



PRESS RELEASE

2025 年 5 月 14 日
東経連ビジネスセンター

「東経連ビジネスセンター 2016 ▶ 2024 支援事例集」の発行

東経連ビジネスセンター（以下、「東経連 BC」）／会長 宮本 保彦：（一社）東北経済連合会副会長）は、第 2 期（2016～2020 年度）および第 3 期（2021～2025 年度）の支援成果をまとめた「支援事例集」を発行いたしました。

本支援事例集は、東経連 BC の活動内容やその成果を地域企業や関係機関の皆様に広く知っていただくとともに、支援をより多くの企業にご活用いただくことで、地域経済の活性化につなげていくことを目的に発行いたしました。

東経連 BC は、東日本大震災からの創造的復興を起点とし、130 名を超える専門家と共に、東北 6 県と新潟県の中小企業の成長支援を続けてまいりました。前回発行（2016 年）から 9 年ぶりとなる本事例集では、「和紅茶 kitaha」で地元の桃生茶の価値を再発掘した有限会社ファーム・ソレイユ東北様、福島大学発ベンチャーとして新型小型精密減速機を開発・商品化した株式会社ミューラボ様など、各社の実践的な支援成果を分かりやすくご紹介しております。

地域企業が持つ潜在力と、その可能性を引き出す東経連 BC の支援について、ぜひ多くの方々や企業様にご覧いただきたく、本事例集の発行を機に広く発信するとともに、引き続き東北・新潟の中小企業様の成長と地域の発展に向けて貢献してまいります。

「東経連ビジネスセンター 2016 ▶ 2024 支援事例集」概要	
様式	A5 版 32 ページ カラー刷り 1000 部発行
主な内容	・ 巻頭特集「イノベーションと成長支援で切り拓く東北・新潟の未来」（東経連 BC 宮本会長と支援先企業（（有）ファーム・ソレイユ東北、（株）ミューラボ）との鼎談） ・ 東経連 BC の紹介 ・ 第 2 期（2016～2020 年度）及び第 3 期（2021～2025 年度）の支援採択企業（※2024 年 12 月末現在）から、マーケティング・セールス戦略支援事業 5 社、新事業開発・アライアンス助成事業 4 社の支援事例を採り上げ、支援の経緯や支援の概要、その成果を、企業様の声とともに写真等も交えて分かりやすく紹介。 ・ 事例として紹介した企業様の情報も QR コードでスマホからすぐに検索可能。

■リリースに関するお問い合わせ先

【お問合せ先】
東経連ビジネスセンター 佐藤 健智・畠山 新元
〒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 事務局内）
tel. 022-397-9098 fax. 022-262-7055
<http://tokeiren-bc.jp/>



TOKEIREN BUSINESS CENTER
東経連ビジネスセンター

1995年からの支援ノウハウの蓄積で、
東北地域の企業の“**Innovation for Growth**”をサポートした
成果の一例をご紹介します。



2016 ▶ 2024 支援事例集

Innovation for Growth

CONTENTS

東経連ビジネスセンター会長ご挨拶	3
支援事例集巻頭鼎談 イノベーションと成長支援で切り拓く東北・新潟の未来	4
東経連ビジネスセンターご紹介	10
支援企業チャレンジドキュメント（マーケティング・セールス戦略支援事業）	
有限会社ファーム・ソレイユ東北	12
株式会社アクトラス	14
元正栄北日本水産株式会社	16
株式会社ミュラボ	18
上越ケーブルビジョン株式会社	20
支援事例ピックアップ（新事業開発・アライアンス助成事業）	
株式会社C&A	22
株式会社イーアールアイ	23
東杜シーテック株式会社	24
賢治の土株式会社	25
東北・新潟産学官金サロン事業	26
加速器関連産業集積支援事業	28
ものづくりフレンドリーバンク	29
第2期（2016～2020年度）・第3期（2021～2025年度）の支援企業一覧	30

東経連ビジネスセンター 会長ご挨拶

東日本大震災の翌月である2011年4月に設立された東経連ビジネスセンターは、イノベーションによる創造的な産業復興を目指す実践組織として、地域の中小企業の成長を後押しする各種支援活動を実施しています。おかげさまで2021年度からは第3期（～2025年度）の活動を展開しております。

第3期においては、戦略1「国際競争力の高い地域イノベーション拠点の形成強化」、戦略2「産学官金共創・デジタル化による成長促進」、戦略3「世界最先端研究開発プロジェクトを契機とした新産業の創造」の3つの柱を掲げ、新たな価値創出に挑戦しています。

特に、新事業開発・アライアンス助成事業やマーケティング・セールス戦略支援事業では、それぞれ新商品・サービス開発や、その後の成長過程におけるマーケティング・セールスの諸課題に支援専門家の知見・助言を取り入れることで、地域中小企業の新規事業開発や市場拡大に大きく寄与する成果を上げています。また、大学発ベンチャーやスタートアップ企業への支援強化を通じ、新たな発想・イノベーションを取り込みながら地域全体の成長を牽引している他、デジタル化支援、放射光施設を活用した産業創出でも地域企業のデジタル化・研究基盤構築などにも貢献しています。

これらの取組みを可能にしたのは、130名を超える支援専門家の皆さま、スポンサー企業をはじめとする関係機関の皆さまのご支援・ご協力のおかげです。心より感謝申し上げます。今後も超高齢・人口減少社会の課題に立ち向かい、東北地域の未来を共に切り拓くため、新たな挑戦を続けてまいります。

今回、9年振りに第2期（2016～2020年度）・第3期の支援事業の成果を事例集としてとりまとめました。多くの中小企業の皆さまにさらに東経連ビジネスセンターの支援を活用いただくとともに、引き続き当会の中小企業支援活動に対し、皆さまのご理解とご協力をたまりませんようお願い申し上げます。

2025年4月



東経連ビジネスセンター
会長 宮本 保彦

イノベーションと成長支援で切り

拓く東北・新潟の未来

有限会社ファーム・ソレイユ東北
kitaha 企画・開発室 室長
株式会社ミューラボ
代表取締役社長
東経連ビジネスセンター 会長

ひの 日野 氏
あやか 朱夏 氏
まさひろ まさひろ 氏
ふしみ 伏見 氏
みやもと やすひこ 氏
宮本 保彦



東経連ビジネスセンター（以下BC）では、新規事業などを機に今まさに成長しようとしている地域の中小企業様に向けて、さまざまな成長支援を行っています。第3期（2021年度～）にBCの支援を受けた「ファーム・ソレイユ東北」の日野さんと「ミューラボ」の伏見さんに、支援を通して得られたことや今後の展望などを伺いました。

宮本 BCでは、東北経済連合会の2030ビジョン「わきたつ東北」の戦略項目「地域企業の競争力強化」の具体的な行動として、中小企業を対象とした「マーケティング・セールス戦略支援事業」を展開しています。これは、地域資源を活かした製品開発に挑戦し、雇用拡大、地域経済にインパクトを与え、成長モデルとなり得る企業や事業者をマーケティング等の面から応援する事業です。



東経連ビジネスセンター
会長 宮本 保彦

本日は、第3期（2021～2025年度）にこの支援を受け、東北・新潟に“新しい風”を吹き込まれているお二方にお集まりいただき、新規事業や起業の経緯、BC支援を受けられての感想、次のステップへの抱負などをお伺いしたいと思います。

