



記者配布資料

2019年4月16日

大阪経済記者クラブ会員各位

大手流通業への日本最大規模売り込み型商談会 「第23回 買いませ！売れ筋商品発掘市」売り手企業募集開始のご案内

【お問合せ先】大阪商工会議所 流通・サービス産業部（富田・湯谷） 電話：06-6944-6440 携帯：090-5151-8004（4/16限り）

- 大阪商工会議所（所管：流通活性化委員会＝委員長：山本博史・㈱小倉屋山本社長）は、11月14日（木）、エディオンアリーナ大阪（大阪府立体育会館）で、「第23回 買いませ！売れ筋商品発掘市」を開催する。同商談会は、大手流通業への販路開拓を望む全国の中堅・中小企業のビジネスチャンスの拡大を目的に実施するもの。本日（4/16）より、売り手企業の募集を開始する。
- 同商談会は、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「売り込み型」の商談会。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。
- 加えて、大手流通業に加えて海外バイヤーも招請し、海外への販路開拓も支援する。当日は食品の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。
- なお、10月31日（木）までの申し込みで参加費が20%割引となる。

【開催概要】

- 開催日時：2019年11月14日（木）10:00～17:00
(※13:00～14:00は休憩時間)
- 会場：エディオンアリーナ大阪（大阪府立体育会館）
(大阪市浪速区難波中3-4-36)
- 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）
- 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）
- 参加費：下記の通り（売り手企業のみ、1人あたり金額）

	10月31日（木）までにお申込み	11月1日（金）以降のお申込み
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「買いませ！売れ筋商品発掘市」へのご案内 2019年版

大阪商工会議所は、「商流創造プロジェクト」を展開し、
中小企業の販路開拓・拡大に資する各種商談会を実施しています。

日本最大級の売り込み 形式の商談会 買いまっせ! 売れ筋商品発掘市

国内外から百貨店、スーパー、通販、
専門店等の大手流通業、約70社
300人を超えるバイヤーが来阪。有
力バイヤーに直接売り込みができる
売り込み形式の商談会です。

11月14日(木)
開催

キャッシュレス決済の普及促進 キャッシュレス決済 導入のための セミナー&相談会

商店街や商業施設、中小流通・サービ
ス業店舗に対し、主としてQRコード
決済導入を推進し、インバウンド取り
込み拡大や、事務作業の軽減による
生産性向上の支援を目的に、店舗と
QRコード決済サービスを提供する企
業をマッチングするセミナー・相談会
を開催します。

4月～順次開催

大手流通業・ブランド 保有企業とのセミナー&相談会 ザ・ベストバイヤーズ ザ・ライセンスフェア

「ザ・ベストバイヤーズ」は、大手流通
業等からバイヤーを、「ザ・ライセンス
フェア」は、スポーツ、キャラクター等
のライセンスを保有する企業の担当
者を毎回1社から招き、取り引きル
ール等に関するセミナーと時間予約制
の個別商談会を実施します。

4月～順次開催

商流創造プロジェクト メールマガジン 新規登録メンバー募集中!

大手流通業などへの販路開拓をめざす企業の経営者、経営幹部、営業担当者の皆様を対象に、上記事業の
開催情報等をe-mailにてタイムリーにお届けする「商流創造プロジェクト 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、ご登録ください!

ご登録は、ホームページから。http://www.osaka.cci.or.jp/hanro-osaka/

詳細は

「買いまっせ! 売れ筋商品発掘市」のご案内 2019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「買いまっせ! 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。

第23回 買いまっせ! 2019年度 売れ筋商品発掘市

大手流通業・海外企業への売り込み型商談会で販路開拓・拡大を!



