

B I C

BUSINESS
INFORMATION
CENTER
AKITA

10

VOL.423
2016 Oct



MANAGEMENT REPORT

[巻頭] 経営探訪

時代を読んで
生き残る。
老舗そば屋の「進化論」

有限会社
そば処 乃しろ庵

04 センター活用事例 [case1]

地元の
魅力を見直す
きっかけに

有限会社
堀江文具

05 センター活用事例 [case2]

自社栽培の餅米、
ブラックベリーで
商品開発

農事組合法人
立花ファーム

06 経営さぶりメント

法律を守る
- 労務監査 -
ルールにこだわる
- 就業規則 -

アスカ人事労務パートナーズ
高橋 一貴

08 プラザ通信

経営力強化のための
ビジネス講座・相談
農商工・企業応援ファンド
募集のお知らせ

ほか

「天ざる」。そばは、程よいコシと弾力。天ぶらは、衣サクサク、地元産野菜の甘みが広がる。メニューは、そば、うどん、丼もの、一品料理、季節限定など種類豊富。

時代を読んで生き残る。 老舗そば屋の「進化論」

能代駅から徒歩約5分の本店の他、能代市郊外にバイパス店と向能代店を構える、「そば処 乃しろ庵」。70年近い歴史があり、全国の名だたる老舗そば屋が名を連ねる「全国 新そば会」の会員である。

❖ 自社工場製粉、製麺と

「乃しろ庵」では、そば粉も小麦粉も全て自社製粉。製麺も自社で行っている。店舗とは別に、能代市内に製粉・製麺を行う専用の工場を持つ。

そばは、玄そば（殻がついたままの実）を仕入れ、殻を剥いてロール挽きの機械で製粉する。ロール挽き製粉は、1番粉（実の中心部分）、2番粉（実の中層部分）、3番粉（実の外側）の挽き分けが可能。それぞれの粉の配合により、理想のそばに仕上げている。

小麦は、大仙市産の「ネバリゴシ」を使用。こちらも玄麦から自社製粉するため、全粒粉（ふすま入り）の栄養価の高いうどんができる。また、その小麦粉をそばのつなぎにも使用。そばとふすま、どちらの栄養も豊富なそばは、乃しろ庵の自慢の1つだ。

「自社製粉・自社製麺することは、手間も時間も掛かる

ので、極めて効率が悪い。それでも自社製粉・自社製麺を続けているのは、やっぱりお客様に納得できるそばを出したいから」と語る近藤亮社長。納得できるまで商品を追求し、常に良いものを提供しようとする姿勢は、先代である父から受け継ぐ信念だ。

❖ 一代で店を大きく

近藤社長は3代目。乃しろ庵の原点は昭和22年に遡る。近藤社長の祖母が、能代駅、ニツ井駅、東能代駅の“立ち食い”を相手に手作りそばの卸売を始めた。「戦後の混乱期に、祖母はしんこ餅や饅頭、かき氷などを作って売っていたようだ。そこから人に勧められ、独学でそば作りを始めたらしい」。そのそばは、つなぎを使わない素朴な十割そば。「自己流だから、ぼそぼそとした食感だったと祖母から聞いている」

そんな母の苦勞する背中を見ながら、そば作りを手伝い始めたのが先代である故・勝夫さん。試行錯誤しながら、そばの味、品質を追求。そして50年ほど前、自宅の軒下を改装して「近藤そば店」を開業（現在の本店）。徐々に経営を拡大し、昭和48年に法人化。50年代には能代市に進出した大型スーパー内にも出店した。

当初は、そば粉を仕入れていたが「納得できるものがない」と自社製粉に踏み切った。「先代は、そば作りに関しては誰にも負けないとよく言っていた」と懐かしげに話す。

時代が変わり、スーパーが撤退するとともにテナント店をたたみ、郊外に「バイパス店」「向能代店」を構えた。その時、先代は「商品に自信があれば、業態が変わっても大丈夫」と力説していた。

