

がんばろう秋田! 元気な企業を応援するビジネスマガジン [ビックあきた]

BIC Akita

Business Information Center

2012 **5**
Vol.370

- 2 経営探訪 スタートは小さな町工場、
今では世界規模の事業に
株式会社 ファーストカスタム
- 4 センター事業 デザイン★スタジオ いんすぱいあ
活用事例 有限会社 伊藤漬物本舗
- 6 経営さぶりメント 商売の基本は「お買い得」と
「期待を裏切らない」こと
- 8 プラザ通信 地域資源を活用した新商品開発やそれに伴う販路開拓等を
支援します～あきた企業応援ファンド事業(助成金) ほか



目指すは世界市場
ここだわりの仕事
海外で認められる



スタートは小さな町工場、今では世界規模の事業に

株式会社ファーストカスタム(秋田県横手市)

たまたま目にした洋書でアメリカのカスタムカー事情を知り、すぐにアメリカに飛んだ。その行動力で、今では世界的にも一目おかれるカスタムカービルダーに。「諦めない限り、それは失敗ではない」という口癖のとおり、大きな挑戦もいとわない果敢な経営者像がそこにある。

広いフロアも手狭に感じられるほどに活況を呈した工場風景

横手市八幡の卸団地の一角、以前はホームセンターだったという平屋の大きな建物がある。従業員の車が多数停まっているが、外見からは何をつくっている会社なのか判然としない。

その屋内には、架装途中の新車の高級車が何台も並び、さまざまな作業につく従業員、山積みされた部品、製造途中のハーネスと呼ばれる電線を束ねた部品…、ホームセンターだった建屋だけに十分に広いフロアなのだが、作業スペースはそれでも手狭なほどだ。

ここが株式会社ファーストカスタムの長者町(本社)工場。

「少し前まで従業員は60人弱でしたが、急に仕事が忙しくなってきたので今は120人。あと30人くらいは欲しいと思っています」(代表取締役 佐藤和秋さん 53歳)

キャンピングカーや既成車両を改装するカスタムカーの製造では国内でもトップクラスの歴史と実績を誇る同社は、今、海外からもデザインや製造技術を含めた総合力で高く評価されて、名指しで大きな仕事が舞い込むようになった。

目下のところ、中国にVIP向けカスタムカーを年間一千台納入する契約があり、そのために全社が大わらわになっているのである。

ある有名ミュージシャンからのオーダーがビッグビジネスの転機に

佐藤社長は横手市平鹿町の生まれ。地元で自動車修理工場を開業したが、狭い地域での商売が鳴かず飛ばずの状態に悩んでいたところ、たまたま洋書でアメリカのカスタムカー事情を知り、ひらめくものがあって早速アメリカに飛んで実物に触れた。その結果で、日本のキャンピングカーやカスタムカーづくりの先駆者の一人となったのだ。

同社の技術力の高さを証明する面白いエピソードがある。2003年11月にミュージシャンのK氏が結婚するとき、結婚式の演出の一つとしてトヨタのミニバンをVIP仕様に改造した車両を登場させるアイデアが持ち上がった。その話はK氏側からトヨタ本社を経由してファースト社に持ち込まれ、佐藤社長は納期的に無理だと一旦は断ったものの、懇願されて引

き受けることにした。結果的にはそれが大好評になって、トヨタでもこのモデルを定番商品化することになり、今でもトヨタのカタログに載っている同社の最高級モデルは、ファースト社が内装を全面的に手がけている。

そのクルマをモーターショーで見たアメリカ国籍の台湾人実業家が、中国市場向けに1,000台のVIP向けカスタムカーをオーダーしてきたのだ。

「当初の計画では、中国に組み立て工場を建て、日本で作った部品を送り込む予定になっていました。ところが諸事情で工場建設ができなくなり、急ぎよ横手の本社工場を組み込みまですることになったのです。秋には台湾に工場をつくるので組み込み工程はそちらにシフトする予定です。そのように分散化しないと、部品の増産も間に合いません」(佐藤社長)