開催日時

2019年11月14日 木
10:00~13:00 / 14:00~17:00

会場

大阪府立体育会館 (エディオンアリーナ大阪)



はじめに



大阪商工会議所
会 頭 尾 崎 裕

「買いまっせ!売れ筋商品発掘市」は、大手流通業等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、自慢の商品を売り込む形式の商談会です。2018年11月に開催した前回は、過去最多となる77社の大手流通業等に「買い手」としてご出展いただきました。商談会当日は、44都道府県から758社の「売り手」企業にご参加いただき、「買い手」企業との間で、実に5,862もの商談が行われました。最近では、アジア各国の百貨店等からもバイヤーを招請するなど、海外販路の拡大も支援しており、好評をいただいております。

大阪商工会議所では、大阪・関西経済の活性化を使命とし、2017年度から中期計画「たんと繁盛 大阪アクション」を推進しております。「買いまっせ!売れ筋商品発掘市」は、この中期計画を構成するプロジェクトの一つ「商流創造プロジェクト」の中核事業として位置づけており、中堅・中小のマーケット創出、グローバル市場の開拓支援を通じて、日本の成長を牽引するとともにアジアとともに成長するという視点で、本年も注力して取り組んでまいります。

国内のみならず、アジアへの市場開拓にもつながるまたとない機会ですので、引き続き、より多くの皆様方にご参加賜りますようご案内申し上げます。

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

2002年1月にスタートした「買いまっせ!売れ筋商品発掘市」は、今回で23回目の開催を迎えます。これまでにご参加いただいた買い手企業(大手流通業等)は986社、売り手である中小製造・卸売業は13,101社となり、商談数は延べ88,629件を超えました。おかげをもちまして、買い手がブースを構える形式の商談会としては、他に例を見ない実績、規模に成長したと自負しております。

本冊子では、前回の開催実績の概要のほか、参加者の業種・規模といった属性データ、満足度調査の結果、商談成約の具体的事例をご紹介します。また、この商談会を活用して、地域産業の育成に役立てておられる行政等の支援機関の声も掲載しております。

併せて、今年度の開催概要も掲載しておりますので、是非ともお手にとっていただき、11月14日に開催する「第23回買いまっせ!売れ筋商品発掘市」にご参加賜りますよう、ご案内申し上げます。

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)全国スーパーマーケット協会、(一社)大阪外食産業協会、(公社)日本通信販売協会、(一社)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会、大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫、日本政策金融公庫、(株)池田泉州銀行、りそなグループ、大阪外国企業誘致センター(O-BIC)

「買いまっせ!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、売り手企業がブースを訪問し商品をPRする「売り込み型」の商談会。

買いまっせ!売れ筋商品発掘市 の商談について

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・海外企業)

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・海外企業への
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1日で複数社、直接売り込むことができる!
- 参加者1人当たり、平均5社の有力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有力バイヤーと商談することができる!
- 海外企業ブースも日本語で商談ができ、日本商品の人気が高まっている海外市場へ販路拡大の機会を得ることができる!

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!
- ブースに待機するバイヤー1人当たり、1日で20社程度と商談できる!
- 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!

輸出に関する総合相談ブース(関西・食・輸出推進事業協同組合)を設置します

中小企業の輸出に関する総合相談ブースでは「関西・食・輸出推進事業協同組合」の担当者が

- 「関西・食・輸出推進事業協同組合」を利用した際の様々なメリット
- 面倒な輸出書類や諸手続きなど当組合で代行し、皆様の商品を海外へお届けする仕組み
- 現在組合で行っている様々な海外イベント等、輸出に関する様々なご相談を承ります。ぜひ、この機会にご活用ください!

