



---

# ザ・ビジネスモール ご利用ガイドブック

企画・編集・発行  
ザ・ビジネスモール事務局(大阪商工会議所内)

このザ・ビジネスモールご利用ガイドブックは、ザ・ビジネスモールユーザーをご利用いただいております企業様向けのガイドブックとなっております。  
このガイドブックの無断転載、第三者への配布などは、ザ・ビジネスモールのご利用に支障をきたす恐れがありますので、くれぐれもご注意くださいようお願いいたします。

－ 目 次 －  
index

---

<b>I</b>	<b>ザ・ビジネスモールについて</b>	(1)
<b>II</b>	<b>ザ・ビジネスモール使い方ガイド</b>	(2)・・・(5)
	ザ・ビジネスモール使い方ガイド	(2)
	ザ・ビジネスモールの使い方①～⑤	(3)・・・(4)
<b>III</b>	<b>B-mall ID を取得する(ユーザー登録)</b>	(5)
<b>IV</b>	<b>ログインとマイページ</b>	(6)
<b>V</b>	<b>企業情報の変更～企業PR～</b>	(7)
<b>VI</b>	<b>PR情報～わが社の自慢～</b>	(8)
<b>VII</b>	<b>ザ・商談モール</b>	(9)・・・(25)
	①「ザ・商談モール」について	(9)
	②「買い手」の利用法	(10)
	③「買いたい案件」の登録	(11)
	④買い手機能～高機能バージョン～	(12)～(13)
	⑤買い手機能～直接、依頼する～	(14)
	⑥買い手機能～簡単バージョン～	(15)
	⑦「買いたい案件」の書き方、NG	(16)～(17)
	⑧「売り手」の利用法	(18)
	⑨「売り手」～買いたい案件を探す メールで受け取る	(19)～(20)
	⑩「売り手」～提案に返答する	(21)～(23)
	⑪案件について質問する、回答する	(24)
<b>VIII</b>	<b>ザ・ビジネスモールマガジン</b>	(25)
<b>IX</b>	<b>広告掲載について</b>	(26)

---

# 1

## ザ・ビジネスモールについて

### 1 商工会議所がつくった日本最大級の企業情報サイト！

ザ・ビジネスモールは、全国の商工会議所などが共同運営する企業情報サイトです。参加する商工会議所や商工会（「登録団体」と呼んでいます）が、所属する会員企業のビジネスチャンスを拡大させ、企業経営をバックアップするのが最大の目的です。ホームページをすでにお持ちの企業、まだお持ちでない企業でも、新たなビジネスのきっかけが生まれるように、ザ・ビジネスモールを企画・運営しておりますので、積極的にご活用ください！

### 2 「登録団体」に所属している会員なら、「無料」で活用できます！

ザ・ビジネスモールの運営に参加している登録団体（商工会議所・商工会）に入会されている方は無料でご利用できます。商工会議所・商工会に入会されていない方はご利用できませんので、この機会にぜひ入会をご検討ください。

＜無料で利用できるサービス＞

- 企業情報データベースのPR情報登録
- ザ・商談モール

＜メンバー優待で利用できるサービス＞

- 提携サービスの利用

2009年秋から、「プレミアム・メンバー」サービスの提供を開始しました！

さらに一歩進んで、ザ・ビジネスモールを活用したい企業の方は、要チェックですよ！



### 3 (ご参考) 「ザ・ビジネスモール」のこれまでの活動経緯

- 1998年10月 平成10年度通産省（現経済産業省）補正事業「先進的情報システム開発事業」に「中小企業向け取引支援等広域情報ネットワークシステム」として採択される
- 1999年 8月 近畿商工会議所連合会で「近畿ビジネスモール」として検討開始
- 2000年 2月 「ザ・ビジネスモール」に改称（※商標登録済）し、全国に展開
- 2000年 8月 第1次サイト・リニューアルを実施
- 2000年10月 5つの電子市場と提携し、サービス開始
- 2001年 8月 「ECビジネス体感フェア」開催
- 2002年 8月 第2次サイト・リニューアルを実施
- 2004年 3月 ザ・商談モールサービス開始
- 2008年 9月 第3次サイト・リニューアルを実施
- 2009年 9月 「プレミアム・メンバー」サービスの提供開始

#### 「登録団体」に加入したら必ず登録されるの？ 「登録団体」を退会したらどうなるの？

● 「登録団体」がすべての会員情報を登録するわけではありませんので、会員として加入される際には、「ザ・ビジネスモール」への掲載希望について連絡しておいた方がいいでしょう。

● 「登録団体」を退会されると、ザ・ビジネスモールに参加する資格もなくなりますので、ザ・ビジネスモールから情報は抹消されます。

ザ・ビジネスモールにご関心のある方は、まずは、最寄りの商工会議所・商工会にお問合せ



地域や規模、業種を絞りこんで、信用できる新たな取引先を探す方法は無いのか？

**[企業検索]**で  
企業データベースを  
検索しましょう



取り扱い商品を確認し、企業の規模を問わず、オンラインワンな企業と取引ができればと考えています。

**[PR一覧]**から  
商品・サービス情報  
を検索しましょう



わが社はもっとPRすべきです。とくにホームページへのアクセスを増やすためには、信頼できるサイトとリンクすることが重要です。

企業データベースに  
**企業情報やPR、**  
ホームページのURL  
を登録しましょう



資材を調達するにあたっては、数社から見積りを集めて比較してもらえないか。調達方法を効率化して、少しでもコストを減らしたいんだよ。

企業データベースに  
**商品やサービスの**  
**PR情報**  
を登録しましょう



企業向けの商品の広告ですね。広告料金も安く、掲載効果が期待できるウェブサイトとメールマガジンをもった企業情報サイトがあります。商工会議所運営だから信頼できますよ。

**ザ・商談モールの**  
**「買い手」「売り手」**  
として活用しましょう

ザ・ビジネスモールを  
**広告媒体**  
として活用しましょう

### 3

## ザ・ビジネスモールの使い方①

ザ・ビジネスモールで何ができるかを簡単にご紹介！

### 1 【使い方①】 自社のカンタンなホームページとして利用しましょう！

ホームページをお持ちでない企業様は、ザ・ビジネスモールを簡易ホームページとしてご利用ください。

企業概要(社名、住所、資本金など)と、企業PR文章を掲載できます。

また、商品や設備などを画像つきで紹介もでき、まずはお金をかけずに効果を試したいという方にぴったりです。



### 2 【使い方②】 自社ホームページのアクセスアップにつなげましょう！

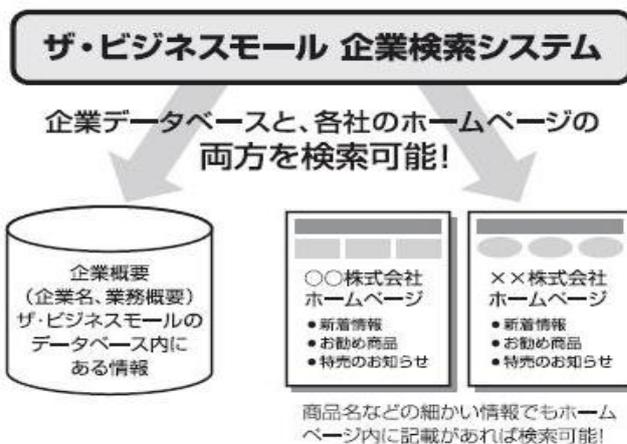
自社ホームページをお持ちの方は、ザ・ビジネスモールに、自社サイトのURLを登録してみてください。

