

第1回沖縄商談会参加事業所フォローアップヒヤリング報告書

□実施期間：2021年3月11日～17日

□実施方法：対面もしくはオンライン（zoom）

□事業所数：10ヶ所（第1回商談会参加出展全事業所）

□実施内容：フォローアップヒヤリングシートに基づき行った。

□実施結果：以下のとおり

《フォローアップヒヤリングを通して全体的な所見等》

・フォローアップのヒヤリングは、事前に本人の回答（4ヶ所：知名オーディオ、丸正工房、ブロッサム、シュービー）をもとに、またそれ以外は直接質問し回答して頂いた。

・「今後の継続的な開催に向けてより良い改善のためのデータとしたい」という旨を伝え、忌憚のない意見を積極的に求めるヒヤリングを行った。

・初めてのオンライン商談会で比較できるものがなく、全体的には良かったという声だったが、全体のイメージを掴む、商談会に臨むなどほとんどすべてが初めとのこともあり、次回に向けた改善点を多く感じていたようだった。

・一部を除いて、商談会そのものに慣れておらず、バイヤーとのやりとり（専門用語、値段の交渉、サンプルや資料等）に必要なものを十分に把握できていないと感じた。そのため、事前に説明されていたことの多くが記憶にも曖昧で、それが回答（事前の説明不足感や急な依頼が多い等）に反映されている。

・これまでの問屋や業者との関係性が基盤にあり、商品のPR、商品リスト、値付けや値段交渉などの苦手感や難しさを感じている。そのためリアルならまだしもオンラインで相手の距離感や関心度が測りかねる交渉はより難易度があつたように感じた。

・本商談会の背景や全体像を改めて伝えたと、納得感はあるより前向きな改善点を提案して頂いた。

・アンケート項目の設問の選択肢が「良かったか悪かったか」「満足したか、満足してないか」と極端で全体的に回答しづらいようだった。ひとまず振り分けてもらったが、その理由や改善点を伺う限り、全体的には概ねポジティブな回答となっている。

・名刺交換がない中、オンライン商談時も初日は特に誰と話したのかさえわからない場合もあり、商談先の一覧が提供されても活用が上手くいっていないことが多い。

・メールやPC作業に不慣れな作家が多く、商談後に直接やりとりをすることが難しい状況のところも多い。きめ細かいフォローを期待していることを感じた。

・次回以降の開催について出展料の負担などがどうなるか？ということを気にしている事業所は多かった。

1. 会期中に行った商談件数について

	総数	平均数
リアル商談	25	2.5
オンライン商談	90	9

2. 商談会終了後、企業への連絡の有無

	事業所数	件数総数
連絡した	5	25
連絡しなかった	5	

3. 商談会終了後、貴所への企業からの連絡の有無

	事業所数	件数総数
連絡があった	7	13
連絡がなかった	3	

4. 連絡の具体的な内容について

- ・傘地に適した織物サンプル、藍染ネクタイに入れる知花花織サンプル、商品ラインナップ
- ・工房訪問あり、取材と取引確認あり。作品集（CD）の貸し出し
- ・工房訪問、仕入れと撮影について（3社）
- ・連絡に対する返信あり。1社は東京の設置店に行くとのこと。もう1社は見込み薄い。

5. 商談終了後の商談の有無と効果について

	事業所数	商談件数
商談あり	3	6
商談なし	7	

6. 見積もり及び成約件数、成約金額について

	あり	なし	金額
見積件数	1	9	0
成約件数	1	9	16500
見込成約件数	2	8	0

*Glass Studio 尋

7. 具体的な商談内容（企業名、業種）

- ・ ネット販売用の商品の取材、撮影：Lamilaho Lamilaho、チェッカーズサポート
- ・ ネット販売用の商品（グラス）の取材購入：Lamilaho Lamilaho

9. 出展スペースの広さ及び理由と改善点

適切だった	8
狭すぎた	2
広すぎた	0
その他	0

- ・ かつこよかった。スペースもゆったりで気持ちよかった。
- ・ 日常の展示品ではなく特別なものを展示できた。
- ・ 比較のしようがない

- ・ オンラインやリアルとも商品説明する際歩きにくく、説明しづらかった。
- ・ 広い部屋はいいが、狭い部屋で2箇所は手狭だった。

10. 什器類について

良かった	5
ふつう	4
悪かった	1

- ・ ゆったりと動けた。実際に手にとって見てもらいたい。
- ・ 音量を大きくできたので個室でよかった。
- ・ 什器を借用できた
- ・ シンプルな什器／家具で特に問題なかったです。
- ・ 場所もよく通常は無機質になりがちだが、ホテルも新しくデザインも良かった。

