山の恵みプロジェクト 参加者 募集資料

地域資源を活用した商品・サービス開発等における
様々なお悩みをサポート！

山村振興セミナー

これから、地域ならではの新商品を開発したい人たち向けの支援

① マーケティング基礎講習

② ビジネスモデル作成ワークショップ

各地域にて
山村活性化対策事業を受け、地域資源を活用した商品・サービス開発の取組

⑥ 既存取組のフォローアップ

商談会支援

既に開発した商品・サービスの売上向上を目指す人たち向けの支援

③ 商談会支援セミナー

④ 展示商談会

⑤ 販売会

各地域にて

GOAL! お悩み解決！

農業生産活動の継続

森林資源の循環利用

多面的機能の維持・発揮

所得・雇用の場

令和6年5月　農林水産省農村振興局・山の恵みプロジェクト運営事務局

“地域おこし”でこんなお悩みありませんか?

- 「地域特産品」による“地域おこし”と言っても・・
  どこから手をつけたらよいのか、分かりません
- 特産品づくりしたいけど、具体に何を行えば良いのかわかりません
- そもそも取組を進めるための元手(資金)がないので、あきらめてます
- 特産品というより、森を活かした自然体験プログラムを作りたいのですが・・・
- 取組をはじめようにも、人材が足りていないので・・・
- 自慢の特産品をもっと大々的に売りたい! 効果的な売り出し方とか、ないでしょうか
- どんな特産品が売れるのか分からないから、取組をはじめようにもはじめられない
- 特産品はどれも似ていてワンパターンな印象。新たなビジネスのアイディアがあればなあ・・・

山村活性化支援交付金でお悩みを解決！

農山漁村振興交付金のうち
山村活性化支援交付金

【令和６年度予算額 780（780）百万円】

＜対策のポイント＞
山村の活性化を図るため、山村の特色ある**地域資源の活用**等を通じた**所得・雇用の増大を図る取組を支援**します。

＜事業目標＞
中山間地域の特色を活かした営農と所得の確保に取り組み、事業目標を達成した地区の創出（350地区［令和７年度まで］）

＜事業の内容＞

1．山村活性化対策事業
山村振興法に基づき指定された振興山村において、農林水産物等の消費の拡大や域外への**販売促進、付加価値の向上**等を通じた**地域経済の活性化を図る**ため、山村の特色ある地域資源の潜在力を再評価し、それらを地域ぐるみで活用するためのソフト面の取組（組織・体制づくり、人材育成、付加価値向上等）を支援します。

【事業期間：上限３年間、交付率：定額（上限1,000万円/地区）】

2．商談会開催等事業
① 商談会開催支援
バイヤー等との商談会や販売会の開催など、山村の地域資源を活用した商品の**販路開拓に向けた取組**を支援します。

② 山村振興セミナー支援
地域資源を最大限活用した新ビジネスをより効果的に創出するため、商品づくりに必要な**マーケティングのノウハウに係る基礎講習**、ビジネスモデル作成に関する**実践力を養う**企画コンペ形式の**ワークショップの実施**を支援します。

【事業期間：１年間、交付率：定額】

＜事業の流れ＞

国 → 定額 → 市町村、地域協議会（１の事業）
国 → 定額 → 民間団体等（民間企業、一般社団法人を含む）（２の事業）

＜事業イメージ＞

［お問い合わせ先］農村振興局地域振興課（03-6744-2498）

**山の恵みプロジェクトに参加することで、
交付金申請に向けた準備ができ、
さらに修了証を受けることで交付金申請に加点となります！**

目次

■「山の恵みプロジェクト」事業の概要 …… 3
■事業全体スケジュール …… 4

山村振興セミナー …… P.5～8

■山村振興セミナー（全体）のご案内 …… 5

マーケティング基礎講習 …… 6

こんな方にオススメ！

これから「山村活性化対策事業」への取り組みをご検討、または興味をお持ちの方

①振興山村に指定された地域にお住いの方又は振興山村を有する自治体職員の方
②振興山村に指定された地域の事業者さま又は振興山村内の事業所職員の方
③振興山村に指定された地域の商品を取り扱っている（取り扱う予定のある）振興山村外の事業者さま

ビジネスモデル作成ワークショップ …… 7

こんな方にオススメ！

これから「山村活性化対策事業」への取り組みをご検討、地域資源を活用して新商品・サービス開発を行いたい方、またはそのアイデアをお持ちの方

上記「マーケティング基礎講習」の対象者のうち、2名様以上のチームで参加頂ける方々
※上記の③の方も参加は可能ですが、チームの過半数が①又は②の参加者、かつ、①又は②の参加者が主体となることが必須です。

サポートセミナー …… 8

こんな方にオススメ！

事業を継続していく中で山村ならではの様々な課題を抱えている方

平成27年度以降、山村活性化支援交付金により商品開発等に取り組んだ（取り組んでいる）事業実施主体である振興山村地域の事業者さま、もしくは自治体職員の方

商談会開催支援 …… P.9～14

こんな方にオススメ！

山村地域の地域資源を活用して開発した商品の販路開拓や商談に取り組みたい方

①「山村活性化対策事業」を実施中、もしくは過去に実施された事業者さま・自治体職員の方
②振興山村に指定された地域の事業者さま
③振興山村に指定された地域の商品を取り扱う事業者さま等
※山村との関係性が明確に説明できる（示せる）方のみ（事務局による確認・審査が入ります）

■商談会開催支援事業（全体）のご案内 …… 9
■展示商談会 ①第66回大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024≪出展のご案内≫ …… 10
②第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025
/第37回グルメショー春2025≪出展のご案内≫ …… 11
■山村地域商品の販売会「山の恵みマルシェ」 …… 13
■商談会支援セミナーのご案内 …… 14

申請書及び提出期限（全参加者共通）

【別紙】 以下、参加を希望する事業に合わせて提出
■【商談会開催支援事業】参加申請書
■【山村振興セミナー】参加申請書

＜ 提出期限：2024年6月14日（金）12:00締切＞

※山村地域商品の販売会「山の恵みマルシェ」参加者募集のご案内は7月頃を予定しています。
※山村振興セミナー「サポートセミナー」参加者募集のご案内は9月頃を予定しています。
※応募多数の場合は、令和7年度交付申請予定者を優先とさせていただきます。(場合によりヒアリングさせていただくことがございます。)

