

2016年4月14日

大阪経済記者クラブ会員各位

日本最大級の大手流通業との「逆」商談会 「第20回 買いまっせ！売れ筋商品発掘市」 売り手企業募集開始のご案内

【お問合先】大阪商工会議所

流通・サービス産業部（土居・大石）

電話：06-6944-6440

携帯：090-5151-8004（4/14限り）

- 大阪商工会議所は、11月2日(水)に、大阪府立体育会館において、大手流通業への販路開拓を望む中堅・中小企業のビジネスチャンスの拡大を目的に「第20回 買いまっせ！売れ筋商品発掘市」を開催する（所管：流通活性化委員会＝山本博史委員長・小倉屋山本社長）。本日より、売り手企業の募集を開始する。
- 本事業は、百貨店、スーパー、通販、生協などの大手流通業のバイヤーが買い手企業としてブースを構え、そこに全国の中小製造業・卸売業が売り手企業として直接売り込みをかける商談会。商談分野は、食品・食材（一次産品含む）、住・生活雑貨、衣料、家具、地域特産品など。
- 開催20回目を迎える今回は、初めての試みとして、①海外バイヤーの招請、②インターネットでの商談を実施し、販路開拓策を一層充実させる。
 - ①海外バイヤーの招聘：海外への販路開拓のきっかけを掴むことができるよう、アセアン地域等のバイヤーを招請する。また、初めて海外輸出に取り組む企業向けに、『関西・食・輸出推進事業協同組合』がブースを構え相談に応じる。
 - ②インターネットでの商談：会期終了後も、インターネット上の商談会を期間限定で実施予定。開催当日に商談できなかった大手流通業と商談できるチャンスを提供する。

【開催概要】

1. 開催日時：2016年11月2日(水) 10:00～13:00、14:00～17:00
(※13:00～14:00は休憩時間)
2. 会場：大阪府立体育会館（大阪市浪速区難波中3-4-36）
3. 売り手企業：中小製造業、卸売業、農林水産業など1,350人（申込先着順）
4. 買い手企業：百貨店、スーパー、通販、生協など、60～70社（7月末頃決定予定）
5. 参加費：下記の通り（売り手企業のみ、1人あたり金額）

	10月17日(月)までにお申込み・ご入金	10月18日(火)以降のお申込み・ご入金
大阪商工会議所 会員企業	8,000円	10,000円
一般企業	16,000円	20,000円

以上

【添付資料】

資料1 「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」へのご案内 2016年版

買いませ！ 売れ筋商品発掘市

のご案内 2016
年版

百貨店、スーパー、通販、
ホームセンター、生協などへの
販路開拓・拡大を！

日本最大級の大手流通業との 「逆」商談会！



※ 前回の参加企業より抜粋

大阪商工会議所は、全国の中小企業に販路開拓・拡大のチャンスを提供することを目的に「販路創造都市・大阪プロジェクト」を展開しています。その中核事業である「買いませ！売れ筋商品発掘市」をはじめ、「ザ・ベストバイヤーズ」、「ザ・ライセンスフェア」の3事業を通じて、全国からバイヤー、中小企業等が商談に訪れる「販路創造都市・大阪」を目指しています。

日本最大級の「逆」商談会 買いませ！ 売れ筋商品発掘市

百貨店、スーパー、通販、専門店等の
大手流通業60~70社300名もの
バイヤーに、直接売り込みができる
日本最大級の規模と実績を誇る年
に1度の「逆」商談会です。

<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>

11月2日(水)
開催予定

大手流通業との セミナー&商談会 ザ・ベストバイヤーズ

大手流通業のバイヤーを毎回1社
招き、取引ルール等に関するセミナー
と時間予約制の個別商談会を開催し
ます。月1回以上(年12~15回)開催
するタイムリーな商談の場です。

<http://www.osaka.cci.or.jp/tbb/>

4月12日(火)~
年12回程度開催予定

ライセンス保有企業との セミナー&商談会 ザ・ライセンスフェア

スポーツやファッション等の有名ブラン
ドのライセンス保有企業を毎回
1社招き、取引ルール等に関するセミ
ナーと時間予約制の個別商談会しま
す。今年は年6回程度開催します。