売り手企業

前は、44都道府県から758社1,213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。

買い手企業

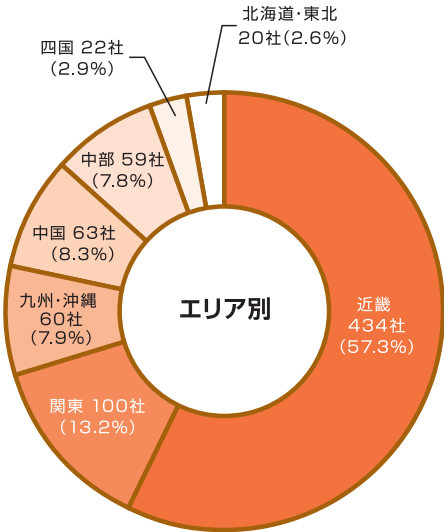
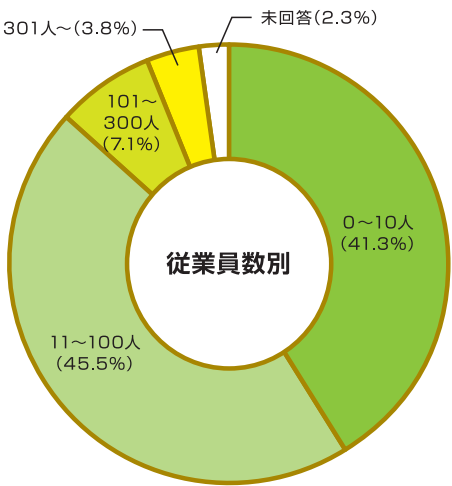
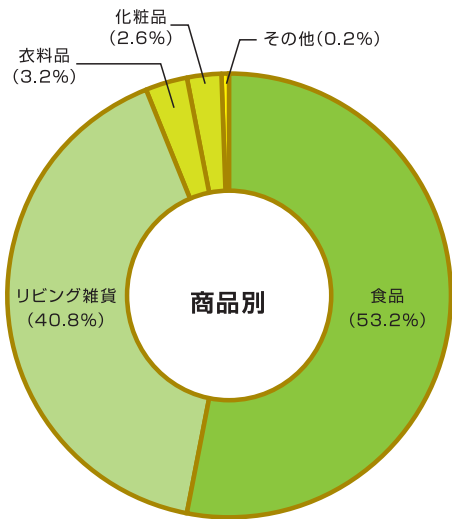
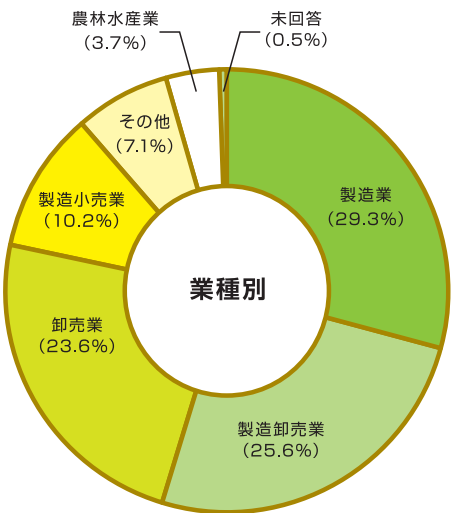
前は、日本を代表する大手流通業、海外企業77社から300人のバイヤーが参加しました。

前回（2018年11月）の買い手企業一覧

（業態別会社名五十音順）

百貨店 (11社)	小田急百貨店、加古川ヤマトヤシキ、近鉄百貨店、京阪百貨店、そごう・西武、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）、丸井（なんばマルイ）、名鉄百貨店
スーパー (17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、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、サンプラザ、山陽マルナカ、大近、トーホーストア、ハローズ、阪急オアシス、万代
通 販 (16社)	エー・ビー・シーメディアコム、関西テレビハッツ、ジェイアール東日本商事、JP三越マーチャンドライジング、世界文化社、ダスキン、日本文化センター、はびねすくらぶ、阪急キッチンエール関西、ひこばえ、フェリシモ、毎日が発見、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 (5組合)	大阪いずみ市民生協グループ、おおさかパルコープ、おかやまコープ、コープきんき事業連合、トヨタ生協
コンビニ (1社)	ポプラ
ホームセンター (3社)	コーナン商事、LIXILビバ、ロイヤルホームセンター
専門店など (9社)	関西国際空港産業、麒麟堂、ジェイアール西日本デイルーサービスネット、上新電機、東海キヨスク、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、ロフト
外食・ホテル等 (4社)	がんこフードサービス、近鉄・都ホテルズ（シェラトン都ホテル大阪）、大和リゾート、ロイヤルホテル
海外企業 (11社)	伊勢丹シンガポール、伊勢丹マレーシア、漢神百貨（台湾）三通国際物流（中国）、SAMPO JAPAN（台湾）、JFC Malaysia（マレーシア）、Sikand Group Japan（インド）、DOインターナショナル（中国）、B&M Japan（香港）、MIUMI JAPAN FOOD（シンガポール）、Ruten（台湾）

※2019年度（第23回）の参加企業は、ホームページ(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)で、7月以降随時ご案内いたします。



売り手企業 上位10都府県			
1位	大阪府	320社	549人
2位	兵庫県	50社	72人
3位	東京都	38社	59人
4位	京都府	23社	31人
5位	愛知県	19社	33人
6位	新潟県	19社	31人
7位	福岡県	18社	30人
8位	広島県	17社	30人
9位	三重県	17社	28人
10位	鳥取県	16社	25人