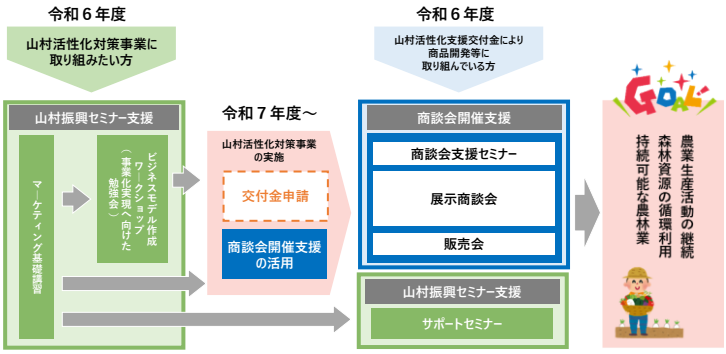
お申込み/問合せ先
山の恵みプロジェクト運営事務局
●受付時間：10:00～17:00（平日のみ）
●連絡先 ： （TEL）050-5784-5355 （FAX）050-3803-9239 （E-Mail）info@sansonshinko.com

「山の恵みプロジェクト」事業の概要

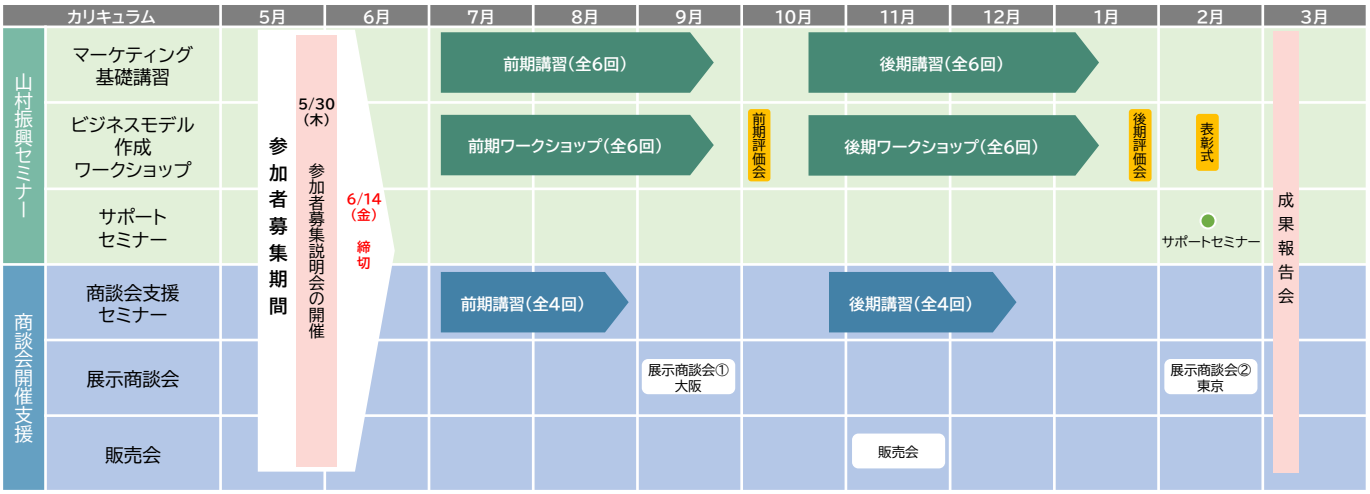
「令和6年度 農山漁村振興交付金（山村活性化対策（商談会開催等事業））」では、山村地域の地域資源を活用した商品・サービスの開発・販路開拓・拡大＝【商談会開催支援事業】、および山村地域の地域資源を活用した事業の設計・事業化に向けたサポート、事業実施中の方への支援＝【山村振興セミナー支援】の2つの事業を通じ、山村活性化対策事業のさらなる促進を目指します。

★参加条件を満たしていれば「商談会開催支援事業」・「山村振興セミナー支援」どちらにも応募することは可能です！

＜本事業の全体イメージ図＞



年間スケジュール（予定）　※詳細は、次ページ以降参照



参加対象者

山村振興セミナー

▼マーケティング基礎講習

①振興山村に指定された地域にお住いの方又は振興山村を有する自治体職員の方
②振興山村に指定された地域の事業者さま又は振興山村内の事業所職員の方
③振興山村に指定された地域の商品を取り扱っている(扱う予定のある)振興山村外の事業者さま