<http://www.osaka.cci.or.jp/brand/>

4月22日(金)~
年6回程度開催予定

販路創造都市・大阪 メールマガジン 登録メンバー募集中！

大手流通業等への販路開拓をめざす企業の経営者、経営幹部、営業担当の皆様を対象に、上記商談会の開催情報等をe-mailにてタイムリーにお届けする「販路創造都市・大阪 メールマガジン」の登録者を募集しています。登録は無料ですので、是非ともご登録ください！

※ご登録は、ホームページにて承っております。【URL】<http://www.osaka.cci.or.jp/hanro-osaka/>

「買いませ！売れ筋商品発掘市のご案内 2016年版」
編集・発行／大阪商工会議所 流通活性化委員会
〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8

TEL: 06-6944-6440 FAX: 06-6944-6565 URL: <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>
ホームページで「買いませ！売れ筋商品発掘市」の開催概要を動画でご覧いただけます。

開催日時

2016年11月2日(水)

10時~13時 / 14時~17時 ※13時~14時は休憩時間

開催場所

大阪府立体育会館

大阪市浪速区難波中3-4-36

ホームページ

<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>

主催：大阪商工会議所

はじめに



大阪商工会議所
会頭 尾崎 裕

大阪商工会議所では、「販路を開拓するなら大阪へ」をスローガンに、大阪が全国屈指のビジネス交流拠点になることを目指す「販路創造都市・大阪プロジェクト」を展開しております。

「買いませ! 売れ筋商品発掘市」は、同プロジェクトの中核事業であり、大手流通業のバイヤーが買い手としてブースを構え、全国各地の中小製造業・卸売業が売り手として、自慢の商品を提案する「逆」見本市形式の商談会です。

昨年は、過去最多となる72社の大手流通業が参加し、46都道府県から802社の中小製造業・卸売業を迎え、6,100件もの商談が繰り広げられるなど、日本最大規模の商談会として開催することができました。

今年は、第20回目の節目となります。これまで以上に内容を充実させ、実り多い商談会にいたして参りたいと存じますので、引き続き、多くの皆様にご参加いただきますようお願い申し上げます。

発刊にあたって



大阪商工会議所
流通活性化委員会
委員長 山本 博史

「買いませ! 売れ筋商品発掘市」は、2001年度よりこれまでに19回開催して参りました。買い手である大手流通業は延べ760社、売り手である中小製造業・卸売業は延べ10,000社以上が参加し、70,000件を超える商談が行われるなど、販路開拓に役立つ商談会として、実績、規模、質は、他の追随を許さないものと自負しております。

本冊子では、今年度の開催概要をはじめ、成約につながる商談のコツや、成約事例、また実際にご参加いただいた買い手企業、売り手企業の皆様の声を掲載しております。初めてご参加される方はもとより、これまでにご参加いただいた方にとっても、お役に立つ情報を盛り込んでおります。

ご一読の上、「第20回 買いませ! 売れ筋商品発掘市」を貴社の販路開拓・拡大にご活用いただきたく存じます。

主催：大阪商工会議所

協力：近畿百貨店協会、日本チェーンストア協会関西支部、(一社)新日本スーパーマーケット協会、(一社)大阪外食産業協会、(一社)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会、(公社)日本通信販売協会、大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫

「買いませ! 売れ筋商品発掘市」とは

買い手企業が、会場のブースで待機し、売り手企業が直接商品売り込む「逆」見本市形式の商談会。

買いませ! 売れ筋商品発掘市 の商談方法

1商談は^{最長}15分

売り手企業

(中小製造業・卸売業など)

営業・製造担当者が
自社商品をバイヤーに
直接売り込む

買い手企業

(大手流通業)

バイヤーが
ブースで待機し
商談に応じる

売り手企業は、商談したい買い手企業のブースを訪問して、自社商品を直接売り込みます。商談は先着順で、商談が終われば他のブースに移動し、新たな商談を行うことができます。

参加のメリット

売り手企業

大手流通業への販路開拓・拡大のチャンスが得られる

- アポイントが取りにくい大手流通業のバイヤーに直接売り込むことができる!
- 参加者一人あたり、平均5社のバイヤーと商談できる! 多い人では10社以上と商談。
- 百貨店、スーパー、通販、生協等のバイヤーとの商談を通じて、ニーズや商品トレンド、自社商品の改善点等、今後の商品開発に役立つ情報を得ることができる!
- ブース設営の必要がなく、参加費のみで多くのバイヤーと商談することができる!

