別　紙１

『第４回首都圏商談会』概要

１．日　時：２００９年１１月２７日（金）１３：００～１７：００

２．会　場：都市センターホテル　６０１
〒102-0093　千代田区平河町２－４－１（03－3565－8211）

３．プレゼンテーション企業（プレゼン順）

（１）㈱マーマ食品　（岩手県花巻市）　代表取締役　伊藤　恒利
（２）㈲伊豆沼農産　（宮城県登米市）　代表取締役　伊藤　秀雄
（３）㈲BURUCE INTERFACE　（宮城県仙台市）　代表取締役　ﾌﾞﾙｰｽ　ｳｨｯﾄﾚｯﾄﾞ
（４）㈱コンド電機　（福島県浅川町）　代表取締役　近藤　善一

４．出席者：「セールス支援ナビゲーター」約５０名

５．次　第：

（１）挨　拶
東経連事業化センター　センター長　高玉昌一

（２）セールス支援ナビゲート事業の説明
東経連事業化センター　セールスプロモーション支援チーム　楠　宣夫

（３）企業プレゼンテーション(実施予定時間)
㈱マーマ食品　（１３：２０～１３：５０）
㈲伊豆沼農産　（１３：５５～１４：２５）
㈲BURUCE INTERFACE　（１４：３５～１５：０５）
㈱コンド電機　（１５：１０～１５：４０）

（４）企業別セールス会議　（１６：００～１７：００）

以　上

別紙2

2009年11月24日
東経連事業化センター

セールス支援ナビゲート事業　第4回　首都圏商談会　参加企業一覧表

企業名等	所在地	製品・サービス名	概要
株式会社マーマ食品 代表者：代表取締役社長　伊藤恒利 http://www.mama-foods.com/	岩手県花巻市 桜町4丁目241-2	 商品名：コンにく	『コンにく』は、肉を使用していないのに肉の食感が味わえるヘルシー食材です。主原料は、おから、コンニャク粉、昆布だしなどです。自分で味付け、加工を行うコンにく（原体）のほか、惣菜としてハンバーグ、カツレツ、シュウマイ、餃子などがあります。コンにく原体の場合、カロリーは皮鶏胸肉の約8分の1、食物繊維はレタスの約5倍で、肥満や生活習慣病に悩む現代人にぴったりの食材です。
有限会社伊豆沼農産 代表者：代表取締役　伊藤秀雄 http://www.izunuma.co.jp/	宮城県登米市 迫町新田字前沼149-7	 商品名：伊達の純粋赤豚	『伊達の純粋赤豚』は、遺伝子組み換えを行っていない指定配合飼料を用いて指定農場で大切に育てられたデュロック種の豚です。風味豊かで柔らかく、多汁性に優れ、舌触りが良いという特徴があります。精肉は全頭とも食味官能検査で、やわらかさ、風味をチェックするという究極の品質検査を行っております。その品質の高さが評価され、2004年から香港への輸出を開始し、現在でも60香港ドルの高値で販売され続けております。精肉のほか、生ハムやサラミなどの食肉加工食品もあり、その技術は「SUFFA国際食肉加工品コンテスト」で金賞を受賞するなど国内外で高い評価を受けております。
有限会社BRUCE INTERFACE 代表者：代表取締役　ブルース ウィットレッド http://www.dreamsclub.com/company/	宮城県仙台市 太白区柳生4丁目19-1	 商品名：Cyber Dream	『Cyber Dream』は、誰でも簡単に扱えるバーコードを使った画期的な英語学習システムです。モニター（別売）につなぎ、専用シートに記載されたバーコードを読取るだけで、映像と音声（ネイティブな発音）が飛び出します。最大の特徴は、「ファジーコードテクノロジー」（特許取得）により、複数のバーコードを組み合わせて、様々な表現ができることです。この装置を使用することで、発音に自信のないインストラクターでも、ネイティブな発音を駆使して、生徒の反応を見ながら効果的に学習を進めることができます。単語の発音練習だけではなく、会話や歌のトレーニングも可能です。
株式会社コンド電機 代表者：代表取締役社長　近藤善一 http://www.kondodenki.com/	福島県石川郡浅川町 大字箕輪字山敷田56-10	 商品名：スーパーコンセント　2.0	『スーパーコンセント2.0』は、コンセントに差し込むことにより、電源系統から侵入する雷サージからパソコン、テレビ、レコーダーなどの家電製品を守る役割を果たします。他社製品では、保護素子として酸化亜鉛バリスタ（通信系保護素子）を使用しておりますが、本製品では、さらにガスアレスター（電源系サージ保護素子）と組み合わせることで、より高い雷サージ吸収保護性能を発揮しております。ケースは難燃性樹脂を使用しており、その他部品の製造および組み立ても国内で実施しておりますので、高い耐久性と安全性を実現しております。

別　紙 3

「セールス支援ナビゲート事業」の概要

１．目　的：東北地域の中小ベンチャー企業に対する首都圏における販路支援の体制づくりのため、企業とセールス支援ナビゲーターが「協同」して販路開拓活動を行う。

２．企業（プレゼンテーション）の選定基準

- 東北地域の文化特性を有した商品。
- 売れる商品を持ち、既に、販売実績がある。
- 首都圏に販売の出先機関（販売代理店を含む）を所有している。
- 経営者に積極姿勢がありセールス支援ナビゲーターと協同する意思がある。
- 経営が安定している。他

３．セールス支援ナビゲーターの役割

- 営業ノウハウとして販路開拓先へのプレンゼンテーション内容・技術の指導
- 開拓企業情報の提供
- 参加企業への販路先リストの提供と「紹介」「斡旋」「協同での訪問」などによる成約までの誘導
- 参加企業への業界情報、市場情報などの提供

４．セールス支援ナビゲーターの資格

首都圏での販路ネットワークを有する組織･団体･個人の企業ＯＢ人材であること。

（主な参加グループ）

●ジャパン・レップ・ネットワーク合同会社　●ＮＰＯ法人ヴイエムイ
●イーノス株式会社　●株式会社匠ネット
●日本セールスレップ協会　など

５．販売契約（成功報酬契約）

- セールス支援ナビゲーターが、販路開拓を行う場合、参加企業とセールス支援ナビゲーター（組織・団体・個人）の間で「成功報酬契約」を締結する。
- 報酬ならびに期限は、セールス支援ナビゲーター（組織・団体・個人）との間で決定する。

以上