

B I C

BUSINESS
INFORMATION
CENTER
AKITA

1

VOL.426
2017Jan



MANAGEMENT REPORT

[巻頭] 経営探訪

地の恵みと、
自然と人で
つくる酒

株式会社
齋彌酒造店

04 センター活用事例

地域の歴史文化、
素材の魅力を
生かして商品開発

株式会社 ゆう幸

05 センター活用事例 再訪①

秋田発の
照明ブランドを
展開

進藤電気設計
ほか

08 経営さぶりメント

「儲かる社長」と
「ダメ社長」の
習慣

税理士法人M.U.G.E.N.
磯崎 悠耶

10 プラザ通信

秋田のものづくりと
デザイン2016
流通とものづくり
~つなぐ、伝える仕事~

ほか



地の恵みと、 自然と人づくりの酒

今、秋田の日本酒業界は活気づいている。それぞれの蔵が工夫を凝らし、個性際立つ酒を醸している。造り手の思いや地域性、蔵の持ち味が光る酒造りを実践した先駆けともいえる存在が、この齋彌酒造店である。「櫛入れをしない」「濾過をしない」「割り水をしない」という型破りな酒造りを続けて20年ほどになる。

雪の茅舎“ベストセレクション”より。商品左から、大吟醸「花朝月夕」、純米大吟醸、山廃純米吟醸、山廃純米、純米吟醸。地酒ファンの人気は高い。



酒造りは、米作りから

藩政時代、子吉川の舟運や北前船の寄港地として栄えた由利本荘市石脇地区。古き面影を残す旧街道沿いに、今年で創業115年を迎える「齋彌酒造店」はある。初代・彌太郎から数えて齋藤浩太郎社長は5代目。銘酒「雪の茅舎」を育む酒造りの技を守る。

新山から雪解け水が注ぐ石脇地区は、水に恵まれた地。新山のすそ野の傾斜地にある蔵の敷地にこんこんと湧く伏流水を仕込み水に使っている。そして、水とともに酒造りに欠かせない材料が、米。齋彌酒造店の酒造りは、蔵人自ら米を育てるところから始まる。田を起し、代掻きをして、5月に酒造好適米「秋田酒こまち」を植える。初夏から夏、秋まで稲の生育を見守り、10月上旬に稲を刈る。自ら育てた自慢の米を材料に、10月中旬には酒を造り始める。

「酒造りで大事なことは米をよく分かっているかどうか」と、高橋藤一杜氏は話す。どこの田んぼで、誰が育てた米なのか。同じ品種の酒米でも、育てた人や土壌の違い、その年の気候によって微妙に味や質が異なる。毎年安定した酒の品質を保つために、米の微妙な違いを見極め、気を配る。

「日本酒の材料は、米と水と米麹だけ。他に何かを加えたところではいい酒にはならない」と高橋杜氏は断言する。「大量生産や価格競争をするような酒造りはしない。人と自然が育てる酒造りがうちの信条」と齋藤社長は胸を張る。

自然にまかせて酒を醸す

プチプチと泡が弾け、麹の甘い香り漂う仕込みタンクを覗きながら高橋杜氏は話す。「櫛入れしなくとも、酵母

の働きでもろみが自然に対流する。酵母にまかせて、時間をかけてじっくり醸す」。こうして出来上がったもろみを搾ったら、濾過や加水をすることなく蔵出しする。

「発酵、つまり酒造りは、微生物によって行われるもの。微生物が元気に働けるように温度を保ったり、蔵を掃除したり、バランスや環境を整えてあげる“手伝い役”が我々人間の仕事。人間が手を加えて『作ろう』としなくても、良い環境を整えてあげるだけで、酵母はいい酒を育ててくれる。こちらの勝手な思いを押し付けられないほうが素直ないい酒に育つ」。20年以上前から酵母の自家培養に取り組み、優秀な酵母を選抜してストックして使っている。この蔵だけの酵母が独特の香味と安定した酒質を育む。

