

# 2026年度 地域力活用新事業創出支援事業

## 「ギフト市場への販路拡大に向けた商品磨き上げ事業」 参加商工会議所(事業者) 募集要項

### ■募集期間■

2026/6/9(火)～6/30(火)

### ■応募方法■

電子フォーム入力による

### ■問い合わせ先■

日本商工会議所 地域振興部  
担当:松下、斎藤、濱、秋元、新田

TEL:03-3283-7818 E-Mail:z-tenkai@jcci.or.jp  
受付時間 9:30～12:00 13:00～17:30(土日・祝日を除く)

2026年6月  
日本商工会議所  
地域振興部

# 目次

I. 事業概要	.....P3
1. 事業目的	
2. 事業内容	
3. 事業の流れ	
4. テストマーケティング施策	
5. 役割分担と対応事項	
6. 成果物:じもカードについて	
7. 対象商品および事業者	
8. 事業参加にかかる事業者の費用負担	
9. 事業参加に関する注意事項	
II. 募集内容	.....P10
1. 応募対象	
2. 募集期間	
3. 留意事項	
4. 応募方法	
5. 採択結果通知	
6. 応募時の入力方法・入力項目	
7. 応募時の注意事項	
III. 参加商工会議所の選定	.....P16
1. 選定方法	
2. 主な選定基準	

# I. 事業概要

## 1. 事業目的

各地商工会議所や地域の小規模事業者等が開発した地域資源(食品、雑貨などの産品)を対象に、ギフト市場およびグローバル市場での競争力を高める「商品磨き上げ・販路開拓事業」を実施します。

本事業では、テスト販売を通じて商品の魅力を再発掘・洗練させるだけでなく、国内ギフト需要、さらには訪日外国人によるインバウンド消費も見据えた新規販路の獲得を目的とします。あわせて、市場分析や消費者の反応をデータ化して蓄積することで、次年度以降に事業者自らが戦略的な販路展開を継続できる「自走化」の基盤構築を目指します。

## 2. 事業内容

委託事業者である「地元カンパニー社」が、年間を通して一貫支援します。

### 1. 知見の共有とスキルアップ

ギフト市場の最新トレンド分析に加え、多様化する消費者ニーズ(海外視点を含む)や選ばれるための戦略を学ぶオンラインセミナーを実施します。

### 2. 個別コンサルティング

商品や事業者自身の「真の強み」を深掘りします。ギフトとしての付加価値向上を主軸に、多言語対応などといった一歩先の展開までを見据えた、多角的なアドバイスを行います。

### 3. 実践的なテストマーケティング(販路開拓)

展示販売会や商談会を「商品試行の場」として活用。国内バイヤーへの提案はもちろん、一般消費者との直接の接点も設けることで、市場の反応をダイレクトに確認し、可能性を探ります。

### 4. 改善サイクルと自走化支援

活動から得られたデータを集約・提供します。自社の強みと課題を客観的に把握することで、次年度以降の「売れる商品づくり」と「自立的な販促サイクル」の確立を目指します。

# I. 事業概要

## 3. 事業の流れ

本事業は、以下の3つのステップで展開します。

### ①商品の磨き上げ(専門家による徹底支援)

ギフト市場で選ばれるための「商品力」を強化し、魅力を言語化します。

オンラインセミナー：基礎知識からフィードバックまで、戦略的な商品作りを伝授。

個別コンサルティング：専門家が直接訪問。商品の強みを引き出し、改良をアドバイス。

制作物：販促物の制作を通じ、自社の魅力を可視化・言語化。

メンター伴走フォロー：期間中のオンライン相談を通じ、事業者の取り組みを継続的に支援。

### ②テストマーケティング(多角的な販路開拓)

実店舗と展示会、異なるチャネルでの実践を通じて、市場の反応をダイレクトに収集します。(詳細次ページ)