商談継続・成約可能性のある件数

開催当日(2018年11月)の
「商談継続・成約可能性あり」とする件数

※開催当日の買い手企業アンケート結果より

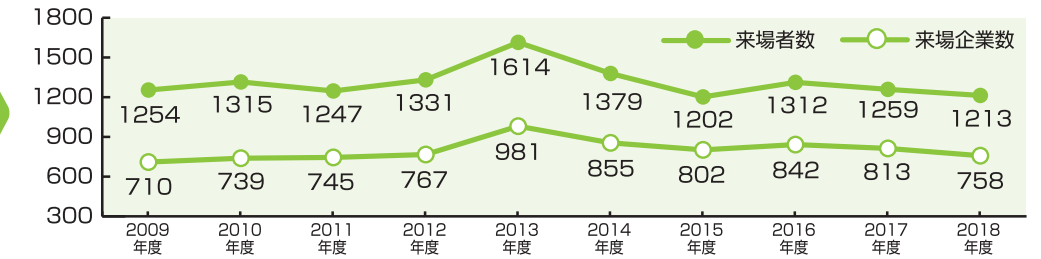
当日商談総数 **5,862**件中、
1,271 (事務局把握分) 件が
商談継続・成約可能性あり!

総商談数の
21.7%
商談継続・
成約可能性あり!

