

1. 出店募集基準

1. 販売品目 加工食品、工芸品、雑貨、農産品等

2. 出店者の選定基準

(1) 共通基準

素材の特性を生かした安全性に配慮した商品を扱っていること

(2) 販売する商品の中に、以下のいずれかに該当する商品が含まれていること

① 自社の持続的発展を担う商品として、これから販路を拡大したい商品

② 既に自社の人気商品であり、さらに発展させたい商品

③ 商工会の指導支援により商品化された商品

④ 地域の材料や人物が深く関わっている良い商品

3. 出店車輛

軽トラック、軽ワゴン、キッチンカー

※軽車輛以外のキッチンカーは、会場スペースの関係上、県北地区会場・県南地区会場とも上限5台とさせていただきます。上限を超える場合は調整させていただきます場合がありますので、予めご了承ください。

※軽車輛以外のキッチンカーのサイズは、全長5m以下の車種のみとなります。

4. 出店台数

県北地区会場・県南地区会場とも1商工会2台

※会場スペースの関係上、出店台数を調整させて頂く場合がありますので、予めご了承ください。

5. 販売スペース

軽トラック・軽ワゴンの荷台、キッチンカーに設置された販売スペース。

※車輛の隣にテントを置くスペースはありません。

※幅180cm×奥行45cm以内のテーブル1脚に限り設置可能です。テーブルを使用する場合には、出店者自身でご用意ください。

※商工連が提供するブラックボードを掲示してください。

6. 飲食関連の販売について

(1) 直火を使った販売を行う場合には、器具・機材・消火器等の手配は出店者自身で行ってください。

(2) 電気を必要とする場合には、発電機等の手配は出店者自身で行ってください。

(3) キッチンカーで出店する場合には、飲食店営業(自動車)の許可を取っていること。

(4) 食品衛生法や栃木県条例に基づく許可等が必要な出店者については、一旦、商工連にて取りまとめ、開催地区の保健所の指導を仰ぎます。

その後、出店者個々の営業に必要な許認可等の申請をして頂きます。

※許可が必要な品目

缶及び瓶ビール(地ビールに限る)、清酒や焼酎等を商品として販売

→ 税務署「期限付酒類小売業免許」

酒造メーカー(酒類製造業免許を持つ業者)や、店舗をかまえて酒類小売業免許を持つ業者のみ可

7. 飲料物の飲食販売行為(コップにて提供する販売行為)について
酒類の場合は出店者の事業地域で製造している地酒に限ります。
また、同一のお客様1人あたりの販売数に制限を設けます。
(例：生ビールを販売する場合は商工会地域の「地ビール」であり1人2杯まで)
8. 条件により販売できる品目について
以下の品目は、営業許可を持つ製造業者が製造・調理したもの(容器包装に入れられたもの)をそのままの状態の販売する場合に限って販売可能です。
(保管の場所、温度に十分注意するのは当然のことです。)
おにぎり、サンドイッチ、弁当類、まんじゅう、ケーキ等菓子類、
アイスクリーム、漬物
※営業許可証の写しを添付してください。
9. 販売できない品目
(1)食肉、魚介類(冷蔵を必要としない干物は可)、牛乳、乳飲料、豆腐、
ペット類、ソフトクリーム
(2)農産品については、国・県が発表した出荷制限に該当する農林水産物
ー栃木県の場合ー
栃木県HPの「県産農林水産物等の出荷制限と解除の状況について」を参照
<http://www.pref.tochigi.lg.jp/kinkyu/y00/shukkahikae.html>
10. 食品表示について
販売食品には食品表示法に準じた表示があること
(品目により健康増進法・薬事法・JAS法・景表法・計量法を参考にすること)

2. 取組内容

1. 「^{いち}トラ^{いっ}一品運動」の実施（全出店者対象）

各出店者が提供する複数の商品等の中に『新商品・新サービス・一押し商品等』の主力となる“一品”を含むことで、出店事業者の販路開拓の効果を高め、持続的発展へと繋げるため「^{いち}トラ^{いっ}一品運動」を以下のとおり実施します。

(1) ブラックボードの活用（※ブラックボードは当会にて用意します）

訴求力を向上させ購買動機を高め、売上へ繋げることを目的にブラックボードを活用する。ブラックボードでは、新商品・新サービス・一押し商品等お薦めの一品を重点的にPRしていただきます。

(2) 一品コンテストの実施

売り方・魅せ方、オペレーション、ブラックボードの訴求力等を審査基準とした、専門家の採点形式によるコンテストを実施します。

(3) 一品コンテスト受賞者に対する販路開拓支援

一品コンテストにおいて受賞した事業者に対して、商工連が出店費用を一部助成することで、令和6年度に全国連が実施する商談会や催事等への出店を支援し販路開拓につなげていきます。

2. 需要動向調査の実施（希望者対象）

自社の強みを活かした独自性の高い商品やサービスの開発に繋げるため、消費者ニーズの把握を希望する事業者を対象に、会場において以下のとおり需要動向調査を実施します。

(1) 専門家派遣による調査票の作成

事前に出店者のもとへ専門家を派遣し、ヒアリングを行いアンケート調査票を作成します。

(2) 軽トラ市会場での需要動向調査の実施及び専門家による現地指導

作成した調査票を使用し、来場者に対し需要動向調査を実施します。調査員の手配及び費用負担は商工連で行います。

また、需要動向調査を希望する出店者に対しては、オペレーションや見せ方・売り方について専門家が改善提案レポートを作成し、フィードバックします。