

## 「日比谷しまね館」出品事業者説明会における質疑応答について

- ※ 令和7年2月5日～7日に開催した説明会でいただいたご質問とその回答です。
- ※ 「ご質問とその回答」にしぼらせていただき、「ご意見」は割愛させていただきました。

### 継続希望について

- Q 1 現在日比谷しまね館で取り扱いがあるものでも再度申請は必要か。
- A 1 必要です。販売の継続を希望される場合には「出品申請書」をお送りください。  
※説明会資料P14～16 参照
- Q 2 継続希望業者が行うこととしては、2月21日までにまずは書類（出品申請書）を出すことでいいか。
- A 1 その通りです。「出品申請書」（説明会資料P16）をご提出ください。  
※締切りを過ぎても受け付けます。
- Q 3 今この場で帳合先を教えていただくことは可能か。
- A 3 個別の調整とさせていただきます。  
※説明会資料P16 参照
- Q 4 帳合先は2社の内のどちらかをベルーフが指定するのか。
- A 4 事業者様のご希望を踏まえた上で、ベルーフからご提案させていただきますので、ご希望を「出品申請書」（説明会資料P16）にご記載ください。
- Q 5 今までは島根県物産協会を通して納品していたが、これを機会に直接納品できるか。
- A 5 個別調整となりますので、まずはご希望を「出品申請書」（説明会資料P16）にご記載の上、メールをお願いします。
- Q 6 商品の値上げを考えているがどうすればよいか。
- A 6 価格改定の際は改定時期の1か月前までを目途にご連絡ください。

### 商品について

- Q 1 本革製品（一点モノ）の取り扱いは可能か。複数在庫できる商品でないと難しいか。
- A 1 検討させていただきますので、まずはご希望を「出品申請書」（説明会資料P16）に

ご記載の上、メールをお願いします。

Q 2 以前、Tシャツのような衣類系はダメだと言われたが、ハンドタオルなどもダメなのか。

A 2 検討させていただきますので、まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

Q 3 工芸品について、生産種類が多いのだが、今後はやり取りを通じて置いていただくことは可能か。

A 3 検討させていただきますので、まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

Q 4 ふるさと納税の返礼品に決まった商品の場合、しまね館で「ふるさと納税の商品」としてPRはしていただけるか。

A 4 検討させていただきますので、まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

#### 新商品エントリーについて

Q 1 新規エントリー、またはチャレンジエントリー時の、商品サンプル送付について確認したい。季節商品のため商品サンプルが準備できない時期がある。その場合は、まずは写真を提供し、サンプル送付は商品の販売が開始されてからでよいか。

