

「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

三養水産株式会社 (宮城県石巻市) <http://sanyou-suisan.com/>

【事業概要】 地元で水揚げされた牡蠣などの水産物を使った水産加工品を製造・販売



株式会社直江商店 (宮城県塩竈市) <https://naoe-shouten.com>

【事業概要】 創業以来伝統の技を守りながら、おとうふかまぼこ・すり身を使った総菜を製造・販売

株式会社フーズネット福島 (福島県郡山市) <http://foods-net.com/>

【事業概要】 国産さくらげを主に生産。さくらげを使用した郷土料理、惣菜、お土産品、加工品を製造・販売

有限会社サカイフーズ (福島県浅川町) <https://www.sakai-egg.co.jp/>

【事業概要】 旨味の強さとコクのある味わいなどが特長の「会津地鶏の卵」を生産・販売

支援提案企業
株式会社

SANKO MARKETING FOODS



【事業内容】 飲食事業、水産事業、運営受託事業などを展開。官公庁等を中心とする食堂施設の運営事業を受託しており、農林水産省「あふ食堂」などを運営している。

【ホームページ】 <https://www.sankofoods.com/>



※セッションは個別に実施

ゆい ば
結の場

新たな取引先を増やしていき、販路を拡大していきたい。

自社が運営する飲食店において、まずトライアルとして期間を限定して取引してみたいかがか。また、継続的な取引は、トライアルを踏まえたうえで、別途協議としてみるのはいかがか。



連携取組

**SANKO MARKETING FOODSの運営する食堂にて『復興フェア』を開催。
被災地域企業の食材を利用したメニューを提供**

▼プレスリリース（抜粋） 被災地域企業の食材・商品の販路拡大や首都圏での認知度向上につながった。



○ 提供メニュー例

▼おとうふかまぼこのチーズ焼き



▼まろやか会津地鶏卵の
椎茸キーマカレー



▼牡蠣のクリームフライ
& たこかつ



▼福島の恵みパスタ
～麓山高原豚と生きらげ



- フェア実施期間：令和8年3月9日（月）～3月19日（木）
- フェア実施店舗：東京都・埼玉県内に所在する食堂12店舗
- 開発・販売メニュー：結の場関連食材を使用した新規メニュー6種類を含め、全店舗合計で15種類の復興フェアメニューを提供。



「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

HIBIKI SHOKUDO

(有限会社グリーンモータープール) (岩手県久慈市)

【事業内容】 いわてくじ短角牛や牛乳・小麦といった地元産の食材を活用する飲食店を久慈市内で4店舗経営。食を通じて“岩手・北三陸”の価値を届け、持続可能な地域づくりに貢献することを目指す。

【ホームページ】 <https://www.hibikishokudo.com/>



支援提案企業

株式会社東急エージェンシー

【事業内容】 東急グループの広告代理店として培ったノウハウを元に、書品開発企画やマーケティング戦略の立案、首都圏でのプロモーション企画実施等の販売促進支援、ネットワークを駆使した顧客開拓などを支援。

【ホームページ】 <https://www.tokyu-agc.co.jp/>



ゆい ば
結の場

地域外に商品を展開し地域への経済循環を強固したい。首都圏での具体的な販路開拓、商品や地元商材の認知度向上につながるブランド戦略、認知度向上につながるPR戦略等について指導・サポートしてほしい。

- 東急グループの商業施設や首都圏のイベントでのプロモーションを行ってほしい。
- コラボレーションメニューの開発や、期間限定ポップアップショップの開店等に向けたサポートを行うのはいかがでしょうか。

連携取組

国内最大級のパンイベントへの初出店を実現+PR面のサポート

出店に向けた仲介やプレスリリースのサポートにより、首都圏での認知度向上につながった。

- 東急エージェンシーの仲介により、国内最大級のパンの祭典「パンのフェス2026 in 横浜赤レンガ」への初出店が実現。「短角牛のもちもちカレードーナツ」など地元食材を使った商品を販売しPRする機会を得た。
- 出店に先立ち、初出店に係るプレスリリースのコメントやデザインの制作、プレスリリースの配信などを東急エージェンシーがサポートし、より効果的な情報発信につながった。



