

# B I C

BUSINESS  
INFORMATION  
CENTER  
AKITA

7

VOL.420  
2016JUL

MANAGEMENT REPORT

[巻頭] 経営探訪

変化を  
前向きに捉え、  
力に代えて進む

株式会社  
アイ・クリエイト



04 センター活用事例 [case1]

“見せ方”を  
変え、  
商品を育てる

パティスリー白川

05 センター活用事例 [case2]

熱心な  
指導を得て、  
目標・課題が明確化

Happiness&  
Emotion

06 経営さぶりメント

「標準化」は  
新商品市場展開の  
ビジネスツール

(一財)日本規格協会  
岩永 明男

08 プラザ通信

秋田県よろず支援拠点  
経営力強化  
のための  
ビジネス講座・相談

ほか

制作スタッフとのミーティング。打ち合わせや確認を重ねながらデザイン制作を進める。

## 変化を前向きに捉え、 力に代えて進む

県南の印刷会社のなかで随一の企業規模を誇るアイ・クリエイト。横手市内で長年営業してきた五十嵐印刷と赤川印刷が平成21年6月に合併し、新たに株式会社アイ・クリエイトとしてスタートした。

全国的に印刷物が減少する中、次の一手をどう進めているのか。

### ❖ 挑戦しないと始まらない

昭和29年の創業以来、顧客の多くは県南エリアの官公庁や民間企業。地元・横手市を中心に湯沢市や美郷町などに軸を置き、地域密着の営業に力を入れている。自社で企画・制作・発行を手がける地域限定の集合広告「LOOK(ルック)」や、県南の旬な情報を掲載するフリーマガジン「どあっぷ!」は、地元ではおなじみの紙媒体。他にも、デザイン・企画、印刷・出版、ホームページ作成、のぼりやパッケージの作成などを手がけている。

五十嵐社長は、合併前の五十嵐印刷時代を含め、経営者になって11年。この間、印刷業界は、インターネットや電子書籍の普及、企業の広告宣伝費の削減など時代の変化に直面した。「印刷業務が縮小するなか、印刷の仕事を維持しつつ、別の柱を何にするか模索し

てきた。とにかくアクションを起こさなければ何も始まらない。挑戦することで可能性が広がるし、印刷の仕事にもプラスの効果が出てくる」。時代の変化を前向きに捉え、力にしてきた。

### ❖ 秋田に特化した求人サイトを運営

なかでも重点を置くのがウェブ事業。ウェブページ制作、検索エンジン対策、ウェブコンサルティングに積極的に取り組んでいる。また、パンフレット制作や物販などの自社サイトを立ち上げ、ウェブ上での営業活動にも力を入れる。

注目すべきは、昨年立ち上げた求人サイト「秋田ジョブ」。秋田に関連した求人に特化したサイトで、人材を求める企業側は期間の制限なしで求人広告が掲載できる。費用は採用が決まったら発生する成功報酬型だ。

さらに、採用が決定して一定期間の勤務が認められると、求職者に「お祝い金」が支払われる「お祝い金制度」も導入。求職者にもメリットを与えることでアクセス数アップを狙う。

以前から紙媒体に求人広告枠を設けてきたが、いま社会は深刻な人材不足。少子化の影響もあって人が集まらない。一方、求人広告は費用面の負担が大きい上に、確実に応募がくるとは限らない。企業のこうした悩みに応えるために、ウェブを活用した。「地元・秋田の企業を応援したい」という思いから、地域限定の求人サイトを開設した。

「立ち上げて間もないこともあり、秋田ジョブの認知度はまだまだ低い。今後も秋田県内の企業に参加を呼びかけて、人材不足の解消に貢献したい」と五十嵐社長は現状を語る。

### ❖ 時代のニーズに対応

挑戦はそれだけにとどまらない。もう1つの新しい取り組みは、あの話題のロボットである。「今や、社員の一員」と五十嵐社長が紹介するのは、ソフトバンク社のロボット「Pepper(ペッパー)」。ソフトバンクロボティクス社がPepperの法人モデルPepper for Biz向けロボ

