

平成 29 年 4 月 28 日
復興庁

平成 28 年度ハンズオン支援事業等の成果について

- 復興庁が平成 28 年度に実施しました「被災地域企業新事業ハンズオン支援事業」と「専門家派遣集中支援事業」の支援結果がまとまりましたので、お知らせします。

別紙1 被災地域企業新事業ハンズオン支援事業成果について
参考資料1 被災地域企業新事業ハンズオン支援事業の成果(詳細)

別紙2 専門家派遣集中支援事業成果について
参考資料2 専門家派遣集中支援事業の成果(詳細)

- 両事業とも、平成 29 年度も引き続き実施し、4 月 19 日(水)より支援案件の公募を開始しております。

以上

本件問合せ先
復興庁
企業連携推進室 新保、菅原、足立
TEL : 03-6328-0267





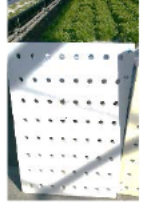

被災地域企業新事業ハンズオン支援事業成果について

復興庁では民間企業出身の職員の知見を活用し、「被災地域企業新事業ハンズオン支援事業」として、新商品開発、販路拡大、新事業の立ち上げ等にチャレンジする被災地域企業に対して、寄り添いながら経営課題を解決していく支援を行っています。

同事業では新商品の開発や販路拡大に向けて、大学や産業支援機関など専門家の協力も得て、事業化検討を行い、被災地域における新産業の創出に繋がる事業(新商品の開発、販路拡大等)に対して、平成 28 年度に支援した 11 事業の支援結果がまとまりましたので、お知らせします。

【支援案件の成果(概要)】

	事業名・事業主体	支援概要
1	大船渡における水産加工業者等への支援 【大船渡商工会議所等(所属事業者)】 岩手県・大船渡市	オリンピック・パラリンピック等経済界協議会と協力し、大船渡商工会議所等の事業者を対象に「販路開拓・商品開発セミナー」を実施。その後、希望する事業者に対し、少人数制のワークショップを開催。個社に対しては各社ごとの課題に応じた商品開発、販売ツール作成、営業指導、展示会・物産展出展等の支援を実施した。 
2	「潮騒の一夜干し」マーケティング調査と販路拡大 【(有)北三陸天然市場】 岩手県・久慈市	主力商品での売上減少に悩む事業者に対し、販売ターゲット・訴求ポイントの再整理を実施し、「適塩」への対応による高齢者向けヘルシー食品のコンセプトを明確にし、新たな商品パッケージ・販促用品を作成。また商談会等での提案のための営業マニュアルを作成し、2017 年度以降の自立的営業活動に向けた基盤を作った。 
3	商店街の力を結集した新規事業への取組み 【新生やまだ商店街協同組合】 岩手県・山田町	商店街の事業者の個々の特長を生かして「冠婚葬祭事業」の確立を目指していた協同組合に対し、新規事業の絞り込みや商店街の特長を生かしたコンセプトの開発、プロモーションツール制作の支援を行い、来年度以降の事業展開準備を実施した。 
4	水産加工商品の開発 【(有)ヤマキイチ商店】 岩手県・釜石市	最高級ホタテを用いた水産加工品の開発を通じて、地域の漁業、水産加工業の復興・発展を目指す事業者に対し、新たな水産加工品の製造・販売事業の立ち上げ、高品質な海産物加工品の開発を継続的に行うノウハウの提供、商品開発を支援した。 

	事業名・事業主体	支援概要
5	<p>地域の水産品を活用した、お魚（海鮮）ハンバーグの開発・新規市場の開拓</p> <p>【㈱ヤマトミ】 宮城県・石巻市</p>	<p>「金華さばのハンバーグ」の開発・販売を支援。同社が2015年に試作したプロトタイプ版から、味の改良、商品コンセプトの再定義、コンセプトに合致したマーケティング戦略や営業手法の整理等を実施。</p> 
6	<p>ハラル認証及びアレルギーフリー対応レトルト食品の研究開発</p> <p>【㈱にしき食品】 宮城県・岩沼市</p>	<p>ハラル商品の開発に取り組む事業者に対し、市場分析、生産テストとマーケティングを目的としたマレーシアでの販売プロモーションを支援した。また、ジェトロ仙台と連携しハラルビジネスのネットワーク作りを目的としたセミナーの実施を支援した。</p> 
7	<p>牡鹿半島ブランド化推進事業</p> <p>【牡鹿半島旅館民宿組合】 宮城県・石巻市</p>	<p>復興関係者等の宿泊需要減少を危惧する旅館民宿組合に対し、観光による地域の交流人口拡大を図るため、地域の観光関連事業者等と共に「地域資源の掘り起し」「観光コンテンツの開発」「モデルコースの造成」「情報発信」について支援した。また、取組の内容はWEBマガジンの読者が実際に体験しその様子が広く発信された。</p> 
8	<p>会津における観光業者等への支援</p> <p>【会津若松観光ビューロー他】 福島県・会津若松市</p>	<p>風評により外国人旅行客数の伸びが全国に比べ遅れている福島県会津若松市の会津若松観光ビューローの会員に対し情報発信セミナーを実施した。また、七日町商店街の個別事業者に対しては、ポスターや動画の制作、パンフレットの英語化、体験プログラム造成の専門家派遣を実施した。併せて、オリンピック・パラリンピック等経済界協議会の協力の下、外国人によるモニターツアーを実施した。</p> 
9	<p>光触媒性能を持った発泡スチロール容器</p> <p>【小島工業㈱】 福島県・会津若松市</p>	<p>発泡スチロール製品の製造・販売等を行っている小島工業に対し、開発中の高抗菌発泡スチロールの商品化に向けて、市場ニーズ調査によるターゲットの明確化、試作品製作・テスト、販路開拓を支援した。</p> 
10	<p>福島での農林再開プロジェクト</p> <p>【㈱清水】 福島県・いわき市</p>	<p>主力事業の需要減少に直面している事業者に対し、植物の育成を促進して水やりの手間や施肥量を低減する保水性ポリマー「GA8」の販路開拓を支援。</p> 

※他1件は事業者の意向により、公表を差し控えさせていただきます。

事業名:大船渡における水産加工業者等への支援

事業主体:大船渡商工会議所等(所属事業者)

【支援概要】

今年度より初の取組。これまでの一本釣に近い個別事業者支援から面的支援として大船渡市を対象に「販路開拓・商品開発セミナー」を実施。そこで気付きを得られた業者（モチベーションの高い業者）を少人数制のワークショップに引き上げ、他の事業者の前で自らの課題をさらけ出すことで、本当の自分の姿をしっかりと把握させる。その後は1社ずつ丁寧な個別指導で課題解決に導いていく。

この段階的な取り組みが事業者にもモチベーションを上げ、自らの行動に結び付くと共に、事業者間同士の交流を深め「ALL 大船渡」の取組として今後も連携し、切磋琢磨していくものと考えている。

1. 事業者等の概要と課題

1) 概要と課題

大船渡市は事業者の1/3が水産加工業者。これまでは営業しなくても売れていたものが、震災で販路を絶たれ

自らが活動しなければ淘汰されていく状況の中、市場開拓、商品開発の方法が分からず現状に甘んじている業者が多数いる。



① 支援内容

セミナー開催（約20社が参加）

- ・販路開拓（オリーブ・パ・ラソニック等経済界協議会 三井住友海上紹介 講師）
- ・商品開発（オリーブ・パ・ラソニック等経済界協議会 JR 東日本商事「のものの担当」 講師）

② ワークショップ（7社→最終9社）

③ 個別支援（各社2時間×3～4回）

3. 得られた成果

① ワークショップの結果(直面していた課題)

事業者	取りあげる商品等	現状の課題
及川冷蔵㈱	三陸さんまのもちだんご	目標は10倍の売り上げ。非常に苦戦している状況。
カレーハウス Kojika	レトルトカレー	50か所の道の駅を回ったが上代が合わず取引に至らず。
碁石レストハウス	わかめの佃煮	食堂の人気メニュー「わかめの佃煮」を商品化したい
三笑㈱	真イカ冷麺	FOODEXの「ご当地おつまみ」で金賞。実売に反映できず。

山口商店	早採わかめ	ターゲット、価格、プロモーション方法等がわからない。
榊八木澤商店	全ての商品（営業教育）	知名度は高いが取引に至らない。
住田町観光協会	赤カブのソース	住田町の特産品。ソース作ったが販売方法等シナリオなし。

② 個別支援により各社向けに作成されたツール他

事業者	取りあげる商品等	アドバイス		営業ツール開発				その他
		新商品 開発	営業 ノウハウ	名刺	チラシ	ポスター	提案 書	
及川冷蔵㈱	さんまのもちだんご		○	○	○	○		
カレーハウス Kojika	レトルトカレー		○	○	○			ポイントカードを制作
碁石レストラン	わかめ佃煮		○		○			
三笑㈱	真イカ冷麺		○		○			
山口商店	早採わかめ		○	○	○	○		
榊八木澤商店	営業教育		○				○	社員向け研修
住田町観光協会	赤カブ	○						粉末として販売
あゆみ工房	コンフィール	○	○					
コタニ	乾燥ワカメ		○		○		○	

③ 展示会出展

- ・ 『三陸のものマルシェ（上野）』出展（2社）
- ・ FoodTable（1社）、Foodex出展（3社）
- ・ 積極的な地元即売会への参加
→ 想定以上の売れ行き。
その場で販路確定する事業者も。



④ 営業活動による販路拡大

- ・ ツール活用で販路となり得る業者と新たな接点

4. 次年度以降に向けた「取組」と「課題」

① 取組

- 1) オリパラ協議会参加企業への食材提供を予定
- 2) 合同調査4号館食堂への食材提供を予定

② 課題

- 1) 「営業ノウハウ」、「ツール」を活用し主体的かつ継続的な取り組み
→ 大船渡商工会議所が主体的に後押し。復興庁も定期的にチェックしていく。

以上

事業名:「潮騒の一夜干し」マーケティング調査と販路拡大

事業主体:有限会社 北三陸天然市場

【支援概要】

主力商品である「潮騒の一夜干しシリーズ」の売上減に悩む事業者に対し、販売ターゲット・訴求ポイントの再整理を実施し、「適塩」(※)への対応による高齢者向けヘルシー食品のコンセプトを明確化、新たな商品パッケージ・販促用品を作成中。また、商談会等での提案のための営業マニュアルを作成中。2017年度以降の自律的営業活動に向けた基盤を作った。

事業者の概要と課題

1) 概要

北三陸天然市場は、岩手県久慈市で魚介類および水産加工品を製造・販売する有限会社。岩手大学・久慈市との共同研究により開発された干物「潮騒の一夜干しシリーズ」が主力商品。天然ハーブ抽出液の使用により保存料不使用で、魚本来の旨みを活かした商品。製造コストがかかり販売価格は地元の



※パッケージデザインは現状のもの

一般的な干物と比較すると高めだが、小笠原代表は安心・安全にこだわり、その価値を消費者に届けたいという思いがある。「あまちゃん」ブームもあって発売当初はメディアにも取り上げられ相当量の販売があったが、その後の売上は減少傾向にある。