▼ビジネスモデル作成ワークショップ（事業化実現へ向けた勉強会）

上記「マーケティング基礎講習」の対象者のうち、2名様以上のチームで参加頂ける方々

※上記の③の方も参加は可能ですが、チームの過半数が①又は②の参加者、かつ、①又は②の参加者が主体となることが必須です。

★「ビジネスモデル作成ワークショップ」へご参加される方は、「マーケティング基礎講習」を受講して頂きます。

▼サポートセミナー

平成27年度以降、山村活性化支援交付金により商品開発等に取り組んだ（取り組んでいる）事業実施主体である振興山村地域の事業者さま、もしくは自治体職員の方

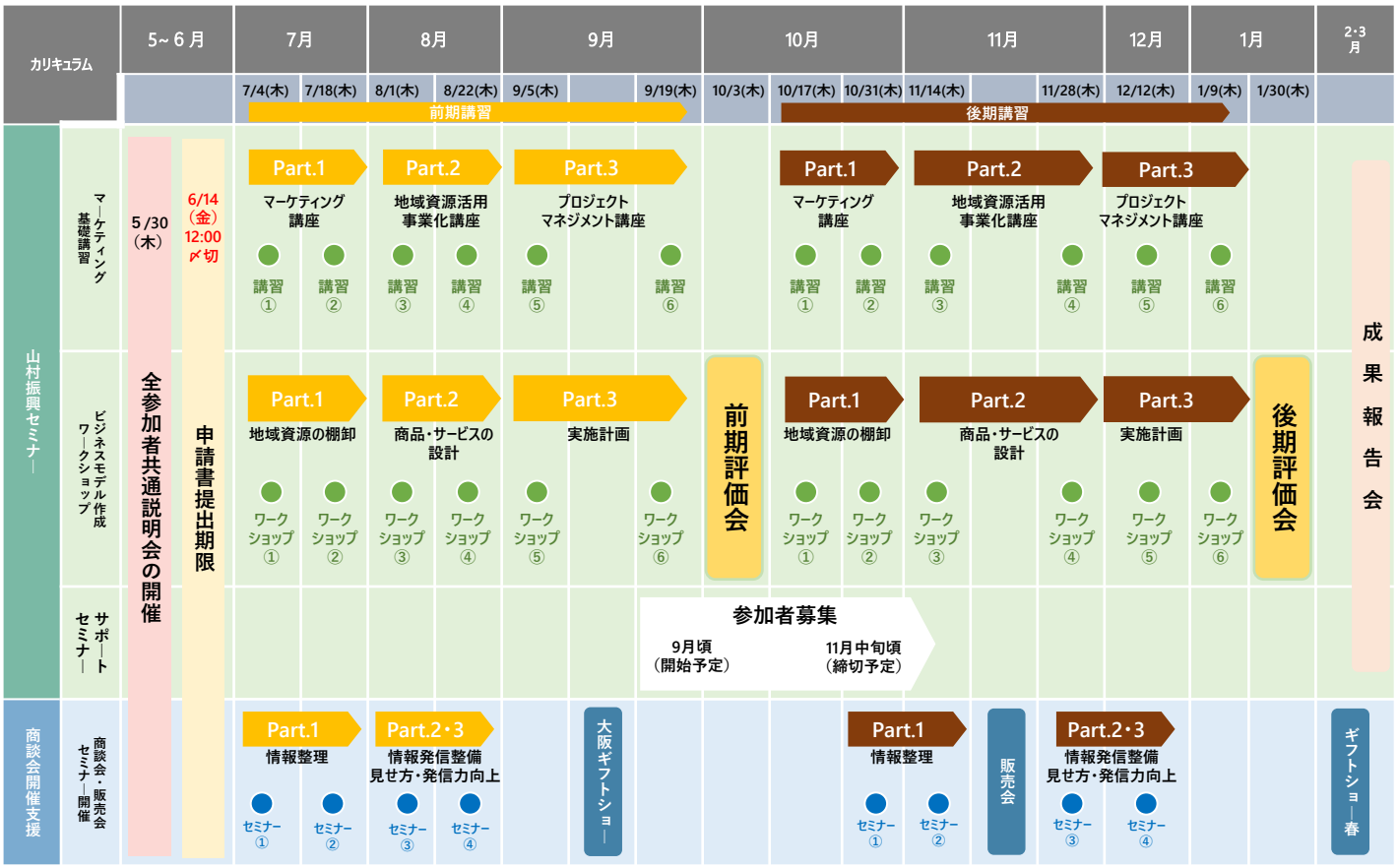
商談会開催支援

①「山村活性化対策事業」を実施中、もしくは過去に実施された事業者さま・自治体職員の方
②振興山村に指定された地域の事業者さま
③振興山村に指定された地域の商品を多く取り扱う事業者さま等

※山村との関係性が明確に説明できる（示せる）方のみ（事務局による確認・審査が入ります）

★「展示商談会」「販売会」へご参加される方は、「商談会支援セミナー」のご受講をお願いします。

事業全体スケジュール



山村振興セミナー・商談会開催支援参加者募集説明会（約90分）

各事業へお申込みいただいた方へ向けて
合同の説明会を開催いたします。

■日時：5/30（木）10:30～12:00
■方法：オンライン開催

＜式次第（予定）＞

・10:30～10:45	主催者（農林水産省）挨拶
・10:45～11:00	事業説明・質疑応答
・11:05～11:30	セミナー (講師による講義)
・11:30～11:40	令和5年度参加者による活動報告
・11:40～12:00	パネルディスカッション

講習・勉強会 1日の流れ（全6回）

※商談会支援セミナーは全4回

「商談会支援セミナー」「マーケティング基礎講習」「ビジネスモデル作成ワークショップ（事業化実現へ向けた勉強会）」を以下の内容で開催いたします。

■日時：前期：7月～10月　後期：10月～1月※上記「全体スケジュール」参照
■方法：オンライン開催（アーカイブ配信あり）

商談会支援セミナー

商談会の場で必要となる知識を身につけるためのセミナー

10:00～11:00 セミナー　商談会出展へ向けた必要な知識を学ぶ。

マーケティング基礎講習

山村での商品開発・販売に係る起業や持続的経営に必要となる基礎知識の情報習得を目的とした講習

13:00～13:30 基礎講習　毎回テーマに沿った基礎知識・情報習得を行う講座。
13:30～14:00 テーマ別講義編　製造・販売方法の課題と絡めた実務的・実践的な講義