買い手企業

1日で効率的に全国各地の企業と商談できる

- 大阪商工会議所が有する全国のネットワークや、機関紙でのPR、8万通を超えるDM等を活用し、全国47都道府県から参加企業を募集!
- バイヤー1人当たり、1日で20社程度とブースにいながらにして商談できる!
- 事業運営等は、全て大阪商工会議所が行うので、手間とコストがかからない!
- 事前に仕入希望商品情報や取引条件等を売り手企業に公開するので、ミスマッチが少ない!

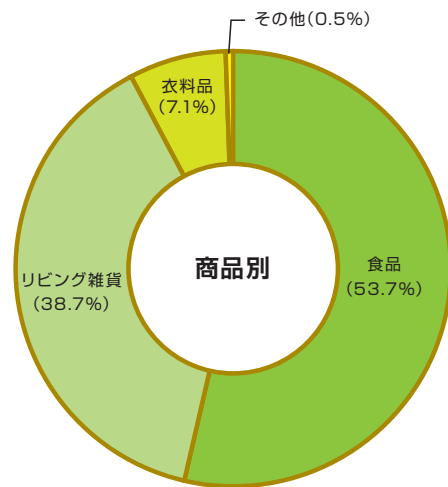
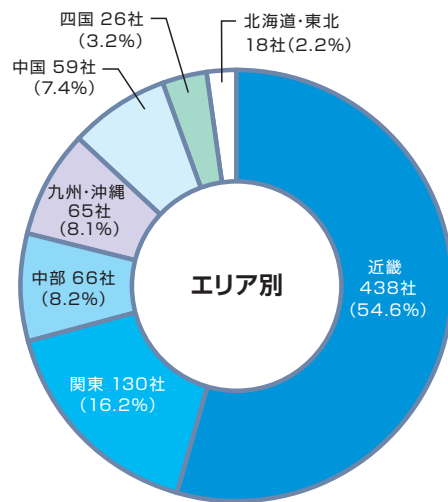
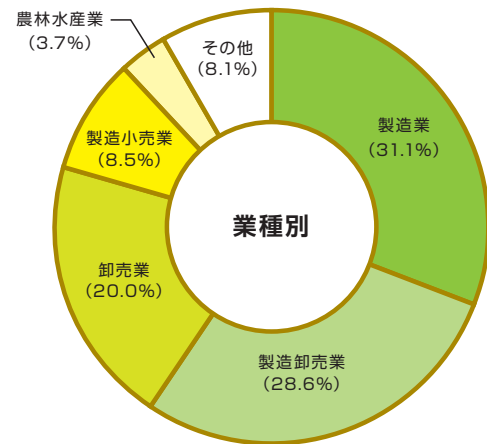
第20回目記念特典! 更なるメリット!

- 海外への販路開拓のきっかけを掴むことができる! 海外輸出に関する相談ブース「関西・食・輸出推進事業協同組合」に加え、今回は、アセアン地域のバイヤーも参加予定! 国内だけではなく、海外への販路開拓にもお役立ていただけます。
- 会期後も大手流通業のバイヤーと商談できる! 今回の本商談会参加者を対象としたインターネット上の商談会「買いませ! モール」を11月中旬以降に開催予定! 開催当日に商談できなかった大手流通業とご商談いただけるチャンスが得られます。