❖ 時代のニーズを追求

そんな先代が亡くなって1年。生前、近藤社長に次代となる“跡継ぎ”がないことを気に掛けていたという。社長自身は「自分の代で暖簾をたたんでも、やむを得ない」と考えていたが、最近、考えが一変。

「何百年も続く企業の歴史をテレビ番組で観て。その企業は世襲にこだわらず、実力主義で力のある者が跡を継いでいた。何も血縁に限らなくても暖簾は守っていけ

るじゃないかと」。今は、社内外問わずやる気のある人を後継者として迎え、暖簾を託したいと考えている。「暖簾を守る」と決めてから、先代を失った悲しみは仕事への意欲に変わった。

老舗の暖簾にあぐらをかくことなく、さらなる進化を目指す姿勢も忘れない。年に数回は東京に足を運び、食品関係の展示会で情報をリサーチ。いいと思ったものは積極的に取り入れる。揚げ物の油は、体に優しい「米油」を使用。タレ作りに使用する鰹節は自社で削り出すなど、おいしさをとことん追求する。また、薬味のネギや天ぷらの野菜は、地元産の新鮮なものを自ら仕入れる。

愛読書はチャールズ・ダーウィンの「進化論」。「変化に対応できる者だけが生き残る。商売もそうだなと思う」

今、夢を描いている。それは、能代山本地域に古くから受け継がれる鶴形そば、石川そば、志戸橋そばをメニューに加えること。「能代山本では、古くからそば作りが行われてきた。地域の素晴らしいそば文化を伝承できる店にしたい」。さらに、「将来はそばの栽培にも挑戦したい」と話す。

代々燃やし続ける、そば作りへの情熱。まもなく香り高い新そばの季節がやってくる。



- A 向能代店の店内。全店が和のしつらえて、畳敷きの小上がりとテーブル席がある。
B ロール挽き製粉の機械。
C 製粉の作業は、まさに「粉との対話」。機械を通して落ちてくる粉の動きに目を配りながら、職人が丁寧に粉を混ぜる。
D 本店 E バイパス店 F 向能代店



有限会社そば処 乃しろ庵

- 本店 〒016-0824 能代市住吉町4-13
TEL.0185-52-7648
FAX.0185-54-6486
- バイパス店 〒016-0184 能代市字高埴165-1
TEL&FAX. 0185-54-5945
- 向能代店 〒016-0014 能代市落合字上前田128-2
TEL&FAX. 0185-54-7677

- 設立/昭和48年
- 従業員数/20人
- 資本金/800万円
- 事業内容/製麺業、飲食業



センター活用事例 [case1]

有限会社 堀江文具 facebook / てぬぐい「あぁ、思い出の由利橋」

由利本荘市本荘100番地
Tel. 0184-23-2115 Fax. 0184-23-2114
[営業時間] 平日9:30~19:00 / 土曜日9:30~17:30 / 祝日9:30~15:00
[定休日] 日曜

「作って売って終わりではなく、「地域の今後」に繋がる商品にしたい」と話す堀江さん。



遣事業を利用し、秋田市のデザイナー・鎌田あかねさんと昨年度から相談を重ねて商品化した。

堀江文具は、文化交流館「カダーレ」内の物産館「ゆりぷらざ」に商品を置く由利本荘市特産品販売組合のメンバー。「ゆりぷらざに由利本荘市ならではのお土産が増えたらいいな」と考え、自ら手ぬぐいを愛用していることからオリジナル手ぬぐいの制作を思いついた。

「鳥海山は？本荘ごてんまりは？」など、どんな絵柄にするか打ち合わせを重ねるなか、鎌田さんの「個人的に思い入れのあるものをモチーフにしては？」との一言で、堀江代表が小・中学校時代に通学路として利用した記憶の中の「由利橋」に決定した。

旧由利橋にまつわる思い出を地元の知り合いに聞いて回り、原案をまとめた。橋を渡る制服姿の学生やランドセルを背負った小学生、新山神社参りの男衆、川に浮かぶ子吉川レガッタのボート、夏のいかだ下り大会の人々など、地元民の思い出たっぷりのイラストが完成した。

