



# 売りメッセ 取引商談会 in 東大阪

大手量販店や通販などの  
バイヤーに売り込むチャンス!!



(主催の会議所エリア)

バイヤーへの  
売り込み企業募集

参加  
無料

2026年

10月6日

〈火〉  
TUE

日時

会場

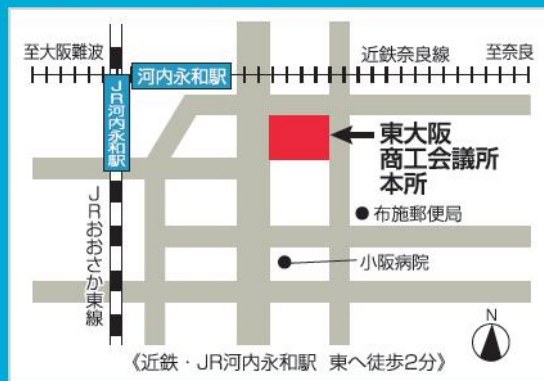
時間

主催

東大阪商工会議所 本所  
本館4階 大阪府東大阪市永和2丁目1-1

10:00~17:00

東大阪商工会議所、北大阪商工会議所  
守口門真商工会議所、大東商工会議所  
松原商工会議所



※周辺の有料駐車場または公共交通機関をご利用ください。

バイヤー企業(20社) 詳細は裏面参照

**【店舗販売】**

①=初参加

(株)アカカベ、(株)加古川ヤマトヤシキ①  
カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)  
(株)近鉄百貨店 東大阪店、コーナン商事(株)  
(株)山陽百貨店①  
西日本高速道路サービス・ホールディングス(株)  
ヒラキ(株)、(有)フレック・フーズ①

**【通信販売(ネット、カタログ他)】**

(株)アドワールド①、(株)ABCファンライフ  
(株)KGパートナーズ、(株)STANDARTH ①  
(株)ハルメク・アルファ①、(株)フェリシモ①

**【卸売企業】**

(株)A&J、大阪船場流通マート(株)  
(株)サワショウ、明機商事(株)、和気産業(株)

**売りメッセ取引商談会 直前企画**

『商談(営業)で成功するためのプレゼン力向上セミナー』  
～商談相手が心を動かす話術を学ぶ～

【2026年9月16日(水) 15時～17時開催】別紙セミナー案内参照

問合せ・申込先

東大阪商工会議所 中小企業相談所  
TEL06-6722-1151 FAX06-6725-3611  
メールアドレス sodan@hocci.or.jp



## 商談会申込の流れ

商談会参加申込書にご記入頂き、FAXまたはメール、郵送等でお申し込みください。

商談会  
参加申込書に  
必要事項を記入

東大阪  
商工会議所へ  
申込・受付

商談先の  
マッチング  
調整

商談時間等  
ご案内

※商談時間は、東大阪商工会議所が予め指定させていただきます。



## 商談会当日の流れ

商談ブースには、バイヤー企業の担当者が待機しております。  
指定した時間にブースを訪ねて頂き、商談を始めて頂きます。

セラー企業  
〈貴社〉

バイヤー企業と商談  
(1商談20分)



商談会の様子

※商談時間確定後に何らかの理由で不参加となる場合、必ず事務局へ申し出ください。



## 商談会に参加するメリット

1 セラー企業は、商談を希望する  
バイヤー企業に対して、  
自社の商品を売り込む  
ことができます。



2 商談することで、自社商品  
の改善点や今後の商品開発  
のヒントを得ることが出来  
ます。



3 アポイントが取りづらい大手  
バイヤーと商談が可能で、  
1日で複数社に対して  
売り込むことができます。



4 商談会に参加することで、  
売り込み担当者のプレゼン  
力も向上します。



※ご提供頂いた参加申込の情報は商談会に関する各種連絡・買い手企業との情報交換に利用させていただきます。

※正午～13時、15時～15時30分は休憩時間とします。

※買い手企業のご都合により、当日急遽参加されない場合は、ご了承ください。



## 問合せ先

主 催

東大阪商工会議所	中小企業相談所	☎06-6722-1151
北大阪商工会議所	中小企業相談所	☎072-843-5154
守口門真商工会議所	中小企業相談所	☎06-6909-3303
大東商工会議所	中小企業相談所	☎072-871-6511
松原商工会議所	中小企業相談所	☎072-331-0291