宮本 まず、「ファーム・ソレイユ東北」で和紅茶「kitaha」を製造・販売している日野さんにお話をお伺いいたします。「ファーム・ソレイユ東北」は、宮城県石巻市でお茶の卸・小売を手掛ける老舗茶舗です。日野さんは3代目を継ぐべく、東京からUターンをされたと伺っています。石巻の地場産品である「桃生茶」を活用した和紅茶「kitaha」を始めたい経緯をお聞かせください。

新規事業や起業の経緯

日野 1972年に祖父が静岡産の煎茶販売をメインに「お茶のあさひ園」を創業しました。祖父は本当にシンプルにお茶が好きだったそうで、その気持ちだけでお茶を扱い始めたと聞いています。父が跡を継いだのが2003年です。飲料・食品全般の卸業へ事業を拡大するために法人化しました。その後、2011年の東日本大震災の津波で、自宅も店舗も全壊しました。私は、震災の年に東京の短期大学への進学が決まっていた。行かないことも考えましたが父と母から背中を押してもらい上京することを決めました。その時「石巻に戻り、いつか東京で学んだことを活かしてみんなのためになることをしたい」と思い、跡を継ぎたいと思うようになりました。そんな私の姿を見て、父が「地域に恩返しできることはないか、次世代につなげる

れるものはないか」と目を付けたのが石巻産の「桃生茶」を使った和紅茶でした。

桃生茶は、伊達政宗が奨励したと伝わる歴史ある煎茶ですが、現在茶園を続けているのは、1カ所しかありません。東北で茶葉を生産するのは非常に難しいことですが、雪が積もる寒い土地で育った茶葉は香りがよく、やわらかで澄んだ味わいになります。

和紅茶「kitaha」は、有名な和紅茶の技術者の指導を受け、自分たちで生産しています。2022年には新工場も完成し、新しい商品も開発できるようになりました。

私はお客さまに接する時、どんなことをしたらこの方が気持ちよく一日を終えられるかな、と考えながらお話するようにしています。お茶の世界では、「熱い急須を持って顔に出すな」と言います。熱いと表情に出してしまったり、お茶席に来たお客さまを心配させたり不安にさせてしまったりするからです。そういう気持ちは、新しい商品を売っていても、大事にしていきたいです。昔から続く「あさひ園」ならではのやさしさも伝えられたらと思っています。

宮本 伏見さんの「ミューラボ」は精密伝動機器のスタートアップです。福島大学発ベンチャー第1号ですね。こういった経緯で起業に至ったのでしょうか。

伏見 「ミューラボ」は、福島大学が独自

で開発した「クラウン減速機」という技術を製品化するために、2015年に設立した会社です。私は、この技術を開発した高橋隆行教授に知り合いを通じて紹介され、市場開発や商品開発担当としてミューラボと一緒に立ち上げました。

「減速機」というのは、ロボットなどのモーターに使われる部品で、歯車の速度を落として力(トルク)に変える役割があるのですが、今まで長い期間新しい技術が開発されてきませんでした。私たちの技術が実用化されれば、例えば耐久性があり、サイズも小さいロボット等の開発が可能になります。革新的な技術である自信はあったのですが、商品化しさえすれば売れると思っていたのですが、いくらい商品をつくったと思ってなかなか販売につながらず…。そんな時にご紹介いただいたのが東経連ビジネスセンターのサポートでした。



株式会社ミューラボ
代表取締役社長 伏見 雅英氏

支援を受けて成果が出たこと、気づいたこと

宮本 売上拡大や事業拡大には、マーケ

ティング戦略やPR戦略が不可欠です。BCの「マーケティング・セールス戦略支援事業」では、市場調査をしっかり行い、マーケティングの視点からどのような販売戦略が有効か見出し、専門家が伴走しながら支援していきます。この支援を受けて、どのような成果や気づきがありましたか。

伏見 すべての支援が目からウロコでしたが、特に印象的だったのはウェブ広告の「A/Bテスト」でした。「新技術」「コンパクト」「ハイパワー」などいくつかの言葉を変えながらウェブ広告を出したのですが、思っていた言葉とは全然違う言葉に反応があって。消費者が興味のある言葉が、数字として明確に見えたことに驚きがありました。マーケティング支援を通して「技術が良ければ売れるだろう」という気持ちではダメなことをビジュアルで理解することができたように思います。

また、「パートナー戦略」を提案いただいたのも、非常に有意義でした。商品を安定的に販売し続けるには、安定生産が必要です。お客さまに安心して購入していただくためには、私たちのようなベンチャー企業単体だと、信用の面で不足があるので、「すでにロボット開発で実績がある企業と連携してはどうか」とご提案いただいたんです。展示会などに出品する場合、商品のラインナップを紹介するほかに、パートナー企業を募集するためのプレゼンもするようになりました。現在、2社から資本提携いただいております。

日野 自分がいいと思っているやり方

けでは売れないということが分かりますよね。当社は、2022年4月からBCに支援いただきましたが、本当に多くのことを学ばせていただきました。自分たちが思っていた「kitaha」の魅力と、市場リサーチの結果が違うことを認識することができました。

BCの支援では、石巻産の米粉を使った紅茶に合うクッキーボールのお菓子「ふわとぼうる」の販売戦略についてアドバイス頂きました。市場調査で、紅茶とお菓子をセットで買う人が多いということが分かったので、「kitaha」と一緒に「ふわとぼうる」を売ることにしました。廃棄するしかなかった茶葉の繊維と茎の部分などを使ったお菓子で、セットにしたことで売れ行きも上々です。

それから、経営は決断のスピードが大事ということも学ばせてもらいました。支援専門家との会議では、その場で判断を求められて、すぐ決めなければいけないことが多くて。当たり前のことですが、会社のトップになるには「判断のスピード」も重要なことだと実感できました。大きく成長した1年になりました。



有限会社ファーム・ソレイユ東北
kitaha企画・開発室 室長 日野 朱夏氏

新制度 Pre 支援を受けて

宮本 「マーケティング・セールス戦略支援事業」は、従来からのマーケティング・セールス面の課題解決に向けて具体的なソリューションを提供する本支援に加え、スタートアップ、ベンチャーのように製品・サービス販売戦略の確立に課題を持っている場合に、市場調査といった基礎調査を提供する「Pre 支援」という制度を2022年に設けました。伏見さんは、Pre 支援と本支援両方を受けられたわけですが、Pre 支援はどのようにお役に立てましたでしょうか。

伏見 先ほどと重複してしまいましたが、やはり大きかったのはマーケットの意識と状況を知ることができたという点だと思います。分厚い報告書も作っていただきましたし、実際にSNSなどの運用を通して数値として出てきたものもあります。ターゲットの全体像をしっかりと把握し、どのターゲットに向けて、商品のどの部分を、どのように伝えていくかということをおたためて考えるきっかけになりました。Pre 支援のマーケット調査は、ほかのさまざまな事業展開の時にも参考にしています。

今後の事業展開や目指すビジョン

宮本 お二方とも、BCの支援により、多くの学びや気づきを得られ、さらなる成長に向けたきっかけを掴まれたのですね。

支援に携わった支援専門家やBC事務局も、非常にやりがいを感じています。新たな世界も見え始めた今、次の事業展開や、目指されている事業・会社のビジョンなどを考えていることはありますか。

日野 現在、桃生茶を使った烏龍茶の製造に取り組んでいます。きっかけは、BCの支援終了後に、お世話になった支援専門家の方にも同行いただき台湾に行ったことです。台湾はお茶の本場ですし、今も新しいトレンドがどんどん生まれているということで、観光はせずお茶の生産者を回り、台湾茶のことを勉強してきました。台湾の生産者さんに桃生茶でつくった烏龍茶や紅茶を試飲していただいたのですが、「香りが持続する」と高評価をいただき、あらためて桃生茶のポテンシャルの高さを実感することができました。

