ザ・ビジネスモールご利用ガイドブック

ザ・商談モール編

ザ・商談モール（買い手、売り手）利用方法

https://www.b-mall.ne.jp/

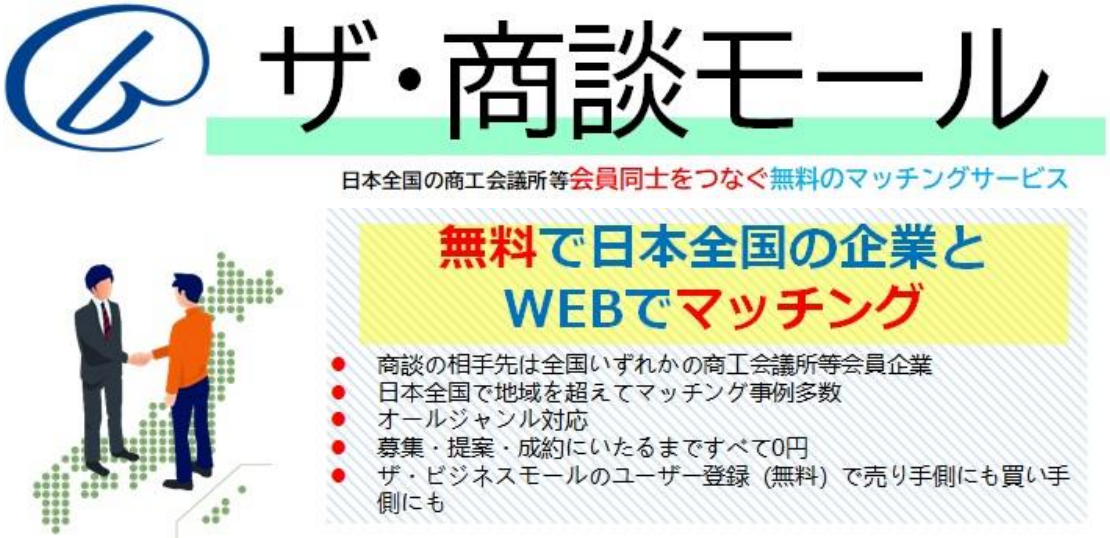
ザ・ビジネスモール　検索

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）

2025年9月改訂

ザ・ビジネスモール利用者向けのガイドブックです。
このガイドブックの無断転載、第三者への配布などは、ザ・ビジネスモールの運営に支障をきたす恐れがありますので、くれぐれも取り扱いにご注意下さいますようお願いいたします。また、OS「Windows10、およびブラウザ「Firefox」の画面のキャプチャを利用しております。

ザ・商談モールとは



ザ・商談モールとは、「インターネット上に設けた取引先探しの場」です。数多くの商談会・見本市、異業種交流会を開催してきた商工会議所等が、それらのノウハウを使って運営しています。

買い手として利用すると

ザ・商談モールを使うと、簡単にすばやく仕入先や外注先を探すことができます。
「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）を登録すると、複数の売り手企業から提案や見積りがメールで届き、取引先探しに費やしていた時間と手間を省きます。

買い手

「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。

ザ･商談モール(買い手)利用ガイド　：　https://www.b-mall.ne.jp/aboutSyodanMall/

売り手として利用すると

「仕入れたい」「外注したい」という買い手企業に直接自社の商品やサービスのPRができます。自社の得意分野を「関心カテゴリ」に登録しておけば、新着案件がある度にメールでお知らせされますので、タイミングを逃さず案件に応募できます。提案・応募では、過去の実績などを含めてより具体的にPRする事が商談につながります。

売り手

買いたい案件に応募することで購買意欲のある企業に直接売り込むことができます。

ザ･商談モール(売り手)ガイド　：　https://www.b-mall.ne.jp/aboutsyodanmallurite/

ご利用にあたっては、あらかじめ「利用規約」「免責事項」をご確認の上、ご利用ください。
「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。

ザ・商談モール

買い手（発注側）としての利用方法

はじめに 買い手としての利用の流れ

1 事前準備をする

・買いたい案件掲載ルール

2 募集案件を登録する

・新規案件募集登録手順
・下書き保存について
・ザ・ビジネスモールとの連携について

3 提案募集受付～回答

・案件管理画面（案件一覧）
・案件詳細（提案一覧）画面
・質問への回答
・提案内容の確認、提案への返答

4 商談をする

5 成立／不成立報告

はじめに　買い手としての利用の流れ

買い手(発注側)としてご利用いただく流れは以下の通りです。

1 事前準備をする

① 見積を取りたい内容、提案を受けたい内容やポイントを整理します。
② 案件ルールや、利用にあたっての必要な事項を確認します。

商取引を始める前に(必読) ： https://www.b-mall.ne.jp/help torihiki/
案件掲載ルール ： https://www.b-mall.ne.jp/aboutSyodanMall/#keisaifuka

2 発注(募集)案件を登録する

入力項目に従って必要な情報を入力します。

※ 入力後の修正は基本的に出来ませんのでご留意ください。
※ 事務局にて内容を確認し、承認後に本登録となります。

3 提案募集受付～回答

提案や質問を確認し対応します。

質問に回答する（事前質問を受け付ける場合のみ）

質問が届いたら、逐次ご回答をお願いいたします。

届いた提案内容を確認し、選定する

すべての提案に「商談にすすむ」「商談にすすまない(お断りする・見送る)」をご選択ください。
「詳しく話を聞きたい」「詳細な見積を欲しい」という場合には「商談に進む」をご選択ください。
「商談に進む」は発注を確定するものではありませんので、複数の企業と商談に進んでいただけます。
なお、見送った商談相手には、ザ・ビジネスモールからお断りメールが送信されます。

4 商談をする

商談にすすんだ相手先とは、お互いに連絡先がマイページ内で開示されます。

- 電話
- メール
- 直接面談する
- ザ・ビジネスモール内の商談チャット掲示板

いずれかでご連絡を取り合い、商談をおすすめください。

5 成立／不成立報告

商談の成立／不成立が決まりましたら、マイページよりご報告をお願いします。

ザ・商談モール
買い手（発注者）側

1 事前準備をする

・買いたい案件掲載ルール

買いたい案件掲載ルール

案件掲載ルール

ザ・商談モールを使って募集が出来るのは、
仕入先や外注先を探しているという発注案件のみです。

買いたい案件として登録可能な案件

OK

- **仕入先、調達先の募集**
- **作業の依頼先の募集**
- **企業への業務発注案件**

例:「〇〇を仕入れたい」、 「〇〇加工をして頂ける企業様を探しています」等

「〇〇(商品・サービス)を〇〇(価格)で、〇〇までに(期日)〇〇だけ(量)を欲しい」
といったような明確な「買いたい」案件をご登録下さい。

※より的確なご提案を受けるためには、可能なかぎり詳細に、 依頼されたい内容、発注されたい内容、希望条件をご掲載ください。
※発注されたい内容が明確に決まっていない場合は、希望する仕様や現状困っていること、解決したい事などを明確にしていただいたうえ、詳細は相談の上としていただければ売り手企業様より様々なご提案を期待できます。

買いたい案件としてご登録頂けない案件

NG

＜掲載不可案件の原則＞
1. 発注案件(自社が「買い手」)ではないもの。

＜売り手としての利用の禁止＞
2. 自社の商品・サービスのPR、広報となるもの
(「弊社の商品を仕入れていただける所を募集しています」等の「売りたい情報」)
3. 自社が携わるイベント、催事などへの出店(出展)の募集
4. 売り手(提案)側に手数料等の費用を求めるもの
5. 販売代理店・営業代行・取次店・委託販売など自社商品・サービスの拡販を求めるもの

＜具体的な対価が発生しないものの禁止＞
6. パートナー、協力会社、提携などの募集等、具体的な発注内容が確定していない案件
7. 成約時・成約後において、対価が発生しない案件

＜人材募集の禁止＞
8. 求人・派遣など、人の募集、およびそれに類する案件

＜BMの適正利用、ビジネス上の規範＞
9. 買い手企業を特定する情報(社名、URLなど)の記載
10. 他企業の「買いたい案件」の代理登録
11. 買い手企業が他社から受託した案件を全面的に委託(丸投げ)する場合の委託先募集

＜法令違反等＞
12. マルチ商法および、それに類する案件、法令・公序良俗に反する案件
13. 募集できない商品・サービス(例)
①非合法商品・サービス全般 ②会員権 ③アダルト関連商品・サービス
④有価証券、郵便切手、収入印紙などの金券、現金同等物 ⑤生き物、細菌・ウイルスなど
⑥銃器、兵器、毒物や爆発物などの危険物、ならびにそれに類するもの、およびそれらの原材料となるもの
14. 当該商品・サービスの仕入・販売・役務提供を含む取扱いについて、必要な資格・許可・免許・届出を有していない商取引。※売り手、買い手および商流のいずれかで当事者および相手方が無資格・無許可・無免許等の場合も含みます。

＜その他＞
15. ザ・ビジネスモール事務局が不適切と判断したもの
16. その他、利用規約に反するもの

ここがポイント

案件ルールなど、利用に必要な事項を確認のうえ、見積を取りたい内容、提案を受けたい内容やポイントを整理して案件の登録に進みましょう。
商取引を始める前に(必読) ： https://www.b-mall.ne.jp/help torihiki/
案件掲載ルール ： https://www.b-mall.ne.jp/aboutSyodanMall/#keisaifuka