### ③成果分析(知見の蓄積)

実施結果を数値化・分析し、次なるアクションへと繋がります。

フィードバックレポート：催事結果を詳細に分析し、個別の改善策を提示。

成果共有セミナー：実績や事例を共有し、継続的な販路拡大のノウハウを総括。

## 01 専門家による 磨き上げに向けた支援

- オンラインセミナー (計4回)
  - ①キックオフ【7月】
  - ②展示商談会(販売有り)説明会【11月】
  - ③展示商談会(ギフト・ショー)説明会【1月】
  - ④全体フィードバック【3月】
- 個別コンサルティング面談
  - 訪問：1回【8月～9月】
  - オンライン：数回【催事前など】

※実施時期は予定です

## 02 テストマーケティング

- 12月 展示商談会(販売有り)出店(来場者：一般消費者、バイヤー)
- 1月 店舗での期間限定販売イベント出店(来店者：一般消費者)
- 2月 展示商談会(東京インターナショナル・ギフト・ショー)出展(来場者：バイヤー)

## 03 成果分析・ フィードバック

- フィードバックレポートの提供  
事業を通して得られたデータをまとめ、レポートとして参加商工会議所・事業者提供。
- 全体フィードバックセミナーの開催



# I. 事業概要

## 4. テストマーケティング施策

### ●3つの施策

#### ①展示商談会(販売有り)

2026年12月中旬、首都圏 貸しイベントスペースにて  
来場者:一般消費者、バイヤー

#### ②店舗での期間限定販売イベント出店

2027年1月下旬、東京都内 食品・雑貨販売店舗の期間限定ブースにて  
来店者:一般消費者

#### ③展示商談会(東京国際ナショナルギフト・ショー)出展

2027年2月24～26日 東京ビッグサイトにて開催  
来場者:バイヤー

※商品の出品は必須、事業者様ご自身の来場は可能な限り

※開催時期前に「説明会」開催予定



# I. 事業概要

## 5. 役割分担と対応事項

	日本商工会議所	地元カンパニー	各地商工会議所	各事業者
通期	全体ディレクション	事務局運営	事業者のサポート	事業への参加
【6月】 募集 公募説明会	参加事業者選定	オンラインセミナー開催 保険加入状況の確認	セミナー参加 参加事業者のとりまとめ・応募	磨き上げ商品の検討
【7～11月】 個別コンサル オンラインセミナー じもカード制作	フォローアップ	オンラインセミナー開催 商品の磨き上げ個別コンサル - 魅力の掘り起こし - PR方法アドバイス じもカード掲載用インタビュー、記事制作 クリエイティブ各種制作・印刷	セミナー参加 コンサル面談同席 進捗/状況確認 商品磨き上げに向けた 伴走支援	商品情報・写真の提供 コンサル面談参加 サービス(商品)の打ち合わせ 取材対応 商品磨き上げ
【12～2月】 プロモーション テストマーケティング	各地商工会議所の フォローアップ イベント/ブース主催	プロモーション施策実施 テストマーケティング イベント実施/参加	展示商談会および 店舗販売への出店(出展)サポート  ※現地参加は任意 ※開催日程・会場については前ページ参照	展示商談会および 店舗販売への出店(出展)準備/参加  ※現地参加は任意 ※開催日程・会場については前ページ参照
【3月】 振り返り	各地商工会議所の フォローアップ	事業終了後フィードバックセミナー 参加事業者への個別フィードバックレポート作成 事業者アンケート	事業終了後のアンケート協力	フィードバックセミナー参加 事業終了後アンケート(レポートから商品改善等)

# I. 事業概要

## 6. 成果物:じもカード(事業者紹介カード)について

じもカード  
(制作事例)

