

# マッチングフェア in なごやに関するよくあるご質問

## 【受注企業向け】

### 1. どのような企業を対象とした商談会ですか？

当商談会は輸送機器、工作・産業機械、鉄鋼関連等の製造業を対象にあらかじめ発注企業から提示された発注内容に基づいて、その発注内容に対応可能な受注企業からの商談希望（指名）を取りまとめ、事前に商談スケジュールを設定した上で実施する事前予約制の商談会です。

### 2. 商談会にはどのような発注企業が参加しますか？

参加する発注企業から提示される発注内容によって異なりますが、自動車や工作機械部品などの製造や加工（切削・研削・プレス・溶接など）や、製造業に関わるサービス業等の事業者が中心となっています。

### 3. 自社製品や技術の販促及びPRなどを目的に参加してもいいですか？

当商談会は発注内容に基づく事前予約制による企業間商談を目的とした事業のため、発注内容や参加する発注企業の事業と関連性のない製品やサービスの販促及びPRなどを目的としたご参加は受付できかねますので、何卒ご了承下さい。

### 4. 商談会当日(対面方式)は何名まで参加可能ですか？

座席の数に限りがございますので、当日の商談ブースの受注企業の側の席は2名までとなります。商談する会社によって担当の方を変えていただくことは可能ですが、一度に多人数が押し掛けると、会場内が過剰に混雑する原因となってしまうので、ご配慮とご協力をお願いいたします。



※商談ブースのイメージ図

## 5. 商談先はどのように決まりますか？

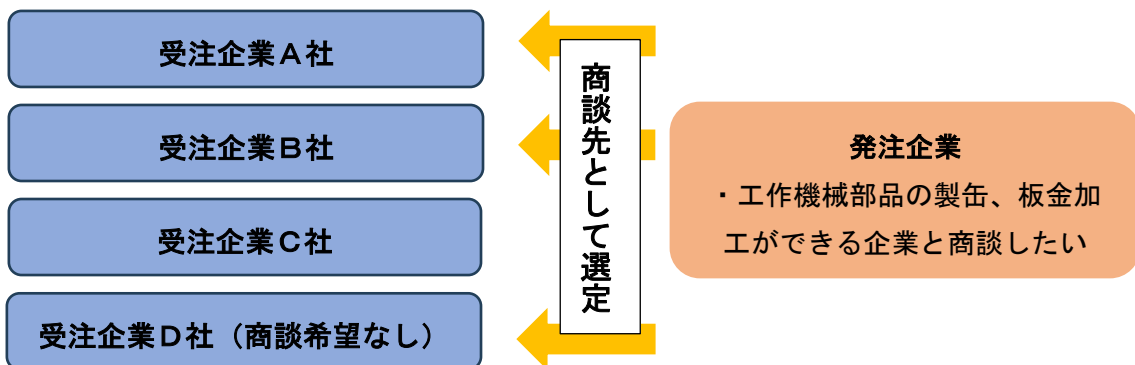
受注企業の参加募集終了後（7月下旬）に発注企業に対して参加受注企業からの商談希望と併せて、参加申込書に記載の加工内容や企業の特徴を取りまとめた「受注企業一覧」を送付します。

発注企業は

- ① 商談希望のあった受注企業
- ② 受注企業からの希望は無いが、発注企業が商談を希望する受注企業（逆指名）

のいずれかにて商談先を選択します。

（参考）受注企業 A・B・C から商談希望があり、商談先を選定する場合



このため、商談希望を出しても必ずしも商談が成立しなかった、もしくは商談は成立したが逆指名の企業としか商談が成立しなかったなど、必ずしもご希望の発注企業との商談が成立しない場合がございます。あらかじめご了承ください。

## 6. 対面方式当日のスケジュールはいつ頃決まりますか？

対面方式当日のスケジュールは、9月中旬に通知予定です。

商談希望の成立・不成立に関わらず、当機構より商談の有無の結果について必ずご案内をお送りしますので、ご参加いただく受注企業様は、当機構からの、メールをご確認ください。