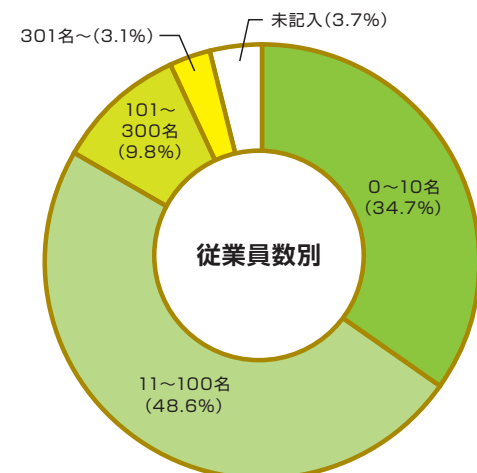
※上記「買いませ! モール」への参加は、売り手企業・買い手企業ともに任意のため、ご希望の企業が参加しない場合がございます。

売り手企業

前回は、46都道府県から802社1,202人が来場し、食品・食材（一次産品含む）、住・生活雑貨、衣料、化粧品、地域特産品など様々な商品売り込みました。



順位	都府県	社数	人数
1位	大阪府	307社	487人
2位	東京都	51社	84人
3位	兵庫県	44社	60人
4位	京都府	30社	43人
5位	愛知県	25社	38人
6位	福岡県	21社	33人
7位	和歌山県	21社	32人
8位	新潟県	19社	30人
9位	鳥取県	18社	28人
10位	長野県	17社	22人



買い手企業

前回は、日本を代表する大手流通業72社から300名を超えるバイヤーが参加しました。

前回の買い手企業一覧

(業態別会社名五十音順)

百貨店 (10社)	小田急百貨店、近鉄百貨店、京阪百貨店、山陽百貨店、ジェイアール西日本伊勢丹、大丸松坂屋百貨店、高島屋、天満屋、阪急阪神百貨店(阪急うめだ本店、阪神梅田本店、)ヤマトヤシキ
スーパー (24社)	イオンリテール、いかりスーパーマーケット、イズミヤ、イトーヨーカ堂、エース、オークワ、カノー、関西スーパーマーケット、近商ストア、京阪ザ・ストア、神戸物産、光洋、コノミヤ、さとう、サンプラザ、大近、大黒天物産、トーホーキャッシュアンドキャリー、トーホーストア、ハローズ、阪食、平和堂、ベルク、万代
通販 (19社)	NTTぷらら、エービーシーメディアコム、関西テレビハッツ、グルーポン・ジャパン、JFRオンライン、JP三越マーチャングアイジング、世界文化社、千趣会、ダスキン、テルウェル西日本、日本文化センター、ハーモニック、阪急キッチンエール関西、ひこばえ、フェリシモ、読売情報開発大阪、ライトアップショッピングクラブ、ロイヤルステージ、ロッピングライフ
生協 (4組合)	大阪いずみ市民生協、おおさかパルコープ、コープきんき事業連合、ならコープ
コンビニ (2社)	サークルKサンクス、ローソン
ホームセンター (2社)	コーナン商事、ロイヤルホームセンター
専門店など (7社)	オートバックスセブン、コクミン、東急ハンズ、ドン・キホーテ、西日本高速道路ロジスティックス、ビックカメラ、ロフト
外食・ホテル (4社)	がんこフードサービス、近鉄・都ホテルズ、大和リゾート、ロイヤルホテル

※ご注意:2016年度(第20回)の参加企業は、4月頃より、ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuzi/>)で随時お知らせ致します。

商談継続・成約可能性のある件数

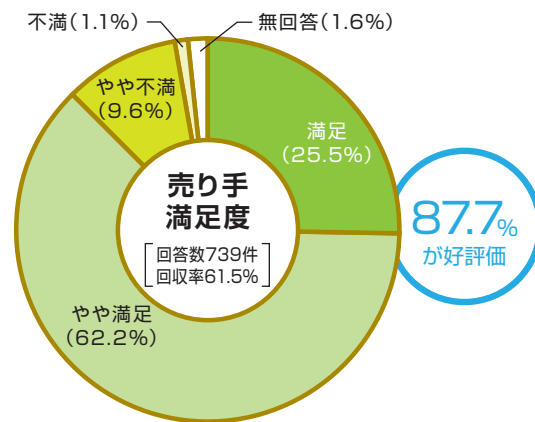
開催当日(2015年11月)の
商談継続・成約可能性あり件数
※開催当日の買い手企業アンケート結果より

当日商談総数 6,100件中、
947件が (事務局把握分)
商談継続・成約可能性あり!

