

育成ショップ（DOCOREふくおか商工会ショップ）事業に係る

第14期商品取扱要領（令和4年6月改訂）

0. 変更点

新	旧
3. 出品募集要件 (2) 対象商品 7 食品表示法等関係法令に適合しており、製造物責任保険（ビジネス総合保険、P L 保険等）に加入していること 8 商談システム「DOCORE ロジ」に登録していること（別表2） （採用の如何に関わらず、商談システムとしてご活用できます） 9 育成ショップ事業の趣旨に賛同していること	3. 出品募集要件 (2) 対象商品 7 食品表示法等関係法令に適合しており、製造物責任保険（ビジネス総合保険、P L 保険等）に加入していること 8 育成ショップ事業の趣旨に賛同していること
5. 取引条件等 (8) 食品表示に関する法律 ※新たな原料原産地表示制度の改正について、令和4年4月1日より完全施行に伴い国内で製造または加工されたすべての加工食品を対象に、原料原産地表示が義務付けられましたので、表示制度を満たしたもののみの取り扱いとなります。 →追加	5. 取引条件等 (8) 食品表示に関する法律
5. 取引条件等 (10) 専門家によるフィードバック等の支援 ①ステージに応じて、必須回数分の専門家フィードバック等支援を受けること。 ②ステージに応じて、店内やサテライトでの催事販売及び商談会、講習会等に積極的に参加すること。	5. 取引条件等 (10) 専門家によるフィードバック等の支援 ①1 事業所あたり、最低年2回、専門家のフィードバックを受けること。 ②店内での催事販売及び商談会、講習会等に積極的に参加すること。
7. 応募手続き (1) 提出物：①商品申込書、②商品サンプル、③PL 保険等の写し ※「DOCORE ロジ」に、期限内の商品登録をお願いします。 ※FCP シートの提出削除 →DOCORE ロジに登録必須になったため	7. 応募手続き (1) 提出物：①商品申込書、②FCP シート、③商品サンプル、④PL 保険等の写し
9. その他企画について (4) サテライトショップ（アンテナレストラン福扇華、イオン九州笹丘店・香椎浜店、	9. その他企画について (4) サテライトショップ（アンテナレストラン福扇華、イオン九州笹丘店・香椎浜店、

インキューブ西鉄天神店・チャチャタウン小倉店・千葉緑ヶ丘店、博多大丸、MEGAドン・キホーテ福重店、KBC オンラインショップ、JA タウン、朝ごはん本舗など)、出張販売、バイヤーへの売り込みや店舗実験等、商品を本会の判断にて取り扱いいたしますのでご了承ください。	インキューブ西鉄天神店・チャチャタウン小倉店・千葉ちはら台店・千葉緑ヶ丘店、博多大丸、KBC オンラインショップ、JA タウン、朝ごはん本舗など)、出張販売、バイヤーへの売り込みや店舗実験等、商品を本会の判断にて取り扱いいたしますのでご了承ください。
13. ショップ事業（運営方法）の見直しについて 育成ショップを販路開拓に取り組む事業者のステップアップ型の育成ショップとして再構築しました。自立化に向けた具体的な目標とそのプロセスを体系化して取り組み、事業者ごとにステージ基準を明確にし、プログラム化した商品ブラッシュアップ支援・販路開拓支援を実施します。(別表3) 【標準トレーニングステージ(最長1年)】 → マルイ店舗での販売を中心とし、売上動向や消費者の声を中心に商品特性を分析し、フィードバックと方向性検討を行う。 【特性格ブラッシュアップステージ(最長2年)】 →商品特性に応じた自立化のための目標設定とそれに向けた商品改良や販売方法見直し等の取り組みを支援する。 【自立化マッチング強化ステージ(最長3年)】 →サテライトショップを中心に新たな販路開拓、売上拡大に向けたマッチングのための支援メニューを優先的に提供する。	13. ショップ事業（運営方法）の見直しについて 育成ショップを販路開拓に取り組む事業者のステップアップ型の育成ショップとして再構築いたします。自立化に向けた具体的な目標とそのプロセスを体系化して取り組み、ステージ毎の支援内容とショップで取り扱う期限を明確にします。1 事業者につき最長3年といたします。(別表2) 自立化については、支援事業者を一定の基準(商品力・発信力・生産力・積極性・支援体制)で総合的に評価いたします。 ※一定の基準 ・商品力(例:売上数、魅力度等) ・発信力(例:パッケージ、プロモーション等) ・生産力(例:製造量、体力等) ・積極性(例:販路開拓意欲等) ・支援体制(例:支援機関関与度等) など で評価致します。 ステージⅠ(最長1年): マルイ店舗での販売を中心とし、売上動向や消費者の声を中心に商品特性を分析し、フィードバックと方向性検討を行う。 ステージⅡ(最長2年): 商品特性に応じた自立化のための目標設定とそれに向けた商品改良や販売方法見直し等の取り組みを支援する。 ステージⅢ(最長3年): サテライトショップを中心に新たな販路開拓、売上拡大に向けたマッチングのための支援メニューを優先的に提供する。

