



PRESS RELEASE

セールス・マッチング支援事業の新規採択について

東経連ビジネスセンター*では、セールス・マッチング支援事業として新たに「合同会社マルカネ」の支援を決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、本支援事業の採択案件は、本件を含め5件目となります。

※ (一社)東北経済連合会が平成23年4月に設立した東北地域の産学連携や、企業のマーケティング等の事業化支援を行う支援センターです。

記

■合同会社マルカネ(青森県八戸市／代表社員 秋山 兼男氏)

- ・ 支援テーマ：「サバーリック味噌」をはじめとした既存商品の販路開拓支援
- ・ 支援先概要：平成23年7月設立、資本金500万円、従業員24名
- ・ 支援内容：同社は、鯖などを加工・製造・販売する会社です。鯖の漁獲量が減少している一方、規格外が処分される現状や、若い方や魚が苦手な人にも食べて欲しいという思いから、地元高校生とのコラボレーションにより食べる調味料「サバーリック味噌」を開発しました。

本商品と姉妹商品の開発に伴い、地元農家と障害者福祉事業所の加工協力を得ることができました。

東経連ビジネスセンターでは、同社に対して首都圏等への販路開拓支援とそれに伴うパッケージデザインのブラッシュアップを行います。

- ・ 支援期間：平成29年1月～平成29年12月（12ヶ月間）



サバーリック味噌(中央)
サバアンズ味噌(左)
サバーリック味噌なんばん(右)

■リリースに関するお問い合わせ先

東経連ビジネスセンター 佐藤、西山
〒980-0021 仙台市青葉区中央2-9-10 セントレ東北11階
(一般社団法人 東北経済連合会 事務局内)
Tel. 022-397-9098 Fax. 022-262-7055 <http://tokeiren-bc.jp/>



<参考1>

◇過去の支援案件の紹介

| No. | 支援企業 | 所在地 | 支援テーマ | 支援期間 |
|-----|--------------|---------|------------------------------------|-----------------------------|
| 1 | (株)エイ・ワンド | 青森県青森市 | 「りんご de 食卓」シリーズのブラッシュアップを通じた販路開拓支援 | 平成 28 年 9 月～ 平成 29 年 8 月 |
| 2 | (同)ナチュラル青森 | 青森県青森市 | 既存商品の販売戦略アドバイス等を通じた販路開拓支援 | 平成 28 年 9 月～ 平成 29 年 8 月 |
| 3 | (株)川喜 | 岩手県釜石市 | 既存商品の販売戦略アドバイス等を通じた販路開拓支援 | 平成 28 年 9 月～ 平成 29 年 8 月 |
| 4 | (株)いわきチョコレート | 福島県いわき市 | 「めひかり塩チョコ」をはじめとした既存商品の販路開拓支援 | 平成 28 年 9 月～ 平成 29 年 8 月 |

<参考2>

◇東経連ビジネスセンターの概要

1. 目的

東北7県の産学官＋金融が総力をあげて、新しい東北「産学官グローバル・イノベーション・ゾーン東北の創生」に取り組み、東北の高い技術力や優れた地域資源を活かして新製品開発等に挑戦し、雇用増等、地域経済にインパクトを与え、成長モデルとなり得る企業・事業の創出を図る。

2. 設立

平成 23 年4月設立

3. 活動期間

10 年間(平成 23 年4月～平成 33 年3月)

4. 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

5. 活動経費

年間1億円程度

6. 事務局所在地

東経連事務局内(宮城県仙台市)

7. 主な事業内容

- (1) ILC・加速器産業参入支援事業
- (2) 産学・企業間連携支援事業
- (3) マーケティング・成長戦略支援事業
- (4) セールス・マッチング支援事業



セールス・マッチング支援事業の概要

1. 目的

マーケティング・セールス戦略、産学連携等の支援を施した完成品、東北いいネット登録製品の国内外に対するセールス(出口)支援を実施します。(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県に置くこと。(青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、新潟)
- ② これまでのマーケティング・セールス戦略、産学連携等の支援を受けた企業であること。もしくは、東北いいネット登録企業であること。

(2) 支援事業の要件

以下の要件を概ね満たすこと

- ① これまでのマーケティング・セールス戦略、産学連携等の支援を施した完成品である こと。もしくは、東北いいネット登録製品であること。
- ② 実売計画を具体的に検討しており、セールス拡大による成長を目指していること。
- ③ セールス戦略の仮説(どの商品を誰に売りたいか等)を持っていること。
- ④ 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。
- ⑤ 支援に伴い通常発生すると想定される既存の営業費・販促費は措置されていること。

3. 支援項目

下記の3項目の支援を実施し、特にハンズオン支援については、各社毎に担当のセールス支援ナビゲーターを選任します。

- ① セールス同行支援の実施・フォロー
- ② 特定バイヤーとの「商談会」の実施・フォロー
- ③ 催事の紹介・フォローマーケティング戦略立案・実行支援

4. 支援特徴

民間支援ならではの、実効性ある3つのメリットが特徴です。

- ① 首都圏や大阪など大都市を中心に、希望ターゲットに応じたバイヤーへのセールス同行支援を行います。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。各社毎に担当のセールス支援ナビゲーターを選任し、バイヤー費用は当センターで負担します。
- ② 特定バイヤーとの「商談会」を開催します。バイヤーを特定することで、バイヤーニーズに合ったメーカー様を引き合わせ、高い成約率を目指します。バイヤー招聘費用は当センターで負担します。(商談会会場までの交通費・宿泊費、商品発送費用などは各社負担となります。)
- ③ 首都圏や大阪などの大都市での催事を案内し、販促を支援します。出展に係る協賛金などは当センターが負担します。

※必要に応じて、支援前に消費者モニター実施、また、商品のブラッシュアップのためのアドバイスをを行います。

※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。

※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。

5. 支援決定までのフロー

申込書提出→事務局ヒアリング→セールス会議でのプレゼン→支援決定

※申込者は代表者・担当役員など意思決定(事業決裁)できる方となります。

■申し込み先 〒980-0021 仙台市青葉区中央 2-9-10(セントレ東北11階)
東経連ビジネスセンター

TEL 022-397-9098/FAX 022-262-7055