News Release　西日本シティ銀行

平成 18 年 12 月 6 日

各　位

西日本シティ銀行

３行合同商談会の開催について

西日本シティ銀行では、お取引先企業に販路拡大の場を提供することを目的とした「商談会」を積極的に開催しております。今回、長崎銀行、豊和銀行のお取引先企業も含めた**初めての「３行合同による商談会」**を下記の通り開催いたしますので、お知らせいたします。

記

１．商談相手先　マックスバリュ九州株式会社
（九州全域に約 90 店舗を展開する総合スーパー）

２．開 催 日 時　平成 18 年 12 月 13 日（水）10：00～15：00

３．開 催 会 場　ＮＣＢ経営情報サービス
福岡市博多区下川端町２番１号　博多座・西銀ビル 13 階

４．参 加 企 業　14 社（当行取引先９社、長崎銀行２社、豊和銀行３社）

５．商談会の特徴

商談相手先が書類等による事前選考により、参加企業をあらかじめ絞り込んでから商談会を実施するため、短時間でも内容が濃く、成約率の高い商談を行うことができます。
今回の商談会までの流れは以下の通りです。

・ 銀行でマックスバリュとの商談希望者を募集（約 40 社の応募）
⇩
・ マックスバリュ側で事前に商談相手を選別（14 社に絞込み）
⇩
・ 商談会開催

６．商談会のメリット

（1）商談相手先（マックスバリュ側）

① 九州全県（除く沖縄）、中・四国の西日本地域の広いエリアから参加希望者が集まる
② 事前審査により参加企業の内容把握が容易
③ 必要な商材に的を絞って探すことができる
④ 営業のコスト削減、合理化、効率化につながる

（2）参加者

① なかなか面談できない大手バイヤーと直接商談が可能
② 業界の動向、傾向、求めているもの等が直接吸収できる
③ 自社商品の強み、弱み（改善点）等が再認識できる
④ 営業のコスト削減、合理化、効率化につながる

７．当行の商談会への取組状況

・ 平成 17 年下期（H17 年 10 月～H18 年３月）　４回開催
・ 平成 18 年上期（H18 年　４月～H18 年９月）　３回開催
・ 平成 18 年下期（H18 年 10 月～H19 年３月）　３回予定

今後も、お取引先企業のお役に立つ「実のある（成約率が高い）商談会」の開催を目指してまいります。

以上

本件に関するお問い合わせ先
法人営業部　井上・横溝 TEL092-476-2747