

別紙

商談交渉状況等の事後聞き取り結果(高知県企業回答42社:8月3日現在)

1. 成約状況

契約成立件数	高知県企業
0件	36社
1件	3社
2件	3社

(6社 9件)

契約相手企業	件数	高知県企業
京製メック	2	A社 B社
サツマ超硬精密	4	B社 C社 C社 D社
三菱重工業	1	A社
森川製作所	2	E社 F社

2. 交渉状況

①訪問企業数

訪問件数	高知県企業
0件	38社
1件	2社
3件	2社

(4社 8件)

訪問先企業	訪問結果	高知県企業
京製メック	成約	A社
	結果待ち	D社
富士ダイス	訪問予定	B社
三菱重工業	成約	A社
森川製作所	担当者に会えず	D社
安田工業	見積中	C社 D社
	不明	A社

②電話・FAX・メール等での交渉数

交渉件数	高知県企業
0件	16社
1件	10社
2件	7社
3件	5社
4件	3社
5件	1社

(26社 56件)

交渉先企業	交渉結果	高知県企業
IHIアムテック	結果待ち	1社
	不成立	3社
アイメックス	見積中	2社
	結果待ち	2社
京製メック	成約	1社
	見積中	4社
	結果待ち	2社
	不成立	4社
タクマ	見積中	1社
サツマ超硬精密	成約	1社
	見積中	4社
	結果待ち	2社
	金額交渉中	1社
	不成立	3社
ツバキエマソン	結果待ち	2社
東レ・プレジジョン	見積中	2社
	不明	1社
深江特殊鋼	不成立	1社
富士ダイス	見積中	1社
	不成立	1社
三菱重工業	成約	1社
	見積中	3社
	不成立	1社
	不明	1社
森川製作所	見積中	2社
	結果待ち	3社
	担当者に会えず	1社
	不明	1社
安田工業	見積中	1社
ユアサプロマテック	見積中	2社
	不明	1社

3. 「土佐 商談会」への意見

- ・展示は役に立ったか？
- ・よかった
- ・発注企業が多すぎる
- ・悪くはないが、現状では大きな仕事は受けられない
- ・待ち時間にコーヒーが飲みたい
- ・コストダウンを探している所が多かった
- ・期待していたものとのギャップが大きかった
- ・発注企業担当者がベテランばかりであった
- ・長期に取引できる企業がよい
- ・互いに訪問できる関係作りが大切
- ・大変ありがたい
- ・発注企業は20社はほしい
- ・市内開催を基本に整合性のある企業と商談したい
- ・県との協力体制が見えない
- ・時間の取り方に問題あり
- ・高知の企業の温度差を感じる
- ・当社のスタイルに合った企業がなかった
- ・高知の企業が疲れているように見えた
- ・時間をくぎって行ったので、バタバタせずにできた。こういう機会をもっと増やしてほしい
- ・機械加工企業が80%、鉄工所と商談したかった
- ・1企業あたりの時間を短縮してでも、希望の所には商談させてやる方がいいのでは
- ・セレモニー的ではなく、絞りこまれていて効果が出ている
- ・このような商談会を時々やったらどうか
- ・商談時間が短い、30分はほしい

4. 協議会への要望

- ・商談会の後フォロー
- ・協議会事業終了後も続けてほしい
- ・回数は減っても商談会を続けてもらいたい
- ・忙しくなれば必要ないが、現状では続けてほしい
- ・3年で終わらせずに地道に続けないと税金の無駄遣いになると思う
- ・商談会は景気・不景気に関わらず年1回は開催してほしい
- ・商談会は高知市内で開催するのが一番、県外だと広島・関西まで
- ・県外企業との間に入ってもらうと安心なので、これからもパイプ役になってもらいたい
- ・姿勢は感じるが、もっと下の方へ掘り下げないと雇用は活性化しないと思う
- ・事業を引き継ぐところはないのか