

ひろしま新商品チャレンジスペース事業実施要領

1. 実施目的

中小・小規模事業者はそれぞれの優れた技術やノウハウを活用し、多くの商品を開発しているものの、開発された商品の中で売れ行きが伸びている商品は一部に留まっています。これは新商品を開発する際に必要な消費者ニーズを取り入れることなく開発されることが多く、また、そのニーズを確認するための場が不足していることが考えられます。

本事業は、これらの課題を解決するため、ひろしま夢ぷらざの売り場を活用したテスト販売による消費者ニーズの把握を行い、中小・小規模事業者の販路開拓と売れる商品開発を支援することを目的に実施するものです。

2. 実施概要

ひろしま夢ぷらざ店内に設置する特設コーナーにおいて、1か月毎に商品を各回10商品程度募集し、テスト販売を実施します。

実施期間は1か月単位とし、テスト販売終了後は各出展者に対し、1か月間の売上データ、ひろしま夢ぷらざの店長もしくはマネージャーや消費者などのコメントも添え、評価シートとしてフィードバックを行います。

今後の更なる販売促進に繋がるよう商品の改良や販路開拓に活用してもらう他、販売結果によりひろしま夢ぷらざの商品の常設化を検討します。

また、本事業の成果を高めるため、販路開拓を目的としたバイヤーへの商品紹介等も実施します。

3. 出展について

(1) 対象商品

対象となるのは新商品等(※1)で、商工会及び商工会議所(以下、商工会等)の会員事業者(※2)の取り扱う商品

※1 新商品とは、事業者が新たに開発した商品の他、ひろしま夢ぷらざで取り扱いの無い商品

※2 本事業についてはひろしま夢ぷらざでの販売実績が無い事業者を優先します

※3 酒類は卸免許等の関係で希望に沿えない場合があります

(2) 事前商談およびサンプルの送付について

本事業では、テスト販売の成果を高めるため、商品の特徴等を的確に捉え販売促進に繋げるため、事前商談により商品の特徴等を確認しますので、出展に際しては必ず事前商談を行ってください

また、事前商談用兼商品評価用として事前面談の際に商品サンプルを夢ぷらざに提

供していただきます（目安：パッケージ評価や商品内容確認用として2点）

（3）出品要件について

- ・令和5年10月より店内販売の商品については、インボイス番号を事業者に求めていますので、本事業についてもインボイス番号取得事業者に限ります
- ・将来的な販路開拓を見据えていますので、JANコードの取得も必須と致します
- ・店内の冷蔵・冷凍の販売スペースに限りがあるために、常温商品のみの取扱と致します
- ・出品期間中に店頭販売を希望される場合も対応は可能です（事前面談時に要相談）

（4）出品時の準備物

- ・商品アピールのポップ（B5サイズ推奨、難しい場合はA4可）
- ・プライスカード（名刺サイズ）

（5）商品の取扱い及び販売手数料について

本事業に係る商品の取扱い及び手数料については、2025（令和7）年度「ひろしま夢ぷらざ」展示・販売部門出展要領に記載の通りとします

（商品の常設化については、販売実績のみならず、店内の売場の状況などに応じて、ご期待に沿えない場合もございますので、ご注意ください）

（6）商品常設化の可否について

なお、テスト販売の結果を踏まえた商品評価シートをメールで送付したのち、事後面談を電話もしくは対面で行い、取り扱いの可否を夢ぷらざ店長、マネージャーで判断します

（7）申込方法

別紙「ひろしま新商品チャレンジスペース出展申込書兼事前商談申込書」に必要事項を記入の上、出展希望商品が食品の場合はFCPシートと併せて、現在、ご加入されている商工会、商工会議所を通じて、申し込んでください

（8）申込先

ご加入されている商工会・商工会議所は下記リンクよりご参照ください。

- ・県内の商工会一覧 | 広島県商工会連合会（active-hiroshima.jp）

<https://www.active-hiroshima.jp/list/>

- ・広島県 | 全国の商工会議所一覧（cin.or.jp）

<https://www5.cin.or.jp/ccilist/prefecture/34>