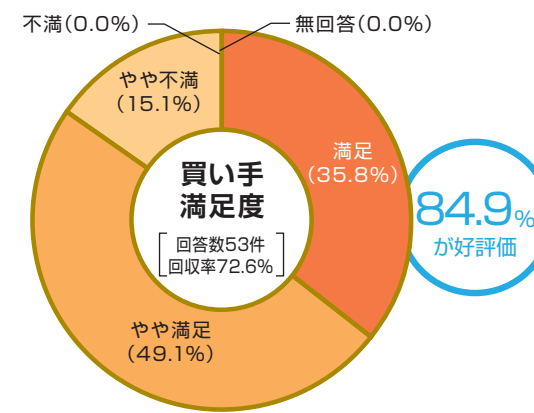
総商談数の
15.5%



参加者の声



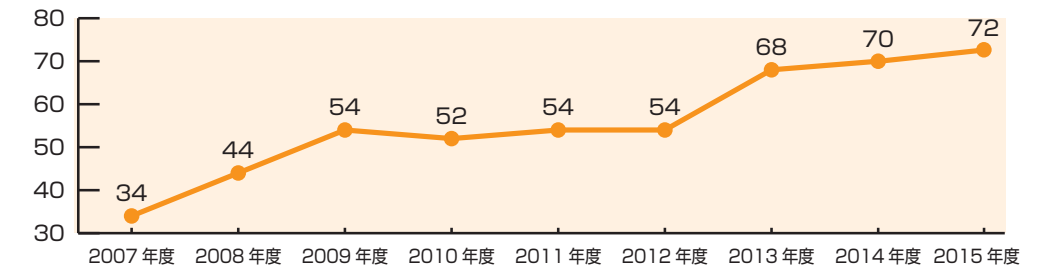
- 過去に参加した際には成約しなかったが、今回は成約することができた。継続して参加することで成約に結び付いたので、次回も参加したい。
- 大手流通業にアポイントを取って営業するよりも、効率よく商談できるので、営業に役立っている。
- 百貨店、スーパー、専門店と、多業種のバイヤーと商談ができ、それぞれの意見や要望などが聞けて、勉強になった。



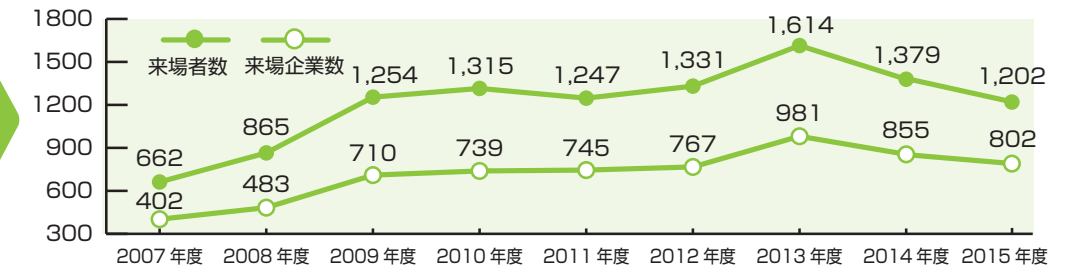
- 逆商談会形式では、元祖ということもあり、話題性のある商品を売り込む企業が多く参加しており、魅力度が非常に高い。(スーパー)
- 国産原料等を使用した「こだわり」の商品の売り込みが多くあり、満足している。(生協)
- 参加企業のレベルや商談数において、全国で一番の商談会である。(外食・ホテル)

