



2014年6月5日
東経連ビジネスセンター

PRESS RELEASE

武輪水産(株) 新商品『八戸さばスパイシーマリネハム』 仙台三越 デビューのお知らせ

6月9日(月)に、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』支援対象企業の武輪水産(株)(青森県八戸市)の新商品『八戸さばスパイシーマリネハム』が仙台三越でデビューします。八戸さばスパイシーマリネハムは、ディナーやウィークエンドパーティでシャンパンやワインのお供にピッタリの八戸産のさばをマリネした全く新しい洋惣菜です。

昨年7月に当センターが実施した試作モニター調査で、50代の評価が高く、購入先として百貨店が有力との結果が得られたことから、当センターが仙台三越との商談を支援し、今回の採用に至ったものです。6月11日からはご試食もご用意致します。ぜひ足をお運び下さい。

商品概要

【商品名】八戸さばスパイシーマリネハム

【内容量】8切入

【主原材料名】さば(青森県産)

【発売日】6月9日(月)～6月15日(日)

【価格】864円(税込)

【場所】仙台三越 本館地下1階 特設販売場所(ワインコーナー隣)



【問合せ先】

東経連ビジネスセンター 西山

〒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/>

武輪水産(株) 早狩

〒031-0841 青森県八戸市大字鮫町字下手代森32-1

Tel. 0178-33-0121 Fax. 0178-33-8561

<http://www.takewa.co.jp/>



<参 考>

I. 採択時（平成24年12月）のプレスリリース内容

■武輪水産株式会社（青森県八戸市、代表：武輪 俊彦）

- ・ 支援テーマ：「鯖スパイシーマリネ」新規販路開拓支援
- ・ 支援先概要：昭和23年1月創業、資本金 9800万円、従業員 239名
- ・ 主力製品：しめ鯖、生珍味（塩辛他）、冷凍加工食品（開きいか他）、調味加工品（いか調味漬他）、塩蔵塩干（鯖フィレー他）、魚卵、レトルト加工品等
- ・ 内容：「鯖スパイシーマリネ」は、八戸港に水揚げされた新鮮な鯖を使用し、味のアクセントとなる粗挽きミックススパイスで仕上げ、鯖の新しい楽しみ方を提案した商品であり、第22回全国水産加工品総合品質審査会において農林水産大臣賞を受賞しました。本事業では、「鯖スパイシーマリネ」の価値を消費者に伝え、新市場を創出するための商品開発&販売戦略等の支援を行います。

II. 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



Ⅲ. 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