さまざまな展開に期待

発売以降、地元の人や地元を離れて暮らす人から「懐かしい」「親戚に送りたい」「第2弾は？」などの多くの声が寄せられた。「好評でうれしい。裏を返せば、地元を語るお土産が少ないということ。この手ぬぐいをきっかけに本荘ならではのお土産がもっと増えることを期待したい」。これを機に座談会を開催するなど地域おこしに役立てたいと考えている。さらには第3者から「あぁ…思い出の由利橋」の絵柄を使いたいという相談も。今後の展開を考え、当センターの知財担当の助言を得ながら著作権や商標登録等の手続きを検討している。

センター活用事例 [case2]

農事組合法人 立花ファーム

大館市立花字塚の下40-3
Tel. 0186-43-6628

「餅は主に年末年始用に販売していた。これを通年販売できるように頑張りたい」と中島理事。



自社栽培の餅米、ブラックベリーで商品開発



立花ファーム

売上拡大、販路拡大などのあらゆる悩みに応える窓口「サテライト」。相談を重ねて、次の一歩を踏み出す。

県内7ヶ所に窓口開設

中小企業や個人事業者が抱える経営上のあらゆる相談に応じる「秋田県よろず支援拠点」。コーディネーターが事業者の声を丁寧にヒアリングし、経営上の様々な悩みの解決を支援。成果が出るまで定期的にフォローアップし、課題に応じて複数の支援機関・専門家がチームを編成して力強くバックアップする。

常設の相談窓口はあきた企業活性化センター内にあるが、「秋田市までは距離がある」という地域の方におすすしたいのが、県内各地で開催する“出張窓口”の1つである「サテライト」。9月からは鹿角市でも開設され、県内7ヶ所での定期開催となっている。9月2日(金)の「サテライト大館」は三浦繁弘コーディネーターが窓口を担当。

話すことで改善点が見えてくる

当日の相談者、「立花ファーム」の中島貞雄理事にお話を伺った。

「大館市立花地区の42戸・48人で構成する農事組合法人です。水稻、野菜、ブラックベリー等の栽培と、餅やブラックベリージャムの製造を行っています。サテライトを利用したのは、自社生産した餅米が原料の『切り餅』『干支餅』『七福神』の販促について相談したのが最初で、今回が5回目の訪問です。今は、夏商品として地元高校生とコラボレーションした『ブラックベリー餅』について、専門家派遣事業を利用しながら品質向上と衛生管理の指導を受けています。ゆくゆくは『ブラックベリー餅』を通年販売することを目指しています。

サテライトは地元までコーディネーターの方が来てくれるので、移動時間の面で助かります。何でも気軽に話せるし、話しているうちに、自分たちでは気がつかない新たな視点が生まれ、課題や改善点が明確に見えてきます。」

サテライトの相談は無料※。気軽に相談できる雰囲気だ。サテライトの様子は「秋田県よろず支援拠点」のfacebookで紹介している。

※具体的な支援の段階で自己負担が発生する場合があります。

コーディネーター 三浦繁弘

得意分野…商品開発戦略、販路拡大、売上拡大

食品メーカーで培った実践的な経験を基にした、マーケットインの商品開発指導、流通チャネルとのネットワークを活用した販路開拓支援に多くの実績を有し、売上拡大に直結する販売、商品開発戦略を得意としている、また、農商工連携や6次産業化、企業マッチングの支援による新商品開発や連携事業等の指導実績多数。

事業概要 秋田県よろず支援拠点 サテライト大館

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。

[日時] 第1・第3金曜日 10:00~15:30
[会場] 大館市役所本庁

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

地元の魅力を見直すきっかけに

有限会社 堀江文具

今年4月の発売以来、大人気の手ぬぐい「あぁ…思い出の由利橋」。懐かしの風景が地域愛を呼び起こす。

発売半年足らずでヒット

手ぬぐいに描かれているのは、由利本荘市の市街地を流れる子吉川と平成21年に老朽化による架け替えにより撤去された旧由利橋(通称:ゆりきょう)。その橋と川、河原で繰り広げられる季節の風景、何気ない日常、年中行事など。