1. 趣旨

福岡県内の地域特産品や中小企業・小規模事業者の持つ隠れた逸品等を取扱う常設店舗を設置し、育成の場として地域商品等の販路開拓と商品ブラッシュアップを通して、中小企業・小規模事業者の商品展開力・販売力の向上等を図るとともに、地域情報の発信拠点として地域活性化に寄与することを目的とする。

2. 店舗の概要について

店 舗 名	DOCORE（どおこれ）ふくおか商工会ショップ
所 在 地	福岡市博多区博多駅中央街 9-1 博多マルイ 2F 13.4 坪
開設期間	平成 29 年 7 月 1 日（土）～令和 4 年 3 月 31 日（木）※以降継続予定
営業日時	営業日：博多マルイの営業日に準じる 営業時間：10:00～21:00
取引条件	「委託販売」または「催事販売」※会計は本会レジを通します
商品選定	本会及び小売店舗との協議により可否を決定
取扱商品	福岡県内において、事業者が製造または販売しているものであり、かつ当該地域の原材料や技術を活用しており、福岡県内商工会・商工会議所（以下、商工会等）またはDOCORE福岡県連絡調整会議（以下、連絡調整会議）構成メンバーの推薦がある食品・飲料等。※食品類の場合は常温であること ※非食品も取扱対象とする

3. 出品募集要件

（1）対象企業

原則として中小企業・小規模企業振興基本法に定義される者であり、関係法令に適合している商工会等または連絡調整会議構成メンバー（別表 1）の推薦事業者とする。

（2）対象商品

上記企業が、以下の要件を満たすものとする。

1	福岡県内において、中小企業・小規模事業者が製造または販売しているものであり、かつ当該地域の原材料や技術を活用している商品（食品・飲料（酒類を除く）・非食品）
2	商工会等または連絡調整会議構成メンバーの推薦があること
3	継続して供給することができるものであること ※季節商品は別途相談に応じます
4	常温商品であること ※「催事販売」の場合は、冷蔵・冷凍品の出品も可能
5	食品は、納品から <u>30 日以上</u> の賞味期限または消費期限であること ※ <u>30 日未満</u> のもので出品を希望される場合は、別途相談に応じます
6	JAN コードを有していること ※催事出展の場合は除く

7	食品表示法等関係法令に適合しており、製造物責任保険（ビジネス総合保険、P L 保険等）に加入していること
8	商談システム「DOCORE ロジ」に登録していること（別表 2） （採用の如何に関わらず、商談システムとしてご活用できます）
9	育成ショップ事業の趣旨に賛同していること

※下記に該当する商品については出品できません

- ・危険、汚破損、腐敗及び悪臭発生の恐れがある商品
- ・ナショナルブランド（大規模小売店等で全国的に販売されている）商品
- ・商品サイズが著しく大きい商品
- ・博多マルイで既に取り扱っている商品

4. 商品の選定

応募いただいた商品については、本会との事前協議等により、事業者の出荷体制や商品、販路開拓への意思等を確認の上、本会で出品の可否を決定し、商工会等、または連絡調整会議構成メンバーを通じて事業者にお知らせいたします。