ザ・商談モール
買い手（発注者）側

2 募集案件を登録する

・新規案件募集登録手順

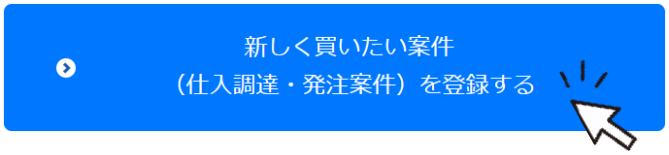
・下書き保存について

・万博関連案件の登録

2 募集案件を登録する　新規募集案件　登録手順①

1、マイページ内 「買い手(発注側)ページ」 を開きます。
（https://www.b-mall.ne.jp/kaite/）

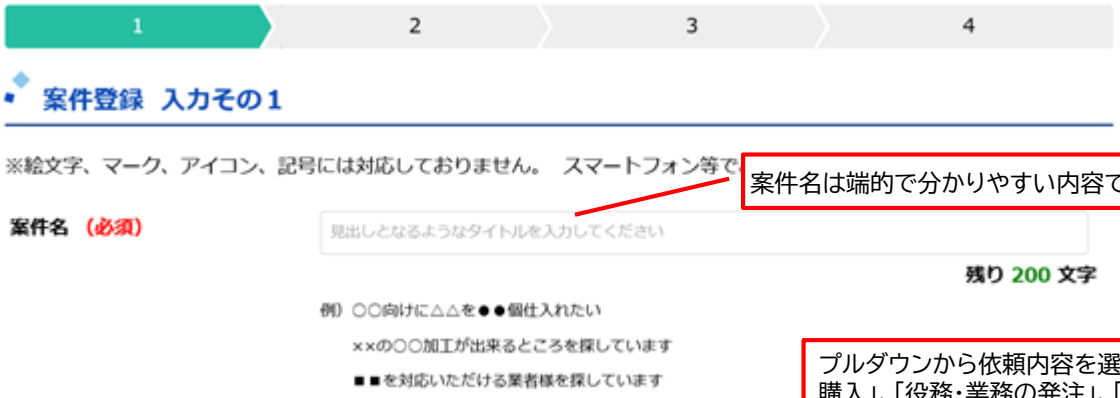
2、「新しく買いたい案件(仕入調達・発注案件)を登録する」をクリックします。



3、画面に従って募集内容を入力します。

※赤字でエラーが出た場合はエラー内容を確認のうえ、適宜修正してください。
※一度登録した案件内容は修正できません。 必要な場合は事務局までご連絡ください。

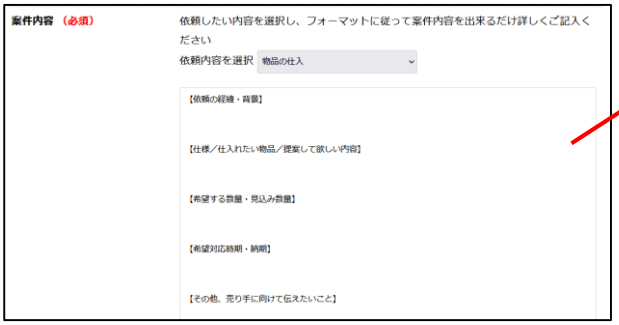
案件入力その1



案件名は端的で分かりやすい内容でご入力ください

プルダウンから依頼内容を選択します。「物品の購入」、「役務・業務の発注」、「その他」のいずれかをご選択いただくと、依頼内容に応じたフォーマットが表示されます。

［フォーマット］



入力用のフォーマットが表示されましたら、
項目に従って必要事項をご入力ください。
※入力画面“その2”に進むとフォーマットの変更ができなくなりますのでご注意ください。

2 募集案件を登録する　新規募集案件　登録手順②

図面／資料

ファイルサイズ３MBまで添付できます。

※ログインユーザーにのみ公開

参照... ファイルが選択されていません。

参照... ファイルが選択されていません。

参照... ファイルが選択されていません。

ワード、エクセル、パワーポイント、PDF等のファイルを3点、各3MBまでの容量を添付できます。
登録した内容はログインしたユーザーにのみ公開

参考サイト

商材を詳細に紹介しているサイトなどのＵＲＬをご記

※ログインユーザーにのみ公開

登録した内容はログインしたユーザーにのみ公開

例）商品紹介サイト
https://www.b-mall.ne.jp/

残り 1000 文字

予算
※9桁まで記入可

999999999 円 （空白の場合は

数字のみ
半角カンマは不要です

条件や支払い方法など

例）

決済条件などをご入力ください

残り 1000 文字

下書き保存する

次へ（入力その２）

入力途中の案件を下書きとして保存できます。

案件入力その2に進みます

案件入力その2

1 | 2 | 3 | 4

案件登録　入力その２

※絵文字、マーク、アイコン、記号には対応しておりません。　スマートフォン等でご入力の際

募集期限　（必須）　2025/09/20　まで提案・応募を受け付ける

提案の〆切日
※募集開始後、〆切日前に早期終了することも可能です

応募受付後の売り手への返答目安（必須）　2025/09/27　までに売り手からの

届いた提案に対する貴社からの回答期限

企業名の公開　（必須）
- ◉ 公開して募集　（ログインユーザーにのみ公開）
- ○ 商談相手にだけ公開　（募集時は非公開）

「公開して募集」･･･　ログインしたユーザーが案件詳細ページを開くと、貴社名が表示されます。
「商談相手にだけ公開」･･･　案件詳細画面には貴社名は表示されず、〇〇会員と表示されます。
買い手側から、提案応募してこられた売り手へ「商談を申し込む」までは社名は伏せられます。

案件に関する事前質問の受付（必須）
- ◉ 受け付ける
- ○ 受け付けない

提案前の事前質問の受付可否を設定します。
※「受け付ける」場合は質問の都度ご回答をお願いします

※赤字でエラーが出た場合はエラー内容を確認のうえ、適宜修正してください。
※一度登録した案件内容は修正できません。　必要な場合は事務局までご連絡ください。

2 募集案件を登録する　新規募集案件　登録手順②

選考の際に考慮する点

例）会社の規模

必要に応じて適宜入力ください。

残り 500 文字

指定応募フォーマット

ファイルサイズ１MBまで添付できます。

※ログインユーザーにのみ公開

参照... ファイルが選択されていません。

売り手が提案する際の指定応募フォーマットがあれば添付してください。
登録した内容はログインしたユーザーにのみ公開

メッセージ
※複数選択可

- ☐ 追加資料をご確認ください
- ☐ 詳細は別途協議のうえ決定したい
- ☐ 応募の際は当方が用意した応募フォーマットを添付してください
- ☐ 資料（見積書、提案書、カタログ等）があれば添付してください

上記以外にございましたら、ご記入ください。

例）熱意を見せていただける企業様と取引したい上考えています

必要に応じて適宜入力ください。

残り 2000 文字

取引対象地域　**（必須）**
※複数選択可

- ☐ 全地域
- ☐ 北海道　☐ 東北　☐ 関東　☐ 信
- ☐ 北陸　☐ 東海　☐ 近畿　☐ 中
- ☐ 四国　☐ 九州　☐ 沖縄

取引を希望する地域を選択
※この地域は売り手の所在地ではなく、
　売り手の登録する対応可能地域を指します

カテゴリ　**（必須）**
※複数選択可

- ものづくり（製造業・建設業）
- ＩＴ関連
- デザイン・印刷
- 専門相談・コンサルティング
- 商品（ファッション）
- 商品（業務・事務）
- 商品（日雑・住製品）
- サービス・その他

案件の内容が関連するカテゴリを選択してください

利用条件

①売り手からの提案には誠実な対応をお願いします。
②商談進捗状況の管理をお願いします。（成立済み、見送り等）
③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。（成約の折に仕事（品物）と代価が発生する案件）
④公序良俗に反するなど仕入希望商品として登録できないものはご遠慮下さい。（一覧はこちら）
⑤利用規約、免責事項をご確認下さい。
⑥商取引をはじめる前にをご確認ください。

上記の利用条件をご確認の上、同意するにチェックを入れてください。

☐ 同意する

戻る（入力その１）　下書き保存する　次へ（確認ページ）

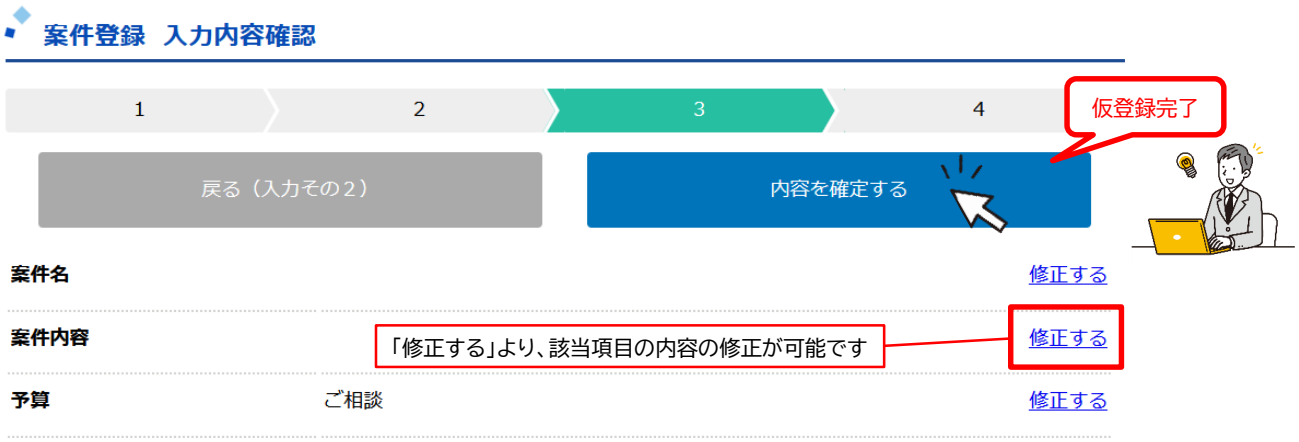
入力途中の案件を下書きとして保存できます。

確認ページに移動します。

※赤字でエラーが出た場合はエラー内容を確認のうえ、適宜修正してください。
※一度登録した案件内容は修正できません。 必要な場合は事務局までご連絡ください。

2 募集案件を登録する　新規募集案件　登録手順④

4、確認画面ですべての内容に間違いがないかをご確認のうえ、「内容を確定する」ボタンを押すと、仮登録完了です。



ここがポイント

- ✓ 承認に際し、事務局から内容確認のご連絡を差し上げる事があります。
- ✓ 事務局が承認すると本登録となり、ザ･商談モールに掲載されます。
- ✓ 承認完了後、案件登録完了メールが送信されますので、ご確認ください。
- ✓ 案件の関心カテゴリ、対象地域に合致する売り手ユーザー宛てに新着案件メールが送信されます。
- ✓ ザ･商談モールの案件掲載ページを経由して、売り手から質問や提案が寄せられます。都度、ザ･ビジネスモールからメールで通知させていただきますので、ご対応ください。

