

富山商工会議所産業振興部 (FAX 076-423-1114) 行			
日本商工会議所×日本百貨店しよくひんかん			
「地域うまいもんマルシェ」富山商工会議所WEEK 出店申込書			
出店期間	令和2年1月21日(火)~1月27日(月)		
フリガナ			
事業所名			
フリガナ			
代表者名	印	役職	
住所	〒 富山市		
連絡先	Tel	FAX	
	※必ず連絡の取れる番号をご記入ください。		
URL/メールアドレス	http://	E-mail:	
担当者名		役職	
担当者連絡先	Tel	E-mail:	
業種、従業員数、資本金額	業種	従業員数(正社員のみ)	資本金額※法人のみ
		人	万円
●出店する商品に関する情報をご記入ください			
商品説明は、「味・食感の特徴」、「原材料等のこだわり」、「製法の特徴」、「生産者プロフィール」、「訴求点」、「他社類似商品と比した際の優位性」、「現在の主要販路と主要顧客」などについてご記入ください。			
商品名	単価※税抜	商品説明	試食の有無
※但し、酒類の販売には、「酒類卸売免許」を持っていることが必要になります。 ※商品には、バーコード(JANコード)が必要です。無い場合は別途取得手続きが必要となりますのでお申し出ください。			
●出店に際し、下記の備品使用希望があればチェックをお願いします。			
<input type="checkbox"/>	冷蔵ショーケース		
[個人情報保護]	お預かりした個人情報は本事業に関する連絡や広報に使用します。本人の承諾なしに第三者(本事業の委託先を除く)に提供することはありません(ただし、法令等により提供を求められた場合を除きます)。		
締切 令和元年10月7日(月)必着			
※日本百貨店しよくひん館出店を契機として発生した取引等につきましては、日本商工会議所・日本百貨店しよくひんかん・富山商工会議所は一切責任を負いませんので予めご了承ください。			
お問い合わせ先	富山商工会議所 産業振興部(今川、梅谷) 〒930-0083 富山市総曲輪2-1-3 TEL:076-423-1170(直) FAX:076-423-1114 E-mail: infotym@ccis-toyama.or.jp		



テストマーケティング・BtoC の販路開拓に最適!
東京・秋葉原「日本百貨店しよくひんかん」出店者募集のお知

地域うまいもんマルシェ

富山商工会議所 WEEK

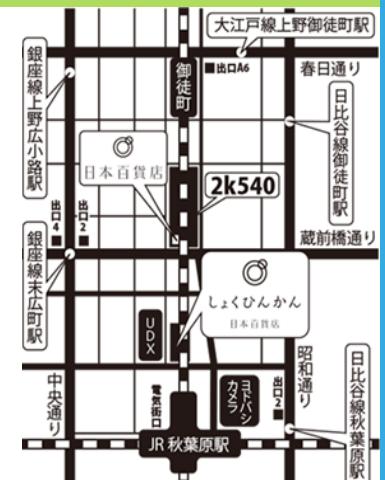
出店期間：令和2年1月21日(火)~1月27日(月)
対象商品：飲食料品
応募締切：令和元年10月7日(月)必着

出店料なし、店頭正式採用の商品も多数!
(但し、売上の20%を日本百貨店しよくひんかんを支払う)

秋葉原駅
すぐ

これまでに約90商工会議所
約1500商品が出品!

- 東京・秋葉原駅 電気街口から徒歩3分の好立地で出店できます。
【出店場所】日本百貨店しよくひんかん
東京都千代田区神田練塀町 8-2 CHABARA(ちゃばら)内
<https://syokuhinkan.nippon-dept.jp/> →
- 商品の試食提供や実演等が可能です。首都圏の来場者から直接の反応・感想を得ることができます。
- 多くの商品が「日本百貨店しよくひんかん」にて正式採用! 販路拡大に繋がっています! 3年間で14商工会議所21商品がしよくひんかんの常置商品として採用されました。



お問い合わせ・お申し込みは富山商工会議所までお願いいたします。
事業詳細はパンフレット中面、申込書は裏面をご覧ください。

日本商工会議所×日本百貨店しょくひんかん

「地域うまいもんマルシェ」 富山商工会議所WEEK

期間：令和2年1月21日(火)～1月27日(月)