ビジネスモデル作成ワークショップ（事業化実現へ向けた勉強会）

地域資源を活用して新商品・サービス開発等を行いたいと考える山村地域の方を主体として、専門家支援のもと、実際に事業を企画する勉強会

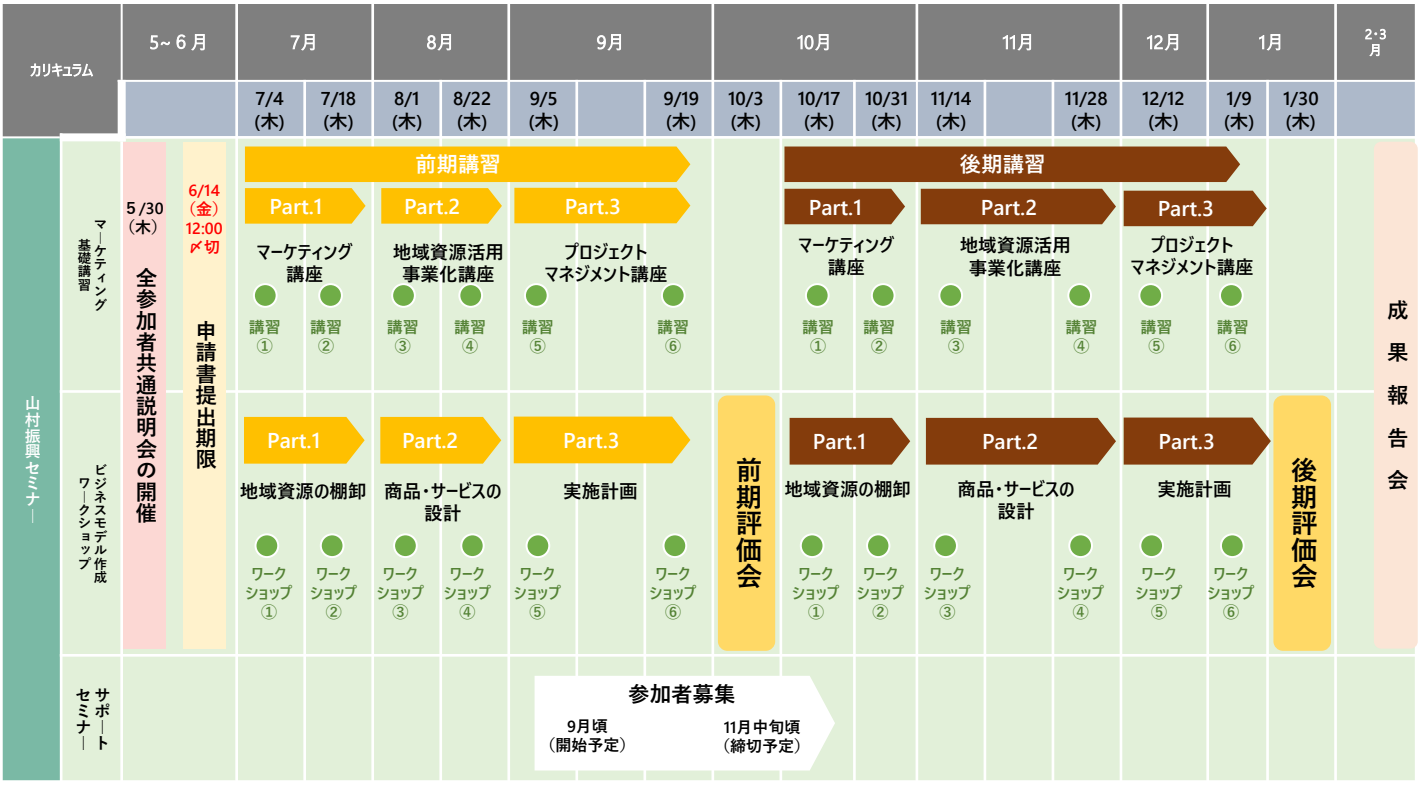
14:15～16:15 ワークショップ　基礎講習の内容を踏まえ、チームで事業計画を検討・企画・作成する実践的勉強会

山村振興セミナー（全体）のご案内

山村地域の地域資源を活用した商品開発に取り組みたいと考えている方、今後、「山村活性化事業（交付金申請含む）」に取り組みたいと考えている方へ向けた事業です。
※前期、後期は同一プログラムです。どちらに参加したいかをお申し込み時に選択しお申込みください。

プログラム	内容	形式
●マーケティング基礎講習 詳細：P6参照	広く山村地域の地域資源を活用した商品の開発を検討する際や、新規事業を起こす際に必要となる商品の販売や経営に関する基礎知識の情報習得を目的とした講座。 全6回／1講座60分	オンライン開催
●ビジネスモデル作成ワークショップ （事業化実現へ向けた勉強会） 詳細：P7参照	地域資源を活用して新商品・サービス開発等を行いたいと考える山村地域の方を主体として、専門家による支援の下、「マーケティング基礎講習」で学んだ内容をより深堀し、実際に各地域の資源を活用する事業を設計するワークショップ。 全6回／１ワークショップ120分 ※ワークショップのみの参加は不可。「マーケティング基礎講習」の受講は必須となります。	対面式、オンラインの複合型
●サポートセミナー 詳細：P8参照	平成27年度以降、山村活性化支援交付金により商品開発等に取り組んだ（取り組んでいる）事業実施主体である振興山村地域の事業者さま、もしくは自治体職員の方を対象に、事業継続における様々な課題解決を目指したセミナー（相談会）	オンライン開催

◆年間スケジュール◆



※前期講習と後期講習の内容は同一です。

山村振興セミナー「マーケティング基礎講習」のご案内　（参加無料）

山村での商品開発・販売に係る起業や経営に必要となる基礎知識の情報習得を目的とした講習です。

・1回につき、60分の講習。
・基礎講習は幅広い参加者にご参加いただけるよう、オンライン（ライブ配信）とします。
※内容は、一部変更となる可能性がございます。

＜1日のスケジュール（予定）＞

・13:00～13:30 基礎講習　（30分）
・13:30～13:55 テーマ別講義編　（25分）
・13:55～14:00 質疑応答など　（5分）

マーケティング基礎講習（前期：2024年7月～2024年10月／後期：2024年10月～2025年1月）

Part.1 マーケティング講座（前期：2024年7月　後期：2024年10月）

セミナー①「地域の商品・サービスの棚卸」
前期：7月4日（木）/後期：10月17日（木）
いずれも　13:00～14:00

各地域において市場から見るとどのような商品・サービスが求められているのか、地域における強み・課題となる市場の見つけ方、考え方について学びます。

テーマ別講義「山村ならではのメリット・注意点」

セミナー②「地域資源の棚卸」
前期：7月18日（木）/後期：10月31日（木）
いずれも　13:00～14:00

各自の地域における地域資源の掘り起こし、付加価値の付け方について学びます。

テーマ別講義「物流の整理」

Part.2 地域資源を活用した事業化講座（前期：2024年8月　後期：2024年11月）

セミナー③「マーケット・ターゲットの設定」
前期：8月1日（木）/後期：11月14日（木）
いずれも　13:00～14:00

商品開発を行う際に必ず想定・設計が必要となるマーケットおよびターゲットについて、設定手法について学びます。

テーマ別講義「クラウドファンディング」

セミナー④「消費者の利用シーンを考える」
前期：8月22日（木）/後期：11月28日（木）
いずれも　13:00～14:00

どのターゲット（消費者）にどのようなシーンで利用される商品・サービスなのか。また、どのような場面で周知されるべきなのかを学びます。

テーマ別講義「広報・PR手法について」

Part.3 プロジェクトマネジメント講座（前期：2024年9月　後期：2024年12月・2025年1月）

セミナー⑤「事業のビジョン・将来展望を考える」
前期：9月5日（木）/後期：12月12日（木）
いずれも　13:00～14:00

事業計画を作成する上で設定すべき将来展望と中長期の事業計画への落とし込みについて学びます。

テーマ別講義「表示義務・HACCP等」

セミナー⑥「事業推進のチームを考える」
前期：9月19日（木）/後期：2025年1月9日（木）
いずれも 13:00～14:00

事業を推進する上で必要となるチーム（推進体制）の考え方について学びます。

テーマ別講義「少量生産における事業者連携」

修了証の授与

・基礎講習（計6回）を通じて学びをいかし、自身の地域で「商品開発」に取り組む場合の事業設計、事業コンセプト等について、レポートとしてまとめていただきます。（A4用紙 2～4枚程度）
・レポートについてはメインコーディネーターが評価いたします。
・評価内容、レポートの審査結果については農林水産省・運営事務局で協議の上、修了証を授与いたします。

