



# マーケティング・セールス戦略 支援事業（MSS）

## 募集要項

（令和3年4月1日）

東経連ビジネスセンター



# マーケティング・セールス戦略支援事業 (MSS) 募集要項

## 1. 概要

成長志向を持って取り組む東北6県及び新潟県の事業が対象となる支援制度です。当センターでは、まずは専門家によるヒアリング（プレビューミーティング）を実施、その後に専門家で組織する支援選定会議（マーケティング・セールス戦略支援会議）で支援採択の可否を判断します。支援が決まったら事業の課題解決に適した支援内容と各方面の専門家からなる独自の支援チームを編成します。事業者側は、1年間の支援期間内、必要の都度支援チームのサポートを得て課題解決に取り組んでいきます。

## 2. 支援特徴

**民間支援ならではの、実効性ある4つのメリットが特徴です。**

- ① 7分野（次項「4. 支援内容」参照）より、事業の課題解決に適した独自の支援チームを編成します。
- ② 当センターで編成する支援チームのサポート費用（マーケティング・リサーチ費、パンフレット・デザイン費など）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）
- ③ 年度等の区切りはなく常時募集していますので、事業の進捗等に応じて、いつでもお申し込みが可能です。支援期間は、決定から12ヶ月間（例：9月～翌年8月など）となります。但し、支援選定会議は特段の事由がない限り年4回（6月、9月、12月、3月）となります。
- 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。（予め、国や県などに対し、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）対象となる事業者

東北6県及び新潟県に拠点を置く、中小企業や団体を始め、地域未来牽引企業や大学発ベンチャーが対象となります。

### （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、地域発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でづくり技術の進化に貢献する事業
- ⑦ デジタル化、その先のDXの推進により、新たな価値を創出する事業

### (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 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。
- ③ 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。
- ④ 支援終了後に実施するアンケートに協力すること。

## 4. 支援内容

**下記の7分野から、貴社の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  
アドバイス支援

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支援

## 5. 支援決定までのフロー

### (1) 事前ヒアリング（専門家、事務局による面談）

- ・ 支援専門家と課題等確認のための面談（於・東経連ビジネスセンター）
- ・ 「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) 専門家会議（プレビューミーティング）での事前審査

- ・ 会議に向けて、応募企業はプレゼンテーション資料を作成し当センター事務局に提出
- ・ 専門家会議で、会議メンバーにより応募資格、支援内容の最終確認

### (4) 支援選定会議（マーケティング・セールス戦略支援会議）での支援決定

- ・ 応募事業者が支援選定会議に出席しプレゼンテーションを実施
- ・ 会議メンバーからの質問への回答
- ・ 支援が決定したら、課題解決に適した支援内容に基づく独自の支援チームを編成

### (5) 契約締結

- ・ 支援に関わる契約書の締結

### (6) プレス発表

- ・ 当センターと事業者側が連携し、企業が所在する地方紙及び東北電力記者クラブ（仙台市）等への情報提供（プレスリリース）

---

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