アプリの開発者などを総合的に支援する「Pepperパートナープログラム」の「ロボアプリパートナー」に同社は認定されている。

Pepperのアプリ開発の技術を習得したことで、Pepperのプログラムをカスタムできるようになった。その技術を活かして業務拡大を進めている。「Pepperをカスタムすることで、例えば、企業のPRイベントに登場させてPepperにプレゼンをさせたり、店やショールームに置いて接客させたり、使い方はさまざま。営業ツールとしての活用や人材不足を補うための“お手伝い役”、介護福祉施設で利用者の話し相手役になるなど、Pepperができることはたくさんある」。企業や団体のPepper導入のサポートや、カスタム業務などを担っている。

他にも、撮影用にドローンを導入したり、講師を呼びネット通販向けのセミナーを開催したりと、時代に合わせた体制づくり、きっかけづくりを進めている。「業務を拡幅しても、地域密着の姿勢は変わらない。県南、そして秋田県全域に貢献できる企業でありたい。何かやってみようことがあったら『アイ・クリエイトに相談してみよう』といわれるように、社員一同貪欲に学び、いろいろなことに挑戦していきたい」と積極姿勢を貫く構えだ。



- A 毎月発行している「県南密着暮らし応援マガジンどあっぷ!」。地域のお店やイベントなどの情報が満載。
- B 今や社員ばりに立派に仕事をしているPepper。さらなる活躍が期待できる存在だ。
- C 完全成果報酬型求人サイト「秋田ジョブ」のトップページ。
- D 「秋田ジョブ」の雑誌広告。



## 株式会社 アイ・クリエイト

〒013-0046 秋田県横手市神明町5-22  
TEL.0182-32-1150 FAX.0182-33-5140  
http://ai-create.net info@ai-create.net

- 設立/昭和29年9月
- 事業内容/広告・印刷事業、Web制作・コンサルティング事業、AI・ロボティクス事業
- 資本金/2,000万円
- 従業員数/45人

センター活用事例 [case1]

パティスリー白川 <http://patisserie-shirakawa.com>

秋田県にかほ市象潟町字二丁目塩越21  
Tel. 0184-43-3352  
[営業時間] 9:00~18:30 [定休日] 月曜日

象潟駅から車で約3分の場所にある。オリジナルのバスデーケーキやウェディングケーキも好評。



鳥海山の伏流水をゼリーに

パティシエとして腕を振るう代表の高橋徹さんは4代目。「地元・象潟や近隣地域には、素晴らしい素材がたくさんある。それを使って、この土地ならではの菓子を作っていきたい」と話す。

夏は、鳥海山に染み込んだ水が湧き出す元滝伏流水を使ったゼリー「鳥海のしずく」シリーズを季節限定で販売。シェフ自ら早朝6時に水を汲みに行き製造する。にかほ市産のイチジク、由利本荘市産のリンゴや木イチゴ、横手市産のブドウなど、県内産の果物をふんだんに使った8種の味がそろそろ。これまでパッケージはお手製だったが、今後の方向性や売り方を含めて「見せ方」をどうするべきか悩んでいた。

“よろず”の窓口をさまざま利用

そこで、「たらどら」のパッケージデザインで相談実績のある「よろず支援拠点」に再びアドバイスを求めた。現在、サンプルの試作を重ね、リニューアルを進めている。「お客様が買いやすく、食べやすいパッケージに変え、夏と言えば「パティスリー白川のゼリー」と、パッと思い浮かべていただける商品に育てたい」と高橋さん。活性化センターについては「単にデザインの事だけでなく、新たな食材や生産者を紹介してもらい、商品開発の面でもお世話になっている」と話す。

他にも、県内各地に相談員が向うワンストップ移動相談を利用。また、ものづくり補助金の採択を受けて、オープンやシーラーを導入するなど、販売促進、経営強化に積極的に取り組んでいる。