2 募集案件を登録する　下書き保存について

内容が確定しない時や、時間のないときは「下書き保存」をしておくと、続きから内容を入力できます。

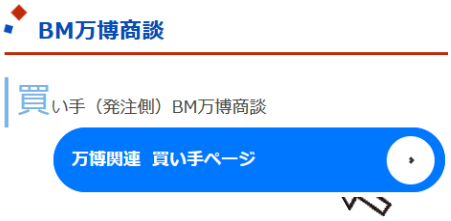
「下書き保存」した案件はマイページ内「下書き保存した案件を編集する」より入力を再開することができます。

https://www.b-mall.ne.jp/kaite/

2 募集案件を登録する　万博関連案件の登録

「ザ・商談モール」と同じく、「買い手」として万博に関連する仕入・調達募集案件を登録することが出来ます。
マイページから、万博案件を登録すると「BM万博商談」に掲載され、「万博商談もずやんモール」(大阪府開設)へも案件情報を連携し、同時に募集します。
(「万博商談もずやんモールからは、大阪府内の企業(商工会議所・商工会に入会していない企業が含まれます)からの提案が寄せられます。)
提案内容や、先方連絡先については、ザ・ビジネスモールマイページ内のそれぞれの商談管理画面から確認できます。

1、マイページ内「BM万博商談」見出しの「買い手(発注側)ページ」を開きます。

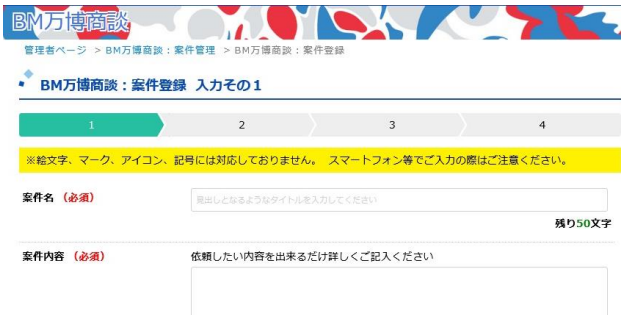


（https://www.b-mall.ne.jp/bampaku/member/kaite/）

2、「新しく買いたい案件(仕入調達・発注案件)を登録する」をクリックします。

3、画面に従って募集内容を入力します。

※入力項目は、通常のザ・商談モールとほぼ同じです。



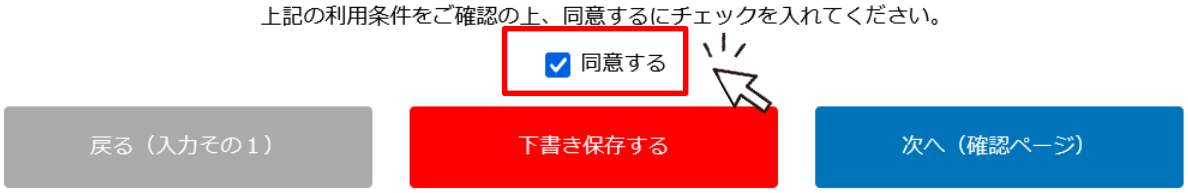
＜調達コードについて＞
大阪・関西万博では、持続可能な運営を目指し、物品やサービスの調達プロセスにおける持続可能性への配慮を実現するための基準や運用方法等を定めた「持続可能性に配慮した調達コード」を策定しています。
調達コードに基づいた物品やサービスの調達の必要／不要について、選択をお願いします。

4、最後に利用条件の内容を確認のうえ「同意する」にチェックを入れ、「次へ(確認ページ)」をクリックします。

利用条件

①売り手からの提案には誠実な対応をお願いします。
②商談進捗状況の管理をお願いします。（成立済み、見送り等）
③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。（成約の折に仕事（品物）と代価が発生する案件）
④公序良俗に反するなど仕入希望商品として登録できないものはご遠慮下さい。（一覧はこちら）
⑤利用規約、免責事項をご確認下さい。
⑥商取引をはじめる前にをご確認ください。

上記の利用条件をご確認の上、同意するにチェックを入れてください。



5、事務局での承認完了後、ザ・ビジネスモールの「BM万博商談」に掲載されます。

ザ・商談モール
買い手（発注者）側

3 提案募集受付～回答

・登録済みの案件（案件一覧）

・登録済みの案件の詳細（提案一覧）

・質問への回答

・提案内容の確認、提案への返答

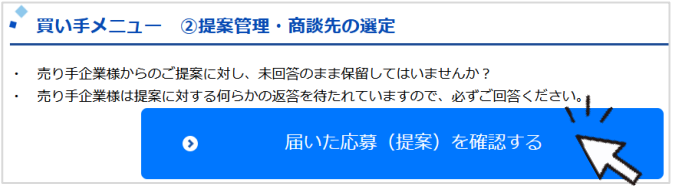
・万博案件に届いた提案・質問の確認・回答
（ザ・ビジネスモールユーザーから）

・万博案件に届いた提案・質問の確認・回答
（万博商談もずやんモールユーザーから）

3 提案募集 受付～回答　登録済みの案件（案件一覧）

募集案件への応募状況、提案詳細、先方の連絡などを確認し、管理します。

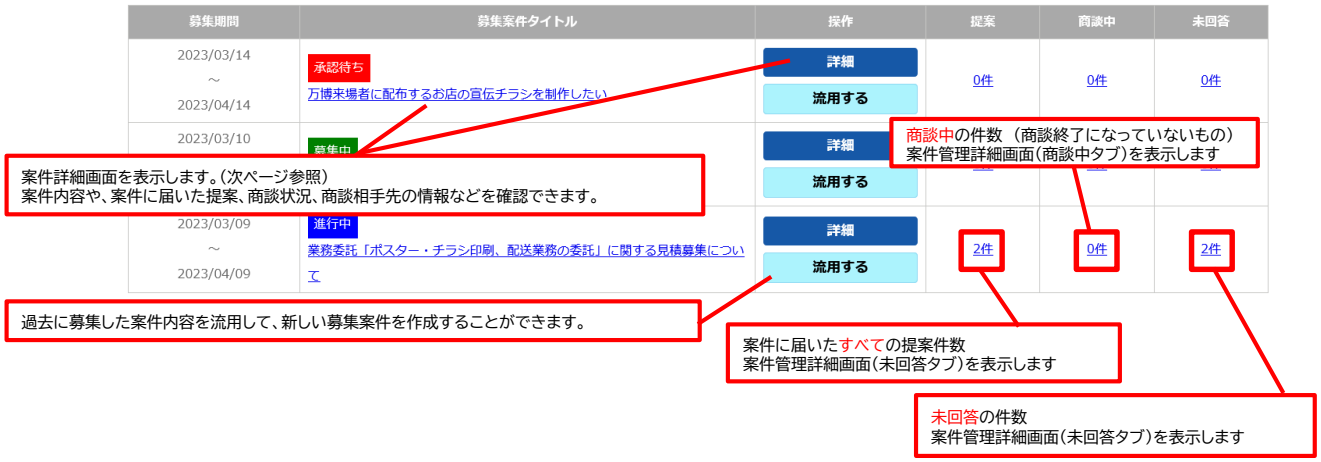
1、「買い手(発注側)ページ」 から 買い手メニュー②内 「届いた応募(提案)を管理する」を開きます。



（https://www.b-mall.ne.jp/syodan/myanken/list/）

2、登録済みの案件ページが開きます。

登録した募集案件ごとに届いた提案件数や商談中の件数、未回答件数を表示しています。案件名をクリックして案件ごとの詳細画面を表示します。
また案件ごと、または提案ごとに表示を切替える、商談状況ごとに絞り込んで表示する事も出来ます。



※表示対象
「進行中の案件」･･･「商談中」の提案がある案件　※すべての提案に「成立」「不成立」の報告をすると、「進行中」ではなくなります。
「募集中の案件」･･･現在募集中(提案受付中)の案件