Google(グーグル)やYahoo!(ヤフー)といった検索エンジンで検索上位に表示される効果が期待でき(SEO対策)自社サイトのアクセスアップにつながる可能性が高まります。

ザ・ビジネスモールのサイト評価がとても高いことが、SEOによる影響を与えているのかも。



### 3 【使い方③】 強力な企業検索システム取引先を探しましょう！



「データベース型検索」と、「ロボット型検索」の2つの検索システムで、企業情報の検索に威力を発揮します。

つまり、自社が検索される可能性も高くなるということです。

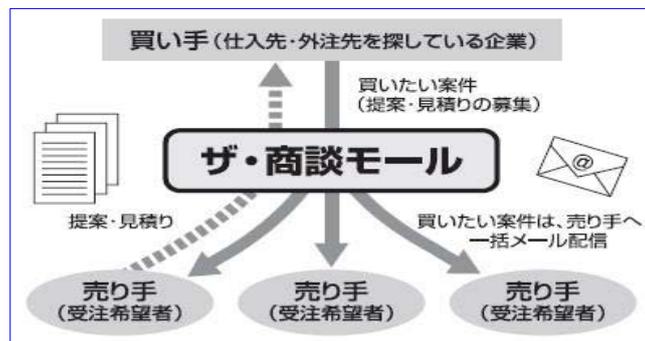
※ロボット検索にはYahoo! JapanのYahoo Search APIを利用しています

## 4

## ザ・ビジネスモールの使い方②

商取引に積極的に参加することもできます！

### 4 【使い方④】 ザ・商談モールで一括見積り依頼、見積り応答！



ザ・ビジネスモール内の一括見積り機能『ザ・商談モール』では、

買いたい案件を掲載し、複数の企業に見積りを依頼する「買い手」と、受注を希望する「売り手」の両方の機能が利用できます。

「買い手」企業が掲載した内容は、登録している「売り手」企業にメールで一斉に配信され、その案件に応じた「売り手」企業から、「買い手」企業に返答をする仕組みです。

また、「買い手」の掲載は匿名にしていますので、想定しない売り込みの心配などはありません。

詳しくは、「ザ・商談モール」のマニュアルをご覧ください。

### 5 【使い方⑤】 各種提携サービスが会員特典つきで利用できます！



ザ・ビジネスモールでは、企業のニーズに合うサービス企業と、厳密な審査の上、サービス提携を行っています。

「提携サービス」には、いわゆるマーケットプレイスとよばれる電子商取引市場や、与信管理や会計支援といった情報サービスなど、中小企業がインターネットを活用するのに必要な外部サービスなどがあり、ザ・ビジネスモールメンバーには、優待特典つきでご利用いただけるようにしています。

詳しくは、「提携サービス」のメニューからご確認ください。

# 5

## B-mall IDを取得する(ユーザー登録)

### 1 「B-mall ID」を取得するための条件をご確認ください

「B-mall ID」を取得するためには、次の2つの条件を満たしている必要があります。

- 貴社(または個人事業主様)が商工会議所・商工会等に会員として入会していること
- その商工会議所・商工会等が「B-mall登録団体」として、ザ・ビジネスモールの運営に参加していること

※加入する商工会議所・商工会等が、「B-mall登録団体」に加入していない場合

登録団体への参加は任意ですので、ザ・ビジネスモールへの参加を促していただくなどご要望をお伝えください。ザ・ビジネスモール事務局からも参加依頼をいたします。

※貴社が、商工会議所・商工会等に加入していない場合

最寄りの商工会議所・商工会等がザ・ビジネスモールに参加されているかをご確認の上、会員としてご加入いただくことをオススメします。

### 2 手順にそって、「B-mall ID」を取得します

#### ① 利用規約の承諾

ザ・ビジネスモールにある「利用規約」をご確認の上、ID取得のための手続きに進みます。

#### ② 登録団体の選択

「B-mall登録団体(運営に参加している商工会議所)一覧」から所属する商工会議所等をクリックします。

#### ③ 登録の有無を確認

すでに、登録団体により一括で自社の企業情報が登録されている場合がありますので、その有無を検索して確認します。

検索	「株式会社」、「(株)」などは省略して検索 「ウイ」と「ウイ」など、まぎらわしい文字は
自が見つかった場合	企業名をクリックして担当者
自が見つからない場合	企業情報の登録画面へ

#### ④ 必要情報の入力

すでに登録されていた場合 → 「ユーザーの新規登録」へ  
登録されていなかった場合 → 「企業情報・担当者情報」登録へ

#### ⑤ 仮登録の完了

仮登録が完了しましたら、登録団体にて、会員情報の内容に相違がないかを確認します。

#### ⑥ 本完了の通知

企業情報・担当者情報などに間違いが無ければ、登録者宛に、メールにて、登録完了の通知が届きます。

**B-mall ID が届きましたら、ザ・ビジネスモールのメンバーとして、  
ビジネスチャンスの獲得をめざして、積極的にご活用ください！**

## 6

# ログインとマイページについて

## 1 取得した「B-mall ID」で、ログインする



- ① ザ・ビジネスモールのトップページにある『ログイン画面へ』をクリックします。
- ② ログイン専用ページに移動しますので、そこに取得した『B-mall ID』と『パスワード』を入力し、『ログイン』ボタンをクリックします。
- ③ 正常にログインできましたら、『マイページ』画面に移動します。



## 2 『マイページ』画面が、企業の管理者専用ページです

マイページでは、ユーザー登録者により、できるメニューが表示されます。



なるほど。企業情報が変更できてしまうから、1企業に1ユーザーしかB-mall IDを取得できないんだな。



### ① 企業情報の変更

自社の企業情報を変更できます。変更は登録団体にて確認してからとなりますので、1週間程度かかる場合もあります。

### ② PR情報の登録・更新

商品や設備、サービスなどを画像つきで、10商品までPRできます。

### ③ 商談機能(ザ・商談モールのご利用)

<買い手機能>

買いたい案件の登録や、届いた提案への返答、商談掲示板などはこちらです。

<売り手機能>

案件へ提出した提案の結果や、商談掲示板などはこちらです。

### ④ 担当者情報やパスワードの変更

担当者名やメールアドレスなどの「担当者情報の変更」や、「パスワードの変更」ができます。

# 7

## 企業情報の変更～企業PR～

### 1

### 企業情報の変更は、「マイページ」から申請します

#### 大阪商工会議所

##### 企業PR

本会議所は、2004年12月、大阪の将来(2010年以降)のあるべき姿と、それに向けて大阪一丸となって取り組むべき重点テーマを示した「大阪賑わい創出プラン」を取りまとめました。

