



PRESS RELEASE

2015 年 4 月 24 日
東経連ビジネスセンター

(有)二唐刃物鍛造所 海外向け高級和包丁の新商品 『Sashimi』『Bento』デビューのお知らせ

東経連ビジネスセンター『マーケティング・知的財産事業化支援事業』対象企業の(有)二唐刃物鍛造所（青森県弘前市）は、4月28日（火）に海外向け高級和包丁の新商品となる柳刃『S a s h i m i』とペティナイフ『B e n t o』を販売開始します。

同社は、従来より 350 年の津軽伝統の作刀技術を生かし、地鉄に鋼を付け、鋼を叩き抜く“打ち包丁”を製造販売しております。

今回の新商品開発に当たっては、海外で活躍するシェフや外国人のホームシェフに対して、インタビュー調査を行い、海外の男性ホームシェフをターゲットに定め、和包丁の使い勝手だけでなくデザインの修正を重ねました。

その結果、「折れず、曲がらず、よく切れる」という日本刀の特徴を引継ぎながら、モダンで洗練されたデザインを有する全く新しい和包丁が誕生しました。道具としての魅力は勿論のこと、刀の波型の刀紋を包丁の峰に付ける工夫も行い、美的要素を高め、高級感を醸し出しています。

その素晴らしい切れ味から刺身も一味違う美味しさに仕上げる柳刃を『S a s h i m i』と命名、小気味よい使い勝手からお弁当作りが思わず楽しくなるペティナイフを『B e n t o』と名付けました。

刀鍛冶の技法で1日1本しか製造できないオールハンドメイドのラインの他、量産可能な商品も追って販売する予定です。

記

【商品名】柳刃『S a s h i m i』、ペティナイフ『B e n t o』

【発売日】平成 27 年 4 月 28 日（火）～

【価 格】『S a s h i m i』150,000 円（税込）

『B e n t o』50,000 円（税込）

【販 売】海外向けインターネットサイト（㈱エコトワザほか）
などで販売



「S a s h i m i」写真（右）
「B e n t o」写真（左）



【問合せ】

東経連ビジネスセンター 高橋

〒980-0021 仙台市青葉区中央 2-9-10 セントレ東北 11 階

(社団法人 東北経済連合会 事務局内)

Tel. 022-225-8561 Fax. 022-262-7055

<http://tokeiren-bc.jp/>

(有)二唐刃物鍛造所 吉澤

〒036-8245 青森県弘前市金属町 4-1

Tel. 0172-88-2881 Fax. 0172-88-2882

<http://www.nigara.jp/>

以上



<参 考>

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。