受講者同士のネットワーク構築

マーケティング基礎講習受講者だけではなく、商談会参加者、ワークショップ参加者も含め、Facebookを活用し、広くネットワークの構築を行います。

別紙「【山村振興セミナー（マーケティング基礎講習・ビジネスモデル作成ワークショップ）】参加申請書」
提出期限：2024年6月14日（金）

山村振興セミナー「ビジネスモデル作成ワークショップ（事業化実現へ向けた勉強会）」のご案内　（参加無料）

地域資源を活用して新商品・サービス開発等を行いたいと考える山村地域の方を主体として、専門家による支援の下、実際に事業を企画するワークショップを開催します。

ビジネスモデル作成ワークショップ（事業化実現へ向けた勉強会）（前期2024年7月～/後期2024年10月～）

- 1回につき、120分の勉強会。
- 次年度以降、山村活性化対策事業の実施に直接的に作用する実践プログラムになるよう、本プログラム終了時には事業計画がアウトプットとして出来上がっており、事業化（起業）に向けたステップに進める状態を目指していきます。
- 上記のアウトプットを目指すために、中小企業支援および事業化支援指導に長けたメイン講師が対応します。
- 全体でメイン講師による講義を受け、グループに分かれて講義に紐づいたワークショップ（事業化実現に向けた勉強会）を実施いたします。
- 勉強会実施の際には、各グループにメンターがつき、勉強会を円滑に進行できるようフォローを行います。 ※1チーム最大5名程度×各期最大6チーム想定です。

＜1日のスケジュール（予定）＞

・14:15～16:15 勉強会 (120分)

前期評価会（2024年10月）・後期評価会（2025年1月）

- 前期評価の場として10月に前期評価会を、後期評価の場として2025年1月に後期評価会を実施いたします。
- それぞれの評価会において審査委員を招聘し、評価をもらうことで参加者の事業計画のブラッシュアップを図ります。

Part.1　地域資源の棚卸（前期：2024年7月　後期：2024年10月）

勉強会

現状把握するため、今ある情報を整理、棚卸していきます。

勉強会①「地域の商品・サービスの棚卸」
前期：7月4日（木）/後期：10月17日（木）
いずれも　14:15～16:15
「ブランディング整理シート」を作成しながら、地域の商品・サービスの棚卸を行います。

勉強会②「地域資源の棚卸」
前期：7月18日（木）/後期： 10月31日（木）
いずれも　14:15～16:15
「ブランディング整理シート」を作成しながら、地域資源の棚卸を行います。

Part.2　商品・サービスの設計（前期：2024年8月　後期：2024年11月）

勉強会

商品・サービスの設計に入っていきます。

勉強会③「マーケット・ターゲットの設定」
前期：8月1日（木）/後期：11月14日（木）
いずれも　14:15～16:15
「商品・サービスの設計シート」をもとに顧客設定・獲得手法やサービスの内容について深堀を行います。

勉強会④「消費者の利用シーンを考える」
前期：8月22日（木）/後期：11月28日（木）
いずれも　14:15～16:15
消費者の利用シーンに合わせたサービスの流れ（プロセス）と関係者、ヒト・モノ・カネの動きについて整理します。

Part.3　実施計画（前期：2024年9月　後期：2024年12月・2025年1月）

勉強会

実施計画を作成していきます。

勉強会⑤「事業のビジョン・将来展望を考える」
前期：9月5日（木）/後期：12月12日（木）
いずれも　14:15～16:15
中期計画を立てる際に必要となる将来ビジョンの整理と行動計画、収支計画等を検討します。

勉強会⑥「事業推進のチームを考える」
前期：9月19日（木）/後期：2025年1月9日（木）
いずれも　14:15～16:15
「利害関係者整理シート」等を活用して、「地域の巻き込み具合」を図解し、整理します。

評価会【前期：2024年10月3日（木）／後期2025年1月30日（木）】

別紙「【山村振興セミナー（マーケティング基礎講習・ビジネスモデル作成ワークショップ）】参加申請書」
提出期限：2024年6月14日（金）

山村振興セミナー「サポートセミナー」（アドバイス会および交流会）のご案内

平成27年度以降、山村活性化支援交付金により商品開発等に取り組んだ（取り組んでいる）　事業実施主体である振興山村地域の事業者さま、もしくは自治体職員の方に、事業継続における様々な課題解決を目指したセミナー（アドバイス会および交流会）を開催します。

サポートセミナー（アドバイス会および交流会）

■日時：2025年2月予定（展示商談会と同時開催）

■方法：オンライン/対面　ハイブリッド開催

■内容：

・サポートセミナーでは「アドバイス会、セミナー、商談会参加者同士の交流会」の3つのプログラムで構成されています。

・参加申込時にご提出していただく、商品・サービス開発・販路開拓における事前アンケートをもとに、専門家によるアドバイスを実施します。

・オンラインでの開催に加え、展示商談会出展（2025年2月）の会期に合わせて実施し、対面での参加も可能とします。

※内容は、一部変更となる可能性があります。

＜サポートセミナーのスケジュール（予定）＞

・アドバイス会

18：00～18：25　開場（25分）

18：25～18：30　挨拶・概要説明　（5分）

18：30～19：30　アドバイス会　　（60分）

・セミナー

19：30～20：00　講師によるセミナー　（30分）

・参加者交流会

20：00～21：00　現地参加者交流会（60分）

21：00～21：05　閉会挨拶（5分）

※サポートセミナーの開催時間・開催内容は変更になる可能性がございます。

事前アンケート	サポートセミナー本番		参加後…
山村側からのお悩みを募集	お悩みに対し専門家が改善策やアドバイスを行う	現地の参加者同士で交流会、ネットワーク構築や課題の共有を行う	課題を解決して、継続的な事業へ

※「サポートセミナー」参加者募集のご案内は9月頃を予定しています

商談会開催支援（全体）のご案内

山村地域の地域資源を活用して開発した商品の販路開拓や商談に取り組みたい方へ向けた事業です。
商談会の場で必要となる知識を身につけるセミナー、展示会・販売会出展支援、WEBサイトでの情報発信・PRを行います。