同プランでは、地域経済を牽引する3つのエンジン産業と、大阪経済の活性化を実現するための7つの重点テーマを掲げ、それを強力に推進することで、大阪の活力アップを図ることを目指しています。本会議所では、同プランの具体化に取り組みとともに、政策提言・要望活動の強化、経営革新の支援・ビジネス機会の創造など、会員の皆様と大阪経済の発展に役立つ事業を展開してまいります。

##### 事業所概要

企業名(カナ)	大阪商工会議所(オオサカノウコウカイギシヨ)
住所	大阪府
設立または創業	1878年
従業員数	280人
URL	<a href="http://www.osaka-cci.or.jp/">http://www.osaka-cci.or.jp/</a>
業種	サービス業(他に分類されないもの) > 政治・経済・文化団体 > 経済団体
業種内容	商工会議所経済団体
問い合わせ	<input type="button" value="問い合わせ先を表示する"/>

最終更新日 2009/09/13

- ①ザ・ビジネスモールに「ログイン」し、「マイページ」を開きます。
- ②メニューの中から、「**企業情報の変更**」をクリックします。
- ③変更・追加したい項目の情報を更新します。
- ④[次へ(確認画面)]ボタンをクリックします。
- ⑤変更する場合は、[実行]ボタンをクリックします。
- ⑥変更処理は、登録団体にて行い、承認されるまでお待ちください。



企業データベースで公開される情報だから、正しいのはもちろん、問合せが来るように、しっかりPRしておこう！

### 2

### 企業PRは、「自社の強み」などをわかりやすくアピールしましょう！

**ザ・ビジネスモール** 見つかる! あらゆるビジネスパートナー 商工会議所連帯の掲載支援サイト

TOP > ザ・ビジネスモールとは > 企業検索 > 商品・サービスを検索する > ザ・ビジネスモール > 提供サービス > サイトマップ

マイページ > 登録・変更

#### 企業情報の変更

**■企業情報**

登録団体: 大阪商工会議所

会員番号:

企業名: 大阪商工会議所 (50文字以内)

企業名カナ: オオサカノウコウカイギシヨ (50文字以内、カブシキガイシャなどは省略)

事業所名: (50文字以内)

郵便番号: 540-0029

住所: 大阪府 中央区本町橋2番8号 (50文字以内)

電話番号公開:  公開する  公開しない  登録団体基準に従う

代表E-mail:

FAX番号: 06-6946-7214

FAX番号の公開:  公開する  公開しない  登録団体基準に従う

URL:

産業分類: 大分類: サービス業(他に分類されないもの) / 中分類: 政治・経済・文化団体 / 小分類: 経済団体 / 細分類: 細分類を選択してください

資本金:  万円

従業員数: 280 人

設立または創業: 1878 年 (西暦)

業務概要: 商工会議所 経済団体 (100文字以内)

企業PR (500文字以内): 本会議所は、2004年12月、大阪の将来(2010年以降)のあるべき姿と、それに向けて大阪一丸となって取り組むべき重点テーマを示した「大阪賑わい創出プラン」を取りまとめました。同プランでは、地域経済を牽引する3つのエンジン産業と、大阪経済の活性化を実現するための7つの重点テーマを掲げ、それを強力に推進することで、大阪の活力アップを図ることを目指しています。本会議所では、同プランの具体化に取り組みとともに、政策提言・要望活動の強化、経営革新の支援・ビジネス機会の創造など、会員の皆様と大

**【重要】**企業名など重要な項目の変更は、会員としての登録情報ですので、別途、**登録団体に変更手続きを行う**ようにしましょう。

「電話番号」「FAX番号」の公開・非公開を選択することができます。メールでの問合せを受ける場合は、**メールアドレス**を登録しておきましょう。

**【URL】**自社のホームページをお持ちの場合は、**URL欄にアドレス**を登録しましょう。アクセスアップが期待できます。

**【企業PR】**企業PR情報を500文字以内で入力できます。自社の強みやブランド名、ビジネスにつながる重要なキーワードを盛り込みながら、わかりやすく伝えるように掲載しましょう。

# 8

## PR情報～わが社の自慢～

### 1 1商品につき、1画像、10商品、リンク先まで掲載できます！

- ①「ログイン」後、「マイページ」から「PR情報の登録・更新」をクリックします。
- ②PR情報を新たに追加する場合は、「新規追加」をクリックします。
- ③PR情報を変更する場合は、変更したいPR情報の欄にある「編集」をクリックします。
- ④更新された情報は、すぐに反映されます。

#### 【画像】

1アイテムにつき1つ、画像を掲載できます。画像を掲載すると、トップページや企業検索画面で、ランダムで表示されるので、画像による視覚効果でアピール度が上がります。

[参照] ボタンをクリックし、登録したい画像ファイル(jpegやgif,bmpなど)を選択します。



#### 【タイトル】

SEO対策として最も重要な部分でもあります。Yahoo!やGoogleなどの検索で効果のあるキーワードを盛り込んでタイトルをつけてみましょう。

#### 【最後に確認】

掲載内容に問題が無ければ、[更新] ボタンをクリック。データを削除する場合は、[削除] ボタンをクリックします。

#### 【詳細URL】

商品紹介などのホームページをお持ちの場合は、URL欄にそのアドレスを登録しましょう。直接販売できるページなら購入につながることも。

### 2 「わが社の自慢」PR情報は、ボタン1つで並べ替えできます！

画像	タイトル			
	IT導入支援コンサルティング 『最適なコンピュータシステムの導入を提案します』 <a href="#">掲載ページへ</a>	編集	上へ	下へ
	オンラインショップ構築開店サービス「b-SmileShop」 <a href="#">掲載ページへ</a>	編集	上へ	下へ
	大商VAN 『EOS、POS、EDIなど流通サービスを支援します！』 <a href="#">掲載ページへ</a>	編集	上へ	下へ
	人事労務アウトソーシング 『面倒な給与・労務管理を大商と社労士が一括で委託』 <a href="#">掲載ページへ</a>	編集	上へ	下へ
	人事制度サポート 『労務の専門家チームが総合的にサ			

[上へ][下へ] ボタンをクリックするだけで、PR情報の表示順を入れ替えることができます。アピールしたい順に並べるといいでしょう！

# 9

## 「ザ・商談モール」について

### 1 「ザ・商談モール」の3つのポイント

「ザ・商談モール」とは、ザ・ビジネスモールの1サービスとして提供する、「インターネット上に設けた取引先探しの間」です。ザ・ビジネスモールのユーザーは、無料でご利用いただくことができます。

【ポイント①】「買い手」企業は、スピーディーに取引先(「売り手」)を探すことができます

商品やサービス、技術等の提供してほしいという注文者側(買い手)のニーズを「買い手案件」として登録することで、「売り手」として登録している企業に対し、一斉に提案や見積りの依頼ができるという仕組みです。時間を効率よく使って、取引先を見つけることができます。