カードのおもて面の中央には  
事業者のイチオシ商品を配置



関係者2名。関係性はさまざま。夫婦、親子、会社代表と営業部長、製造担当と原料の生産者など。

### 【カード うら面】

関係者の会話写真や製造風景は、つくり手の雰囲気伝える役割をしている。

千葉県・館山市  
有限会社 木村ピーナッツ

風味が高く口ざわりの良い最高品種の落花生として有名な、千葉半立種を使用。落花生の栽培からピーナッツ製品の製造、販売までを一貫して行う。店舗では濃厚なピーナッツソフトクリームが人気。

井澤 職人気質のオーナーさんの味を再現するのが本当に大変でした。初めの頃は、「お客様から「前と味が違う」「色が違う」と言われることもあったり……。小柳 継承することの難しさを感じた。でも、以前の従業員の方々が、山の人たちの温かさによって助けられたと思う。井澤 そうですね。一粒一粒手で選別したり、手回しのかかる作業も多いですが、食べた方の「美味しい！」の声が聞こえてくる。

製造の背景や思いも一緒に伝えたい

二人と商品の思い出  
小柳 事業継承ということでは木村ピーナッツに配属されて早数年。食品の仕事は初めてで悩むことは多かったし、火加減や気候の影響など、製造の感覚を学ぶのにもすごく時間がかかったよ。

井澤 そうなんです。もともと若い人に手にとってもらえるように工夫していきたくて、せっかくなので製造している商品なので、落花生の品種の違いや美味しさとか合わせて、製造の背景や思いも一緒に伝えたいなと思っていました。

小柳 さすが井澤くん！本当に前向きですね。井澤 小柳さんの背中を必死に追いかけていますよ！これからも良いものを作って、たくさんの人に届けていきたいと思います。

と全て報われます。僕らの「甘い」給食でピーナッツ味噌が出たり、小さい頃から落花生に触れる機会があったけど、今はそういう機会も少なくなっているよね。井澤 そうなんです。もともと若い人に手にとってもらえるように工夫していきたくて、せっかくなので製造している商品なので、落花生の品種の違いや美味しさとか合わせて、製造の背景や思いも一緒に伝えたいなと思っていました。

2025年度地域力活用新事業創出支援事業

じもカード(英字並記版)

※作成例 実際にこの形になるとは限りません



千葉県・館山市 | 有限会社 木村ピーナッツ  
Tateyama, Chiba | Kimura Peanuts Co., Ltd.

千葉半立種を使用し、栽培から製造・販売まで一貫して行うピーナッツ専門店。濃厚な風味のソフトクリームも人気。

A peanut specialist handling everything from cultivation to production using the premium "Chiba Handachi" variety. Their rich peanut soft-serve ice cream is a local favorite.



左から:井澤(製造担当)、小柳(店舗責任者)  
L to R: Izawa (Staff), Onagi (Store Manager)

小柳:事業を引き継ぐのは想像以上に大変。悩むこともあったけど、館山の人たちの温かさに本当に救われたなあ。

井澤:先代の味を再現するのは本当に苦労しましたよね。お客様から味や色の違いを指摘されることもありましたから。だからこそ、一粒一粒の手作業による選別が欠かせないんです。その手間が「美味しい！」に繋がります。

小柳:若い世代の方々にも、ただ食べるだけでなく、このピーナッツの背景にある歴史や想いを知ってほしい！

井澤:その通りですね。小柳さんの背中を必死に追いかけていますよ！これからも良いものを作って、たくさんの人に届けていきたいと思います。

**Onagi:** Taking over the business was harder than I imagined. There were moments of doubt, but the warmth and kindness of the people here in Tateyama really pulled me through.

**Izawa:** Recreating the original flavor was a real struggle—customers would tell us straight if the taste or color was off. But that's why we hand-sort every single nut. That extra effort is what leads to a genuine "Delicious!"

**Onagi:** I want the younger generation to not only enjoy the taste but also understand the history and the passion behind these peanuts.

**Izawa:** Exactly. I'm always chasing after your vision, Onagi-san! Let's keep making great products and sharing them with as many people as we can.

