	割合 (%)	企業数	割合 (%)
成約	101	5.4%	40	33.3%
成約見込	406	21.8%	50	41.7%
継続交渉	1,010	54.3%	30	25.0%
不成立	268	14.4%	0	0.0%
未回答	76	4.1%	0	0.0%
合計	1,861	100.0%	120	100.0%

※1.企業ベースの商談成果は、「成約」>「成約見込み」>「継続交渉」>「不成立」の順に掲載

※2.企業数は、JETRO招聘分12社、商談成果未記入2社の計14社を除く

b)前年との比較(商談件数ベース)

商談結果	H25年度		H26年度		前年差 (件数)	前年差 (%)
	件数	%	件数	%		
成約	66	3.6	101	5.4	35	1.8
成約見込	391	21.3	406	21.8	15	0.5
継続交渉	846	46.0	1,010	54.3	164	8.3
不成立	263	14.3	268	14.4	5	0.1
未回答	274	14.9	76	4.1	-198	-10.8
商談件数	1,840	100.0	1,861	100.0	21	—

※端数調整により、ポイント差は合わない場合がある

③成約、成約見込み額

バイヤー評価アンケートにおける成約額は2,945万円、成約見込み額が1億5,100万円となり、合計は1億8,045万円であった。

成約または成約見込額		金額(万円)
合計		18,045
成約額		2,945
成約見込額		15,100

7. フリー商談アンケートからみる商談成果

今回、新たな試みである展示ブースでの「フリー商談会」を、11月27日(木)～28日(金)の両日に沖縄コンベンションセンター展示棟で開催した。

バイヤーとサプライヤー等にて2日間で2,986件(アンケート回答ベース)の名刺交換が行われた。そのうち、商談は1,303件行われており、初日27日に752件、2日目に551件となった。

商談成約状況をみると、成約件数が2日間で11件(0.8%)、成約見込が102件(7.8%)、継続交渉が636件(48.8%)となり、事前マッチングされた企業以外と新たな商談機会、マッチング機会を提供できた。

日付	名刺交換数	商談総数			有効回答数	
		成約	成約見込	継続交渉		
平成26年11月27日(木)	1,724	752	6	67	389	163
平成26年11月28日(金)	1,262	551	5	35	247	144
合計	2,986	1,303	11	102	636	307
	割合(%)	100.0	0.8	7.8	48.8	
		企業数	9社	42社	※個別商談会で実績があった先も含む	

11月27日	名刺交換数	商談総数			有効回答数	
		成約	成約見込	継続交渉		
県内企業	611	249	6	16	126	65
県外企業	1,113	503	0	51	263	98
合計	1,724	752	6	67	389	163

11月28日	名刺交換数	商談総数			有効回答数	
		成約	成約見込	継続交渉		
県内企業	479	205	2	9	80	59
県外企業	783	346	3	26	167	85
合計	1,262	551	5	35	247	144

8. 個別・フリー商談アンケートからみる企業ベースの商談成果

サプライヤーアンケートより

企業母数 186社※1

	成約(社)	成約見込(社)	合計(社)	商談スタイル別の割合(%)
個別商談会	31	74	105	56%
フリー商談会※2	3	10	13	7%
合計	34	84	118	63%
商談進捗別の割合(%)	18%	45%	63%	

※1 企業母数の186社は、個別商談会へ参加したサプライヤー(193社)のうち、アンケートを回収した180社と、フリー商談会のみ参加したサプライヤー(7社)のうち、アンケートを回収した6社を合計した数値。