【ポイント②】「買い手」企業は、匿名で提案や見積り依頼ができます

案件を出す際、「買い手」の企業は匿名とされますので、企業の規模や知名度などで、提案を受けられないといったことはありません。案件を明確に提示することが、具体的な提案を受けられることにつながります。

【ポイント③】「買い手」も「売り手」もザ・ビジネスモールのメンバーです

「買い手」も「売り手」もすべて、ザ・ビジネスモールに登録している企業ですので、商工会議所・商工会会員として加入されていますが、実際の取引を行われる際は、通常の取引同様、商談されるよう自己責任において行ってください。

### 2 「ザ・商談モール」を上手に使う2つのポイント

「買い手」として利用する → 「買いたい案件」を出すことで、仕入先や外注先を探し、良い商品やサービス、技術提供を受けるパートナーを探すことができます。

「売り手」として利用する → 「買いたい案件」に回答することで、自社を売り込むことができ、新たな取引先を見つけることができます。



## 1 「買い手」(発注者)としての上手な使い方

## ①提案、見積りをしてもらいやすいように、要件を明確にしましょう！

案件内容がわかりにくいと、期待する提案や見積りが届かないばかりか、何ら応答が来ない場合もあります。案件は、できるだけ**売り手が応じやすいように**、具体的に書くようにしましょう。

## ②「買いたい案件」として掲載できない案件がありますので、ご注意下さい！

- ・販売店・取次店募集
- ・成功報酬(固定報酬が発生しない)案件
- ・物品の販売
- ・社員・アルバイトなどの人材募集
- ・マルチ商法的な案件
- ・公序良俗に反する依頼

にはご利用いただけません。詳しくは事務局までお問い合わせください。

## ③提案や見積りに対しては、ビジネスマナーを大切にしましょう！

インターネット上の商談とはいえ、企業間同士のビジネスです。案件に対して応答する「売り手」企業も、時間を割いて対応してきていますので、誠意ある対応をするように心がけましょう。

## 2 直接依頼するか、「高機能」&amp;「簡単」のバージョンを使い分ける

## ①直接、売り手企業に見積りを依頼する方法 ⇒ 「14.買いたい案件～直接依頼」へ

## ②「買いたい案件」を登録して一括で依頼する場合は、2種類の方法から選択できます。

- 細かい条件で見積りを募集したい
- 電話などではなくサイト上でやりとりがしたい
- できるだけ匿名性を高めたい



高機能バージョン

- 詳細は決まっていないので、すぐに打合せをしたい。
- メールやサイト上でのやりとりよりも、電話で連絡したい。



簡単バージョン

## 「高機能」バージョンの特長 ⇒ 「12.買いたい案件～高機能版」を参照

買いたい案件(仕入先や外注先募集の情報)を掲載すると、売り手企業から、提案・見積りが届き、気に入った相手とだけ商談に進むことができます。提案・見積りの前に質問を受けることができる、相手先との専用商談掲示板を利用できる、など、豊富な機能が利用できます。

## 「簡単」バージョンの特長 ⇒ 「15.買いたい案件～簡単版」を参照

買いたい案件(仕入先や外注先募集の情報)を掲載すると、売り手企業から電話やメールで連絡がきます。

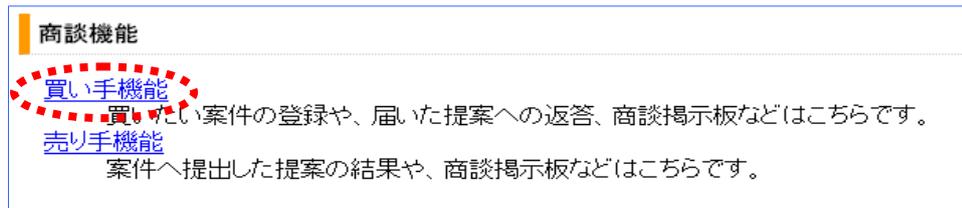
# 11

## 【ザ・商談モール】 買いたい案件の登録

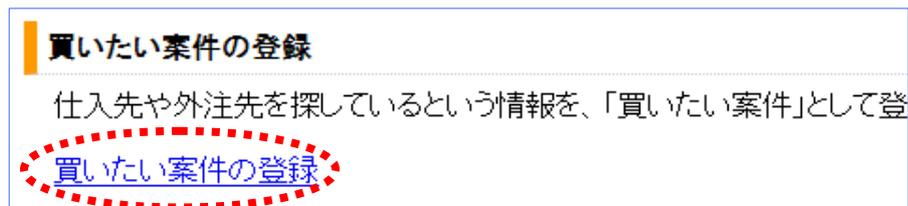
### 1 「買いたい案件」登録 ～ カテゴリと機能の選択～

①B-Mall ID でログインし、「マイページ」を開きます。  
(⇒「(6)ログインとマイページについて」)

②「商談機能」にある「**買い手機能**」をクリックします。



③「買い手ページ」画面にある「**買いたい案件の登録**」をクリックします。



④「買いたい案件の登録」画面で案件情報として、依頼内容に該当する「カテゴリ」を選択します。□をクリックしてチェックを入れます。

買いたい案件の登録

掲載ルール

ザ・商談モールは「こんな商品を探している」、「こんな特殊加工をできる製造業を探している」といった情報(買いたい案件)を登録して取引先を効率的に探せるサービスです。  
⇒詳しいサービス内容は[こちら](#)

登録可能な案件は仕入先や外注先を探しているという情報のみです。  
成功報酬での契約や、代理店の募集、求人などではご利用できません。  
※ 詳細は[掲載不可案件一覧表](#)をご参照下さい。  
自社商品のPRや代理店の募集には、[PR情報](#)や[メールマガジン広告](#)をご活用ください。

案件情報

ものづくり(製造業・建設業)

原料・材料(金属) 原料・材料(合成樹脂) 原料・材料(その他) 部品・工具 機械・設備 加工(金属・木材・合成樹脂) 加工(板金・バルブ) 加工(その他) 熱・表面処理 設計・試作・量産 建設・建築・工事 その他の製造・建設