※例年スケジュール通知のメールの見落としにより、商談会当日に受注企業の方がお見えにならず、発注企業にご迷惑をかけてしまうケースが散見されますので、スケジュール通知のメールは必ず確認をお願いいたします。

※商談が不成立の場合でも、必ずメールが送られます。

## 7. 対面方式による商談会当日はどのような流れで進みますか？

当日会場にて受付後、事前に通知した商談スケジュールに基づき、事務局のアナウンスに従って各発注企業の商談ブースに移動していただき、商談ブースにて商談（1回25分）を行っていただきます。

商談は第1回（10：05～10：30）から第10回（16：50～17：15）までの全10回となっており、各商談の合間には10分間（第7回と8回目は15分）の休憩を設けております。全ての商談は事前予約制となっております。時間帯によっては受付が大変混雑する場合がありますので商談時間の30分前にはお越しいただき、受付を終えてください。

なお、昼食（11：40～12：40）と第4回（13：15～13：40）の間を挟んで、30分間の名刺交換タイムを設けておりますので、その時間帯は商談予定がない参加発注企業との参加者の方と名刺交換を行っていただけます。（離席している場合や、予定の商談を終えて帰られている場合は除きます。）

## 8. 既に発注企業としても参加申込をしていますが、受注企業としても参加申込をすることは可能ですか？

マッチングフェア in なごやを主催する5県（愛知県・岐阜県・三重県・静岡県・長野県）の各種商談会に、受注企業として参加要件にあてはまる中小・小規模企業様であれば、受注企業として参加可能です。申込みは同時に承ることはできませんので、受注企業として申込みの際は、会社が所在する各県の主催団体の窓口へ直接お申込みを行ってください。

ただし、スケジュールの作成の都合上、1名の参加者が発注側・受注側を兼任する形で参加することはできませんので、参加をご希望の場合は発注側・受注側それぞれに最低1名以上の参加者をご手配くださいますよう、お願い申し上げます。

## 9. オンライン商談はどのような方法で開催していますか？

発注企業が利用するオンライン商談ツール（ZOOM、Microsoft Teams、Google meet 等）を用いて、オンライン上にて商談を行っていただきます。なお、オンライン商談に使用するオンライン商談ツールについては発注企業が決定します。

商談スケジュール確定後（9月中旬）に、事務局から発注企業に対して商談先受注企業の連絡先をお伝えし、発注企業からのオンライン商談に係る招待メー

ルが送付（商談日の5日前まで）された後、各社スケジュールに沿ってオンライン商談を行っていただきます。

#### 10. オンライン商談の日程はどのように決定されますか？

オンライン商談は5日間の期間が設けられているため、発注企業にて商談先受注企業の選定をしていただく際(8月中旬から9月上旬頃)に、併せて商談希望日についても取りまとめを行います。事務局では、その商談希望日に合わせて事前に商談スケジュールを設定します。

なお、商談スケジュール確定後にやむを得ずスケジュールの変更が必要となった場合は、企業間にて協議の上、日程の再調整を行っていただけます。

#### 11. 事務局はオンライン商談に参加しますか？

事務局はオンライン商談に参加することは致しませんので、あらかじめご承知おき下さい。

#### 12. PRBOXの活用方法を教えてください。

自社の資料を送りたいと希望する発注企業に対して、資料の送付にご活用ください。ただし、例年多くの参加企業が利用されることから、量が多すぎると郵送することが難しくなる可能性があるため、冊子・カタログといった厚みのある資料や、ノベルティグッズ、サンプル類などはご遠慮ください。(目安：最大でA4サイズで4から5枚前後)

#### 13. 当日の商談会場について教えてください。(①待機席、②駐車場)

- ①商談が始まる前と、各商談間の間に時間がある場合(例：第1回目と第3回目に商談がある場合)待機していただくための待機席が会場内外に用意しておりますので、ご利用ください。ただし、数には限りがございますので、できるだけ多くの方がご利用できるようにご協力とご配慮をお願い致します。
- ②近隣の駐車場については案内は別途させていただく予定ですが、料金体系などの利用条件は各々異なるので、**必ずご自身で確認の上**ご利用ください。