

商談マッチングシステム
利用マニュアル
(営業向け)

INDEX

- 1. 会員登録
- 2. 基本情報の追加
- 3. 商品の管理
 - 3-1. 商品の追加
 - 3-2. 商品の修正
 - 3-3. 商品の削除
- 4. 商談を申し込む場合
 - 4-1. 商談申し込み
 - 4-2. 商談日程・商談方法 選択
 - 4-3. 商談終了
- 5. 商談を申し込まれた場合
 - 5-1. 商談可否の承認
 - 5-2. 商談日程・商談方法 候補作成
 - 5-3. 商談終了
- 6. 問合せをする場合
- 7. 問合せを受けた場合
- 8. マイページ
 - 8-1. マイページトップ
 - 8-2. 問合せ管理
 - 8-3. 商談管理
 - 8-4. 商談詳細画面
 - 8-5. 商談専用チャット
- 9. イベントに参加する
 - 9-1. イベントに参加する場合
 - 9-2. イベント詳細
 - 9-3. 商品を選択
 - 9-4. イベント管理
 - 9-5. 商談スケジュール選択
 - 9-6. 商談スケジュール選択後

1. ユーザ登録

(1) 事務局からご案内する会員登録URLからメールアドレスを入力し会員登録の申請（仮登録）を行います。

(2) 受信メール本文内のリンクをクリックし、会員申請のための情報入力へ進みます。

仮登録完了メール



1. ユーザ登録

(3) 画面にそって情報を入力してください。

- ① 利用機能では「営業」を選択してください。
- ② 担当者情報（お名前、役職、電話番号など）
- ③ 企業情報（企業名、業種、住所など）

※「①利用機能」はあとから変更できませんので、ご注意ください。

②③はログイン後に情報を変更することができます。

利用機能

利用機能を選択してください。 **必須**

バイヤー



他社商品を購入、取り扱い
したい方

営業



自社商品を他社に提案また
は販売を行う方

担当者情報

部署名 **必須**

営業部

※所属部署が無い場合「部署なし」と入力してください。

部署名（ローマ字）

入力情報がありません

※半角英字でご入力ください。

役職名 **必須**

部長

※役職が無い場合「一般」と入力してください。

.....

企業情報

業種 **必須**

+ 選択してください

法人格 **必須**

+ 選択してください

※法人格の種類を指定してください。

※法人格がなければ、「なし」を選択してください。

※また、プルダウンに該当する法人格の種類がない場合は、「その他」を選択して、該当の法人格をご記入ください。

企業・団体名 **必須**

福岡商工会議所

.....

アカウントが承認されると、一部項目（※1）を除いて入力した内容がすぐにサイトに掲載されるデータとなります。この内容を元に商談可否が選択されますので、貴社の魅力が伝わるよう丁寧に記入ください。

（※1）メールアドレス、Eight名刺共有URLはサイトには公開されません。

Eight名刺共有URLは、商談実施が決まったお相手にだけ提示されます。（商談日程確定後）

1. ユーザ登録

③ 企業情報の入力について・・・登録済企業の入力補完機能

企業情報の入力項目である「企業・団体名」に企業名を入力すると、既に商談マッチングシステムに登録されている企業の場合は、企業候補リストが表示されます。
企業候補リストを選択する事で、企業情報の入力を省略することができます。

企業情報

企業・団体名 **必須**

福岡

福岡

福岡テスト

福岡商工会議所

※また、プルダウンに該当する法人格の種類がない場合は、「その他」を選択して、該当の法人格をご記入ください。

企業・団体名（フリガナ） **必須**

フクオカショウコウカイギシヨ

企業・団体名（英語）

Fukuoka CCI

.....



企業情報

企業・団体名 **必須**

福岡テスト

福岡テスト

• その他

+ 選択してください

※法人格の種類を指定してください。
※法人格がなければ、「なし」を選択してください。
※また、プルダウンに該当する法人格の種類がない場合は、「その他」を選択して、該当の法人格をご記入ください。

企業・団体名（フリガナ） **必須**

フクオカテスト

企業・団体名（英語）

fukuoka test.

.....

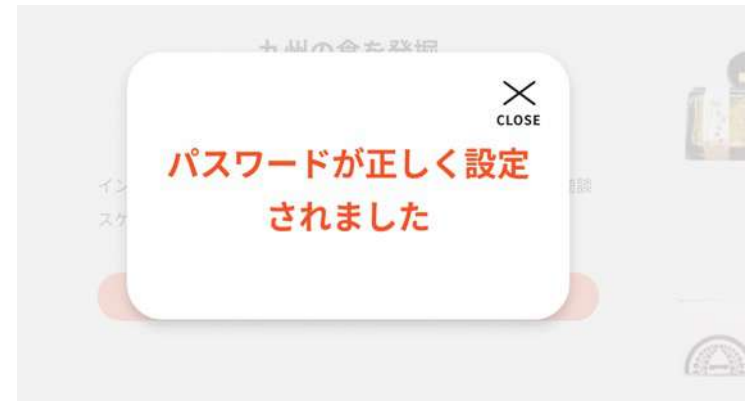
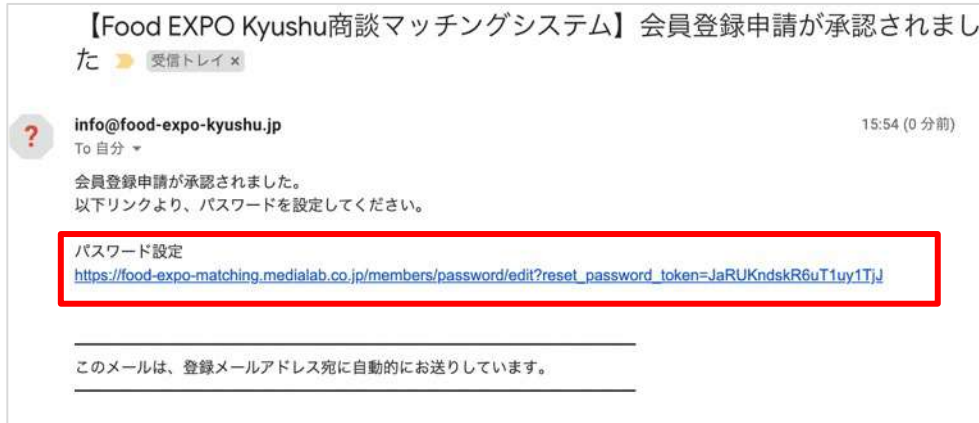
部分一致で企業情報を検索します。
リストから該当企業を選択します。