IT関連

ホームページ制作 ECページ構築 システム開発・パッケージ ハードウェア・ネットワーク構築 その他のIT関連

⑤機能選択欄で、「高機能版」か「簡単版」を選択し、「登録画面に進む」ボタンをクリックします。

機能選択

高機能版  簡単版

登録画面に進む

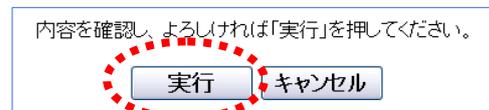
## 2 「高機能バージョン」で依頼する

①「買いたい案件の登録」が表示されますので、「掲載ルール」にしたがって、案件を登録します。

②「企業を選ばずに買いたい案件を登録する」で、「案件内容」を登録していきます。

案件名	案件名は、わかりやすく入力しましょう。 (例)百貨店での展示用レディースファッションを探しています
案件内容 (見積を依頼したい内容)	提案や見積を依頼したい内容を記入してください。 できるだけ具体的に依頼しましょう。  (記入内容については、 「(17)【ザ・商談モール】「買いたい案件」の書き方」 を参考にしてください)
業者への要望・質問	提案してもらう前提として、要望や質問などがあれば、入力してください。
ご予算	未定の場合は、空欄にすれば、「ご相談」と表示されます。
支払い方法・ 条件内容	支払い条件や条件内容について、決まっている範囲で入力してください。
見積り受付期限	提案や見積りを受け付ける期限です。
回答期限	この期限までに、「商談へすすむ」または「お断りする」を回答します。
選考の際 重視する点	価格重視なのか、内容重視なのかなど
自社の社名公開	「公開する」を選択すると、メンバー(ログインした人)にだけ自社名が公開されます。
登録方法	「事務局のチェックを受ける」を選択すると、事務局が内容を確認してから本登録されます。
サービス可能地域 (複数可)	見積りを提出することのできる企業の「地域条件」が指定できます。

②入力が終わったら、「次へ(確認画面)」をクリックし、確認し「実行」ボタンをクリックします。



③本登録が完了すると「案件情報が登録されました」というメールが案件登録された方に届きます。

# 13

## 【ザ・商談モール】 買いたい案件～高機能版②

### 3 届いた提案や見積りに返答する

登録した「買いたい案件」について、「売り手」企業から案件に対する提案などが届きます。案件によっては、多数の企業から届く場合もありますが、内容を確認し、取引条件に近い企業と商談を始めるようにしましょう。

#### 【ステップ①】 売り手企業からの提案を確認する

買いたい案件情報をみた売り手企業から、「わが社の商品はいかがですか」、「わが社のサービスをお勧めします」という提案や見積りが届きます。提案が届くと「ご提案が届いております」というお知らせメールが届きます。そのメールに記載のURLをクリックし、提案された内容を確認してください。

#### 【ステップ②】 提案に対して返答する

届いた提案に対しては、回答期限までに、必ず「商談へすすむ」または「お断りする」の返答をしてください。

商談へすすむ	受け取った提案を検討し、詳細を聞きたい、より具体的に話を進めたいと思ったら、「商談へすすむ」ボタンを押します。商談へ進むと、売り手企業へ「商談の申し込みがありました」というメールが届き、自社の連絡先が売り手企業に表示されます。
お断りする	相手先に連絡することなくお断りする場合は、「お断りする」を押します。お断りの理由をご記入いただくフォームが出てきますので、理由をご記入願います。匿名のままお断りすることができ、理由のみが相手先に届きます。

#### 【ステップ③】 商談する

商談を申し込み、お互いの連絡先がわかりましたら、ザ・商談モール上の「商談掲示板」をご利用されるか、または、サイトを離れて電話、FAX等で商談してください

##### A. 「商談掲示板」を使って商談する

商談申込み後、相手企業と1対1でやりとりいただける商談掲示板が自動設置されます。商談掲示板にメッセージが入ればメールで通知いたします。



##### B. 電話、FAXなどで直接連絡する

サイト上から離れて、電話、FAX等でご連絡、商談をされても構いません。特に、商談掲示板には、ファイルを添付することができませんので、図面などのやりとりをするときには、FAX等をご利用ください。

## 4 「売り手PR企業」から企業を選んで、見積り依頼する

買いたい案件を一括で依頼するのではなく、特定の企業に絞って、直接依頼することができます。

この依頼先が、いわゆる「売り手PR企業」です。

「売り手PR企業」として表示されているのは、ザ・ビジネスモールのプレミアムメンバー（ゴールド）を利用されている積極的な企業ですので、案件内容が適当である場合は、直接依頼してみる価値はあるでしょう。

- ①「買いたい案件の登録」画面が表示されます。
- ②選択したカテゴリに該当する「売り手企業PR」が表示されます。  
（※売り手企業が存在しない場合は表示されません）
- ③「売り手企業PR」から依頼できそうな企業があれば、「見積り依頼」のボタンをクリックします。



- ④見積り依頼先の企業名などが表示されます。
- ⑤見積りを依頼する場合は、「高機能版」と同様に、見積り依頼をします。



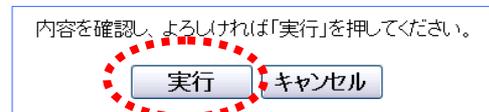
この「売り手PR」は、ターゲットを絞って、自社をPRできる、しかも受注につながる期待が持てるサービスです。プレミアムメンバーのゴールドメンバーになると利用できる、売り手企業にはかなり魅力的なサービスだと思いますよ。

## 5 「簡単バージョン」で依頼する場合

①「買いたい案件の登録」画面が表示されますので、「掲載ルール」にしたがって、案件を登録してください。

案件名	50文字以内で、わかりやすい件名にしましょう 例)百貨店での展示用レディースファッションを探しています。 自社ホームページの作成依頼
案件内容 (見積を依頼したい内容)	提案や見積を依頼したい内容を記入してください。 できるだけ具体的に依頼しましょう。  (記入内容については、 「(17)【ザ・商談モール】「買いたい案件」の書き方」 を参考にしてください)
登録方法	「事務局のチェックを受ける」を選択すると、事務局が内容を確認してから本登録されます。

②入力が終わったら、「次へ(確認画面)」をクリックし、内容を確認し「実行」ボタンをクリックします。



③本登録が完了すると「案件情報が登録されました」というメールが案件登録された方に届きます。

④「簡単バージョン」で登録した買いたい案件には、「連絡先を交換する」ボタンが表示されます。

買いたい案件詳細情報：日本食料を中国に輸出	
カテゴリ	商品(日雑・住製品)／食品・食材
案件名	日本食料の中国輸出
案件内容	日本食料のメーカーを探しています。醤油、海苔、味噌、漬物、調味料、粉、砂糖、など日本食料を中国に輸出します。
募集期限	2009年10月31日
返答数	0件

連絡先を交換する

⑤簡単バージョンでは、売り手企業先から直接電話やメールで問合せが来るようになります。

**★ 買いたい案件の「案件内容」を書くポイント**

取引先を効率よく探すために、案件内容はできるだけ詳しく書くようにしましょう。  
以下に、案件内容を書く上での要件を説明します。

**■ 概要**

必要としている商品や業務の概要

**■ 取引条件**

納入先 / 納入日 / 配送料 / 資格の有無

**■ 数量**

正確な数量が未定の場合でも、規模が分かる情報を書きましょう。

(例)

- ・月1万個ほどですが、週3回の小口納品を希望します。
- ・まずは月10個ほど。売れ行きを見て増やします。
- ・まだ試作段階なので数個ですが、量産時には月数万個を想定しています。
- ・数個と少量ですが、対応していただけたところを探しています。

