

「商談状況調査票」の書き方

はじめに

＜報告＞の意味

トヨタ(株)&サプライヤは車両開発に貢献できる新技術(原価低減、軽量化、品質/性能向上等々)、SDGsに代表される環境対策に貢献できる新技術、それらを可能にする基礎技術(加工/生産技術等)を常に探している。

そのために、サプライヤーズセンターを無償で提供し展示会を開催し、グループの企業にも参加を呼び掛けている。

そして、それが実際に効果があったのかどうかを検証するために、主催者に対し、報告を求めている。

⇒今回は、①開催直後、②3ヶ月後、③6ヶ月後 の計3回フォロー



「商談状況調査票」の書き方

毎回進捗内容記載

自動集計(記入不要)

【NAGANOものづくり諏訪圏域「新技術・新工法展示商談会 IN TOYOTA」(2023)商談状況調査票】

商談状況調査票(2023/2/21-22開催時、3か月経過、6か月経過)

開催時名刺交換数: _____ 枚

報告日 20YY.MM.DD時点

調査帳票B

ブースNO			展示企業名			担当		
報告状況1、2、3、4			報告区分			確認(●)		
			① 開催期間直後(今回、2/末時点)					
			② 3カ月後					
			③ 6カ月後					
			④ 1年後					

調査回数/時期	第3回	第2回	第1回
商談状況	'23/8/末	'23/5/末	'23/2/末
01 商談成立	0	0	0
02 試作依頼	0	0	0
03 見積・図面検討依頼	0	0	0
04 後日企業訪問・商談協議	0	0	0
05 未発生(未着手の為)	0	0	0
06 終了(案件終了又は不成立)	0	0	0
合計	0	0	0

No	商談案件名	発注企業名	部署名	担当	発注内容(製品、加工技術、数量、価格、納期等) 対応内容(スケジュール等)	商談状況3 (23/8)	商談状況2 (23/5)	商談状況1 (23/2)
1					第1回: 第2回: 第3回: 第4回:			
2					第1回: 第2回: 第3回: 第4回:			
3					第1回: 第2回: 第3回: 第4回:			
4					第1回: 第2回: 第3回: 第4回:			

問い合わせのあった案件を個々に記載

プルダウンメニューより選択

「商談状況調査票」の書き方

商談状況各ステップの意味

商談状況	
01	商談成立
02	試作依頼
03	見積・図面検討依頼
04	後日打合わせ・商談協議
05	問い合わせ対応
06	終了(案件終了又は不成立)

06 ・残念ながら不成立
(05、04、03、02どこからでも)

- 05 ・問い合わせがあり応えたが
まだ具体的な協議には移っ
ていない
- ↓
- 04 ・訪問、来訪、Web会議等
約束を取り付けた
・商談協議に入った
- ↓
- 03 ・見積依頼や図面検討依頼
があった
- ↓
- 02 ・試作依頼があった
- ↓
- 01 ・商談成立し納入が決まった

「商談状況調査票」の基本

調査回数/時期	第3回	第2回	第1回
商談状況	2021.9中旬	2021.6月中旬	2021.3.16
01 商談成立	2	1	0
02 試作依頼	2	0	0
03 見積・図面検討依頼	3	2	0
04 後日打合わせ・商談協議	0	4	5
05 問い合わせ対応	0	0	2
06 終了(案件終了又は不成立)	2	2	0
合計	9	9	7

**商談が発生したか、あったとすると報告時点でどう進展したか
⇒展示会開催の成果を把握**

この表は記入不要！！（自動集計される）

・合計の数値が増えることはあっても減ることはない



「商談状況調査票」の書き方

No	商談案件名	発注企業名	発注内容(製品、加工技術、数量、価格、納期等)		商談状況3	商談状況2	商談状況1
			部署名	担当			
1	精密プレス部品A	株AAA	○部△課	○○	02 試作依頼	03 見積・図面 検討依頼	04 後日打合 せ・商談協議
2	精密プレス部品B	株BBB	XX本部	□□	03 見積・図面 検討依頼	04 後日打合 せ・商談協議	05 問い合わ せ対応
3	精密プレス部品C	CCC株	○部△課	XX	06 終了(案件 終了又は不成 立)	06 終了(案件 終了又は不成 立)	05 問い合わ せ対応
4	微細切削加工Cの検討	株DDD	○部△課	△△	第1回: 03 見積・図面 検討依頼 第2回: 03 見積・図面 検討依頼 第3回: 03 見積・図面 検討依頼	03 見積・図面 検討依頼	04 後日打合 せ・商談協議

前回報告で最終結果の出たもの(商談成立・終了)も同じように

- 全ての案件毎にその状況推移が分かるように
- 同一期間内にいくつかの進展があった場合は最終レベルを記し、 詳細は対応欄に記述
- 前回から進展がない場合は前回のレベルをそのまま記載し、 対応欄にその旨を記述(例:客先回答待ち、客先で評価検討中等)
- 終了した案件も残す(消さないこと)
- ”06終了(不成立)”を除きレベルが後退することはない



<よくある間違い>

1. 商談状況の手入力
→必ずプルダウンメニューから選択
2. 前回状況と変わらずで05を手入力
→前回と同じコードをプルダウンメニューから選択（前回レベル以下は選択不可）
3. 前回終了もしくは商談成立で次回記入しない
→必ず次回以降も同じ選択
4. 最上段の集計の手入力
→不要（自動集計）
5. 報告ステップ 右⇒左
→ 左⇒右



以上

書き方に迷ったらスワモ担当者にお問い合わせください

諏訪圏ものづくり推進機構(スワモ)事務局
TEL: 0266-54-2588