

別添1

「卸売キャラバン隊商談会 in 旭川・釧路・富良野」参加申込書

札幌近郊卸売企業

※「本シート(1枚目)」及び「仕入希望商品(食品)一覧(2枚目)」又は「売込希望商品一覧(3枚目)」の両シートの黄色の網掛け部分をもれなく入力の上、eメールで返信して下さい
(アドレス:○○○○○)

申込締切:○
/○(○)

札幌市長 宛

本商談会の参加募集要項、及び下記留意事項に同意し、参加を申し込みます。

担当者

留意事項

本商談会は出会いの場を提供するものです。商談はご自身の判断と責任でお願いします。商品内容や商談内容に関しては、主催者側は関与できませんのでご了承ください。

①参加者(非公開情報)

ふりがな		ふりがな	
会社・団体名		代表者 役職・氏名	
所在地	〒		
資本金		万円	従業員数
創業 (任意)		年	月
			年商 (任意)
			百万円
担当者	ふりがな		部署・役職
	氏名		
	会社TEL		E-mail
	携帯TEL		
FAX			

※ご記入いただいた個人情報は、本事業の実施・運営及び札幌市からの各種情報提供にのみご利用いたします。

②参加希望都市(参加希望都市に○を入力して下さい。)

<input type="checkbox"/>	旭川開催【10月24日(木)、25日(金)】
<input type="checkbox"/>	釧路開催【10月30日(水)、31日(木)】
<input type="checkbox"/>	富良野開催【12月12日(木)、13日(金)】

※定員に達し次第締め切らせていただきます。 ※複数都市への参加も可能です。

③仕入希望商品一覧(公開情報) ※食関連卸売企業のみ

・「仕入希望商品(食品)一覧(2枚目)」に希望商材情報を記載してください。
記載いただいた内容は売手企業募集リーフレット、当商談会ホームページ等で公開します。
※入力内容は、売手企業の募集等で公開しますので、公開可能な内容を分かりやすい表現で記載して下さい。
※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定してください。

④売込希望商品一覧(公開情報)

・「売込希望商品一覧(2枚目)」に売り込みを希望する商材情報を記載してください。
記載いただいた内容は売手企業募集リーフレット、当商談会ホームページ等で公開します。
※入力内容は、売手企業の募集等で公開しますので、公開可能な内容を分かりやすい表現で記載して下さい。
※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定してください。

こんな商品を探しています！！
卸売企業 仕入希望商品（食品）一覧

卸売キャラバン隊商談会 in 旭川・釧路・富良野
 ～札幌近郊卸売企業と道内食品メーカーとの「事前マッチング式」商談会～

【記載について】
 ※記載例を参考に黄色の網掛け部分に入力してください。
 ※入力内容は食品メーカーの募集等で公開しますので、公開可能な内容を分かりやすい表現で記載して下さい。
 ※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定してください。

【希望する商品の詳細を入力】
 ・食品メーカーは、この内容を見て、貴社に商談を申し込めますので、分かりやすい表現で記載してください。

【仕入に際しての取引条件等を入力】
 ・特に希望する商材（売れ筋商品、新規商品、開発中の商品等）
 ・想定販売先
 ・希望ロット数

【貴社の住所を入力】
 ・札幌市から入力（北海道は省略）

【貴社の業種を入力】
 ・〇〇卸
 ・〇〇卸、販売
 ・〇〇製造卸
 ・〇〇卸、企画販売
 ・〇〇商社

【貴社の現在の主要販売先を入力】

企業名	仕入希望商品		企業概要			
	仕入希望商品の詳細	その他の取引条件等	住所	業種、事業内容	主要販売先	URL

(原寸はA3です)

(記載例)

企業名	仕入希望商品の詳細		企業概要			
	仕入希望商品の詳細	その他の取引条件等	住所	業種、事業内容	主要販売先	URL
㈱札幌一郎	飲食店向け、冷凍海老、魚介類全般。農産加工食品等の原材料、加工食品など	新規商品を特に希望	札幌市中央区北1条西2丁目〇-〇	食品卸、自社加工製造	北海道(株)、(株)新潟、(株)東京、(株)四国(株)、(株)九州	http://www.〇〇
㈱札幌一郎	全国の百貨店向けの道産食品	温度帯問わず	札幌市中央区北1条西3丁目〇-〇	食品卸、販売	北海道(株)、(株)新潟、(株)東京、(株)四国(株)、(株)九州	http://www.〇〇
㈱札幌一郎	フリーズドライ商品のパッケージ対応ができる製造業者	個別包パックの多量品に対応できる	札幌市中央区北1条西4丁目〇-〇	食品卸、企画販売	北海道(株)、(株)新潟、(株)東京、(株)四国(株)、(株)九州	http://www.〇〇