Official Website



# I. 事業概要

## 7. 対象商品および事業者

### 【商品】

- ・小売り(個別発送)の出来る食品・飲料・工芸品・雑貨
- ・全国発送が可能な商品
- ・賞味期限:最低7日以上(食品・飲料の場合)

### 【事業者】

- ・地域に根差した事業者であること
- ・ギフト市場への販路拡大を目指している
- ・自社商品の価値向上に取り組みたい意志がある
- ・商工会議所の会員であること(原則として小規模事業者であること)

なお、以下を前提条件と致します。

- ・提供される商品に十分な安全対策が取られていること
- ・個人情報保護の観点で、個人情報が適正に管理されていること
- ・公序良俗に反する取り組みを含んでおらず、法令を遵守していること
- ・反社会的勢力に該当しないこと

## 8. 事業参加にかかる事業者の費用負担

### ●必須

- ・サンプル商品の商品代(発送費、梱包資材費)

※個別面談時、出品候補商品のサンプルを地元カンパニー社(長野県上田市)にご提供いただきます。

### ●任意

- ・商品ブラッシュアップ時に必要と考える梱包資材費・デザイン費
- ・商品ブラッシュアップ後に係る各種資材刷新費
- ・展示商談会・店舗での催事の現地来場の際の交通費・宿泊費

※小間代は事務局が負担、催事等で使用する備品は事務局にて購入

# I. 事業概要

## 9. 事業参加に関する注意事項

・本事業実施にあたって、国が助成する他の制度(伴走型小規模事業者支援推進事業補助金等の補助金・助成金等)を重複して使用することはできませんので、ご注意ください。

・事業参加にあたっては別途規約への同意をお願いいたします。規約は採択時にお送りいたします。

・今年度事業においては「体験商品」は対象外となります。

・本事業終了後は、追跡調査として、その後の進捗状況等について中小企業庁への報告が求められます。必要に応じて、中小企業庁、日本商工会議所が行う本事業に関する調査については、最大限の協力を行っていただきますので、予めご了承ください。

・応募フォーム等において、ご入力いただいた個人情報は、日本商工会議所の委託を受け、日本商工会議所が定める個人情報保護方針に基づいて、株式会社地元カンパニーが取得・管理いたします。

[\(https://www.jcci.or.jp/privacypolicy/\)](https://www.jcci.or.jp/privacypolicy/)

なお、個人情報の取扱いについてご不明な点がございましたら、以下の窓口までお問い合わせください。

日本商工会議所 総務部(個人情報保護担当)

TEL 03-3283-7823

FAX 03-3211-4859

E-MAIL somu@jcci.or.jp

※受付時間:平日 9:30~17:00

## II. 募集内容

### 1. 応募対象

全国516商工会議所(各商工会議所 3事業者まで応募可能)

### 2. 募集期間

2026/6/9(火)～2026/6/30(火)

### 3. 留意事項

●円滑なプログラム進行のため、以下の事項についてご協力をお願いいたします。

#### ■各プログラムへのご参加

原則すべてのプログラムへ参加いただきますようお願いいたします。

※一部プログラムのみ参加はできません。

※面談やインタビューの日程については、事務局が予め指定させていただきますが、ご都合がつかない場合には、調整も可能です。

※商談会やイベントについても、全事業者が対象となります(当日の来場は可能な限りで構いません)。

項目	場所	回数	開催時期
セミナー(説明会)	オンライン	4回	7月17日、11月、1月、3月
コンサルティング面談 じもカード掲載用インタビュー/撮影	訪問・対面	1回	8月～9月
展示商談会(販売有り)出店	首都圏	1回	12月中旬(3日間)
店舗での期間限定販売イベント出店	東京	1回	1月下旬(9日間)
展示商談会(東京インターナショナル・ギフト・ショー)	東京	1回	2027年2月24日～26日