潜在的な需要の見込める新興国にフォーカス。国際標準を目指すモノづくり

佐藤社長は、今回の中国からのオーダーで新興国の市場の大きさに気づいたという。中国への納入が一段落したら、ベトナム、インド、ロシア、UAEというように、次の展開も視野に入れている。

中国向けのカスタムカーのベース車はアメリカ製である。カスタムカーづくりではアメリカのほうが本場のはずだが、佐藤社長に言わせると向こうの感覚は20年前のままで、そのために商品力を失い、ファーストカスタムに出番が回ってきたのだ。ベース車はアメリカから秋田港に陸揚げされ、ファースト社で架装されて再び中国に向けて秋田港から出荷されていく。

佐藤社長が経営理念として掲げる「あつたらいいな! もっと楽しい、もっと便利な」の精神が、いつの間にか同社を世界的なカスタムカービルダーに成長させていた。

夢はカスタムカーづくりの国際標準をみずからの手で作り上げること。それは何年も先のことになる社長自身は謙遜するが、それは既に横手の地から生まれつつあるのではないだろうか。

仕事のスケールがこの1、2年で爆発的にふくれあがったために、それに合わせられている部分と合わせられていない部分で社内にひずみが生じている。そのバランスを調整するのが目下の課題の一つである。

株式会社ファーストカスタム

〒013-0071
横手市八幡字長者町25番地1
Tel.0182-36-3307
Fax.0182-36-4477
<http://www.firstrv.co.jp/>



架装待ちの新車が一列に並ぶ。



- A. デザインや構造設計も自社で手がける。若い技術者やデザイナーの姿が目につく。
- B. ベース車は内装やシートがまったくない状態で入庫してくる。
- C. 手作業による工程が多いのでモノづくりの好きな若者向けの職場だと社長は言う。
- D. VIP用シートやハーネスも既製品ではなく、すべて内製である。
- E. 従業員の平均年齢は約31歳。一人一人が持ち場を任されている。
- F. 世界中で開かれるモーターショーなど、必要があればどこにでも飛ぶ行動力が身上の佐藤社長。



企業理念を確立し 着実に法人化を目指す

デザイン★スタジオ いんすぱいあ

多くの会社の企業活動には、名刺づくりからパンフレット、商品パッケージ、ホームページ制作、テレビCMまで、有能なデザイン事務所やデザイナーの出番が求められる場面が多い。それゆえにまた、デザイン事務所には競合も多い。同業他社との差別化を明確に打ち出せるか否かが、デザイン事務所の事業の成否を分ける。

兄弟でスキルを持ち寄って起業

昨年7月から秋田県庁第二庁舎の創業支援室にオフィスを構えるデザイン事務所「いんすぱいあ」の代表斉藤武史(41歳)さんは、キャリア13年のグラフィックデザイナーである。秋田公立美術工芸短期大学を卒業後、仙台に本社のある中堅広告代理店の秋田事業所に勤務し、退社前は所長まで務めた。

実兄がプロのビデオカメラマンとして15年のキャリアを持っており、兄弟でお互いのスキルを持ち寄れば同業他社にはない守備範囲の広い事業展開が出来るのではないかと、独立して「いんすぱいあ」を立ち上げた。

法人化より経営理念確立を優先

「最初から法人としてスタートすることも不可能ではなかったのですが、私は会社経営に関しては素人同



今は小さな事務所だが、いずれは母校の秋田公立美術工芸短期大学の後輩をスタッフに迎えるのが夢

然だったので、まずしっかりとした経営理念を確立するのが先決だと思いました(斉藤さん)

現在事務所に入居していただけるのは最長で3年。その間に、事業活動をしながらか経営術も学び、将来の法人化を目指す。いわば、今は会社づくりの“助走期間”といったところ。