2) 直面していた課題

商品の良さ、特徴などのアピールポイントが消費者やバイヤーに対して伝わらず、一般的な干物との差異化が図れていなかった。商品のコンセプトとターゲット層を再整理して明確な訴求手法を確立する必要があった。

1. 支援内容

本商品は共同研究商品であることから、新たなコンセプトの検討を岩手大学の協力を得ながら進め、商品のリニューアルを進める方針とした。あわせて、販売実績分析やバイヤー・消費者向けのPRツール作成を行い、貴重なコメントの収集やそれを活かした検証を繰り返し商品改善につなげる、自律的・継続的なプロセスの確立を目指した。

1) 今後の注力チャネルおよび注力商品の明確化を目的とした、チャネル別・商品別販売実績等データの可視化

- ① 潮騒の一夜干しシリーズの売上の大部分を占めるのはギフトセットである
- ② 年間を通じ、ふるさと納税の返礼品での需要がある

- ③ お歳暮・お中元時期におけるスーパー・百貨店向け販売実績が年々減少している
- 2) 岩手大学等との連携による商品の訴求ポイントの再整理

- ① 「適塩」対応により、健康への配慮を前面に出した商品へのコンセプト見直し



3) ターゲットの設定

- ① 消費者ターゲットは「健康が気になる高齢者」とする
- ② 市場ターゲットはギフト市場とする(高齢者に対する贈り手を含む)

4) 商品パッケージ・チラシ等のデザイン、営業販促ツール制作

- ① 適塩による「業界初の『健康に配慮した商品』」であることを訴求(それを根拠とした価格の納得性)した商品パッケージ・チラシデザイン
- ② 商談会を想定した提案資料作成、提案シミュレーションの実践(スーパー・百貨店チャネルのバイヤーへの提案ポイントの意識付け)
- ③ 北三陸天然市場営業マニュアルの作成支援

2. 得られた成果

- 1) 新たな価値(ヘルシー食品としての干物)を付加した商品リニューアル(パッケージデザインは今後完成予定)
- 2) 実績データ可視化によるマーケティング基盤の習得
- 3) 提案シミュレーション実践による自律的成長基盤の習得

3. 次年度以降に向けた課題

- 1) 2017 年度以降の営業活動(カイゼン含む)の継続(フォロー)
- 2) 更なる成長に向けたバイヤー向け提案ツールの作成など(例: 商談会での動画等)

(※)「適塩」とは

健康のため単純に摂取する塩分量を減らす(減塩)のではなく、使用する食塩を「ナト・カリ塩」に変えることにより、味を損ねる(薄味とする)ことなしに塩分の摂取量を減らすこと。

ナト・カリ塩は食塩の主成分である塩化ナトリウムの一部を、生野菜や乳製品などに多く含まれる塩化カリウムに置き換えた基礎調味料。塩味は純粋な食塩とほぼ同じで、塩化カリウムの効果によりナトリウムの排泄作用、血圧低下、脳卒中の予防などさまざまな健康維持効果がある。

事業名:商店街の力を結集した新規事業への取組み(岩手県山田町)

事業主体:新生やまだ商店街協同組合

【支援概要】

商店街の事業者が個々の特徴を生かして「冠婚葬祭事業」の確立を目指していた協同組合に対し、新規事業の絞り込みや商店街の特長を生かしたコンセプトの開発、プロモーションツール製作の支援を行い、来年度以降の事業展開準備を実施した。

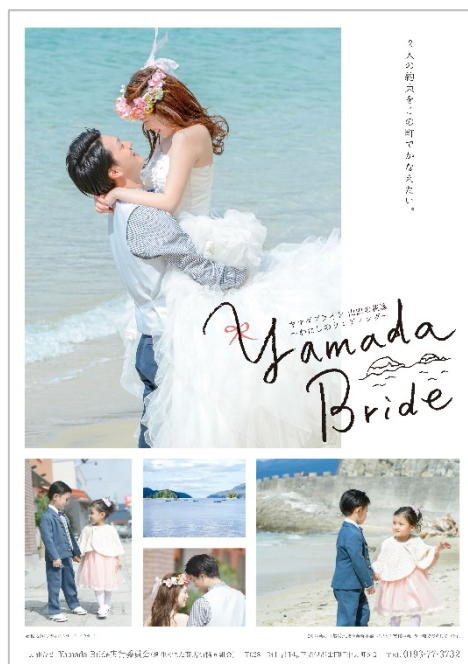
1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

商店街メンバーが個々に経営するだけでは今後の成長は見出せないため、組合員がそれぞれの強みを生かした新事業を立ち上げたいとの共通の思いがあった。そのような時に、地元で結婚式を挙げたいと希望していたカップルに応じ、平成28年5月に商店街メンバーが集まって結婚式を実施したところ相応の成功を納め、冠婚葬祭事業を正式なサービスとして展開していく可能性を探っていた。

2) 直面していた課題

- ①組合員の間で、新事業に対する考えが共有出来ていなかった。
- ②専門的な知見が不足していたため、具体的に事業プランを描くことができなかった。



2. 支援内容

新事業に取り組む組合員の考えを統一し、方向性を確立した。商店街に相応しいコンセプト開発を行いながら事業コストや実施体制を明確にし、プロモーション時に活用するパンフレット等の製作を実施した。

1) 新規事業のスコープ設定

- ①組合構成事業者の考えを共有し、新事業の方向性、範囲を明確化
- ②可能性のある事業を整理し、組合の取組方針を決定

2) 新事業のコンセプトおよび実施方法等の確立

- ①山田町および新生やまだ商店街協同組合に相応しいコンセプトの開発
- ②新事業のコスト、実施体制等の明確化

③新事業の顧客獲得に向けた、活動方針の全事業者への共有化

3)新事業のプロモーション手段の作成

①新事業のプロモーション時に活用するパンフレット等の製作

②プロモーションツール等の活用策の明確化

3. 得られた成果

1)新規事業で対象とする範囲の設定

2)ウェディング事業のコンセプト及び体制の構築

3)プロモーションツールの製作

4. 次年度以降に向けた課題

1)山田町で結婚式を挙げるカップル創出に向けた、事業のPR

2)ウェディング事業以外のライフイベントへの拡充検討

以 上

事業名:本格的な水産加工商品の新規開発事業(岩手県釜石市)

事業主体:有限会社ヤマキイチ商店

【支援概要】

最高級ホタテを用いた水産加工品の開発を通じて、自社の持続的な成長のみならず、より多くの良質のホタテを漁師から適正価格で買いつけることで、地域の漁業、水産加工業の復興・発展につなげていきたいという同社の思いを支援。新たに水産加工品の製造・販売事業を立ち上げるために、高品質な海産物加工品の開発を継続的に行うノウハウを獲得することを目的として、商品開発を実践した。

今回の支援を通して、他事例検討やコンセプト作り、試作・開発、今後の事業展開整理を行うとともに、次ステップの商品開発を自社で行えるノウハウも提供した。

1. 事業者等の概要と課題

1)概要

(有)ヤマキイチ商店(平成3年創業)は、三陸の豊かで高品質の海産物(ホタテ、いくら、あわび等)の加工・販売を生業とする。同社の主力商品は殻つきホタテを活きたまま出荷・販売する「泳ぐホタテ」。主に自社通販で消費者に届ける手法で顧客基盤を確立してきた。震災により、原材料調達先である地元釜石の漁師は減少し、高齢化と併せて安定的なホタテ調達が困難になるとの懸念があった。



2)直面していた課題

創業より、活きたままのホタテを消費者に通販で直接販売するスタイルをとっており、これまで、本格的な加工品の開発・販売経験がなかったことから、新事業(加工品の製造・販売)を立ち上げるためのノウハウを有していなかった。

2. 支援内容

日本一高い浜値で取引される岩手の良質なホタテを厳選した「泳ぐホタテ」を加工することで、付加価値をさらに高め、生産・加工の両面でホタテ商店日本一となることを目指して新商品開発に着手した。当初は、生の泳ぐホタテの価値を知る既存顧客をターゲットとし、将来的には2019年釜石で開催されるラグビーワールドカップをきっかけとして、国内外の観光客に高付加価値

土産として訴求し、地域活性化の旗印となる商品になることを目指す。

本事業の推進に際しては、食品加工のプロデュース等の実績が豊富で、特に高級品開発に熟知した専門家とのマッチングが重要との認識の下で専門家を選定し、専門家の支援を得た。

<具体的な支援テーマ>

- 1) 顧客分析と他事例分析による基本コンセプト、販路、生産体制の検討
- 2) 開発する新商品の仕様検討
- 3) レシピ開発に必要な外部協力(専門家、ホタテ取扱い料理店)
- 4) 量産試作(ホタテの田舎煮、あわびの亀の子煮)
- 5) 商品化計画と当面の事業展開整理

(加工品開発のコンセプト)

- ・何も捨てない(高鮮度の証)
- ・何も足さない(高品質の証)
- ・ヤマキイチの味(ホタテを扱ったら日本一)



試作開発した「ホタテの田舎煮」

(2017年発売予定)

3. 得られた成果

- 1) 自社で試作した商品を発売する目処を立て、また、新規で開発する商品群を継続的に開発する能力とラインナップを獲得し、新事業立ち上げの準備を進めることができた。
- 2) 本事業担当者(同社専務取締役)が主体的に取り組むことで、新商品開発のノウハウ、自社分析を行い、次年度以降の自立につなげる手ごたえを得ることができた。

4. 次年度以降に向けた課題

■売れる「モノ」づくり

最高級ホタテ本来の味を引き出し、時代のニーズを牽引する美味しさを追及することで、より良い和洋・惣菜・酒肴等の商品開発を実施。

■造れる「バ」づくり

試作設備と自社設備、または委託設備の最適な組み合わせによる設備投資計画の立案。特に自社で生産する商品の決定と、商品加工に適した自社加工場の設計。

■伝える「コト」づくり

単なるデザイン重視ではなく、最高品質の商品を適正価格で提供するという自社のこだわり・ブランドメッセージをターゲットへ訴求。そのためのツール(パッケージ・チラシ等)の開発。

以上

事業名：お魚（海鮮）ハンバーグの開発・新規市場の開拓

事業主体：株式会社ヤマトミ

【支援概要】

「金華さばのハンバーグ」の開発・販売事業の支援を実施。同社が2015年に試作したプロトタイプ版を改良してより良い味わいにすると共に、商品コンセプトを再定義し、コンセプトに合致したマーケティング戦略や営業手法の整理等を行うことで、『自社パッケージ品の事業化』を支援した。

加えて『業務用向け低価格化』を実現させる為に、味わいを極力維持したまま、低コスト化を実現するためのレシピ開発を行う専門家を派遣し支援した。

1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

株式会社ヤマトミ（以降、ヤマトミ）は、宮城県石巻市で水産加工を行う企業。「さば」や「あなご」の業務用加工を得意とし、大手小売店・コンビニエンスストアに寿司ネタ等を納品するといった事業を行ってきた。