酒は造り手を写し出す

齋藤社長は、蔵の長所についてきっぱりとこう語る。

「うちの強みは、『人』。杜氏はじめ、ここで働く蔵人たちが、一番の財産」。その言葉の意味は、蔵人たちの働く姿を見たら納得だろう。この日は、早朝から米を蒸す作業が行われていた。蒸し釜の前に整然と並んだ蔵人たちは、蒸し上がった米をケースに入れ、順々に走って麹室へと運ぶ。麹室では別の蔵人が待ち構え米を受け

取る。こうした作業が、静かに正確に、一定の速さを保ちながら繰り返される。蔵人はそれぞれ体で作業を覚えており、どの動きにも全く無駄がなく、機敏な動作は清々しい。その日、何の作業を何時にどういった流れで行うか、半年先まで予定を組んで酒を造っている。

「酒は造り手の人間性を写す。人がぶれると、酒もぶれる。酒は造り手を見ている」と高橋杜氏。その背中を見て酒造りを学ぶ蔵人たちには、挨拶、身なり、生活や仕事の態度にも真面目さが表れている。特筆すべきは、蔵人の年齢が22歳を最年少に平均は35歳くらいという若さにある。農家の後継者で、秋から春先の農閑期に蔵で働くという若者も多い。酒造りの匠の技と哲学は、地元の若者たちへと受け継がれている。

素朴ながら究極ともいえる酒造りから生まれる齋彌酒造店の酒は、全国の日本酒ファンをうならせる。知名度や人気は高まる一方だが、頑なに地元の酒店との取引を大切にしている。

「県外での人気はありがたいこと。しかしながら、ずっと支えてきてくださった地元の皆さんにこれからも愛される酒でなければと思う」。

酒は人を写す。経営者の実直な人柄をも写し出す。



- A 発酵したもろみから漂う、甘い香りが満ちる仕込み蔵。低温長期発酵でじっくりと発酵させる。
- B 蒸し上がった米に麹菌を振りかける高橋杜氏。
- C 適量の水を含んだ米を蒸し器で蒸す「蒸米」の作業。蔵人たちの機敏な動作で作業は進む。
- D 蒸米をケースに入れて抱え、走って麹室へ。息の合ったパスが繰り返される“蒸米のリレー”。
- E 創業当時の姿をとどめる店舗や蔵、住居など、11棟が国の有形登録文化財に登録されている。



株式会社 齋彌酒造店

〒015-0011 由利本荘市石脇字石脇53
TEL.0184-22-0536 FAX.0184-24-4558
<http://www.yukinobosha.jp>

- 創業/明治35年
- 従業員数/41人(季節社員を含みます)
- 資本金/2,000万円
- 事業内容/日本酒の醸造、販売

※ 経営探訪は、センター利用企業を掲載しています。

西明寺栗(善兵衛栗)を使った高級菓子の新作を次々に発表している佐々木社長。



地元の老舗栗園と連携

菓子の開発・製造元「ゆう幸」と、販売元「くら吉」を営む佐々木幸生社長が、赤倉栗園の赤倉一善代表に出会ったのは平成24年。

善兵衛栗(「善兵衛」とは赤倉栗園の屋号)は、化学肥料を使用せず、良質な微生物肥料を使って育てられる。風通しと日当たりを良くするために適切に間伐、整枝、剪定を行い、薬剤を使わない害虫対策として下草処理を年3回以上実施。また、十分な大きさと糖度を備えた実のみ収穫する完熟落果後収穫にこだわる。さらに、収穫後の殺菌処理は、薬剤を一切使わない温湯消毒を実施。こうした徹底した栽培管理により、品質・安全性、食味を追求する赤倉代表の姿勢にほれ込み、佐々木社長は連携事業を提案した。

続々と商品開発、販路拡大

26年度の「あきた農商工応援ファンド」に採択され、「材料の生産…赤倉農園、菓子の開発と製造…ゆう幸、販売…くら吉」という体制が整った。

助成金は、新商品開発のための調査や試作、ブランド構築、パッケージデザインなどに使用。「善兵衛栗」の条件を満たす「上質な栗の証し」として品質を保証する「善兵衛プレミアム」マークも作成した。