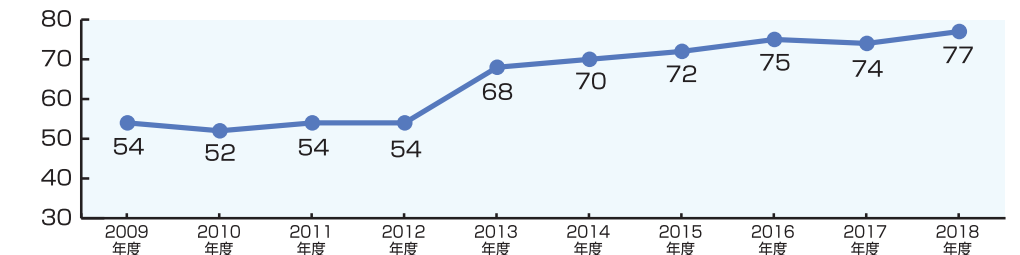


これまでの開催状況

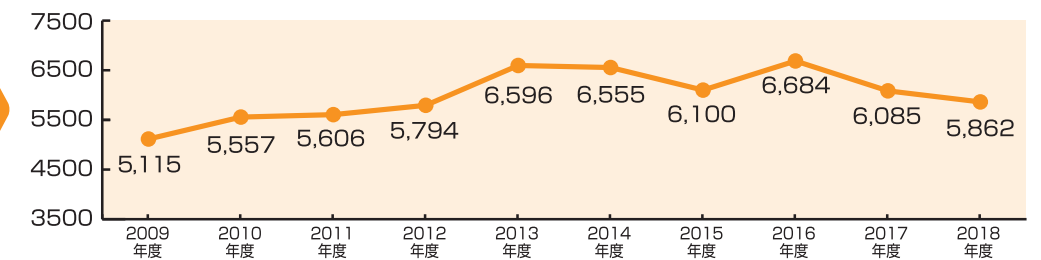
売り手企業の 推移



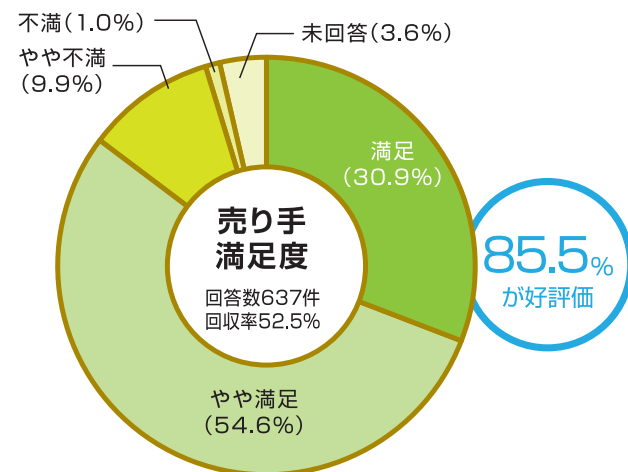
買い手企業の 推移



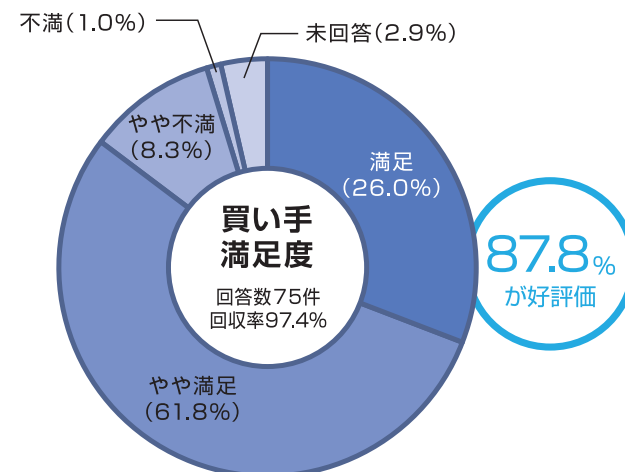
商談数



参加者の声



- 大手バイヤーと直接商談できたのは初めて。有意義な時間を過ごすことができた。
- バイヤーから今後の商品開発の参考になる意見をいただき、勉強になった。
- 商談しなかった大手流通業とのつながりができ、今後の取っ掛かりができた。
- 効率よく複数の流通業と商談することができた。また、買い手にも前向きに商談に応じてもらった。



- 当社の品揃えに対する考え方を理解してもらっている企業が多く、魅力的な企業が多数あった。(スーパー)
- すでに実績のある商品に加え、まだ売り場に出ていない商品等おもしろい商品が多かった。(専門店)
- 顧客ニーズに合った企業が多かった。(百貨店)
- 探していた企業と商談することができ、大変よかった。(海外企業)

	開催日	商品分野	商談数	売り手企業		買い手企業
第1回	2002.1/31~2/1	総合型	3,238件	845社	1,157人	26社
第2回	2002.8/29~30	住・雑貨・用度品	1,787件	428社	588人	19社
第3回	2003.2/27~28	総合型	4,703件	908社	1,125人	40社
第4回	2003.9/4	健康・癒し	1,328件	200社	387人	16社
第5回	2004.2/5	総合型	2,559件	403社	716人	33社
第6回	2004.8/24	食品	649件	112社	166人	15社
第7回	2005.3/8	総合型	2,014件	370社	572人	29社
第8回	2005.8/30	食品	858件	129社	214人	15社
第9回	2006.2/24	総合型	2,617件	392社	630人	32社
第10回	2007.2/23	総合型	2,540件	417社	684人	33社
第11回	2008.2/22	総合型	2,524件	402社	662人	34社
第12回	2008.10/23	総合型	3,858件	483社	865人	44社
第13回	2009.9/2	総合型	5,115件	710社	1,254人	54社
第14回	2010.9/17	総合型	5,557件	739社	1,315人	52社
第15回	2011.9/16	総合型	5,606件	745社	1,247人	54社
第16回	2012.9/7	総合型	5,794件	767社	1,331人	54社
第17回	2013.10/4	総合型	6,596件	981社	1,614人	68社
第18回	2014.11/7	総合型	6,555件	855社	1,379人	70社
第19回	2015.11/6	総合型	6,100件	802社	1,202人	72社
第20回	2016.11/2	総合型	6,684件	842社	1,312人	75社
第21回	2017.11/9	総合型	6,085件	813社	1,259人	74社
第22回	2018.11/15	総合型	5,862件	758社	1,213人	77社
合 計 (延べ)			88,629件	13,101社	20,892人	986社

大阪府内の成約事例

株式会社マルエー食糧(大阪府)



成約商品

新製法 厳選コシヒカリ(特)200g×3

プロの目で選んだ極上のコシヒカリを味度メーターで食味測定し、合格したお米のみを炊き上げています。

成約



株式会社キリン堂

災害対策等カテゴリでのメーカーを探していたタイミングでの商談で、値ごろ、利益、味の3点が決め手となり採用に至りました。

株式会社日本免疫粧研(大阪府)



成約商品

美々肌シリーズ・まも肌シリーズ

肌のバリア機能が未完成あるいは不順な小さなお子様や、敏感肌の方でもご使用いただける、低刺激で優しいスキンケアシリーズです。

成約において
調整中

SAMPO JAPAN
— SAMPO GROUP —

SAMPO JAPAN株式会社 (台湾・SAMPOグループ)