＜年間スケジュール（予定）＞

プログラム	内容
●商談会支援セミナー　オンライン開催	商談会の場で必要となる知識を身につけるセミナーを開催します。
●展示商談会への共同出展 ※詳細は、以下参照	参加者とバイヤーおよび消費者とのマッチング（商談）の場を設ける展示会へ共同出展し、出展支援を行います。
●山村地域商品の販売会	首都圏の消費者に対し、山村の商品を直接販売し、地域の魅力発信・商品のPR・テストマーケティングを目的とした販売会の開催・出店支援を行います。

展示商談会（2回開催）

第66回 大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024

食品・非食品出品可

東京には来場しない地域のバイヤーが多数来場するため、大阪を中心とする関西圏のマーケットを獲得するための手段として活用されております。また、2025年の大阪・関西万博開催目前の大阪は都市開発やインフラ整備が進んでおり、新規参入のチャンスに満ちており、多くのビジネスチャンスをご提供します。

■会 期：2024年9月12日（木）・　13日（金）/2日間
■会 場：大阪　OMM2階
■主 催：株式会社ビジネスガイド社

［前年度実績］
・来場者数：合計15,118名
・出展社数：145社 / 団体、生産者149小間

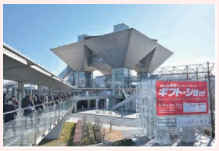
対象商品
食品・非食品どちらも出品可能です。

ポイント
関西圏の販路開拓、バイヤーとのマッチングにオススメです。

第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025

食品・非食品出品可

日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市です。食品・非食品の様々な出展者と小売・卸流通業の皆様にビジネスマッチングの機会を多数提供しています。



■会 期：2025年2月12日（水）～　14日（金）/3日間
■会 場：東京ビッグサイト（東京国際展示場）
■主 催：株式会社ビジネスガイド社

［前年度実績］
・来場者数：延べ223,040名（内海外来場者3,141人）
・出展社数：2,7939社
（海外16の国と地域から325社含む）
※いずれも同時開催含む

対象商品
食品・非食品どちらも出品可能です。

ポイント
販路開拓、バイヤーとのマッチングにオススメです。

山村地域商品の販売会（1回開催）

都内ショッピングセンターでの販売会「山の恵みマルシェ」

食品・非食品出品可

既存客の集客・売上が見込める都内複合施設内のイベント会場にて、販売会を開催します。
1次産品、加工品の販売や直接PRできるワークショップの開催等で地域の魅力発信・商品のPR・テストマーケティング・新規ファン獲得を目指します。

■会 期： 2024年11月下旬　(予定)
■会 場：アリオ北砂（東京都 江東区） (予定)

［施設情報］
株式会社イトーヨーカ堂が開発・運営するショッピングセンター。ファッション、雑貨、食品、フードコート、スポーツクラブ等各種サービス他、約120の店舗を有し、一日あたりの来場者数は平均約3万人、全国のイトーヨーカドーグループでもトップクラスの売上げを誇る店舗です。

対象商品
食品・非食品どちらも出品可能です。
サービス（観光）商品のPRもできます。

ポイント
様々なターゲット層に対して、商品・商品の原料（1次産品）を一緒に販売ができ、首都圏消費者の声を直接聞くことができます。

≪共同出展のご案内≫

第66回大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024

東京には来場しない地域のバイヤーが多数来場するため、大阪を中心とする関西圏の販路開拓にオススメです。
また、2025年の大阪・関西万博開催目前の大阪は都市開発やインフラ整備が進んでおり、新規参入のチャンスに満ちており、多くのビジネスチャンスをご提供します。

第66回大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024とは？

日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」の姉妹ショーとして35年継続して西日本で開催の「大阪インターナショナル・ギフト・ショー」。東京には来場しない地域の
バイヤーが多数来場するため、大阪を中心とする関西圏のマーケットを獲得するための手段として活用されております。また、小売店や百貨店、通販、卸、メーカー、販促関連企業、食品関連企業、住宅関連企業、ディベロッパー、ホテル、レジャー施設、商社など、幅広い業種のバイヤーが来場するため、既存業種の販路開拓やフォローと併せ、異業種の販路開拓としても活用されております。

開催概要

●名称　：　第66回 大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024
●会期　：　2024年9月12日（木）～ 13日（金）
●会場　：　OMM2階展示ホール
●出展　：　150社　/　150小間
●来場　：　開催イベント全体では約1,500名(平常時)
小売業(百貨店・専門店等)、通販・訪問販売、卸売業、外食産業
ホテル・冠婚葬祭・食堂、輸出入商社、ギフト関係者、異業種バイヤー等々
●主催　：　株式会社ビジネスガイド社
●同時開催：　関西e-mon(ええもん）展

＜出展イメージ＞

出展プラン/費用（予定）

●ブース出展料（以下、基本設備含む）　未定　※出展社数により変動します。

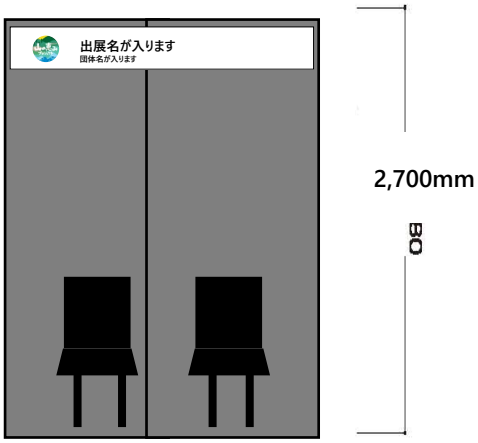
※「山の恵みプロジェクト」はギフト・ショー内に出展予定です。

※運営及びスケジュールにつきましては、食品・非食品のともに、「大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024」の開催要綱・出展社マニュアルに則って運営されます。

出展ブース基本設備（予定）

スペース　間口3,000mm×奥行1,500mm×高さ2,700mm or 2,100mm
・背面システムパネル　※隣接する小間との仕切はありません。
・床面カーペット　※事務局指定色となります。
パイプ椅子　2脚、社名板1枚
※本仕様以外の備品につきましては、別途出展社負担となります。
（追加備品リストは、当事務局より別途ご案内いたします）
※電源が必要な場合は、別途お申込みが必要です。