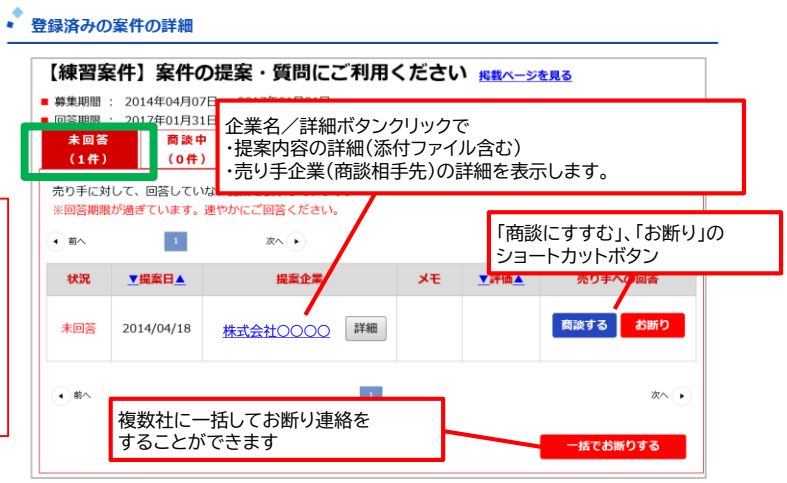
登録済みの案件の詳細（提案一覧）

提案内容や商談相手先の情報の確認、質問への回答、商談への回答を行う画面です。
案件に届いた提案をステータスごとのタブに分けて表示しており、ステータスごとに表示されるボタンや情報などが異なります。

「未回答」タブ

初期表示は、提案に回答していない「未回答」が表示されます
会社名または詳細ボタンから提案内容を確認する事ができます。

すべての提案に「商談にすすむ」「商談にすすまない（お断りする・見送る）」をご選択ください。
「詳しく話を聞きたい」「詳細な見積を欲しい」という場合には「商談に進む」をご選択ください。
「商談に進む」は発注を確定するものではありませんので、複数の企業と商談に進んでいただけます。
なお、見送った商談相手には、ザ・ビジネスモールからお断りメールが送信されます。



「商談中」タブ

商談にすすめた提案（企業）の一覧です。
会社名（または詳細ボタン）から商談相手先の詳細情報が確認できます。

企業名／詳細ボタンクリックで
・提案内容の詳細（添付ファイル含む）
・売り手企業（商談相手先）の詳細
・商談掲示板 （1対1の商談チャット）
が表示されます。

「全て」タブ

すべての提案を一覧で確認できます。

▼ ▲ ボタンで
「提案日」、「評価」、「状況」で
昇順／降順の並び替えができます。

商談成立、商談不成立のタブは、買い手／売り手いずれからから成立／不成立の報告がされた提案一覧です。
商談の成立／不成立の状態になった提案では、商談掲示板は閉じられますので、先方にはお電話やメールなどでご連絡ください。

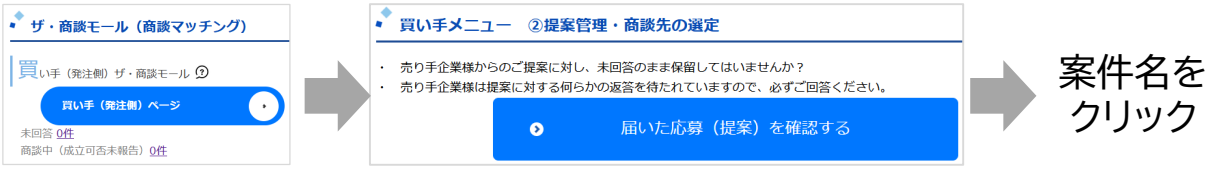
以前に表示されていた提案が表示されていない
商談相手先のユーザーまたは企業がザ・ビジネスモールから削除されると提案一覧から商談相手先（または提案）が非表示になります。

質問への回答 ※事前質問を受け付ける場合のみ

提案や質問がありましたらメールでお知らせします。
質問への回答を得てから提案される売り手様もいらっしゃるため、都度、お早めにご対応をお願いします。

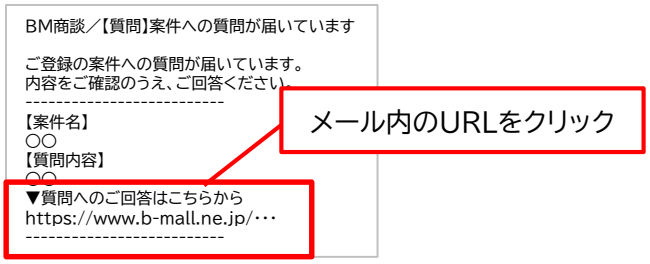
1、案件詳細画面にアクセスします。

マイページ ＞ 「買い手(発注側)ページ」 ＞ 「届いた応募(提案)を管理する」 ＞ 案件名をクリック



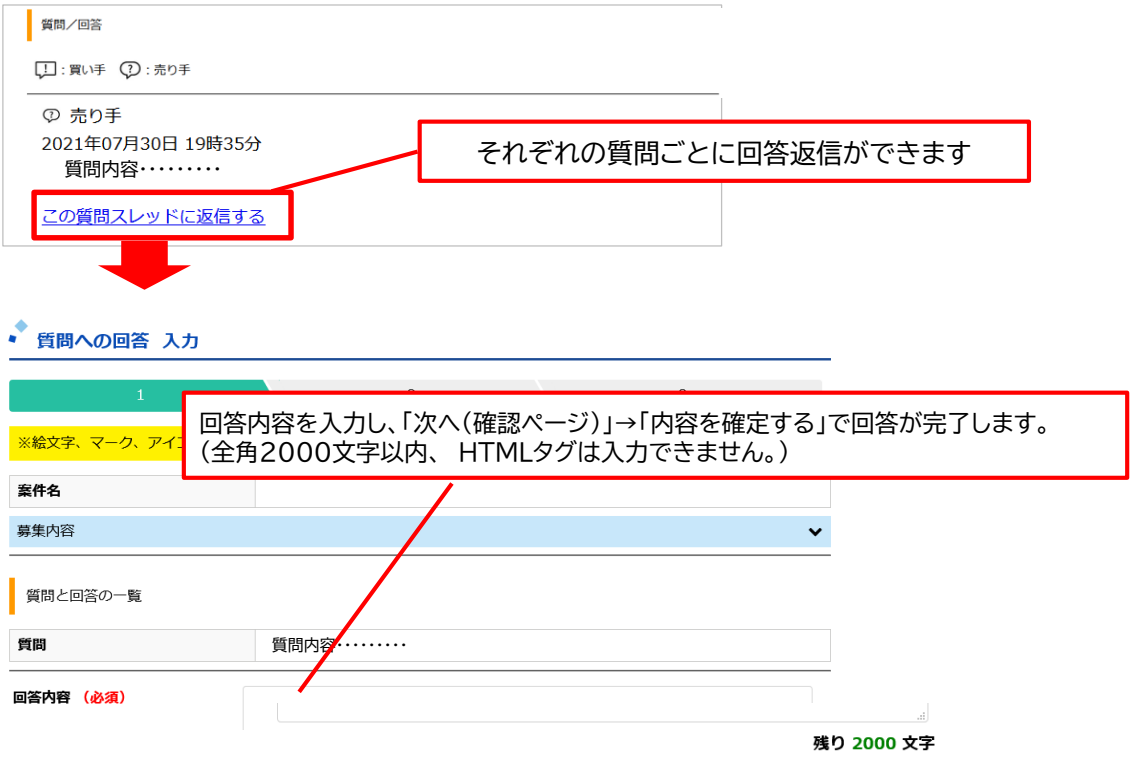
（https://www.b-mall.ne.jp/syodan/myanken/list/）

またはメール内に記載のURLをクリック



2、質問への回答を入力します。

「質問／回答」の見出しまでスクロールし、「この質問スレッドに返信する」をクリックします。



ここがポイント

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、個別のご提案は入力しないよう、ご注意ください。

連絡先を求められた場合や、買い手側から詳細を知りたい場合など、
相手先と個別のやり取りが必要な場合は、「応募するからご連絡ください」とご回答ください。

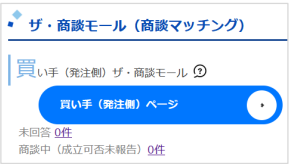
3 提案募集 受付～回答　提案内容の確認、提案への返答①

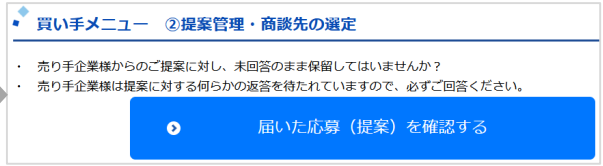
提案内容ページより詳細をご確認いただき、回答期限までに「商談にすすむ」「商談にすすまない」をご選択ください。
具体的に商談を進めたい、内容について詳しく聞きたい場合に「商談にすすむ」をご選択ください。
「商談にすすむ」では、発注確定はされませんので、関心を持ったすべての会社と商談にすすんでいただいて結構です。

すべての提案応募について「商談に進む」「商談に進まない（お断りする）」いずれかの回答をお願いします。

1、案件詳細画面にアクセスします。

マイページ ＞ 「買い手（発注側）ページ」 ＞ 「届いた応募（提案）を管理する」 ＞ 案件名をクリック





案件名をクリック

（https://www.b-mall.ne.jp/syodan/myanken/list/）

またはメール内に記載のURLをクリック

2、企業名　または　「詳細」ボタンをクリックして、提案詳細画面を開きます。

提案に「メモ」や「評価」を入力することができます。
メモや評価は売り手には表示されません。
提案の比較検討にお役立てください

3、提案内容、添付ファイル、相手先企業情報が表示されます。提案の返答（商談にすすむ／すすまない）をします。

具体的に商談を進めたい、内容について詳しく聞きたい場合

詳しい話を聞きたい（商談にすすむ）

詳細を確認したい

具体的に話を聞きたい

具体的に商談を進めたい、内容について詳しく聞きたい場合に、こちらのボタンを押してください。
関心を持った全ての会社と商談にすすんでいただいて結構です。
商談に進まれた後は、条件などの詳細を改めてお話いただき、発注の可否を個別でご判断下さい。