但し、育成ショップ内への商品展開時期・陳列場所等は本会及び店舗運営責任者・博多マルイにて判断させていただきます。

また、選定を見送りになった場合も商品のブラッシュアップ支援及びバイヤー等への商品紹介等のフォローは行わせていただきます。

5. 取引条件等

（1）販売形態

「委託販売」または「催事販売」※会計は本会レジを通します

「委託販売」： 本会が店舗にて販売する。

「催事販売」： 1 週間を出展期間とし事業者が店舗にて直接販売する。

（2）販売手数料及び出展料

出展枠	手数料	出展料
「委託販売」	税込売上高×25%	なし
「催事販売」	税込売上高×23%	10,000 円（税込）／週

（3）委託販売・催事販売の出品期間について

①委託販売の出品商品は、概ね 3 ヶ月ごとに見直しを行います。但し、継続的に出品をお願いする場合があります。また、「6. 出品の取り消し」事由に該当する場合は、出品を取り消す場合もあります。なお、商品の入れ替えについては、下記「12. 商品の見直しについて」もご参照ください。

②催事販売を希望する事業者は、原則、1 週間(水～火曜日)を出展期間とします。

（4）搬送費

商品の納品や返品に係る搬送費は、出品者負担とします。

（5）売上金の送金

出店期間中の売上金は、毎月 15 日締め翌月 25 日支払いとし、事業者の指定する金融

機関に諸経費（販売手数料・出展料・振込手数料）を差引き、送金します。

（６）試供品の提供のお願い

来店者への試食・試飲可能な試供品の提供にご協力をお願いします。

（７）在庫の処理

賞味・消費期限切れの商品は、特に出品者の指示がない限り店舗で適時処分します。

※出品者の依頼で返送する場合の送料は出品者負担とします。

（８）食品表示に関する法律

「食品表示法」

①商品に係る説明として、「曖昧な表示」、「誇大な表示」及び「薬事法に抵触する表示」は行わないでください。

②商品に係る表示や内容量については、特に「原産国表示」「製造年月日」「賞味期限または消費期限」「アレルギー表示」は厳に留意し適正に表示をお願いします。

※昨今、商品に係る表示や内容量について、非常に厳格な対応が必要とされています。

※特定原材料（７品目）のアレルギー表示は、本会準備のプライスカードに記載いたしますが、商品への表示もご留意ください。

※「食品表示法」においては、令和２年４月１日より新しい表示基準（栄養成分表示の義務化、添加物の別枠記載等）になっておりますので、新基準を満たす商品のみのお取り扱いとなります。また、第１～１３期の出展商品につきましても、新基準を満たしていない場合はお取り扱いができませんのでご了承ください。

※新たな原料原産地表示制度の改正について、令和４年４月１日より完全施行に伴い国内で製造または加工されたすべての加工食品を対象に、原料原産地表示が義務付けられましたので、表示制度を満たしたもののみの取り扱いとなります。

③販売期間中において、原材料表示がないまたは適正な商品説明（一括表示）がなされていない商品は販売をお断りする場合があります。但し、改善されたと判断された場合は取り扱いを再開いたします。

「食品衛生法」

④令和３年６月１日より新たな「営業の許可制度」「営業の届出制度」が始まっておりますので、サテライトショップでの出品の際に営業許可等の証明書が必要な場合はご提出をお願いします。

※既存の営業している方は、新規許可の申請書等が一定期間猶予される経過措置がございます。詳しくは保健所等にてご確認ください。

（９）出展事業者の費用負担義務

次に定める事項に該当する費用については、出品者が負担するものとします。

①催事販売等のために、事業者が派遣する要員に係る費用

②出品者の責に起因する事由により、施設、什器備品、出展商品等に損害を与えた場合は、当該損害額に相当する費用。

③商品の品質等の不具合により、消費者、小売店舗等に損害を与えた場合の当該損害額に相当する費用。

④その他、本会において、出展事業者が負担することが妥当と考える費用

⑤試飲・試食に関する費用

(10) 専門家によるフィードバック等の支援

- ①ステージに応じて、必須回数分の専門家フィードバック等支援を受けること。
- ②ステージに応じて、店内やサテライトでの催事販売及び商談会、講習会等に積極的に参加すること。
- ③アンケート等の調査依頼に協力し、期間内に回答すること。