登録済の企業情報から情報を取得し、自動
で補完します。

1. ユーザ登録

(4) 申請完了後、管理事務局にて入力内容をもとに会員審査を行います。

承認されると、承認メールが届きますので、メール文内のURLよりパスワードを設定します。



パスワード設定後、サイトにログインした状態になります。

2. 基本情報の追加

(1) ログイン後、まず登録情報を追加します。基本情報変更画面（①ボタン）を開きます。

利用機能（営業）の情報を設定（②）し、画面下の更新ボタン（③）を押します。設定した情報が自分の担当者情報ページに反映されます。

アイコンをクリックすると、下部メニューが表示されます。

登録

一覧 | 国内外食品商談会

テスト姓 テスト名

- マイページトップ
- お問い合わせ管理
- 商談管理
- 商品管理
- ① ● 基本情報変更
- パスワード設定
- ログアウト

基本情報変更

「テスト姓 テスト名」さん 基本情報編集

「営業」機能 ②

商談希望業種 + 選択してください

輸出実績 ・実績あり + 選択してください

担当者情報 ※②は営業・バイヤーによって入力項目が異なります。

姓 必須 テスト姓

名 必須 テスト名

お問い合わせ管理

商談管理

商品管理

2. 基本情報の追加

(2) 企業情報の画像がある場合は、企業情報枠（画面中段）から画像をアップロードして、登録ボタンを押します。

ファイルのアップロードは

ファイル選択（①）ボタン、または、②のエリアに画像をドラッグ&ドロップしてください。

※1枚目に登録した画像が企業のメイン画像になります。

登録

The screenshot shows a registration form for company information. The form includes several input fields and a file upload section. Annotations are present:

- A red box labeled ① highlights the '+ 画像をアップロード' button in the '企業画像' (Company Image) section.
- A red box labeled ② highlights the '画像をアップロードしてください' (Please upload an image) area, which includes a dashed box and a camera icon.
- A red box highlights the '+ 選択してください' (Please select) button for the '法人格' (Legal Entity) dropdown menu.
- A red box highlights the '+ 選択してください' (Please select) button for the '国内外' (Domestic/International) dropdown menu.

The form fields include:

- 企業・団体名 (必須) [団体名テスト]
- 法人格 (必須) [合資会社] (+ 選択してください)
- 企業・団体名 (フリガナ) (必須) [フリガナ]
- 企業・団体名 (英語)
- 国内外 (必須) [国内] (+ 選択してください)

On the right side, there is a sidebar with '商談管理' (Sales Management) and '商品管理' (Product Management) icons.

※会社の建物の様子だけでなく、工場や生産現場の様子など、**貴社** の強みが表れている写真をご使用ください。
※人気（ひとけ）のある写真の使用も印象を良くするポイントです。

その他、申込時にご登録いただいた情報が表示されています。
修正する場合は内容を編集後、「登録」ボタンをクリックしてください。

3. 商品の登録

(1) 掲載商品の登録を行ってください。

商品管理画面（①ボタンまたは画面右②ボタン）へ進みます。

The image shows a two-step process for navigating to the product management page. On the left, a mobile app menu is shown with a red box around the '商品管理' (Product Management) option, labeled with a circled '1'. Below it, a smaller menu shows the '商品管理' option with a cube icon, labeled with a circled '2'. A green arrow points from the '商品管理' option in the main menu to the right-hand screenshot. The right-hand screenshot, titled '<商品管理画面>', shows the '商品管理' (Product Management) page. It features a header with 'Food EXPO Kyushu' and navigation links. The main content area is titled '商品一覧' (Product List) and includes a '+ 新規登録' (New Registration) button. Below this, there are three product test items: '商品テスト' (Product Test 1), '商品テスト2' (Product Test 2), and '商品テスト3' (Product Test 3). Each item has a corresponding image and a '編集' (Edit) button.

3. 商品の登録

(2) 新規登録ボタン (①) を押し、登録画面 (②) へ進みます。

<商品管理画面>



② <商品新規登録画面>



(3) 上から順に情報を入力します。

- ・ 基本情報 (商品名など)
- ・ 詳細情報 (商品サイズや内容量など)
- ・ 属性情報 (カテゴリや商品特性など)

写真は複数枚登録ができます。

1枚目の写真が商品のメイン写真になります。

2枚目に「商品ラベル」の写真の登録をしてください。

(4) 情報を入力したら画面下「登録」ボタンをクリックします。

登録した商品は、商品一覧ページに即時掲載されます。



ファイルのアップロードは
ファイル選択 (③) ボタン、または、④のエリア
に画像をドラッグ&ドロップしてください。

3. 商品の修正

該当商品の修正ボタン（①）を押し、修正画面（②）で情報を修正して「登録」ボタンをクリックします。

<商品管理画面>



拡大

商品テスト



①

②

<商品修正画面>

登録

3. 商品の削除

(1) 該当商品のゴミ箱ボタン (①) を押します。

<商品管理画面>



拡大

商品テスト



①

(2) 確認メッセージが表示されます。削除する場合はOKボタンを押します。



(3) メッセージが表示され、商品管理画面から商品が消えます。サイト上からも商品が未掲載となります。



※削除前に該当商品が問い合わせや商談申し込みで気になる商品に選択されていた場合、問い合わせや商談詳細画面に[非公開]商品として画像と商品タイトルのみ履歴に残ります。