#### ■定期的なコミュニケーションへのご対応

月1回程度の事務局との定期的な連絡(メール、電話等)にご対応いただけること。

#### ■商品発送体制の整備

催事等の準備のため、事前に取り決めた期間内に商品を発送できる体制を整えていただけること。

●以下をご了承ください。

#### ■サンプル品の手配

コンサルティング面談時、地元カンパニー社へサンプル品の提供をお願いいたします。

発送が必要な場合には、恐れ入りますが、商品代と送料については事業者様負担でお願いいたします。

#### ■顔出し広報の了承

じもカード掲載、および広報において、事業者様の顔出しをお願いいたします。

参考:「じもカード」はハガキ大のカードです。その情報に準じて別の形式の資料等を作成する場合があります。

I. 事業概要 5. 「地元のギフト」のイメージ・コンセプト のように、「つくり手」が登場します。

#### ■「地元のギフト」の出品について

本事業における「地元のギフト」への出品はございません。ただし、出品のご希望がある場合は別途、株式会社地元カンパニー社との協議により掲載できる可能性がございます。

## Ⅱ. 募集内容

### 4. 応募方法

「電子フォーム」による

下記リンクに必要事項を入力の上、応募をお願いいたします。

※原則、郵送、電子メールによる応募は受付しません。

URL:<https://forms.gle/vKhfKJmSRNkkwC3y9>

### 5. 採択結果通知

2026年 7月上旬予定

※応募商工会議所宛に電子メールで採否を通知します

※出品決定後のキャンセルは原則としてできません。

※総事業者数は30事業者程度を想定しております。

※ご応募いただいたすべての事業者様が採択されるとは限りません。あらかじめご了承ください。

## II. 募集内容

### 6. 応募時の入力方法・入力項目

1商工会議所につき **3事業者まで** ご応募いただけます。

①応募事業者の情報を指定のExcelファイルに入力ください。  
(3事業者応募の場合は3ファイル作成ください)

②応募フォームにて、応募商工会議所および応募事業者についての基本情報を入力後、上記Excelファイルをフォームにアップロードにてご提出ください。

※Excelファイルのアップロードには、Googleアカウントへのログインが必要です。

ログインのうえ、フォームの入力(Excelファイルのアップロード)をお願いいたします。

※Googleアカウントへのログインできない場合は、応募商工会議所および事業者の情報についてExcelファイルにご入力のうえ、以下アドレスまでご送付ください。

【送付先】 z-tenkai@jcci.or.jp

### ●フォーム入力内容

#### 【商工会議所情報】

会議所コード

会議所名

会議所所在地(都道府県)・住所

会議所担当部署・役職

会議所担当者名

連絡先電話番号

連絡先メールアドレス

#### 【出品事業者 基本情報(事業者ごとに入力)】

企業名・団体名(商工会議所への登録情報と同じ正式名称をご入力ください。)

事業者公式URL

担当者名(当事業の主な担当者)

住所・電話番号

担当者メールアドレス

商品ジャンル:プルダウン式

→(Excelファイル アップロード)