※2 フリー商談会の社数は、個別商談会で成約・または成約見込みがあった企業を除く。

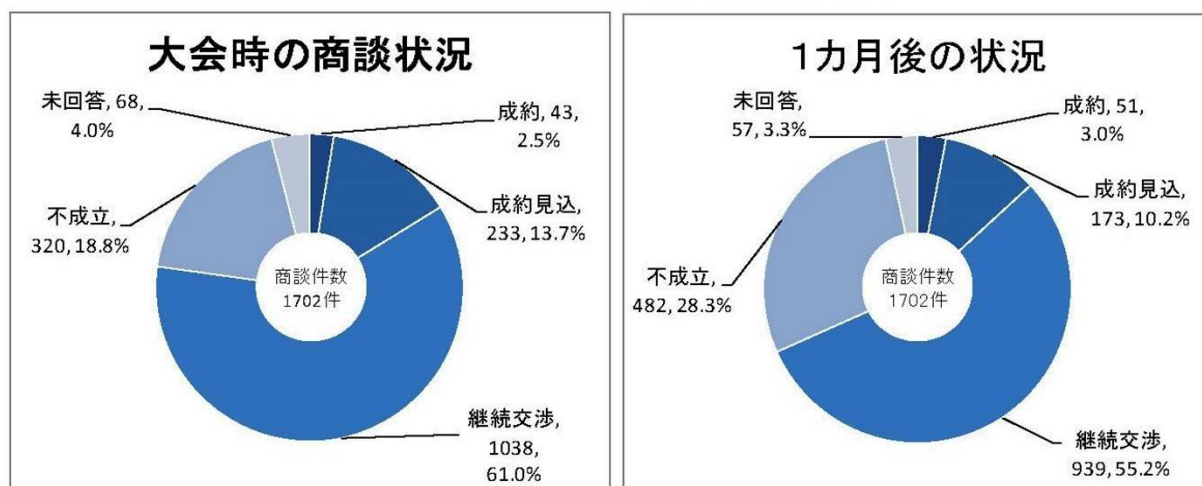
個別商談会及びフリー商談会を通して、成約・成約見込の実績があった企業は合計で118社であり、割合にして63%となった。

9. 第1回サプライヤーフォローアップアンケート結果評価

大交易会終了1カ月後の全体状況

- ▶ 1カ月後のフォロー先は44.4%程度となっており、アンケート未回収の商談については、大会時の商談結果を用いている。
- ▶ 1カ月後の商談状況は下記のように推移している。
 - 成約は、43件(2.5%)から51件(3.0%)と、8件(0.5ポイント)増加した。
 - 成約見込は、233件(13.7%)から173件(10.2%)と、60件(3.5ポイント)減少した。
 - 継続交渉は、1,038件(61.0%)から939件(55.2%)と、99件(5.8ポイント)減少した。
 - 不成立は、320件(18.8%)から482件(28.3%)と、162件(9.5ポイント)増加した。

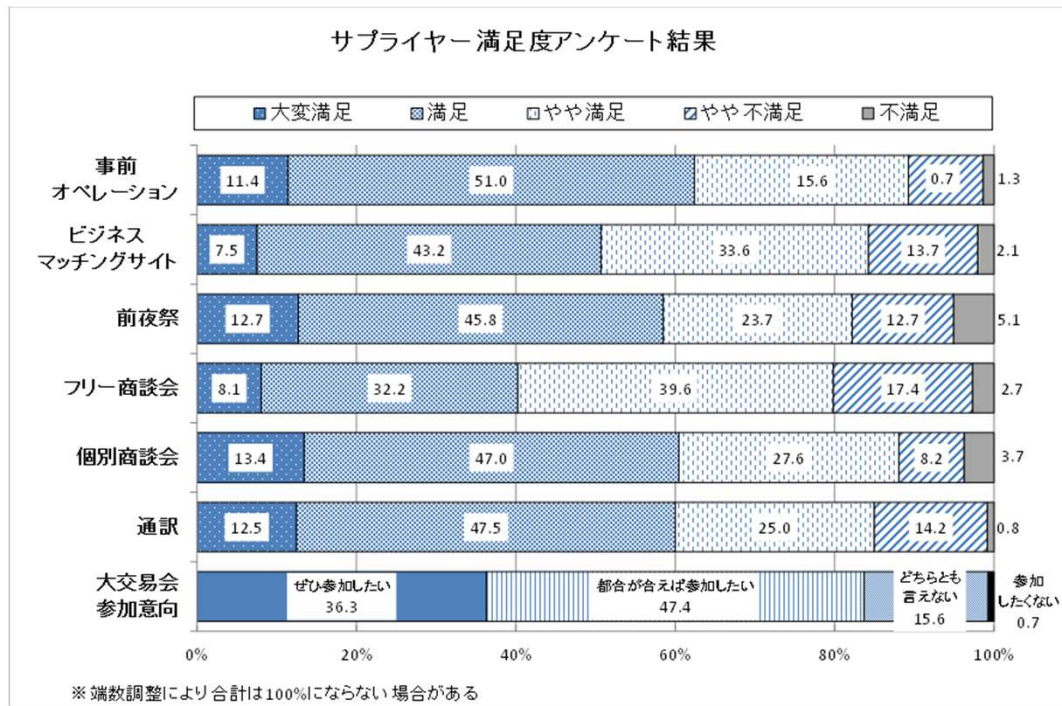
図表1: 大会時商談結果(左)と1カ月後の状況(右)