卸売企業／売込希望商品一覧

「卸売キャラバン隊商談会 in 旭川・釧路・富良野
～札幌近郊卸売企業と道内食品メーカーとの『事前マッチング式』商談会～

【記載について】

※記載例を参考に、黄色いの網掛け部分に入力して下さい。(入力欄の下に記載例がありますのでご覧ください。)
 ※入力内容は、貴社が商談を希望する道内食品メーカーのほか、全ての企業に公開しますので、公開可能な内容を分かりやすい表現で記載して下さい。
 ※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定して下さい。

【売込商品を記載】

主力商品のほか、開発中の商品も記載可
 (開発中商品はその旨を記載)

【商品の概要、会社の概要を記載】

・食品メーカーの商談承諾の判断材料になりますので、分かりやすい表現で記載してください。
 ・特徴・セールスポイント、効能・効果、認証歴、用途、記載してください。

【商品写真、図等を貼付】

視覚に訴えることが重要です。極力、写真、図等を貼付してください。写真のファイルを申込書と共にメール添付でお送り頂いても結構です。その際は、どの商品の写真が分かるようにしてください。

【貴社の業種を入力】

- ・〇〇製造
- ・〇〇加工
- ・〇〇製造販売

【貴社の現在の主要販売先を入力】

【貴社のホームページのアドレスを入力】

企業名	売込商品の内容		企業概要		
	売込商品・技術名	商品PR、会社PR	業種、事業内容	主要販売先	URL
		商品写真、図等			
		商品写真、図等			
		商品写真、図等			
		商品写真、図等			

※原寸はA3です。

(記載例)

NO	会社・団体名	売込商品の内容		企業概要		
		売込商品・技術名	商品PR、会社PR	業種、事業内容	主要販売先	URL
1	㈱札幌パッケージ	梱包資材・パッケージ	当社は、食品パッケージや梱包資材などを扱う会社です。我々がこれまで積み重ねてきた経験・ノウハウを生かし、適切な市場分析を行い、お客様のニーズに合わせたデザイン、素材などトータルでご提案が可能です。	食品梱包資材卸	北海道㈱、㈱新潟、㈱東京、四国㈱、㈱九州	http://www.oo.co.jp
						http://www.oo.co.jp

「卸売キャラバン隊商談会 in **」札幌近郊卸売企業仕入希望商品等一覧

企業名	仕入希望商品・技術・企画		企業概要		
	仕入希望商品・技術・企画の詳細	その他の取引条件等	所在地	業種、事業内容	主要販売先

「卸売キャラバン隊商談会 in **」札幌近郊卸売企業売込商品一覧

企業名	売込商品の内容		企業概要		
	売込商品・技術・企画の詳細	会社PR	所在地	業種、事業内容	主要販売先

「卸売キャラバン隊商談会in**」参加申込書

**地区食品メーカー

※「本シート(1枚目)」及び「売込商品一覧(2枚目)」の
両シートの黄色の網掛け部分をもれなく入力の上、eメールで返信して下さい
(アドレス:*****)

申込締切:
*/**(*)

札幌市長 宛

本商談会の参加募集要項、及び下記留意事項に同意し、参加を申し込みます。

留意事項

本商談会は出会いの場を提供するものです。商談はご自身の判断と責任でお願いします。
商品内容や商談内容に関しては、主催者側は関与できませんのでご了承ください。

①参加者(非公開情報)

ふりがな		ふりがな	
会社・団体名		代表者 役職・氏名	
所在地	〒		
資本金		万円	従業員数
創業		年 月	年 商
担当者	ふりがな		部署・役職
	氏名		
	会社TEL		E-mail
	携帯TEL		
	FAX		

※ご記入いただいた個人情報は、本事業の実施・運営及び札幌市・**市からの各種情報提供にのみご利用いたします。

②商談希望企業

別紙「札幌近郊卸売企業仕入希望商品等一覧」をご覧のうえ、商談を希望する卸売企業名を
下記へご記入ください。 ※卸売企業の承諾が条件となりますので、ご希望に添えない場合もございます。

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

③売込商品一覧(公開情報)