これまでの開催状況

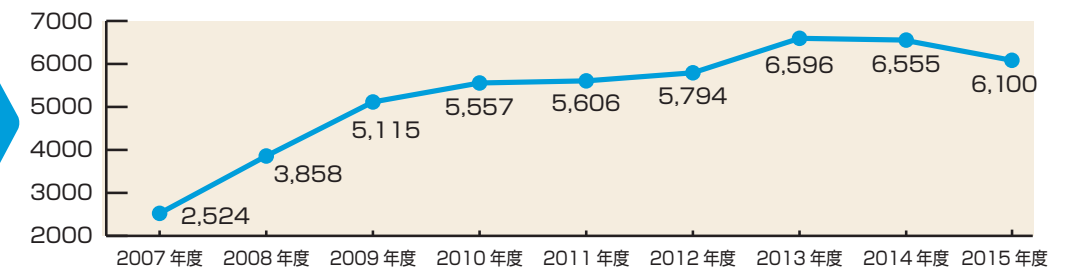
買い手企業の
推移



売り手企業の
推移



商談数



コラム 「売れ筋虎の巻」～商談成約に向けて～

その1 大手流通業の研究!～まずは相手を知る～

一口に百貨店やスーパー、通販といっても、取扱商品の価格帯や品揃えなど、企業毎に様々な特長があります。そのため、大手流通業各社の特長にあった商談を行えるかどうか、成約に向けた第一歩となります!特長を知るためには、実際に店舗に出向いて、どのような価格帯の商品をどのような棚割りで取り扱っているのかなどをチェックすることや、店舗が近くにない場合は、ホームページにて特長を掴みましょう。



その2 商談先の選定!～畑違いの売り込みにならないために～

本商談会では、買い手企業毎に仕入を希望している商品が異なります。そのため、本商談会では、買い手企業が商談を求めている商品の情報を「仕入希望商品情報」として、ホームページ上に掲載しています。畑違いの売り込みとならないように、事前に必ず確認し、当日の商談に臨みましょう!



※仕入希望商品情報は、8月頃より、ホームページ上に順次公開いたします。

その3 商談の準備～有効的な商談に向けて～

本商談会では、商談時間が15分以内となっているので、パンフレットやサンプルを駆使して、商品の魅力をバイヤーにアピールすることが重要です。ただし、「美味しいからまず食べてみて!」ではダメ!食べてもらう前に、商品の強み、コンセプト、ターゲット等を端的に伝えることが重要です。



成約事例

株式会社 出雲国大社食品

住所：島根県出雲市 従業員数：26人
HP：http://www.syokuhin.jp/

昭和38年創業。地元の生魚を使用した蒲鉾や天ぷら、ちくわ等の練り製品を製造。これまでに培ってきた熟練の技や製造方法を大切にしつつ、最新鋭の設備も導入し、味や品質にこだわった商品作りを行っている。また、保存料や化学調味料不使用の商品作りに注力している。

参加のきっかけ

島根県庁からの紹介で6年前に初めて参加。幅広い流通業と直接商談ができる点や、自分自身がアポイントを取って商談を行うよりも、効率的に商談ができる点に魅力を感じたため、参加を決意。同発掘市を契機に、多くの企業と成約することができたため、毎年継続して参加している。

参加目的

幅広い流通業との取引や、島根県外への販路拡大のため。

今回の商談数

1人で参加し、スーパー6社と商談。

成約した商品

「生魚天」
地元で獲れた生魚を原材料に使用した天ぷら。旬の魚を使用しているため、季節ごとに味わいの変化を感じることができる。

商談の内容

イズミヤとの商談では、「生魚天」を中心に売り込みを行った。商談の際は、商品資料やサンプルだけでなく、他社製品との違いや特長等について端的に説明。後日、先方から見積りの依頼があり、店頭での販売が決定した。

商談成功の秘訣

自社商品の特長に合う企業かどうかを、事前に調べて商談を行ったこと。実際に店舗に出向き、同業他社の商品の種類や価格帯等をチェック。開催当日は、自社商品の特長とマッチする企業を優先して商談を行った。

売り手企業へのアドバイス

- ①商談時間が15分と短いため、焦ってこちら側ばかりが話すのではなく、バイヤーの意見を聞くこと。どんなに良い商品でも、バイヤーのニーズとマッチしなければ、成約は難しい。
- ②売り込みたい商品の特長やこだわりについて、端的に伝えること。