発売以来、由利本荘市内の各販売店で入荷待ちになったほか、東京・有楽町の「秋田ふるさと館」では販売期間が延長になるなどヒット商品となった「あぁ…思い出の由利橋」。初回に制作した500枚を完売し、夏には追加制作分が店頭に並んだ。

地元民の思い出をイラストに

企画したのは、文具や画材などを扱う「堀江文具」代表の堀江彩子さん。当センターの専門家派



A 「ゆりぷらざ」で、他に堀江文具、市役所売店、民芸さいとう、本荘第一病院売店、村井酒店(以上、由利本荘市)、あきた県産品プラザ(秋田市)などで販売。
B 緑の看板が目印の堀江文具。

事業概要 専門家派遣事業

企業等が抱える経営・技術・人材・情報等の課題に対し、センター登録専門家を派遣し、診断・助言を行います。

お問い合わせ あきた企業活性化センター 総務相談グループ
総合相談担当
TEL 018-860-5610



A 自社栽培のブラックベリーを使って手作りしているジャム。煮詰めた果実を裏ごしして種を取り除くなど、手間暇かけて作っている。
B 相談に応じる三浦コーディネーター。

法律を守る

— 労務監査 —

ルールにこだわる

— 就業規則 —



法律を守る

現在はインターネットの普及により、誰でも容易に法律の知識を得ることができるようになっています。「自分の会社は法を犯している…」と知ってしまった従業員は会社に対して強い不信感と不満を持ってしまいます。「会社だってズルしているんだから、真面目にやるのはバカらしい…」と思う人もいるでしょう。そうすると会社との信頼関係が壊れ、忠誠心が大きく下がってしまいます。

労務管理には「法違反の状態になっていたとしても、問題が顕在化するまでは気づきにくい」という特徴があります。また毎年のように改正が行われ、目まぐるしく変化するコンプライアンスにタイムリーに対応し続けることは簡単ではありません。

そこでおすすめしたいのが「労務監査」です。労務監査とは、会社の労務管理の実態が法律に違反していないかの調査を行うことです。自社で行うこともできますが、社会保険労務士などの外部専門家に依頼する方がより公正で綿密な監査を行うことができるでしょう。労務監査を定期的に行うことで、法違反を回避・改善し、従業員に対して後ろめたさのない経営を行うことができます。

自社で行う場合のツールとしては、秋田労働局が毎年

前回は2つのモチベーション理論を紹介し、仕事に対するモチベーションを高めるには、モチベーションを低下させる要因をある程度解消する必要がある、ということをお話しました。まずは労務管理の「足元」を固めること。そのためには従業員が会社に対して不信感を抱かず、安心して働ける職場づくりに取り組むことが必要です。今回は会社に対する不信感を取り除く、2つの労務管理の「足元」についてお話しします。

「コンプライアンス・チェックテキスト」というものを作成しています。簡易的な労務監査(自主点検)ができるので、一度ご覧になってはいかがでしょうか。

就業規則にこだわる

会社で働く人というのは、それぞれ異なる人生を送ってきた、異なる常識を持った人間です。そうした人たちが同じ組織の一員として共に働くためには、共通のルールが必要です。ルールが定まっていなければ、異なる常識を持った人たちがその時々で異なる常識を持ち出し、余計なトラブルを数多く招いてしまうことになります。その結果、本来の業務に集中できなくなり、モチベーションを大きく下げることになります。

就業規則は、この職場の共通のルールです。言わば会社の法律であり、安心して働ける職場作りの拠り所となるべきものです。徹底的にこだわって作成しましょう。

すでに自社の就業規則があるという方は、次の項目をチェックしてみてください。ひとつでも当てはまるようであれば、すぐに見直しが必要です。

Check!