・「売込商品一覧(2枚目)」に売込商材を入力してください。

記載いただいた内容は当商談会ホームページ等で公開します。

※入力内容は、貴社が商談を希望する卸売企業のほか、全ての企業に公開しますので、

公開可能な内容を分かりやすい表現で記載してください。

※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定してください。

【記載について】
 ※記載例を参考に、黄色いの網掛け部分に入力して下さい。(入力欄の下に記載例がありますのでご覧ください。)
 ※入力内容は、貴社が商談を希望する札幌市内卸売企業のほか、全ての企業に公開しますので、公開可能な内容を分かりやすい表現で記載して下さい。
 ※営業上の秘密などの取り扱いには十分留意し、各企業の判断・責任で記載内容を決定して下さい。

- 【市町村名を記載】**
- 【売込商品を記載】**
 主力商品のほか、開発中の商品も記載可
 (開発中商品はその旨を記載)
- 【商品の概要、会社の概要を記載】**
 ・卸売企業の商談承諾の判断材料になりますので、分かりやすい表現で記載してください。
 ・原料、特徴・セールスポイント、効能・効果、認証歴、用途、製造ロット等も記載してください。
- 【商品写真、図等を貼付】**
 視覚に訴えることが重要です。極力、写真、図等を貼付してください。写真のファイルを申込書と共にメール添付でお送り頂いても結構です。その際は、どの商品の写真が分かるようにしてください。
- 【貴社の業種を入力】**
 ・〇〇製造
 ・〇〇加工
 ・〇〇製造販売
- 【貴社の現在の主要販売先を入力】**
- 【貴社のホームページのアドレスを入力】**

会社・団体名	所在地	売込商品の内容		企業概要		
		売込商品・技術名	商品PR、会社PR	業種、事業内容	主要販売先	URL
				商品写真、図等		
				商品写真、図等		
				商品写真、図等		
				商品写真、図等		

※原寸はA3です。

(記載例)

NO	会社・団体名	所在地	売込商品の内容		企業概要		
			売込商品・技術名	商品PR、会社PR	業種、事業内容	主要販売先	URL
1	㈱函館食品	函館市	木の実商品 (ハスカップ・ブルーベリー) 生冷凍実、果汁 ジャム、ジュース 山わさびフリーズドライ ほか	北海道の資源を活かし、身体にやさしい自然食品を企画、開発し、販売しております。化学調味料・人工着色料・合成保存料を使用せず、原料の素材を活かし「身体に良く美味しく食べられるもの」をモットーに、他にはないオリジナルの商品を造っております。	食品製造卸	北海道㈱、㈱新潟、㈱東京、四国㈱、㈱九州	http://www.oo.co.jp
2	㈱七飯製菓	七飯町	菓子(まんじゅう)	原料にこだわって作ったまんじゅうです。食べ飽きないやさしい味に仕上げしており、創業以来のロングセラー商品です。常温で賞味期限90日、1ケース12個入りです。OEM生産も承っておりますので、ご相談ください。	菓子製造販売	北海道㈱、札幌㈱、㈱京販	http://www.oo.co.jp

「卸売キャラバン隊商談会in**」

商談申し入れ企業(現地食品メーカー)のご案内と
逆指名希望(貴社から現地食品メーカーへ商談の申し入れ)のご照会

市内卸売企業の皆様へ

この度は「卸売キャラバン隊商談会in**」にご参加いただきまして誠にありがとうございます。貴社への商談申し入れ企業(現地食品メーカー)と逆指名(貴社から現地食品メーカーへ商談の申し入れ)についてご案内いたします。

下記の1~4をご覧ください、別紙①の返信用紙へ必要事項をご記入の上、ご返信下さい

<返信先> 「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局
 E-mail *****
 <返信締切> **月**日(*)まで

1 貴社への商談申し入れ企業(現地食品メーカー)のご案内について

売手企業



貴社

貴社へ商談の申し入れをしている現地食品メーカーは下記の通りです。
 「別紙②:現地食品メーカー/売込商品一覧」と合わせてご確認ください。
 ※諸般の事情により商談ができない場合は、返信用紙(別紙①)の【1】へご記入下さい。