※商談会に関する問合せ・申込は、「東大阪商工会議所」へご連絡ください。

# 「商談(営業)で成功するための プレゼン力向上セミナー」

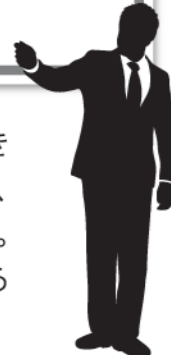
～商談相手が心を動かす話術を学ぶ～



参加申込フォーム



商談(営業)や展示会出展時など、良い商品や製品を売込んでもプレゼンが「できる人」と「できない人」とでは、結果は大きく異なります。そこで限られた時間内で、商談相手(バイヤー担当者)に商品説明するプレゼンスキルを高める必要があります。本セミナーでは、取引商談を最大限に発揮できることを目標とし、事前準備から商談後のフォローまでを解説します。社内人材育成の一環としてご参加ください。



日時

2026年**9月16日(水)** 15時～17時

場所

**東大阪商工会議所 本所 本館 4階大会議室1**  
(東大阪市永和2-1-1) <近鉄・JR河内永和駅東へ徒歩2分>

講師

(株)新経営サービス シニアコンサルタント <sup>ぶんざい</sup>**分才 敦史**氏

内容

商談(営業)で効果的なプレゼンを行う方法・具体例などを解説します。  
① 商談で成功するための事前準備  
② 商談時のプレゼンの仕方  
③ 商談後のフォロー

参加費

**無料**

定員

**30名**

主催

東大阪商工会議所、北大阪商工会議所、守口門真商工会議所  
大東商工会議所、松原商工会議所

申込み  
問合せ

**東大阪商工会議所 中小企業相談所 電話 06-6722-1151**

電話・FAX番号、お間違えないようにご注意ください!

「商談(営業)で成功するためのプレゼン力向上セミナー」参加申込書

中小企業相談所 行  
FAX 06-6725-3611

申込日(2026年 月 日)

事業所名

所在地

氏名

役職

電話

メールアドレス

@

# 売りメッセ東大阪取引商談会 参加申込書



参加申込フォーム

- ・下記ご記入の上、FAX 等にて事務局まで送付下さい。後日、事務局よりご連絡を致します。
- ・各ブースでの商談時間は 20 分。(商談は予約制) 尚、予約時間は事務局で指定させていただきますので、ご了承の程お願い申し上げます。

申込日 2026年 月 日

事業所名	フリガナ		
参加担当者名		部署 役職名	
所在地	(〒 )		
T E L		F A X	
メールアドレス	@		
資本金	万円	従業員数	人
業種	製造業 卸売業 その他	創業年月 (西暦)	年 月
自社ホームページ			
取扱品目			
希望商談項目	<input type="checkbox"/> 住居・生活関連 <input type="checkbox"/> 雑貨関連 <input type="checkbox"/> 食品 <input type="checkbox"/> その他( )		
商談希望 商品名と内容	〔商品(製品)名〕		
	〔内容〕		
商談希望先番号	〔別紙の買い手企業紹介の企業名の 左の番号を記入してください〕		
本商談会を知った きっかけについて	該当箇所に <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください <input type="checkbox"/> ダイレクトメール <input type="checkbox"/> メールでの案内 <input type="checkbox"/> FAXでの案内 <input type="checkbox"/> HP・SNSでの案内 <input type="checkbox"/> 関係先からの紹介 (関係機関名 (例:〇〇銀行) :		
表面の「プレゼンカ向上セミナー」の申込	<input type="checkbox"/> 申込する <input type="checkbox"/> 申込しない		

## 商工会議所にまだご入会いただいていない事業所様へ

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。

### 最寄りの商工会議所への

- 入会を希望する  入会を検討する  入会しない

※ご入会のメリット等、詳しくは各商工会議所ホームページをご覧ください。