- ・ 家具なので部屋を使用している感の展示にしたかった。

- ・ 商品を生かした展示ができなかった。一見何を飾っているかわからない。（テーブルクロスをベッドに広げるとベッドカバーに見える、ハンガーにかけたが反射して見えづらい、傘も広げての展示があってもよかった）
- ・ 什器類はホテルが準備するという説明あったが、商品にあった什器が欲しかった。

1 2. ホテルー室での展示方法やブースの配置、ペアリングについて感想や希望、改善点

- ・ 畳間は良かった。ソファとテーブルだけでもよい。
 - ・ 壁が使いえなかったのが残念。写真とか空間デザインが思ったようにはできなかった。
 - ・ 壁に型染めの額が展示されていて、商品とかぶり隠してもらった。展示会場に違うもののバッティングはよくない。商談中に「これもそちらのですか？」とバイヤーに首里織のクッションのことを聞かれた。
 - ・ テーブルランナーとガラスを合わせての展示もできたかも。
-
- ・ ホテルの制約が多く、希望する展示ができなかった。ベッドも動かせると聞いていたけど、向きを変えたりができず。ホテル側の意向が強すぎたのではないかと感じた。
 - ・ タペストリーは壁に展示したかったができなかった。
 - ・ テーブルコーディネートできるように準備（ワインや食器など）していたが、部屋の変更にそれにあった什器がなかった。
-
- ・ ベッドを使ったり、シーツに印字と工芸はホテルにあう。一室は完全に各作品がテーマをもって展示できるとよい。
-
- ・ ガラスと紅型の組み合わせは良かった。
-
- ・ おしゃれで映えてよかった。SNSで部屋にマッチしているとコメントあり。
-
- ・ シーツに名入れの演出が良かった。ベッドの上に紙を広げて見せられたのはよかった。今回はこれでよかったが、芭蕉つながりであってもよいかも。
-
- ・ 部屋に商品を展示することで空間と一致させる自然な展示ができた。
-
- ・ 陶器と布の組み合わせでよかった。それ自体が初めてで新鮮だった。
-
- ・ 始める前よりは違和感はなかったです。ホテルにかかっている紅型は取りたかった。
-
- ・ 同じ時間や同時にオンラインがぶつくと声が邪魔にならないか気になった。相手の話が聞こえて集中できないこともあった。商談相手のご自宅？の感もあり、テンションのもって行き方に若干違和感があった。

1 3. 会場全体の装飾・レイアウト

良かった	5
ふつう	5
悪かった	0

・自分なりにイメージして小物は持っていったが、あるものでやるしかない。

・取り組みとしては面白い、プレミアム感がある。廊下が暗い。一般の人の来場を今後どうするか。

・什器や空間はどこにでも制約はあるが、ホテルという空間の活かし方ができていたか。

・レイアウトはホテルでという話がありとても期待していた。実際はほとんどなくて残念だった。演出ひとつで変わるし、自分達ではできない限界を補って欲しかった。

・ブロッサムさんの会場は狭かったの？立ち位置や空間もベッドを回り込むカタチで使いづらそうだった。反対側は1社ずつの広さと感じた。

・工房名をホテルの備品（シーツ）に印刷して紹介しているのが良かった。

・部屋自体が演出されていて普通の会場よりも生活感もマッチして良かった。部屋も畳間のある部屋、和室の展示も効果的。眺めもよく普段とは違う時間をすごせた。

・部屋をすべて回ると長時間になるので訪問者のワークスペース（テーブル、いす、電源等）があってもよいと思った。

・展示の専門家がいるとのことで、どう展示されるのかが見たかった。もっとダイナミックなレイアウトがあるか期待していた。プロに委ねてみたい。

どこをみても綺麗だった。来場者がふえた時の入り口のわかりやすさやパネルなどがあるとよいと思った。

1 5. 今後参加したい商談会について（複数回答可）

第2回沖縄商談会	8
東京ギフトショー等	5
県外での商談会等	6
工芸イベント等	7
観光事業系見本市等	0
各種オンライン／リアル商談会	3
展示会情報を知りたい	7