現在「いんすぱいあ」では、東北経済産業局の中小企業支援ネットワーク強化事業を利用して東京の企業理念確立コンサルタントの指導を受けている。月1回のペースでコンサルタントに会社してもらったり、斉藤さんのほうから上京してアドバイスを受けることもある。仕事との向き合い方、顧客への接し方、根本的な会社のあり方など、学ぶべきことがとても多いという。

「コラボレーション」がキーワード

「いんすぱいあ」には大きな強みがある。グラフィックデザイナーである斉藤さんとプロビデオカメラマンの実兄斉藤清孝さんがタッグを組むことで、たとえば顧客からの最初の仕事が名刺の注文であっても、それをきっかけにプロモーションビデオの制作を提案することも可能なのだ。「ニーズよりもウオント。顧客に求められていることに応えながら、何が顧客のためになるのかを考え、

デザイン★スタジオ いんすぱいあ

〒010-0951 秋田市山王三丁目一番一号
県庁第二庁舎3階A-4
Tel.090-7339-8428 Fax.018-865-8365
http://www.inspai.jp/
E-mail yt-saito@cna.ne.jp



創業後に手がけた制作物の一例(写真上)
代表の斉藤武史さん。デザイナーとしての実績はあるが経営者としては“修行中”とか(写真下)

提案していきたいと思います(斉藤さん)

もう一つの強みが幅広いネットワーク。東京、仙台、盛岡のイラストレーターやコピーライターなどともつながりがあり、秋田単独ではなし得ないようなクオリティの高い提案を顧客に提供できるのだ。

コンサルタントの指導を受けて「いんすぱいあ」が打ち出したキーワードが「コラボレーション」。実兄とのコラボ、各地のクリエイターとのコラボなど、複合的、重層的に企業の力になれるデザイン事務所を目指している。

売れ行きを左右する パッケージデザイン

有限会社 伊藤漬物本舗

どんなにパッケージの見栄えが良くても中身がよくなければいずれは消費者に見放される。その逆に、中身が良くてもパッケージに工夫がなければ売り上げは伸び悩む。商品性に自信があればこそ、それを潜在的消費者にアピールして売り上げに結びつける強いパッケージデザインが欠かせない。

伝統を守りながら安心安全の食を

伊藤漬物本舗は昭和40年創業の漬物製造元。現在の伊藤明美代表は平成13年に父親から経営を引き継いだ。

時代の流れや消費者の嗜好の変化に迎合せず、創業以来の味を守り続けるのが身上。しかし同時に、県内外で催される物産展などにも積極的に出店し、直接お客の反応を見ながら直売する対面販売も続けている。食品添加物の使用を必要最少限にとどめるこだわりの製法は対面販売で学んだ。

「良い悪いは別にして、父の時代には食品に添加物を使うのは当たり前のことでした。ところが私が物産展で対面販売をするようになると、味そのものよりも最初に添加物の有無をチェックされるお客様がとても多



同社の自家製いぶりがっこは9割が県外に出荷されている

いことに気づかされたのです。やはりこれからの食品は安心安全が大事なのだと、お客様に教えられました(伊藤代表)

新商品開発の中で生まれた自信作

「いぶりがっこ」や「花ずし」などの伝統的な地場の漬物づくりを続けながら、同時に伊藤代表は新規の商品づくりにも余念がない。あふれるアイデアの中から昨秋商品化にこぎ着けたのが、いぶりがっこを細く縦にスライスし乾燥させてスティック状にした「がっきー」。いぶりがっこの風味そのままに、おつまみ感覚で食べられるユニークな商品だ。

二十代後半から四十代後半くらいの男性層に食べてもらいたいという商品コンセプトで開発したもので、製品自体は満足のいく仕上がりになったが、従来の自社製品とはまったく毛色の違う商品であるため、自身の経験則だけでは販売手法に自信が持てなかった。そこであきた企業活性化センターの専門家派遣事業を利用してプロのデザイナーに商品づくりのアドバイスを受けた。