イベント出店の様子

「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

atelier K（宮城県七ヶ浜町）



【事業内容】

廃棄される松島産の牡蠣殻を活用したアクセサリーなど、アップサイクルのクラフト製品の企画販売に2018年から取り組む。

【ホームページ】

<https://ostrica.thebase.in/>



Matsushima oyster shell crafts



牡蠣殻を使ったアクセサリー



支援提案企業

日本航空株式会社



【事業内容】

国内大手航空会社グループとして、国内外の航空輸送事業（旅客・貨物）などのほか、関係人口創出、商品開発、特産品をはじめとした地域の魅力発信に関する事業等を展開。

【ホームページ】



JALのWEB販売サービス

ゆい ば
結の場



・商品の価値を的確に伝えるブランドコンセプトの再構築、ターゲット層ごとの販促戦略の立案、価格設定やビジュアル展開などを整備し、既存取扱店舗での売上向上を実現したい。



・販売促進の取組として、当社での社内販売会を実施してはどうか。
・「空からお届け」という当社のWEB販売直販サービスへ掲載してはどうか。

連携取組

社内販売会の実施& ツアー参加企画（ワークショップ）の検討 商品認知拡大機会の提供を得ることができた。

- ・2026年3月に、日本航空本社ビルにて行われた「JAL東北・新潟応援フェア」に出店。商品を販売するとともに、来場者から商品やブランドに対する意見を直接得ることができた。また、イベント出展をきっかけに、今後の事業展開につながり得るつながりを得られた。
- ・日本航空から、海外観光客向けツアー企画として、牡蠣殻を用いたワークショップを地元高校と連携して開催してはどうかという提案があり、引き続き意見交換を続けている。



▲マルシェのチラシ



▲マルシェでの販売会の様子

「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

株式会社エフ・ケイフーズ椎名（福島県いわき市）

【事業内容】

各種総菜を製造・販売。特に厳選した食材と手仕上げの伝統製法にこだわって製造する唯一無二の栗きんとんが人気を博す。

【ホームページ】

<https://www.kinton.jp/>



栗きんとん



支援提案企業

アルプスアルパイン株式会社

【事業内容】

電子部品と車載情報機器を中心としたグローバルメーカー。コンポーネント・センサー・モビリティの3分野で製品・サービスを提供する。

【ホームページ】 <https://www.alpsalpine.com/j/>

ALPSALPINE
extends your senses



アルプスアルパイン製品の一部

ゆい ば
結の場

- 新型コロナウイルスの影響により取引先が倒産したため、その分の売上確保したい。
- 商品の品質には一定の評価を得ているものの、さらなる認知度向上に努めたい。
- 販売促進の取組として、当社内で社員向けの販売会を実施してはどうか。

連携取組

アルプスアルパインの社内にて試食会&販売会を実施
販売機会の提供と商品改善にむけたフィードバックを受けられた。

- ・2025年12月にアルプスアルパインの社員食堂において、社員向け販売に加えて、栗きんとんの試食会を実施。200名を超える従業員に対して、商品の魅力を直接伝える機会となった。
- ・試食会に参加した社員から注文方法や配送方法についての希望などのフィードバックを直接受けることができ、販売機会の獲得に限らず、今後の事業に向けた新たな発見を多く得ることができた。
- ・次年度以降も同様の試食販売会を定期的で開催する方向で調整を進めている。



試食会のチラシ



試食会の様子

「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

有限会社渡辺酒造本店（福島県郡山市）



【事業内容】

創業150年を超える日本酒の蔵元。地元産を主とした酒米と水から食中酒に適した辛口酒を醸造。福島県産日本酒の風評被害払拭にも尽力。

【ホームページ】

<http://www.yukikomachi.co.jp/>



代表銘柄「雪小町」



支援提案企業

中外製薬株式会社



【事業内容】

中外製薬（本社：東京）は、抗体エンジニアリング技術をはじめとする独自の創薬技術基盤を強みとする、研究開発型の製薬企業。ロシュ・グループの重要なメンバーであるとともに、東京証券取引所プライム市場の上場企業として、自主独立経営の下、アンメットメディカルニーズを満たす革新的な医薬品の創製に取り組む。