6. 出品の取り消し等

次に掲げる事由に該当する場合には、出品を取り消す場合があります。

- (1) 本記載事項に違反した場合。
- (2) 円滑な受注・納品がなされず、欠品などにより店舗に対して損害を与えた場合。
- (3) 偽表示や出品者のミスによる食品混入物の発生、社会的なモラルに反する行為等で事業者が営業停止などの行政処分を受けた場合。
- (4) 申請と異なる商品を納品された場合。
- (5) 販売実績が芳しくない等、来店者のニーズにそぐわない商品等と判断した場合。
- (6) 博多マルイより、販売停止の指示を受けた場合。
- (7) 原材料表示やアレルギー表示の虚偽・記載漏れや品質・衛生管理面において不足があった場合。
- (8) 商品の不具合等が発生した場合。(但し、改善措置が適正になされたと判断された場合は再出品が可能です。)

【補足】

商品の不具合が発生した場合…店舗の棚から商品を撤去⇒

⇒本会より事業所及び商工会等へ報告

⇒(消費者(購入者)が不具合を発見した場合は)事業所より消費者へ直接謝罪

(⇒2日以内に事業所による商品自主回収)

⇒商工会等へ謝罪内容報告

⇒商工会等から県連へ謝罪内容報告

⇒再出品希望の場合は「商品改善報告書(任意)」を商工会経由で本会へ提出

⇒審査会にて判断

⇒採用・見送りについて商工会等へ報告

⇒商工会等より事業所へ報告

- (9) 専門家によるフィードバック等の支援を受けない場合。

- (10) アンケート等の調査依頼に協力し、期間内に回答しない場合。

上記の事由により出品取り消しとなった場合は、速やかに商品を撤収します。この場合、出品者は本会に対して損害賠償、その他の請求を行うことはできません。

また、撤収、廃棄などに係る経費が発生した場合は、出品者が負担するものとします。

7. 応募手続き

本募集要領の内容を了解したうえで、以下によりご応募下さい。

- (1) 提出物：①商品申込書、②商品サンプル、③PL 保険等の写し
※「DOCORE ロジ」に、期限内の商品登録をお願いします。
- (2) 申込時期：(第14期) 令和4年8月3日(水) まで

※次回以降の募集は下記を予定しております。

募集スケジュール(予定)

第15期:令和4年10月頃

第16期:令和5年2月頃

(3) 申込先・申込方法:

●上記(1)①を記入の上、商工会等または連絡調整会議構成メンバーを経由して、福岡県商工会連合会(経営支援課)宛(docorefukuoka@shokokai.ne.jp)にExcelファイル(pdfファイル不可)でメールにて応募してください。

※FAXや(印刷物の)郵送では受け付けておりません。

●上記(1)②、③は期日までに以下の住所に直送願います。

〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センター7階
福岡県商工会連合会 経営支援課 DOCORE ふくおか商工会ショップ担当者 宛て

【参考】商品の応募から出店・納品までの流れ

出品申込⇒小売店舗との事前協議⇒審査・選定⇒可否通知⇒初回納品依頼⇒納品

(4) 注意点:

申込に際しては、商工会等または連絡調整会議構成メンバーの推薦が必要です。別紙「商品申込書」の推薦団体を必ずご記入ください。なお、推薦理由は推薦団体(商工会等・連絡調整会議構成メンバー)が記入してください。記入がない場合は、出品できません。

8. 催事販売等の実施について

事業者自らが試食販売や情報発信を行ない、消費者に対し直接PRする機会を提供します(催事販売)。催事販売は、育成ショップ内の区画(間口1,800mm×奥行き2,000mm程度)にて原則、1週間(水～火曜日)を出展期間とし、希望する事業者にご出展いただきます(別途審査、日程調整を行います)。