消費者が買いたくなる動機づけ

アドバイスは「がっきー」の商品化に向けた広範な内容に及んだが、特に大きな成果だったのが理想的な



空港売店や土産物店で旅行者が手に取りたくなるような心理面も計算されたパッケージデザイン(左)

有限会社 伊藤漬物本舗

〒012-0001 秋田県湯沢市角間字白山下26
Tel.0183-73-7716 Fax.0183-72-6823
http://www.ito-tsukemono.co.jp/
E-mail info@ito-tsukemono.co.jp



がっきーは同社の主力商品であるいぶりがっこを縦にスライスして乾燥した以外にまったく手を加えていない

パッケージデザインの完成だ。「がっきー」は男性に食べてもらいたい商品なんです。たとえば秋田に旅行をした女性がおみやげとして買い求めるというシチュエーションを想像したときに、空港の売店の前で、その女性の片手は荷物でふさがっているはず。つまり、もう一方の手で商品を手に取って、片手で箱を裏返してみたりできたほうがいいわけです。そこまで計算されたパッケージデザインを提案されました(伊藤代表)

売れ行きは好調で、現在は生産が追いつかない状態。自分一人だけで孤軍奮闘していたのでは、ここまでの成果はあげられなかったのではないかと伊藤代表は振り返っている。



商売の基本は「お買い得」と「期待を裏切らない」こと

私が経営者によく話す言葉に、「良いものだから売れるとは限らない」「安いから売れるとは限らない」「売れるから儲かるとは限らない」があります。売上高が思うように上がらない理由を、「他社よりも安くできない」と多くの経営者や営業マンが口にします。ものが不足していた時代ならばいざ知らず、これだけ商品が氾濫している現代において、お客様が商品やサービスを購入する第一の理由を「安さ」と考えることは非常に危険です。今、大手の量販店はディスカウント店の展開に力を入れています。中小企業の我々がこれに巻き込まれてしまうと、ひとたまりもありません。

私は、中小企業が大手企業に伍して商品を販売していくには、次の3つを念頭に置くように話しています。

「お買い得」とは

お客様は安いから購入するものではありません。良いから購入するのでもありません。価格に対して提供される商品やサービスが「お買い得」だから購入するのです。「お買い得」とは、この値段ならこれぐらいの商品やサービスが受けられるだろうとお客様が考えるレベル以上の商品やサービスを提供することです。お客様が期待する以上のものを提供することでお客様は「お買い得」と判断するのです。

たとえば、貴方が蕎麦屋さんに行ったとします。暖簾を潜った時に、「すみません。今日は蕎麦は売り切れまして…」となった時、貴方は「だったら『売切れ御免』と表に貼ってよ…」などと考えることでしょう。この場合は、蕎麦屋さんとして蕎麦を提供するという基本的価値が提供できなかったことからクレームに繋がってしまう心配があります。

さらに、同じ蕎麦を食べるのであれば美味しい蕎麦を食べたいものです。そして美味しい蕎麦が出てくると満足してGoodとなるわけです。これが期待価値の提供です。

蕎麦屋さんの中にはざる蕎麦を頼んだのにエビ天を付けてくれるお店もあります。そうすると、Excellent(素晴らしい)となるわけです。

さらには、大吟醸を付けてくれる蕎麦屋さんがあるかも知れませんが(そういった蕎麦屋さんがあればぜひ行きたい

ですが…)。こうなると、Delight(感動)となるのです。「ざる蕎麦一枚の値段でエビ天がついて大吟醸までサービスしてくれる」となると、たちまちこの蕎麦屋さんの噂は広まるのです。そうです、お客様は感動すると宣伝してくれるのです。価格以上の商品やサービス、すなわち「お買い得」を提供してもらおうと、お客様は満足し感動しリピーターになってくれるのです。