成約



イズミヤ株式会社

住所：大阪府大阪市
HP：http://www.izumiya.co.jp/

成約の決め手

原材料の値上げや食シーンの変化により練物市場が減少している中、原材料や製品に対する「こだわり・特長」をしっかりと打ち出して取り組んでいたため。

バイヤーはこんな商品・取引先を探しています

どこのスーパーに行っても定番でならんでいる「安売りの対象」となるような商品ではなく、商品コンセプトが明確であり、他社と差別化できるオリジナリティのある商品。

バイヤーにとって売れ筋商品発掘市とは

これまで発見できなかった商品を発掘できる場であるとともに、数多くの人脈を築くことができる場。



「こだわりの原材料を使用し、職人が丹精こめて製造した自慢の商品です。」と話す出雲国大社食品の山崎専務。



成約した「生魚天」。



こだわりの製造方法の一つである「石臼」。

まだまだあります！成約事例

株式会社 Ante

石川県

成約した商品

石川県白山市産の唐辛子「剣崎なんば」を練り込んだチョコレート



成約



株式会社東急ハンズ

株式会社 シャレールヤハタ

大阪府

成約した商品

毎日を特別でハッピーに過ごせる「大人カワイイ」ポーチ・ステーションナリー



成約



近鉄百貨店

株式会社近鉄百貨店

株式会社 田中米穀

新潟県

成約した商品

水・地形・気候・土壌ともに恵まれた環境で育った「特別栽培米」



成約



株式会社世界文化社

株式会社 小さなロマンス

京都府

成約した商品

外国人観光客に人気の寿司を特許技術の「絵が浮き出る立体プリント」で表現したTシャツ



成約



株式会社ビックカメラ

2016年度 開催概要

- ①開催日 …………… **2016年11月2日(水)** (10～13時、14～17時 ※13～14時は休憩時間)
- ②開催場所 …………… **大阪府立体育会館** (大阪市浪速区難波中3-4-36)
- ③商談分野 …………… **食品、食材(一次産品含む)、住・生活雑貨、衣料、家具、地域特産品ほか**
- ④募集対象 …………… **百貨店、スーパー、通販、ホームセンター、生協などへの販路開拓を希望する中小製造業、卸売業、農林水産業など1,350名(申込先着順)**
- ⑤買い手企業 …………… **百貨店、スーパー、通販、ホームセンター、生協など60～70社を予定(7月末頃に決定予定)**

売り手企業参加申込要領

1名様あたりの参加費は下記の通りです。

売り手企業の参加費	10月17日(月)迄	10月18日(火)以降
大阪商工会議所会員	8,000円	10,000円
一般	16,000円	20,000円

※早期申込割引料金の適用は、10月17日(月)までにお申込み・ご入金頂いた方に限ります。10月17日(月)までにお申し込み頂いた場合でも、ご入金10月18日(火)以降になる場合は、早期申込割引料金は適用致しかねます。予め、ご了承下さい。

※10月17日(月)以前でも、定員に達した場合は、募集を終了いたします。
※請求書・領収書は原則発行していませんが、必要な場合は、事務局までご連絡ください。(TEL:06-6944-6440)

- ①本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)からお申込みいただくか、参加申込書を大阪商工会議所にFAX(06-6944-6565)でお送り下さい。なお、開催当日の参加受付は出来ません。必ず事前にお申込みください。
- ②参加お申込み後、1週間以内に下記銀行口座に参加費をお振込み下さい。参加費のご入金をもって、お申込みが完了致します。なお、ご入金がない場合は、お申込みのキャンセルとして取扱させていただきますので、予めご了承下さい。
- ③恐縮ですが振込手数料は貴社にてご負担下さい。ご入金確認後、当方よりご連絡申し上げます。
(1)りそな銀行 大阪営業部 (当座)0808726
(2)三井住友銀行 船場支店 (当座)0210764
(3)三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 (当座)0105251

《名義はいずれも大阪商工会議所》
上記銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は振込手数料不要です。
ご依頼人番号「9107100063」の10桁と貴社名をご入力ください。