こうした施策の効果が表れ、高価格にもかかわらず、商品は売れに売れている。「渋皮煮プリン」など新商品も続々と誕生し、百貨店からの引き合いが続いている。そして「西明寺栗マロングラッセ」は「2016年おもてなしセレクション」で金賞に選ばれた。佐々木社長は「西明寺栗は300年以上の歴史がある。今後は秋田の歴史文化、風土、素材を大切に菓子作りを心掛け、地域活性化を目指したい」と話す。

株式会社 ゆう幸

良質な農産物の栽培に力を注ぐ生産者と連携し、高級和菓子の開発に挑戦。大手百貨店などを相手に、好発進を切る。

特大・西明寺栗の高価格商品

仙北市角館の武家屋敷通りと桜の名所・桧木内川堤のほど近くにある「角館くら吉」。店内には、名物の「生あんもろこし」をはじめとする目にも美しい菓子が並び、観光客、地元客で賑わう。

注目すべきは、大粒で知られる西明寺栗を使った商品の数々。宝永年間(1703年)から続く赤倉栗園(仙北市西木町)で栽培された上質な栗「善兵衛栗」を使った菓子で、中でも特大4Lサイズの栗を丸ごと使い、職人が1粒1粒手間暇かけて手作りのマロングラッセや渋皮煮、栗かのこなどは、富裕層をターゲットとした高品質、高価格の商品。店頭販売のほか、首都圏を中心とした大手百貨店の高級ギフトとして取り扱われるなど順調に販路を拡大している。

地域の歴史文化、素材の魅力を生かして商品開発



A 仙北市角館「菓子舗くら吉」の店内。美しくディスプレイされた和菓子が目を引く。
B 上質な栗の証として品質を保証する「善兵衛プレミアム」のブランドマーク。

事業概要 あきた農商工応援ファンド事業

農林漁業者と中小企業者等が連携して取り組む県産農林水産物を活用した新商品開発や、その販路開拓などの取組を支援します。

あきた企業活性化センター
設備貸与・研究開発資金担当
お問い合わせ
TEL 018-860-5702

センター活用事例 再訪その1

「BIC Akita」は創刊以来、約1,700の県内事業所を取材・掲載してきた。このたび、過去に「センター活用事例」の取材にご協力頂いた事業所に再びお邪魔し、現在の取組状況などをレポート。今号では、5社の「今」を聞いた。

前回掲載号

[進藤電気設計] 2014年4月号掲載
[有限会社池田木型製作所] 2006年1月号掲載

[パティスリー パルテール] 2012年6月号掲載
[佐藤食品株式会社] 2012年12月号掲載

[私の絵本カンパニー] 2014年7月号掲載

進藤電気設計

秋田発の照明ブランドを展開

潟上市に工房「進藤電気設計」を構える電子回路設計のエンジニア、進藤正彦代表。回路設計から販売まで手掛けるオリジナル照明器具ブランド「twodo(トゥドゥー)」を展開し、ウェブサイトの他、各地の家具店やインテリア店などで販売。販路を拡大している。また、ワークショップ「MININAR(ミニナル)」を不定期で主催。昨年は、ボタンに触れるたびに色が変化する照明「ヒカリノモト」や、額に乗せると発光するライト「でこびか」を組み立てる子供向けのワークショップなどを開催した。

かつては大手電機メーカーに勤務。平成22年に独立・起業し、25年に潟上市に拠点を移した。工房は2階で、1階は「IKKAI(イッカイ)」という名のショールーム。福岡の家具メーカーとコラボレーションした木の表面に触れるだけで調光できる間接照明や充電電池内蔵で設置場所を選ばない常夜灯(いずれもグッドデザイン賞受賞)など、twodoのさまざまな商品を展示している。

今後は住宅メーカーとの提携なども模索中。秋田発の照明ブランドから画期的な新商品が次々と誕生している。

「照明を通して、より豊かでやさしい暮らしを提案していきたい」と進藤代表。



twodoの製品の1つ「Light Base」。乗せるものに光を宿す光源。四角や丸型の台(Light Base)の上に、箱、植物、石や貝殻など、お気に入りの素材を乗せてスイッチを入れると、素材が照らされ、個性豊かな光が放たれる。