#### 【参画にあたって(記述式。箇条書きも可)】

(1)貴所における販路開拓支援に関する課題や、本事業の参加を通して実現したいことがあれば、具体的にご記入ください。

(2)これまでにギフト市場への販路開拓に特化した取組み実績があれば、ご記入ください。また、本事業終了後の計画や予定等があれば、ご記入ください。

(3)本事業への出品事業者のみならず、貴所管内での地域の特産品・地域ブランドの創出に関するこれまでの取組実績や今後の予定をご記入ください。

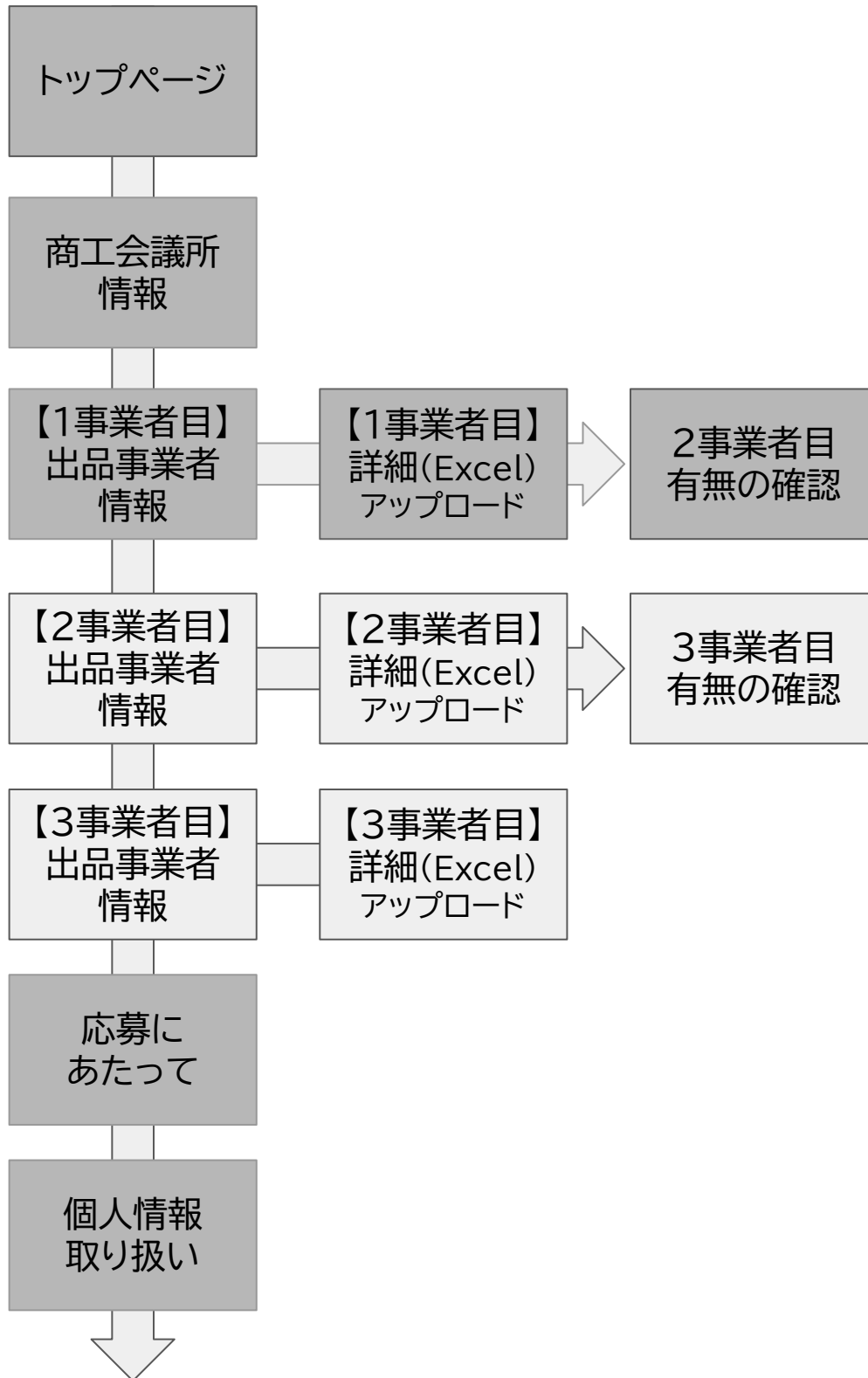
(4)貴所における本事業のサポート体制、事業終了後のフォロー体制に関してご記入ください。

## II. 募集内容

フォームは以下の仕様になっています。

濃いグレー: 必須項目

薄いグレー: 任意項目



登録のメールアドレスあてに入力内容のコピーが送信されます

# ●事業者用応募申請書(Excel) 入力内容

## 【事業者基本情報】

企業名・団体名  
事業者公式URL  
担当者名(当事業の主な担当者)  
住所・電話番号  
担当者メールアドレス  
商品ジャンル(プルダウン式、右記参照)