発売する烏龍茶の商品名は、「kitaha 烏龍茶」ではなく、「石巻烏龍茶」にしたいなと思っています。もともと石巻を盛り上げたいという気持ちで始まったのが「kitaha」なので、いつか、石巻の名産は烏龍茶だ、というところまで持っていけたらいいですね！ 私たちの目標は、地域でお茶の文化を醸成することです。お茶で笑顔を広げたい。それに、名産品が増えれば新たな人流創出や雇用の創出にもつながります。実際今も、「kitaha」に使っている茶葉の収穫には、就労継続支援B型事業所の方にお手伝いいただいています。

3代目として、祖父や父の想いを受け

継ぎながら、新しい挑戦を加えていけたらと思っています。

伏見 まず近い目標としては、東京電力福島第一原子力発電所の廃炉のシステムに参画することです。具体的には、第一原発からロボットで取り出したデブリの分析をする「グローブボックスシステム」に私たちの技術が使えるのではないかと考えています。今は人がグローブボックス直近まで行き、マニピュレータを操作し分析しているのですが、人間の被爆を減らすために、その場所に入るまで2～3時間ほど時間がかかっています。そのうえ、作業できる時間も限られています。

そこに私たちの減速機を使った「グローブボックスシステム」を設置することができれば、いつでも、いままでより長時間、ロボットハンドでデブリをつかみ、分析することができます。いま開発が進んでいるので、来年には対応できるロボットをつくることのできる見込みです。福島に貢献できる技術を提供できるのは、うれしいことです。

さらに、その技術を活用すれば、同じように放射線が飛び交う宇宙空間で長時間作業できるロボットも開発することができます。廃炉に参画していくことで、将来的には宇宙で活躍するロボットをつくることのできるんです。だから私たちは「2030年にミュラボは“月”へ」を目標に据え、日々それを夢見て開発を行っています。

これから、BCに期待すること

宮本 ありがとうございます。最後にBCへの期待・要望、新事業に取り組む企業にメッセージなどがございましたら、お話しください。

日野 話し尽くせないくらいたくさんのことを学ぶことができました。支援後も、ここで学んだことを活かして業務にあたっているという実感があります。私自身、特に要望はありませんが、ほかの企業さんがBCにつながる機会がもっとあったらいいかなと思います。成長に繋がる素晴らしい支援だからこそもっと頑張りたいと思っている企業さんにぜひ知ってほしいです。それから、女性の経営者や跡継ぎの方も近年とても増えてきています。お子さんと一緒に参加できたりする機会が増えたら、そういう方もどんどん出てきやすいかなと思います。なかなか動きにくい環境にいる方も多いと思いますが、人に会って、言葉にしてみたいことを表現すると、人が集まってくるものだとは思っています。ぜひ、どんどん動いていただけたらと思います。

伏見 なかなか自分たちでは学ぶ機会が少ないことを学ばせていただきました。私たちは、銀行からの紹介でBCを知ることができましたので、今後スタートアップに取り組みたいと思っている方々も、ぜひそういう縁を大事にしていきたいと思っています。スタートアップの企業は、仲間をどれだけ増やしてい

るかが大事だと思います。一緒に未来を見据えてくれる方々との出会いを大切に、頑張りたいと思います。

宮本 お二人のお話を伺って、自社の強みや地域の魅力に可能性を見だし、それぞれが東北・新潟のために熱意を持って取り組まれている姿に感銘を覚えました。東北・新潟は、震災からの復興に加え、人口減少・高齢化の加速化、事業承継の困難化など様々な課題に直面していますが、BCでは、地域の課題へ向き合いながら成長に向けて頑張っておられる経営者の皆さまの伴走者たるべく、これからも支援活動を続けていきます。本日は、ありがとうございました。



有限会社ファーム・ソレイユ東北
kitahaシリーズ和紅茶～煎茶



株式会社ミュラボ
CROWN ROBOXGEAR外形8mmタイプ

東経連ビジネスセンターご紹介

東経連ビジネスセンターは、東北6県・新潟県の企業を対象に新規事業の成長を支援するため、東北経済連合会が域内産学官＋金融に呼びかけて設立した非営利の民間支援団体です。

マーケティング、セールス、知財、技術評価等の各専門分野別と、公設試・大学・研究機関などの各県別の研究者など（事業化コーディネーター）からなる約130名の支援専門家を擁し、企業様の成長支援をきめ細かく実施いたします。

組織概要

- 所在地 〒980-0021 仙台市青葉区中央2丁目9-10 セントレ東北11階
(一般社団法人 東北経済連合会事務局内)
- TEL 022-397-9098
- 設立 2011年4月
- 会長 宮本 保彦
- URL <https://www.tokeiren-bc.jp/>

スポンサー企業(五十音順)

- | | | |
|------------------|--------------------------|----------------------|
| ■アイリスオーヤマ株式会社 | ■双日株式会社 東北支店 | ■フィデアホールディングス株式会社 |
| ■株式会社青森みちのく銀行 | ■ソニー株式会社
仙台テクノロジーセンター | ■前田建設工業株式会社
東北支店 |
| ■株式会社秋田銀行 | ■株式会社第四北越銀行 | ■丸紅株式会社 東北支社 |
| ■株式会社安藤・間 東北支店 | ■大成建設株式会社 東北支店 | ■株式会社みずほ銀行
仙台営業部 |
| ■伊藤忠商事株式会社 東北支社 | ■株式会社東芝 東北支社 | ■三井物産株式会社 東北支社 |
| ■株式会社岩手銀行 | ■株式会社東邦銀行 | ■三菱重工業株式会社 |
| ■株式会社NTTドコモ 東北支社 | ■株式会社東北銀行 | ■三菱商事株式会社 東北支社 |
| ■株式会社大林組 東北支店 | ■東北電力株式会社 | ■三菱電機株式会社 東北支社 |
| ■鹿島建設株式会社 東北支店 | ■株式会社日本政策投資銀行
東北支店 | ■三菱パワー株式会社 東北支社 |
| ■カメイ株式会社 | ■日本製鉄株式会社 東北支店 | ■三菱マテリアル株式会社
東北支店 |
| ■株式会社北日本銀行 | ■株式会社バイタルネット | ■株式会社山形銀行 |
| ■株式会社きらやか銀行 | ■東日本電信電話株式会社
宮城事業部 | |
| ■株式会社七十七銀行 | ■株式会社日立製作所 東北支社 | |
| ■清水建設株式会社 東北支店 | | |
| ■住友商事東北株式会社 | | |
| ■株式会社仙台銀行 | | |

事業内容

第3期（2021～2025年度）では、東北経済連合会の2030年ビジョン「わきたつ東北」の戦略2「稼ぐ力を高める」べく、以下を支援活動の柱として展開しています。

- 支援1 国際競争力の高い地域イノベーション拠点の形成強化
- 支援2 産学官金共創・デジタル化による成長促進
- 支援3 世界最先端研究開発プロジェクトの誘致による新産業創造