このお蕎麦屋さんの場合は、エビ天と大吟醸がお買い得になりましたが、お買い得は商品だけでは限りません。商品を提供し続けていては利益を確保することはできません。大切なことは、商品以外の部分でお買い得を提供することです。例えば、他の蕎麦屋さんでは味わえない味、素晴らしい接客、お店の雰囲気、蕎麦の蘊蓄(うんちく)(情報)、店主との会話などなど様々なことが考えられます。重要なのは、「もの」よりも「こと」なのです。しかも、その「こと」は「他のお店と異なりお買い得」であることが大切なのです。

お客様の期待を裏切らない

しかし、一度お客様に感動や満足を提供すると、二度目からはお客様にとってはそれが当り前のことになってしまいます。ここが商売の難しいところなのです。もし、エビ天が付いていなかったら「すみません、今日はエビは付かないのです

No	項目	内容	備考
1	基本価値	基本的かつ不可欠な価値	なければ、クレームや怒りにつながる
2	期待価値	顧客が当然のごとく期待する価値	"good"の評価
3	願望価値	顧客が「あればいいな」と思う価値	"excellent"の評価
4	予想外価値	顧客が予想すらない喜びや感動を生む価値	"delight"の評価

予想外価値を生み出すことの難しさは、一度その価値を知った顧客は同じサービスを受けても **delight** となり得ないことである。常に変化しようとしないう限り **delight** は実現できない。顧客が満足してもスタッフが不満を感じていたら、delight を創り出す努力はなされない。

が…」と店員が言っても、「サービスが低下したな…」となってしまうのです。他店以上のお買い得を提供しているにも拘わらず、クレームに近い感情をお客様に抱かせてしまいます。二つ目のキーワードは「お客様の期待を裏切らないこと」です。

飲食店において「金曜に出来ないサービスはするな！」という言葉があります。多くの飲食店は火曜日や水曜日は客数が少ないことから、接客等において過剰なサービスを提供してしまいがちです。「この間はあんなに会話してくれた女将さん、今日はツツケンドンだな～」となつてはせっかくの会話も台無しです。

社員満足による「お買い得」の提供

繁盛店の多くは何らかのお買い得を提供していますが、共通していることは店主も店員もコマネズミの様に走り回っていることです。他のお店よりも少しでも多くの「お買い得」を提供するために懸命に動いています。同じコストでも目配り、気配り、手配り、足配り、心配りを徹底しているからこそお客様にお買い得を提供できるのです。お客様にお買い得を提供するのは、社員である店員です。店員が気配りして動かなければ「お買い得」を提供することはできません。うちのお店の「お買い得」は何かを経営者と社員が共有し、「お買い得」を提供することに社員が満足しなければ「お買い得」を提供し続けることはできないのです。

お客様の期待を裏切ることなく、社員満足による「お買い得」を提供し続けることで商売繁盛に繋がっていきたく思います。



さとう よしと
佐藤 善友

□ 略歴

1957年生。有限会社ジー・エフ・シー 代表取締役。
あきた企業活性化センター(旧:あきた産業振興機構)での20年の勤務を経て有限会社ジー・エフ・シーを設立。中堅・中小企業約1,000社以上に対して、経営戦略立案、BSC(バランス・スコアカード)導入指導、ビジネスプラン作成、情報システム構築、業務改善指導等のコンサルティングを実施。また、企業や病院、自治体等の幹部社員・職員への「経営戦略構築・展開・管理による強い組織づくり」のコンサルティングで多くの実績を持つ。その一方、中小企業基盤整備機構 中小企業大学校や各県中核的支援機関や教育機関、商工団体・経営者団体が主催する講演やセミナー講師としての年間活動日数は約100日にのぼる。

□ 取得資格・公的機関委員等

中小企業診断士、ITコーディネーター、経営品質協議会認定セルフアセッサー、ISMS審査員補、中小企業基盤整備機構東北 チーフアドバイザー・CIO育成アドバイザー・震災復興支援アドバイザー、秋田大学工学資源学部 非常勤講師、秋田商工会議所 商工調停士、秋田県農業会議 農業経営改善コンサルタント、他。