なお、平成27年2月頃に第2回サプライヤーフォローアップアンケートの実施を予定しており、その際に第1回サプライヤーフォローアップアンケートにおいて、未回収先へのフォローアップを行っていく予定である。

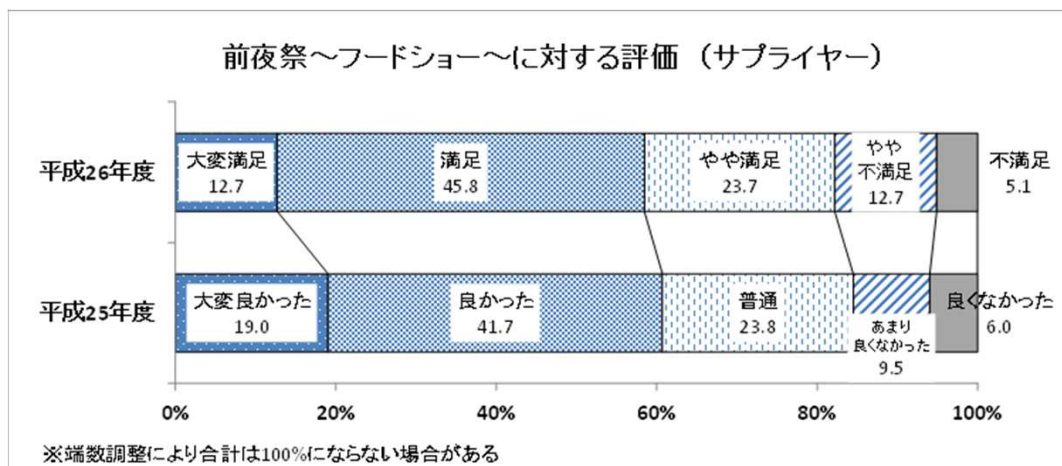
10. 満足度アンケートの結果について

(1) サプライヤー満足度アンケートの集計結果

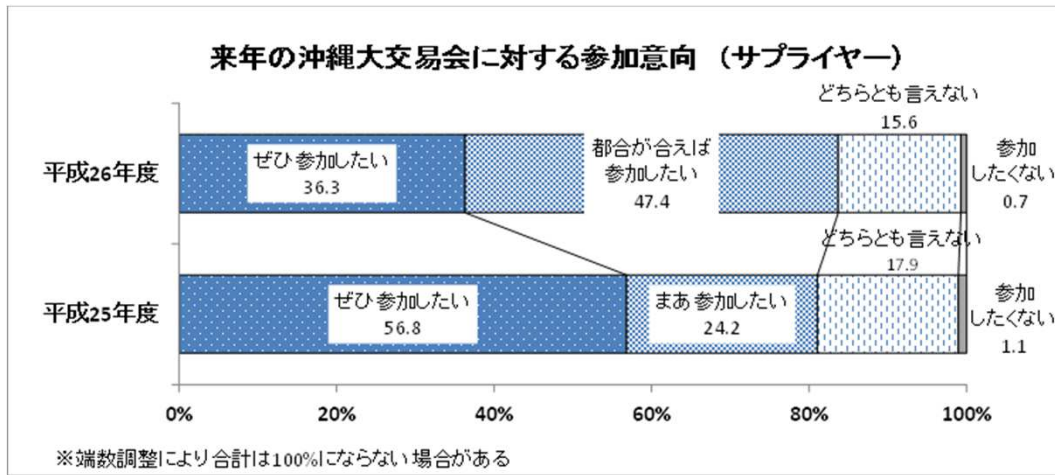


- サプライヤー満足度アンケートの回収は、151社となっており参加サプライヤー194社に対し、回収率は77.8%であった。
- 最も評価が高かった項目は、「事前オペレーション」で、「満足度(大変満足、満足)」は62.4%となった。
次いで、「個別商談会」が60.4%、「前夜祭」58.5%などであった。