※「商談にすすむ」は発注を確定するものではありません

商談を見送る（お断りする）場合

この提案を見送ります

商談を見送る場合は、こちらのボタンを押して下さい。
ザ・ビジネスモールからお見送りのメールを相手先様へお送りします。

一度お断りされた所と再度商談する事は出来ません。ご注意ください。

3 提案募集 受付～回答　提案内容の確認、提案への返答②

提案詳細画面（商談前）

受け取った提案

未回答　　案件詳細に戻る

【練習案件】案件の提案・質問にご利用ください

■ 募集期間 ： 2014年04月07日 ～ 2017年01月31日
■ 回答期限 ： 2017年01月31日

提案対象の案件名が表示されます

受け取った提案

提案内容	提案内容……
添付ファイル	OOOOO.jpg
見積り金額	ご相談
見積り有効期限	ご相談
納期（目安）	ご相談

売り手が入力した提案内容が表示されます（1000文字以内）

提案に添付されたファイル名を表示
クリックすると内容を確認する事ができます
（合計3ファイル　各1MBまで）

売り手企業情報

企業名（所属登録団体）	株式会社OOOO（OO商工会議所）
住所	
資本金	
創業年	
従業員数	
URL	
業務内容	
担当者	担当者名、電話、メールアドレスは、商談へすすんだ後に表示されます。

売り手企業のザ･ビジネスモール掲載ページを表示します

売り手企業がザ･ビジネスモールに登録している情報を表示します

商談に進むと、売り手企業担当者の情報が表示されます。

提案内容の評価とメモ（※評価とメモは先方には開示されません。提

評価	----
メモ（500文字以内）	残り 500 文字

メモや評価を入力できます。

回答期限までに「商談に進む」「商談に進まない（お断りする）」いずれかの回答をお願いします。

現在、提案に「未回答」です。
年　月　日までを目安に、売り手企業に回答をしてください。

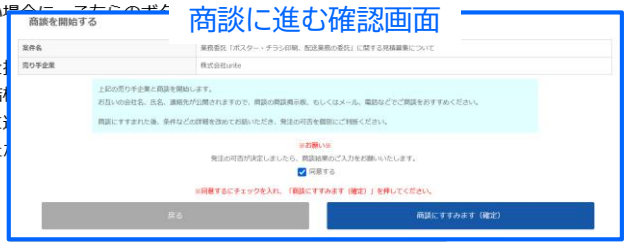
この提案を見送ります　　詳しい話を聞きたい（商談にすすむ）

この提案について商談を見送る場合は、こ

具体的に商談を進めたい、内容について詳し

お見送り確認画面

商談に進む確認画面



3 提案募集
受付～回答

万博関連案件に届いた提案・質問の確認・回答（ザ・ビジネスモールユーザーから）

万博関連案件に質問や提案が届くと、メールで通知されます。
ザ・ビジネスモールのマイページからアクセスし、内容の確認や、回答をいただけます。

1、マイページ内「BM万博商談」見出しの「買い手(発注側)ページ」を開き、「届いた応募(提案)や質問を確認する」ボタンをクリックします。（https://www.b-mall.ne.jp/bampaku/member/kaite/）

またはメール内に記載のURLをクリック

2、案件一覧から案件名をクリックします。

※通常のザ・ビジネスモールと操作は同じです

3、企業名　または「詳細」ボタンをクリックして提案や質問の内容を確認し、回答します。

案件の詳細

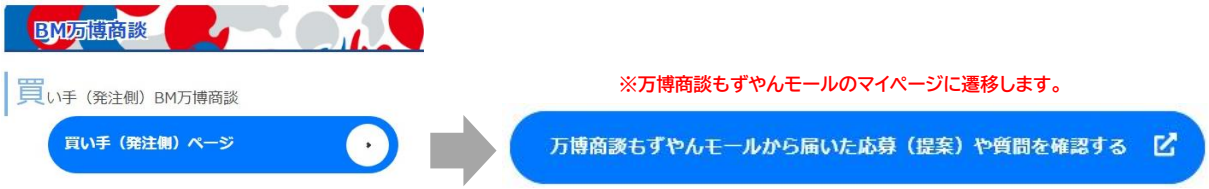
受け取った提案

3 提案募集
受付～回答

万博関連案件に届いた提案・質問の確認・回答（万博商談もずやんモールユーザーから）

「万博商談もずやんモール」に連携した案件に対して質問や提案が届くと、もずやんモールからメールで通知されます。
届いたメールからザ･ビジネスモールのIDとパスワードでログイン、もしくはザ･ビジネスモールのマイページからアクセスし、内容の確認や、回答をいただけます。

1、マイページ内 「BM万博商談」見出しの 「買い手(発注側)ページ」 を開き、
「万博商談もずやんモールから届いた応募(提案)や質問を確認する」ボタンをクリックします。



またはメール内に記載のURLをクリック

件名が 「もずやんモール／」 で始まるメールが届きます。

メール内のURLをクリックし、ログイン画面が表示されれば、ザ･ビジネスモールのIDとパスワードを入力します。

もずやんモール／ご提案が届いています

案件へのご提案が届いています。

【案件名】
○○
【提案社名】
○○
【提案内容ページ】https://www.expo-mozuyanmall.jp/･･･

2、「万博商談もずやんモール」のマイページが開きます。「届いた応募(提案)を確認する」を開きます。

3、登録済みの案件ページから、案件名をクリックします。

募集期間	募集案件タイトル	操作	提案	商談中	未回答
2023/03/14 ～ 2023/04/14	承認待ち 万博来場者に配布するお店の宣伝チラシを制作したい	詳細 流用する	0件	0件	0件
2023/03/10 ～ 2023/04/10	募集中 案件登録テスト	詳細 流用する	0件	0件	0件
2023/03/09 ～ 2023/04/09	進行中 業務委託「ポスター・チラシ印刷、配送業務の委託」に関する見積募集について	詳細 流用する	2件	0件	2件

4、企業名 または 「詳細」ボタンをクリックして提案や質問の内容を確認し、回答します。

ザ・商談モール
買い手（発注者）側

4 商談をする

・商談する（売り手と連絡を取る）

5 成立／不成立報告

・成立・不成立の報告をする

4 商談をする　商談する（売り手と連絡を取る）

商談にすすんだ相手先とは、お互いに連絡先がマイページ内で開示されます。
電話、メール、面談する、ザ･ビジネスモール内の商談チャット掲示板など、いずれかでご連絡を取り合い、
商談をお進めください。

商談に進んだあとの提案詳細画面

ご提案内容はいかがでしたか？
発注の可否が決定されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。

商談成立　不成立

商談の成立可否が決まりましたら
ご報告をお願いします

商談掲示板

商談相手との情報交換にご利用下さい。

企業名	タイトル・内容
投稿はありません。	

商談掲示板で先方に連絡をする

売り手企業と1対1でやりとりできる商談掲示板を利用できます。
入力すると相手先にザ･ビジネスモールから通知メールが送られ、画面上に双方のメッセージ履歴が表示されます。
1対1の商談チャットなので、メールお互いのメッセージの履歴がわかりやすく便利です。

受け取った提案

提案内容	
見積り金額	
見積り有効期限	2014年05月18日
納期（目安）	2014年05月18日

売り手企業情報

企業名（所属登録団体）	株式会社○○○○（○○商工会議所）
住所	
資本金	
創業年	
従業員数	
ＵＲＬ	
業務内容	
担当者	担当者名 ： ○○○○　電話番号:99-9999-9999　メールアドレス:xxx@xxx.xx

売り手企業担当者の情報が表示されます。
商談掲示板のほか、メール、電話、直接の面談などで
やり取りしていただくこともできます

提案内容の評価とメモ（※評価とメモは先方には開示されません。提案内容の検討、選考にお役立てください。）

評価	----
メモ（500文字以内）	残り 500 文字

評価・メモを更新

5 成立／不成立報告　成立・不成立の報告をする

商談の成立可否が決まられましたら、ご報告をお願いいたします。

商談結果を入力いただくと、「商談終了」のステータスとなり、商談相手先様には「成立」「不成立」のみ表示されます。
商談結果報告画面に入力いただいた詳細な内容は事務局のみ閲覧します。

成立／不成立の入力後、商談掲示板は閉じられます。
以降はお電話やメールなどで直接ご連絡をお取りください。

商談成立の報告画面

※絵文字、マーク、アイコン、記号には対応しておりません。　スマートフォン等でご入力の際はご注意ください。

商談成立おめでとうございます。
商談成立にあたって、情報提供にご協力をお願いします。（※すべての項目にご回答をお願いします）

■商談案件：業務委託「ポスター・チラシ印刷、配送業務の委託」に関する見積募集について
■商談相手：株式会社uriteiii

買い手（発注者）側 よくあるご質問

どういう時に利用するものですか？

たとえば、製品の材料を調達したいとき、部品を調達したいとき、特殊な加工技術を持つ企業を探したいときなど、企業検索で企業を検索し、検索結果として得られた相手先のひとつひとつと交渉するのは大変です。そんなとき、ザ・商談モールならば、案件を提示して提案を待つことができるので簡単です。

費用はかかりますか？

募集、成約にいたるまで一切費用はかかりません

誰でも利用できますか？

ユーザーIDをご登録されている方でしたらどなたでも募集／提案が可能です。

商談相手は信用できますか？

ザ・商談モールを使えるのは、商工会議所・商工会の会員企業のみです。そのため、商工会議所・商工会に会費を支払い、入会しているという意味では、誰でもつかえるサイトよりは安全です。しかし、入会にあたって財務審査などはありません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。