・実際に見て、触れて、実感できる場に出展したい。

・オンラインはサポートがあれば参加したい。

・2～3泊程度なら県外可。

・その時の状況次第で検討したい。反物で出したいが小物の方が需要はある。

・地域(首里)のイベント。室内イベントなら。過去のイベント参加で苦い経験あり（屋外展示や送った展示品がシワが入って返されたり）主催者側の誠意やモノに対する考え方など失望したことある。出展に対して少し後ろ向き。

・すでにあるバイヤーで手一杯で増やすことは今は考えられない。例えば沖縄の手仕事や工芸を魅せる場としてテーマを決める展示会なら参加したい。

・タイミングや条件があればすべて

・リゾートホテル

16. 販路を広げていきたい地域（複数回答可）

県内	4	・ 県内全域 ・ 那覇市 ・ 沖縄市以外
県外	6	・ 主要都市 ・ 東京、大阪、福岡、名古屋、神奈川、関西 ・ 東京や京都以外
海外	3	・ スペイン、イタリア ・ 香港、台湾 ・ ニューヨーク

・ 総アカギでスペイン（ガウディ）やイタリア（デザイン）に出展するのが夢。
・ 沖縄から世界のウチナンチュに届けたい。戦争でモノは焼けたけど手技は残っていたこと、アイデンティティ。つくり手として発信したい。

・ 紅型の価値を見出す富裕層がいる地域。
・ 経済活動が盛んなことと工芸に対する理解が得られやすいから
・ 作家として活動したい。ギャラリーがしっかりして販売力のある地域。
・ ユーザーや来店者が多く、来客の見込みが期待できる
・ 多くの商品につくれないので、主要都市に一箇所でもここに行けば見られるという所がほしい
・ 大量生産はできないが、それを理解して頂けるバイヤーとなら広げたい。
・ もともと顧客も主要都市が多い。リゾートホテルには

18. 商談したいバイヤー、商談先について（複数回答可）

小売	7
問屋、卸売	0
商品開発	5
デザイナー	4
ホテル・旅館	6
公共施設	2
住宅・リノベーション	5
その他	

・ 基本的には自社で製作販売するスタイルなので、その路線強化。
・ これまで需要のあるセレクトショップ

・ 布を提供して商品開発ができるならやりたい。
・ 自分のステンドグラスを広めたい

・ ホテルの最上階のバーに、木工の椅子が並ぶのを実現したい。

・ 壁紙や障子紙、対応できる範囲でやりたい
・ 外灯や瓦などを新たな商品開発は積極的にやりたい

・ 素材の良さをPRできるようなところと
・ お話をいただけて条件があれば
・ 異業種との可能性を広げたい
・ 設計事務所、クリエイター、百貨店催事を継続することで販路拡大を考えている。

20. 商談会までの対応、開催や運営にかかる内容説明

良かった	3
ふつう	6
悪かった	1

・いろいろと気遣ってもらった。
 ・オンラインかどうか直前で、バタバタしていた感じがかった。
 ・今後は紙やメールではなくオンライン上で共有事項をアップ、閲覧、ダウンロードできるといいですね。情報も早いし質問もしやすいと思います。大変だと思いますが...

・最初の話が8月、その後が12月。経過が見えず突然な感じがしてバタバタしていた。

・商談先がギリギリにしかわからず不安だった。早めにわかれば相手によって資料等準備もできたかもしれない。
 ・コロナの影響はあったと思いますが説明会や動画撮影の日程など直前の案内があったので。
 ・事前確認しイメージをつくり、出すものを決めていた。途中で場所が変わったがイメージできず、その理由や説明（部屋が狭くなる）がなかった。対応が厳しかった。
 ・窯いれ前でバタバタしていた。もう少し力を入れたかった。
 ・商品リスト提出の期限がメールを頂いた翌日だったように思う。もう少し早めに欲しかった。全体のスケジュールが最初にまとめてあると段取りがつけやすい
 ・どんな感じになるか直前までわからず戸惑った。オンラインになるというアナウンスはあったが具体的にどんな手順になるか、事前のサンプル送付やどこに興味があるかの情報があると良かった。