就業規則(本則規程)しかなく、条数は第50条くらいまで。ページ数は20ページ程度。

▶ ルールが少なすぎます。本気で作った就業規則であれば本則規程だけで100条、40ページ程度になります。必要なルールが定められていないだけでなく、労使トラブルなどの労務リスク防止に対応できていない可能性が高いです。

また、パートタイマーがいるのにパートタイマー規程がない、マイカー通勤や社用車の運転業務があるのに車両管理規程がない、となると、非常に危険な状態です。

会社への提出書類、届出書類の様式、手続き期限などが明確に定められていない

▶ 何を・いつまで・どのように手続きをするのかがひと目でわかるようになっていなければなりません。こうしたルールが明確になっていない就業規則は見ても意味がないので、いつの間にか忘れ去られ、「使えない就業規則」に成り果てます。

賃金の計算根拠が意味不明。賃金計算に悩んだときに就業規則を見ても解決しない。

▶ 賃金の計算方法について質問されることが非常に多いのですが、結局は就業規則に書いてあるとおりに計算しなければなりません。それが書いていないから困るわけですが、つまりそれは「使えない就業規則」ということです。

最後の見直しから3年以上経っている。

▶ 法改正や会社の成長・変化などに対応できていません(最後の改訂が5年も前だったりすると完全にアウトです!)。1年に1回、長くて2年に1回程度は見直しを行う必要があります。

いかがでしょうか。他にもチェックポイントは多数あります。ぜひ一度、社会保険労務士に相談してください。あきた企業活性化センターの専門家派遣事業を利用することも可能です。

さて「就業規則を徹底的にこだわって作成した」で終わってしまっただけでは意味がありません。就業規則の規定を従業員にも理解してもらい、そのとおりに運用することが必要です。どんなに良いルールを作って立派に製本したとしても、それが使われなければなんの意味がありません。周知と運用にも徹底的にこだわらしましょう。

「事業は人なり」

さて、前回から「仕事に対するモチベーション」をテーマに、モチベーション理論と労務管理についてお話させていただきました。お伝えしたいことはまだまだたくさん…山のようにありますが、結局のところ、前回の冒頭で紹介した松下幸之助氏の言葉に尽きます。

経営者と従業員が信頼しあい、理念を共有し、同じ方向を目指していくのが理想の組織のあり方ではないかと、私は思います。そのためには、社員と本気で向きあうこと。口で言うほど容易いことではありませんが、サボってはいけません。何事も本気で向きあえば、必ず報われます。がんばりましょう。「事業は人なり」です。



アスカ人事労務パートナーズ

社会保険労務士
高橋 一貴
Kazutaka Takahashi

【主な職歴】

昭和61年 秋田県 旧・協和町(現・大仙市)生まれ。茨城大学人文学部にて主に哲学と心理学を研究。卒業後、飲食店への就職を経て社会保険労務士となる。現在は秋田市で社労士事務所を運営する傍ら、平成26年より秋田労働局にて働き方・休み方改善コンサルタントを勤め、ワーク・ライフ・バランスの推進を県内企業へアドバイスしている。単なる規程集ではない「使える就業規則」の整備、クラウドサービスを活用した労務管理の導入といった、先進的・実用的なコンサルティングを行うことをモットーとしている。

あきた企業活性化センターからのお知らせ

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。

[今後の予定]

開催月	講座内容	担当
10月	創業・経営革新活用	小室 秀幸
11月	コンセプトメイキング活用	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。



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・小規模企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
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。



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。JBI A認定IMI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。