- ①買い手企業は現在未定ですが、60～70社の参加を予定しております(7月末頃に決定予定)。
- ②ご希望の買い手企業が参加しない場合がありますので、予めご了承の上、お申込み下さい。買い手の参加企業名、仕入希望商品等の情報は、本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)で随時お知らせ致します。必ずご覧下さい。
- ③ご希望の買い手企業との商談を予約することはできません。商談は、各ブースへの先着順となりますので、待ち時間が発生する場合があります。
- ④各ブースでの商談は1社2名様まで、原則15分以内とさせていただきます。
- ⑤見学や引率のみの方も参加費が必要となります。
- ⑥参加申込書は、買い手企業にご提出いただく自社PR用紙も兼ねております。当日は、必要事項をご記入の上、必要部数をコピーしてご持参下さい。
- ⑦会場内での、物販行為・調理行為・危険物持込みは禁止いたします。
- ⑧本事業を通じて、商談の場を提供しますが、本事業終了後の商談につきましては、貴社とバイヤーの間でお進めください。
- ⑨本事業を契機に発生した取引等に関するトラブル・損害等につきましては、大阪商工会議所及び協力団体は一切責任を負いませんので、予めご了承の上、お申込み下さい。その他の注意事項につきましては、お申込み受付後、別途お送り致します。
- ⑩自然災害等により開催を中止する場合は、本事業ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)、買いませ!売れ筋商品発掘市フェイスブック(<https://www.facebook.com/kaimasse>)上にてご案内します。

⑪参加費のお振込み後のキャンセルは返金を致しかねます。代理の方の参加をお願いします。

大阪商工会議所にまだご入会いただいていない皆様へ

大阪商工会議所へ入会すれば参加費が会員料金になります!
(大阪市外の企業も加入できます)

入会に関する資料をご希望の方は、以下に☑をお付けください。資料をお送りします。

- 入会を希望する 入会を検討する

※ご入会される場合の会費は、法人の場合、入会金3,000円+年会費1口18,000円から。口数は、資本金に応じて変動します。ご入会のメリット等、詳しくは右記ホームページをご覧ください。⇒<http://www.osaka.cci.or.jp/nyuukai/index.php>

FAX.06-6944-6565 大阪商工会議所 流通・サービス産業部 流通担当行き

第20回 買いませ! 売れ筋商品発掘市

売り手企業参加申込書 兼 買い手企業へ提出する自社PR用紙

ホームページからお申込みいただけます → <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/form/>

会社名	(フリガナ) 大阪商工会議所会員番号 KT / K _____		
入場者名	氏名	部署・役職	メールアドレス
	①		
	②		
	③		
住所	〒 _____		
	電話番号	FAX番号	
URL	http:// _____		
資本金	万円	従業員数	人 売上高 万円
業種	該当箇所に☑をお付けください <input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> 製造卸売業 <input type="checkbox"/> 製造小売業 <input type="checkbox"/> 農林水産業 <input type="checkbox"/> その他 ()		
今回売り込む商品とその特長			
貴社のセールスポイント 今回参加の目的など			
参加費 振込予定	_____人分 _____円を _____月 _____日に(口座名義人) _____名義から振り込む。 ※口座名義人には、貴社の口座情報をご記入ください。 ※お申し込み後、1週間以内にお振り込み下さい。参加費のご入金をもってお申込みが完了いたします。 ※10月下旬頃に、入場者ごとに簡易書留にて参加証をお送りします。		
本商談会を知った きっかけについて	該当箇所に☑をお付けください <input type="checkbox"/> 本商談会ホームページ <input type="checkbox"/> インターネット広告(バナーなど) <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> Eメール <input type="checkbox"/> ダイレクトメール <input type="checkbox"/> 新聞記事 <input type="checkbox"/> 折込みチラシ <input type="checkbox"/> 行政からの紹介 <input type="checkbox"/> 金融機関からの紹介 <input type="checkbox"/> 地元の商工会議所・商工会からの紹介		

●ご記入いただいた情報は、本所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、買い手企業、大阪府には参加企業名簿として提供します。