2011年の東日本大震災では、本社及び工場とも大きな被害を受け、復興の取組みを継続してきたものの、売上は震災前の7割弱の回復に留まっている。



2) 直面していた課題

- ①長年、業務用加工事業として、取引先の要望に応じた加工を高度に行うことは得意である一方、最終消費者を意識して商品開発・販売を行う経験が不足していた。
- ②2015年度に自社パッケージ品のプロトタイプ開発を行ったものの、本格的な事業化に向けて、どのように取組んでいくべきかわからず悩んでいた。
- ③業務用としてのニーズがあることはわかっていたが、小売商品との差別化、味わいを維持しながら低価格化を実現するレシピ改良の支援が必要であった。

2. 支援内容

ヤマトミは自社パッケージ品について、コンセプト検討～商品開発～販売までを本格的に手掛ける経験を有していなかったため、商品コンセプト検討やマーケティング戦略の立案の専門家、商品開発（レシピ開発）の専門家、営業を得意とする専門家のサポートを得ながら自社パッケージ品事業化の支援を行った。

同時に、「金華さばのハンバーグ」がヤマトミの主力商品の一つとなるように、戦略立案や商品の作り込みを行って、事業化を進めた。

また、同様に、業務用商品について、自社パッケージ品の味わいを極力維持したまま、低コスト化を実現する方法について、商品開発（レシピ開発）を得意とする専門家のサポートを得て支援を行った。

1) 商品コンセプトの再定義

- ①商品開発にかけるヤマトミの「想い」の再整理。（魚食を通じた滋味の提供等）
- ②市場環境の分析（健康・安全志向、魚食への欲求の高まり）
- ③コンセプトの再定義（ナチュラル&ヘルシー、今までにない本格的魚ハンバーグ）

2) マーケティング戦略の立案

- ①ターゲット顧客の明確化（30代～40代女性をコアに）
- ②商品ポジショニングの検討（健康・安全志向に叶う魚惣菜）
- ③パッケージ等で訴求すべき事項の整理（商品コンセプト、ターゲットを反映）

3) 商品開発

- ①味付け・食感等に関する専門家からのアドバイス
- ②アンケート調査の実施・分析・検証と戦略への反映

4) 販促・営業ツールの整備

- ①プレスリリースの作成支援（同社、復興庁）
- ②営業資料の作成支援
- ③コミュニケーションツールの制作援助（制作ディレクション、文案作成）

5) 営業手法の整理

- ①展示会等で接触した先の営業上の優先順位付け方法の検討・整理
- ②その後のフォローアップ方法の検討・整理

6) 業務用レシピの開発

3. 得られた成果

- 1) 自社パッケージ品および業務用商品の完成・販売開始（3/7（火）発売開始、食品展示会 FOOD EX JAPAN2017 での商品お披露目、商談の開始）
- 2) 商品開発から販売に至る一連の流れについてのノウハウの習得

4. 次年度以降に向けた課題

- 1) 「金華さばのハンバーグ」の拡販。具体的な商談の獲得
- 2) 自社パッケージ品の継続的な開発・販売

以上

事業名:ハラル認証対応レトルト食品の研究開発

事業主体:株式会社 にしき食品

【支援概要】

株式会社にしき食品(本社 宮城県岩沼市 岩沼臨空流通工業団地内)は、カレーを中心とするレトルト食品製造会社。国内外の新規市場開拓の一環としてハラル認証取得を目指しており、本事業ではハラル市場の分析、テストマーケティング、事業者間ネットワークの構築を支援した。

ハラル製品のパッケージ案



1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

株式会社にしき食品はレトルト食品に特化した専門メーカー。

プライベートブランド商品の製造を軸にし、一部自社ブランドの製造・販売も手掛けている。化学調味料、香料、着色料を使用せず、原材料の品質にもこだわる商品開発ポリシーが消費者等から高い支持を得ている。今後新たな市場開拓として、ハラル市場への参入を予定しており、世界で最も汎用性が高いハラル認証であるマレーシアの JAKIM を取得する準備を進めている。

2) 直面していた課題

- ① 会長の強いリーダーシップでハラル認証取得および生産体制の構築に動き出しているものの、市場分析等はまだまだこれからといった段階である。
- ② 開発中のハラル向け新商品に対する消費者の声を確認できていない。
- ③ 新たな市場開拓を1社で独自に推進していくには、原材料調達や物流コスト、現地での対応など様々なリスクが伴う。

2. 支援内容

商品化や認証取得の手続き等は、自社で実施する方向で進んでいたため、今回の支援では、はじめに、生産や開発の中長期計画を立てるために必要な市場分析を実施。その後、試作の進捗状況を確認しながら、認証取得前ではあるが、生産テストとマーケティングを目的とした、マレーシア・クアラルンプールでの販売プロモーションを提案し、実行を支援した。

また、ハラル事業を共に推進する事業者とのつながりを作るべく、ジェトロ仙台と連携し、ハラルセミナーの実施を支援。

1) ハラル事業立ち上げの主旨、事業環境等の整理

① ハラル市場の概観レポートを作成し、関係者の共通理解を促進。

2) マレーシアにおけるマーケティングの実施

① Lot 10 (ISETAN the Japan Store)にてテスト販売を提案し、営業活動を支援。

② 外国語対応のPOPやプライスカード等を作成。

③ 市場調査用のアンケートを作成し、運用を支援。

④ 有識者からの意見を得るため、小売担当者や政府機関等を紹介し、調査に同行。

3) ハラルビジネスのネットワーク組成

① ジェトロ仙台と連携し、にしき食品が登壇するハラルセミナーを実施。

② 「仙台経済界」等のメディアを通じて、にしき食品のハラル市場への取り組みが今後発信される予定。

テスト販売の風景



3. 得られた成果

1) 市場分析をもとに、製造開発部門を含めて社内でハラル市場に臨む考え方を共有した。

2) マレーシアでのテスト販売を行った結果、「日本の味」に対する強い支持を直接受け止めることができ、今後の海外市場開拓への確信を持つことができた。一方で、一般消費者は「レトルト食品へのなじみが薄い」など、課題も見えてきた。今秋のハラル認証商品発売に向けたプロモーション計画に反映させると共に、今回のテスト販売を通じて関係が出来た現地レストラン等で先行販売を行う計画も進んでいる。

3) テスト販売に向けた試験製造で工場をフル稼働させた際に、計画上では気付けなかった、ライン上や原材料等の課題が発見され改善された。

4) セミナー等での情報発信を通して、ハラルビジネスの先進者であるホテル業界やハラルビジネスに関心を持つ水産加工業者等とのネットワーク形成を促進できた。

4. 次年度以降に向けた課題

1) 今秋には現在ハラル認証申請をしている8品が認証を取得する予定。商品化された後、ハラル製品としての市場開拓を国内外で行っていく必要がある。

2) ハラル市場は国内では未開拓市場であるが、世界的に見れば巨大な市場になることが確実である。宮城県を中心に他事業者と連携し、国内外のハラル市場開拓を協働で進めていくネットワークを形成していく。

以上

事業名: 牡鹿半島ブランド化推進事業(宮城県石巻市)

事業主体: 牡鹿半島旅館民宿組合

【支援概要】

風光明媚で、豊かな海の幸・山の幸に恵まれ観光資源が豊富な牡鹿半島のブランド化を推進する。来訪者向けの体験型コンテンツを整備し、滞在時間を増加させ、宿泊者数を増加させることで、将来的な交流人口の拡大を図るための取り組みの支援を行う。

1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

牡鹿半島旅館民宿組合は、牡鹿半島所在の12軒の旅館・民宿の組合。震災前は各施設が協力してホームページを作り、受け入れ客誘致を行うなどしていたが、震災後は施設被害や、また復興関係従事者、ボランティア等の一定程度の宿泊受入れ等があったため積極的な誘客活動を行ってこなかった。震災から5年が経過し、今後、上記関係者らの宿泊数が減少していく中、復興後を見据えて改めて観光客の誘客に取り組む必要に迫られていた。

2) 直面していた課題

- ①牡鹿半島来訪者にとって魅力を感じられるコンテンツが開発されておらず、滞在中の楽しみ方を聞かれても答えることが出来なかった。
- ②震災前に作られた半島全体を紹介し、観光客を誘客するためのホームページがメンテナンスされておらず、効果的な情報発信が出来ていなかった。



(コンテンツ作りワークショップの様子)

2. 支援内容

1) 観光コンテンツの造成

①各施設で提供できるコンテンツの洗い出し

初心者向き釣り道具貸出プラン、星空観賞プラン、女将が教える魚のさばき方教室、バイクツーリスト歓迎宿泊プラン 等

②地域事業者と連携したコンテンツの開発と相互連携体制の構築

漁業体験プラン(牡蠣漁、わかめ漁、定置網等)、鹿の角や鯨の歯を利用したアクセサリ作り体験、SUP 等シーアクティビティ体験プラン 等

③モデルコースの造成と提案

猫の島として観光客に人気の田代島と連携し、田代島から牡鹿半島を訪ねるモデルコースの提案。

2) 効果的な情報発信

①モデルコースや宿泊施設情報を紹介するホームページ

ページの制作

牡鹿半島の一般社団法人おしかリンク(将来的に地域のツーリズムプラットフォームとなることを目指して活動している組織)を制作に関与させる仕組みを構築し、次年度以降も自立的に地域で運用できる仕組みとした。



(モニターツアーの様子)

②20代・30代の、主に働く女性に人気の「オズマガジン(web版):会員数約280万人(月間ビュー数約3,800万)」読者によるモニターツアーを実施

主に観光客の中心層となる、都会の女性目線で、コンテンツを磨き上げるために、実体験からの意見を聴き取ると共に、複数回(2回程度の予定)にわたりツアーの様子を同webに掲載することで、広く読者に牡鹿半島の魅力を発信する。

③ヤフー株式会社(ドローン担当者)より牡鹿半島の風景を撮影したドローン映像の活用

従前よりアーカイブされている地域の魅力を上記①、②の場面で積極活用し、魅力を発信する。

3. 得られた成果

- 1) ホームページを作成できる事業者、漁業体験を提供できる事業者、アクセサリ作りを提供できる事業者、田代島のご住職等、宿泊業以外の事業者とのネットワークが構築できた。今後、イベント開催やコンテンツを造成する過程で、各事業者が地域の魅力に気づき、自らコンテンツの発案をするなど地域全体の活性化に必要な自走する下地作りができた。
- 2) 今回造成したコンテンツや宿泊情報等の魅力を発信できるプラットフォームが構築できた。

4. 次年度以降に向けた課題

- 1) 組合内の宿泊事業者の間で取り組みに対する温度差がある。今回の取り組みが一つの成功事例となり、宿泊業に限らず参加する事業者を増やすことが出来るよう広く情報を共有していく必要がある。
- 2) 牡鹿半島内の2次交通が脆弱なため個人旅行客が周遊しにくい環境にあり、旅行客の利便性をどう確保するかが課題である。

