

青森県
大会

AOMORI

岩手県
大会

IWATE

山形県
大会

YAMAGATA

千葉県
大会

CHIBA



高知県
大会

KOCHI

にっぽんの宝物 グランプリ

2019-2020

宮崎県
大会

MIYAZAKI

にっぽんの宝物グランプリとは、バイヤーをファンにする、
事業者自身によるプレゼンテーション型商談会です。

山口県
大会

YAMAGUCHI

全国10都市で地方大会開催！

熊本県
大会

KUMAMOTO

長崎県
大会

NAGASAKI

沖縄県
大会

OKINAWA

地方テレビ局が全面バックアップ！

12月14日(土)東京

全国地方の宝物が世界を目指して決戦!!

おいしい物、すごい人、ユニークな体験を選び、全国・世界へ!



にっぽんの宝物 グランプリ

山口県大会

【後援】 下関市 / 下関商工会議所 / 下関コンベンション協会 / 下関観光キャンペーン実行委員会
エキマチ協議会 / 下関飲食組合 / 創業支援カフェ カラスタ

11月28日(木)

開催決定

KRY山口放送

YAMAGUCHI

にっぽんの宝物 検索

無名の地方事業者が短期間で急成長!

人材育成、商品開発、販売支援の新しい形がここにある



参加事業者募集!!

アクティブラーニング：世界の最先端の動きを学びながら、参加者が能動的に学ぶ機会を提供
コラボレーション：他分野の事業者と組み、活発な意見交換、共同商品開発を実施

全国の事業者と学び会える! 短期間で売上100倍の事例も!

全体教育監修
羽根 拓也
株式会社アクティブラーニング代表

米国3大学で「教授法」を研究。ハーバード大学より「優秀指導者証書」を授与。日本の教育界に「アクティブラーニング」を導入、普及させたハイオピオ。世界中から指導依頼が絶えない。経済産業省、文科省等、公的機関支援も多数。

人材育成 **全国的講師陣** **六次産業化** **事業経営** **販売開発**

監修の羽根を中心に、全国から分野の違う講師が皆様の地域にやってきました。6次産業化エグゼクティブプランナー、元有名百貨店バイヤー、宝物プロジェクトに参加してしっかり結果を残した事業者など、宝物プロジェクトからトレーニングを受けた公認講師が参加します。

みんなで学ぶアクティブラーニングセミナー

① 受身ではない能動参加型のセミナー。
他参加者から自社商品に対する感想、アドバイスをもらいながらブラッシュアップしていきます。

第1回 10/8 火 14:00~17:00 下関市	第2回 10/31 木 14:00~17:00 下関市	第3回 11/12 火 14:00~17:00 下関市	第4回 11/22 金 14:00~17:00 下関市
-------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

宝物を販路につなぐプレゼン型商談会

著名なホテル社長、レストラン料理長、百貨店バイヤーなどが審査員として大集合!
バイヤーをファンにしてしまう新しい商談会の形!

② 11/28 木 山口県大会 地域の販路につなぐ! シーモール下関	③ 12/14 土 全国大会 全国・大都市につなぐ! @東京 ※会場未定	④ 2/22 土 世界大会 海外の販路につなぐ! @シンガポール JEWEL(チャンギ国際空港)
---	--	--

問合せ
申込み

山口の宝物事務局 (横) ザメディアジョン・リージョナル内(平日10時~18時)
TEL 083-242-1138 FAX 083-963-4977
E-mail join@tmr-inc.jp

地元TV局が全力でバックアップ! KRY 山口放送

バイヤーをファンにする新しい『商談』の形 プレゼンテーション型商談会

通常の商談会は資料と商品による説明が一般的ですが、初対面の場で、その瞬間にお互いのニーズが合致し、見事『成約』となる確率は高くはありません。作り手と売り場がお互いのことを知らないまま会うので当然です。ただ、その場がキッカケとなってバイヤーと良い関係性ができ、協働により商品のブラッシュアップが進んでいけば、これこそ出口のニーズを踏まえたブラッシュアップが可能なので、非常に効率的です。

そこで、これまでの面談型商談会ではなく、バイヤーが審査員となって事業者自身がプレゼンテーションする『グランプリ型商談会』をという新たな商談スタイルを構築しました。情報やモノが溢れる現代社会において、他とは違う自社商品の価値・理解を印象的なプレゼンで伝えます。これは過剰な演出ではなく地方の事業者が自社商品を選んでもらうための、最低限必要な手法であり、且つ最大の武器ともなりうる手法であるといえます。

プレゼンテーションの流れ

①導入映像 / 1分

地域の情景、事業所の風景、製造行程などを1分にまとめた導入映像です。



②プレゼンテーション / 2分

PowerPointを使用。整理した原稿を元に事業者自身がプレゼンを行います。



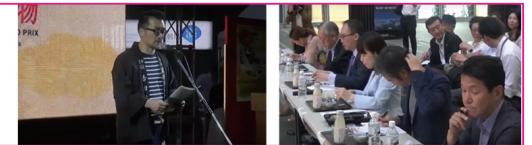
③試食・質疑応答 / 5分

審査員(バイヤー)による試食です。シーン、食べ方、魅せ方など、魅力を伝える工夫が行われます。



④FINAL15 / 15秒

最後の、15秒。どうしてもここだけは伝えたい! そんな想いを一言で。



⑤転換 / 1分

※審査員はこの時間を利用して、審査シートをまとめます。