□ 著書

『分かる戦略!できる戦略!~BSC活用による戦略構築の16ステップ~』/ 発行所:イー・ビックス出版

□ 会社概要

社名:有限会社ジー・エフ・シー
設立:平成13年5月
事業内容:経営コンサルタント業
代表者:代表取締役 佐藤 善友
〒010-0904 秋田市保戸野原の町8-14 レジデンス最上105
TEL 018-896-7429 / FAX 018-896-7847
E-mail gfc@gfcweb.info
URL http://www.gfcweb.info/

地域資源を活用した新商品開発やそれに伴う販路開拓等を支援します ～あきた企業応援ファンド事業(助成金)～

助成対象事業	○地域資源を活用して行う新商品開発及びその販路拡大、事業転換等のための事業 ○高度技術又は新製品の開発や高度技術を利用した製品の高付加価値化、生産工程の合理化、地域資源の開発等の共同研究 ○地域資源を活用して行う新商品開発、展示会、技術講習会等に関わる支援事業
助成率・限度額	1/2～10/10以内、1,000万円以内
事業実施期間	助成金交付決定の日から1年以内 ※更なる経営革新のため、特に必要な場合は同テーマで再申請が可能です。
募集時期	第1回募集 平成24年5月10日～6月11日 第2回募集 平成24年9月10日～10月10日 第3回募集 平成25年1月10日～2月12日 ※予算がなくなり次第、募集は終了します。



募集要項、助成金交付申請書等は、当センターホームページ(<http://www.bic-akita.or.jp/>)からダウンロードできます。

お問い合わせ先 秋田県産業労働部 地域産業振興課 企業支援第一班 TEL 018-860-2225
当センター経営支援グループ 経営革新・設備資金担当 TEL 018-860-5702

創業支援室(県庁第二庁舎3階)の入居者を募集しています

室名	室数	空室	面積	室料(月額)
創業支援室A	8	満室	17㎡～22㎡	21,000円
創業支援室B	3	2	48㎡～50㎡	50,000円

※平成24年4月20日現在の状況です。

- 24時間利用可能
- インターネット回線有り
- 入居要件:①県内で新たに事業を開始しようとする個人又は法人
②県内で事業を開始してから5年を経過していない個人又は法人
③県内において組織化、共同化及び組織変更を行おうとする方
- 入居期間:1年間(継続審査により最長3年まで更新が可能)
- ※本誌4ページ「センター事業活用事例」で入居企業を紹介しています。

創業・起業家や新事業分野進出を目指す意欲的な企業に、事務スペースを提供し、インキュベーション・マネージャーによる創業後の経営支援を行います。



創業支援室B

お問い合わせ先 当センター総務相談グループ 総合相談・調整担当 TEL 018-860-5610

特許や商標などに関するお悩みは、知財総合支援窓口へご相談を

「新製品を開発中で商品名も考え中。他社に真似されたくないけれどもどうしたらいいの?」「他社と共同研究する際には、どんなことに注意すればいいの?」「自社製品に対して権利侵害を受けてしまった。どう対処したらいいの?」こんな

時は、お気軽に知財総合支援窓口にご相談ください。経験豊富な担当者が窓口で又は訪問して課題解決を図ります。

また、高度な専門性を必要とする相談内容については、弁理士等の専門家を交えて対応いたします。



私たちが
対応します!

窓口支援担当
(左から、田嶋、栃尾、伊藤)

県内の特許・商標の出願情報などをホームページで毎月更新しています。
(<http://www.bic-akita.or.jp/>→「知財総合支援窓口」をクリック)