私たちが相談に応じます！
お気軽にご相談ください！

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。

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

平成28年度 第3回の募集のお知らせ

※あらかじめ、事業の内容についてご相談ください。

あきた農商工応援ファンド

募集期間 平成28年10月26日(水) ▶ 平成28年12月7日(水)まで

- 助成率・助成限度額
- 県内の中小企業者等と農林漁業者の連携体 4/5 1,000万円
 - 連携体を支援する応援団体 10/10 500万円

あきた企業応援ファンド

募集期間 平成28年12月7日(水) ▶ 平成29年1月11日(水)まで

- 助成率・助成限度額
- 県内の中小企業者等 1/2~3/4 300~1,000万円
 - 中小企業支援機関 10/10 500万円

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

あきた工業団体連絡協議会からのお知らせ

共に歩む 共に悩む 共に喜ぶ 経営幹部の育て方



企業を営む皆様は、日々、新製品や新サービスの開発、売上の減少、コストの増加、取引先の開拓など多くの悩みを抱えながら経営を行っています。

また、自社の後継者や幹部をどのように育てていけばいいのか、ということも避けて通ることのできない大きな悩みの一つだといえます。

今回のセミナーでは、このような時代において、いかにして経営を行っていけばいいのか。また、そのためには自社の未来とともに歩んでくれる幹部をどのようにして育てていけばいいのか、について考えていきます。

お申込用紙をダウンロードし、必要箇所にご記入の上、FAXにてお申し込みください。

お申込用紙ダウンロード
仙台校 検索
http://www.smrj.go.jp/inst/sendai/index.html

お申込先
あきた工業団体連絡協議会事務局
FAX 018-866-1741

開催日 2016年10月25日(火)
セミナー … 16:00~17:30 参加無料
交流会 … 17:30~19:00 参加費 8,000円

会場 秋田ビューホテル
(秋田市中通2-6-1 ☎ 018-832-1111 秋田駅西口徒歩5分)

主催 あきた工業団体連絡協議会
秋田県電子工業振興協議会 / (一社)秋田県機械金属工業会 / 秋田県アパレル産業振興協議会
中小企業大学校 仙台校

後援 秋田県 / (公財)あきた企業活性化センター / 秋田県中小企業団体中央会 / 秋田県商工会議所連合会 / 秋田県商工会連合会

講師紹介

株式会社創造経営センター コンサルティング事業部 リーダー
熊坂 祐一 [くまさか ゆういち]



平成18年、(株)創造経営センター入社。製造業から運輸、建設、小売など幅広い業種にわたるコンサルティング業務経験を持つ。経営計画、財務管理、現場改善に関する支援を得意分野としている。

お問い合わせ | あきた工業団体連絡協議会 TEL 018-862-5113 または 018-867-8422
秋田市山王三丁目1番1号(秋田県庁第二庁舎2階) FAX 018-866-1741

あきた企業活性化センター

賛助会員 & 広告募集

賛助会員&広告を募集しています!

あきた企業活性化センターでは、新分野進出や経営革新等を支援する事業を行っており、この活動に賛同していただける賛助会員を募集しています。

年会費は1万円で、企業・団体・個人等、どなたでもご入会いただけます。

また、有料広告・無料広告の掲載についても随時募集しております。



月刊情報誌
BIC
AKITA
(7~9月号)

主な会員特典

当センターが発行する月刊情報誌『ピックあきた』の無料配布(12ヶ月分)
毎月1日に3,000部発行。賛助会員のほか、マスコミ各社、金融機関、商工団体等へ配布しています。

賛助会員広告が無料
毎月4社程度。
A4・1/4頁(5.6×19.0cm)、カラー印刷。

当センターのホームページのリンク集への掲載

企業情報等のリーフレット折り込み※要事前相談

有料広告欄の費用が半額
通常 A4・1頁 ¥50,000 → 賛助会員なら ¥25,000
通常 A4・1/2頁 ¥25,000 → 賛助会員なら ¥12,500

その他、当センターをご活用いただいた内容によっては、取材させていただき、記事として掲載する場合があります。

賛助会員パック 年会費 ¥10,000

賛助会員広告を無料で掲載! 有料広告は半額で掲載!

賛助会員割引で広告を掲載+¥25,000(A4・1頁)
全て込みで ¥35,000 です!
(有料広告をA4・1/2頁にすると ¥22,500)

『ピックあきた』広告募集中!

会員の方も、そうでない方も『ピックあきた』に広告を掲載しませんか?

A4・1頁 ¥50,000 (賛助会員は¥25,000)

A4・1/2頁 ¥25,000 (賛助会員は¥12,500)

現在、平成29年3月号以降に掲載可能です!

あきた起業家交流フェスタ2016

観覧者大募集!!

