

「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」 支援企業 募集要項

東北地区信用金庫では、被災地域の中小企業の復興支援を目的として、ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業（以下、「本事業」という。）を実施します。本事業の支援内容は概ね以下のとおりであり、信用金庫取引先の他地域への販路開拓を支援するものです。

- 大手企業等への人脈を有する「特定非営利活動法人 経営支援NPOクラブ」のコーディネーターを活用した、首都圏での販路開拓支援（製品のブラッシュアップ支援、販売候補先企業への帯同訪問を含む）
- 東北地区の支援機関等とのネットワークを有する「東北IM連携協議会」のコーディネーターを活用した、東北地区内での販路開拓支援

自社製品の新たな販路を開拓する機会になりますので、支援を希望されるお客様は、気仙沼信用金庫までご相談ください。

1. 支援事業の内容

(1) 販路相談会（販路開拓に向けた専門家によるアドバイス）

「ビジネスマッチ東北 2012 春」()の会場内で、経営支援NPOクラブ（詳細は末尾を参照ください）の専門家による販路相談会にご参加いただけます。販路相談会の具体的内容は以下のとおりです。

なお、対象企業数の上限は、100社を予定しております。このため、応募企業が100社を超えた場合、支援申込書を基に、参加企業を選考させていただきます。

平成24年3月13日に、サンフェスタ（仙台市若林区卸町二丁目15-2）にて開催

- 応募企業に対し、経営支援NPOクラブの専門家が販路開拓に向けたアドバイスを実施します。（あらかじめ1社当たり1時間の相談スケジュールを作成）
- 参加企業に対し、相談内容や参加企業の現状を踏まえ、販路開拓に向けたアドバイスシートを作成のうえ還元します。

(2) 首都圏販路開拓コーディネート事業

経営支援NPOクラブが、販路相談会（上記(1)）の参加企業のなかから、30社を上限として支援対象企業を選考のうえ、以下の支援を実施します。

- 経営支援NPOクラブは、支援対象企業を訪問し、工場等を実査のうえ首都圏販路開拓の方針等について支援対象企業と協議します。
- 経営支援NPOクラブは、協議結果を踏まえ、支援対象企業の首都圏販路開拓に向けた支援（現状分析、製品ブラッシュアップ支援、販路見込先選定等）を行います。
- 経営支援NPOクラブは、販路見込先企業等にアプローチし、支援対象企業と帯同して販路開拓の支援（ ）を行います。

帯同訪問の回数は、支援対象企業1社当たり5回を目途とします。ただし、参加企業への支援の進捗状況次第で、帯同訪問回数は変動します。

(3) 東北地区での販路開拓コーディネート事業

- 東北地区の支援機関等とのネットワークを有するコーディネーターが、販路相談会に同席のうえ、参加企業の現状分析、ニーズ把握等を行います。
- コーディネーターは、自身が有するネットワークや信用金庫業界のネットワークを活用し、販路相談会（上記(1)）への参加企業の東北地区での販路開拓を支援します。

2. 応募条件等

応募方法	支援申込書(兼同意書)の信用金庫宛て送付
応募受付締切	平成 24 年 2 月 15 日(水)
対象企業	青森県、岩手県、宮城県、福島県の信用金庫の取引先 本事業は、経済産業省の平成 23 年度地域経済産業活性化対策費補助金により実施するものであり、当該補助金の要件により支援対象企業を限定させていただくものです。
応募条件	<ul style="list-style-type: none"> ● 首都圏等での販路開拓を希望していること ● 自社独自製品・商品を有する製造業者 ● 首都圏販路開拓コーディネートを行う経営支援NPOクラブについて理解し、本事業にかかる製品・商品改良、資料提供、同行訪問等の活動に協力できること ● 「首都圏販路コーディネート事業」については、平成 24 年 3 月 13 日(火)に実施される「販路相談会」に参加していること
対象商品	法人向け販売を目指す工業品等 法人向け販路開拓が対象(一般消費者向け物販は本事業の対象外)。ご不明な点は末尾<お問合せ先>までお問合せください。
販路相談会参加企業	100 社を上限とする(応募多数の場合は支援申込書に基づき選考)。 参加企業には首都圏販路開拓に向けたアドバイスシートを還元
ウ、首都圏販路コーディネート事業	30 社(経営支援NPOクラブが販路相談会参加企業から選考) 販路開拓に向けた準備(製品ブラッシュアップ等)、販売候補先企業への帯同訪問等、首都圏への販路開拓をハンズオンで支援
ウ、東北地区での販路開拓コーディネート事業	「販路相談会」参加企業全社が対象
応募企業の費用負担	「販路相談会」への参加に伴う出張旅費・営業活動
本事業予算による費用負担	<ul style="list-style-type: none"> ● コーディネーター(経営支援NPOクラブ、東北連携IM連携協議会)による支援活動に要する費用 ● 「首都圏販路コーディネート事業」の支援対象企業に対する、経営支援NPOクラブとの首都圏企業等への帯同訪問(販売活動)に要する交通費(1名分、5回を目途)の実費

3. 応募方法

[支援申込書（兼同意書）をダウンロード](#)し、ご記入、ご署名・ご捺印のうえ、募集期限（平成24年2月15日（水））までに気仙沼信用金庫にご提出ください。

支援申込書（兼同意書）の記載項目は多岐に亘っておりますが、支援対象企業の選考にあたっての判断材料になることから、可能な限り具体的にご記載くださいますようお願い申し上げます。円滑かつ実効的な販路開拓支援を行う観点から記載をお願いしているものであり、何卒ご理解下さいますようお願い申し上げます。

4. 選考結果の連絡等

(1) 販路相談会

- ・ 応募企業に対し、平成24年2月下旬を目途に、販路相談会への参加可否をご連絡します。
- ・ 販路相談会への参加企業に対し、24年3月上旬に販路相談会（於：サンフェスタ（宮城県仙台市）24年3月13日）の相談スケジュールをご連絡します。

(2) 首都圏販路コーディネート事業

- ・ 販路相談会への参加企業に対し、3月下旬を目途に選考結果をご連絡します。
- ・ 支援対象企業に対しましては、別途、具体的な活動等につきご連絡させていただきます。

5. 応募後のスケジュール（予定）

平成24年2月15日	応募受付終了
平成24年2月下旬	販路相談会参加企業の決定
平成24年3月13日	販路相談会（於：ビジネスマッチ東北2012春（宮城県仙台市））
平成24年3月下旬	支援対象企業の決定
平成24年3月～4月	経営支援NPOクラブによる支援対象企業訪問 ・ 首都圏販路開拓の方針等の協議 ・ 工場や生産設備の実査
平成24年4月～9月	首都圏販路開拓のコーディネート ・ 販路開拓に向けた準備（製品ブラッシュアップ等） ・ 首都圏企業等への帯同訪問による販路開拓支援

<お問合せ先>

気仙沼信用金庫 業務課

担当：藤村 栄治

（TEL：0226-22-6830 FAX：0226-22-1475）