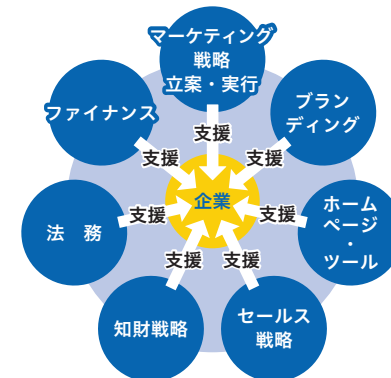
主な支援メニュー

支援1 マーケティング・セールス戦略支援事業

事例：P12～P21

マーケティングやセールス等の専門家チームを編成し課題解決に向けて1年間伴走支援を実施します。

- 支援内容
各社の事業テーマに応じて、右記の支援チームを編成
- 特徴
 - ①独自の支援チームを編成
 - ②サポート費用を負担
 - ③いつでもお申込み可能
 - ④他の助成事業（自治体）とセットでも可能



支援2 新事業開発・アライアンス助成事業

事例：P22～P25

域内の企業の競争力を強化することを目的に、新技術の開発に向けて、企業が産学連携または企業間連携により取組む共同開発に対して最大100万円の助成を行います。

- 特徴
 - ①いつでもお申込み可能
 - ②迅速な助成金の支給
 - ③専門家の無料派遣

■東北・新潟産学官金サロン事業

事例：P26～P27

■デジタル化・DX支援事業

域内の企業のAIやIoTなどのデジタル化による効率化・生産性向上、さらにその先のビジネスモデル変革等も含めたDXの推進を、無料の支援専門家派遣（3回）により支援します。

支援3 加速器関連産業集積支援事業

P28～P29

■ものづくりフレンドリーバンク（NanoTerasu 関連）

自社工場新設を機に商用北限・桃生茶の和紅茶「kitaha」を全国展開へ！

有限会社ファーム・ソレイユ東北【製茶・販売業】

〒986-0828 宮城県石巻市旭町 10-8

TEL. 0225-22-2887

URL. <https://kitaha.jp>



アフター TOPICS

- 和紅茶関連製造出荷 1.4 倍
- 新規雇用 +3 名
- 賃上げ平均 +10%
- 新規取引先 +8 社

事業テーマの背景

東日本大震災で店舗は全壊。先代が廃業に迷う中、次女が事業承継を決意。地域ならではの特色ある茶舗としての再生を目指し、四百年続く桃生茶を新たに「和紅茶 kitaha」として付加価値開発。新東北みやげコンテスト最優秀賞受賞、念願の自社製茶工場新設を機に、全国展開を目指していた。

支援のポイント

従来の地産地消から地産外商に向けては“桃生茶”を知らない首都圏市場に対して新たなブランド戦略が必須。そこで、東京在住女性9240名をスクリーニングし“紅茶ライフ”をリサーチの結果、「ターゲットは40代・kitahaのバリューは雪に育まれた香り・シーンは和紅茶に合う焼菓子と一緒に楽しみたい」というニーズを特定。商品開発面では

宮城県補助事業に採択され、それまで未利用であった紅茶葉細片を活用したクッキーボールを完成。併せて全商品の量目・価格を再編すると共にブランドデザインも一新された。これらをマーケット訴求するため、栽培環境→茶摘→製茶→シーン提案を可視化するプロダクトムービーを制作し、統一したブランドストーリーを構築。

成果サマリー

商品からブランディングまで一貫した「新 kitaha」ラインアップにより、全国地紅茶サミットへ参加、スーパーマーケットトレードショーへ初出展。その結果、域外販路への積極的な新規商談が奏功し、kitaha 関連売上は二桁伸長のほか、2023G7 広島サミットに採用され各国首脳へ供応。全国ブランドとして新たな一歩を踏み出した。

今回の支援を受けて、普段は目を背けてしまいがちな課題を追究し、諦めることなく具体的にどのように達成するのかを専門家のみなさんとワンチームで取り組むことができました。弊社だけではできなかったマーケティング戦略を学びとして、石巻から東北の新たな茶文化を創れるように挑戦し続けたいと思います。

kitaha 企画・開発室
室長
日野 朱夏さん



企業情報は
こちら▼



地元の産学が連携して 自社製品ブランドを持つ 新たなメーカーを生み出す

株式会社アクトラス [組込みソフトウェア開発]

〒013-0055 秋田県横手市旭川2丁目2-32

TEL. 0182-33-2301

URL: <https://www.actlas.co.jp>



アフター TOPICS

- ➡ 年商伸び率 +138%
- ➡ 点滴センサ関連出荷量 7.5 倍
- ➡ 賃上げ平均 +12%
- ➡ 新規取引先 +10 社

事業テーマの背景

株式会社アクトラスは、秋田大学との医理工連携プロジェクトを通して「点滴センサ」を開発。看護師の意見や評価を反映しながら、製品ブラッシュアップが継続されていた。しかし、自らが「メーカー」の立場での営業活動ノウハウがなく、ターゲットとなる専門性が高い医療機関へのアプローチ戦略の立案と実行が課題となっていた。

支援のポイント

最初に行ったのが、過去に他の支援スキームによって行われていた市場調査の結果を元に、点滴センサのブランディングを通じた販路拡大戦略を改めて立案。医療現場や弁理士の意見を集約して「Dripix」というブランド名を決定し、医療系専門展示会を目標に商品パンフレットの編集とデザインを行った。医療や看護などの専門性が高い製

品のパンフレットは、往々にして情報量が多くなりがちだが、情報の絞り込みをしつつ、シンプルに特徴や訴求点を伝えるページと、機能やエビデンスをしっかりと伝えるページのメリハリのある構成とした。また、看護現場では現時点で馴染みのないデバイスであるため、「使用場面と使用方法が具体的にイメージできる動画」の作成を行った。

成果サマリー

パンフレットや動画が完成した後、2020年10月に郡山市で開催された「メディカルクリエーションふくしま」へ出展。新規取引先や出荷量を徐々に拡大中である。こうしたノウハウをベースに、現在は「新事業コンテンツデザイン事業部」を新設し、他社のマーケティングやブランディングのサポートなど、新分野への挑戦も続けている。



弊社はものづくりの企業としての実績と自信はありますが、自社製品をしっかりと顧客に訴求する方法については不安がありました。商品ネーミングの決定に至るプロセスや、セールスツールの設計や編集の流れなど、弊社が「メーカー」としてビジネスを展開する上で、貴重なノウハウになったと思います。

代表取締役
真田 慎さん

Dripix

企業情報は
こちら▼



陸上養殖のフロントランナー 自社ブランドを新たに立ち上げ 直販によるリテール部門立ち上げ

元正榮北日本水産株式会社 [エゾアワビ養殖・加工販売]

〒022-0221 岩手県大船渡市三陸町綾里字石浜 71-1

TEL. 0192-42-3056

URL. <https://www.sanriku-hisui-awabi.jp/>

事業テーマの背景

元正榮北日本水産は、2011年の東日本大震災で被災するも、奇跡的に残った僅かな稚貝を元に陸上養殖を再開し徐々に販路を回復。同社の陸上養殖アワビは、地下浸透海水をくみ上げてクリーンな環境を実現し、白身魚や海藻が主成分の飼料を使用して、肉厚で柔らかい食感、そして肝までおいしく食べられる最高品質のアワビを出荷している。

支援のポイント

一方で大船渡は三陸におけるアワビの一大産地でもあることから、容易には模倣できないこうした養殖法と品質の差別性が打ち出せずにいた。そこでまず支援のはじめに、ターゲット・プロフィールを明確にするべくネットリサーチを実施し、有望層は製法の訴求も効果的との知見が得られた。また新たなブランド名を、知財の専門家の監修や