ショールーム「IKKAI」。照明の灯りは夜にこそ見てほしいと、土曜に22:00まで開いている。



「MININAR」の1コマ。ワークショップは、親子で楽しめる。

進藤電気設計

http://shindo-ds.com
http://twodo.jp

潟上市昭和久保守町後79-7 / Tel.018-877-5303

※IKKAIショールームは、土曜に13:00~22:00まで営業(臨時休業あり)

有限会社池田木型製作所

鑄造用木型製造の技術を守る

昭和20年4月の創業で、70年以上の歴史を刻む池田木型製作所。主な事業は、砂型鑄造用木型、樹脂型、金型の製作。中でも木型作りは、熟練の技を要する。県内では職人が急減しており、池田直人社長はその伝統の技術を受け継ぐ貴重な存在だ。木型は、自動車や機械、電気産業などさまざまな産業で使用する部品や製品の模型として、ものづくりの現場には欠かせない。池田木型製作所では、従来の手仕事とCADやCAMを用いた新しい技術を融合させて、幅広いニーズに応えている。

平成25年に秋田市向浜に金型工場を設けた。当センターの設備貸与事業を利用し、マシニングセンターを導入したが、直後に父で社長を務めていた知直さんが急逝。先代の死を乗り越え3代目となった池田社長は、事業拡大を目指して金型の製作にも力を入れる。

先代から受け継いだ木型作りを継承しつつ、金型の製作にも乗り出した池田社長。



切削加工を終えた金型部品の一部。



金型の立体部品をCADで描き、加工機(マシニングセンター)で切削。

今の目標は、こちらも県内では少ない「シェルモールド金型」の技術を習得すること。そして、木型の技術を守ること。「木型の製造に関心のある人がいたらノウハウを伝え、技術が途絶えないようにしたい」と話す。

有限会社池田木型製作所
http://ikeda-kigata.jp

■ 本社兼木工工場 ■ 秋田市土崎港東1-2-52 / Tel.018-845-0223
■ 金型工場 ■ 秋田市向浜1-5-7 秋田市金属工業団地内

佐藤食品株式会社

潟の恵みを活かして商品開発

八郎潟の恵みを活かした佃煮づくりが古くから盛んで、佃煮業者が点在する潟上市昭和。その1つ、カクチョウこと佐藤食品は、昭和7年創業。八郎潟から水揚げされた獲れたての小魚を新鮮なまま炊き上げて佃煮に加工する「生炊き製法」で、伝統の味を届けている。

東日本大震災で三陸沿岸が被災し、ワカメの生産量が激減したことを受け、それまで存在感の薄かった秋田県産ワカメがにわかにクローズアップ。今回は、価値が低いと見向きもされていなかった茎の部分を原料とする新商品の開発(平成24年度あきた農商工応援ファンド事業)に取り組む様子を紹介した。その取り組みから誕生し、今に至る商品が「激辛ハバナロ なまはげも泣くほど辛い 茎わかめの佃煮」。同社の佐藤賢一専務は「辛いものが好きな方に好評」と話す。

27年には、秋田市内のペットショップと、八郎潟産

「今後は野菜など、魚介以外の佃煮作りにも挑戦してみたい」と佐藤専務。



獲れたてのワカサギを焼いて網に1匹ずつ並べ、丁寧に炊き上げ、藍色に仕上げる伝統の佃煮作り。



犬のおやつ。無添加、無着色、塩分不使用でワカサギを熱風乾燥させて作る。

ワカサギ100%の犬のおやつを共同開発。さらには、白神山系の水で養殖した「白神どじょう」の佃煮の試作と、ユニークな視点から新商品の開発を続けている。

佐藤食品株式会社
http://www.satousyokuhin.co.jp

潟上市昭和久保字片田千刈田26 / Tel.018-877-2054

パティスリー パルテール (株式会社ジェーユー)