A 1 季節商品は特殊な商品だと考えております。まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

Q 2 新商品エントリーについて、アムスメロンを提案したいが、出荷可能期間が1カ月しかないので、このエントリーフローでは間に合わない。どうしたらよいか。

A 2 季節商品は特殊な商品だと考えております。まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

Q 3 インボイスを登録していないが、新商品のエントリーは可能か。

A 3 可能です。まずはご希望を「出品申請書」(説明会資料P16)にご記載の上、メールをお願いします。

Q 4 新商品のエントリーは今までと変わらないか。

A 4 変更がございます。詳細は説明会資料(P20~23等)をご覧ください。

Q 5 新商品エントリーの際、「郵送」とあるが、郵便以外の宅配便を使ってもよいか。

A 5 可能です。

Q 6 随時エントリーの場合、どれくらいの期間で返答があるか。

A 6 期限を決めてご回答したいと考えております。期限については現在検討中です。

Q 7 FCPシートは必須か。食品用の書類に思えるが。

A 7 食品ではない商品の場合は不要です。

### チャレンジエントリーについて

Q 1 昨年日比谷しまね館に置いていた商品はチャレンジエントリーの対象になるのか。

A 1 現状、「これまで日比谷しまね館で販売したことがないもの」が対象となっておりますが、ご希望を受けて今後検討していきたいと思っております。

※説明会資料P 24～29 をご参照ください。

Q 2 新規エントリーをせずにチャレンジエントリーは可能か。

A 2 可能です。

※説明会資料P 24～29 をご参照ください。

Q 3 チャレンジエントリーのテスト販売の際、商品が余ってしまったらどうすればよい  
か。

A 3 個別での対応になりますので、エントリーの際にご相談ください。

Q 4 テスト販売中、販売業者が出向けない場合は事前に販売員の方へオリエンテーション  
を行うことは可能か。現場立ち合いは必須か。

A 4 現場立ち合いは可能な限りで必須ではありません。オリエンテーションは可能です。

### カフェについて

Q 1 飲食部門での食材は直接取引となっているが、食材（野菜、加工品含め）の取引を  
希望することはできるか。可能な場合はどのようなエントリーをすればよいか。

A 1 飲食へのご提案に関しまして、特に決まったフォーマットはありません。FCP展  
示会・商談会シートのように、規格や価格が分かる資料がございましたら、

「info@shimanekan.jo」にご送付ください。  
飲食店での提供は物販とは異なり、調理・提供・食器洗浄などのレジ業務以上の作業が発生するため、原価率の設定が異なります。そのため、販売価格については基本的に店舗側で調整させていただいております。  
また島根らしいメニュー、原価率に加え、店舗の制約条件として、換気扇がないため湯気や煙の出るものは難しく、また調理器具の制約もございます。  
飲食メニューとしてはご希望に添えない場合もございますので、小売としてもご申請されても良いかと思っております。

## 取引について

Q 1 取引条件の見積もりには、希望小売価格を書くのか。

A 1 希望小売価格がございましたらご記載ください。

Q 2 説明会資料P13の「取引条件」は、買取で返品はなしか。

A 2 カテゴリーによって違いますので、ご不明な点がございましたらメールにてお問い合わせください。

Q 3 発注について、最低のロットは決まっているか。

A 3 決まっておりません。

Q 4 注文は帳合先から入るのか。

A 4 帳合先経由の場合は、そのとおりです。

## イベントについて

Q 1 オープニング用の協賛商品は食品以外でもよいか。ロットは出す側におまかせか。

A 1 食品以外でも構いません。ロットもご協賛いただけます数量で構いませんので、よろしくお願ひします。

Q 2 継続決定となった場合、グランドオープンの企画書提出はいつ頃になるか。

A 2 イベントに関しましては検討をしております。もう少々お待ちください。

Q 3 10月頃イベントを開催したいが、内容・日程のご相談はメールでの問い合わせからよいか。

A 3 イベントのフォーマットは早急に整えたいと考えております。もう少々お待ちください。

Q 4 デモ販売についてどう考えているか。

A 4 イベントのフォーマットは早急に整えたいと考えております。もう少々お待ちください。

Q 5 ワークショップなども考えているか。

A 5 開催したいと考えております。

Q 6 ギフトセット、カタログ販売など考えているか。

A 6 検討しております。

## 店舗について

Q 1 ポップ、チラシなどのツールはどこが準備するのか。

A 1 出店者さまの販促物がございましたら、一度ご相談ください。

Q 2 冷凍スペースについて教えてほしい。

A 2 冷凍・冷蔵の切り替えができる 1800mm と 1200mm の平型オープンケースが各 1 台あります。

Q 3 冷蔵販売のスペースは今後増える可能性はあるか。

A 3 可能性はあります。

Q 4 現在の日比谷しまね館の社員の中に、4 月以降も継続して残られる方はおられるか。

A 4 個人情報になるため回答を控えさせていただきます。

## 立地について

Q 1 人が来なければ商売にならないが、集客についてどう考えているか。

A 1 県と運営事業者にて、今できる集客を継続して行ってまいります。

Q 2 集客と接客について、ファン、リピーターをつけていくためにしまね館としてどう考えているか。

A 2 接客が良くなったと言っていただけのように運営をしてまいります。

Q 3 日比谷シャンテ内地下というあまりよくない立地条件なので、もっとPR活動をすべきだと思う。

A 3 他のアンテナショップより見つけにくさではありますが、売り上げや来館者数は増えております。県としても運営事業者と協力しながら「島根県の魅力」を発信していくつもりです。  
貴重なご意見として、今後の検討材料とさせていただきます。

Q 4 日比谷の客層について情報が欲しい。

A 4 劇場、映画館など観劇の合間にお越し下さる女性の方が多いです（40代～50代）。島根の物が欲しいと言ってお越し下さる方も多いです。

Q 5 県として、日比谷シャンテに来店される人数、そのうち日比谷しまね館に来店される人数は把握しているのか。

A 5 シャンテから公表を許可されておられませんので、この場でシャンテの来館者数を申し上げることは出来ませんが、日比谷しまね館内でお買い上げ頂いた人数は、平日約200～300名、週末300～500名です。イベントや宝塚の演目次第で増減があります。

Q 6 日比谷しまね館での海外のお客様はどれくらいいるか。

A 6 銀座ほど多くはありませんが、今後シャンテ側もしまね館もインバウンドのお客様を増やしていきたいと考えております。

Q 7 新商品エントリーについて、事前に日比谷のお客様にマッチするか？という項目があるが、事前に何か情報がもらえるのか。

A 7 こちらからお出しできます情報は共有いたします。