アフター TOPICS

- BtoC 関連売上 2 倍
- 新規雇用 +4 名
- 賃上げ平均 +10%
- 新規取引先 +50 社



成果サマリー

こうした消費者向けの直販ルート構築は、同社にとっては新たにリテール部門を構築することを意味した。そこで次世代の経営を担う社長子息である古川翔太氏を主担当とし、BtoC部門を新たに立ち上げ、広報と販促を継続。現在は東南アジア方面への輸出を展開し、経産省「はばたく企業300社」にも選出され、着実にブランド確立が進められている。

震災被害を乗り越えつつあったタイミングで、むしろこれを新たな弊社の姿を形作る機会と捉えつつも、なかなか方針が定まらないところではありました。しかし支援を通じて、消費者と直接繋がる方向性とその手法を学べ、リテール事業の立ち上げに繋がったところが弊社としては大きな成果でした。



元正榮

三陸翡翠あわび

Sanriku Hisui Awabi

企業情報は
こちら▼



取締役営業部長
古川 翔太さん



※同社は2025年2月の大船渡山林火災で甚大な被害を受けられました。心よりお見舞い申し上げますとともに、皆さまからご支援をお願い申し上げます。（東経連BC一同）

市場の変化をしっかりとつかむ！ 小さなベンチャーだからこそその 工業製品のブランディング推進

株式会社ミューラボ [ロボット開発製品の開発製造・販売]

〒960-1296 福島県福島市金谷川1

TEL. 024-563-7181

URL. <https://mu-lab.com>



アフター TOPICS

- クラウン減速機関連売上 **41.4 倍**
- 年間出荷数 + **6,000 機**
- 賃上げ平均 + **24%**
- 新規取引先 **14 社**

更なる増産に向けて加工設備リニューアル投資

事業テーマの背景

福島大学認定第1号ベンチャーとして、同大学の特許技術を活かした動力伝達装置を開発・製造。根幹要素である章動減速機「クラウン減速機構」は、小型精密減速機の「より高い負荷に耐え、高トルク」が求められる近年の技術トレンドと市場変化により、その「三つの剛体歯車だけで構成されたシンプルな機構」が注目されつつあった。

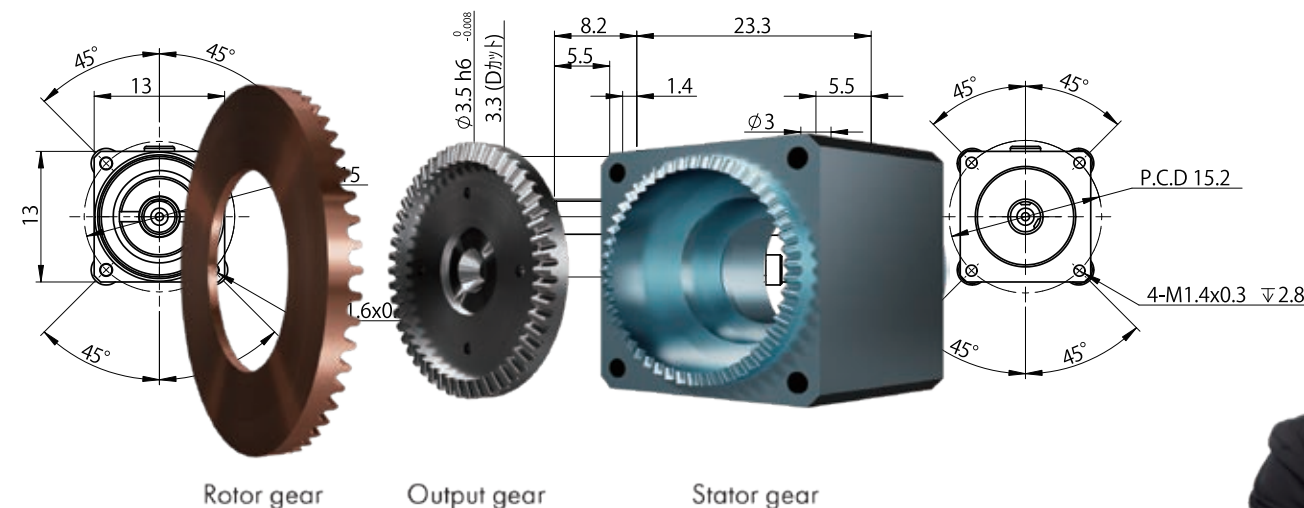
支援のポイント

支援は「Pre支援」と「マーケティング・セールス戦略（MSS）支援」の二段階で行われた。まずPre支援では、WEBサイトのアクセス解析を実施。直近3ヶ月の間に1.3万回の閲覧と800以上のクリックがあり、同社が展開する様々なプロダクトの中で特に「クラウン減速機」についてアクセスが集中していた。またSNS広告テストを通じて「堅牢無比」

や「パワフル」などのコンセプトが特に支持されていることが分かった。そこで第二段階としてMSS支援では、クラウン減速機に特化した新ブランド「クラウンロボックスギア」の新たな立ち上げと、セールスツールの開発を実施。特にエンジニアをターゲットとした技術解説動画は1ヶ月で1万回以上の再生があった。

成果サマリー

こうした新規ブランドの立ち上げを通し、2024年6月に開催された機械要素技術展を皮切りに、多数の引き合いと問い合わせを受けるに至った。現在は、より小型でパワフルな8mmサイズの量産に向けて準備中。さらに台湾を初めとした海外からの引き合いもあり、JETROのJ-Star XによるBoston Robotics Programに参加するなど、グローバル展開を見据えている。



これまで我々の「クラウン減速機」の優位性について、なかなか伝えることができていませんでした。2段階の支援を通じて、改めてブランドを立ち上げるというしっかりとした方向性を定めることができました。特に動画があることで原理をしっかりと伝えることができ、非常にセールス活動がしやすくなりました。



代表取締役社長
伏見 雅英さん



企業情報は
こちら▼



次の40年へ新分野展開！ 直営アンテナショップ「雪國商店」 を核にした地域情報商社モデルの確立

上越ケーブルビジョン株式会社 [放送事業・地域商社]

〒943-0834 新潟県上越市西城町2丁目2-27

TEL. 025-526-2111

URL: <https://yukiguni.shop>

事業テーマの背景

豪雪地域の安定視聴を目的に設立40周年を迎えた当社は、単なるリセールではなく地域密着型の自社番組や域外のフロントランナーを招いてのビジネスセミナーなど「情報の付加価値事業」を展開し、2017年には先端拠点として東京情報センターを交通会館に開設。これを機に「製品の市場拡大事業」にも取り組み、地元商工会や生産者と連

携した週末マルシェを開始し、新たに“物販ノウハウ”を蓄積。全国でも稀な民設民営のアンテナショップを交通会館1階に開業するに至った。

一方で、初の異分野進出となる直営店運営に際しては、上越・妙高がどこなのか、何が特徴なのか、マーケットに対するブランド戦略が急務であった。

アフターTOPICS

- 地域情報商社事業売上高 47.5 倍
- 雪國商店総出荷量 +400%
- 新規雇用 +57 名
- 東京 1 店舗から、新潟・大阪の全国 3 店舗へ

支援のポイント

そこで、マーケティング・ブランディング・商品編集・売場設計・販促制作・WEB構築の専門家チームを編成。新潟“食の蔵”をコンセプトに“雪の恵み”をテーマとする「雪國商店」として店舗・WEBを統一構成すると共に週末マルシェも「雪國商店マルシェ」としてリブランディングのほか、新たにショッピングサイトを開設した。

成果サマリー

折しもコロナ下の開店となったが、計画売上を超え、EC取り扱い品目も倍増。マルシェ→商店→ECのチャンネルミックスも奏功し、自治体のマーケティング事業を受託するほか、東京情報センターでは消費者と産地を繋ぐオンラインモニターを開催するなど、コト=情報とモノ=物産を相乗する「地域情報商社」として、次の40年がスタートした。