様

貴社へ商談を申し入れしている企業は、社です。

※企業情報については、「別紙②:現地食品メーカー/売込希望商品一覧」の企業NO.と照らし合わせてご覧下さい。

件数	企業NO	企業名	売込商品・技術名
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

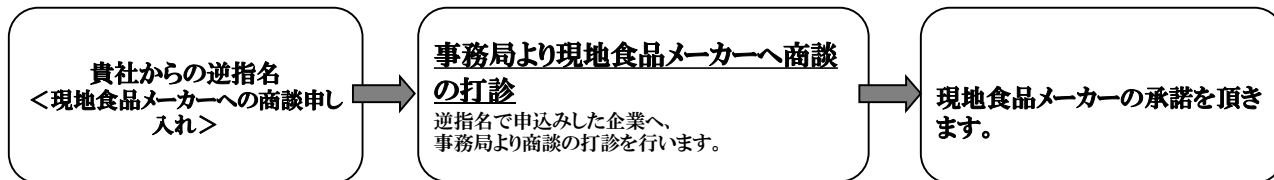
2 貴社からの逆指名希望(現地食品メーカーへの商談の申し入れ)のご照会

貴社

→ 売手企業

「別紙②:現地食品メーカー/売込商品一覧」をご確認の上、
逆指名(現地食品メーカーへの商談の申し入れ)を行う場合は、企業名を返信用紙(別紙①)の【2】へご記入下さい。

<逆指名の流れ>

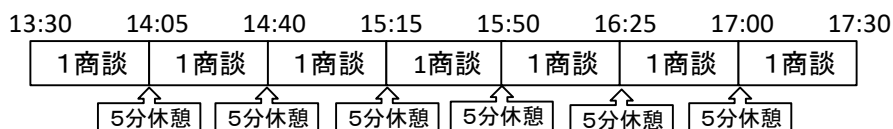


3 商談時間の調整について

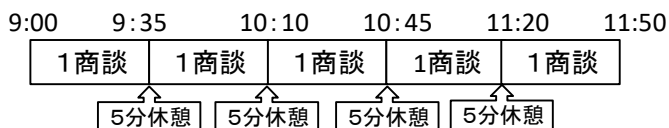
商談時間は、1社につき約30分(商談間の休憩5分)、1都市あたり最大12商談を予定しています。

※できるだけ、多くのメーカーと商談を行っていただくようご協力をお願いします。

【1日目】



【2日目】



****月**日(*)**

商談スケジュールを通知いたします。

商談スケジュールを決定後、事務局から貴社へ通知いたします。

4 商談会当日の移動手段について

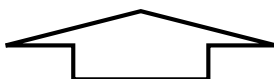
札幌⇄**間の移動の際は、貸切バスをご用意しております(無料)。

貸切バスご利用の有無について、返信用紙(別紙①)の【3】へご記入ください。

※貸切バスをご利用されずに、ご自身のお車やJR等で移動されても結構です。

※ご自身で移動される場合の交通費は自己負担となりますのでご了承ください。

【お問い合わせ】



「卸売キャラバン隊商談会 in **」《返信用紙》

参加卸売企業の皆様へ

下記の1～4へ必要事項をご記入の上ご返信下さい。

〈返信先〉

「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局

E-mail *****

〈返信締切〉 **月**日(*)まで

【1】 貴社への商談申し入れ企業(現地食品メーカー)との商談の可否について

諸般の事情により商談ができない企業がある場合は下記へご記入願います。

企業NO	企業名	理由
	記入例:〇〇(株)	売込商品の分野については、既にメーカーを固定している為 等

※欄が足りない場合は、別紙に記入してお送りください。

【2】 貴社からの逆指名希望(現地食品メーカーへの商談の申し入れ)のご紹介

貴社からの商談を希望する企業名をご記入ください。

企業NO	企業名	企業NO	企業名

※欄が足りない場合は、別紙に記入してお送りください。

【3】 貸切バスのご利用の有無について

「利用する」「利用しない」のどちらかに○をご記入ください。ご利用される場合は乗車人数も併せてご記入ください。

利用する (乗車人数: 人)	利用しない
----------------	-------

返信者名

会社名 _____ 担当者名 _____

TEL _____
(連絡先)

「卸売キャラバン隊商談会in**」

卸売企業から商談希望への回答と、逆指名のご案内

参加現地食品メーカーの皆様へ

この度は「卸売キャラバン隊商談会in**」にご参加いただきまして誠にありがとうございます。
貴社が商談を希望されている卸売企業からの回答と、他の卸売企業から貴社への商談申し入れ（逆指名）の結果がまとまりましたのでご案内します。