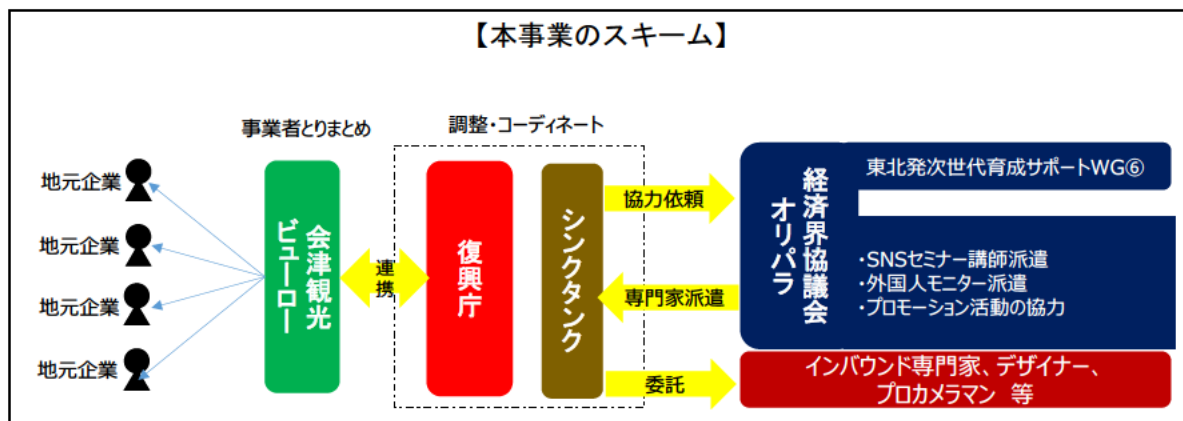
以上

事業名：会津における観光業者等への支援

事業主体：会津若松観光ビューロー他

【支援概要】

福島県の風評被害を払拭する牽引役として、福島県の中でも地場産品や歴史的建造物をはじめとして訪日外国人が強く関心を寄せる会津地域の多様な魅力を発信し、会津地域が東京オリンピック・パラリンピックまでには「世界から選ばれる観光地」となるための土台づくりをオリンピック・パラリンピック等経済界協議会（以下「オリパラ経済界協議会」という。）の協力を得て支援。



1. 現状と課題

会津地域には世界が誇る魅力的な観光資源が多く存在するにも関わらず、現状として情報発信力に乏しく、また外国語対応をはじめとして現地での事業者レベルでの受入体制が整っていなかった。特に、会津地域の中でも鶴ヶ城には一定程度の観光客が訪れている状態であったが、鶴ヶ城から街中への誘客ができていなかったため、街中の事業者の受入体制が脆弱な状態であった。

2. 支援内容

会津地域全体の情報発信力の底上げを図るために幅広い事業者を対象とした実践的なプロモーションセミナーを開催するとともに、今後のインバウンド観光客受入体制を構築すべく、特に観光資源として有力視され、ハードの面でのインフラが整っている歴史的な街並みを誇る七日町商店街の事業者を対象に徹底的な個別支援を実施した。

1) 会津観光関連事業者の全体の底上げ(人材育成セミナー)

- ①プロモーション効果を高めるためのSNSプロモーション力向上講座を実施。
- ②SNSプロモーション力を更に向上させるための写真の撮り方講座を実施。

※延べ100名を超える会津の観光関連事業者が参加。

※セミナー後のアンケート調査結果では両セミナーとも参加者の9割以上が「満足」と回答。

2) 観光ビューロー及び七日町商店街個別事業者支援

①会津観光ビューロー及び七日町商店街の5事業者

(渋川問屋、関漆器店、ほしばん絵ろうそく店、もめん糸、末廣酒造)に対し、主にインバウ

ンド対応力を強化すべく、ポスター・動画制作、パンフレットの英語化、体験プログラム専門家派遣等、それぞれの状況に応じた個別支援を実施。

3) インバウンド対応の実践・改善と情報発信

(モニターツアー)

- ①外国人一般旅行客の目線でインバウンド対応の改善点やアドバイス等をもらい対応力の強化を図るとともに、会津の魅力を発信し、東日本大震災の風評被害払拭や会津地域の認知度向上を図るため、上記5事業者や会津若松の主要スポットを巡るモニターツアーを実施。

※オリパラ経済界協議会参加企業の外国人社員がモニターとして参加。

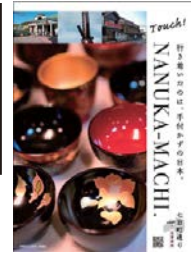
- ②オリパラ経済界協議会の協力を得てインバウンド観光客向け日本トラベルガイド(無料オンラインサイト)である Japan Hoppers 等と連携した効果的な情報発信を実施。

3. 得られた成果

- 1) SNS での情報発信の方法等を実践的に学ぶセミナーを開催したことにより、会津地域全体で課題とされている情報発信について、事業者ごとのレベルを向上させることができた。
- 2) 七日町という個別地域に特化した戦略的な誘客ツールを制作・活用したことにより、特に浅草や日光からのインバウンド観光客の誘客が期待される。また誘客後の現地での最低限のインバウンド観光客対応も可能となった。
- 3) モニターツアーの実施により、インバウンド観光客対応の実践を積み、今後の改善点を把握できた。また、情報発信についても、SNS 上での「いいね」や「シェア」等の反応も大きく、今後の誘客が期待される。

4. 次年度以降に向けた課題

- 1) 今回個別支援を実施した5事業者の取組を会津観光ビューローが中心となって他の事業者にも波及させていく必要がある。
- 2) 情報発信については、支援終了後も地元で継続的に実施していく必要がある。



個別事業者への支援例



モニターツアーの集合写真

以上

事業名：抗菌発泡スチロールによる新商品開発

事業主体：小島工業株式会社

【支援概要】

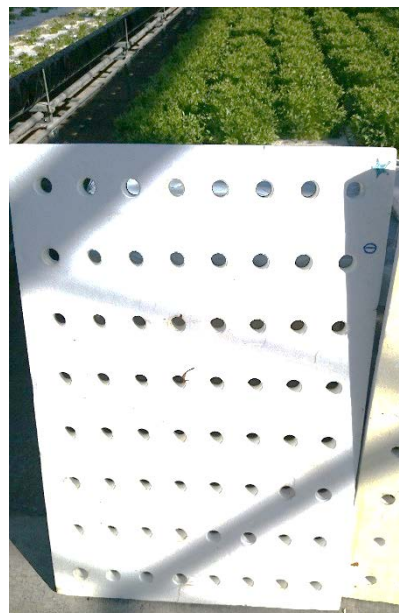
主力商品（発泡スチロール製品）の売上減に悩む小島工業（株）が開発中の高抗菌発泡スチロールの商品化に向けて、市場ニーズ調査によるターゲットの明確化、試作品製作・テスト、販路開拓の支援を実施した。新商品開発にあたっては、富士通（株）の技術支援を受けており、同社保有の特許（光触媒チタンアパタイト（※））を活用している。

※光触媒チタンアパタイトとは、富士通（株）と東京大学先端科学技術研究センターが共同開発した素材。多くの種類の菌を吸着するとともに、光が当たることで光触媒機能が活性化し、その菌を分解する。

1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

小島工業（株）は、福島県会津坂下町の本社工場を拠点に、発泡スチロール製品の製造・販売等を行っている。2011年の東京電力福島第一原子力発電所事故による風評被害の影響により、福島県産食品の流通が減少し、主力商品である食品箱や魚箱の売上も大幅に減少した。そのような環境下において、自社の経営改善とともに、東北3県の水産業・農業の魅力向上に資する新製品の開発に取り組んでいる。



2) 直面していた課題

- ①支援開始当初、小島工業（株）ではチタンアパタイトを利用し開発する発泡スチロールの使用用途として、被災三県で水揚げした魚介類を、海外も含めた遠方に輸送する際に使用する抗菌性のある魚箱と想定していたが、市場における具体的なニーズ等が不明確であった。また、ニーズや市場規模に合わせ販路についても検討を行う必要があった。
- ②発泡スチロール製品の当初の開発においては、十分な抗菌効果を得られていなかった。製造手法の改善に取り組むとともに、専門機関における試験の実施等を通して、抗菌性の確認を行う必要があった。

2. 支援内容

1) ニーズ調査

- ① チタンアパタイトの特徴の整理及び開発する製品の概要整理
- ② 専門家等を対象としたヒアリング調査
- ③ 市場調査・データ分析

2) 試作品開発支援

- ① チタンアパタイトの付着方法に関する検討
- ② 試作品製作に関する支援
- ③ 抗菌性試験に関する支援

3) 販路開拓支援

- ① 販路確保に向けたニーズ把握
- ② 実証試験の実施に関する支援
- ③ 実証試験協力会社への営業支援

3. 得られた成果

1) 抗菌水耕栽培用パネルの開発

ニーズ調査の結果等を踏まえ、当初想定していた魚箱から変更し、抗菌性を有する水耕栽培用パネルの試作品を完成させた。当該試作品に関しては、①専門機関にて実施した光照射抗菌力評価試験を通じて抗菌性が確認されたほか、②植物工場における実証試験を通じて藻の付着の減少等の具体的な効果を客観的に把握することができた。

2) 販売方針の明確化

植物工場を運営する企業体等に対してヒアリングを行い、試作品の実証試験を依頼することにより、具体的なニーズ・意見等を把握しながら改良することで、製品化および販路確保に向けた協力関係を築くことができた。

4. 次年度以降に向けた課題

1) 量産方法の確立

2) 一定程度の規模を有する需要先(販売先)の確保

以上

事業名：福島での農林再開プロジェクト（福島県いわき市）

事業主体：株式会社清水

【支援概要】

既存事業における売上低迷に直面していた企業が新たに開始した、植物の育成を促進して水やりの手間や施肥量を低減する保水性ポリマー「GA8」の販売事業における販路開拓を支援。支援を通じて、商品特性や競合商品の動向・顧客のニーズを踏まえて注力すべきターゲット市場を明確化するとともに、当該市場における販路拡大に向けた実績の積み上げ、パートナー企業のマッチング等を実現。さらに今後の営業戦略・組織体制整備のあり方等について提言し、次年度以降の飛躍につなげた。

1. 事業者等の概要と課題

1) 概要

株式会社清水は、福島県内外で26店舗を運営するプリントショップ事業を柱とする企業。しかし、写真のデジタル化等による需要の低迷、震災の影響による売上の減少に直面。新たな柱とする事業を立ち上げ、さらに社長がかねてから志していた地球環境の改善と、福島農林業の再生等に貢献するため、平成27年4月に環境事業部を設立。同事業部で、植物用に開発された独自の性質を持つ保水性ポリマー「GA8」の輸入・販売事業を開始した。



2) 直面していた課題

①商品特性に関するデータ取得

特にBtoBでの売上拡大を目指すにあたり、競合商品と比較した商品の特性・強みについて客観的根拠に基づいて説明することが求められるが、まずはデータ取得から行う必要があった。