人口減の時代、サービスの多様化・高度化を目指して情報価値提供と製品販売を両輪とする「地域情報商社事業」を立ち上げ、東京進出を機に自社販路を模索していました。今回の支援で直営ノウハウを確立できたことで、今後は Joetsu から Japan へとフィールドを拡げ、更に多面的なサービス提供を目指して参ります。

代表取締役社長
齋藤 俊幸さん



企業情報は
こちら▼

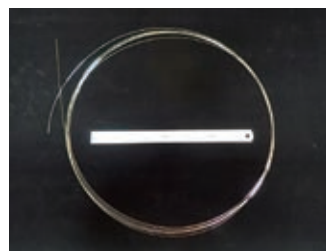


Alliance 次世代線材で産業進化

難加工性貴金属合金による 高精度線材製造

株式会社 C&A [製造業]

〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町 1-16-23 一番町スクエア 7 階
TEL. 022-796-2117
URL. <https://www.c-and-a.jp>



研究テーマの背景

自動車のスパークプラグ等に用いられるイリジウム基金合金線は、耐久性や耐酸化性に優れている。一方、イリジウムは加工性が著しく低く、原材料から線材への加工時における高コストと加工ロスが問題であった。そこで、東北大学と(株)C&Aは「高温高真空対応 μ -PD」装置を開発し、低コスト生産かつ高加工性を持つ線材の製造に成功。しかし、実用化に向けては、直径精度や長尺単位での製造に課題があったことから、当助成事業の支援を受け研究開発を進めることとなった。

成果サマリー

課題解決にあたっては、線材製造時の熱衝撃によってしばしば破損する「るつぼ（高温で金属を溶融する耐火容器）」の耐久性向上が必要であった。断熱材の配合組成および形状の再検討を実施し、ひび割れや破損が発生しないるつぼの製造に成功。その後、線材製造時に直径を規定する「ノズル」の成形法および加工法を検討し、目標の線材直径精度を達成した。更には「連続供給装置」の開発も行い、長尺での線材を製作することに成功。事業化へ向け実り多い研究となった。

株式会社 C&A

原理実証試験、大量生産に向けた技術開発

東北大学金属材料研究所

特許技術、ノウハウ

Alliance

大学発
ベンチャーに
よる革新的
技術

代表取締役社長
鎌田 圭さん

東経連ビジネスセンターによる支援後も研究開発を進め、事業化するに至りました。現在は、海外も含めた取引が実現しています。また、東北地域の各社へ当製品の製造委託を行っており、地域企業も巻き込んだ展開が実現出来ています。世界的なハイブリッド車回帰のトレンドが広がり、エンジン用のスパークプラグ市場の拡大が期待できます。

企業情報は
こちら▼



Alliance 「人を対象とした IoT」の実現

製造・物流現場での 人の動きの見える化

株式会社イーアールアイ [組込みソフトウェア業]

〒020-0125 岩手県盛岡市上堂三丁目 8-44
TEL. 019-648-8566
FAX. 019-648-8224
URL. <https://www.erii.co.jp/>



研究テーマの背景

同社は2012年に世界に先駆けてスマートフォン向け Bluetooth ビーコン発信器「BLUETUS®」を開発して以来、同技術を活用し、製造・物流現場における屋内位置測位技術の研究を行ってきた。GPS 電波が届かない屋内で位置情報を取得するためには、高額な装置の導入や設備工事が必要となる。そこで、これらのコストが不要で導入が容易な屋内位置測位システムの開発を目指し、現場作業員の動きを把握する無線タグの開発に取り組んだ。

成果サマリー

システム化に際して重要となる近接判定精度の向上を図るため、アンテナモジュールの最適化等を行った。その後、実際の製造・物流現場での実証試験を踏まえ、2021年に「InQross カイゼンメーカー®」として製品化。設置工事を必要とせず「貼るだけ」、「持つだけ」で、現場作業員の動きの見える化が簡単に実現できる。データを活用した作業効率の最適化や改善に活用できることから、多くのユーザーから採用頂き同社の看板製品へ成長している。

株式会社イーアールアイ

Bluetooth についての知見、組込機器開発・製造、アプリ開発

岩手県立大学

近接判定手法、センシングデータ活用、実証実験

Alliance

AI・IoT
技術による
現場生産性
向上

グループ
マネージャー
三浦 淳さん

東経連ビジネスセンターの支援を受け事業化することが出来ました。現場作業員が、「いつ」、「どこで」、「何をしているか」の見える化が簡単に実現できます。当製品を通じてお客様の生産性向上に貢献できれば幸いです。

企業情報は
こちら▼



Alliance 漁業現場での AI・IoT 技術の活用

デジタル技術を搭載した 魚種選別システムによる 魚市場のスマート化

東杜シーテック株式会社 [情報サービス業]

〒983-0047 宮城県仙台市宮城野区銀杏町 31-24

TEL. 022-354-1230 FAX. 022-354-1991

URL. <https://www.tctec.co.jp/>



研究テーマの背景

定置網等の水揚げ作業では自動化が進められているものの、最終的には人手による魚種選別を行っており、「高い作業負担による人手不足」、「熟練技能の伝承が困難」といった課題があった。これらを解決するため、AI技術とロボット技術を活用し、水揚げされた魚全数をリアルタイムで選別できるシステムの開発を進めていた。システムの基本性能は概ね確立されていたものの、技術目標で未達項目があり、当助成事業の支援を受け実用化に向けた研究開発を進めた。

成果サマリー

開発する装置は、AI・画像処理、撮像光学設計、ロボット、水産機器設計・製造など多様な技術を要するため、アライアンス体制を構築し、各社の強みを活かした研究開発を行った。精度・処理速度が不十分だった仕分け部分の改良を行い、選別成功率（90%→平均91%）および処理速度（200匹/分→300匹以上/分）を向上させることが出来た。また、実証試験においてユーザーニーズを確認し、今後の事業化に向けた課題整理と開発シナリオを明確にすることができた。

東杜シーテック株式会社 AI・画像処理技術

株式会社レイティストシステム 撮像光学設計・ロボット技術

株式会社シー・テック 水産機器設計・製造

東北大学大学院工学研究科 IIS 研究センター 技術・マーケティングコーディネート

Alliance

AI・IoT
技術による
生産性向上

代表取締役
本田 光正さん

東経連ビジネスセンターの支援により、実用化課題であった選別精度、処理能力の改善を進めることができました。現在は、魚市場へのモデル導入による最終検証に向け、システム開発を継続しています。本システムの実現により、東北の水産業のスマート化に貢献できればと考えております。

企業情報は
こちら▼



Alliance 盛岡四大麺を目指して

地域特産もち小麦「もち姫」を用いた 『もちもち姫うどん』および 『もち姫餃子』の開発

賢治の土株式会社 [小売業]

〒020-0022 盛岡市大通3丁目4番1号クロステラス盛岡1階

TEL. 019-629-3133 FAX. 019-653-3577

URL. <https://kenji-tsuchi.jp/>



研究テーマの背景

世界的にも珍しいモチ種の小麦である「もち姫」は、モチモチとした食感が特徴で、そのほとんどが岩手県紫波町で生産されている。しかし、一般的な「ウルチ種の小麦」と比べて生地特性が異なるため、利用範囲が限られ、食品利用がほとんど進んでいなかった。そこで、「もち姫」の新たな活用方法を確立すべく、新規地域ブランド商品『もちもち姫うどん』および『もち姫餃子』の商品開発を行った。