パティスリー白川

パッケージデザイン、レイアウトなど、商品を育てるには「見せ方」も重要。相談を重ねて、リニューアルに挑戦。

地域密着の菓子店

江戸時代、この地を訪れた松尾芭蕉が歩いたという街道沿いに立つ「パティスリー白川」。店内には手作りの和菓子と洋菓子が所狭しと並んでいる。

創業は明治20年。菓子舗「白川湖月堂」として歴史を刻み、平成22年に洋菓子を中心とした店にリニューアル。「パティスリー白川」と改称した。

名物は、普通のシュークリームの3倍もの大きさがある「山シュー」。鳥海山をモチーフにしている。ロングセラーは、芭蕉の句にちなんだ、アーモンドたっぷりの焼き菓子「ねむのはな」。また最近では、地元特産の魚醤「鱈しょっつる」を隠し味に使ったどら焼き「たらどら」が人気を呼んでいる。

これらのネーミングが表すように、地元の風物や素材を取り入れた商品作りに力を入れている。

センター活用事例 [case2]

Happiness&Emotion <https://www.facebook.com/hapinessemotion/posts/425078471010923>

仙北市田沢湖生保内字武蔵野105-414  
Tel. 090-7324-2944 E-mail/passion399320@gmail.com  
[事業内容] 仙北市観光ガイド(乳頭温泉郷、抱返り溪谷、田沢湖等)、接客・接遇・コミュニケーション等セミナー講師、イベント企画・司会

代表の草薙さん。「デザインや戦略をはじめ、いろいろな気軽に相談できるので助かります」と話す。



熱心な指導を得て、目標・課題が明確化

Happiness&Emotion

コーディネーターが1対1でアドバイス「ビジネス講座・相談」がスタート。

経営力強化を応援

企業の「やる気、能力、可能性」を最大限に引き出すため、秋田県よろず支援拠点のコーディネーターが得意分野を1対1で指導する「ビジネス講座・相談」。初回の5月は、グラフィックデザイナーの小野由紀子コーディネーターによる「デザイン活用講座」を開催した。

5月25日の相談者は、仙北市の「Happiness&Emotion」代表、草薙幸子さん。地元の観光やトレーニングのガイド、接客やコミュニケーションのセミナー講師として活躍するスキルを生かし、ビジネスを展開しようと昨年起業。10月からよろず支援拠点を利用し、販促や事業PRのためのパンフレット制作などの相談を重ねてきた。今回は、販促の方向性の確認と今後の戦略についてアドバイスを受けた。

毎回大きな収穫あり

「よろず支援拠点には、これまで何度も相談に訪れ、販促のことやパンフレットなどのツール制作、事業コンセプトのこともなど様々なアドバイスをいただけてきました。正直なところ、これほどまで熱心に企業のことを考え、支援してくれる機関があったとは…と驚いています。今まで知らずにいたことが残念です」と、率直な感想を語る。

さらに、「ご指導は毎回刺激的です。相談に乗っていただくことで漠然としたものがクリアになり、新たなアイデアや目標が浮かんでいきます。お陰様でこれからの課題・目標を明確にすることができました。さっそく実行に移し、販促に繋げていきたいと思っています」と、やる気満々。今後は積極展開の構えだ。

12月まで順次開催

講座では企業のイメージアップ、技術力のアップ、デザインの活用方法などのレクチャーの後、現状や悩みを聞き、支援事例を交えながらアドバイスをを行った。

今後は、事業計画活用(7月)、人事管理活用(8月)、原価管理活用(9月)、マーケティング活用(10月)、IT/WEB活用(11月)、支援機関活用の講座(12月)を月毎に開催予定。参加は無料で事前申し込みが必要。(詳細については、8ページを参照)



“見せ方”を変え、商品を育てる



A 試作として新パッケージのデザイン案を仮貼した「鳥海のしずく」。滅菌処理により賞味期限が60日と長く、ギフトにも最適な商品だ。  
B 名物「山シュー」は、注文を受けてからクリームを詰める。