サプライヤー満足度アンケートの前年度との比較

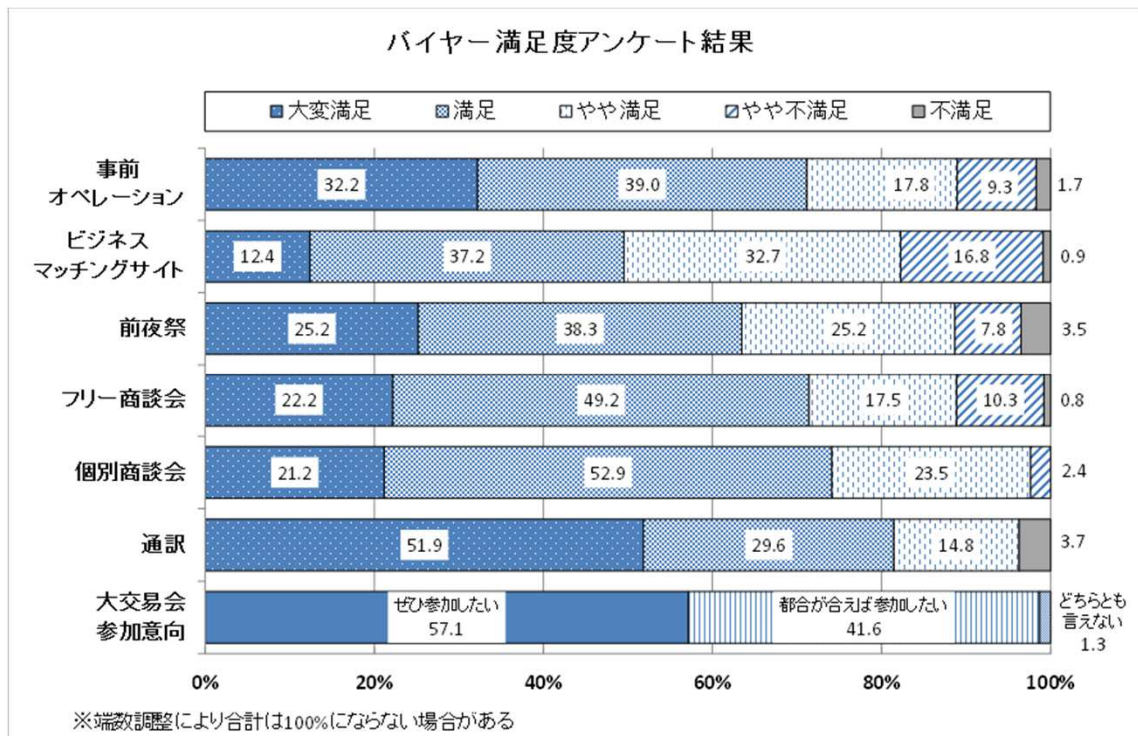


- 「平成25年度沖縄大交易会プレ交易会」に実施した満足度アンケートについて比較する。「前夜祭」に対する評価は58.5%となり、前年の60.7%より2.2%ポイント減少となった。コメントからは、「会場が狭い」や「混雑していた」という意見のほか、「冷めていてもっと温かい料理であればもっと良かった。冷めてもおいしい料理レシピであれば良い」「前夜祭より後夜祭のほうが個別商談したバイヤーさんと話ができる」などがあつた。