募集中の買いたい案件内容を編集したい

ザ・ビジネスモール事務局までご変更されたい内容をご連絡ください。事務局にて編集いたします。

募集を中断したい

マイページ ＞ 買い手ページ ＞ 案件一覧 ＞ 案件詳細画面 で、「提案募集を終了する」ボタンより
募集締め切り日を当日までに変更することができます。

複数の売り手企業から提案がきたが、1社に決められません

複数社と商談にすすんでいただいて結構です。気になられた複数の売り手企業様に商談を申込みいただき、商談をおすすめください。

「商談にすすむ」と、発注しないといけませんか？

「商談にすすむ」は発注ではありません。詳細のお話しをすすめたい場合は商談に進んでください。
お互いの連絡先がマイページ内で開示されますので、連絡を取り合い、改めて仕様や詳細を確認のうえ、詳細見積りをいただくなど個別にお話しをおすすめください。

支払い後、売り手が納品してくれません

ザ・ビジネスモールでお取引に係る補償はしていません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。
また、誠意ある対応をしてくれないなどの場合はザ・ビジネスモール事務局にもご一報ください。

ザ・商談モール

売り手（受注側）としての利用方法

はじめに 売り手としての利用の流れ

1 事前準備をする

2 案件を見つける

3 内容を確認して提案（応募）する

4 商談をする

5 成立／不成立報告

売り手としての利用の流れ

1 事前準備をする

提案後、買い手企業が提案の比較検討の折に、売り手側の掲載ページを閲覧する事があります。
企業PRや、商品サービス情報、追加情報など、なるべく多くのPRをしっかり載せて商談の成功率をアップさせましょう。

2 案件を見つける

ユーザー登録情報の関心カテゴリと地域に合致する案件が登録されれば、メールで新着案件のお知らせをお送りします。
案件内容をご覧いただき、ご関心がある場合は提案(応募)や質問をする事ができます。
また、WEB商談マッチングでは、カテゴリやフリーワードで案件を検索する事ができます。
案件は当初の募集期限よりも早く締め切られることがあります。可能な限り早く応募しましょう。

3 内容を確認して提案(応募)する

●質問がある場合は、「提案(応募)」ではなく「質問」機能でお尋ねください。
●案件詳細ページに記載の内容をよくご覧のうえ、募集内容に即したご提案内容を記載し、ご提案ください。
●買い手へPRとしてなるべく過去の実績や自社の紹介を盛り込み、ご応募ください。
●提案内容を見た買い手から商談申込があれば、個々に詳細な条件をお打合せのうえご商談をおすすめください。

質問する (事前質問を受け付ける場合のみ)

案件詳細ページ内「質問する」より質問が送る事ができます。(質問回数に制限はありません)
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や、個別のご提案は入力しないよう、ご注意ください。
※質問欄に入力された会社名やURL、個人情報についてはザ・ビジネスモール事務局が削除します。
※個別のご提案は質問欄ではなく、「応募する」より行ってください。

提案する

案件詳細ページ内「応募する」より応募(提案)し、案件にエントリーする事ができます。
1つの案件に対して提案できるのは1回のみです。提案の追加や修正は出来ません。ご注意ください。

4 商談をする

商談にすすんだ相手先とは、お互いに連絡先がマイページ内で開示されます。
- 電話
- メール
- 直接面談する
- 万博商談もずやんモール内の商談チャット掲示板

いずれかでご連絡を取り合い、商談をおすすめください。

5 成立／不成立報告

商談の成立／不成立が決まりましたら、マイページよりご報告をお願いします。

ザ・商談モール
売り手（受注者）側

1 事前準備をする

2 案件を見つける

1 事前準備をする（掲載内容について）

提案後、買い手企業が提案の比較検討の折に、売り手企業がザ・ビジネスモールに掲載しているページを閲覧する事があります。企業PRや、商品サービス情報、追加情報など、なるべく多くのPRをしっかり載せて商談の成功率をアップさせましょう。

▼提案後、買い手側画面では売り手企業情報が以下のように表示されます。

（買い手側）画面での企業情報表示

企業名（所属登録団体）	株式会社○○○○（○○商工会議所）
住所	○○県　○○市
資本金	○○○○万円
創業年	○○○○年
従業員数	○○人
ＵＲＬ	http://○○○○○○/
業務内容	○○○○
担当者	担当者名、電話、メールアドレスは、商談へすすんだ後に表示されます。

売り手企業の掲載ページを表示（別タブで表示）

売り手企業がザ・ビジネスモールに登録している情報を表示

商品サービス情報が掲載されていると

提案内容に書かれてあった商材の詳しい情報が載っている。他の商材も魅力的だ！

機械設備情報が掲載されていると

機械設備の情報を見ると依頼したい内容が実現できそうだ！

企業PR情報が掲載されていると

理念や方向性がウチの会社と合っている！長いお付き合いが出来そうだ！

▼自社情報を編集するには、マイページ内「基本情報設定」から

基本情報設定

企業・PR情報

- 企業基本情報
  - 最終更新日 2020年12月22日
- 商品サービス情報
  - 現在の登録数 7件
- 追加情報
  - 現在の登録数 2件
- bmトレンドへの掲載

製造・ものづくり情報

- ものづくり関連情報
- 機械・設備情報

販路開拓、商談成立のために、自社PR情報を充実させましょう。
掲載する情報はなるべく多く、
また更新することで検索にヒットしやすくなります

「企業基本情報」「商品サービス情報」、製造業の方は「ものづくり関連情報」や「機械設備情報」を入力しましょう

自社PRの掲載のメリット　：　https://www.b-mall.ne.jp/companypr/

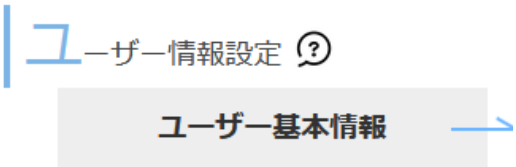
企業情報・自社PR情報の掲載ガイド　：　https://www.b-mall.ne.jp/prupdateinfo/

製造業・ものづくり関連情報の掲載ガイド　：　https://www.b-mall.ne.jp/manufactureinfo/

2 案件を見つける

ユーザー登録情報の関心カテゴリと地域に合致する案件が登録されれば、メールで新着案件のお知らせをお送りします。
案件内容をご覧いただき、ご関心がある場合は提案(応募)や質問をする事ができます。

マイページ内 「ユーザー基本情報」より
氏名、メールアドレス、ザ・ビジネスモールから配信されるメールの受信設定を変更できます。



■ユーザー取引関連情報

サービス可能地域	自社が対応できる地域を選択
関心分野	関心分野（カテゴリ）から選択
「BMサプリ」の購読	

・選択された関心分野(カテゴリ)とサービス対応地域が合致した商談案件情報をメールでお届けします。
・商談案件への応募には、買い手が指定する対応地域と合致している必要があります。
・商談案件ページにて「応募する」ボタンがグレーになり、「地域が合致していない・・」とメッセージが表示されている場合は、ユーザー情報内「対応可能地域」の設定をご確認・またはご変更ください。

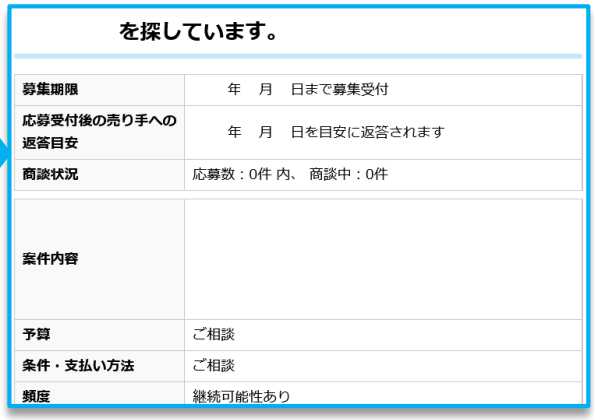
ユーザー情報項目内容(氏名・電話番号・メールアドレス)は、商談開始(買い手からの商談申込)後、取引相手先にお互いに開示されます。
その他の場合にザ・ビジネスモールでは表示されることはありません。

案件検索ページでは、カテゴリやフリーワードで検索する事ができます。
案件は当初の募集期限よりも早く締め切られることがあります。可能な限り早く応募しましょう。

案件一覧ページ

https://www.b-mall.ne.jp/AnkenSearch/

案件詳細ページ



を探しています。

募集期限	年　月　日まで募集受付
応募受付後の売り手への返答目安	年　月　日を目安に返答されます
商談状況	応募数：0件 内、 商談中：0件
案件内容	
予算	ご相談
条件・支払い方法	ご相談
頻度	継続可能性あり

ザ・商談モール
売り手（受注者）側

3　内容を確認して提案(応募)する

・案件詳細画面

・質問する

・応募（提案）する

3 案件詳細画面

買い手から寄せられた案件情報は案件詳細画面でご確認いただけます。

案件名：

を探しています。

案件名

募集期限

募集期限	2021年08月29日まで募集受付
応募受付後の売り手への返答目安	2021年09月20
商談状況	応募数：3件 内、 商談中：0件
案件内容	
予算	ご相談
応募フォーマット	ログインすると内容を表示します。
図面／資料	ログインすると内容を表示します。
頻度	継続可能性あり
メッセージ	詳細は別途協議
取引対象地域	北海道、東北、関東、信越、北陸、東海、近畿、中国、四国、九州、沖縄

提案後に買い手から返答が来る目安期限

当該案件に対する
応募状況件数

※買い手は複数社と商談に進め仕様となっています。
※商談中のものがあっても、発注先を決定されているわけではありません。

募集内容
※ 買い手から提示されている募集内容をよく確認の上
質問や応募をお願いします。

応募フォーマット、図面/資料、参考サイトの内容は
ログインの上、再度ページを開くと表示されます。

質問・回答コーナー　※この案件に関する事前質問と回答の一覧

すぐに応募は出来ない時は「検討する」ボタンを押しておくと、気になる案件を検討リストに保存しておく事ができます。
検討リストはマイページからいつでも確認できるので、時間のあるときにじっくり応募する事ができます。