22. コロナ禍の商談会開催の内容説明

良かった	6
ふつう	4
悪かった	0

・なかなかできない中で開催。自分達だけではできないこと。
 ・特になし。オンライン説明で十分理解できる。

・コロナということで多少の不安あった。普段は外に出ない中なので。

2 4. 当日のリアル・オンライン運営の対応

良かった	5
ふつう	4
悪かった	1

- ・スムーズだった
- ・作品をどう見せるかはもう少し検討する必要あり
- ・オンラインの時間がバタバタしているように感じた

- ・直前にメールが来たりで情報提供の仕方はもう少し工夫してほしい

- ・リアルとオンラインが重なってばたつき上手く商品の説明ができない時があった
- ・室内のトイレを使ってよいかわからず...途中から参加する担当への説明は必要
- ・企業とつなぐ際に企業名とリスト番号と確認時間があればよかった。担当者の名前だけだった気がする。商品紹介する前に一度シュミレーションしておいた方が良かったかもしれません。
- ・バイヤーが何を求めているか事前にもっと情報がほしかった。事前にサイトはチェックしていたがいざ当日となるとわかりにくかった。

2 6. バイヤーとの商談マッチングの流れ、担当アテンドのサポート対応

良かった	8
ふつう	2
悪かった	2

* 複数回答あり

- ・カメラの性能(色味が伝わらない、画像解像度のよいもの)が必要。
- ・画面ごしだと固まってしまう。慣れておらず何を話してよいのかわからない。

- ・後半はバタバタと立て続けで少し慌ててしまった。最初の商談後に話しをすればよかったかもしれません。
- ・何をどこでどうしゃべるか、商品の説明の仕方などどこから始めるか戸惑いました。

- ・2日目は改善していたので良かった。
- ・いろいろできる限りをやってくれた。最初はかなり戸惑った。
- ・リアルで入ってきて、最初の対応がわからなかった。
- ・オンラインは誰と商談しているのか相手のことが分かりづらかった。誰が来るのかのスケジュールリング、名刺がない場合の対応の仕方を検討してほしい。
- ・山城さんが話しの間に作品を見せたりしてくれて上手に対応していた。
- ・バイヤーと挨拶せずにはなしが始まったり、誰と話しているかわからなかった。2日目は改善していた。
- ・時間割で商談した方がオンラインは整理しやすいと思った。いつ来るかわからずタイミングがわからない。事前にわかると合間に内容をまとめたりしたい。完全オンラインなら予約制の方がわかりやすい、バッティングしている工房を多くみかけた。オンラインならではのやり方を今後工夫していきたいと感じた。

28. 搬入のスケジュールや当日の作業の流れ

良かった	7
ふつう	3
悪かった	0

・会場見学に行けず事前にチェック出来なかった。隠すべきところは当日対応してもらえた。
・時間を分け手伝ってもらえてスムーズだった。

・時間指定にも関わらず搬入時間がずれていた。わからないことだらけだった。デザイナーがからむことでどこまでやればいいのか迷った。

30. 搬出のスケジュールや当日の作業の流れ

良かった	8
ふつう	2
悪かった	0

・スムーズにできた。
・サポートが大変ありがたかった。

32. 商談会出展の効果（複数回答可）

試作品・商品改良につながった	2
商談が成立した	1
マスコミからの取材がありPRにつながった	2
HPアクセス数が増えた	1
顧客ニーズを把握できた	4
その他	2

・業種によつての違いを知れた。
・人気なもの、興味、反応。自信をもった。
・2箇所は直接訪問あり、成約につながる見込み
・発信の仕方を考えようと思った。
・東京のギフトショー以降連絡が増えた。
・幸喜さんと語り合えたのが良かった

33. 参加した事業所との情報交換

情報交換あり	8
情報交換なし	2

・現状、世の中の見方、オンライン苦手
・お互いに工房見学について
・制作のヒントになるのではないかな
・名刺交換、SNSでつながる
・雑談程度

3 5. 今回の参加

満足している	7
満足していない	1
どちらでもない	2

・オンラインは不慣れで難しい。バイヤーからわからない言葉（ポツツアップ等）があった。どんな言葉が取引で使われるかの情報も事前にあるとよい。

・参加するのはよいが、リアルがいい。画面ごしは苦手。
・現状できる範囲の展示会だったと思う。参加する工房が少ない印象があった。次回は今年より多くの方が参加する商談会になればと思った。