事業概要 秋田県よろず支援拠点

秋田県内の中小企業・小規模事業者のための経営相談所として、売上拡大、経営改善など経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します。コーディネーターを中心とする専門スタッフが適切な解決方法を提案します。

お問い合わせ あきた企業活性化センター 秋田県よろず支援拠点  
TEL 018-860-5605



A 販売・商品開発戦略、売上拡大、デザインを得意とする小野由紀子コーディネーター。  
B 小野コーディネーターのアドバイスのもと、営業ツールとして作成したHappiness&Emotionパンフレット。

事業概要 ビジネス講座・相談

貴社の「やる気、能力、可能性」を最大限に引き出すために、秋田県よろず支援拠点のコーディネーターが、1対1で指導いたします。

お問い合わせ あきた企業活性化センター 秋田県よろず支援拠点  
TEL 018-860-5605

## 「標準化」は 新商品市場展開の ビジネスツール

「標準化」というと皆さんはどのような感想をお持ちでしょうか？ 緑の下の力持ち、大事だけど地味だよ、とか研究開発で差別化を図ろうとしているのに画一的な標準化は邪魔なんだよね、とか…いろいろ聞こえてきそうです。

でも、実は「標準化」は使い方によっては新商品を市場にスムーズに展開するためのビジネスツールになるのです。そして経産省はそのための新たな制度を立ち上げました。このことを2回に亘って順を追ってご説明したいと思います。

### 標準化とは

そもそも「標準化」とはなんですか？ 専門機関である日本工業標準調査会(JISC)のHPによれば、“多様化・複雑化・無秩序化する事柄を少数化・単純化・秩序化する”ことを言い、それによって制定される取り決めが標準・規格といわれるものです。標準化の起源は大変古く、紀元前2500年ごろにエジプトのピラミッド建設にあたって石の大きさの測定法や積み上げ手順などの標準が自然発生的にできたとの説もあるようです。

標準化の役割は、互換性・インターフェースの確保、正確な情報伝達、性能確保など図1にみられるとおり

です。私達の暮らしに如何に密着しているかがお分かりいただけると思います。

“標準・規格”には、ISO・IECやJISなどの公的な標準(デジュール標準)や市場での競争で勝ち抜いた事実上の標準(デファクト標準)があり、またその中間に企業集団などが作成するフォーラム標準やコンソーシアム標準があります。これらの種類により手続きの公開性やコンセンサスレベルが違ってきます。公的標準になるほど“高い”と言えるでしょう。

“標準・規格”には階層もあります。ISO・IEC等の国際標準を頂点にして、地域標準、国家標準、業界標準、社内標準の順に展開していきます。[図2]



基本的には上層の標準に下層の標準が従うこととなります。このことが標準化がビジネス上の戦略手段となりうる理由の一つですが、これについては後ほど述べさせていただきます。

### 標準化と知的財産権

標準化制度と特許等の知財制度は両極にあり、相容れないと思われる方が多いように見受けられます。しかし実際は、必要があれば特許等の技術も一定の条件のもとに標準に取り込むことができます。

この際の条件とは、特許権者は、標準を使う人に対し、無償もしくは非差別的かつ合理的条件(RAND条件)で特許権の実施を許諾することが求められることです。

従って、企業は標準化と知財を車の両輪のように考えてビジネス戦略を練るべきでしょう。

### 標準化が市場展開の ビジネスツールになる理由

標準化がビジネスツールになる理由を、標準化全般と特に国際標準に分けてご説明します。

まず、国内標準化を含む標準化全般ですが、その効果の一つとして“技術の見える化”があります。特にブランド力がそれほどない中小企業にとっては公的標準で

図3 標準化の効果 標準化の活用により期待される効果の例

- 例1 自社の技術・製品のスペック・性能の見える化を通じて、市場での差別化を可能にする。
- 例2 自社の技術・製品のスペック・性能を変更することなく、市場投入を可能にする。
- 例3 一定水準の品質基準などの標準化により、低品質品の排除等を可能にする。
- 例4 顧客を自社の技術・製品に惹きつけることにより、コスト競争力の強化を可能にする。