案件に応募する前に、提案に必要な情報を事前に確認する事ができます。

公開質問のため匿名となっています。

ここが重要

「応募する」ボタンより、
案件に応募(エントリー)する事ができます。応募すると、買い手側に提案内容と企業情報が送られます。
応募は一回のみ。修正や追加は出来ません。

検討する **質問する** **応募する**

応募済み

当該案件にすでに応募済です。
買い手から返答があるまでお待ちください。
応募内容はマイページ内の売り手管理画面より確認できます。

募集企業の概要

社名			
都道府県			
資本金	万円	**従業員数**	
設立・創業	年	**所属団体**	
業種	業		

募集企業のこれまでの商談実績 （本件も含む）

募集案件数	36件	**商談実績数**	25件	**商談成立数**	14件

ログインのうえページを表示すると、買い手の概要が表示されます。

「〇〇商工会議所会員企業」等と表示される再は、買い手が社名を非公開に設定しています。
応募後、買い手から商談申込があればお互いの情報が開示されます。

取引対象地域が合致していないため提案できません。
取引対象地域の変更は、ユーザー情報の変更へ

このメッセージが表示されて「応募する」ボタンが押せない場合は、買い手が希望する取引対象地域と、自身の対応可能地域が合致していません。自身の対応可能地域を変更するには、ユーザー情報内「サービス可能地域」を変更してください。

3 質問する

質問する

案件に応募する前に、仕様や内容について
買い手に事前確認をすることができます。

●質問がある場合は、「提案（応募）」ではなく「質問」機能でお尋ねください。

●質問回数に制限はありません

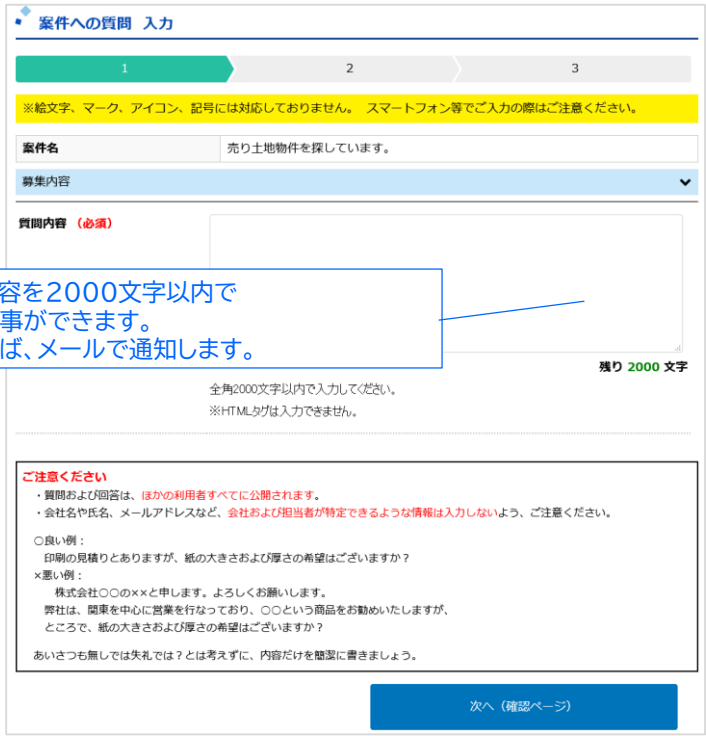
●買い手から返答があれば、ザ・ビジネスモールよりメールで通知します。

●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や、個別のご提案は入力しないよう、ご注意ください。

●質問欄に入力された会社名やURL、個人情報についてはザ・ビジネスモール事務局が削除します。

●個別のご提案は質問欄ではなく、「応募する」より行ってください。



提案前に確認したい内容を2000文字以内で
買い手企業に質問する事ができます。
買い手から返答があれば、メールで通知します。

ここがポイント

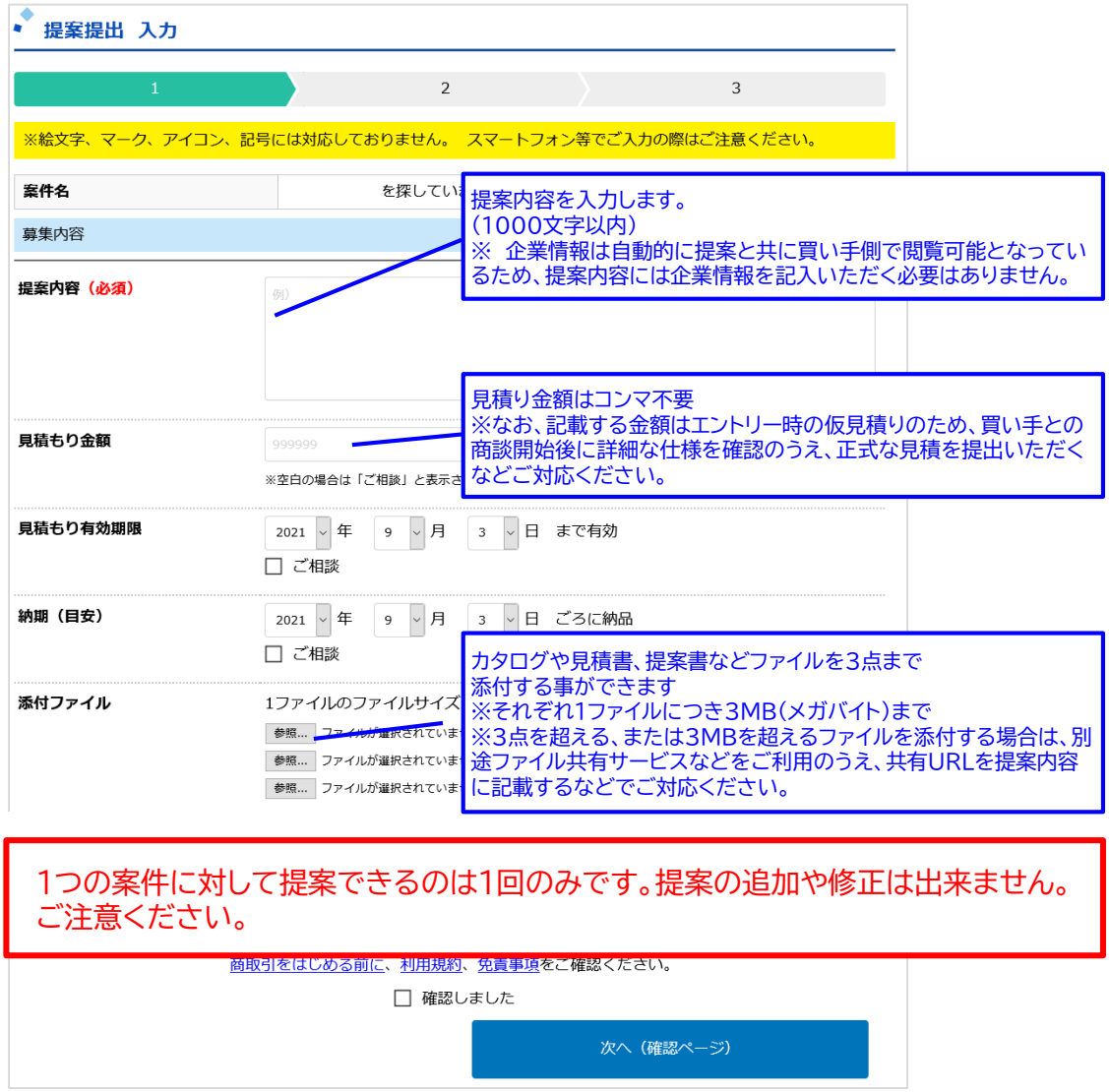
「事前質問を受け付けない」設定になっている場合は　質問ボタンは表示されません。
その場合は提案内容にある程度「〇〇の場合は〇〇」などと、ある程度内容を想定し条件を提示してご提案ください。

3 応募する

応募する

案件詳細ページ内「応募する」より応募(提案)し、
案件にエントリーする事ができます。

●案件内容をよくご覧のうえ、募集内容に即したご提案内容を記載し、ご提案ください。
●買い手へPRとしてなるべく過去の実績や自社の紹介を盛り込み、ご応募ください。
●提案内容を見た買い手から商談申込があれば、個々に詳細な条件をお打合せのうえご商談をおすすめください。



提案内容を入力します。
(1000文字以内)
※　企業情報は自動的に提案と共に買い手側で閲覧可能となっているため、提案内容には企業情報を記入いただく必要はありません。

見積り金額はコンマ不要
※なお、記載する金額はエントリー時の仮見積りのため、買い手との商談開始後に詳細な仕様を確認のうえ、正式な見積を提出いただくなどご対応ください。

カタログや見積書、提案書などファイルを3点まで添付する事ができます
※それぞれ1ファイルにつき3MB(メガバイト)まで
※3点を超える、または3MBを超えるファイルを添付する場合は、別途ファイル共有サービスなどをご利用のうえ、共有URLを提案内容に記載するなどでご対応ください。

1つの案件に対して提案できるのは1回のみです。提案の追加や修正は出来ません。ご注意ください。

「募集内容に書かれてる内容だけでは見積りはできない」 という場合

不明点がある場合は、「質問」機能を使って買い手へ確認してください。 また数量や仕様などで大きく提案が変わる等の場合は、自社の過去の実績などから、「●●の場合は、●●円」などと例示してご提案ください。
また応募時の見積はあくまで自社PRの1つですので、商談開始後に個別に連絡を取り合い、改めて仕様や詳細を確認のうえ、本見積を提出するなどでご商談をおすすめください。