お問い合わせ先 当センター総務相談グループ 知財総合窓口・研究管理担当 TEL 018-860-5614

設備投資は当センターの割賦販売・リース制度で! 随時受付しております

割賦・リースの要件

	割賦契約	リース契約				
対象者	秋田県内に機械設備を設置する中小企業者または創業予定者					
対象設備	土地、建物、リース賃貸を除く設備					
限度額	100万円～1億円					
連帯保証人	原則1名 (法人企業は代表者、個人企業は申請者本人以外の方1名)					
償還・リース期間	7年以内 (6,000万円超の場合は10年以内)	3年	4年	5年	6年	7年
損料・月額	一般 枠 2.50%	2.990%	2.296%	1.868%	1.592%	1.390%
リース料率		特別 枠 2.10%	2.969%	2.274%	1.850%	1.573%
返済方法	6カ月据え置き後元金均等半年賦払い (6,000万円超の場合は1年据え置き)		毎月払い			
保証金	貸与額の10%等		不要			

※信用保証協会の保証枠外、金融機関借入枠外で利用できるため、運転資金やその他の資金に余裕ができます。
※割賦損料率・リース料率は固定なので、安心して長期事業計画が立てられます。

お問い合わせ先 当センター経営支援グループ TEL 018-860-5702
経営革新・設備資金担当 FAX 018-860-5612

秋田県から6人が受賞 文部科学大臣表彰「創意工夫功労者賞」

平成24年度科学技術分野の文部科学大臣表彰「創意工夫功労者賞」に本県から次の6名の方々が受賞され、4月20日に県庁において表彰状の伝達式が行われました。

事業所	受賞者氏名	業績名
日立オートモティブシステムズステアリング(株)秋田事業部	小田嶋二郎 様	パワーステギヤユニット グリス塗布 自動化の考案
秋田指月(株)	吉田 充宏 様	コンデンサ用エポキシ注形装置の考案
由利工業(株)	木内 乃 様 熊谷 友佳 様	保護用フィルム製作治具の考案
みちのくココア・コーラ プロダクツ(株)秋田工場	岩谷 二郎 様	洗場機のキャリアポケット改善
日立オートモティブシステムズ ステアリング(株)秋田事業部	久米 英利 様	偏芯治具開発によるブラシ極限使用の考案



文部科学省では、優れた創意工夫によって職域における科学技術の進歩又は改良に寄与した方々を毎年表彰しており、今年度は全国で983名が受賞されました。

お問い合わせ先 秋田県産業労働部 地域産業振興課 ものづくり振興班 TEL 018-860-2241

企業体質強化に向けた取組を支援します
～企業競争力向上支援事業(助成金)～

事業名	企業体質強化型			元気企業 グループ育成型
	人材育成支援事業	アドバイザー等活用事業	製造設備等改善事業	
助成対象事業	企業体質強化に必要な専門知識や技能を習得するための職場内研修や外部への研修派遣	企業体質強化に必要なアドバイザー等の活用	企業体質強化に必要な製造ライン改善、設備導入・改良等とそれに伴う工事	共同グループが行う新たな事業展開に必要な市場調査、試作品作成及び評価、新しい製造方法の検証等
助成率・限度額	助成対象経費の1/2以内、100万円(千円未満切り捨て)			助成対象経費の10/10以内、30万円
事業期間	助成金の交付決定日から12カ月 ※事業期間が翌年度にわたる場合は、年度末に当年度分を一旦精算し、残りは翌年度分として、あらためて申請していただきます。			助成金の交付決定日から平成25年3月20日まで
募集時期	第1回募集 平成24年5月28日～6月22日 第2回募集 未定			平成24年4月20日～5月18日

お問い合わせ先 秋田県産業労働部 地域産業振興課 企業支援第二班 TEL 018-860-2225
ホームページは「美の国あきたネット」→「各課別で探す」→「産業労働部」→「地域産業振興課」

2011年度経営品質賞表彰式と記念講演会のご案内

秋田県経営品質賞委員会では、経営構造全体を顧客主導へと質的に転換することにより、永続的に卓越した業績を生み出すことができる経営品質の向上に取り組む企業・組織を表彰しており、2011年度の同賞奨励賞に大館桂工業株式会社(中田直文 代表取締役)を選出しました。同社の栄誉を称え、次のとおり表彰式及び記念講演会を開催します。