あるJIS等の制定は大きな効果があると思います。また、競合技術がある中で自社技術が標準化されることは“研究開発等の先行投資が生かされる”こととなります。さらには市場から“低品質品の排除”も可能となります。一旦標準化されれば、“ロックイン効果”によりユーザーが逃げなくなるという効果も期待できるでしょう。[図3]

一方で、国際標準ですが、これは国際法制度上の強い理屈があると思っています。

WTO(世界貿易機関)のTBT協定(貿易の技術的障害に関する協定)で、各国の規格(法律の技術基準なども含む)作成の際には原則として国際標準(ISO/IEC等)を基礎とすることが義務づけられています。また、政府調達協定でも同じような義務付けがなされています。

従って、自社又は自国技術で国際標準を制定できれば、断然世界市場で有利になるわけで、このことが国際標準化が世界市場展開のビジネスツールになる一番の理由かと思っています。

このため国際標準化を巡ってはさまざまなドラマがあり、私も成功事例・失敗事例を経験していますが、これらを含め次号では新市場創造型標準化制度と標準化活用支援パートナーシップ制度についてご紹介する予定です。



(一財)日本規格協会  
標準化アドバイザー  
岩永 明男  
Akio Iwanaga

【主な職歴】  
昭和49年 1月 通商産業省入省(工業技術院標準部)  
平成14年 6月 産業技術環境局産業基盤標準化推進室長  
平成18年 7月 東北経済産業局産業部長  
平成20年 5月 (社)日本画像医療システム工業会専務理事  
平成27年10月 現職

あきた企業活性化センターからのお知らせ

秋田県よろず支援拠点 経営力強化のためのビジネス講座・相談



貴社の持つ「やる気、能力、可能性」を最大限に引き出すために、秋田県よろず支援拠点の各分野のスペシャリストが1対1で指導します。

**対象** 秋田県内の中小企業・小規模事業者、創業を予定している方

**申込方法** HPから申込み用紙をダウンロードし、事前にFAXまたはメールでお申込み下さい。

1企業様1時間以内とさせていただきますので予めご了承願います。尚、通常相談にて引き続きフォローアップ致します。

【今後の予定】

開催月	講座内容	担当
7月	事業計画活用	鎌田 晶子
8月	人事管理活用	小笠原 浩之
9月	原価管理活用	樋渡 忍
10月	マーケティング活用	小室 秀幸
11月	IT/WEB活用	宮崎 昌裕
12月	支援機関活用	千蒲 能

各月のご案内詳細は毎月発行のチラシ、HPでお知らせいたします。

「私たちが相談に応じます!お気軽にご相談ください!」



チーフコーディネーター  
小室 秀幸

**得意分野** ビジネスモデル構築、ビジネスプラン作成、経営革新、マーケティング、創業

300者(社)以上の中小企業・小規模事業者の方の売り上げ拡大、経営改善、新商品開発、新分野進出、資金繰りなど幅広い相談に対応。相談者の強みを引き出し、それを活かすための指導には定評あり。国の経営革新等認定支援機関として、また、ライフワークとする創業支援でも多くの実績を有し、創業支援セミナー講師としても大活躍。



コーディネーター  
鎌田 晶子

**得意分野** 売上拡大、店舗運営、経営改善、資金繰り

商業分野を得意とする中小企業診断士。独立行政法人中小企業基盤整備機構の事業等で小売店・飲食店への販売戦略策定や店舗改善など多くの指導実績を有する。全国商店街支援センターのよろず相談アドバイザーであり、カラーコーディネーターの資格も有する。