希望する場合は、申込書の「催事販売」の欄に「希望する」をつけて、別添スケジュール表にてお申込み下さい。

なお、催事販売の場合は冷蔵・冷凍品の販売も可能です。(レンタル機器等は自己負担となります。)

また、催事販売される際は、必ず専門家による支援を受けてください。また、可能な限り経営指導員等の同席をお願いします。(最低2回のカウントに入れます)

【参考】催事出展までの流れ

催事申込⇒本会と日程調整⇒出展の注意事項等打合せ⇒出展⇒専門家による指導

9. その他企画について

(1) 育成ショップでは、出品商品を対象に販売結果(消費者の声やスタッフの声、専門家の意見等)のフィードバックを行います。

(2) 定期的な広報物を発行します(チラシ等)。そのため、商品の詳細情報や写真等の提供をお願いする場合があります。

(3) 広報物、事例紹介等の掲載について本会の判断にて掲載いたしますので、ご了承いた

できます。

- (4) サテライトショップ（アンテナレストラン福扇華、イオン九州笹丘店・香椎浜店、インキューブ西鉄天神店・チャチャタウン小倉店・千葉緑ヶ丘店、博多大丸、MEGA ドン・キホーテ福重店、KBC オンラインショップ、JA タウン、朝ごはん本舗など）、出張販売、バイヤーへの売り込みや店舗実験等、商品を本会の判断にて取り扱いいたしますのでご了承ください。

10. その他留意点

- ・本事業は商工会地域外等の非会員企業の出品を拒むものではなく、出品を希望される場合は、福岡県下のいずれかの商工会・商工会議所等を通じて出品申込みが可能です。※推薦の判断は各推薦団体の判断に依ります。
- ・本要領に定めのないもので、必要な事項は本会が協議の上、決定します。
- ・基本的に県内の地域製品の販売・PR を中心に行いますが、企画等により、県外商品を販売する場合があります。

11. 現在取り扱い中(販売中)の商品の取扱いについて

- (1) 原則、販売中の商品については継続して取扱させていただきます。但し、店舗への展開・陳列場所、商品の入れ替えは本会及び店舗運営責任者・博多マルイにて判断させていただきます。
- (2) 取扱商品の一部変更（規格・価格・振込口座等）は、本会まで申請種類を「変更」にした「商品申込書」と「FCP シート」の再提出をお願いします。
- ※価格変更については、毎月 5 日までに提出があったものにつき、博多マルイは 15 日締めの日から、サテライトショップは末日の日からの変更となります。
- ※商品の追加は次期募集にて「商品申込書」をご提出をお願いします。
- (3) 取扱商品を諸事情により撤退する場合は、本会まで申請種類を「撤退」にし、「商品申込書」をご提出ください。撤退商品の返品については、個別にて相談させていただきます。
- (4) 第 1 期～第 12 期にて採用となったが、現在取り扱いのない商品は、再度商品申込書の提出が必要です。
- (5) 既存商品の出品企業様に対しては、商品採用・不採用問わず、お客様の声等フィードバック情報を商工会、商工会議所等を通じご提供する予定です。
- (6) 販路先のひとつとして、DOCORE 以外の博多マルイ内店舗で取り扱うことになった商品につきましては、DOCORE でのお取り扱いはできませんのでご了承ください。

12. 商品の見直しについて

- ・概ね 3 か月ごとに店舗内の商品の見直しを行います。それに伴い、既存商品のうち一部を入れ替えさせていただきます。
- ・入れ替え対象商品は、本会及び店舗運営責任者・博多マルイにて選定させていただき、対象企業様には商工会、商工会議所等を通じ個別にご連絡いたします。
- ・見送りになった商品につきましても専門家派遣等でフォローアップいたしますので、是非ご活用ください。

13. ショップ事業（運営方法）の見直しについて

育成ショップを販路開拓に取り組む事業者のステップアップ型の育成ショップとして再構築しました。自立化に向けた具体的な目標とそのプロセスを体系化して取り組み、事業者ごとにステージ基準を明確にし、プログラム化した商品ブラッシュアップ支援・販路開拓支援を実施します。（別表3）