②ターゲット市場を絞り込んだ営業展開

GA8の用途は農業、園芸・ガーデニングから森林整備・法面緑化まで多岐に渡るが、特に注力すべき市場を絞り込んで営業展開を行っていく必要があった。

③営業ツールの刷新・拡充

ターゲット・PRポイント等を明確にした既存営業ツールの刷新・新規ツール開発が求められていた。

④組織体制等の整備

立ち上げ後間もない環境事業部の体制づくり等を進めていく必要があった。

2. 支援内容

上記課題認識に基づき、以下の支援を実施した。

1) 第三者機関の評価による商品特性・効能データの取得

競合商品と比較したGA8の商品特性・強みについて第三者機関評価を通じてデータ取得。

2) ターゲット市場選定及び市場攻略に向けた商談展開等支援

商品特性・顧客ニーズ等を踏まえて特に注力すべきターゲット市場を絞り込み。

あわせて大規模展示会でのプロモーション支援、当該市場における商談展開を支援。

3) 営業ツールの体系化・整備

営業プロセス全体を支援するツールの体系的な整備を支援。

4) 今後の営業活動・組織のあり方に関する検討支援

今後の GA8 販売及び環境事業部事業の拡大に向けた営業活動・組織体制等の整備について提言。

3. 得られた成果

1) 競合商品への優位性を明確に示すデータの取得

・土壌中で肥料とともに使用する際、競合商品に比べて明らかに有効に機能することをデータに基づき確認。

2) ターゲット市場の明確化と、市場開拓に向けた実績・パートナーの獲得

①アプローチすべき市場の明確化

・限られた体制で重点的に開拓すべき領域（植栽・緑地管理、ホームセンター用途）を絞込み。

②造園・緑地管理向け販路拡大に向けた実績・パートナーの獲得

・重点領域における実績を獲得。あわせて、商品活用・PR において連携するパートナー企業（ガーデンサービス株式会社）とのマッチングを実施。情報発信において協力を得た。

<GA8 の情報発信実績 : <http://garden-next.com/good-soil-making2/>>

③ホームセンター向け販路拡大に向けたモデル構築

・展示会等での営業活動から、大手業者を含む複数者との商談に発展。

・大手ホームセンターチェーンで、商品販促イベントが行われることが決定。イベントで販売実績・商品のプレゼンスを高め、さらなる拡販につなげるモデルを構築。

3) 営業プロセス全体を支援する体系的なツール整備

・展示会・ウェブサイト等でのプロモーションツール、個別商談におけるツール、店舗販売促進ツールをそれぞれ作成し、営業プロセス全体を支援する営業ツールを体系的に整備。

4) 今後の営業戦略・組織体制整備等の進め方の明確化

・GA8 販路開拓に向けた戦略、営業プロセスの設計、営業情報管理システムの整備、営業スタッフ・補助スタッフの育成・確保等について提言し、今後の取組の進め方を明確化。

4. 次年度以降に向けた課題

1) ターゲット市場における実績の積み上げ

・本支援を通じて作成したツール、現在申請中の特許等を活用したさらなる実績の積み上げ。

2) 営業プロセス・情報基盤の確立、組織体制の強化

・本支援を通じて行った提言に基づく事業部体制強化の推進。

3) 他商品とあわせた拡販

・環境事業部で企画中の他商品（放射線減衰液等）とあわせた拡販、目標とする環境改善と福島の農林業再生への貢献。

以上


専門家派遣集中支援事業成果について

復興庁では、被災地で新たな事業を立ち上げる企業等に対して、専門家が指導・助言のほか、試作品の作製等実務面まで集中支援を行う「専門家派遣集中支援事業」を実施しています。



このたび平成 28 年度に集中支援を実施した 45 事業の支援結果がまとまりましたので、お知らせします。

支援結果のうち、テーマごとの代表的な成果(計 9 件)の概要は以下の通りです。


【新規事業の立ち上げ】

	事業名・事業主体	支援概要	
1	開業に向けソフト面全般での支援 富岡ホテル(株) 福島県・富岡町	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテルの概要設計、コンセプト、オペレーションポリシー策定 ・事業計画の精査・見直し ・ホテルレストランメニュー作り ・ホテルの組織づくり全般 	 ビジネスホテル実地研修

【新商品の開発】

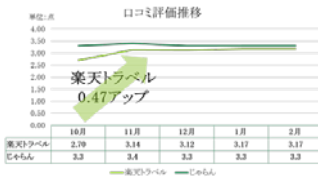
	事業名・事業主体	支援概要	
2	水着・シャツの商品開発 (株)久慈ソーイング 岩手県・久慈市	<ul style="list-style-type: none"> ・縫製技術力の高さを活かして、ファッション水着、シャツなどの新商品を開発 ・マーケット調査に基づいた試作品を大手百貨店に提示し、フィードバックを新商品に反映 	
3	CAS 素材の商品開発 (有)三陸とれたて市場 岩手県・大船渡市	<ul style="list-style-type: none"> ・CAS 素材の新商品を企画・開発し、そのブランディングを行う ・新商品の投入に当たっては、販路拡大に向け海外戦略の検討も行う ※CAS (Cells Alive System): 細胞組織を壊さずに凍結させることで鮮度を保持する冷凍方法	 CAS 商品デザイン

【販路拡大】

	事業名・事業主体	支援概要	
4	顧客情報の有効活用 共和アルミニウム工業(株) 宮城県・岩沼市	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客別に売上データを整理し、販売状況を分析の上、拡販余地に応じて顧客への訪問活動案の作成・実施 ・重点顧客を絞り込んだ上で、これらに訴求する PR 資料の作成 	 自社技術(表面処理)を用いたアルミ商品

【販路拡大】

	事業名・事業主体	支援概要
5	集客力向上に向けコンテンツのブラッシュアップ (株)ホテル新富 宮城県・松島市	・アクセス及び予約数増加に向けた自社HPリニューアル ・掲載順位向上のためのネットエージェント向けコンテンツのブラッシュアップ ・スマホページ及び多言語ページ対応



口コミ評価推移



月	10月	11月	12月	1月	2月
楽天トラベル	2.79	3.14	3.12	3.17	3.17
じゃらん	3.3	3.4	3.2	3.3	3.3

楽天トラベル 0.47アップ

口コミ評価推移

【生産性向上・効率化】



	事業名・事業主体	支援概要
6	生産の効率化・工程管理 (株)ささ圭 宮城県・名取市	・作業工程を見直し、仕掛品滞留削減によりリードタイムを短縮 ・OJT 推進グループ制導入により現場管理体制を強化 ・週間生産計画の仕組みを構築
7	生産性向上へ向け事業プロセス等の改善 (株)ピーアンドエム 福島県・会津若松市	・生産「可視＋日常＋方針」管理による生産性向上基盤の構築 ・「見える化」共通認識化で【議論】できる風土化推進 ・異分野進出に向けた新製品開発

従業員から現場改善を掲示

【商業施設開発】

	事業名・事業主体	支援概要
8	商業施設の組織整備等 高田松原商業開発協同組合 岩手県・陸前高田市	・共同店舗型商業施設「アバッセたかた」の開業に当たって、共同店舗の営業規則、管理規則を作成 ・開業記念式典等、販売促進に向けたイベントを主導
9	商業施設の計画策定等 浜風きらら(株) 福島県・いわき市	・地域密着型商業施設の開設に当たって、事業計画、収益計画の策定 ・効率的な管理運営体制の構築 ・まちづくり会社と出店テナントが共同する体制の確立

支援成果概要は、次表の通りです。

専門家派遣集中支援事業 支援案件一覧(概要)

	事業者名	業種	支援概要
岩手県 (全16件)	森下水産(株)	水産加工	自社ブランドを冠したBtoC向けの事業を展開すべく、新商品コンセプト設定と商品の企画設計を支援
	岩泉ホールディングス(株)	食品加工	当初は、業務効率化・生産性向上に向けた支援を予定していたが、台風10号の被災により、通常営業までの復旧計画の策定支援、全期間におけるBCP(資金計画等)の策定支援を追加的に実施
	(有)千葉恵製菓	菓子製造	最終消費者に直接訴求する新商品開発とその取り組みを通じた社内への商品開発ノウハウの取得支援を実施 展示会出展による販路開拓ノウハウの取得支援を実施
	(株)長根商店	キノコ栽培・販売	「三陸あわびたけ」の機能性成分分析の実施、機能性成分を軸にしたブランド戦略の策定、販促ツールの作成を支援
	(株)宝来館	旅館	サービスマニュアル作成、顧客アンケートの分析・活用システムの構築、人材育成(おもてなし教育)等で支援実施
	(株)久慈ソーイング	繊維	新製品開発、新規取引先の開拓等を支援
	(有)木村商店	水産加工	商品アイデアの創出、試作品の評価、新販路先候補のリストアップと営業手法の見直しを支援 商品の利益率分析とラインナップの再構築を支援
	高田松原商業開発協同組合	まちづくり	共同店舗型商業施設(仮称)陸前高田ショッピングセンターA棟の開業及び開業後の運営計画及び体制の構築支援
	(有)三陸とれたて市場	水産加工	パッケージ意匠の検討、国内外の飲食店、小売店などへ販路開拓を支援 食品流通関係者等を招聘し、10~15店舗程度開拓を目標とした試食会を開催
	(株)越戸商店 SANRIKUブランド②	水産加工	“SANRIKU”ブランド参画企業が遵守すべき衛生管理基準を明確化し、ブランド商品の衛生管理の高位平準化の実施を支援
	TRS食品(有)	水産加工	企業理念を明文化、長期ビジョンの策定、個別事業・商品まで落とし込んだ販売戦略と行動計画の策定支援 商品ブランドと新商品の開発、FOODEXなどへの展示会ツール開発と展示会出展支援
他5件 (事業者の意向により、公表を差し控えております)			
宮城県 (全17件)	(株)ホテル新富	旅館	集客力向上に向け、ホームページやネットエージェントに対する改善施策を実施
	(株)武田の笹かまぼこ	水産加工	海外展開計画策定、海外市場調査、販売促進ツール制作等を支援 七十七銀行、JETRO等と協力体制構築 会社案内、商品POP等の企画、デザインを支援
	(株)WATALIS	雑貨製造販売	顧客管理・販促に必要なパッケージ開発と自社サイト修正、顧客DBの整理を実施したうえで、販促計画「歳時記」を策定、顧客プロフィールに応じたDM展開の実施とその効果測定の実施を支援
	がんばる浦戸の母ちゃん会	水産加工	瓶詰め加工、缶詰加工の技術指導、細菌検査等を支援 地元食材を使用した商品ラインナップ拡大を支援 県内外の小売店の販路開拓、EC販売強化を支援
	(株)ささ圭	水産加工	“生産工程のムダ排除“(工程改善)と生産管理の仕組みづくりを基本に総合的QCDの向上を図る
	(株)アイローカル	せっけん製造	卸売り先への商品紹介ポップの提供、パンフレットの刷新、販売用のWEBの整備を支援

