

質問コーナーがあるのでスムーズに取引可能

買い手 株式会社ディー・アイ・ジー・ジャパン（東京商工会議所会員）

- 東京商工会議所の紹介で、創業した9年ほど前から「ザ・ビジネスモール」を利用しており、買い手としても売り手としても成約実績があります。
- 10件ほどの提案がありましたが、配送だけでなく、梱包まで一貫して対応いただける点に魅力を感じ、南和さんに決めました。
- 新しい企業と知り合うことで、その時の登録案件のみならず、後の別案件でのマッチングにもつながるので、ザ・商談モールを活用しています。

2023年6月26日 「買いたい案件」登録

エンドユーザー向けの個別出荷対応が可能な物流業者様を探しています



募集

商談成立
2023年8月4日

提案

会員限定のクローズドECマーケットの物流部分の委託

- これまで、既存の取引先とその紹介の顧客が中心で、新規営業にはあまり力を入れていませんでしたが、今年に入り、新規営業に力を入れ始めた中で、万博関連の商取引も扱っている（※BM万博商談のこと）を知り、ザ・ビジネスモールに登録しました。
- これまで商談サイトなどの利用経験が少なく、不安もありましたが、「ザ・商談モール」には質問コーナーがあるため、事前に他社の質問を確認でき、取引がスムーズに進むので便利でした。
- また、自社では当たり前だと思っていたこと（梱包～配送までの一貫体制）が取引の上で強みになるということも知ることができ、良かったです。

売り手

株式会社南和（大阪商工会議所会員）

ザ・ビジネスモール



代表取締役社長
山本 哲 様

OEM/ODM受託や、WEB小売を通じた商品の販売支援を行っている「ものづくり」に焦点をあてた企業。

<https://www.dig-japan.co.jp/>



メール便配送等を中心に成長してきた運送業者。ECサポートサービスや倉庫サービスも展開。

<https://www.nanwa-group.jp/>

メディア部 営業部長
高丸 祥和 様