【ホームページ】

<https://www.chugai-pharm.co.jp/>



Roche ロシュグループ

ゆい ば
結の場



- ・日本酒が苦手な方を含めて、多くの方に自社製品を楽しんでほしい、自社製品の販路を拡大したい。
- ・「酔わせない酒造り」「ほっこり超辛口」といった自社のこだわりを知ってもらいたい。



- ・当社の工場で、社員向けの講演会や試飲販売会を開催し、PRの場としてはどうか。

連携取組

社員向けの講演会・試飲販売会を実施

渡辺酒造本店の商品の拡販・認知度向上と、中外製薬における社員教育を両立

- ・2026年2月に中外製薬の担当者が渡辺酒造本店を訪問し、今後の連携方法について議論。
- ・同年4月には中外製薬の社員教育の一環として、同社の浮間工場(東京都北区)で、渡辺酒造本店の渡辺社長による講演会を開催。震災と原発事故以降、どのような想いのもと日本酒造りと風評被害払拭に取り組んできたかを社長の言葉で中外製薬の社員へ説明。
- ・講演当日に試飲販売会を実施したほか、工場内のカフェで同社の日本酒・梅酒を3か月間提供することが決定。
- ・今後、中外製薬の他事業所でも同様の取組を行えないか検討を進める。



「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

株式会社スリーピークス（岩手県大船渡市）



【事業内容】

自社農園でりんごやぶどうを栽培し、シードルやワインを自社で醸造・販売。海と山に囲まれた気候を生かし、地域に根ざした商品づくりを行っている。

【ホームページ】 <https://3peaks.jp/>



アップルジュース



パウチワイン



支援提案企業

株式会社JR東日本商事



【事業内容】

JR東日本から資材調達業務の委託を受けるとともに、調達・リース・保険・商品販売などを通じて、グループ内外に幅広いソリューションを提供。

【ホームページ】 <https://www.ejrt.co.jp/>



個人向けサービスの一部

ゆい ば
結の場

● コロナの影響で売上が伸びない期間が数年続いたが、最近ではアップルジュースの売上が好調である。アップルジュースとパウチワインに力を入れ、売上を上げていきたい。

● 販売促進の取組として、直営店やECモールでの販売はどうか。

連携取組

JRE MALLショッピングに新規出店を行った。
新規の販路を開拓したことにより、売上の向上を見込む。

・ JR東日本商事の提携先であるJR東日本が運営するECサイト「JRE MALLショッピング」での取り扱いも開始し、特集ページとして掲載されている（2026年4月時点）。



JRE MALLショッピングでの掲載の様子

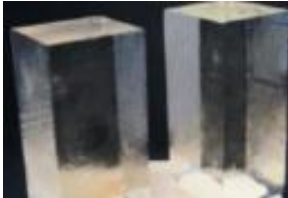
「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

株式会社岡本製氷冷凍工場(宮城県気仙沼市)

【事業内容】 気仙沼港の製氷会社として水産用氷を主に製造。食用氷やギフト用氷の製造販売、かき氷キッチンカー事業、「氷の水族館」での観光誘客等にも取り組む。

【ホームページ】 <https://okamotosehyo.jp/>



同社の製造する氷



氷の美術館



支援提案企業

株式会社JTB

【事業内容】 国内最大の旅行会社グループとして、各種旅行商品の提供に加え観光振興・地域活性化・交流創造に取り組む。

【ホームページ】 <https://www.jtb.co.jp/>



ゆい ば
結の場



- ・飲食店向け氷の販路拡大のため、取扱いだけそうなホテル・旅館・グランピング施設などを紹介してほしい。
- ・内部では気づきにくい問題点や課題の意見収集に協力してほしい。



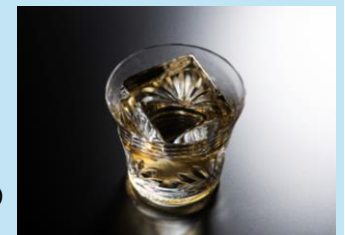
- ・取引先の宿泊施設などに、氷自体に加えて、以前は作ってもらっていた刺身用の氷の器を提供できるところがなくなってしまったと聞いているので、氷の器などの利用方法を提案してみてもどうか。