コーディネーター  
樋渡 忍

**得意分野** 原価管理、経営改善、売上拡大

建設分野の経営改善を得意とする。特に原価管理(工程管理・実行予算)による実績多数。丁寧な対応とフォローアップには定評がある。一方、食品製造業、飲食店への原価管理による利益アップ、売上拡大支援にも実績あり。



コーディネーター  
小笠原 浩之

**得意分野** 経営改善、事業計画作成、人事・労務管理

中小企業診断士、特定社会保険労務士として、経営強化のための人事制度構築や業務改善など、経営や労務に関する幅広い相談に対応。特に経営改善や労務管理に多くの実績を有する。事業計画の策定から実行までの支援にも注力。



コーディネーター  
千蒲 能

**得意分野** 売上拡大、経営改善、創業

中小企業診断士資格を有し、あきた企業活性化センターの現職職員として総合的な相談窓口の経験が豊富。また金融機関との広いネットワークを有しているほか、資金繰り改善や資金調達に関する相談経験も豊富である。J B I A 認定 I M に登録されており、インキュベーター施設入居者の相談対応実績もある。



コーディネーター  
宮崎 昌裕

**得意分野** 売上拡大、IT活用、デザイン、広告戦略

チラシや看板、WEBサイト、パッケージなどのデザインを手がけるグラフィックデザイナー。大手流通業のチラシや店内POPの制作を経験。現在はデザインを通じて秋田県内の企業や個人事業主に販売促進やブランディングの提案を行う。WEBやSNSなどのITに関する相談にも応じる。

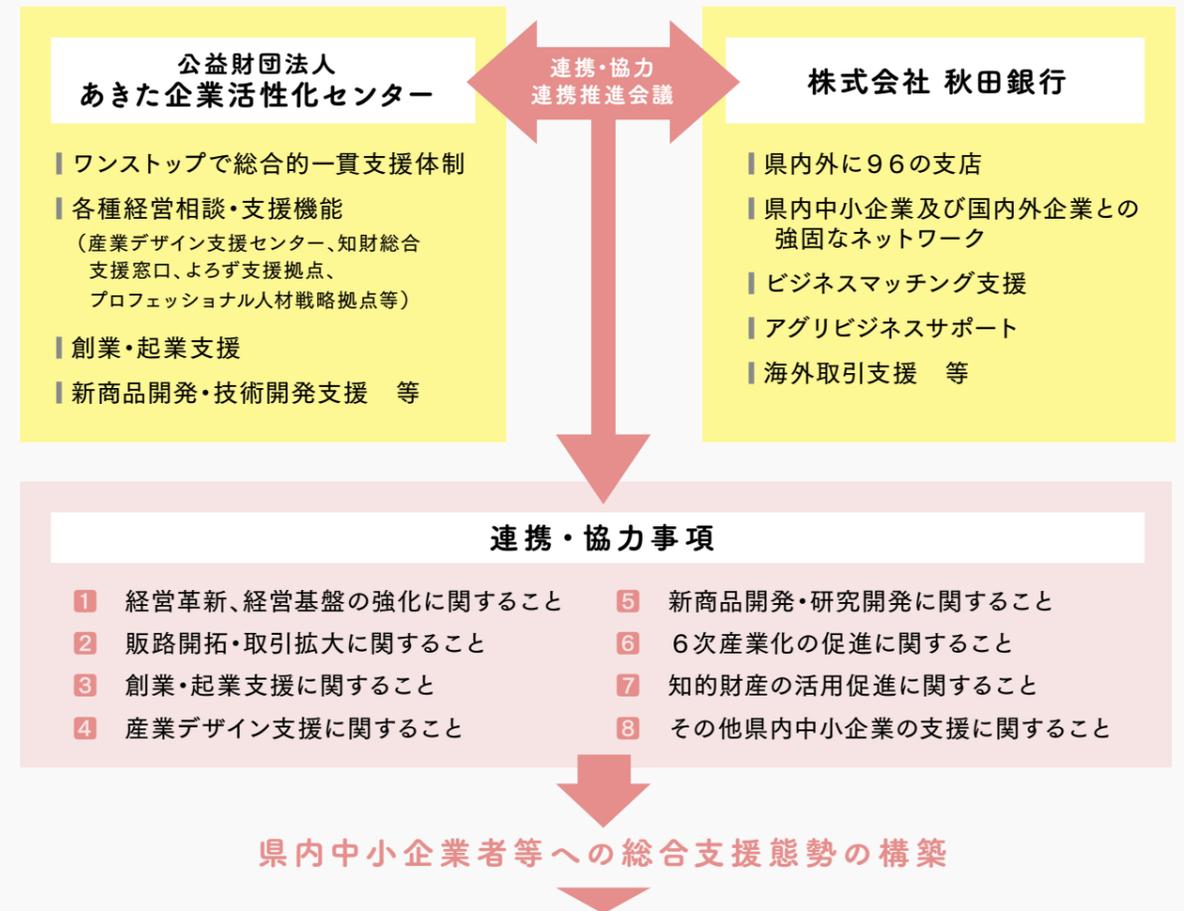
お問い合わせ | 秋田県よろず支援拠点 TEL 018-860-5605 FAX 018-863-2390 | 下記HPから申込み用紙をダウンロードし、お申し込みください。 http://www.bic-akita.or.jp/support/consultation.html#bijinesukouza1

