



I. 東経連ビジネスセンターの概要（平成 23 年 4 月設立）

1. 目的

東北 7 県の産学官＋金融が総力をあげて、“Innovation for Growth” をスローガンに東アジアの技術・生産開発拠点の形成を見据えつつ、大震災からの復興等の支援を通して、東北の国際競争力強化及び雇用の創出を図る。

2. 活動期間

5 年間（平成 23 年 4 月～平成 28 年 3 月）

3. 組織形態

東北 7 県の産業支援機関、大学等研究機関、大手企業等を会員とする任意団体

4. 活動経費

年間 9 千万円程度

5. 事務局所在地

社団法人東北経済連合会 事務局内（宮城県仙台市）

6. 主な事業内容

- （1）マーケティング・知的財産事業化支援事業
- （2）産学連携・アライアンス支援事業
- （3）グローバル・ビジネス支援事業
- （4）ビジネス講座事業

II. マーケティング・知的財産事業化支援事業

1. 目的

マーケティング、知的財産、セールス、ファイナンス分野のハイレベルな専門家による当センターの支援チームが、技術力の高い中堅・中小ベンチャー企業の新製品・新商品・新サービスの事業化を、戦略的かつ実践的に支援します（原則 1 年間）。

2. 応募資格

（1）企業の要件（以下の全ての要件を満たすこと）

- ① 主たる事業拠点を東北 7 県（含新潟県）に置くこと。
- ② 高い技術またはノウハウ等を持つこと。

（2）支援事業の要件（以下の要件を概ね満たすこと）

- ① 「新技術による新商品・新製品・新サービスの事業化」、「既存技術を用いた新たな市場の参入による新商品・新製品・新サービスの事業化」など、イノベーション創出による成長を目指すこと。
- ② 原理確認が終了した試作品が完成しており、マーケティング・リサーチを行うための、モニタリングの準備ができること。
- ③ マーケティング戦略の仮説（何を差別化のポイントにして誰に売りたいか等）を



持っていること。

- ④ 開発計画だけでなく、実売計画を具体的に検討していること。
- ⑤ 特許、商標など、知的財産戦略を検討する意思を持つこと。
- ⑥ 社長以外に営業企画等、専任の担当者を置いて支援を受けられること。
- ⑦ 既存の営業費・販促費は措置されていること。

3. 支援分野 （下記の7分野から、事業テーマに応じた支援チームを編成します）

① マーケティング戦略立案・実行支援

ネットリサーチ、フォーカス・グループ・ミーティング等のマーケティング・リサーチに基づく、差別化ポイントの明確化及び価格、流通、プロモーション等の戦略構築支援

② ブランディング支援

ネットリサーチ、ネガティブチェック等によるブランドネーム、ロゴ、シンボル等ブランド要素の構築支援

③ 営業販促ツール・ホームページ強化支援

マーケティング・リサーチに基づく、営業販促ツール、ホームページの改定のアドバイス

④ セールス戦略支援

マーケティング・リサーチに基づく、新たな販路開拓支援

⑤ 知的財産戦略支援

特許、商標の出願、補正の実施および戦略構築支援

⑥ 法務支援

販売契約書等の法務チェック支援

⑦ ファイナンス戦略支援

資本政策等に関するアドバイス

4. 支援の特徴 （民間支援ならではの、実効性ある4つのメリットが特徴です）

- ① 当センターで編成する支援チームのサポート費用は、200万円まで負担します。
（当センターから支援チームへ直接支払）
- ② 年度の区切りに関係なく、支援決定から12ヶ月間サポートを受けることができます。
（例えば9月～翌年8月など）
- ③ 常時募集していますので、貴社の事業進捗等に応じていつでもお申し込みいただけます。
- ④ 国や県など公的助成に認定されている事業に、当センター事業をセットして追加支援・連携支援することが可能です。

以上