地場産食材を積極的に活用

潟上市飯田川の小玉醸造隣にある「パティスリー パルテール」は、旬の果物や野菜を使ったタルトなどのケーキ、ランチメニューが味わえる店。平成23年5月にオープンした。本誌で紹介したのは、オープンから約1年後。飲食事業に挑むに至った経緯、開業までの紆余曲折や、当センターの専門家派遣事業を利用したメニュー習得、さらには焼き菓子開発の予定などを齊藤順子社長から聞いた。

その後、順調に成長を続け、26年7月には西武秋田店に出店。本店共々、連日女性客を中心に賑わっている。現在は、2店舗合わせて約30人のスタッフを抱える。

焼き菓子の開発も進み、井川町産の枝豆を使ったサブレなど地域性あふれる商品も誕生。県外への手土産にする人も。他にも五城目町産のキイチゴや井川町産のリンゴ、潟上市産のキウイなど、地場産の農産物をス

「皆様のおかげさまで順調です」と感謝の思いを語る齊藤社長。西武店は、会食での利用も増えているという。



井川町産の枝豆を使った焼き菓子。ほんのり塩を効かせ、枝豆の甘み、香りを引き立てている。



旬の果物や野菜をふんだんに使ったタルトを中心にケーキが並ぶショーケース。

ーツやランチに使い、農家との連携にも力を入れる。「この周辺には、米以外にも素晴らしい農産物がたくさんある。それらをこれかも積極的に使っていきたい」と齊藤社長は意気込みを語る。

パティスリー パルテール
http://patisserie-parterre.jp

■ 本店 ■ 潟上市飯田川飯塚家ノ越47-3 / Tel.018-893-5085 / [営業時間]10:00~18:00 / [定休日] 火曜日
■ 西武店 ■ 秋田市中通2-6-1 西武秋田店B1レストラン街 / Tel.018-874-7174 / [営業時間] 11:00~20:00 / [定休日] 無休

私の絵本カンパニー (株式会社テイケイマネージメント)

新聞社と提携し、サービス拡充

自分史の作成を通して認知症の予防や症状の緩和を目指す、私の絵本カンパニーの北林陽児氏。同社が手がける自分史は、写真が多く、文章やページ数の少ない絵本のような構成。過去の思い出を語ることで脳を刺激し、精神を安定させる心理療法「回想法」に着目し、絵本のように読みやすい自分史を繰り返し読むことで、認知症の予防や緩和に役立ててもらおうと考えた。平成25年にサービスを開始し、同年「あきたビジネスプランコンテスト2013」に応募、優秀賞に輝いた。26年には、2014年度グッドデザイン賞を受賞。本年、家業である(株)テイケイマネージメントの1セクションとして合併した。

このたび、読売新聞社と提携。読売新聞の記者や編集の経験者が取材・執筆を行い、私の絵本カンパニーが制作を行う「自分史『私の絵本』」(取材・編集

「自分史を作ることで得られるさまざまな効果をより多くの方に体感してほしい」と北林氏。



完成した絵本タイプの自分史。希望によって増刷も可能。読売新聞社と提携した自分史サービスのタブロイド版資料。



読売新聞社と提携した自分史サービスのタブロイド版資料。

／読売プラス)のサービス受付を首都圏で開始した。また、よみうりカルチャーで自分史作りの講師も務める。高齢化が加速する今、心身両面での豊かな社会に貢献しようとサービスの拡充を続けている。

私の絵本カンパニー
http://www.watashi-ehon.com

秋田市山王2-6-25 / Tel.090-7554-7039
※株式会社読売プラス 自分史「私の絵本」 https://yomiuri-plus.com/hensyu/my_newspaper/watashino_ehon

「儲かる社長」と 「ダメ社長」の習慣



「最近はどういう業種が儲かっていますか？」

税理士という職業柄、このような質問をよく受けます。確かに数十年前は儲かる業種があったのかもしれませんが。これをやれば間違いないという業種もあったのでしょうか。そこで私はこのように答えます。