成果サマリー

「もち姫」の生地物性を解明し、その科学的エビデンスを基に、既存食には無い粉力が発揮できるうどんを開発することを目指した。分析を通してもち姫のモチモチ感、コシのある歯ごたえ、のど越しは、モチデンプン（アミロースを含まずアミロペクチンのみ）に由来するという結果が得られた。この分析結果に基づき、加工澱粉の添加なしに小麦粉だけで、且つ、無塩の、これまでは無い新食感のうどん、餃子の皮を開発することが出来た。

賢治の土株式会社 新食感商品の開発、商品販売企画

農研機構東北農業研究センター 品質特性の解明

株式会社中野製麺 新食感『もちもち姫うどん』および『もち姫餃子』の開発

Alliance

科学的根拠
に基づく
おいしさの
追求

代表取締役
畠山 武志さん

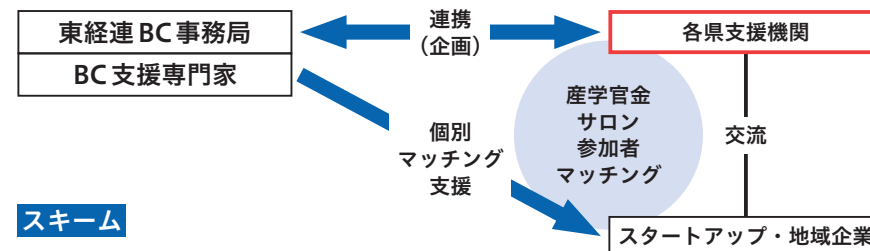
東経連ビジネスセンターの支援を受け、商品化を実現することができました。支援期間中における、藤井智幸コーディネーターの的確なアドバイスに感謝致します。開発された商品は、わんこそば、冷麺、じゃじゃ麺のように、地域の皆さまに親しまれる商品になるよう、魅力を発信していきたいと思っております。

企業情報は
こちら▼



東北・新潟産学官金サロン事業

東北・新潟の企業の「稼ぐ力」を高めるため、各県の支援機関と連携して、有望スタートアップと地域企業等の**産学官金マッチング**を促進しています。



スキーム

各県の支援組織と連携して企画を立案。
有望スタートアップと地域企業等の
マッチングを促進させ、共創により新しい価値を創造。

回数	開催日	場所	テーマ	連携先	参加者	マッチング数
第6回	21年 8月30日	仙台市	脱炭素化への取組み： 航空機業界などを例に	—	80	0
第7回	22年 3月30日	〃	大学発ベンチャーとのマッチング・アライアンス実現に向けて	東北地域ベンチャー支援エコシステム連絡協議会	61	0
第8回	22年 7月2日	〃	大学発ベンチャーのマッチング・アライアンス創出	東北地域ベンチャー支援エコシステム連絡協議会	90	0
第9回	22年 12月21日	〃	DX推進・データ活用	東北地域ベンチャー支援エコシステム連絡協議会	108	2
第10回	23年 3月21日	新潟市	社会的課題を成長のエンジンに転換する期待のベンチャー	新潟ベンチャーキャピタル(株)他	65	0
第11回	23年 7月11日	南相馬市	ロボット関連	福島県イノベーション・コースト構想推進機構、福島県産業振興センター他	123	15

回数	開催日	場所	テーマ	連携先	参加者	マッチング数
第12回	23年 12月11日	長岡市	ものづくりの高度化に向けて、地域企業とスタートアップの連携を後押し	にいがた産業創造機構他	80	5
第13回	24年 3月27日	仙台市	農業・食品関連イノベーションで新市場に挑戦するスタートアップ	中小企業基盤整備機構東北本部、みやぎ産業振興機構他	104	5
第14回	24年 7月9日	青森市	青森から世界へ〜創造力・技術力で勝負するスタートアップ〜	21あおり産業総合支援センター他	135	5
第15回	24年 11月1日	盛岡市	新しい時代を切り拓く岩手発の先進事例	いわて産業振興センター	110	4
第16回	25年 2月6日	南相馬市	世界のフロンティア、福島の新産業創造	福島県イノベーション・コースト構想推進機構、福島県産業振興センター他	110	6

※マッチング数は事務局が登壇企業への聞き取りにより把握できた数となります。

マッチング事例

第11回 in 南相馬 (株)青海製作所(新潟市)

当社は新潟市の機械部品製造メーカーです。

“宇宙産業でも当社の技術が役に立つ”という仮説を持っており、以前から関心のあったロケット開発スタートアップのインターステラテクノロジズ(株)様が産学官金サロンに登壇することを知り、参加しました。

サロンの立食交流会の場を活用し、同社へ当社の技術をアピールをしたところ、提案から1カ月経たずにアカウント開設となり、同社との定期的な取引につながりました。

一般的に中小企業は自社の強みを表現することが苦手だと思います。サロンのような場を積極的に活用して、顧客となりえる企業の困りごとなど潜在的なニーズを探り、自分たちなら何ができるかを考え、自分たちが役にたてる部分があるなら、そこを強み、付加価値として受注活動をし、中小企業全体が元気になってくれたら嬉しく思います。



(株)青海製作所
執行役員
松原 史卓さん



(株)青海製作所

世界最先端研究開発プロジェクトの誘致による新産業創造

国際協力により設計開発が推進中の「**ILC**」計画や
世界トップクラスの性能を持つ「**Nano Terasu**」、
世界の科学技術をリードする二つの**大型加速器プロジェクト**への参入支援を行っております。

加速器関連産業集積支援事業(サプライヤー様向け)

支援の概要

(研究者向け)
オンラインプレゼンテーション会の実施によるビジネスチャンスの創出

- 高エネルギー加速器研究機構(KEK)や光科学イノベーションセンター(PhoSIC)の研究者向けに、東北・新潟の優れた技術を持つものづくり企業を紹介する機会として、プレゼン会や企業面談を定期的に企画・開催しています。
- KEKの研究者へ企業を紹介するだけでなく、KEK側からの発信として、年2回、研究者のILCに係る研究開発等についての講演を行い、聴講企業向けに研究での「お困り事」を折り込んでもらい、企業のビジネスチャンス創出の機会となっています。

加速器関連産業(Tier1企業向け) オンラインプレゼンテーション会の実施

- 加速器関連産業では、超精密、真空、サイズも大型で、高度なスキルが求められます。
- 加速器関連産業Tier1企業向けに、東北・新潟のものづくり企業を紹介するためのプレゼン会を実施しています。

研究機関の入札情報の タイムリーな提供

- 量子科学技術研究開発機構(QST)の入札公告を加速器関連産業へ日々提供しています。

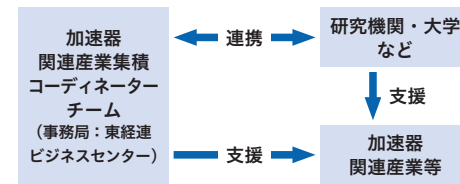
マッチング実績

2021年度	10件
2022年度	21件
2023年度	15件
2024年度	14件

加速器関連産業 コーディネーターチームによる KEK視察&勉強会



ILCや次世代放射光をはじめとした加速器
関連産業への東北(東北6県および新潟
県)企業の参入のため、各県の専門家によ
る「加速器関連産業集積コーディネーター
チーム」を組織