【標準トレーニングステージ(最長1年)】

→ マルイ店舗での販売を中心とし、売上動向や消費者の声を中心に商品特性を分析し、フィードバックと方向性検討を行う。

【特性格ブラッシュアップステージ(最長2年)】

→ 商品特性に応じた自立化のための目標設定とそれに向けた商品改良や販売方法見直し等の取り組みを支援する。

【自立化マッチング強化ステージ(最長3年)】

→ サテライトショップを中心に新たな販路開拓、売上拡大に向けたマッチングのための支援メニューを優先的に提供する。

【問合せ先】

福岡県商工会連合会 経営支援課（担当：靱井、福田、石飛）

TEL 092-622-7708 / FAX 092-622-7798

e-mail docorefukuoka@shokokai.ne.jp

別 表 1

D O C O R E 福岡県連絡調整会議構成メンバー

部名	課名	備考
企画・地域振興部	広域地域振興課	
農林水産部	福岡の食販売促進課	
農林水産部	園芸振興課	6次産業化
農林水産部	農山漁村振興課	
農林水産部	水産振興課	
農林水産部	経営技術支援課	
商工部	新事業支援課	農商工連携
		デザインアワード
商工部	新産業振興課	機能性食品
商工部	中小企業技術振興課	生物食品研究所関係
商工部	観光政策課	伝統工芸品
商工部	福岡中小企業振興事務所	福岡地域中小企業支援協議会
商工部	久留米中小企業振興事務所	筑後地域中小企業支援協議会
商工部	北九州中小企業振興事務所	北九州地域中小企業支援協議会
商工部	飯塚中小企業振興事務所	筑豊地域中小企業支援協議会
(公財) 福岡県中小企業振興センター		農商工連携、6次産業化
商工部	中小企業振興課	事務局
福岡県商工会連合会		オブザーバー

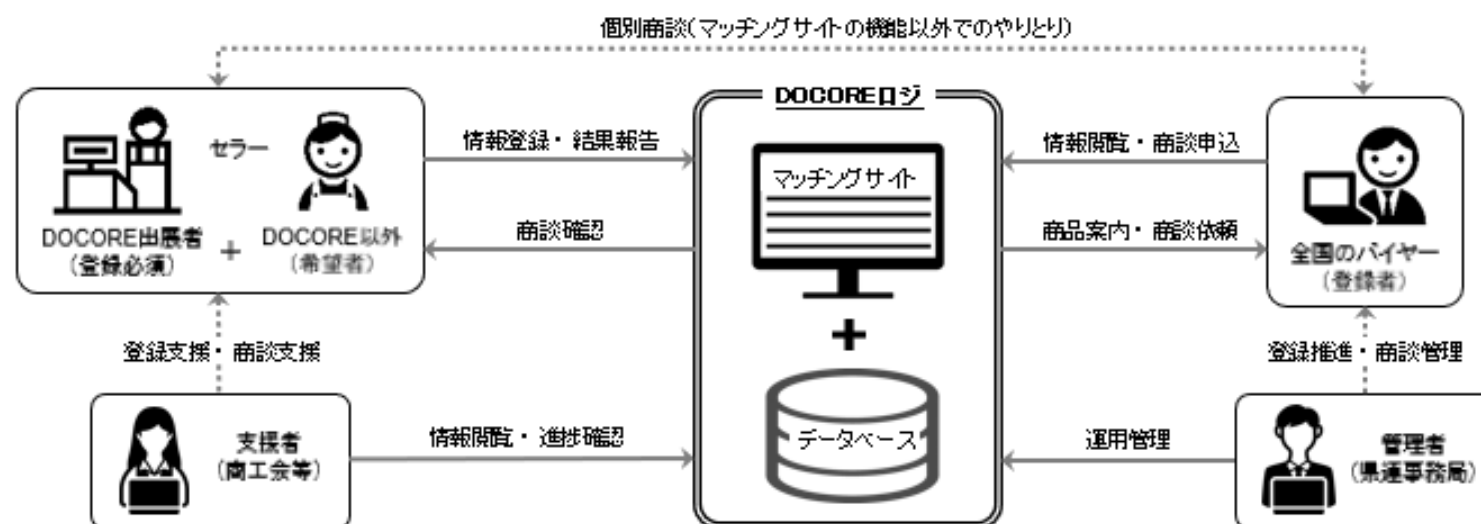
令和2年8月24日現

別表 2



販路開拓データベース・マッチングサイト「DOCOREロジ」の活用について(令和4年度)