あきた企業活性化センターからのお知らせ

秋田銀行と連携協定締結について

平成28年5月30日(月)、県内中小企業等に対する支援強化を目的として、秋田銀行との間で、「秋田県内の中小企業等支援に関する連携協定書」を締結しました。

秋田銀行は、県内外に96の営業支店を有し、県内中小企業及び国内外企業との強固なネットワークを有することから、今回の連携・協力事項の推進により、秋田銀行の各支店で当センターの業務情報を提供し、相談を受け付けることになるほか、共同して中小企業支援に当たることにより、迅速で広域的、総合的な中小企業への支援態勢を構築してまいります。



『秋田県経済の持続的な発展と県民生活の向上等の推進』

お問い合わせ | 総務相談グループ 総務・企画担当 | TEL 018-860-5603 FAX 018-863-2390

あきた企業活性化センターからのお知らせ

創業支援室(秋田県庁第二庁舎3階)をご活用ください!

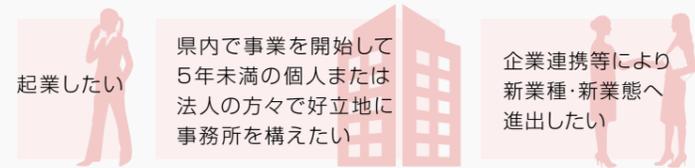


秋田県産業振興プラザとは?

秋田県が本県産業における新たな事業への取組を支援するために、秋田県庁第二庁舎内に設置したもので、プラザのなかにはAタイプ(25㎡以下/月額使用料21,600円)8部屋、Bタイプ(48㎡以下/月額使用料51,400円)3部屋の計11部屋の創業支援室(第二庁舎3階)が用意されています。

入居期間は1年間です。ただし、継続審査により最大3年までは入居可能です。入居手続き等は、あきた企業活性化センターがご案内します。

入居対象者とは?



起業したい

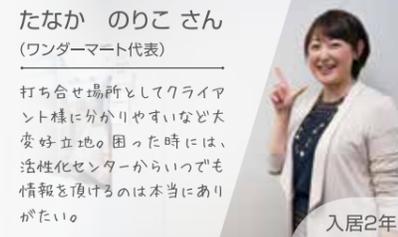
県内で事業を開始して5年未満の個人または法人の方々で好立地に事務所を構えたい

企業連携等により新業種・新業態へ進出したい

- 便利な立地条件
- 24時間利用可能
- 保証料・敷金不要(電話設置・電気料金等は自己負担)
- あきた企業活性化センターが伴走支援します!!