**■ なぜ募集するのか**

提案する側にとっては、ただの合い見積もりでは？既存の取引先との価格を下げるためのネタに使われるだけでは？

という不安があります。なぜ、インターネットで募集をするのかという理由を示しましょう。

(例)

- ・今までの取引先が商品の扱いをやめたので、新たな仕入先を探しています。
- ・初めての分野なので、どこで扱っているのかすら分かりません。
- ・現在の価格やサービス内容で不満足なので、新規を探しています。
- ・業務拡大、新店舗オープンのため、新たな商品を探しています。

**■ 急ぎ度**

(例)

- ・今すぐ、緊急。
- ・条件があえばすぐ購入します。
- ・試作段階です。
- ・当社のクライアントにこれから提案します。
- ・現在使っているものもまだ使えますが、よいものがあれば変えようと思っています。

**■ 重視するポイント**

価格が折り合うことはもちろん必要ですが、価格以外に重視する点があれば書きましょう。

(例)

- ・当社にとって初めての分野なので、相談にのっていただける会社を希望。
- ・仕様は固まっているので、それ通りのものを作る技術のある会社を希望。
- ・近隣を優先します。
- ・独創的な提案を希望します。
- ・長期的に安定した取引ができること

**■ 進め方**

(例)

- ・詳細はお会いして打ち合わせ
- ・まずはサンプル品の送付をお願いします。
- ・図面あります。

# 17

## 【ザ・商談モール】 買いたい案件のNG

### 1 「買いたい案件」には、掲載ルールがあります！

どんな案件でも、「買いたい案件」として掲載ができるわけではありません。  
ザ・商談モールでは、案件として取り扱えない依頼をルール化しております。

#### 【NG例①】 求人案件(社員の求人や派遣の求人など)

「システム開発の要員募集」や「受託開発の要員派遣の募集」などは、いわゆる「買いたい案件」には該当しないと判断しています。

#### 【NG例②】 期間契約型案件(特に成果物が明確でないものなど)

2ヶ月間など期間を限定して、仕事請負などを募集することは、NG例①と同様、「買いたい案件」には該当しないと判断しています。

#### 【NG例③】 成果報酬型(代理店募集・クライアントの紹介等)

代理店募集や営業パートナーの募集など、成績に対し成果報酬型での依頼案件は受付けておりません。

#### 【NG例④】 広告・PR型(自社PR等)

自社や自社商品の宣伝にすぎないとあたる場合は、掲載していただけません。

### 2 案件が「NG」になったときは・・・

自社商品のPRや代理店の募集には、PR情報やメールマガジンなどの広告をご活用ください。  
ザ・ビジネスモールでは、企業情報のPR欄をお使いいただくか、広告掲載サービス(有料)をご用意しております。

ザ・ビジネスモールの広告掲載のホームページはこちらです

⇒ <http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx>



#### 現在進行中の案件や、過去の案件も確認できます

- 「マイページ」⇒「[買い手機能](#)」⇒「買い手ページ」にある「登録した案件」をご覧ください。
- 「今まで登録した案件についての、返答または商談は[こちら](#)」を「[こちら](#)」をクリックします。
- 「登録済みの案件」ページが表示されます。「[進行中のみ](#)」か「[終了も含む](#)」をクリックすると、該当するこれまでの交渉結果の履歴が表示されます。

## 1 「売り手」(受注者)としての上手な使い方

## ①「買いたい案件」の指定条件に合っているかを確認しましょう

案件内容で指定されている条件が、自社と合致しているかを確認しておきましょう。

## ②「提案」や「見積り」に経費がかかる場合は、事前に提示しておきましょう

提案や見積りなどに費用がかかる場合もあります。業界では常識でも、発注者側が理解しているとは限りません。無用なトラブルや損失を被らないためにも、有償で提案や見積りをされる場合は、事前に発注者側に提示するようにしてください。ザ・ビジネスモール事務局では、このような交渉に関するトラブルへの対応はお受けできませんのであらかじめご了承下さい。

## ③提案が通らなくても、自社のPRにつながります

提案や見積りが発注者に断られても、自社を紹介したことになります。すべての案件を受注することはできませんが、取引のチャンス、自社の売り込みにつながりますので、積極的に対応してみてもいいのではないでしょうか？



「売り手」として対応される場合も、あらかじめ、「買い手」の使い方を理解しておく、「ザ・商談モール」の使い方がよくわかって、商談が進めやすくなると思いますよ。

## 2 「売り手」の対応手順

「買いたい案件」を見て、それに提案や見積りなどで対応します。

## 【ステップ①】「買いたい案件」を探す

まず、自社の商品やサービスを提案することができる買いたい案件を探しましょう。

「買いたい案件を検索して探す」方法や、「メールで通知を受け取る」方法の2つがあります。

## 【ステップ②】 案件に返答する

自社の商品やサービスをお勧めするのにぴったりの買いたい案件が見つかったら、案件に返答しましょう。

買い手側が、「高機能バージョン」と「簡単バージョン」のいずれを使って案件を出されているかで、売り手側の対応方法が異なります。

## 【ステップ③】 商談にすすむ

商談を申し込み、お互いの連絡先がわかりましたら、ザ・商談モール上の「商談掲示板」をご利用されるか、または、サイトを離れて電話、FAX等で商談を進めてください。

## 1 「買いたい案件」を検索して探す

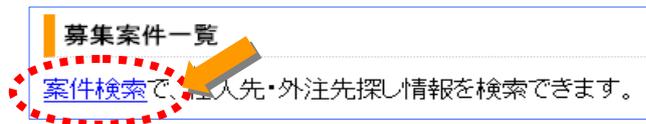
## ① 「ザ・商談モール」へ

ザ・ビジネスモールのメニューから「ザ・商談モール」をクリックします。



## ② 「買い手機能」へ

「募集案件一覧」にある「[案件検索](#)」をクリックします。



## ③ 買いたい案件を検索

「買いたい案件検索結果」から「[ジャンル](#)」や「[キーワード検索](#)」で案件を絞ることもできます。

買いたい案件検索

商品(業務・事務用品) / 商品(ファッション) / 商品(日雑・住製品) / 商品(キーワード・その他) / ものづくり(製造業・建設業) / サービス・その他

検索

受付中のみ | [受付終了も含む](#)

買いたい案件検索結果:21件 (1件～20件)

案件名	見積受付	見積件数	質問件数
<a href="#">遠慮会などで使う清面紙を探しています。</a>	2009年9月9日	4	0
<a href="#">赤いちゃんちゃんこを探しています。</a>	2009年9月26日	0	0
<a href="#">母の日・父の日・敬老の日・還暦祝い・誕生日等に贈るメモリアルグッズを探しています。</a>	2009年9月26日	12	1
<a href="#">コントレックス並行輸入業者様を探しています</a>	2009年9月24日	0	1

## ④ 案件詳細を見る

「買いたい案件検索結果」から「[案件名](#)」をクリックすると、案件内容を確認することができます。

### ザ・ビジネスモールの「トップページ」からも案件を見るページへ移動できます！

ザ・ビジネスモールマガジンにも最新案件を掲載してお送りしているほか、登録団体のホームページにも案件が掲載されている場合がありますので、希望の案件を見つければ、内容を確認しましょう。