4-1. 商談を申し込む

(2) 担当者ページの右ボタン「商談を申し込む」ボタンを押します。



(3) メッセージを入力し「申し込む」ボタンを押します。

 **営業**
テスト山田 太郎

この担当者に対して以下ボタンから

会社名	テスト団体
商談希望業種	通販・ECサイト 飲食店・レストラン・給食 会社
部署名	営業部
役職	部長
電話番号	
輸出実績	ある

商品選択

気になる対象商品があれば選択してください。



商品サンプル

商談リクエスト

商談を申し込みます。

例) 特記事項があれば入力してください

申し込む

お相手が「営業」の場合は
商品が表示されます。
気になる商品があれば
チェックしてください。

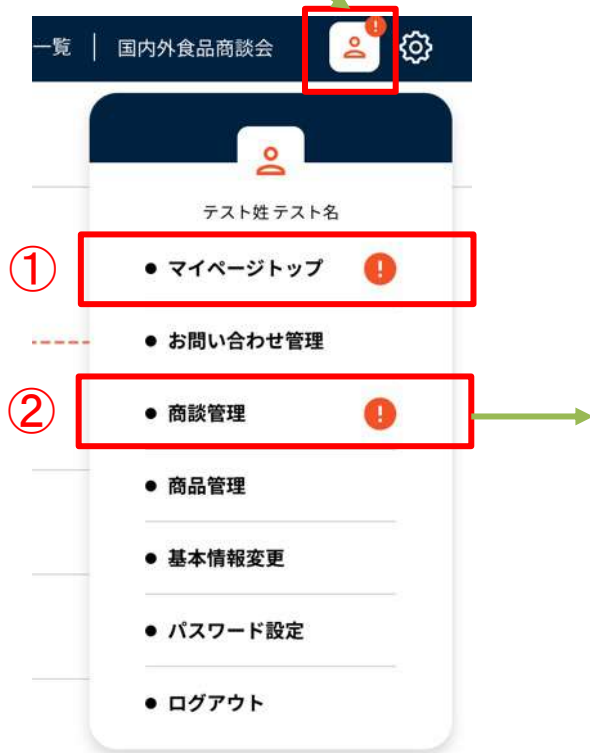


4-1. 商談を申し込む

(4) 申し込みが終わると、お相手に商談リクエストが発生したことが通知されますので、お相手からの返事を待ちます。
申し込みは以上で完了です。

マイページトップ (①ボタン) または商談管理画面 (②ボタン) から状況の確認ができます。
商談管理画面では「承認リクエスト中」という状態で表示されます。③部分をクリックすると詳細確認画面へ進みます。

アイコンをクリックすると、
下部メニューが表示されま
す。



<商談管理画面>



4-1. <商談を申し込む場合> 商談を申し込む

商談詳細画面で、申し込んだ際のメッセージや気になる商品を確認できます。
気になる商品は①ボタンから変更ができます。

以降、商談に進展があった場合は、この画面で随時確認ができます。
※相手からアクションがあった場合は、メールで通知されます。

株式会社 テスト団体
テスト山田 太郎

1 承認リクエスト中 2 日程調整中 3 商談日程確定 4 商談終了

テスト姓 テスト名

株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎さんへ商談の申込をしました。承認を待っています。

〇〇商品に興味があります。ぜひ商談をお願いいたします。

気になる商品

No image

商品A

2021/05/18 18:27

テスト山田 太郎さんは、商談を受けるかどうか検討し、結果を入力
+ 結果を入力する

① 対象商品

問い合わせ管理
商談管理
商品管理

4-2. <商談を申し込む場合> 商談日程・商談方法 選択

- (1) 依頼相手が商談を承認後、具体的な商談日程と商談方法が提示されます。
※承認されたタイミング、商談日程候補が決まったタイミングでメールが通知されます。

商談の申し込みが承認されなかった場合は「商談不可」状態となり、終了となります。

内容 (1) を確認し、(2) ボタンを押します。

株式会社 テスト団体

テスト山田 太郎

1 承認リクエスト中 2 日程調整中 3 商談日程確定

テスト山田 太郎

希望する日程候補・商談方法は以下になります。

希望する日程候補

- 2021/05/25 14:30
- 2021/05/26 14:30
- 2021/05/28 13:00

希望する商談方法

- オンライン
使用ツール：ZOOMの予定です
- 対面
場所：福岡商工会議所
住所：福岡市博多区博多駅前2-9-28

コメント

- よろしくお願ひします。

2021/05/25 14:23

テスト姓 テスト名さんは日程の候補から予定の合う日程を選択してください。

+ 日程の候補を選択する

4-2. <商談を申し込む場合> 商談日程・商談方法 選択

(2) 画面にでてくる希望日時 (①) と商談方法 (②) を、候補からそれぞれひとつ選択し、入力完了ボタン (③) を押します。日時、方法が確定すると成立画面 (④) が表示されます。

※商談時間は30分です

もしすべて都合がわるい場合は「都合のいい日程がない」を選択します。希望する日や曜日などがあれば「コメント」欄にその旨を記載してください。

商談方法に都合がわるい場合「都合のいい商談方法がない」を選択します。先方へ伝達事項があれば「コメント」欄に記載してください。

4-2. <商談を申し込む場合> 商談日程・商談方法 選択

(3) 商談詳細画面に内容が反映 (①) され、商談状態が「商談日程確定」 (②) に変わります。

商談日程・方法が確定すると、専用のチャット画面 (③ボタンより移動) が利用できます。商談までにお相手と連絡を取りたい場合に活用してください。(商談が終了すると利用できなくなります。閲覧のみ可)

その後、決定した商談日時に商談を行います。

The screenshot shows a user interface for a negotiation process. At the top, a progress bar has four steps: 1. 承認リクエスト中 (Request for approval), 2. 日程調整中 (Adjusting schedule), 3. 商談日程確定 (Negotiation schedule confirmed), and 4. 商談終了 (Negotiation ended). Step 3 is highlighted with a red box and a circled '2'. Below the progress bar, a comment section shows a message: 'コメント' followed by '● よろしくお願ひします。' dated '2021/05/25 14:23'. A large orange notification box is highlighted with a red box and a circled '1'. The notification text reads: '商談のスケジュールが成立しました' (Negotiation schedule established) dated '2021/05/25 14:37'. Below this, it says 'テスト姓 テスト名' and '商談の日程と商談方法が決定しました。' (Negotiation schedule and method determined). It lists '希望する日程候補' (Desired schedule candidates) as '● 2021/05/25 14:30' and '希望する商談方法' (Desired negotiation method) as '● オンライン' with '使用ツール: ZOOMの予定です' (Using Zoom tool). A '取消し' (Cancel) button is visible in the top right of the notification box. At the bottom, a chat bar is highlighted with a red box and a circled '3'. It contains a lightbulb icon, the text 'チャットで先方様とやりとりができます。資料添付やビデオ会議のURL通知などにご利用ください。', and a red button labeled '+ チャットに移動する'. On the right side, there are two circular buttons: '対象商品' (Target product) and 'チャット' (Chat), with the latter also highlighted by a red box and a circled '3'.

