



セールス・マッチング支援事業

募集要項

(平成29年11月1日一部改正)

東経連ビジネスセンター



セールス・マッチング支援事業 募集要項

1. 概要

成長志向を持って取り組む東北地域の事業が対象となる支援制度です。当センターでは、まずは専門家が企業を訪問し、その後に専門家で組織する会議体で支援採択^(※1)を行います。

企業の営業活動に対して、必要に応じ商品のブラッシュアップを行うとともに、新規マッチング機会の提供や展示商談会を通じて新規の販路開拓と商品定番化に向けて強力的にプッシュアップします。

※1 食品や雑貨等一部の商品は、3月または9月の支援採択となります。

2. 支援特徴

民間支援ならではの、実効性ある5つのメリットが特徴です。

① 商談フォロー支援

支援企業が提案継続中のバイヤーまたは購買担当者に対してセールス同行支援を行います。

② 新規マッチング支援

専門家がバイヤーまたは購買担当者を紹介し、セールス同行支援を行います。

③ 展示商談会紹介支援

東北や首都圏で開催される展示商談会を紹介^(※2)します。また、バイヤーまたは購買担当者に対してセールス同行支援を行います。

※2 展示商談会の出展費用は自社負担となります。

④ ブラッシュアップ支援

商品毎の具体的な営業戦略について市場ニーズを踏まえたアドバイスを実施します。必要に応じ、モニタリング調査やアドバイスを踏まえたデザイン費用等を80万円まで負担^(※3)します。（当センターから支援チームへ直接支払）

※3 過去に当センター「マーケティング・知的財産事業化支援事業」や「マーケティング・成長戦略支援事業」の支援を受けて開発した商品については、この支援費用の対象外となります。

⑤ 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^(※4)です。

※4 予め、自治体などへ同時期に他支援を受けられるかご確認ください。



3. 応募資格

(1) 対象となる企業

東北6県及び新潟県に拠点を置く、中小企業や団体が対象となります。

また、「東北いいネット」または「eEXPO」に登録している企業または商品であることが支援条件となります。(登録いただいていない企業あるいは商品については、支援採択までに登録いただきます。)

(2) 対象となる具体的事業

「雇用創出や新たに投資を誘発するなど地域経済に影響をもたらす成長事業」、「新規性など成長が見込める技術力を有する事業」、「異業種や大学などが連携して新しい価値を創出する事業」などのように、東北の「稼ぐ力を高める」ことに資する事業が対象となります。

具体的には次の項目となります。

- ① 農林水産業や観光産業、伝統産業等が東北域内で連携し、地域のブランドとして魅力を発信する事業
- ② 新規性や優位性の高い商品や技術開発力を有するものづくり事業
- ③ 東北の産業が域内外異業種等と連携し、新たな価値を創出する事業
- ④ 大学等の研究シーズを活かし、新たな価値を創出する事業
- ⑤ I L C、加速器関連プロジェクトに関する要素技術の開発に貢献する事業
- ⑥ 自動車、航空宇宙産業等のものづくり技術の進化に貢献する事業

(3) 支援の体制

支援を受けるにあたり、以下の体制が整っていることが必要です。

- ① 支援に際し、専門家との協議で決定した支援の方向性を遂行できる権限者、意志決定者が必ず参加すること。
- ② 支援に際し、ミーティングの議事録を作成する等の実務的な作業の担当者が必ず参加すること。
- ③ 支援に伴い通常発生すると想定される営業活動費・販促費などの予算措置がされていること。

(4) その他

下記の事項をご了解いただけることも条件となります。

- ① 支援決定後、報道機関に対し情報提供（プレスリリース）すること。
- ② ミーティングの議事録作成者を事業者側で確保、作成したら速やかに支援専門家と事務局に提出すること。
- ③ 支援終了後に実施するアンケートに協力すること。
- ④ 事業者が報道機関から取材を受ける場合には、東経連ビジネスセンターからの支援を受けた事業であることを伝え、記事化に協力すること。



