第二回 道の駅くるん熊谷 直売所への商品納入に関する説明会　質疑応答

質　　問	回　　答
日中の納品時、売り子のように商品を販売・アピールすることにより、他の生産者の販売活動への支障を懸念している。	生産者の方の「売り子」に関しては前向きな商品アピールとし問題ないと考える。ただし、他の方の商品販売を妨げとなるような、過度なアピールに関してはお控えいただく。
商品の販売期間はいつか。	品目にもよるため個別協議並びに現場での担当者との協議により決定したい。
産直市場の売り場面積はどの程度を予定しているか。	産直売場の面積は約1000㎡、什器面積は約250㎡、実効面積は約300㎡。なお、納品量の増加に対応できるようリザーブの什器を用意予定。
取り扱う農産物の生産地は、熊谷市内に限定されるのか。	熊谷市内の農産物は強化したい。ただし、売場が埋まらない状況や農産物の閑散期に関しては、他の産地の農産物を仕入れる予定。
生産品の販売・納品は、年間を通して継続的に行う必要があるのか。	可能であれば年間継続していただきたい。事情により困難な場合は個別協議等にてお知らせいただきたい。
生産者の入会手続きは、開業後も受け付ける予定か。	可能。
取り扱う商品の品目・数量等の制限はあるのか。	現段階では取り扱う商品の品目・数量等は決定していない。出店希望者全員の意向をまず確認し、それを踏まえて最終的な出品構成を調整していく。なお取扱商品に関する事柄については、社外秘のため出品者にメール等にて個別に告知する。
生産者が作る野菜以外の商品（工芸品など）の取り扱いはどうなるか。	野菜以外の工芸品等についても基本的には委託販売で対応。
切り花など水やり管理が必要な商品の取り扱いはできるか。	切り花は取り扱いの予定ではあるが、水につけた状態での販売を想定しているので管理は不要と思われる。他の植物の取り扱いをする場合は水やり管理は行う。
市場から仕入れた商品を生産者の直売品と一緒に並べることはあるか。	野菜については、生産者の商品だけで十分な品揃えができる場合は生産者品を優先する。時期や時間帯により品薄となる場合に、一部市場仕入れ品を店頭に並べる。
通年出荷できない小規模な農家でも出品を受け入れてもらえるか。	現時点で出品者の規模や通年出荷可否による制限は設けていない。営業開始後も出品の相談には応じる。
納品した商品にクレーム等が発生した場合、対応は誰が行うのか。	基本的に、初動対応は道の駅が対応し、軽度の場合は道の駅で完結。品質等の問題の場合は生産者様、あるいは事業者様と連携して解決したい。
売れ残りの返品の流れや、売れ残りが分かる管理システムはあるか。	売れ残りがわかるシステムではなく、現在のあるアイテムの売り上げ速報はメールで配信する予定であるので、その情報で判断していただきたい。
レジと連動し、売れ残りをメール等で通知する仕組みを導入できないか。	売れ残りがわかるシステムではなく、現在のあるアイテムの売り上げ速報はメールで配信する予定であるので、その情報で判断していただきたい。
売れ残り品を持ち帰る際、貼付済みのバーコードラベルはどうすればよいか。	基本的には準備室でバーコードラベルを発行・貼付する運用とする。売れ残り商品に貼り付けているバーコードはそのままとする。（廃棄の場合は商品ごと廃棄、持ち帰りについてもそのまま剥がさずに持ち帰っていただく）
賞味期限・消費期限のない商品はバーコードを貼ったまま持ち帰ってよいか。	売れ残り商品に貼り付けているバーコードはそのままとする。（廃棄の場合は商品ごと廃棄、持ち帰りについてもそのまま剥がさずに持ち帰っていただく）
回収予定の売れ残り品をバックヤードの特定場所に一時保管しておくことは可能か。	特定の場所に一時保管しておくことは可能。
納品時間は何時から何時までか。また、夏季・冬季で納品時間が異なるのか。	生産者の方は午前7時半から午後の3時頃を想定し、事業者の方は現時点では特に取り決めはない。農産物の販売ピークは午前中のため、午後に販売商品がなくなることがないよう、日中の納品も可能とする。季節による納品時間は検討中。決まり次第お取引様にメール等にて配信する。
特定の曜日に納品できない場合、事前の調整は可能か。	事前に連絡をもらえれば問題ない。また個別協議でも調整していく予定。

第二回 道の駅くるん熊谷 直売所への商品納入に関する説明会　質疑応答

質　　問	回　　答
一人の出品者が同一商品を極端に多い数量（例：100本等）で出品する場合のルールはあるか。	現時点で明確なルールは決まっていない。他の説明会でも同様の指摘があり、グラム数や価格等の規定を今後設けていく方針。当面は需給状況を見ながら担当者が出品者と相談して対応する。ルールが決まり次第メール等にて配信する。
商品の品質について、どの程度まで出品を認めるかの線引きルールはあるか。	新しい施設のため当初は一定の品質が保たれると見ているが、出品者には商品を詰める際に状態の悪いものを取り除く等の意識を持ってもらう必要がある。今後ルール化し、協議会を通じて共有していく方針。決まり次第メールにて配信する。
商品を納入するにあたり、入会金等の費用は発生するのか。	生産者協議会を立ち上げ、その運営費用として少額いただく予定。金額は現在のところ決定していない。決まり次第メール等にて配信する。
販売手数料のほか、ラベル代や保管料など別途かかる費用はあるか。	販売手数料は15%程度を想定（商品により変動）。販売した消費数に応じてラベル代を負担していただくほか、品質保証等の保険加入が必要な場合は、年会費等の形で出品者に一部負担してもらい、協議会として運営することを検討している。具体的な金額は今後出品者と相談しながら決定する。決まり次第メール等にて配信する。
インボイス対応について、課税事業者と免税事業者とで違いはあるか。	課税事業者の商品はワールドインテックが代理で証明できる形でラベル等に記載する。免税事業者の商品を事業者（例：飲食店）が仕入れた場合、購入者側の経理処理において免税事業者からの仕入れとして扱われる可能性がある。手数料自体は課税・免税で金額が変わるものではないため、その点の不利益は想定していない。
他エリアで同様の道の駅運営を行った実績はあるか。	当社としては今回が初めての取り組みとなる。
契約締結となった場合、選定結果等の通知はどのような方法で行われるか。	契約締結の決定については、基本的にメールで行う予定。補完的に電話でご連絡する場合もある。
個別協議を行う前に契約を締結する場合、どのような流れとなるか。	個別協議なしで契約の締結はしない予定。最低でも1回は協議の場を設けさせていただく。
契約締結までの流れは、「個別協議⇒選定⇒契約締結」という認識でよいか。	全くその通り。なお、必要に応じて再度協議の場を設けさせていただく場合がある。
お客様へのお買い物袋の提供・取り扱いはどう考えているか。	お客様にお渡しするお買い物袋につきましては作成予定。