もしスケジュール確定後に都合が悪くなったら、チャットでその旨を先方に伝えた上で、「取消し」ボタンを押してください。

スケジュール確定前 (先方が日程候補を選ぶ) の段階に戻ります。候補から再度選択してください。
※チャットはそのまま利用できます。

4-3. <商談を申し込む場合> 商談終了

(1) 商談終了時刻を過ぎると、商談状態が自動で終了状態 (①) になり、商談相手が商談の結果を入力する状態 (②) になります。

The screenshot displays a negotiation management interface for a user named 株式会社 テスト団体 (Test Group Inc.) and 山田 太郎 (Taro Yamada). The interface features a progress bar at the top with four stages: 1. 承認リクエスト中 (Requesting approval), 2. 日程調整中 (Adjusting schedule), 3. 商談日程確定 (Negotiation schedule confirmed), and 4. 商談終了 (Negotiation ended). The fourth stage is highlighted with a red box and a circled '1'. Below the progress bar, there is a comment section with a message: 'コメント' (Comment) and '● よろしくお願ひします。' (Thank you very much). The date is 2021/05/25 14:23. A notification states: '商談のスケジュールが成立しました' (Negotiation schedule is established) with the date 2021/05/25 14:37. A section for 'テスト姓 テスト名' (Test name) contains the message: '商談の日程と商談方法が決定しました。' (Negotiation schedule and method are determined). It lists '希望する日程候補' (Desired schedule candidates) as '● 2021/05/25 14:30' and '希望する商談方法' (Desired negotiation method) as '● オンライン' (Online) with '使用ツール：ZOOMの予定です' (Tool: ZOOM is planned). The date is 2021/05/25 14:37. A red box and a circled '2' highlight a notification at the bottom: '商談が終了しました。テスト山田 太郎さんは、商談結果を入力しましょう。' (Negotiation has ended. Please enter the negotiation results for Mr. Taro Yamada). A button '+ 結果を入力する' (+ Enter results) is also visible. On the right side, there are icons for '問い合わせ管理' (Inquiry management), '商談管理' (Negotiation management), '商品管理' (Product management), '対象商品' (Target product), and 'チャット' (Chat).

4-3. <商談を申し込む場合> 商談終了

- (2) 相手が商談の結果が入力すると、画面に反映 (①) され、一連の商談が終了となります。
この商談詳細ページは、商談管理画面から過去の商談として閲覧できます。

The screenshot displays a negotiation management interface. At the top, a progress bar shows four steps: 1. 承認リクエスト中 (Request for approval), 2. 日程調整中 (Adjusting schedule), 3. 商談日程確定 (Negotiation schedule confirmed), and 4. 商談終了 (Negotiation completed). The user profile is 'テスト姓 テスト名' (Test Name). The main content area shows a message from 'テスト姓 テスト名' (Test Name) dated 2021/05/25 14:37, stating '商談の日程と商談方法が決定しました。' (Negotiation schedule and method determined). Below this, it lists '希望する日程候補' (Desired schedule candidates) as 2021/05/25 14:30 and '希望する商談方法' (Desired negotiation method) as 'オンライン' (Online) using 'ZOOM'.

A second message from 'テスト山田 太郎' (Test Yamada Taro) dated 2021/05/25 15:24 is highlighted with a red box and labeled with a circled '1'. This message states '商談結果を入力しました。' (Entered negotiation result). Below this, it lists '商談結果' (Negotiation result) as 'お取引させていただきます。' (We will do business with you) and 'コメント' (Comment) as 'ありがとうございました。' (Thank you very much).

On the right side, there are three icons: '問い合わせ管理' (Inquiry management), '商談管理' (Negotiation management), and '商品管理' (Product management). At the bottom right, there is a 'チャット' (Chat) button.

5-1. <商談を申し込まれた場合> 商談可否の承認

(1) 自分に商談の申し込みがあると、以下のような商談の詳細ページができます。

※申し込み時点でメールが届きます。

申し込み内容 (①) とお相手の情報 (②ボタン) を確認の上、商談を承認するか検討します。

検討後、③ボタンから結果入力画面へ進みます。

合資会社 団体名テスト
テスト姓 テスト名

②

1 承認リクエスト中

2 日程調整中

3 商談日程確定

4 商談終了

①

テスト姓 テスト名

株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎さんへ商談の申込をしました。承認を待っています。

〇〇商品に興味があります。ぜひ商談をお願いいたします。

気になる商品

No Image

商品A

2021/05/18 18:27

テスト山田 太郎さんは、商談を受けるかどうか検討し、結果を入力しましょう。

+ 結果を入力する

問い合わせ管理

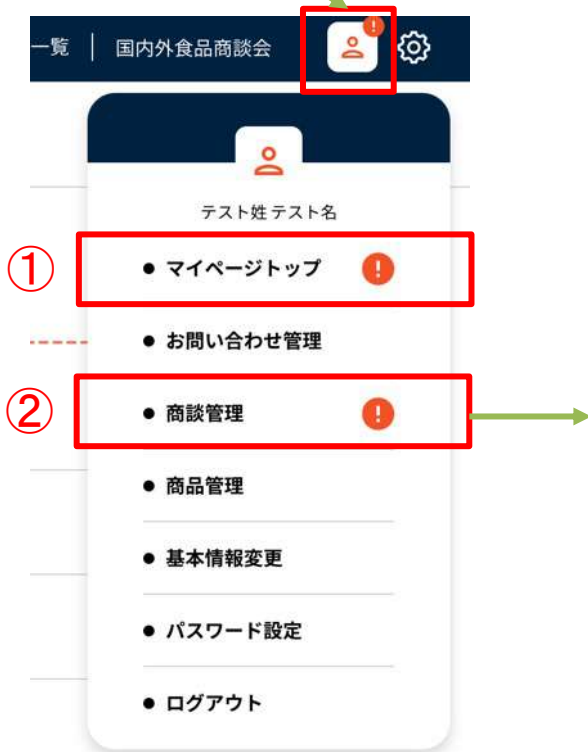
商談管理

商品管理

5-1. <商談を申し込まれた場合> 商談可否の承認

各商談は、マイページトップ（①ボタン）または商談管理画面（②ボタン）から確認ができます。
商談管理画面では「承認リクエスト中」という状態で表示されます。③部分をクリックすると詳細確認画面へ進みます。