ザ・商談モール 買いたい案件の登録／請負

ただいま募集中の案件: 21件

**買いたい案件を見る**

**提案先をお探しの方**

ザ・商談モールの案件一覧を閲覧して、提案・見積りを提出できます。

**買いたい案件の登録**

**商品・サービスをお探しの方**

ザ・商談モールに案件を登録して、提案・見積り募集ができます。

▶[ログイン画面へ](#)

※質問・見積り提出にはログインが必要です。▶[ログイン画面へ](#)

## 2 条件に合う「買いたい案件」をメールで受け取る

「商談売り手情報」で条件を設定すれば、該当する新規案件が登録された際に、お知らせメールを受け取ることができます。

## ① 「マイページ」へ

B-Mall ID でログインし、「マイページ」を開きます。  
(⇒「(6)ログインとマイページについて」)

## ② 「個人情報の変更」へ

「商談売り手情報」にある「サービス可能地域」や「業種カテゴリ」から、希望する条件に合うジャンルの□をクリックし、チェックを入れます。

■商談売り手情報  
ザ・商談モールで、提案・見積りを提出したいサービス地域とカテゴリを選択してください。  
地域とカテゴリにマッチした新規案件をメールでお知らせいたします。

サービス可能地域

北海道 東北 関東 信越 北陸 東海 近畿 中国 四国 九州 沖縄

業種カテゴリ

商品(ファッション)

メンズ・紳士服 レディース・婦人服 ベビー・子供服 和服・呉服 服飾雑貨 靴・履物 食金高・アクセサリ・時計

ブランド品 古着 その他のファッション

商品(日雑・住製品)

食器・キッチン用品 掃除・洗濯・サニター 医療品・化粧品 おもちゃ・娯楽 スポーツ・アウトドア ペット・園芸・DIY

家具・インテリア 電化製品 食品・食材 その他の日雑・住製品

## ③ 「確認画面」へ

ページ下にある「次へ(確認画面)」ボタンをクリックします。

次へ(確認画面)

## ④ 「ユーザ情報の変更」へ

「ユーザ情報の変更」画面が表示されるので、内容を確認し、問題なければ、「実行」ボタンをクリックします。

ユーザ情報の変更

内容を確認し、問題なければ「実行」を押してください。

■担当者情報

※担当者情報については売り手企業情報表示ページでは非表示となります。

## ⑤ 登録完了

これで登録は完了です。新たにジャンルを追加したり、変更したい場合は、同じ手順で行ってください。

## 1 「高機能バージョン」と「簡単バージョン」の違い

「買いたい案件」が「高機能バージョン」か「簡単バージョン」では、対応の方法が異なります。

高機能バージョン	案件が高機能バージョンの場合は、提案や見積りを出します。その後、先方から商談の申込みがあると商談に進むことができます。
簡単バージョン	案件が簡単バージョンの場合は、すぐに連絡先を交換できます。

## 2 「高機能バージョン」の提案に返答する

## ① 「案件詳細」をみる

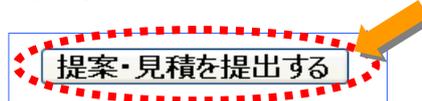
「[案件名](#)」をクリックし、返答したい案件の詳細を確認します。

**最新の案件(10件)**

- (8月26日) [演奏会などで使う譜面隠しを探しています。](#)
- (8月26日) [赤いちゃんちゃんこを探しています。](#)
- (8月25日) [母の日・父の日・敬老の日・還暦祝い・誕生日等に贈るメモ](#)
- (8月24日) [コンパニオン並行輸入業者様を探しています](#)
- (8月22日) [棚付き梯子型スチールパレットの製作加工の依頼](#)

## ② 提案・見積りに進む

案件内容を確認して、返答する場合は、「[提案・見積りを提出する](#)」ボタンをクリックします。



## ③ 「提案の提出」へ

「[提案の提出](#)」ページが表示されますので、提案内容を入力し、「[次へ\(確認画面\)](#)」ボタンをクリックします。

「提案の提出」ページが表示されますので、提案内容を入力し、「次へ(確認画面)」ボタンをクリックします。

詳細が分からず提示できない場合は、「[ご相談](#)」にチェック

仮見積金額  円

ご相談

見積り有効期限 2009年9月26日

実現可能納期 2009年9月26日

提案提出は面談にすすむための第一ステップとお考えいただき、詳細な金額が出ない場合でも、これまでの実績やPRを盛り込んで、一度会って話をしてみたいと思われる内容で作成ください。

(1000文字以内)

[次へ\(確認画面\)](#)

次ページへ

## ④ 提案を送信する

提案内容を確認したら「実行」ボタンをクリックします。即座に先方へ自動メールが送信されますので、変更・削除はできません。入力間違いなどがないようにご注意ください。

## ⑤ 返答を待つ

提案を提出したら、売り手企業からの返答をお待ちください。回答は遅れる場合もあるかと思いますが、もし見積回答期限を過ぎても何の連絡もないというときには事務局までお問合せください。発注者に確認させていただきます。

## 「商談OK」の場合

「商談申し込みがありました」というメールが届き、「商談掲示板」で、買って企業とやりとりができるようになります。

「お断り」  
の場合

発注者からのお断りの理由とともに連絡用アドレスにメールで通知が届きます。

## ⑥ 「商談」に進む

商談を申し込み、お互いの連絡先がわかりましたら、ザ・商談モール上の「商談掲示板」をご利用されるか、または、サイトを離れて電話、FAX等で商談してください

## A. 「商談掲示板」を使って商談する

商談申込み後、相手企業と1対1でやりとりいただける商談掲示板が自動設置されます。商談掲示板にメッセージが入ればメールで通知いたします。

## B. 電話、FAXなどで直接連絡する

サイトを離れて、電話、FAX等でご連絡、商談をされても構いません。特に、商談掲示板には、ファイルを添付することができませんので、図面などのやりとりをするときには、FAX等をご利用ください。



## 「提案・見積りする」ボタンが薄く表示されて、提案できない! ?

これは、買い手(発注者)が指定した地域条件などが一致していない場合に起こります。どうしても提案したい場合は、売り手側の地域条件を広くするなど、「(20) 売り手～案件をメールで受け取る」にある「個人情報の変更」で商談の条件を変更することで対応できます。

## 提案・見積りを提出する

サービス地域が合致していないため提案できません。  
サービス地域の変更は、[ユーザ情報の変更へ](#)

## 3 「簡単バージョン」の提案に返答する

案件が「簡単バージョン」の場合は、すぐに連絡先を交換できますので、高機能バージョンの案件とは異なり、

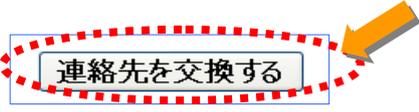
- ・提案や見積りを提出する必要はありません。
- ・「商談掲示板」はご利用できません。