【日時】

平成24年5月17日(木)

表彰式 13:30～14:45

受賞組織活動報告と記念講演 15:00～17:00

懇親会(会費5,000円) 17:15～19:00

【場所】

ホテルメトロポリタン秋田(JR秋田駅前)



2010年度経営品質賞表彰式

お問い合わせ先 秋田県経営品質賞委員会事務局(柿崎) TEL 090-6786-1708

賛助会員広告

未来の子どもたちのために
企業として応援致します。

各種小型モーター製造・販売
秋田電装株式会社 AKITADENSO CO.,LTD.
〒012-1121 秋田県雄勝郡羽後町大久保字柏原34
TEL:0183-62-2129 FAX:0183-62-4101
http://www.akitadenso.co.jp

管継手部の技術革新
業界屈指の歴史と実績から生まれた
業界初の耐震機能
ゴム継手一体ソケット、インパート付
型工パホール

住み良い環境創りに一役をになう

コンクリート二次製品製造販売

- ◆下水道用組立マンホール
- ◆河川用ブロック
- ◆道路・農業用製品
- ◆秋田県認定リサイクル製品

株式会社 三和

〒012-1132
秋田県雄勝郡羽後町大戸字水里171-2
TEL 0183-62-1141(代)
FAX 0183-62-3290
E-mail sanwa@yutopia.or.jp

ベトナムホーチミン市郊外で、工業団地と 日系企業向けレンタル工場を計画しています。



【ロンドウック工業団地】

- ①日系企業による日系企業のための工業団地。
 - ②2014年の南北高速道路開通によりホーチミン市街地より約40分の立地。
 - ③大型船寄港可能なカaimeップ・チーバイ港まで約34km。
2011年4港開港 2013年までに更に7港開港予定。
 - ④日系企業が8割強をシェアする工業団地。主に日系企業を誘致予定。
 - ⑤日本人スタッフが常駐し各種申請関係など入居後もサポート。
- ※ロンドウック工業団地は、大和ハウス工業株式会社他2社が出資した企業体が現地国営企業と運営する開発事業です。

レンタル工場

- ・日系企業に最適小規模工場。
- ・早期の生産開始、初期投資を抑えた進出が可能。
- ・「日本品質」の基幹インフラを完備。
- ・日系工業団地が管理する「安心・安全」のレンタル工場。

大和ハウス工業株式会社 www.daiwahouse.co.jp

東京都千代田区飯田橋3丁目13番1号 〒102-8112 Tel 03-5214-2200 Fax 03-5214-2209
建設業許可番号・国土交通大臣許可(特-22)第5279号 宅地建物取引業者免許番号・国土交通大臣(13)第245号

あきた企業活性化センターでは賛助会員を随時募集しています。

賛助会員には、情報誌『ビックあきた』の無料送付や、経営に役立つ各種情報を提供いたします。企業、団体、個人など、どなたでも入会いただけます。入会は随時承っております。(年会費1万円)

会員特典

- ◆月刊情報誌『ビックあきた』を毎月無料送付します。
- ◆『ビックあきた』へ広告を無料で掲載します。(毎月4社程度)
- ◆ご希望に応じ、企業情報等のリーフレットを『ビックあきた』に折り込んで配布します。(詳細については、事前にご相談ください。)
- ◆秋田市で開催する当センター主催商談会の参加費を会員割引します。
- ◆当センターホームページ、リンク集へ掲載します。

賛助会入会申し込み

所在地・住所			
電話番号	FAX番号		
企業名(ふりがな)	代表者名		
企業名	業種		

入会ご希望の方は、記入の上 **FAX送信先 0120-647-440** FAXでお送りください。

お問い合わせ先 **公益財団法人あきた企業活性化センター**
総務相談グループ/総合相談・調整担当

■Tel:018-860-5610 ■ホームページからお申し込みいただけます。 <http://www.bic-akita.or.jp/joho>