赤ちゃんやアトピー体質等の肌が弱い人でも安心して利用できる「ゼロ添加」のスキンケア商品は、台湾市場での希少価値も高く、商品としても非常に魅力的でした。加えて、関税やロジスティクス等の課題についても、丁寧かつフレキシブルに対応いただいた点で、採用に向けて準備をさせていただき運びになりました。

大阪府外の成約事例

味源吉松屋株式会社(奈良県)



成約商品

牛肉大和煮缶詰

ぶ厚くカットした牛肉を、じっくり煮込んだ柔らかさと、上品な味付けが魅力です。

成約

はぴねすくらぶ

株式会社はぴねすくらぶ

カタログ掲載商品の入れ替えを検討していたところで、価格やロット数等こちらの求める取引条件に合わせていただけたことで成約に至りました。

大阪府外の成約事例

株式会社コサナ(兵庫県)

成約商品

コサナのマヌカハニー キャンディ(80g)等

ニュージーランド産はちみつのマヌカハニーをたっぷり使用した、中からはちみつそのものが出てくる濃厚なキャンディです。



成約



株式会社 加古川ヤマトヤシキ

品質管理をしっかりとされており、取引先として安心感があったことに加え、蜂蜜の中の王とも呼ばれる商材で珍しく、商品自体の希少価値が高いという点が魅力で成約に至りました。

株式会社池田大仏堂(石川県)

成約商品

木製鏡餅

お正月のお供え物である鏡餅を木で造りました。収納箱は三宝としても利用でき、おめでたい松鶴の蒔絵を施しました。



成約



株式会社京阪百貨店

木をくりぬいて作られた職人の技がぬくもりと上質感があり、永く愛せる商品であるという点が魅力で成約に至りました。

株式会社ヘイセイ(鳥取県)

成約商品

あご入り鰹ふりだし

鰹節(鰹荒節、本枯れ節)、枯れ鰹節、利尻昆布、香信椎茸に鳥取名産の旨味の強い焼きあごを加えた万能和風だしです。



成約



株式会社イトーヨーカ堂

添加物が少ないことに加え、当社クッキングサポートでの実演販売に対応いただけるという点で、だし自体のトレンドが下火になりつつある中でもお客様にご関心いただける商品だと期待し成約に至りました。

行政・支援機関からの一言



鳥取県産品の関西圏における販路開拓を促進するため、今回初めて「買いませ! 売れ筋商品発掘市」への出展支援を行わせていただきました。希望するバイヤーと1日で複数社商談ができる形式は非常に魅力的で、参加企業の中には、複数名が分かれて商談に臨み、二桁を超える商談が行われた企業もございました。また、本商談会で売り込んだ大手バイヤーとの個別商談を重ねて、取引成約につながるなどの具体的な成果も出てきています。

鳥取県商工会連合会HP <http://www.tori-skr.jp/>



2019年度 開催概要

開催日…………… 2019年11月14日(木) (10:00～13:00／14:00～17:00)

開催場所…………… 大阪府立体育会館(大阪市浪速区難波中3-4-36 エディオンアリーナ大阪)

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

募集対象…………… 国内外の大手流通業への販路開拓を希望する中小製造業、卸売業、農林水産業

定員…………… 1350人 **定員になり次第募集を終了します。**

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70社程度を予定
(7月以降発表予定 ※下記注意事項ご参照の上、お申込みください。)

売り手企業参加申込要領

参 加 費

売り手企業の参加費	10月31日(木)迄	11月1日(金)以降
大阪商工会議所会員	8,000円／1人	10,000円／1人
一 般	16,000円／1人	20,000円／1人

参加費は商談会終了後ご請求いたします。

■請求書は、法人/個人事業主を対象に決済サービスを提供している株式会社ネットプロテクションズから開催後、原則として5営業日以内に送付いたします。請求書に記載されている銀行口座または、コンビニの払込票でお支払いください(月額最大300万円までお取引可能)。銀行振込の際の振込手数料は貴社にてご負担ください。お支払いは、翌月(12月)までをお願いします。