アイコンをクリックすると、
下部メニューが表示されま
す。



<商談管理画面>



5-1. <商談を申し込まれた場合> 商談可否の承認

(2) 承認する (1) または、お断り (2) ボタンを押します。



承認



5-1. <商談を申し込まれた場合> 商談可否の承認

- (3) 結果が画面に反映され、お相手にメールが通知されます。
お断りした場合はここで終了です。承認した場合は次のステップに進みます。

合資会社 団体名テスト

テスト姓 テスト名 

1 承認リクエスト中 2 日程調整中 3 商談日程確定 4 商談終了

 テスト姓 テスト名

株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎さんへ商談の申込をしました。承認を待っています。

○○商品に興味があります。ぜひ商談をお願いいたします。

気になる商品


No Image

商品A

2021/05/18 18:27

商談リクエストが承認されました
2021/05/25 14:17

 問い合わせ管理

 商談管理

 商品管理

 テスト山田 太郎さんは、次に商談したい日程の候補を入力しましょう。

[+ 日程の候補を入力する](#)

5-2. <商談を申し込まれた場合> 商談日程・商談方法 候補作成

(1) ①ボタンから日程の候補を作成します。

合資会社 団体名 テスト

テスト姓 テスト名



1

承認リクエスト中

2

日程調整中

3

商談日程確定

4

商談終了



テスト姓 テスト名

株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎さんへ商談の申込をしました。承認を待っています。

〇〇商品に興味があります。ぜひ商談をお願いいたします。

気になる商品



商品A

2021/05/18 18:27

商談リクエストが承認されました

2021/05/25 14:17

①



テスト山田 太郎さんは、次に商談したい日程の候補を入力しましょう。

+ 日程の候補を入力する



問い合わせ
管理



商談管理



商品管理

5-2. <商談を申し込まれた場合> 商談日程・商談方法 候補作成

(2) 以下のような画面が表示されるので、商談日時の候補、商談方法の候補 を画面上で作成します。入力したら「完了」ボタンを押します。再調整の必要のないように、候補はできるだけ多めに作成しましょう。

<希望日時>

①ボタンを押すと、カレンダー（②）が開きます。
カレンダーから日にち（②）を選択し、時間（③）を設定します。商談の開始時刻をセットします。（商談は30分想定）
これを候補の日時分、繰り返します。

<商談方法>

選択肢（④）から、実施できる方法をチェックします。（複数可）

①

②

③

④

各項目の詳細を記入する欄が表示されるので、入力します。

オンラインの場合：利用ツール
対面の場合：場所、住所
電話の場合：電話番号

5-2. <商談を申し込まれた場合> 商談日程・商談方法 候補作成

(3) (2)で設定した内容が画面(①)に反映され、商談の状態が「日程調整中(②)」に変わります。お相手にメールが通知され、日程候補から選択されるのを待ちます。決定後メールが届きます。

候補日程に都合が悪くなった場合や、日程候補の追加を行う場合はこのボタンから調整ができます。(商談方法も調整可能)

※相手が候補選択した後はこのボタンは表示されません。

5-2. <商談を申し込まれた場合> 商談日程・商談方法 候補作成

(4) 商談相手が日程を決めると、商談詳細画面に内容が反映 (①) され、商談状態が「商談日程確定」 (②) に変わります。

商談日程・方法が確定すると、専用のチャット画面 (③ボタンより移動) が利用できます。商談までにお相手と連絡を取りたい場合に活用してください。(商談が終了すると利用できなくなります。閲覧のみ)

その後、決定した商談日時に商談を行います。

The screenshot displays a negotiation management interface with the following elements:

- Progress Indicators:** A horizontal bar at the top shows four stages: 1. 承認リクエスト中 (Request for approval), 2. 日程調整中 (Adjusting schedule), 3. 商談日程確定 (Negotiation schedule confirmed) - highlighted with a red box and circled as ②, and 4. 商談終了 (Negotiation ended).
- Meeting Details:** A section titled "オンライン" (Online) with details: "使用ツール: ZOOMの予定です" (Zoom is planned), "対面" (In-person) with "場所: 福岡商工会議所" (Location: Fukuoka Chamber of Commerce) and "住所: 福岡市博多区博多駅前2-9-28" (Address: 2-9-28 Hakata Ekimae 2-chome, Hakata-ku, Fukuoka City).
- Comments:** A section titled "コメント" (Comments) with one entry: "よろしくをお願いします。" (Please take care).
- Message:** A message from "テスト姓 テスト名" (Test name) stating "商談のスケジュールが成立しました" (Negotiation schedule is confirmed) at 2021/05/25 14:37. The message content includes:
 - 希望する日程候補** (Desired schedule candidates):
 - 2021/05/25 14:30
 - 希望する商談方法** (Desired negotiation method):
 - オンライン (Online) (使用ツール: ZOOMの予定です)
- Actions:** A "キャンセル" (Cancel) button is visible next to the message. A green arrow points from the text "「取消し」ボタンを押してください。" (Please press the 'Cancel' button) to this button.
- Navigation:** A sidebar on the right contains icons for "問い合わせ管理" (Inquiry management), "商談管理" (Negotiation management), and "商品管理" (Product management). A "チャット" (Chat) button is highlighted with a red box and circled as ③.
- Footer:** A footer message says "チャットで先方様とやりとりができます。資料添付やビデオ会議のURL通知などにご利用ください。" (You can communicate with the other party via chat. Please use for attaching documents or notifying video conference URLs). A "+ チャットに移動する" (+ Move to chat) button is highlighted with a red box and circled as ③.

もしスケジュール確定後に都合が悪くなったら、チャットでその旨を先方に伝えた上で、「取消し」ボタンを押してください。

スケジュール確定前（先方が日程候補を選ぶ）の段階に戻ります。
※チャットはそのまま利用できます。

5-3. <商談を申し込まれた場合> 商談終了

(1) 商談終了時間を過ぎると、商談状態が自動で終了状態 (①) になります。商談の結果を②から入力してください。

The screenshot displays a user interface for managing business negotiations. At the top, a progress bar shows four stages: 1. 承認リクエスト中 (Request for approval), 2. 日程調整中 (Adjusting schedule), 3. 商談日程確定 (Negotiation schedule confirmed), and 4. 商談終了 (Negotiation completed). The fourth stage is highlighted with a red box and a circled '1'. Below the progress bar, the user's name 'テスト姓 テスト名' is shown. The main content area contains a message from the counterparty, dated 2021/05/25 14:23, detailing the negotiation method (online via Zoom) and location (Fukuoka Chamber of Commerce). A system message follows, dated 2021/05/25 14:37, stating '商談のスケジュールが成立しました' (Negotiation schedule established). Below this, a message from the user, dated 2021/05/25 14:37, confirms the schedule and method. A red box and circled '2' highlight a button at the bottom right labeled '+ 結果を入力する' (Enter results). On the right side, there are icons for '問い合わせ管理' (Inquiry management), '商談管理' (Negotiation management), and '商品管理' (Product management), along with a 'チャット' (Chat) button.