- DOCOREロジは、販路開拓に取り組む小規模事業者の情報をデータベースに登録し、登録バイヤーに対して情報発信することで、B to Bの個別商談マッチングにつなげるためのWEBサイトのシステム
- 本システムの主な利用者と役割は次のとおり。
 - ・バイヤー（全国）：登録希望者にIDとパスワードを発行。セラー情報を閲覧し、商談依頼機能によりセラーとの直接商談が可能。
 - ・セラー（出展事業者）：事業者情報と商品情報を登録。随時更新可能。バイヤーからの依頼があれば商談を行い、その結果を報告する。
 - ・支援者（商工会等）：セラーの登録情報、バイヤー情報、商談進捗等が閲覧可能。担当するセラーの登録支援や商談支援を行う。
 - ・管理者（県連事務局）：バイヤー・セラーの確認作業、商談の取り次ぎの他、システム全体の運用管理を行う。
- DOCORE出展者の自立化のための商談マッチングを促進するとともに、DOCORE出展者以外の事業者（店舗で取り扱いできない商品を販売する者、不採択となった者やDOCORE出展を希望しない者）への販路開拓の機会を提供する。
- 商工会が実施する販路開拓の伴走支援における出口支援（取引先開拓）のためのプラットフォームとして展開する。



別表 3

育成ショップ（DOCOREふくおか商工会ショップ）事業 事業者ステージ基準表

プログラム	標準トレーニングステージ	特性別ブラッシュアップステージ	自立化マッチング強化ステージ	モデル事業者ステージ
応援プログラム	80点以上	65点以上	55点以上	55点以上
実践プログラム	-	50点以上	80点以上	200点以上

※1 ステージが上がるごとに応援プログラムの必要獲得点数が低くなるのは、実践プログラムの点数が高くなるにつれて、応援プログラム支援の必要性が減少するためです。

※2 モデル事業者ステージは自立化した模範事業者となり、DOCORE仕入販売等の対象となります。

	支援メニュー	標準stg		ブラッシュアップ stg		自立化stg		モデルstg	
		必須項目	件数	必須項目	件数	必須項目	件数	必須項目	件数
応援プログラム	専門相談	必須	3	必須	2	必須	1	必須	1
	専門相談 職員同席	必須	3	必須	2	必須	1	必須	1
	DOCORE催事出展	必須	1	任意	1	任意	1	任意	1
	DOCORE訪問	必須	1	任意	1	任意	1	任意	1
	DOCOREロジログイン	必須	1	必須	1	必須	1	必須	1
	R4目標達成数	必須	1	必須	3	必須	3	必須	3
	アンケート等提出物の如何	必須	1	必須	1	必須	1	必須	1
	DOCORE訪問 職員同席	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
	DOCORE催事出展 職員同席	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
	研修会	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
実践プログラム	サテライト展開	任意	1	必須	1	必須	3	必須	5
	サテライト催事出展	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
	商談会出展	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
	DOCOREロジ商談数	任意	1	必須	1	必須	2	必須	4
	DOCOREロジ商談成約数	任意	1	任意	1	必須	1	必須	5
	DOCOREをきっかけとした取引数	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1
	月売上10位以内	任意	1	任意	1	任意	1	必須	1
	月売上11～50位	任意	1	任意	1	必須	1	任意	1
	月売上51位～100位	任意	1	任意	1	任意	1	任意	1

【参考】

育成ショップ（DOCOREふくおか商工会ショップ）事業を活用して販路開拓に取り組む事業者の成長発展基本モデル