4. 支援決定までのフロー

(1) 事前ヒアリング（専門家、事務局による企業訪問）

- ・ 支援専門家が課題等確認のために企業を訪問
- ・ 「3. 応募資格」との適合性の確認

(2) 申込書提出受付

- ・ 「3. 応募資格」に適合した企業より申込書提出を受付

(3) 年2回開催(上期・下期)の専門家会議（セールス会議）での最終審査

- ・ 応募企業が会議に出席してプレゼンテーションを実施
- ・ 専門家会議で、会議メンバーにより支援内容の最終確認

(4) 3月、9月開催の選定委員会（支援戦略委員会）での支援決定

- ・ 支援が決定したら、後日、支援専門家が企業を訪問し、事前に定めた支援スケジュールと支援目標を共有

(5) 契約締結

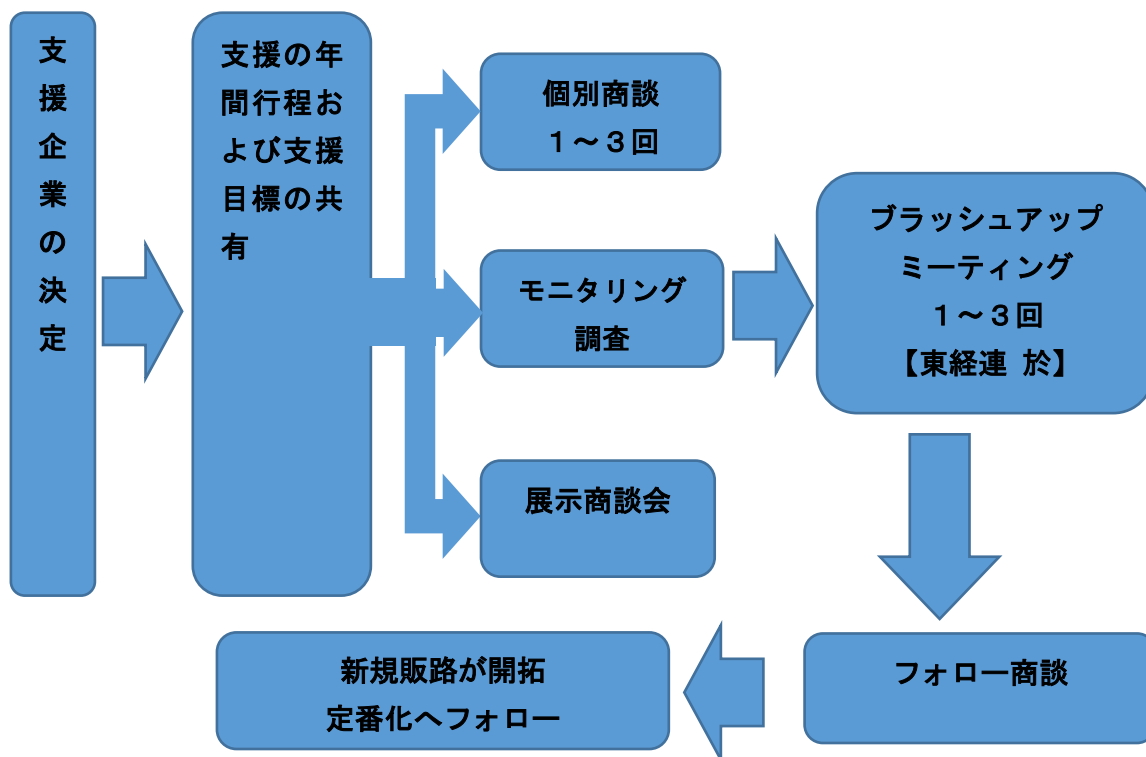
- ・ 支援に関わる契約書の締結

(6) プレス発表

- ・ 当センターと企業側が連携し、経済紙や企業所在地の地方紙に情報提供（プレスリリース）



<参考1：支援決定後から支援終了までのイメージ>



<参考2：主な年間スケジュールイメージ例>

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
支援の採択	支援年間行程の共有	モニタリング調査	個別商談、展示商談会 ブラッシュアップ							商談 クロージング	

9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
支援の採択	支援年間行程の共有	モニタリング調査	個別商談、展示商談会 ブラッシュアップ							商談 クロージング	

お申込み・お問い合わせは

東経連ビジネスセンター

〒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 東北経済連合会内)

Tel. 022-397-9098 Fax. 022-262-7055

e-mail : info@tokeiren-bc.jp