・工房に閉じこもってはいできない違う世界を覗いた。直接販売できるのが1番。一方で流通まではできないので。
・オンライン初、全体の流れを把握できた。SNSでアップしたが展示会参加でイメージUPした。
・県外の販路開拓になった。
・この形は初めてで新鮮。関心のある人が来る分、ロスや受け答えもスムーズ。県が率先してやるべき事業。
・いろんなバイヤーに紹介、少しは宣伝できた。わかっていただけた。
・個展とは違う新しいスタイルの展示・商談会に参加でき勉強になった。楽しかった。
・時間はかかるが以降商談につながるような認知交流ができた。大手企業と商談ができた。東京の出張の際は訪問しようと考えている。

3 7. 非常事態宣下の今後の開催

対策を講じて開催	7
開催見合わせ	3

3 8. コロナ禍を見据えた商談会等への要望や改善点

- ・大きな会場で換気良い場所でやった方がよい
- ・コロナ禍の中でこのような商談会が経験出来たことが自信につながった。
- ・感染予防はこれ以上できないと思うので今のままで。
- ・カメラの性能をあげる。
- ・オンラインだとすぐに成果がでないので当社は対面がよい。コロナ禍でも工房側が商談を希望するか事前に確認してほしい
- ・せっかく作品を並べている。実際に見て触れて対面でやりたい。ものづくりに対する気持ちをわかてもらいたい。
- ・オンライン工房見学会をぜひやってほしい
- ・見せ方や販売方法が変わる。実際に手にとってもらえる方法を模索したい

39. その他、気づきや感想、希望、改善点

・空間演出をUSDに期待していた。ここを使う理由には欠けていた。展示方法のアドバイスがあると思っていたが、ホテルの雰囲気はよかったが立体的な表現、商品が主役にはなっていない、単にベッドに置かれている感じがした。レイアウトや展示が苦手な人もいるのももう少しプロの工夫をみたかった。

・コロナの中でこのような商談会が経験出来たことは自信にもつながった。

・オンライン参加の事業所あり。非協力的と感じる。他にも出たい人がいるので、当日参加できる人を優先にすべきと思う。お互いをリスペクトしあうことを大事に、やってもらっているだけでもありがたいと思う。大きな部屋での展示はいいが、小さな部屋だと展示方法を変えた方がよい。

・紅型との組み合わせた展示などあっても良かった

・オンライン、コロナ禍における商談のやり方については模索が必要。商談成立には時間がかかりそうですね。

・新たな課題が見えた。五感で伝わらない部分をどう見せるか、伝えるか工夫が必要

・発信や伝え方、できる方法を考えることが大事。10回、20回と継続することも重要。

・商談のタイムスケジュールがあれば時間が読めて助かる。ずっとPC前に入れる状況ばかりではないので。

・商談後に改めて事務局からそれぞれのバイヤーごとのアプローチや展開方法について個別情報があるとより商談に繋げやすい。小さな展示会ならではのサポートを期待したい。

40. 今後の沖縄商談会への参加について

参加したい	6
参加しない	0
検討する	4

・内容と時期によって判断したい。出展用の商品製作への時間が確保できれば。

・展示即売会は組合中心で個人では参加できない。こういう機会は本当にありがたい。出展料などはどうなるかは心配。

・オンラインだと、もともとメールなどもやっておらず、時間的にも連絡ができていない。そのサポートがあるとさらに有り難い

・出展料がどうなるか。よいホテルだと商談2日だけではもったいない。一般公開日の設定、ホテル宿泊者向けの案内、お客様だけのプレミアム展示会（VIP向け）もあるとよい。

・商品を気に入ってくれる人、紹介したい人と商談したい。

・値段交渉が苦手。値付けや間に入ってくれる人がいると助かる。

・始めたからには継続していきたいです。

・出展料がどうなるのか。いずれかかってくるはずだけど。本当にバイヤーが沖縄に来るのか、東京ギフトショーに出展した方がよいのかと考えた。