＜正面図＞



＜ブースイメージ＞

①別紙「【商談会開催支援事業】参加申請書」をご記入の上、E-Mailにて運営事務局までお送りください。

②運営事務局にて、①の内容から参加資格等を確認の上、改めて出展に関するご案内をお送りいたします。

③出展が決定された方には、お振込みのご案内をいたします。費用のお振込が完了した段階で、
正式に出展受理となります。以降、運営事務局より、適宜、出展に係るご連絡をいたします。

※「【商談会開催支援事業】参加申請書」の「ご参加希望」項目「B 大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024」にて「出展する」または「出展を検討中」をご選択いただいた方には、参加資格などを確認の上、「出展に関するご案内」を改めてご案内いたします。「大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024 」で設ける本事業のブースの出展申込についても別途「出展に関するご案内」にて詳細をご案内いたします。

≪共同出展のご案内≫　第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025/第37回グルメショー春2025

食品・非食品問わず様々なバイヤーが訪れる日本最大のパーソナルギフト・生活雑貨の国際見本市です。
販路開拓、バイヤーとのマッチングにオススメです。

第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025とは？

「東京インターナショナル・ギフト・ショー」は、日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市で、一般の方の来場はなく、ショップ、百貨店、専門店、商社、卸売業者などのバイヤーが商談を目的に来場します。また主催者が運営する流通業界最大のtoBポータルサイト『Gift Net』で、来場者へオンライン上でのPRも可能です。販路拡大、商談機会の創出に活用されております。※：toB＝企業・バイヤー向け

開催概要（予定）

- ●名称　：　第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025
- ●会期　：　2025年2月12日（水）～14日（金）
- ●会場　：　東京ビッグサイト
- ●出展　：　開催イベント全体では 3,000社 / 4,000小間（平常時）
- ●来場　：　開催イベント全体では 約200,000名（平常時）
  小売業（百貨店・専門店等）、卸売業、外食産業、ホテル・旅館、通信販売業、
  ギフト関係者、異業種バイヤー等々
- ●主催　：　株式会社ビジネスガイド社
- ●同時開催：　第37回グルメ＆ダイニングスタイルショー春2025

出展プラン/費用（予定）

●ブース出展料（以下、基本設備含む）　未定　※出展社数により変動します。

※「山の恵みプロジェクト」はギフト・ショー内「グルメショー」エリアに出展予定です。

※ギフト・ショーブース出展料金の価格変更に伴い、「山の恵みプロジェクト」ブースの出展料金も令和5年度出展料金から変更されます。

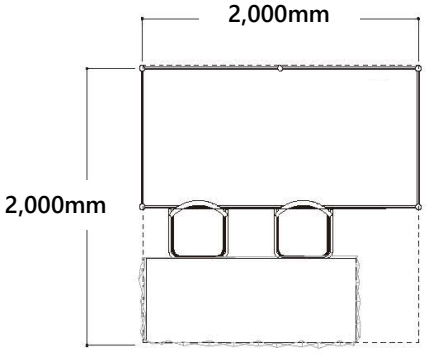
※運営及びスケジュールにつきましては食品・非食品ともに「東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025」の開催要綱・出展社マニュアルに則って運営されます。

出展ブース基本設備（予定）

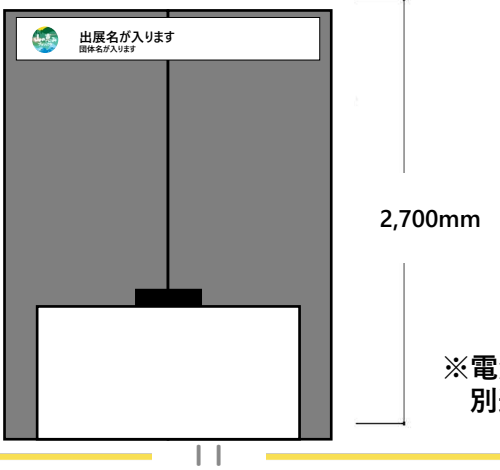
- ●スペース　間口2,000mm×奥行2,000mm×高さ2,700mm
- ●システムパネル 両袖1,000mm×背面2,000mm　※隣接する小間との仕切はありません。
- ●床面カーペット　※事務局指定色となります。
- ●展示台（W1,500mm×D600mm×H730mm）1台　※三方白布巻き
- ●パイプ椅子　1脚
- ●社名板　1枚

※本仕様以外の備品につきましては、別途出展社負担となります。
（追加備品リストは、別途、当事務局よりご案内いたします）

＜平面図＞



＜正面図＞

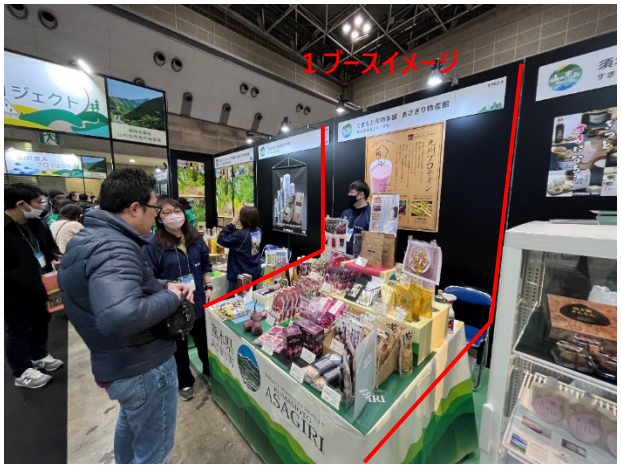


※電源が必要な場合は、
別途お申込みが必要です。

≪共同出展のご案内≫　第99回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025/第37回グルメショー春2025

＜令和4年度 出展ブース＞

※背面のポスター、白布以外のテーブルクロス、装飾類は、各出展社様からのお持込みです。



商談会特性と出展効果

●中小企業を中心に、オーナーをはじめとする決裁権のあるバイヤーが多く訪れます。
●特に品質を重視する小売業・サービス業・卸売業・通信販売業の関係者が多く訪れます。
●異業種（雑貨店・ライフスタイルショップ・インテリアショップ等）の食品取り扱いをお考えのバイヤーが多く訪れます。
●圧倒的な来場動員力により、地域・企業・商品の魅力が、広く多くの方々に周知いただけます。
●新規チャネルのマーケティング・リサーチやコネクションづくりに大いに役立ちます。
●バイヤーやターゲット層の生の声で、商品開発や販売促進のヒントを得ることができます。
●「山の恵みプロジェクト」として統一したブランドで出展ブースをＰＲ・広報を行うことにより、山村振興地域のイメージ向上、ブース来訪の機会を創出します。