5-3. <商談を申し込まれた場合> 商談終了

- (2) 商談の結果を「成立」「見送り」から選択 (①) し、メッセージを入力 (②) して、入力完了ボタンを押します。内容が商談相手に通知され、画面にも反映されます。(③)
以上で一連の商談が終了となります。この商談詳細ページは、商談管理画面から過去の商談として閲覧できます。

6. 問合せをする場合

(1) 商品一覧ページや企業一覧ページから、問い合わせしたい担当者ページへ進みます。

(例) 企業ページ

企業概要

株式会社 テスト団体



会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。

◀ ▶

企業・団体名	テスト団体
企業・団体名 (英語)	◻
住所	◻
企業概要	会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。会社概要が入ります。
ウェブサイト	◻
電話	◻
FAX	◻

営業



担当者をクリック

6. 問合せをする場合

(2) 担当者ページの右ボタン「お問い合わせ」ボタンを押します。





営業
テスト山田 太郎

この担当者に対して以下ボタンから
商談の申込みができます。

 商談を申し込む >

 お問い合わせ >

会社名	テスト団体
商談希望業種	通販・ECサイト 飲食店・レストラン・給食 商社
部署名	営業部
役職	部長
電話番号	
輸出実績	ある

(3) メッセージを入力し「送信」ボタンを押します。

商品選択

気になる対象商品があれば選択してください。



商品サンプル

メッセージ

メッセージを入力してください。 **必須**

例) お問い合わせメッセージを入力してください

送信

送信するとチャット画面へ遷移し、お相手にメール
でお問い合わせされたことが通知されます。以降は
チャット上でやり取りができます。

お相手が「営業」の場合は
商品が表示されます。
気になる商品があれば
チェックしてください。

6. 問合せをする場合

(3) チャット画面へ遷移し、お相手にメールでお問い合わせされたことが通知されます。以降はこのチャットページ上でやり取りができます。

相手からメッセージがくると(1時間ごとに自動チェック)、メール通知されます。

The screenshot shows a chat interface for a company named "株式会社テスト団体" (Test Group Co., Ltd.). The contact name is "テスト山田 太郎" (Test Yamada Taro). A message from "テスト姓 テスト名" (Test Name) says "〇〇商品に興味があります。" (I am interested in the 〇〇 product.) and is dated "2021/06/01 16:42". A red box highlights this message. To the right, a vertical sidebar contains three icons: an envelope for "問い合わせ管理" (Inquiry Management), a handshake for "商談管理" (Business Negotiation Management), and a box for "商品管理" (Product Management). At the bottom, a text input field contains the placeholder text "ここにメッセージを入力して「送信」ボタンを押すと送信できます。" (Enter a message here and click the "Send" button to send it.) and a red "送信" (Send) button. A red box highlights the input field. A green arrow points to a paperclip icon in the bottom left corner of the input area.

 ファイル添付ボタン

7. 問い合わせを受けた場合

(1) 問い合わせがあると、以下のような問い合わせのチャットページができます。

※問い合わせを受けた時点でメールが届きます。

問い合わせ内容 (①) とお相手の情報 (②ボタン) を確認の上、問い合わせに対する回答を入力して送信します (③)。相手にメール通知されます (1時間ごとに自動チェック)、メール通知されます。以降はこのチャットページ上でやり取りができます。

The screenshot shows a web interface for handling inquiries. At the top, there is a navigation bar with links for 'フードエキスポとは' (About Food Expo), '商品一覧' (Product List), '企業一覧' (Company List), and '国内外食品商談会' (Domestic and International Food Trade Association). Below this, the chat header displays '合資会社 団体名テスト' (Joint Venture Company Group Name Test) and 'テスト姓 テスト名' (Test Name Test Name). A red box labeled '②' highlights the contact information icon. The main chat area shows a message from 'テスト姓 テスト名' (Test Name Test Name) with the text '〇〇商品に興味があります。' (I am interested in the 〇〇 product.) and a timestamp of '2021/06/01 16:42'. A red box labeled '①' highlights this message. On the right side, there is a vertical menu with icons for '問い合わせ管理' (Inquiry Management), '商談管理' (Trade Management), and '商品管理' (Product Management). At the bottom, there is a text input field with the placeholder 'ここにメッセージを入力' (Enter message here) and a red '送信' (Send) button. A red box labeled '③' highlights the input field and the send button. A green arrow points to a paperclip icon labeled 'ファイル添付ボタン' (File Attachment Button).

8-1. マイページトップ

マイページトップには、商談・問合せ・商品に関して、直近の情報が表示されます。



①

①：商談スケジュール

決定した商談スケジュールが表示されます。

②

②：商談アプローチ中

自分から商談を申し込んで商談進行している相手が表示されます。同時に進行できるのは3名までです。

※商談が終了すると外れます。
※申し込まれた場合はカウントに含みません。

③

③：未対応

自分にやるべきことがある商談が表示されます。

<表示例>

未対応

合資会社 団体名テスト
テスト姓 テスト名 **商談結果入力待ち**

株式会社 テスト企業
テスト佐藤 幸子 **承認リクエスト中**

8-1. マイページトップ

📧 お問い合わせ ④



④：お問い合わせ

最新のお問い合わせ（投稿があった順番）が5件表示されます。

📦 商品管理 ⑤



⑤：商品管理

登録商品が表示されます。

※利用機能が営業の場合のみ

8-2. お問い合わせ管理

問い合わせは、お問い合わせ管理（①ボタン）または、画面右側「問い合わせ管理」（②ボタン）から確認できます。各問い合わせをクリック（③）すると、詳細画面へ進みます。

アイコンをクリックすると、下部メニューが表示されます。

①

②

③

概要 | 国内外食品商談会

テスト姓 テスト名

- マイページトップ
- お問い合わせ管理
- 商談管理
- 商品管理
- 基本情報変更
- パスワード設定
- ログアウト

Food EXPO Kyushu

フードエキスポとは | 商品一覧 | 企業一覧 | 国内外食品商談会

お問い合わせ管理

お問い合わせ一覧

③	株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎	〇〇商品に興味があります。	2021/06/01 16:42更新
	株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎	問い合わせ	2021/04/05 15:30更新
	株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎	test	2021/03/24 10:18更新
	株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎	メッセージ	2021/03/23 18:42更新
	株式会社 テスト団体 テスト山田 太郎	メッセージ	2021/03/23 17:40更新