「経営者によって儲かるかどうかが決まってくる気がします。」

本当に稼いでいる「儲かる社長」は、世の中の景気がどうであれ、独自の工夫と行動力で売上を伸ばし、利益を伸ばして会社を成長させています。10人の経営者がいれば10通りの経営手法があると思います。100人であれば100通りです。ですが、「儲かる社長」には共通点があることに気が付きました。そんな折、私は「儲かる社長とダメ社長の習慣」(上

野光夫著)という書籍と出逢いました。今回はその書籍に書かれていることを私なりに解説したいと思います。

1 儲かる社長は泥臭く、ダメ社長はカッコいい

ん？逆じゃないの？そう思う方もいると思います。例えば営業するとき、断られても断られても決して諦めず果敢に営業を続けた結果、取引が成立することもあるでしょう。数多く断られているうちにプレゼン能力や交渉力がレベルアップすることもあるでしょう。ナニクソ魂、雑草魂が必要となる局面があると思います。

対照的に、カッコよくスマートに仕事をしようとする社長は、理想論だけで現実とかけ離れた行動をし

たり、厳しい局面にぶつかったときに壁を乗り越えることができなかつたりします。

2 儲かる社長はいつも不安を抱え、ダメ社長は自信满满

これも、逆じゃないの？と思うかもしれません。この場合の「不安を抱え」というのは「ネガティブ」ということではありません。一見「明るく前向きな人」という雰囲気でも、実は常に危機感を抱き、現状に満足していない社長のことをいいます。

儲かる社長はできることはすべてやる、という姿勢で仕事に取り組んでいます。逆に、ダメ社長は自信满满で現状に満足し、慢心から足元をすくわれる傾向にあります。つまり、会社経営に関しては、「慢心は禁物、不安は必要悪」ということが言えます。

3 儲かる社長はワンマン経営で、ダメ社長はチームプレー重視

またしても逆でしょ、という感じですね。「ワンマン経営」というと悪いイメージで使われることが多い言葉ですが、必要な場合もあります。会社が発展途上で社員が50人以下、という前提条件がつきます。

この時期に社長が「チームプレー」を重んじて社員の意見をまとめようとすると、意思決定が遅くなります。中小企業の意味決定の遅さは致命的です。また、リーダーシップを否定されるかもしれません。

儲かる社長は社員の話を聞く姿勢は持っていません。意見は聞きつつも自分の軸は常にブレずに持ち、経営に関する意思決定は自分の独断で行います。

4 儲かる社長は不景気をチャンスと思い、ダメ社長は不景気を嘆く

不景気をチャンスと思える社長は、変化に対応できるように戦略を練り、自らを徹底的に研ぎ澄まします。結果、その行動が他社との差別化に繋がり、利益に繋がります。

不景気を嘆く社長は、業績の悪化を時代のせい、人のせいにする傾向にあります。しかし、会社の業績が悪化するのには、社長が環境変化に対応できていないことが原因であることがほとんどです。

以上、ほんの一部ではありますが、紹介させていただきました。私の経験上、数多くの創業支援をしてきましたが、現在「儲かる社長」に位置している方もたくさんいます。しかし、最初から「儲かる社長」という人はほとんどいません。つまり、自分なりの努力で「ダメ社長」を脱却することはできるということなのでしょう。



税理士法人M.U.G.E.N.
代表社員・税理士
磯崎 悠耶
Yuya Isozaki

【略歴】
昭和52年8月25日生まれ
平成12年 福島大学経済学部企業経営過程 卒業
平成21年 税理士登録
平成23年 磯崎悠耶税理士事務所開設
平成28年 税理士法人M.U.G.E.N.設立

あきた企業活性化センターからのお知らせ

秋田のものづくりとデザイン2016「流通ともものづくり ~つなぐ、伝える仕事~」



デザインセンター活用の事例を紹介

会場ロビーでは、あきた産業デザイン支援センターの支援事例(デザイン支援センターがアドバイスやデザイナーマッチングを行い、商品化した事例等)を展示。また、講師の竹原氏が商品開発を手がけた自社ブランド商品の実物も展示した。来場者は、商品パンフレットを手に取るなどして、ものづくりの“実例”を興味深げに眺めていた。