○「地域うまいもんマルシェ」とは

日本商工会議所は、「食のテーマパーク」として全国のおいしいものを提供する「日本百貨店しょくひんかん」（東京・秋葉原）と連携し、各地商工会議所を通じて集まった地域自慢の逸品を週替わりで出品する「全国から毎週集まる！！地域うまいもんマルシェ」を開催しています。

地方創生を具体的に進める方策として、地域資源を活用した商品開発・販路拡大の支援を最重要テーマの一つとして取り組んでおり、本企画を「地域で長く愛されている美味しいもの」や「地域資源を活かして地域ぐるみで開発された食品」の販路開拓・拡大に向けた機会と位置付けております。

富山商工会議所は、2016年から毎年当企画に出店しております。

○「日本百貨店しょくひんかん」とは

ニッポンのモノツクリとスグレモノをテーマに、日本全国から様々なヒト・モノ・コトが集まり、様々な出会いを生み出している日本百貨店。

2013年7月、初めての食品専門館をオープンいたしました。

その名も“日本百貨店しょくひんかん”。



作り手と使い手の出会いの場というコンセプトそのままに、全国の“食”の作り手が都心の生活者と会話をしながら、“おいしい”を紹介する。JR秋葉原駅の駅前という日本中のみならず世界中の人々が集まる場所で、「食のテーマパーク」として日本の“食”そして日本の“文化”を発信してまいります。

日本百貨店しょくひんかん

【館内情報】

来場者数

平日 1,000 名

休日 2,500～3,000 名

客層

平日：ビジネスマン・OL

休日：ファミリー層

客単価（店全体）

平日 1,700 円

休日 2,000 円

伴走型小規模事業者支援推進事業とは

当事業は、伴走型小規模事業者支援推進事業を活用しております。

当所管内の小規模事業者が当事業に出店される場合は、当事業要綱に基づき、専門家等のアドバイス・個別相談、交通費等の補助が受けられます。

詳細は当所 HP を参照ください。

<http://www.ccis-toyama.or.jp/toyama/>

☆管内とは、現在の富山市の内、旧の和合町、呉羽町、水橋町、大沢野町、大山町、八尾町、婦中町、山田村、細入村を除いた地域

☆小規模事業者：製造業その他は従業員 20 人以下、商業・サービス業は従業員 5 人以下の事業者

「富山の美味しい逸品」
の販路開拓・拡大に
チャレンジしませんか！

出店の流れ

申し込み
〆切 10/7(月)

東京でテスト販売してみたい自社商品を数点ピックアップし、必要事項を記入の上、FAX下さい。
申し込み多数の場合は、抽選で出店事業者を決定します。

出店説明会

専門家との顔合わせや出店に関する説明を行います。

出店前フォロー

中小企業診断士が出店に関して、個別に提出書類に関するアドバイスや商品・パッケージ・POPなどのブラッシュアップなどのフォローアップを行います。

出店直前打合せ

空き箱やPOP、ツールなどを用いて当日のレイアウトや販売時の注意点、セールストークなどを確認します。

出店
1/21(火)～
1/27(月)

試食などを通じて、お客様に自慢の逸品を紹介してください。お客様に交じって食料品関係のバイヤーが見に来ることもあります。(首都圏の160名程度のバイヤーにお知らせしています。)また、出店期間中にしょくひんかんバイヤーとの商談の場を設ける予定です。

これまでに、3年間で14商工会議所21商品がしょくひんかんの常置商品として採用されました。

精算・
フィードバック

期間中売り上げの20%を差し引いた売上が振り込まれます。また、期間中のアイテム別売上明細が送られます。

出店後フォロー

中小企業診断士と共に、販売データ、報告書などから今後の展開についてアドバイスを行います。

●出店者の声●

- 全国から珍しいもの集まる中で、自社商品をPRすることの難しさを知ることができた。
- 商品の説明書きやPOPの表示、商品の見せ方で売れ方が変わる様子などが実体験できた。
- 消費者の生の声を聞く機会を持ててよかった。
- 地元にはわからなかった『1個の商品を売る大変さ』を知った。
- 商工会議所が身近に感じられた。