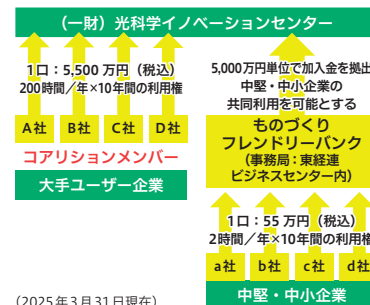
ものづくりフレンドリーバンク(ユーザー企業様向け)

支援の概要

ものづくりフレンドリーバンク(MFB)
による中小企業等のNanoTerasu利用

■ MFBのしくみ

コアリションメンバー向けの利用権を小口に分割し、東北・新潟の中小企業の皆さまがNanoTerasuを活用しやすいしくみにしました。



(2025年3月31日現在)

■ MFBの特徴

- ・ 小口の資金で、NanoTerasuの利用が可能
- ・ コアリションメンバーと同じサービス享受
- ・ 支援専門家(放射光専門家)による測定にかかるアドバイス

実施内容

NanoTerasu 利活用ルール等の整備

「NanoTerasu MFB共同利用ルール」「MFB会員向けNanoTerasu利用の手引き」を作成・配付しました。

MFB会員向け NanoTerasu 実験ホール 見学会の開催

利用イメージを持っていたできるように、ビームラインを実際に視察する機会を提供しています。



MFB会員向け NanoTerasu 測定講習会 の開催

測定講習会は、特に放射光利用経験が浅い会員にとって、施設利活用方法を検討する貴重な機会となっています。



支援専門家とMFB会員との技術面談

会員の測定課題等をヒアリングし、支援専門家の丁寧なアドバイスなどで、効果的な利活用をサポートしています。

NanoTerasu での企業様の測定事例 旭カーボン株式会社(新潟市、化学工業メーカー)

NanoTerasu運用開始後、カーボンブラックの表面性状を確認するための測定を行いました。測定結果を順調に得ることができ、今後もNanoTerasuを活用した研究開発を進め、高い性能を持つ自社製品の開発に繋げていきたいと考えております。



第2期(2016～2020年度)・第3期(2021～2025年度)

の支援企業一覧(2024年12月末現在採択分)

マーケティング・セールス戦略支援事業

※第2期はマーケティング・成長戦略支援事業

本支援

- (第2期)
- I M Tエンジニアリング(株)(新潟県妙高市)

■(株)ティ・ディ・シー(宮城県利府町)

■(株)シオン(岩手県矢巾町)

■まるい食品(株)(山形県鶴岡市)

■(株)空地音ハーモニー(宮城県仙台市)

■(有)三陸とれたて市場(岩手県大船渡市)

■(株)アクトラス(秋田県横手市)

■(株)肉のふがね(岩手県岩手町)

■元正栄北日本水産(株)(岩手県大船渡市)

■上越ケーブルビジョン(株)(新潟県上越市)
- (第3期)
- (株)カネク醸造(青森県八戸市)

■(有)ファーム・ソレイユ東北(宮城県石巻市)

■(株)亀山鉄工所(宮城県仙台市)

■(株)グリーディー(宮城県仙台市)

■(株)ミューラボ(福島県福島市)

■(株)山形ミートランド(山形県寒河江市)

■ハリウ コミュニケーションズ(株)(宮城県仙台市)

Pre 支援(第3期:2022年度新設)

- (株)阿部伊組(宮城県南三陸町)

■(株)ミューラボ(福島県福島市)

■東北電子産業(株)(宮城県仙台市)

■(一社)百年料亭の魅力発信社(新潟県上越市)

■(株)山形ミートランド(山形県寒河江市)

■ハリウ コミュニケーションズ(株)(宮城県仙台市)

■やまに農産(株)(岩手県西和賀町)

■大沼旅館(株)(宮城県大崎市)

■(株)アルファテック(山形県米沢市)

新事業開発・アライアンス助成事業

※先頭は代表企業 ※カッコ内は代表企業の所在地

- (第2期)
- 丸友しまか(有)(岩手県宮古市)／鶴岡工業高等専門学校

■東洋刃物(株)(宮城県富谷市)／仙台高等専門学校

■(株)Piezo Studio(宮城県仙台市)／東北大学金属材料研究所

■(株)南衛生工業(宮城県村田町)／東北大学大学院農学研究科

■(株)コスメティック・アイダ(宮城県亘理町)／三和油脂(株)

■アルテクロス(株)(福島県福島市)／福島県ハイテクプラザ

■(株)浄法寺漆産業(岩手県盛岡市)／岩手県工業技術センター

■(株)サンアイ精機(岩手県奥州市)／岩手大学

■(株)C&A(宮城県仙台市)／東北大学金属材料研究所

■(株)ソルテック(山形県米沢市)／山形県工業技術センター

■(株)大豊(青森県青森市)／弘前大学

■(株)コスモスウェブ(宮城県仙台市)／聖マリアンナ医科大学

■(株)カトーマロニエ(宮城県利府町)／五光食品(株)／東北福祉大学

■岩手製鉄(株)(岩手県北上市)／一関工業高等専門学校／(株)東邦テクノス／NECプラットフォームズ(株)一関事業所

■(株)東光舎(岩手県岩手町)／産業技術総合研究所

■(株)エンサウンド(岩手県盛岡市)／東北大学未来科学技術共同研究センター

■(株)イーアールアイ(岩手県盛岡市)／岩手県立大学

■(株)小野寺鐵工所(宮城県気仙沼市)／トヨタ自動車東日本(株)／気仙沼遠洋漁業協同組合／気仙沼市／宮城県北部鯉鮪漁業組合／日本かつおまぐろ漁業協同組合
- (第3期)
- アンデックス(株)(宮城県仙台市)／東北大学未来科学技術共同研究センター／東北次世代移動体システム技術実証コンソーシアム

■(株)鐘崎(宮城県仙台市)／東北大学大学院農学研究科

■(有)アイエス・エンジニアリング(岩手県盛岡市)／岩手大学理工学部

■岩手阿部製粉(株)(岩手県花巻市)／岩手県工業技術センター

■(株)きものブレイン(新潟県十日町市)／東京農業大学農学部／明星大学理工学部／かずさDNA 研究所

■秋田化学工業(株)(秋田県にかほ市)／高エネルギー加速器研究機構／秋田県産業技術センター

■(株)カネキ吉田商店(宮城県本吉郡南三陸町)／東北大学大学院農学研究科

■(株)PSS(宮城県石巻市)／東北大学大学院工学研究科／エイクラフト／三和油脂(株)
- (第3期)
- 佐藤繊維(株)(山形県寒河江市)／東北大学大学院工学研究科

■(株)浅沼醤油店(岩手県盛岡市)／山形大学農学部／(有)パレット／(株)半澤鶏卵／三和油脂(株)

■Synm World(株)(宮城県仙台市)／東北大学未来科学技術共同研究センター／(株)レイティストシステム

■(株)シラカワ二本松工場(福島県二本松市)／福島県ハイテクプラザ福島技術支援センター

■東杜シーテック(株)(宮城県仙台市)／(株)レイティストシステム／(株)シー・テック／東北大学大学院工学研究科 IIS 研究センター

■賢治の土(株)(岩手県盛岡市)／農業・食品産業技術総合研究機構東北農業研究センター／(株)中野製麺

■東洋機械(株)(宮城県仙台市)／宮城県機械金属工業会／(株)二上／東北大学大学院工学研究科

■(株)中野科学(新潟県燕市)／高エネルギー加速器研究機

■八海醸造(株)(新潟県南魚沼市)／新潟食料農業大学／新潟県醸造試験場／新潟県酒造組合