ザ・商談モール
売り手（受注者）側

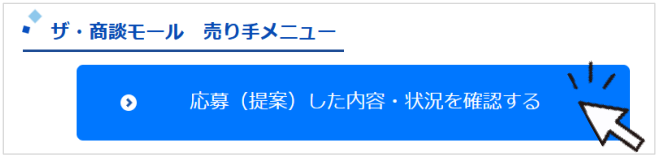
4 商談をする

4 提案一覧画面

提案(応募)した案件の状況や、提案した内容を確認することができます。

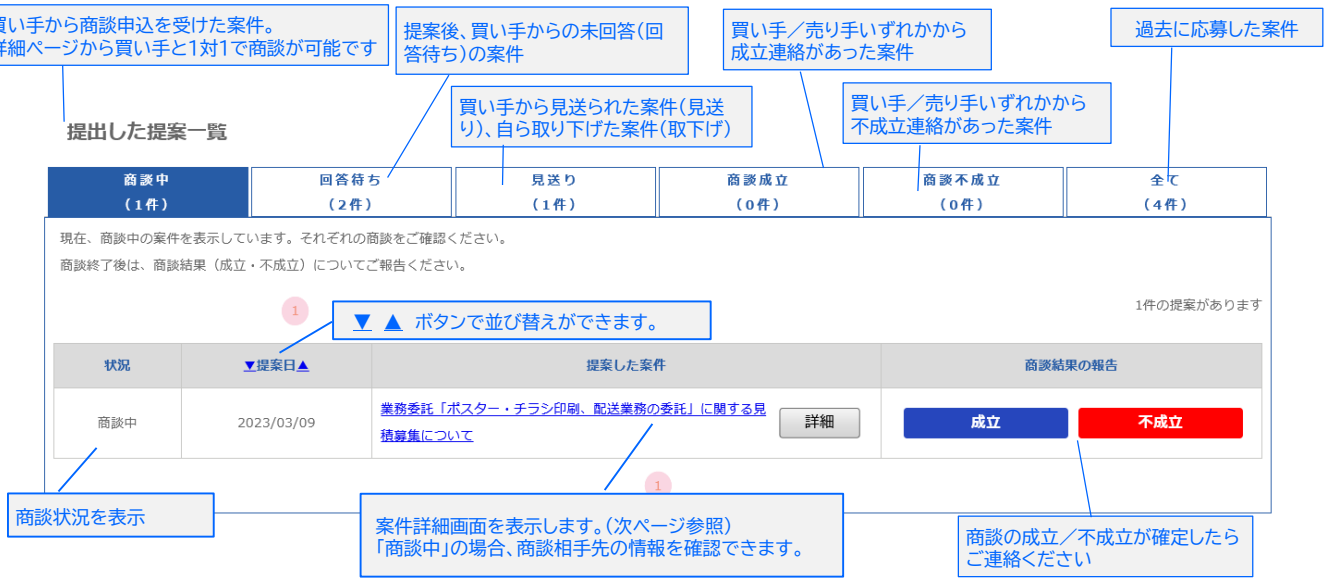
1. マイページ内「売り手(提案・応募側)管理ページ」ボタンをクリックし、
「応募(提案)した内容・状況を確認する」ボタンを押します。

https://www.b-mall.ne.jp/mypage/

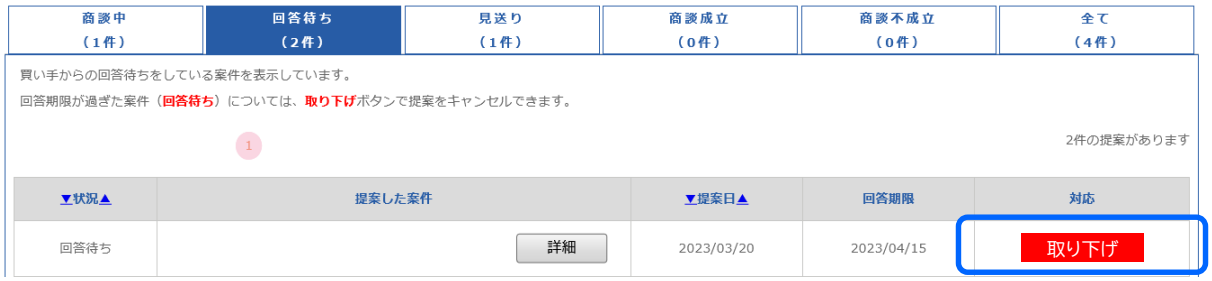


https://www.b-mall.ne.jp/urite/

2、提出した提案一覧ページが開きます。 https://www.b-mall.ne.jp/syodan/mymitsumori/list/



「回答待ち」タブの一覧では、回答期限が過ぎた案件(回答待ち)を、「取り下げ」ボタンで売り手側から提案を取り下げ(キャンセル)することができます。
取り下げた提案は商談状況が「取下げ」となり、「見送り」タブに分類されます。



4 提案詳細画面

テスト案件

提案した案件名が表示されます。

提出した提案詳細

商談成立の可否が決定しましたら、ご報告をお願いします。

商談中

発注の可否が決定されましたら、商談結果のご入力をお願いいたします。

商談成立　不成立

売り手企業と1対1でやりとりできる商談掲示板を利用できます。
入力すると相手先にザ･ビジネスモールから通知メールが送られ、画面上に双方のメッセージ履歴が表示されます。

1対1の商談チャットなので、メールお互いのメッセージの履歴がわかりやすく便利です。

商談掲示板

商談相手との情報交換にご利用下さい

企業名
投稿はありません。

商談掲示板で先方に連絡をする

相手先連絡先

企業名	株式会社〇〇〇〇
担当者名	〇〇〇〇
担当者電話番号	〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇
担当者メールアドレス	xx@xxxx.xx

買い手企業担当者の情報が表示されます。
メール、電話、直接の面談などでやり取りしていただくこともできます

買い手から商談申込があれば、
・ 商談掲示板
・（商談の）相手先連絡先
が表示されます。

	提案内容をここに書きます♪ 自社の実績やPRを含めて、「会ってみたいな～」と思われる内容を心を込めて書きます。
添付ファイル	カプチーノ.jpg
見積り金額	ご相談
見積り有効期限	2015年07月16日
納期（目安）	2015年07月16日
状態	不成立

提案した内容が確認できます。

案件情報

カテゴリ	デザイン・印刷／取材・執筆・ライティング 商品（日雑・住製品）／食品・食材・飲料
案件名	[テスト案件・応募しないでください]提案練習用案件（－2017年1月31日まで）
案件内容	【テスト案件：応募しないでください】
ご予算	ご相談
頻度	スポット
募集期限	2017年01月31日
返答目安	2017年01月31日
返答数	12
商談にすすんだ件数	4

一覧に戻る

よくあるご質問

どういう時に利用するものですか？

自社の商品やサービスを購買意欲の直接売り込むことができますので、販路開拓の1つとしてお役立てください。

費用はかかりますか？

募集、成約にいたるまで一切費用はかかりません。

誰でも利用できますか？

ユーザーIDをご登録されている方でしたらどなたでも募集／提案が可能です。

商談相手は信用できますか？

ザ・商談モールを使えるのは、商工会議所・商工会の会員企業のみです。そのため、商工会議所・商工会に会費を支払い、入会しているという意味では、誰でもつかえるサイトよりは安全です。しかし、入会にあたって財務審査などはありません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。

募集内容に書かれてる内容だけでは見積りはできません

不明点がある場合は、「質問」機能を使って買い手へ確認してください。 また数量や仕様などで大きく提案が変わる等の場合は、自社の過去の実績などから、「●●の場合は、●●円」などと例示してご提案ください。 また応募時の見積はあくまで自社PRの1つですので、商談開始後に個別に連絡を取り合い、改めて仕様や詳細を確認のうえ、本見積を提出するなどでご商談をおすすめください。

提案内容に追加したい

1つの案件につき、提案は1回のみです。修正や追加は出来ませんので予めご注意ください。

提案したあと、買い手から返事がきません

提案後、順次ご返答される買い手様もいらっしゃいますが、提案が出そろうのを待って回答される買い手様もいらっしゃいます。基本的には、案件情報に記載されている「返答期限」までを目安に回答いただく事としておりますので、返答期限までお待ちください。 返答期限を過ぎてもなお回答が無い場合は
事務局までご連絡いただくか、提案を取下げることが可能です。

商談お断りの連絡が来たが、他に提案したい内容があるので連絡したい

お断りの連絡後は買い手企業様にご連絡をとっていただく事は出来ません。
ご提案できる商材が複数おありの場合は、ご提案の際にその旨を記載いただく等、買い手企業様へPRをお願いいたします。

納品後、買い手がお金を払ってくれません。事務局が保証してくれますか？

ザ・ビジネスモールでお取引に係る補償はしていません。実際の取引を行う際には、ご自身の責任で与信管理などをしっかり行い、リスクに備えてください。
また、誠意ある対応をしてくれないなどの場合はザ・ビジネスモール事務局にもご一報ください。

お問い合わせ

ご不明な点などございましたら、ザ・ビジネスモール事務局までお気軽にお問合せ下さい。

■ ザ・ビジネスモール事務局へのお問い合わせ
https://www.b-mall.ne.jp/secretaryinquiry/edit/

■ お問合せ受付電話番号
TEL. 050-7105-6220
受付時間：9時～17時（土日・祝・年末年始は除きます）

■ メール
b-mall@b-mall.ne.jp

こちらもご覧ください

ザ・ビジネスモール総合ご利用ガイド

操作マニュアル、ご利用ガイド等を掲載しています。
https://www.b-mall.ne.jp/user_guide/

ザ・ビジネスモール

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

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。