お問い合わせ管理
商談管理
商品管理

8-3. 商談管理

マイページトップ (①ボタン) または商談管理画面 (② ③ボタン) から一覧画面へ進みます。
③ラベル部分を押すと、商談の詳細画面へ進みます。

アイコンをクリックすると、
下部メニューが表示されます。

<商談管理画面>

The image shows a user interface for managing negotiations. On the left is a navigation menu with several items: 'マイページトップ' (My Page Top), 'お問い合わせ管理' (Inquiry Management), '商談管理' (Negotiation Management), '商品管理' (Product Management), '基本情報変更' (Basic Information Change), 'パスワード設定' (Password Setting), and 'ログアウト' (Logout). The '商談管理' item is highlighted with a red box and a circled '2'. Below the menu is a secondary navigation bar with '問い合わせ管理' (Inquiry Management), '商談管理' (Negotiation Management), and '商品管理' (Product Management). The '商談管理' item is also highlighted with a red box and a circled '3'. A green arrow points from the '商談管理' item in the menu to the main content area. The main content area is titled '<商談管理画面>' and is divided into two sections: '進行中' (In Progress) and '商談終了' (Negotiation Completed). The '進行中' section contains three items: 1. '合資会社 団体名テスト テスト姓 テスト名' with a '商談結果入力待ち' (Waiting for negotiation result input) label and a 'チャット' (Chat) button. 2. A greyed-out item with a '承認リクエスト中' (Requesting approval) label. 3. '株式会社 テスト企業 テスト佐藤 幸子' with a '承認リクエスト中' (Requesting approval) label and a 'リクエストの承認・拒否をしてください' (Please approve/reject the request) label. The '商談終了' section contains three items: 1. '株式会社 テスト企業 テスト佐藤 幸子' with a '商談終了' (Negotiation completed) label. 2. '株式会社 テスト企業 テスト佐藤 幸子' with a '商談不可' (Negotiation not possible) label. 3. '株式会社 テスト企業 テスト佐藤 幸子' with a '商談終了' (Negotiation completed) label and a 'チャット' (Chat) button. A circled '3' is placed over the third item in the '進行中' section. Below the main content area is a section titled '<商談データ例>' (Example of negotiation data) which shows a detailed view of the first item in the '進行中' section. It includes the company name, the '商談結果入力待ち' label, the instruction '商談結果を入力してください', and the 'チャット' button. Green arrows point from the labels and the chat button in the example to explanatory text below.

① マイページトップ

② 商談管理

③ 問い合わせ管理

進行中

合資会社 団体名テスト
テスト姓 テスト名 商談結果入力待ち 商談結果を入力してください

承認リクエスト中

株式会社 テスト企業
テスト佐藤 幸子 承認リクエスト中 リクエストの承認・拒否をしてください

商談終了

株式会社 テスト企業
テスト佐藤 幸子 商談終了

株式会社 テスト企業
テスト佐藤 幸子 商談不可

株式会社 テスト企業
テスト佐藤 幸子 商談終了

<商談データ例>

合資会社 団体名テスト
テスト姓 テスト名 商談結果入力待ち 商談結果を入力してください

チャット

ラベル名は商談状態によって変わります。自分にやるべきことがある場合に、赤いびっくりマークがつきます。

自分のやるべき内容が表示されます。

商談チャットが使える場合はチャット画面へのリンクが表示されます。

8-4. 商談詳細画面

チャットのような画面でお互いの行動履歴が確認でき、お互いに全く同じメッセージが表示されます。自分に必要なアクションがある場合は、ボタンが押せる状態になっており、相手に必要なアクションがある場合は、グレーで押せない状態になっています。

Food EXPO Kyushu

商談フェーズ

株式会社 テスト団体
テスト山田 太郎

進行中

1 リクエスト承認 2 日程調整中 3 商談日程確定 4 商談終了

佐藤 正

以下の内容で、〇〇会社 山田太郎さんへ商談の申し込みをしました。承認を待っています。
メッセージが表示されます。メッセージが表示されます。メッセージが表示されます。メッセージが表示されます。

気になる商品

The spectacle before us was indeed sublime. The spectacle before us was indeed sublime.

アクション（申込みや日程設定など）後に自動でメッセージが出力されます。

状況に応じてヒントを表示

対象の商品は「対象商品」から確認できます。

山田 太郎

佐藤 正さんのリクエストを承認しました。

商談がマッチングしました！

山田 太郎

誰のタスクが分かるように名前を明記

商談が終了しました。山田太郎さんは、商談結果を入力しましょう。

+ 結果を入力する

40

自分のタスクがある場合はボタンが押せる状態（オレンジ色）
自分のタスクでない場合は押せない状態（グレー色）

8-5. 商談専用チャット

商談スケジュール成立後に、商談チャット画面が利用できます。

商談チャットに別ユーザを参加させる事ができます。

The screenshot displays a business chat application interface. On the left, a sidebar shows a list of chats under '進行中' (In Progress) and '商談終了' (Completed). The main chat area shows a conversation between 'テスト姓 テスト名' and 'テスト山田 太郎'. The first message includes a file attachment '情報公開文書.pdf' and a Zoom meeting link. The second message provides Zoom meeting details. A red arrow points to the 'メンバーを招待する' (Invite members) button at the top of the chat area. A red vertical line points to the chat list in the sidebar.