下記の1～3をご覧ください、別紙1の返信用紙へ必要事項をご記入の上、ご返信下さい

<返信先> 「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局
E-mail *****

<返信締切> **月**日(*)まで

様

1 貴社の商談希望に対する、卸売企業からの回答結果について

貴社が商談を希望した卸売企業からの回答結果は、下記の通りです。

貴社 → 買手企業

件数	企業名	回答結果	商談不可の理由
1			
2			
3			
4			

2 卸売企業からの逆指名のご案内について

貴社へ商談の申し入れをしている卸売企業は下記の通りです。
商談可否について、返信用紙（別紙①）へご記入ください。
※販路拡大のチャンスですので、最大限に活用をお願いします。

買手企業 → 貴社

件数	企業名	仕入希望商品の詳細
1		
2		
3		
4		

3 今後の流れについて

今後の商談スケジュールの調整ですが、今回ご案内の逆指名のうち貴社が商談を了承したもの、および、貴社が卸売企業に商談の申し入れをしている案件のうち、卸売企業の承諾を得たものを合わせて、商談時間を決定いたします。

商談スケジュールの通知は、**月**日(*)を予定しています。

【お問い合わせ】



「卸売キャラバン隊商談会in**」 《逆指名への返信用紙》

参加現地食品メーカーの皆様へ

下記へ必要事項をご記入の上、ご返信ください。

<返信先>

「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局

E-mail *****

<返信締切>

*月*日(*)まで

卸売企業からの逆指名の商談可否について

諸般の事情により商談ができない企業の有無について、ご記入ください。(いずれかに○を付けてください)

※販路拡大のチャンスですので、最大限に活用をお願いします。

商談できない企業が 有り (下欄に商談できない企業名と理由をご記入願います)	○	商談できない企業は 無し (逆指名のあった全ての企業と商談します)
--	---	---

企業名	理由
記入例:○○(株)	希望仕入商品の分野については、既に売り先を固定している為 等

返信者名

会社名 _____ 担当者名 _____

TEL _____
(連絡先)

「卸売キャラバン隊商談会in##」

《商談スケジュール》

様

■ 貴社の受付時間は、 です。
商談会場内(大会議室)の受付へお越し下さい。

■ 貴社の商談件数は、 件です。

※本商談会は出会いの場を提供するものです。
商品内容や商談内容に関しては、主催者側は関与出来ませんので、ご自身の判断と責任をお願いします。

商談数	商談時間	商談企業名
	13:30~14:00	
	14:05~14:35	
	14:40~15:10	
	15:15~15:45	
	15:50~16:20	
	16:25~16:55	
	17:00~17:30	

卸売キャラバン隊商談会in**

参加要綱

「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局

■開催概要

- 1 会 期 令和**年 **月**日() **:**~**:**
- 2 会 場 *****
- 3 参加企業数 札幌近郊卸売企業 *社
 **地区メーカー *社
- 4 主 催
- 共 催
- 後 援

「卸売キャラバン隊商談会in**」事務局

<連絡先>

●**/**(*)までは事務局 TEL:011-***-****

●商談会当日 **月**日(*) 札幌市経済観光局産業振興部 展示場整備担当課

※上記日程以外でこちらの携帯番号へ発信することのないようお願いいたします。

■受付・商談について

1 受付について

会場へお越しになりましたら、商談会場内(大会議室)の受付へお越し下さい。

受付の際は名刺を2枚ご用意ください。

カードホルダーをお渡ししますので、名刺を入れ会期中着用下さい。

アンケートを配布しますので、記入にご協力お願いいたします。

※カードホルダー及びアンケートは、退場の際に受付で回収いたします。

商談先・商談時間をあらかじめご確認の上、時間厳守でお願いします。

2 商談について

＜買手企業様へ＞

□ 各社ごとにお送りした商談タイムスケジュールに沿って、商談を行ってください。

※商談終了5分前にスタッフが時間をご案内いたしますので、時間厳守でお願いします。

＜売手企業様へ＞

□ 各社ごとにお送りした商談タイムスケジュールに沿って、商談を行ってください。

□ 最初の商談時間から15分前には、商談会場内(大会議室)の受付へお越し下さい。

□ 商談前は、控室(中会議室 大会議室隣)又は会場内待機スペースでお待ちください。

＜商談に関わる資料・サンプルについて＞

□ より良い商談をするため、可能な限りサンプル品を持参し、買手企業に積極的にPRしてください。

□ 会場内では台車の使用は不可となります。手持ちの荷物としてお持ちいただくようご協力願います。

□ 資料・サンプルのストックヤード、常設展示スペースはございません。

□ コピー機はよろーな内観光協会事務所にて有料となっていますので、資料の準備は事前をお願いします

□ 会場横の給湯室に電子レンジや水道がございますので、簡単な調理は可能です。

(調理をする予定がある場合は、調理の内容や使用する設備などについて、事前にご連絡をお願いします。)