出展申込方法

①別紙「【商談会開催支援事業】参加申請書」をご記入の上、E-Mailにて運営事務局までお送りください。
②運営事務局にて、①の内容から参加資格等を確認の上、改めて出展に関するご案内をお送りいたします。
③出展が決定された方には、お振込みのご案内をさせていただきます。費用のお振込が完了した段階で、正式に出展受理となります。以降、運営事務局より、適宜出展に係るご連絡をさせていただきます。

※「【商談会開催支援事業】参加申請書」の「ご参加希望」項目「C 東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025」にて「出展する」または「出展を検討中」をご選択いただいた方には、参加資格などを確認の上、2024年11月頃（予定）に「出展に関するご案内」をお送りいたします。

別紙「【商談会開催支援事業】参加申請書」　提出期限：2024年6月14日（金）

山村地域商品の販売会「山の恵みマルシェ」
≪出店のご案内≫

既存客の集客・売上が見込める都内複合施設内のイベント会場にて、販売会を開催します。
1次産品、加工品の販売や商品を直接PRできる販売会の開催で地域の魅力発信・商品のPR・テストマーケティング・新規ファン獲得を目指します。

販売会「山の恵みマルシェ」とは？

首都圏の消費者に対し、山村活性化支援交付金により開発等に取り組んだ（または取り組んでいる）商品・サービスのみならず、地域の魅力・開発の想い、商品やサービスの背景（ストーリー）を直接伝える場として「販売会」の機会を作り、商品・地域の新たなファンの獲得と、地域・商品の認知促進を図るイベントです。

今回は、既存客の集客・売り上げが見込める都内ショッピングセンターのイベントスペースに「山の恵みマルシェ」として団体出店することで、一体感を出し、地域・商品等の魅力を発信していきます。

開催概要（予定）

●名称　：　山の恵みマルシェ
●会期　：　2024年11月下旬
●会場　：　アリオ北砂（東京都江東区）(予定)

出店プラン/費用（予定）

●出店料　：<u>売上の15％を出店料として会場へ納めて頂きます。</u>

※この他、各者（社）独自の広告物、商品の手配、搬入出費、スタッフの往復の交通費・宿泊費を含む経費および売上金の入金に係る振込手数料は出店者（社）の負担とします。

●出店条件（予定）

・以下の事業者・団体での出店をお願いします。
　・地域資源を活用し開発、改良した商品を出品できる者（社）（一次産品の出品も含む）
　※自ら出品した商品に対して消費者に説明できるスタッフが会期中、会場にて販売、接客の対応を行うこと。
・販売する食品は、「食品表示法」に基づく「食品表示ラベル」にて、出品可否を事前に確認させていただきます。
　「食品表示ラベル」への必要な対応ができない商品は、出品をお断りする場合があります。
・在庫商品の返送費用は、出店社の負担とします。
・酒類の試飲はできません。なお、酒類の販売方法は会場と調整させて頂きますので、別途ご相談下さい。
・サービス（観光プログラムなど）やイベント等の宣伝も可能です。

出店申込方法

※山村地域商品の販売会「山の恵みマルシェ」参加者募集のご案内は7月頃を予定しています

商談会支援セミナーのご案内（オンライン開催）　※展示商談会・販売会出展希望者は、要参加

・2回実施する「展示商談会」(9月「大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024」・2月「東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025」） の出展を実りのあるものにすべく前期と後期に分け、必要となる知識、資料の作成を出展に向けてフォローするセミナーを実施いたします。
・2回の「展示商談会」へ向け、「Part.1 情報の整理」「Part.2 情報発信環境の整備」「Part.3 見せ方・情報発信力の向上」の3テーマに分け、時期と段階に応じた支援を行います。

※内容は、一部変更となる可能性がございます。

Part.1 情報の整理（前期： 2024年7月　後期：2024年10月・11月）

支援セミナー

展示会出展に向けて準備をしておきたいプレゼン資料・商品シート（FCPシート等）の作成にむけたセミナーを開催します。自身の商品の特徴、アピールポイントを整理し、伝わるプレゼンテーションの実施を目指します。

セミナー①「プレゼン資料の作成」
前期： 7月4日（木）10:00～11:00
後期： 10月31日（木）10:00～11:00

自社商品をプレゼンするために必要な項目を書き出し、実際にプレゼンできる資料を作成。

セミナー②「商品シートの作成」
前期： 7月18日（木）10:00～11:00
後期： 11月14日（木）10:00～11:00

出展社の「伝えたい情報」と、バイヤーの「知りたい情報」を1枚にまとめることで、効率的に商談を進める統一シートの作成。

Part.2 情報発信環境の整備（前期： 2024年8月　後期：2024年11月）

支援セミナー

展示会出展に向けて「プレゼン力の向上（展示）」のカリキュラムを行うとともに、「情報発信環境の整備」など to B※1 だけではなくto C※2等、今後の活動に向けても必要となる情報発信力の強化を行います。
※1：toB＝企業・バイヤー向け　※2：toC＝消費者向け

セミナー③「商品画像の撮り方」、「SNSの活用」
前期： 8月1日（木） 10:00～11:00　後期： 11月28日（木）10:00～11:00

Webを活用した情報発信をしていくための準備として、toCに向けた情報発信の重要性、およびSNSの活用法を学びます。合わせて、商品画像の撮り方を学びます。

Part.3 見せ方・情報発信力の向上（前期：2024年8月　後期：2024年12月）

支援セミナー

展示会等で商品をどのように陳列すると、来場者の興味を引くことができるか？また、報道等を通じてどのように発信することで商品を知ってもらえるか？展示会本番での情報の発信力の向上を行います。

セミナー④「VMDの設計＆PRツール、POPの作成」
前期： 8月22日（木） 10:00～11:00　後期： 12月12日（木） 10:00～11:00

展示するスペース、商品リストから、実際にどのように陳列するか、売場のつくり方を検討します。また、POPを活用したブースの効果的な見せ方や、PRツールを活用した広報の仕方等について学びます。

出展
前期：展示商談会①　大阪インターナショナル・ギフト・ショー2024（2024年9月12日～13日）
後期：展示商談会②　東京インターナショナル・ギフト・ショー春2025（2025年2月12日～14日）

別紙「【商談会開催支援事業】参加申請書」　提出期限：2024年6月14日（金）