	事業者名	業種	支援概要
宮城県	(株)エムコーポレーション	鯖寿司製造販売	B to C向けの販売促進ツールとして、パンフレットやECサイトを支援 B to C向け催事イベントへ出店支援
	共和アルミニウム(株)	金属加工	顧客情報と案件管理の仕組み構築、拡販余地情報収集、顧客ランクに応じた訪問活動案の作成・実施、自社PR資料作成等を支援
	アサヤ(株)	漁具製造	事業所間で業務の標準化を進めるとともに在庫情報のデータ整備を実施
	(株)シーフーズあかま	水産加工	海外展開体制の構築、商品選定、販促ツール制作、市場調査等の支援を実施(マーケティング対象はタイ日本食市場)
	気仙沼大島観光協会青年	旅館	滞在型観光コンテンツの開発、モニターツアー企画・運営、地域情報誌などによる情報発信等を支援
	(株)ヤマニシ	造船	「新型25,000トンばら積み貨物船 YH-01」製造についてコストと品質にこだわった「原価企画プロセス」の実行支援を実施 「設計」、「資材」、「製造」、「総務・営業ほか」の4分野で実施支援
	本田水産(株) SANRIKUブランド①	水産加工	“SANRIKU”ブランド参画企業が遵守すべき衛生管理基準を明確化し、ブランド商品の衛生管理の高位平準化の実施支援
	他4件 (事業者の意向により、公表を差し控えております)		
福島県 (全12件)	(株)長門屋本店	菓子製造	販売管理ソフト導入支援と販売データの一括管理の運用方法を指導、導入口
	(株)IIE	服飾雑貨の製造・小売	ブランドコンセプトの明確化及び商品ブランドの再整理、そして顧客とのコミュニケーションツールの制作の実施支援
	浜風きらら(株)	まちづくり会社	共同店舗型商業施設(浜風きらら)の開業及び開業後に向け、商業施設及びテナントの管理・運営に係る規定等の作成、販売促進計画等の作成を支援
	(株)磐城高箸	割り箸製造・販売	会社全体のコンセプト整理と今後の商品追加を見据えたWebサイト構成変更高付加価値製品の品質・生産効率の改善を目指す
	(株)向瀧旅館	旅館	新規客の固定化に向けたWeb戦略を支援 宿泊プランの企画立案・テストマーケティングを踏まえた新商品企画を支援
	末廣酒造(株)	酒造	ベトナムへの展開を検討している同社に対して、同国の事業環境調査、輸出製品選定、取引先候補企業(ロングリスト⇒絞込リスト)、候補企業への説明資料作成、初期交渉等の支援
	(株)ピーアンドエム	機械製造販売	可視管理、日常管理、方針管理の導入・実践支援を実施し、製造部門の生産性向上を支援
	(株)フクシマフロンティア・ヒグチ	縫製	縫製と刺繍技術を活かした製品開発及び販路開拓を支援
	富岡ホテル(株)	ビジネスホテル	ホテルの概要設計、コンセプト、オペレーションポリシー策定等を支援 事業計画書の精査見直し、ホテルの組織づくり等を支援
	他3件 (事業者の意向により、公表を差し控えております)		

支援先:森下水産(株)

支援テーマ:商品開発・マーケティング

支援概要

- 支援対象
 - 岩手県大船渡市に所在し、昭和57年設立
 - 水産品の買付、冷蔵冷凍、販売
 - 水産物を主とする食料品の製造、加工及び販売
- 支援専門家
 - ライズエイジコンサルティング 宮崎秀和
- 支援概要/テーマ
 - 新たな事業確立のためNB 商品コンセプトの立案、商品企画設計

支援成果

- 新製品開発
 - メインターゲットの具体化、競合商品調査、実際に商品を試食して当社としての商品開発方向性決定
 - 店頭での展開を考え3種類の製品化
 - 原材料の決定、レシピ、コスト算出などの商品製造についても現場指導
- マーケティング
 - 主要ターゲット層モニターを対象に新開発製品のパッケージデザイン、試食による食味評価などを実施意見を抽出



支援先:岩泉ホールディングス(株)

支援テーマ:台風被害からの復旧支援

支援概要

- 支援対象
 - HD会社と傘下の4事業体(乳業、観光施設他)
- 支援専門家
 - PwCあら有限責任監査法人 近藤 慎一郎
- 支援概要/テーマ
 - 岩泉乳業におけるヨーグルト生産に関する業務の効率化・生産性向上
 - 復旧計画(通常操業までの回復)全期間におけるBCP(資金計画等)の策定

支援成果

- 岩泉乳業の資金繰りについては、操業再開予定の2017年9月の直前時点(8月末時点)で179百万円と想定され、これは再開時点の仕入れにかかる支出を考えた十分な資金残高となる。
- ただ、ビジネス自体が好調だったこともあり、戦略的な資金管理をしてこなかったこともあるから、事業再開までは支出予測に基づいて支出が行われるか、予定外の支出があるときは必要性も踏まえて報告がなされるようにモニタリングを実施する(担当:専務)。
- 資金的には事業の継続性に問題はないが、岩泉乳業の乳製品は今回被災した工場跡で再建するため、もし同様の災害が発生した場合、今回と同様の被害がでる可能性がある。そのため、次年度において以下の施策を実施する予定である。
 - ✓ データのバックアップのシステム構築(既存システムでクラウドを用いてバックアップを作成)
 - ✓ 製品ポートフォリオの改善(県外で製造を委託している化粧水の販売を強化し、ヨーグルト以外の売上の柱とする)。
- 製造過程の問題点を指摘し、改善点を提案。

支援先:(有)千葉恵製菓

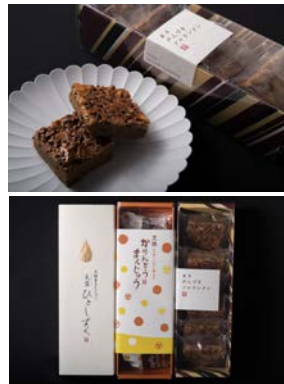
支援テーマ:商品開発・ブランド構築・販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 昭和47年設立の和菓子を中心とした菓子業
- 支援専門家
 - ローカルフードデザイナー／伝承料理研究家 坂本貴秀
- 支援概要/テーマ
 - 市場調査・訴求対象分析手法、商品開発手法の理解促進、新商品開発
 - 既製品リブランディング
 - PRツールの充実化・販路拡大

支援成果

- 市場調査・訴求対象分析手法、商品開発手法の理解促進
 - 社長以下、プロジェクトに参画する社員に対し、講義を実施
- 新商品開発
 - 「岩手の事業者だからこそ提案できる菓子」という事業所のポジショニングを多くの方にPRする、新しい土産菓子の開発
- 既製品リブランディング
 - 「高級感」のあるパッケージデザインへの変更及び、お客さんの利便性向上を目的とした個包装対応によって、販路拡大に向けたリブランディングを実施
- PRツールの充実化・販路開拓
 - 新開発商品及び、リブランディング商品の販売促進に必要なPRツールを新たに制作
 - 会期3日間で50社近くとコミュニケーションを行い、商談を進行



支援先:(株)長根商店

支援テーマ:マーケティング戦略策定・実施

支援概要

- 支援対象
 - キノコ栽培、製造、販売
- 支援専門家
 - 元気化研究所 佐藤 和也
- 支援概要/テーマ
 - ブランド戦略の策定・商品コンセプトの設定
 - 商品イメージ・企業イメージが伝わる販促ツールの作成

支援成果

- ブランド戦略の策定・商品コンセプトの設定
 - 栽培期間5か月で菌床1つから1個しか収穫しないきのこであるため、新しい高級食材として認知される高価格商品とし、コンセプトを“森のステーキ”と設定



- 商品イメージ・企業イメージが伝わる販促ツールの作成
 - 商品訴求点である「希少な新しい高級食材」「旨味たっぷりの美味しさ」「豊富な栄養成分」が端的にまとめられたパンフレットを作成
 - 商品の背景にある企業の考え方や取り組み、ビジョンを伝えられるので、単なる1商品のパンフレット以上にOEM業務獲得のためのツールとしても機能すると高評価

支援先: (株)宝来館

支援テーマ: マーケティング戦略策定・人材育成

支援概要

- 支援対象
 - 温泉旅館
 - 白砂青松や根浜海岸等の釜石市の観光拠点が周辺にあり、地元三陸産の海産物を使った料理などは宿泊者より評価が高い
- 支援専門家
 - 株式会社雅総合研究所 鶴田信幸、三井則由、二宮外成
- 支援概要/テーマ
 - 会社方針を明確にし、従業員の教育訓練を徹底しつつ他社との差別化を実現
 - 人材育成

支援成果

- マーケティング戦略立案におけるノウハウ提供
 - 営業戦略の基本的計画立案の原則を指導
 - 顧客管理手法の指導と管理ツール作成
- 品質向上のための課題抽出とマニュアル作成
 - サービス内容にバラつき・自己流が多数散見された為、高品質標準化のためのマニュアルを現場担当者と作成
 - これにより大手宿泊予約サイトの口コミ評価が支援前に比べて7項目中5項目アップ
- 人材教育の実施
 - 従業員を対象として「従業員意識調査アンケート」と「個別面談」結果に基づいた人材管理指導

支援先: (株)久慈ソーイング

支援テーマ: 販路開拓・商品開発

支援概要

- 支援対象
 - 衣類縫製業。ファッション水着、シャツなどの縫製・販売。縫製技術力が高い
- 支援専門家
 - 永森達昌
- 支援概要/テーマ
 - 当該縫製工場の水着ライン・シャツラインの販路拡大

支援成果

- 水着ラインにおける新規販路開拓
 - ターゲットをファンション水着業界最大手A社に絞り、集中的にパイプ作りに努めた。現在、A社よりサンプル作製の依頼を受け当社にて作製中
 - 商談は順調に進行中
- シャツラインにおけるマーケット調査・商品開発
 - マーケット調査に基づき商品開発を実施。現在、同社にて生産した試作品を、大手百貨店に提示

支援先:(有)木村商店

支援テーマ:販路開拓・原価管理・事業計画策定

支援概要

- 支援対象
 - 水産物加工業
- 支援専門家
 - ジャイロ総合コンサルティング株式会社 西村 伸郎
- 支援概要/テーマ
 - 売上拡大、原価低減および経営体制

支援成果

- 新取引先の調査提案による販路開拓
 - 新製品の改良案を提示し、その他の新商品アイデアを複数提案した。料理専門家(星川氏)の支援を獲得
 - 新たな販路として、直接取引が可能な都内ホテル、高級ホテルを中心に調査・提案
 - 販促DM送付の頻度の向上
- 原価管理の仕組みづくり
 - 原価管理表を作成し、原価管理の仕組みを作成。
 - 製造原価が高い商品をリストアップし、それらを削減候補に選定
 - 自社HP運用のコスト2万円削減提案
- 事業計画策定
 - 5年後の数値計画(案)も作成し、黒字化の道筋を明確化

支援先:高田松原商業開発協同組合

支援テーマ:組織整備

支援概要

- 支援対象
 - 陸前高田市がかさ上げ工事を進めている高田地区新中心市街地に、商業施設と市立図書館が複合する施設の整備、市民生活やコミュニティをサポートする施設づくりを行う協同組合
- 支援専門家
 - 株式会社ジオ・アカマツ 加茂 忠秀、渡邊 重人、小山 麻美
- 支援概要/テーマ
 - まちなか再生計画における先導的核施設の一つである共同店舗型商業施設、(仮称)陸前高田ショッピングセンター(名称:アバッセたかたに決定)A棟の開業及び開業後の運営計画及び体制の構築

支援成果

- 共同店舗の営業規則・管理規則の作成
 - 営業規則:A棟開業に向けて共同店舗営業規則・開業前準備明細の作成
 - 管理規則:共同店舗の管理運営に関する規約(案)の作成
- 開業販促イベントディレクション
 - 開業販促の協力を市・UR・NPOに求め、まちびらきとして協力体制を構築
 - A棟開業イベントの調整役となり、開業記念式典の素案を作成。
 - 他施設の開業販促事例も紹介し、事業規模に見合った計画を助言、指導しながら方向性を決定