商談留意事項

① 本商談会は出会いの場を提供するものです。商談はご自身の判断と責任でお願いします。

商品内容や商談内容に関しては、主催者側は関与できませんのでご了承ください。

② 商談終了後、商談内容等についてはアンケート調査を実施しますので、ご協力をお願いします。

■ 受付、商談について

＜受付時間、商談時間について＞

別紙「商談スケジュール」をご確認の上、指定された時間に受付にお越しください。

■会場・退場・当日の連絡先について

1 会場について

商談会受付は、商談会場内(大会議室)です。

- ゴミ袋を用意します。
- 商談会会場内での喫煙はご遠慮ください。
- 会場内での撮影はご遠慮ください。
- 貴重品等は盗難事故防止のため、必ず身につけてください。
準備中など作業時は、置き引き等にくれぐれもご注意ください。

2 退場について

- ・ 退場される際は、受付までお越し下さい。※カードホルダー・アンケートを回収いたします。

3 当日の事務局連絡先

- ・ 商談会当日は下記の札幌市経済観光局職員2名が同行いたします。
 - ・ 交通機関の遅れ等によって来場が遅れる場合は、下記の連絡先までご連絡ください。
- ※ 下記の携帯電話は、**日(*)、**日(*)のみの番号となります。
上記日程以外でこちらの携帯番号へ発信することのないようお願いいたします。

札幌市経済観光局産業振興部 展示場整備担当課

宿泊を希望される場合は、各社でご用意下さいますようお願いいたします。
事務局での手配は行っていませんのでご了承願います。

■会場へのアクセス

1 アクセス

(*****)

2 駐車場

食品メーカーの皆様へのお願い

「卸売キャラバン隊商談会」は、販路開拓を目指している道内食品メーカー（売手企業）の皆様と自社取扱品目の充実を目指す市内卸売企業との「事前マッチング式」の商談会です。

限られた時間の中で効果的に商談していただくために、皆様にあらかじめ準備していただきたい事項をまとめましたので必ずご一読ください。

① 商談時に用意していただきたい資料

1. 商品規格書

商品規格書をご用意ください。商品規格書が無い場合、商品名、消費期間・賞味期間、商品特長、原材料（主原料の原産地）、添加物、アレルギー物質、保存温度帯、保存方法などの情報をお伝えできるようにご準備ください。

2. 商品サンプル

試食・試飲のための商品サンプルをご用意ください。試食・試飲は、市内卸売企業が商品を見極めるために最も重要な判断材料のひとつであり、商品の理解度が深まります。

3. 見積書

商談時に見積書を提出することで、商談後に市内卸売企業が社内での検討を速やかに進めることができます。商談時にご用意することができない場合は、後日速やかに提出できるように努めてください。

4. 会社概要書

自社のセールスポイントを簡潔に伝えることができるため、商談時のみならず、市内卸売企業内での情報共有資料としても重要となります。また、「PL 保険の加入状況」や「工場の衛生管理の取組」などの資料があれば、併せて添付してください。

5. 売込商品以外の自社取扱商品が掲載されている商品カタログ

自社のものづくりに対するこだわりやコンセプトを伝えることができるほか、売込商品以外の商品の取引に繋がる可能性もあります。

②市内卸売企業が知りたい・必要としている情報

1. 卸売業者に対する価格設定

市内卸売企業は小売企業ではないため、小売価格や上代オープン価格では商談が進みません。必ず**卸売企業向けの価格**をご用意ください。

2. 道内外への物流費用

市内卸売企業が小売企業向けの価格を設定するために必要な情報です。輸配送費、物流倉庫賃料、流通加工費等細かい経費を、道内・道外（主要都市）別にお伝えできれば、商談成立に結びつきやすくなります。

3. 出荷可能ロット数

市内卸売企業は、売込商品がどの程度仕入が可能なのかを必要としています。道内外へのお荷ロット数等を商品ごとにお伝えできるようにするとともに、併せて製造可能数量（日別、月別、年別）、出荷までのリードタイムもお伝えできるようご準備ください。

4. 商談後の対応

本商談会で商談がまとまらなかった場合でも、その後の交渉により取引が成立することも十分に考えられます。引き続き円滑に連絡できるように、メールアドレスなど随時連絡可能な連絡手段をご準備ください。

5. その他

- ・支払いサイト（取引代金の締め日から支払日までの猶予期間）
- ・期間限定商品（季節商品）の情報