起業家交流会

あきたビジネスプランコンテスト



日時 平成28年 10月28日 金

会場 秋田ビューホテル 4階

〈ビジネスプランコンテスト〉
●12:00 開場
●13:00~オープニング
●13:15~プレゼンテーション

〈起業家交流会〉
●11:00~16:30

最終審査会出場者

氏名	住所	プランの名称
藤井 康広	秋田市	アーティストのパワーを1つに。秋田の魅力ステーションプロジェクト
高橋 宏明	湯沢市	あきたこまちの米粉とイタリヤ産セモリナ粉をブレンド新しい本格手打ち生/スタの製造
後藤 明代	湯沢市	「美しくやかにリズムカルな毎日を!」美姿勢エンターテインメント事業の展開
鈴木 隆弘	羽後町	田舎だからこそ出来る事がある!ビールで羽後町から!
熊谷 仁	由利本荘市	災害時に役立つ非常用空気電池(バック内蔵防災告知放送ラジオの開発と製造販売)
村上 篤	秋田市	「ネット通販に踏み出せない」を解決!動画を活用したビデオコマースサイトで世界中に秋田の良品を発信&販売
工藤 愛	秋田市	あきたの介護情報ポータルWebサイト
田口 幸絵	秋田市	特許技術を活用した梅加工品と地域振興

起業家交流会とは...

起業家交流会は、県内に拠点を構え事業を行っている創業・起業家同士による相互交流を図ることで、新たな人脈づくり、事業の継続・発展、または新しいビジネスの創出に繋げることを目的として開催されます。

どの出展者も自社の事業PRはもちろん起業家同士の情報交換や新たな出会いを求め出展しています。出展者は起業して10年未満のこれから活躍を期待される事業者ばかりです。是非ともこの機会に、本会場でフレッシュな起業家の皆さんと交流してみませんか? 新たなビジネスの誕生に繋がるかもしれません。

※出展者リストをホームページ内に掲載しております。

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.bizcon.vt-akita.com/>

お問い合わせ先

あきた企業活性化センター
総務相談グループ 総務・企画担当

TEL 018-860-5603
FAX 018-863-2390

Webサイト
<http://www.bic-akita.or.jp/>
あきた企業活性化センター 検索

事業承継のことなら

秋田県事業引継ぎ 支援センター

にご相談
ください!

近年、中小企業の経営者の高齢化、後継者不在による事業承継問題が深刻化しており、将来の事業存続に課題や悩みを抱える企業が多くなっています。こうした問題を先送りし、特段の対策を行わないまま経営を続けた結果、産業・雇用喪失といった社会的・経済的損失が発生しています。そこで国が「事業引継ぎ」を支援する機関を設立し円滑な事業のバトンタッチをサポートし、次世代への経営資源のスムーズな承継を促進しようとするものです。

「後継者がいない」「事業の引継ぎに不安がある」

県内企業の皆様のご相談を専門家がお受けします。

例えば…

事業を後継者に継がせることになったが、どのような手続きをしていけばいいのか？

手続きの方法？ 承継計画は？

自社を他の企業に譲渡したいが、どのようにすすめていけばよいか？

相手先をどうやって探す？ 現実的に可能性はある？

他の企業を買収したいが、どのように進めていけばよいか？

相手先の評価方法 考えられる問題は？

当事者同士で会社の売買について合意したが、進め方や手続きはどうしたらいいか？

売買について合意したけどこれからどう進めたらいいの？ 具体的な手続き方法は？

後継者がいない、今後会社は存続していけるだろうか？

後継者探し？ その手順は？

個人事業主ですが、後継者がいません。何かよい方法は？

後継者バンクの活用を考慮してみましょう

※「後継者バンク」とは、後継者不在の個人事業主等に、企業を志す個人をマッチングするサービスです。

お問い合わせ先

秋田商工会議所 秋田県事業引継ぎ支援センター
〒010-0951 秋田市山王二丁目1-40 田口ビル4F TEL 018(883)3551 FAX 018(864)6660