## ① 「案件詳細」をみる

「[案件名](#)」をクリックし、返答したい案件の詳細を確認します。

## ② 「連絡先の交換」へ

返答する場合は、「連絡先を交換する」ボタンをクリックします。



連絡先を交換する

## ③ 実行する

「連絡先の交換」ページへ移動するので、よければ「実行」ボタンをクリックします。

内容を確認し、よろしければ「実行」を押してください。



実行

キャンセル

## ④ 連絡先が交換される

先方へあなたの連絡先がメールで送信されます。  
先方の連絡先が表示されます。

## ⑤ 「商談」に進む

お互いの連絡先が分かるので、電話やメールで連絡をとって、通常の商談を行なってください。



※ザ・ビジネスモールおよびザ・商談モールはビジネスの出会いの場を提供しており、事業者の紹介や斡旋をするものではありません。ご利用できる方は、商工会議所等の会員企業に限定しておりますが、与信調査などはしておりません。交渉、契約等は当事者のご判断・責任においておすすめしてください

## ★ 「高機能バージョン」では、質問・回答することができます

案件が「高機能バージョン」の場合は、提案内容について、買い手(発注者)に対して、公開で質問することができます。また、買い手は、質問に対して、同様に回答することができます。

ただし、これらの質問および回答は、ほかの利用者すべてに公開されます。

会社名や氏名、メールアドレスなど、会社および担当者が特定できるような情報は入力しないよう、ご注意ください。

## ① 「質問する」を押す

「案件への質問」にある「質問する」ボタンをクリックします。

## 案件への質問

案件登録者へ案件に関する質問ができます。  
提案・見積りの提出のまえに、確認しておきたいことがあれば質問しましょう。

質問する

## ② 質問内容を入力する

「案件への事前質問」ページで、質問内容を入力します。

## 案件への事前質問

案件名:赤いちゃんちゃんこを探しています。

内容

全角500文字以内で入力してください。  
※表示の際には、改行は無視されます。また、HTMLタグは入力できません。

・質問および回答は、(ほかの利用者すべてに公開されます。  
・会社名や氏名、メールアドレスなど、会社および担当者が特定できるような情報は入力しないよう、ご注意ください。

○良い例:

印刷の見積りとありますが、紙の大きさおよび厚さの希望はございますか？

×悪い例:

株式会社〇〇の××と申します。よろしくお願します。  
弊社は、関東を中心に営業を行っており、〇〇という商品をお勧めいたしますが、とところで、紙の大きさおよび厚さの希望はございますか？

あいさつも無しでは失礼では？とは考えずに、内容だけを簡潔に書きましょう。

## ③ 内容を確認して実行

内容を確認し、「実行」ボタンをクリックすると、案件詳細の欄に質問内容が掲載されます。

内容を確認し、よろしければ「実行」を押してください。

実行

キャンセル

## 1 ザ・ビジネスモール・マガジンとは

毎月4回、木曜夜に配信している、ザ・ビジネスモール事務局が発行するメールマガジン、それが、「ザ・ビジネスモール・マガジン」です。

2000年12月に創刊して以来、ザ・ビジネスモールのユーザーの方をはじめ、1万以上のユーザーにお届けしている、IT経営をメインにしたメールマガジンです。

ザ・ビジネスモールのユーザーの方をはじめとして、どなたでもご購読いただける無料のメールマガジンです。

## 2 主な掲載内容

ザ・ビジネスモール・マガジンの掲載内容について簡単にご紹介します。

### (1)線客万来

IT経営に取り組んでいる企業や、旬なテーマについて、毎月4回に分けて連載。

バックナンバーは、こちらから読むことができます。



<http://www.soho-liaison.com/magazine/banrai.html>

### (2)ザ・商談モールニュース

ザ・商談モールで上がっている「買いたい案件」をピックアップしてお知らせします。

### (3)イベント・セミナー情報

各地商工会議所などで開催されるイベントやセミナーをピックアップしてお知らせします。  
また、有料でセミナーやイベントの開催案内の掲載を受付けています。

### (4)今週の新着 ITニュース

数あるIT関連のニュースから興味深いニュースについてお知らせします。

### (5)ザ・ビジネスモール・ニュース

ザ・ビジネスモールの特別な情報をお知らせするコーナーです。



### ザ・ビジネスモール・マガジンで、自社のセミナーやイベントの案内が掲載できます！

ビジネスマン向けのメールマガジンとして、毎週1万通以上配信されてるメールマガジンですので、法人向けのPRに、広告としての効果が期待できます。

ザ・ビジネスモール・マガジンでは、マガジンの冒頭部分(ヘッダー)をはじめ、セミナー案内部分などいくつかの広告掲載を受付けております。広告掲載の利用方法やご利用料金については、『[広告掲載サービスについて](http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx)』(<http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx>)から資料がダウンロードできますので、ご活用ください。

## 26 広告掲載について

### 1 ザ・ビジネスモールでは、広告を募集しています

ザ・ビジネスモールのサイト特性から、広告効果をご判断いただき、ご利用ください。

- ★ 月間およそ300万ページビューのアクセス数
- ★ ビジネス志向性の高いユーザーに利用されている
- ★ 検索サイトからの高い評価で、相互リンクによるSEO対策としても有効
- ★ 即時性の高いメールマガジン広告の活用

### 2 広告の種類～「バナー広告」と「メルマガ広告」～

ザ・ビジネスモールでは、

- ① サイトバナー広告
- ② メールマガジン広告

の2種類をご用意しています。

広告の大きさや掲載する箇所により料金が変わりますので、詳しくは、「広告掲載ガイドブック」(PDFファイル)をダウンロードしてご覧ください。



### 3 スペシャルWeb広告は、ザ・ビジネスモールのコンテンツとしてPR

スペシャルWeb広告は、取材などを通じて、オリジナルのコンテンツを制作します。

できあがったコンテンツには、ザ・ビジネスモールのトップページからリンクバナーを掲載するほか、ザ・ビジネスモール・マガジンでも紹介し、閲覧のチャンスを増やせるスペシャルな広告としてPRさせていただきます。



ザ・ビジネスモールへの広告掲載サービスについてはこちらから  
<http://www.b-mall.ne.jp/ad.aspx>



ザ・ビジネスモールのご利用に関するご質問・お問合せ、ご要望については、以下の方法で受け付けております。

■インターネットにて

<http://www.b-mall.ne.jp/inquiry.aspx>

ザ・ビジネスモールのトップページの右下にある「[お問い合わせフォームへ](#)」からも進めます。

■お電話にて

**TEL. 050-7105-6220**

受付時間：9時～17時（原則、土日・祝・年末年始は除きます）

ザ・ビジネスモールは、ザ・ビジネスモールに参加する登録団体（商工会議所・商工会）が協力し、運営しております。運営事務局は、大阪商工会議所経営情報センターに設置しております。

ザ・ビジネスモール事務局

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番8号 大阪商工会議所 経営情報センター内