支援先:(有)三陸とれたて市場

支援テーマ:CAS商品開発と販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 水産加工会社
- 支援専門家
 - 越護啓子
- 支援概要/テーマ
 - CAS凍結素材の商品企画化とブランディング、デザイン力の認知
 - 海外戦略の可能性と新商品の市場開拓、販売拡大への可能性検討

支援成果

- 三陸ムール・小分け刺身シリーズ・鱈の刺身、しゃぶしゃぶ開発。
- 商談会向けの展示会用デザイン起こし。
- CASのキャッチフレーズ
- 各種商品のデザイン起こし(プロセス中も含む)
- 日本BBQ協会認定商品「三陸ムール」
- わけとく山:野崎料理長の監修による商品開発
- イサダの熱帯魚向け「健康と美容」の餌としての開発。
- CASカーの構想案(出張CAS凍結プロジェクト結成済)
- 各社商談の成立サポート
- 総合的デザインのメニュー提出



支援先:(株)越戸商店_SANRIKUブランド②

支援テーマ:衛生管理基準策定

支援概要

- 支援対象
 - 水産物の加工販売業
- 支援専門家
 - 有限会社フジタ企画 代表取締役 藤田八東
- 支援概要/テーマ
 - “SANRIKU”ブランドにおける衛生管理基準の策定と運用支援

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表

支援先: TRS食品(有)

支援テーマ: 事業計画策定・ブランド構築

支援概要

- 支援対象
 - 三陸沿岸で漁獲される魚介類を主な原材料とした加工食品および加工素材を販売
- 支援専門家
 - 株式会社ローカルワイズ 久保 晴資
- 支援概要/テーマ
 - 中期経営計画策定支援
 - 企業ブランド・商品ブランド開発支援

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表

支援先:(株)ホテル新富

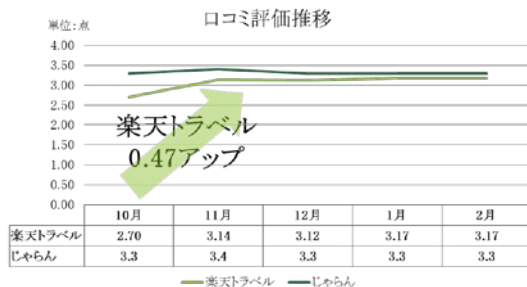
支援テーマ:売上拡大

支援概要

- 支援対象
 - 旅館業
- 支援専門家
 - 株式会社咲楽 中原 圭介、水元 勇、渡辺 さおり
- 支援概要/テーマ
 - 自社HPのリニューアル及びネットエージェントサイトの掲載コンテンツのブラッシュアップによる売上拡大

支援成果

- 自社HPのリニューアル
 - 自社HPのアクセス増加及び予約数増加のため、HP制作会社IOS社と協力をして、ページ構成、画像選定、文言修正、操作性強化
 - スマホページ及び多言語ページの追加
- ネットエージェントサイトの掲載コンテンツのブラッシュアップ
 - 大手ネット旅行エージェント2社におけるの売上増加及び掲載順位向上のため、画像の追加及び修正、プラン客室画像の修正、プラン名・プラン内容の修正
 - 前年同時期に比べ、A社経由の予約件数が3.6倍、予約売上が3.8倍に増加。B社経由で予約件数1.5倍、予約売上1.7倍に増加



支援先:(株)武田の笹かまぼこ

支援テーマ:販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 笹かまぼこの製造・販売
- 支援専門家
 - 株式会社桜波 阿部 錬平
- 支援概要/テーマ
 - 新市場獲得のため海外市場への販路開拓支援

支援成果

- 海外展開計画の策定支援
 - 海外展開計画の動機付けを行い、数字目標として海外売上高の設定
 - 社内体制・チームビルドに関する指導及び海外展開における基本知識・調査方法・価格設定などに関する指導
- 海外展開体制の構築支援
 - 七十七銀行アジアビジネス支援室及びジェトロ仙台とのコネクションの実施と協力体制の構築
- 海外市場の市場調査支援
 - 海外市場調査計画の立案を行うための市場調査方法指導
 - シンガポール現地市場調査計画の立案支援
- 販売促進ツールの制作支援
 - 英語版の会社紹介や商品紹介等を企画、構成、デザイン、制作。商品規格書等の英語翻訳を行う制作会社のマッチング

支援先: (株)WATALIS

支援テーマ: CRM及びHRM戦略策定

支援概要

- 支援対象
 - 着物地によるリメイク雑貨の製造販売。
 - 筆筒に眠る着物地をリメイクし、価値を高めて再び世に出す「アップサイクル」
- 支援専門家
 - 株式会社コミュニナ 笠間 建
- 支援概要
 - CRM戦略策定 (DM販促支援、新たな販売網構築)
 - HRMの分析と戦略決定

支援成果

- DM販促支援
 - 今後の販路拡大やギフト対応の為、オリジナルパッケージの開発
 - 直販ECサイトの修正
 - CRM等を用いた販促企画「ホワイトデー・キャンペーン」などの実施・効果検証
- 新たな販売網構築
 - 問屋を中心とした販売網の構築へ方針転換し、現在9つの事業者と重点的に商談を実施
 - 和雑貨商社などをターゲットに販売網を構築
- HRMの分析と戦略決定
 - ヒアリングによる業務体系と内容の整理をもとに新組織戦略を策定



支援先: がんばる浦戸の母ちゃん会

支援テーマ: 商品開発・販促強化

支援概要

- 支援対象
 - 地域基幹産業である浅海漁業を中心とした養殖業の中でも名産である牡蠣、海苔を中心とした特産物の加工によるお土産品の製造・販売
- 支援専門家
 - (株)彩食絢美 手島 麻記子
- 支援概要/テーマ
 - 牡蠣と海苔の新商品開発とテストマーケティング

支援成果

- 名産品の牡蠣・海苔を利用した新商品開発・商品化
 - すでに商品化されていた島の特産品の牡蠣の佃煮「食べさいん」をもとに、牡蠣を素材とした2アイテム (牡蠣ほぐし・ゆず味噌風味、牡蠣ほぐし・バジル風味)、ならびに、海苔を素材とした3アイテム (焼き海苔1種、乾海苔2種)を開発
 - 商品化における、食品検査に関する知見の取得
- 販促ツールの作成、アンケート実施
 - 販促用、食べ方提案リーフレット及び牡蠣、海苔の販促用ポスターの製作
 - 塩釜、松島、仙台の飲食店等へ向けた、商品マーケティングのためのアンケート実施



支援先:(株)ささ圭

支援テーマ:生産の効率化・工程管理

支援概要

- 支援対象
 - ささかまぼこの製造・販売
- 支援専門家
 - 渡辺技術士事務所 渡辺技術士事務所
- 支援概要/テーマ
 - 生産工程のムダ排除(生産の効率化)
 - 生産管理の仕組みづくり

支援成果

- 生産工程のムダ排除(生産の効率化)
 - 作業のムダを排除し、作業時間・包装能力の定量化を達成
 - OJT推進型グループ制導入等、現場管理体制の変換に貢献
 - 作業の“流れ化”、仕掛滞留削減により包装リードタイムを短縮
 - キーマン3名(事業継承者、工場長、現場リーダー)が、改善手法(IE)を自職場で体験し、改善の効果と重要性を理解
- 生産管理の仕組みづくり
 - 生産-販売部門連係による週次生産計画の仕組みを構築
 - 安定生産ベースの計画重視型生産体制への変換に貢献



支援先:(株)アイローカル

支援テーマ:クリエイティブディレクション

支援概要

- 支援対象
 - 宮城県発、素材を活かした手作り石鹸工房
- 支援専門家
 - 株式会社ホッチキス 金井 理明
 - 株式会社ハイアングル 平野 愛智
- 支援概要/テーマ
 - ブランドコピー、各ツール・ウェブサイトデザイン制作
 - 店舗内装イメージ提案

支援成果

- 店名・ブランド名
 - 「三陸石鹸工房 KURIYA」
- ブランドロゴ
- キャッチコピー、ボディーコピー
- 内装イメージ
- 販促ツールデザイン
- ウェブサイトデザイン



三 陸 石 鹸 工 房

K U R I Y A 



支援先:(株)エムコーポレーション

支援テーマ:販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 鯖寿司の製造・販売
- 支援専門家
 - 株式会社桜波 阿部 錬平
- 支援概要/テーマ
 - 既存メイン事業であるB to B事業からB to C事業への新規事業としての展開、B to Cマーケット開拓を図る

支援成果

- B to C をターゲットとした販売促進ツールの制作
 - 販売促進ツールについてコンセプト定義、企画、構成等を実施し、要件に適した外部委託先業者を選定。
- B to C 向けWEB サイトの製作
 - WEBサイトについてコンセプト定義、企画、構成等を実施し、要件に適した外部委託先業者選定。
- プロモーション施策としてイベントへ出店
 - イベント販促計画に基づき下記へ出店
 - ・1月25日～31日(愛知県名古屋市)
 - ・1月28日～2月2日(宮城県仙台市)
 - ・2月5日～21日(神奈川県横須賀市)
 - 消費者アンケートを実施し、改善点の収集・整理

支援先:共和アルミニウム工業(株)

支援テーマ:CRM・販促強化

支援概要

- 支援対象
 - 金属加工及び金属製品の表面処理(アルマイト)
- 支援専門家
 - 株式会社日本能率協会コンサルティング 青木 和博
- 支援概要/テーマ
 - 案件情報量拡大と継続受注のための納入維持活動の強化
 - 顧客管理の強化
 - 販促支援

支援成果

- 顧客売上高情報整備としての売上高ABC分析資料作成(直近3力年の約140社データ)
 - 新規見込客抽出
 - 重要顧客の設定と顧客情報整備
- 顧客管理ツール作成
 - 案件情報管理としての新規商談管理リスト作成
 - 訪問管理としてのコンタクト表作成
- 販促ツール作成・支援
 - PR資料としての自社紹介資料作成(技術PR資料)
 - 重点顧客業界(カメラ関連業界)へのPR資料として業界実績と取り組みPR資料作成
 - 自社HP見直し視点資料作成

支援先:アサヤ(株)

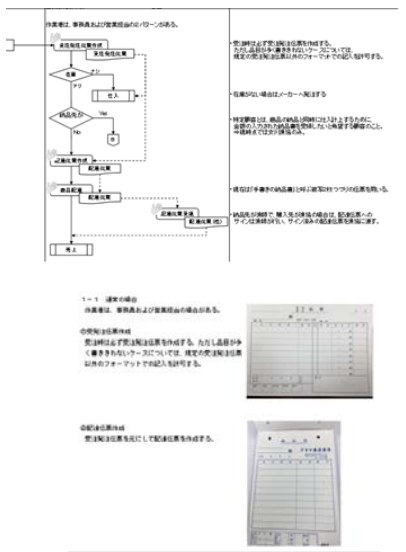
支援テーマ:生産性向上

支援概要

- 支援対象
 - 漁具の生産、販売会社
- 支援専門家
 - 清野経営事務所 代表 清野浩司
- 支援概要/テーマ
 - 業務ルールの可視化

支援成果

- 業務ルールの可視化
 - 本店・支店間で統一されたの業務プロセスや業務ルールのヒアリング、すり合わせを行い、業務フロー図を作成した。このフロー図は現状を図式化しただけでなく、現状の課題・問題点を整理し、今後の業務の在り方を示した。
 - 業務フローをベースに、ITに関する専門知識を持ちえない社員でも保守が可能で、だれでも日常的に活用できることを目的に作成したのが業務マニュアルを策定。