連携取組

JTBによる紹介をきっかけに、老舗旅館での採用が決定

・結の場に参加したJTBの担当者が、岡本製氷冷凍工場の製造する飲食店向け氷「Bar Time ice」を宮城県内の旅館事業者を紹介。

・紹介をきっかけに製品の透明度の高さや同じ宮城県内産であることなどが評価され、宮城県内で600年以上の歴史を持つ老舗旅館グループでの採用が決定した。



Bar Time ice 使用例

「結の場」をきっかけとして生まれた連携事例（令和7年度）

被災地域企業

有限会社サカイフーズ（福島県浅川町）



【事業内容】 旨味の強さとコクのある味わいなどが特長の「会津地鶏の卵」の生産・販売

【ホームページ】 <https://www.sakai-egg.co.jp/about/>



支援提案企業

公益財団法人福島県観光物産交流協会



【事業内容】 福島県の観光・物産振興の中核機関として、ふくしまの優れた歴史や文化、ゆたかな自然に育まれた「ほんものの旅」と「こだわりの味・匠の技」を国内外にPR。

【ホームページ】 <https://tif.ne.jp/tif/>

公益財団法人
福島県観光物産交流協会

ゆい ば
結の場



- ・会津地鶏たまごと会津親鶏の生ハムの販路を拡大したい。
- ・観光物産施設や関連売場等での継続取引につなげたい。



- ・日本橋ふくしま館での催事実施によるテストマーケティングや新たな商品取扱いを開始してはどうか。

連携取組

日本橋ふくしま館での商品取扱い開始

常設販売の実現により、商品認知度と売上げの向上を見込む。

- ・観光物産交流協会が都内で運営するアンテナショップ「日本橋ふくしま館 MIDETTE-ミデッテ-」にて、既に取り扱いのあった鶏卵に加え、新たに「会津地鶏の半々熟たまご」、「平飼いたまご」、「会津親鶏の生ハム」の3商品が常設販売品となった。
- ・協会からサカイフーズに対して、商品の直販にあたってのデザイン改良等に係るアイデア提案があった。



「結の場」をきっかけとして生まれた継続的な連携事例（令和4～7年度）

被災地域企業

株式会社フーズネット福島（福島県郡山市）

【事業内容】国産きくらげを主に生産。きくらげを使用した郷土料理、惣菜、お土産品、加工品の製造・販売

【ホームページ】 <http://foods-net.com/>

 株式会社
フーズネット福島



支援提案企業

株式会社東急エージェンシー

【事業内容】東急グループの広告代理店として培ったノウハウを元に、書品開発企画やマーケティング戦略の立案、首都圏でのプロモーション企画実施等の販売促進支援、ネットワークを駆使した顧客開拓などを支援。

【ホームページ】 <https://www.tokyu-agc.co.jp/>



Tokyu Agency

ゆい ば
結の場



- ・自社栽培のきくらげを使った新商品を開発したい。
- ・その新商品を含めて、自社商品の新たな販路を開拓したい。



- ・東急グループの商業施設や首都圏のイベントでのプロモーションを行ってはどうか。
- ・コラボレーションメニューの開発や、期間限定ポップアップショップの開店等に向けたサポートを行うのはどうか。

連携取組

国産きくらげの魅力を考えるワークショップや都内の飲食店等でのイベント開催、学生も交えた新商品開発 などの連携取り組みを継続実施。

- ・2022年：結の場にてマッチング、連携取り組みの検討を開始
- ・2023年：東京都渋谷区の「渋谷QWS」にて、東急エージェンシーの社員や様々な一般参加者を巻き込み、きくらげの魅力・食べ方・栄養・PR方法等について語り合う「きくらげを知るトークセッション」を開催。
- ・2024年：結の場で2度目のマッチング。東急グループの商業施設「渋谷ストリーム」の飲食店8軒がコラボメニューを供する「きくらげ グルメ祭り」を開催。福島産品の物販イベントも同時開催。
- ・2025年：東急エージェンシー社員主導のもと、都内女子短大のゼミにて学生も交えたレシピ・新商品開発「白きくらげ 薬膳茶」を開発・商品化に向けた取組を実施。
- ・2026年：開発した新商品の販売に向けて、テストマーケティング、試飲会、ロゴ制作、PR戦略立案に取り組んでいる。



トークセッションの案内



きくらげグルメ祭のチラシ



学生と共同開発した薬膳茶