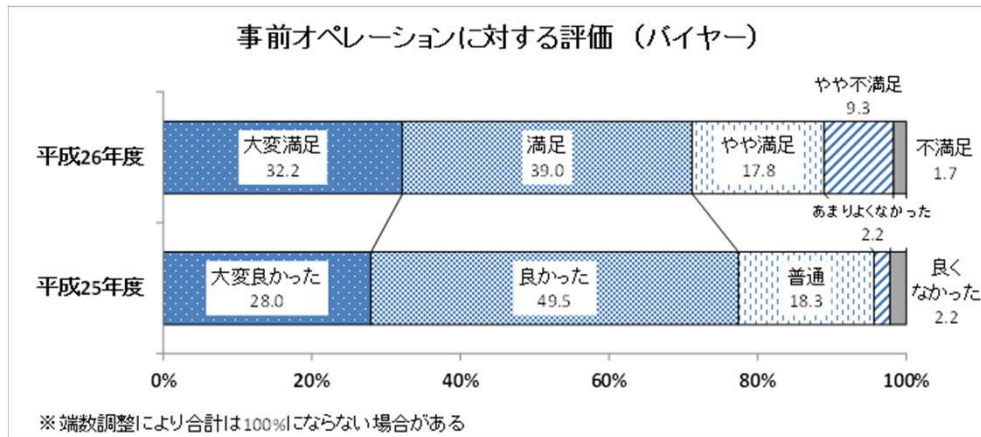
- 「沖縄大交易会に対する参加意向」は、参加意向が83.7% (36.3% + 47.4%) となった。「都合が合えば参加したい」とのコメントからは、「今回の成果次第」とするなど、今後の成約実績によって次年度の参加を検討するとの意見みられた。

(2) バイヤー満足度アンケートの集計結果

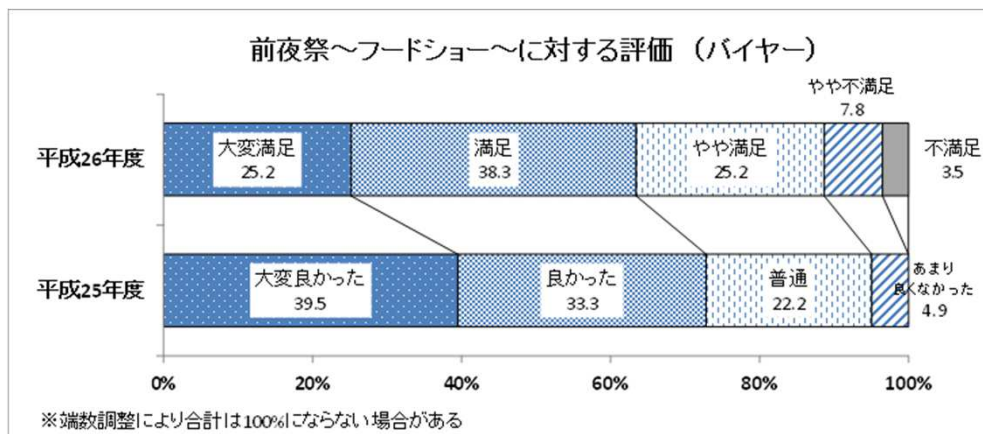


- バイヤー満足度アンケートの回収は、130社となっており参加バイヤー134社に対し、回収率は97.0%であった。
- 最も評価が高かった項目は、「通訳」で「満足度(大変満足、満足)」は81.5%となった。次いで、「個別商談会」が74.1%、「フリー商談会」が71.4%などであった。
- 次回の大会参加意向は、「ぜひ参加したい」が57.1%、「都合があえば参加したい」が41.6%となった。