支援先:(株)シーフーズあかま

支援テーマ:販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 海藻加工食品業。海藻をベースにした食品の加工メーカー。
- 支援専門家
 - 株式会社桜波 阿部 鎌平
- 支援概要/テーマ
 - 新市場獲得のため海外市場への販路開拓支援

支援成果

- 海外展開体制の構築支援
 - 七十七銀行アジアビジネス支援室、ジェトロ仙台とのコネクションの実施と協力体制の構築
- 海外投入商品の選定支援
 - 商品選定に必要な商品規格等の知識習得レクチャーと海外市場へ投入する商品の選定を実施
- 販売促進ツールの制作支援
 - 英語版の会社紹介や商品紹介等を企画、構成、デザイン、制作
 - 商品規格書等の英語翻訳制作会社とのマッチング
- 海外市場の調査支援
 - 海外市場調査計画の立案を行うための市場調査方法のレクチャーやタイ現地市場調査計画の立案支援を実施。
 - タイ現地市場調査のため、現地調査の実施。

支援先: 気仙沼大島観光協会青年部

支援テーマ: 組織整備・コンテンツ開発

支援概要

- 支援対象
 - 旅館、民宿運営等
- 支援専門家
 - 株式会社JTB東北 地域交流・MICE事業部 天下谷 宗男
- 支援概要/テーマ
 - 通過型観光地化に歯止めをかける新たな地域コンテンツ開発

支援成果

- 現地観光従業者による受入れ体制の構築
 - 気仙沼大島の観光従業者による受入れ体制と実態からなる課題を共有。事前調査(ヒアリング)も併せて実施し、プログラム開発におけるテーマ、ターゲット、方向性、実施内容などの詳細を確認し、本年度の受け入れ態勢を構築
- 各地域団体の協力体制を確保
 - 各地域観光施設へのB1ポスター掲示協力にて「星空コンテンツ」の地域団体の理解と運営における支援、また販売における協力体制を確保
- モニターツアー実施による課題抽出とプロモーション
 - ターゲットに対してのモニターツアーを実施し、アンケートを基にコンテンツの更なる課題を抽出
 - 参加者と地域関係者による交流会を実施、参加者への更なる地域理解促進と、情報収集と、双方SNSによる情報発信を実施



支援先: (株)ヤマニシ

支援テーマ: 生産性向上

支援概要

- 支援対象
 - 造船会社
- 支援専門家
 - 一般財団法人日本船舶技術研究協会 谷川文章
- 支援概要/テーマ
 - 次期標準船コスト作り込み

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表

支援先: 本田水産(株)_SANRIKUブランド①

支援テーマ: 衛生管理基準策定

支援概要

- 支援対象
 - 水産物の加工販売業
- 支援専門家
 - 有限会社フジタ企画 代表取締役 藤田八束
- 支援概要/テーマ
 - “SANRIKU”ブランドにおける衛生管理基準の策定と運用支援

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表

支援先:(株)長門屋本店

支援テーマ:業務効率化・販促強化

支援概要

- 支援対象
 - 和菓子、及び郷土菓子の製造販売:会津の心をつなぐ菓子”をテーマとして、伝統の会津駄菓子をはじめ、会津産鬼クルミを使った商品や、同じく磐梯町のエゴマ(じゅうねん)やカヤの実、または会津に古くから伝わるレシピを再現したお菓子を開発するなど、地域に根差したお菓子作りを行っている。
- 支援専門家
 - 有限会社パルビット研究所 嶋村譲、木島隆
- 支援概要/テーマ
 - ソフトウェア導入による業務効率化
 - 販売データ分析活用の仕組づくり

支援成果

- ソフトウェア導入による業務効率化
 - 受注・販売管理を情報システム化したことで、事務作業の工数を大幅に削減
 - 受注ミスや出荷ミスがほとんどなくなり、顧客からの信頼が向上
 - 多大な工数をかけていた受注、売上、売掛金、入金管理を簡便にし、精度向上
- 販売データ分析活用の仕組づくり
 - システム導入により売れ筋商品、利益貢献商品、優良顧客などの各種情報が把握しやすく、分析可能とする仕組みを実現
 - これを利用し、データにも基づく販売戦略を策定できる見込み

支援先:(株)IIE

支援テーマ:ブランド構築

支援概要

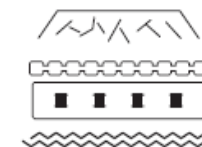
- 支援対象
 - 会津木綿を活用した服飾雑貨、インテリア小物等の製造小売業
- 支援専門家
 - 株式会社ドライブディレクション 後藤 国弘
- 支援概要
 - ブランドコンセプトの明確化
 - デザインの制作

支援成果

- ブランドコンセプトの明確化
 - IIE全体を構成する要素である、コーポレート、商品ブランド、場(ショップ・ファクトリー・ラボ・染め場所など)、さらには東北エールマーケットなどの考え方と関係性を整理しながら、それぞれに必要なコピーを開発
- デザインの制作
 - 当初予定していたホームページの見直しではなく、ブランドロゴなどデザイン制作を進行



土の匂いと、遊び心と。



IIE Lab.

支援先: 浜風きらら(株)

支援テーマ: 商業施設の開設

支援概要

- 支援対象
 - 平成26年に設立
 - 商業施設の設置及び運営管理や、食料品及び生活雑貨類等の販売、自然エネルギーによる発電及び売電、被災地視察研修の運営、まちづくりに関する企画及び運営等をおこなうまちづくり会社
- 支援専門家
 - 筒井企画事務所 筒井光康
- 支援概要/テーマ
 - 久之浜エリア復興/活性化の核となる地域密着型商業施設の開設

支援成果

- コンパクトで堅実な事業計画の策定
 - サステナブルな地域密着型商業施設の事業計画の策定
 - まちづくり会社の基盤となる収益計画の策定
- 効率的な地域密着型商業施設のオペレーション体制構築
 - SCオペレーションの基本を押さえた、限られた経営資源(ヒト/モノ/カネ)での効率的な管理運営体制の構築
 - まちづくり会社と出店テナントが協働する体制の確立

支援先: (株)磐城高箸

支援テーマ: プロモーション・装置開発

支援概要

- 支援対象
 - 純いわき産杉割り箸製造・販売
- 支援専門家
 - 西岡経営研究所 西岡 健太郎
 - 株式会社都市設計 氏家 滉一
- 支援概要/テーマ
 - WEBサイトリニューアル
 - クラウドファンディングを利用したプロモーション・販売
 - 作業効率化及び品質向上のための新装置の開発

支援成果

- WEBサイトリニューアル
 - シンプル且つ求心力・インパクトがあり、商品のブランディングに効果がある新WEBサイトを構築・リリース
- クラウドファンディングを利用したプロモーション・販売
 - クラウドファンディング「Makuake」にて新商品「眠り杉枕」のプロモーション・販売を実施し、目標金額120万円に対して、270万円を超える売上確保
- 作業効率化及び品質向上のための新装置の試作品開発
 - 割箸先端加工を補助する装置の試作と有効性の検討を実施



支援先: (株)向瀧旅館

支援テーマ: 商品開発・販促強化

支援概要

- 支援対象
 - 温泉旅館
- 支援専門家
 - ハンズバリュー 島田慶資
- 支援概要/テーマ
 - 地元食材をふんだんに活用した新商品開発
 - 宿泊施設のコンセプト確立
 - 自社ホームページの集客力を強化

支援成果

- 地元食材をふんだんに活用した新商品開発
 - 「福島牛」や「川俣シャモ」を活用した新商品を開発
 - 新しい宿泊プランの作成
 - アンケートによる効果測定
- 宿泊施設のコンセプト確立
 - ターゲットに訴求するコンセプト「家族でやすらぐ宿」の策定
- 自社ホームページの集客力を強化
 - 宿泊予約特典を作成したことで、自社ホームページからの予約促進
 - 送迎バスや車椅子貸出、フリードリンクなどのサービスを自社ホームページ上で可視化



支援先: 末廣酒造(株)

支援テーマ: 販路開拓

支援概要

- 支援対象
 - 日本酒酒蔵
- 支援専門家
 - 株式会社 フォーバル 広幡 勝典
- 支援概要/テーマ
 - ベトナム国における末廣酒造製品の販路開拓支援

支援成果

- ベトナム国における販路開拓戦略立案・調査・実施
 - ベトナム国酒類輸入規制、関連法規の情報収集と整理
 - ベトナム国の酒類に対する嗜好性調査と分析
 - ベトナム国向け戦略商品選定
 - 取引先候補(インポーターロングリスト)の抽出と事前ヒアリングによる有力候補の抽出
 - 現地商談行程の設計と現地商談実施
 - 現地商談結果に基づくビジネススキームの構築
 - 今後の展開ロードマップの作成



支援先:(株)ピーアンドエム

支援テーマ:生産性向上

支援概要

- 支援対象
 - 空圧部品受託製造及び電動アクチュエータ(自社製品)製造販売
- 支援専門家
 - 積水エンジニアリング株式会社 名倉 太一郎
- 支援概要/テーマ
 - 生産性向上業務の3管理構築と実工程生産性向上
 - a可視管理(見える化)
 - b日常管理(安定品質確保)
 - c方針管理(生産性改革)

支援成果

- 現場情報常時開示による生産性向上
 - 各工程での現場情報の常時開示による責任所在の自覚と主要工程での生産性向上
 - ☆MC工程 1面106%(953⇒1008個/日)
 - 2面107%(784⇒840個/日)
- 社内情報共有の仕組化
 - 年度方針の展開と定期進捗確認(月2回)のPDCA化
 - 損益+コスト改善指針「見える化」のための管理会計導入



写真1: 現地での進捗議論



写真2: 現場支援



写真3: 現場改善の掲示

支援先:(株)フクシマフロンティア・ヒグチ

支援テーマ:商品開発・販路開拓・組織整備

支援概要

- 支援対象
 - 明治42年墨田区内に於いて創業
 - 昭和46年には生産工場を福島県川俣町にシフト、大手アパレルの加工部門として生産活動を実施
- 支援専門家
 - 永森達昌
- 支援概要
 - マーケット調査、試作品デザインディレクション、アパレル・小売店への売込
 - 機能改善を通じた組織整備

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表

支援先:富岡ホテル(株)

支援テーマ:ビジネスホテル新設開業準備支援

支援概要

- 支援対象
 - ビジネスホテル新設開業支援
- 支援専門家
 - 株式会社ベネフィットソリューションパートナーズ 佐藤崇道
- 支援概要/テーマ
 - ビジネスホテルの新設開業に向けた準備支援

支援成果

※支援成果については、商品、経営方針等で秘匿性の高い情報を含むため非公表