売り続けるためには、
作り手と売り手が同じ方向を向くべき

「売る」という視点から、秋田のものづくりと
デザインについて考える講演会を開催した。

ものづくりの実例を学ぶ

「秋田のものづくりとデザイン」に焦点を当て、いま世の中は何を求めているのか、メーカーと生活者をどう繋げ、どう伝えていくのか、「売る」という視点から考える講演会「秋田ものづくりとデザイン2016『流通ともものづくり ~つなぐ、伝える仕事~』」を11月22日、秋田県庁第二庁舎にて開催した。約80人の参加者が講師の話に耳を傾けた。

第1部の基調講演では大阪市でテーブルウェアや生活雑貨関連の卸売業と小売店を営みながら、デザイナーや作り手と一緒にものづくりを実践している(株)フォームレディ代表取締役 竹原美己氏を講師に迎え、問屋の視点から見た「売れ続ける商品づくり」について話を聞いた。

第2部は、県内で市場開拓まで見据えたデザインや、県産品の販売を実践する2名を加え、トークセッションを開催した。

講演会から

【第1部】基調講演
「売れ続ける商品づくり」 講師:竹原美己氏

「問屋」そして「売り手」(小売)の立場から、「作り手と使い手の橋渡し」をどのように実践しているのか。「作り手+デザイナー+売り手」の信頼関係の築き方、より良いものづくりの進め方、消費者の思いを意識した商品開発の大切さなどを語った。

【第2部】トークセッション
「成熟社会でモノを売りつづけるためのヒント」

単に良いものを作っただけでは売れない時代。顧客に伝わるデザイン、訴求の仕方、売り方は一。講師それぞれが経験談や日頃気をつけていることなどを紹介。秋田でのものづくりでアピールすべき点など「売るためのコツ」を探った。

講師

竹原美己氏

沓澤優子氏… アシスト実務工房 代表/デザイン会社と、暮らしを楽しくするインテリアショップ&ブックカフェ「ももとせ」経営

五十嵐潤氏… 秋田公立美術大学 社会貢献センター教授 / あきた産業デザイン支援センター アドバイザー

コーディネーター

武藤貴臣… あきた産業デザイン支援センター(あきた企業活性化センター内)デザイン相談員



あきた産業デザイン支援センターの支援事例として商品の実物やパネルを展示した。



第2部のトークセッションで講師を務めた沓澤氏(左)と五十嵐氏。



自らの経験をもとに「売れ続ける商品づくり」の具体的なアドバイスをくださった竹原美己氏。

お問い合わせ | 総務相談グループ 知財・デザインセンター担当 | TEL 018-860-5614 FAX 018-863-2390

地域密着!! がんばる秋田の企業を応援します!

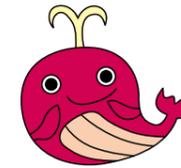


おかげさまで創立40周年

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

創業支援室(秋田県庁第二庁舎3階)をご活用ください!

創業支援室とは?

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、県庁第二庁舎3階に設置した秋田県産業振興プラザにあり、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部屋をご用意しています。入居期間は原則1年。ただし、継続審査により最大3年までの入居が可能です。

入居対象者は?

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

入居者の声

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。



- 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では、創業・起業したい方はもちろん、中小企業の皆様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。

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

後継者作りを支援します！

秋田県後継者 人材バンク

を設置しています！

後継者の外部招へいを
検討したい方に朗報！



秋田県後継者人材バンクとは？

秋田県後継者人材バンクとは、秋田商工会議所に設置された事業引継ぎの公的相談窓口「秋田県事業引継ぎ支援センター」が運営する事業です。「後継者のいない中小企業や個人事業主」と「創業を目指す起業家」、「経験や技術を生かして独立したい方」、「事業意欲・経営意欲のある県内へのAターン希望者」を引き合わせ、事業引継ぎの実現に向けた支援を行います。

メリット
1
先祖代々承継してきた事業を
絶やすことなく、
次世代に引継ぐことができます。

メリット
2
事業の存続を望む
従業員や取引先、地域からの
期待に応えることができます。

メリット
3
後継者候補に経営理念を
引継ぐことができます。



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