2016 年 9 月 29 日

# 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※1 は、セールス・マッチング支援事業において、支援企業販路拡大による地域産業活性化につなげることを目的に、４件の採択を決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。４月に同支援事業を開始し、今回が１回目の採択となります。

記

| No. | 支援先 | 支援テーマ |
|---|---|---|
| 1 | ㈱エイ・ワンド | 「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 |
| 2 | (同)ナチュール青森 | 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 |
| 3 | ㈱川喜 | 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 |
| 4 | ㈱いわきチョコレート | 「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 |

■株式会社エイ・ワンド（代表取締役：高森　正志氏）
・支援先概要：平成 22 年 6 月設立、資本金 500 万円、従業員 2 名
・内　　容：　同社は、日本一の生産量を誇る青森県産りんごを使用した商品企画・開発・販売を行っています。
　全国でも珍しいりんごの調味料「りんご de 食卓」シリーズは、「りんごを毎日の食卓に添える」というコンセプトのもと開発を進めたもので、青森県ふるさと食品コンクールにおいて、「りんご味噌」は青森県物産振興協会会長賞を、「りんごマヨタイプ」は、青森県農林水産部長賞をそれぞれ受賞しました。
　同シリーズは、新提案のりんご加工食品として、少しずつ認知度を高めています。東経連ビジネスセンターでは、さらなる認知度向上を目指して、より付加価値の高い商品にするためのブラッシュアップ支援と専門家同行による販路開拓支援を行います。
・支援期間：平成 28 年 9 月～平成 29 年 8 月（12 ヶ月間）

「りんご de 食卓」シリーズ

りんご de 食卓　りんご味噌

※1 東経連ビジネスセンターは、（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等の支援や、企業のマーケティング、知的財産等の事業化支援を行う支援センターです。

■合同会社ナチュール青森（青森市佃 2 丁目 22-23／代表社員 CEO 工藤　真義氏）
・支援先概要：平成 24 年 11 月設立、資本金 97 万円、従業員 2 名
・内　　容：　同社は、青森のこだわり素材を使ったスイーツを製造販売しています。フラッグシップは厳選素材だけで作ったプリンの「りんごのヴェール」です。「葉取らずサンふじ」の果肉に、りんごがほのかに香る「青森りんご蜂蜜」を加えたりんごのピューレがアクセントのプディングです
　東経連ビジネスセンターでは、平成 26 年度にパッケージや価格戦略等の支援を実施し、販路拡大に繋げました。本支援では、さらなる販路開拓に向けた販売戦略アドバイス等を行います。
・支援期間：平成 28 年 9 月～平成 29 年 8 月（12 ヶ月間）

りんごのヴェール

カシスのティアラ(左)/りんごのヴェール(中央)/
あおもりプリン(右)

■株式会社川喜（岩手県釜石市／代表取締役　川端　力氏）
・支援先概要：昭和 24 年 4 月創業、資本金 4,700 万円、従業員 10 名
・内　　容：　同社は、良質な素材と水にこだわり、素材の味を大切に、大企業には真似できない丹精込めた商品造りをしています。
　新たに開発した「いわて南部地粉そば」は、自社栽培のそばと岩手県産小麦の打ち粉を使用し、アルコール不使用で 10 日間保存可能な生そばです。
　東経連ビジネスセンターでは、平成 25 年に既存商品のブランド戦略面でのパッケージデザイン等の支援を実施いたしました。その結果、首都圏をはじめとした全国高級スーパー等へ定番品として販路拡大に繋がりました。
　本支援では、さらなる販路開拓に向けた販売戦略アドバイス等を行います。
・支援期間：平成 28 年 9 月～平成 29 年 8 月（12 ヶ月間）

いわて南部地粉そば

いわて南部地粉そば商品
パッケージ

■株式会社いわきチョコレート（福島県いわき市／代表取締役　柳沼　大介氏）
・支援先概要：平成 18 年 4 月設立、資本金 1,500 万円、従業員 9 名(パート含む)
・内　　容：　同社は、ひとつひとつ手作りでチョコレートを作る福島発の本格派チョコレート会社です。素材に徹底的にこだわった「めひかり塩チョコ」は、菓子博名誉総裁賞や料理王国 100 選を受賞しています。
　しかしながら、同社のあるいわき市は、震災以降、原発事故の風評により観光客が減少、同社も影響を受け、売上が大きく落ち込みました。
　東経連ビジネスセンターでは、平成 27 年にマーケティング支援による新商品「いわき生チョコサンド」の開発および既存商品の販路開拓支援を行い、首都圏への進出を果たしました。
　本支援事業では、さらなる地域外販売の強化に向けた営業戦略の助言およびセールス専門家同行を中心とした販路開拓支援を行います。
・支援期間：平成 28 年 9 月～平成 29 年 8 月（12 ヶ月間）

めひかり塩チョコ

いわき生チョコサンド

**【お問合せ先】**
**東経連ビジネスセンター　佐藤　和茂**
〒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連合会事務局内）
Tel. 022-225-8561　Fax. 022-262-7055
http://tokeiren-bc.jp/

**株式会社エイ・ワンド　常務取締役　高森　暖（のん）**
〒030-0803　青森市安方 1 丁目 11-1　尾崎ビル 1 階
Tel/Fax. 017-777-6345
http://a-wando.com/

**合同会社ナチュール青森　代表社員 CEO　工藤　真義**
〒030-0962　青森市佃 2 丁目 22-23
Tel/Fax. 017-765-1857/017-765-1858
http://nature-aomori.com

**株式会社いわきチョコレート　代表取締役社長　柳沼　大介**
〒971-8164　いわき市小名浜寺廻町 16-6
Tel/Fax. 0246-53-5265
http://www.shiochoco.com/

**株式会社川喜　代表取締役社長　川端　力**
〒026-0053　岩手県釜石市定内町 3-12-18
Tel. 0193-23-7485　Fax. 0193-23-1055
http://www.kawakinomen.com/

## 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、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. 活動期間

10 年間（平成 23 年4月～平成 33 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1億円程度

5. 事務局所在地

東経連事務局内（宮城県仙台市）

6. 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

## Ⅱ．セールス・マッチング支援事業

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 022-225-8561/FAX 022-262-7055

以　上