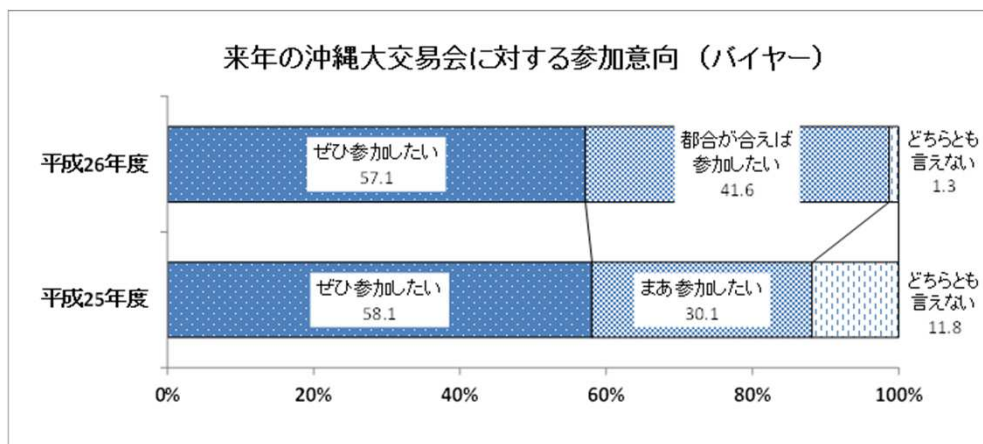
(3)バイヤー満足度アンケートの前年度との比較



- サプライヤー同様、前年の「平成25年度沖縄大交易会プレ交易会」の満足度アンケートについて比較すると、「事前オペレーション」に対する評価「満足度(大変満足、満足)」は71.2%となり、前年の77.5%より6.3%ポイント減少となった。コメントからは、「待ち時間が長い」「資料が多すぎる」という意見などがあつた。



- 「前夜祭」に対する評価「満足度(大変満足、満足)」は63.5%となり、前年の72.8%から9.3%ポイント減少となった。コメントからは、「会場が狭く、人が多すぎる」「出展業者の試食をもっとPRすべき」などの意見があつた。



- 「来年の沖縄大交易会に対する参加意向」は98.7%となり、前年より10.5%ポイント増加した。

11. まとめ

(1) 商談評価

- 商談1件ごとにみた商談成果についてサプライヤー視点、バイヤー視点からみると、「成約」、「成約見込み」の割合は「サプライヤー」16.2%に対し、「バイヤー」27.2%とバイヤー側の結果が良かった。
- また、企業ごとにみた商談成果においても「サプライヤー」、「バイヤー」ともに全て不成立であった企業はなく、どの参加企業も今後の商談につながる成果が得られたことになる。
- 結果的に「バイヤー」の商談に対する意欲は高いことから、今後、「サプライヤー」からの積極的な商談アプローチにより、さらなる商談成果に結びつくことが期待される。

(2) 満足度

- 満足度アンケートについて、まず新たに取り組んだ項目である「ビジネスマッチングサイト」は、「バイヤー」、「サプライヤー」ともに50%程度の評価に止まった。コメントからは、「事前にバイヤーの情報が得られた」、「希望するマッチングが出来た」など評価する意見があった一方、「サイトの使い勝手が良くない」、「一部バイヤーが事前情報と違っていた」、「希望する商談が出来なかった」などの意見があり、次回に向けて改善していくことが求められる。
- 「前夜祭」については、「満足度(大変満足、満足)」の評価が「サプライヤー」58.5%、「バイヤー」63.5%と、ともに前年に対して若干ポイントを落とした。コメントからは「来場者が多すぎる」、「出展業者の試食をもっとPRすべき」などの意見があったことから、「バイヤー」と「サプライヤー」がより試食に特化できるような設定にしていくことが必要となってくる。
- 「フリー商談」は初めての取り組みとなったが、「満足度(大変満足、満足)」の評価は「バイヤー」71.4%と概ね良好な結果に対し、「サプライヤー」40.3%と低めの評価となった。「サプライヤー」のコメントからは、「個別商談マッチング以外の方と商談が出来た」と評価する意見がある一方で、「バイヤーの来場が少なかった」、「個別商談の会場が離れている」などの意見が多くあった。結果的に会場が2つに分かれたことから、「バイヤー」は午後の個別商談に特化し、フリー商談の会場に足を運ぶ機会が少なかったものとみられ、今後、時間設定の組み替えや会場の統一などが課題として挙げられる。
- 「大交易会の参加意向」は、「サプライヤー」、「バイヤー」ともに前年のプレ交易会より参加意向を示した企業が増えており、今後の沖縄大交易会に対する期待は大きいといえる。

以上