※同社に決済サービスの範囲内で個人情報を提供し、代金債権を譲渡します。

※他の方法でのお支払いをお願いする場合もございます。

■見学や引率のみの方も参加費が必要です。

■11月1日以降のキャンセルはできません。(キャンセルは10月31日まで、HPの専用フォームでのみ受け付けます。TEL、FAX、メールでのキャンセルは受け付けておりません。10月31日までにキャンセル手続きをされてない方は、ご欠席の場合でも、参加費の全額をご請求いたします。代理の方のご参加をお願いいたします。)

注 意 事 項

- ①買い手企業は2019年7月以降、HP(<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>)にて公開予定です。ご希望の買い手企業が参加しない場合や、貴社商材が仕入対象商材に入らない場合もございます。HPで予めご確認の上、お申込みください。
- ②大阪商工会議所は、本事業を通じて商談の場を提供いたします。本事業終了後の商談につきましては、貴社とバイヤーとの間でお進めください。本事業を契機に発生した取引に関するトラブル・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。
- ③商談は各ブースへの先着順で、待ち時間が発生する場合があります(事前予約不可)。
- ④会場内での、物販行為、調理行為、危険物の持込みは禁止いたします。
- ⑤自社PR用紙は商談を効率的に進めるためのツールです。HPからダウンロードの上、当日商談時に各バイヤーに直接ご提出ください。
【HP】 <http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/>
- ⑥自然災害等により開催を中止する場合はHPとフェイスブック上にてご案内します。
【FB】 <https://www.facebook.com/kaimasse>
- ⑦その他、HPでQ&A等ご確認の上、お申込みください (<http://www.osaka.cci.or.jp/uresuji/faq/>)。

★上記注意事項等についてご承諾のうえ、お申込みください。

申込みから
参加まで

HP・FAXから申込む

参加証をもって
会場へ

商談会終了後
参加費を振り込む

売れ筋商品発掘市 申込み **検 索**

FAXの場合は右頁申込用紙を記載の上、☎06-6944-6565に送信

**事前申込み必須
当日の受付不可**

**申込み変更・キャンセルは
10月31日まで**
(11月1日以降キャンセル不可)
【開催5営業日前を目処に】各人宛てに参加証が到着。参加証をもって会場にお越しください。

- ご請求に関しては、(株)ネットプロテクションズ、または大阪商工会議所から商談会終了後請求書を送付いたします。
- 期日までに必ずお支払いください。

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

◎お申込み後、2週間以内に事務局から連絡がない場合はご連絡ください **TEL.06-6944-6440**

第23回 買いまっせ! 売れ筋商品発掘市

参 加 申 込 書

事前に注意事項の内容を承諾の上、標記商談会に申込みます。

会 社 名	(フリガナ) 大阪商工会議所会員番号 KT / K _____			
氏 名	部署・役職	メールアドレス(※必須)		
①				
②				
③				
住 所	〒 TEL: FAX:			
URL	http://			
業 種	該当箇所に☑をお付けください ☐ 製造業 ☐ 卸売業 ☐ 製造卸売業 ☐ 製造小売業 ☐ 農林水産業 ☐ その他 ()			
専門商社(卸・問屋)とのお取引	☐ ある ☐ 今後取引を予定 ☐ ない			
資 本 金	万円	従業員数	人	売 上 高 万円
申込人数・支払金額	事前に注意事項の内容を承諾の上、()人分 合計()円を指定の方法で支払う。 ■お支払の方法については前9頁の注意事項をご覧ください。 ■参加証は入場者各個人宛てに開催5営業日前を目処にお申込みの際の登録住所へ郵送いたします。			
今回売り込む商品と その特長	商品名(簡潔に) _____			
セールスポイント 今回参加の目的など				
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 ☐ ダイレクトメール ☐ メールでの案内 ☐ FAXでの案内 ☐ HP・SNSでの案内 ☐ 関係先からの紹介(関係機関名(例:〇〇銀行):)			

- 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・大阪府に参加企業名簿として提供します。
- 参加費のご請求については、株式会社ネットプロテクションズの提供する掛け払いサービスが適用され、サービスの範囲内で個人情報を提供します。

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! (大阪市外にご所在の方も加入いただけます)

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

☐ 入会を希望する ☐ 入会を検討する ☐ 入会しない

※ご入会される場合の会費は、法人の場合、加入金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いたします。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/>