…あきた企業活性化センターは、創業・起業したい方はもちろん、中小企業の皆様が抱える様々な課題解決をサポートしています。第二庁舎2階に事務所があり、創業支援室に入居している皆様には伴走して支援します。

私たち入居しました☆



たなか のりこ さん  
(ワンダーマート代表)

打ち合せ場所としてクライアント様に分かりやすいなど大変好立地の 困った時には、活性化センターからいつでも情報を頂けるのは本当にありがたい。

入居2年



きむら まゆみ さん  
(食naviステーション代表)

創業支援室に入居されている方々と連携ができ、ビジネスの幅が広がります。

入居間もない

お問い合わせ | 総務相談グループ 総合相談担当 | TEL 018-860-5610 | FAX 018-863-2390

地域密着!!  
がんばる秋田の企業を応援します!

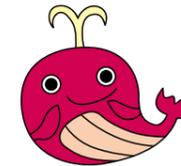


おかげさまで創立40周年

理事長 村岡 淑郎



〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47  
県商工会館  
TEL.018-864-3320  
FAX.018-864-3335



あきた企業活性化センターからのお知らせ

設備投資は割賦販売・リースで! ~設備貸与制度のご案内~

小規模企業者  
及び創業者の  
優遇枠あり!

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						
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、個人事業主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)	3年	4年	5年	6年	7年	
損 料 ・ 月 額 リ ー ス 料 率	小 規 模 企 業 者 ・ 創 業 枠	基準利率	2.20%	2.970%	2.275%	1.853%	1.576%	1.373%
		特別利率	1.80%	2.950%	2.256%	1.831%	1.554%	1.354%
	一 般 枠	基準利率	2.50%	2.990%	2.296%	1.868%	1.592%	1.390%
		特別利率	2.10%	2.969%	2.274%	1.850%	1.573%	1.371%
返 済 方 法		6ヶ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年据え置きも選択可)					毎月払い	
保 証 金		貸与額の10%等					不要	

※小規模企業者とは常時使用する従業員が20人(商業又はサービス業を主たる事業としている場合は5人)以下の方です。  
○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・リース料率は固定なので、安心して長期事業計画がたてられます。

お問い合わせ | 経営支援グループ 設備貸与・研究開発資金担当 | TEL 018-860-5702 | FAX 018-860-5612

# あきた起業家交流フェスタ2016

## 参加者募集!!

- 事業PR
- 人脈づくり
- 情報交換
- 商談
- 経営相談



そのアイデアが  
大きな夢への第一歩。

日時 平成28年 **10月28日** 金 11:00 ~ 16:30  
会場 **秋田ビューホテル 4階**

あきた  
ビジネスプラン  
コンテスト

賞金  
総額 **100万円**

## 起業家交流会

- 参加資格** 秋田県内において事業を営んでいる創業・起業10年未満の方（第二創業含む）
- 募集コマ数** 50コマ
- 出展料** 4,000円（1コマ・懇親会費1名分含む）  
※1コマはテーブル1台とイス2脚となります。

**募集期間** 平成28年 **9/30** 金 まで  
※定員になり次第締め切りとなります。

詳しくはホームページをご覧ください <http://www.bizcon.vt-akita.com/>

主催：**あきた起業家交流フェスタ2016実行委員会**

総括：公益財団法人 あきた企業活性化センター／協賛：秋田県信用保証協会  
後援：秋田県・秋田市・秋田県商工会議所連合会・秋田県商工会連合会・秋田県中小企業団体中央会・秋田銀行・北都銀行・秋田県信用組合・秋田信用金庫・羽後信用金庫・日本政策金融公庫 秋田支店

お問い合わせ・お申込み先 〒010-8572 秋田県秋田市山王3-1-1 秋田県庁第二庁舎2階（公財）あきた企業活性化センター【総合相談担当】  
TEL 018-860-5610 FAX 018-863-2390 メール joho-info@bic-akita.or.jp 当センターホームページ <http://www.bic-akita.or.jp/>