## 【商品情報】

(ギフト対応している、もしくはギフト対応検討中の商品)  
商品名(もしくはセット名)  
商品内容(内容量)  
現在の販売価格  
該当商品の販売URL

## 【自由記述欄】

当事業を通して、どんなことを得たい・実現したいと考えていますか？  
当事業を「やりきる」ことで目指している成果や、学びたいこと、つながりたい相手、挑戦したい工夫などがあれば、ぜひ教えてください。(100文字以上推奨)

例)都心の消費者に直接商品を見ていただくのは、私たちにとって初めての試みです。今回の企画には、商品開発担当者や広報担当者、直営店での接客スタッフも参加する予定です。実際に現場でお客様の反応を間近に見ることで、「どのポイントに興味を持ってもらえるのか」「どんな表現が響くのか」といった生の声を体感的に掴みたいと考えています。この経験が、今後の自社ECサイトでの展開にも大いに活かせると期待しています。全国のお客様により届くような販促戦略を練り直し、販路拡大へとつなげていきたいと思っております。

### 商品ジャンル

#### ■食品・飲料

野菜  
果物  
肉  
魚介類  
米  
麺・パン  
卵・乳製品  
調味料  
酒  
飲み物  
菓子  
惣菜

#### ■工芸品・雑貨

キッチン・日用品  
インテリア・ホーム雑貨  
ファッション・アクセサリ  
美容・セルフケア  
文具・ステーショナリー

#### ■その他

その他(食品・飲料)  
その他(工芸品・雑貨)  
その他

## II. 募集内容

### 7. 応募時の注意事項

#### <個人情報取り扱いについて>

フォーム記載内容をご確認の上、了承ボタンにチェックを入れてください。

個人情報取り扱いについて、以下の内容にご了承ください。  
確認後「了承しました」の項目にチェックをお願いいたします。

ご入力いただいた個人情報は、日本商工会議所の委託を受け、株式会社地元カンパニーが取得・管理いたします。取得した情報は、日本商工会議所が定める利用目的の範囲内で利用されます。(https://www.jcci.or.jp/privacypolicy/)

個人情報取り扱いについて \*

了承しました

#### <フォームの最後>

下のような画像が表示される場合は、指示に従ってチェックを付けてください。

アップロードし

\* 必須の質問で

設問は以上と

個人情報取り扱  
確認後「了承し  
-----  
ご入力いただ  
取得・管理いた  
用されます。(他

個人情報取り  
 了承しま

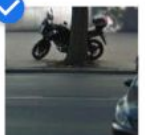


備考  
Googleアカウ  
こちらにその旨



回答を入力




アップロードし

有されます。

**オートバイ**  
の画像をすべて選択してください

確認

ない場合は、

### Ⅲ. 参加商工会議所の選定

#### 1. 選定方法

ご提出いただいた申請内容をもとに、地元カンパニー社との審査に基づいて、参加商工会議所を選定させていただきます。

#### 2. 主な選定基準

必要な項目がもれなく記入されていることに加え、主に以下の観点で選定を行います。応募多数の場合、商品ジャンルや地域バランス等も考慮のうえ、総合的に審査を行い、参加商工会議所を決定いたします。(記載順に優劣はありません)

・対象の事業者および商品(Ⅰ.事業概要 - 7.対象商品および事業者)の条件を満たしているか

・本事業のコンセプト(Ⅰ.事業概要 - 7.対象商品および事業者)に沿っているか

・商工会議所および事業者として本事業への参加を通して実現したいことが、具体的に記されているか

・商工会議所における参加事業者へのサポート体制が整っているか

・本事業通じて地域や地域事業者への波及効果が見込まれるか

・本事業を契機に事業終了後も、商工会議所として商品磨き上げ・販路拡大の活用・展開が見込まれるか

以上