株式会社 XXX物産
営業 ユーザ

メンバーを招待する

1 承認リクエスト中
2 日程調整中
3 商談日程確定
4 商談終了

株式会社 バンが好きなお会社
テスト姓 テスト名

株式会社 山中物産
営業 テスト1

商談終了

テスト姓 テスト名

見積書をお送りします。

ファイルをアップロードしました
情報公開文書.pdf

2021/06/01 19:41

テスト山田 太郎

ZOOMのURLこちらになります。時間になりましたらアクセスをお願いします。
Zoomミーティングに参加する
<https://us04web.zoom.us/j/2252441589?pwd=VnJsWXcrOjJNNEJlVDJ3eUNueFNzQT09>

ミーティングID: 225 244 1589
パスコード: 3CpFbE

2021/06/01 19:43

ここにメッセージを入力

送信

各商談チャットへ移動

ファイル添付や、URL掲載が可能です。

8-5. 商談専用チャット

チャット画面の上部にある「メンバーを招待する」ボタンをクリックするとメンバーの招待画面が表示されます。



<メンバー招待画面>

メールアドレスを入力し、検索ボタンを押下する事でシステムに登録されているユーザを検索します。

現在のチャットメンバーが表示されます。

検索にヒットしたユーザのが表示されます。
に招待したいユーザにチェックをいれ、「追加する」ボタンをクリックするとチャットに参加する事ができます。



検索時



<検索後の画面>



9-1. イベントに参加する場合

グローバルメニューの「イベント一覧」をクリックすると、掲載中のイベントを確認することができます。
イベント一覧では、①フリーワード検索、②業種、③商品カテゴリによる検索が可能です。



①

<イベント一覧画面>

A screenshot of a website's event list page. The header is dark brown with 'イベント一覧' and a search bar. Below the header, there's a breadcrumb 'トップ > イベント一覧'. On the left, there's a sidebar with 'イベントを探す' and two filter sections: '業種' (Industry) and '商品カテゴリー' (Product Category). The main content area shows three event cards. The first card, '岩田屋三越との個別商談会', is highlighted with a red box. The second card, '三越伊勢丹ホールディングス', has a green arrow pointing to it from the right. The third card, '福岡商', has a 'No Image' placeholder. The fourth card, '大商談会', also has a 'No Image' placeholder.

②

<イベント詳細画面>
次ページへ

③

9-2. イベント詳細

イベント一覧からイベントのカードをクリックするとイベント詳細画面へ移動します。
詳細画面では、イベントの全ての情報が確認でき、営業ユーザは参加申込ができます。

<イベント詳細画面>

開催者	テスト商社:テスト商社
開催日程	2021/07/25 - 2021/07/30
応募期間	2021/07/02 - 2021/07/20
対象者	九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業九州に所在する企業

※営業ユーザのみ、申込ボタンが表示されます。

参加申込をしたいイベントの場合に「商品の選択をする」ボタンをクリックします。
クリックすると商品の選択画面へ移動します。

9-3. 商品を選択

イベント一覧からイベントのカードをクリックするとイベント詳細画面へ移動します。
詳細画面では、イベントの全ての情報が確認でき、営業ユーザは参加申込ができます。

<イベント申込フォーム画面>

福岡大商談会 申し込みフォーム

トップ > 福岡大商談会 > 福岡大商談会 申し込みフォーム

イベントに参加する際の商品を選択してください。

1 イベント詳細

2 参加時の商品の選択

3 申し込み完了

テスト商品A
西日本新聞メディアラボ (テスト) / 熊本県/

テスト商品B
西日本新聞メディアラボ (テスト) / 佐賀県/

テスト商品C
西日本新聞メディアラボ (テスト) / 福岡県/

以下ボタンからイベントに参加申込ができます。

このイベントに申し込む

イベントに参加する際に、登録している自社の商品の中から最低1つ（最大3つ）選択します。

商品を選択後、①「このイベントに申し込む」ボタンをクリックするとイベントへの参加申請ができます。

9-4. イベント管理

①ラベル部分を押すと、イベント管理画面へ進みます。

<マイページ>
右ラベル部



<イベント管理画面>

イベント管理		
	開催予定	開催終了
2021/07/25	申請中	福岡大商談会
2021/07/02	承認	三越伊勢丹オンラインストア「博多うまかもん市特集」(商品募集)
2021/07/10	承認	テスト支援-イベント 

<イベントデータ例：イベントへの参加申請直後>

2021/07/25	申請中	福岡大商談会
------------	-----	--------

ラベルは「申請中」の状態が表示されます。
申請が「承認」された場合は、ラベルが商品として表示されます。

<イベントデータ例：参加申請が承認された場合>

2021/07/10	承認	テスト支援-イベント 
------------	----	--

申請が承認されると、ラベルが「承認」に変わります。
カレンダーアイコンが表示され、アイコンをクリックすると商談スケジュールの選択画面が表示されます。

9-5. 商談スケジュール選択

参加申請をしたイベントで承認された場合、商談スケジュールの選択が可能になります。

イベント管理画面の①カレンダーアイコンをクリックすると商談スケジュール選択画面に移動します。

<商談スケジュール表>

	2021.07.10(土)	2021.07.11(日)	2021.07.12(月)
8			
9			
10			
11			
12	選択可能		
13			
14		選択不可	
15			
16			選択可能
17			選択可能
18			選択可能
19			
20			

<セルの背景色について>



スケジュール選択画面から、背景色が
橙色の部分をクリックすると<商談スケ
ジュール選択画面>が表示されます。

<商談スケジュール選択画面>

2021.07.10(土) ×
CLOSE
申込者 西日本新聞メディアラボ
(テスト)
時間 12:00 ~ 13:00
登録する

表示されている内容で、商談スケジュールが登録されます。

9-6. 商談スケジュール選択後について

商談スケジュールから枠を選択すると、「商談日程成立」となり、商談管理の「進行中」リストに商談が追加されます。

商談管理

進行中

株式会社西日本新聞メ...
【バイヤー】佐藤 幸... 承認リクエスト中 2021/06/30 06:16更新

その他合同会社オフィ...
木村 朱美 商談日程確定 日程：7月2日 10:30～10:59 チャット 2021/07/01 12:49更新

株式会社福岡テスト
下村 テスト 商談日程確定 日程：7月10日 12:00～12:59@オンライン チャット 2021/07/02 21:41更新

(1) イベントから申し込まれた商談については、「商談日程確定」のラベル名で表示されます。

(2) 日程まで確定した後は、商談管理と同様にチャット画面へ移動し、個別に連絡をとる事が可能になります。

また選択したスケジュールについては、イベント管理画面から確認する事ができます。

イベント管理

開催予定 開催終了

2021/07/25 申請中 福岡大商談会

2021/07/02 承認 三社伊勢丹オンラインストア「博多うまかもん市特集」(商品募集)

2021/07/10 承認 テスト支援-イベント

テスト支援-イベント

2021.07.10(土) 2021.07.11(日) 2021.07.12(月)

拡大

12	西日本新聞メディアラボ (テスト)
	西日本新聞メディアラボ (テスト)

商談日程を選択した会社名が表示されます。