

B I C

BUSINESS
INFORMATION
CENTER
AKITA

4

VOL.429
2017Apr

MANAGEMENT REPORT

【巻頭】経営探訪

笑顔溢れる
食文化を
全国、世界に届ける

林泉堂
株式会社



04 センター活用事例 [case1]

省エネ化で
コストの削減に
成功

株式会社
第一会館

05 センター活用事例 [case2]

技術と品質、
雇用を
守る

有限会社
さとう技研

06 経営さぶりメント

人材に
選ばれる企業に
なるために

株式会社あきた総研
須田 紘彬

08 プラザ通信

平成28年度 第3回
あきた企業
応援ファンド事業
公募結果

ほか

経営探訪

management report

林泉堂
株式会社代表取締役
林 博樹
Hiroki Hayashi笑顔あふれる食文化を
全国、世界に届ける

「林泉堂、ボンポボン♪」のテレビCMでおなじみ、横手市十文字町で製麺業を営む「林泉堂」。「秋田比内地鶏ラーメン」「ギバサ涼めん」などヒット商品を次々と開発し、県内のみならず全国へと販路を拡大している。以前は営業エリアを地元と近隣市町村のみとしていた同社が、全国に名を轟かす存在になった背景を探った。

❖ 穀物商、冷凍製造から製麺業へ

林泉堂の前身は穀物商。明治時代に林博樹社長の曾祖父が創業した。戦後、林社長の祖父が個人商店として林泉堂を起し、「アイスキャンデー」の製造販売を始めた。冬期の仕事の確保のために現会長が製麺業を始め、現在も主力商品である「十文字ラーメン」や「比内地鶏ラーメン」が誕生。現在は「製麺事業」「乳製品宅配事業」「ネット通販事業」の3事業を展開。秋田市と由利本荘市に営業所、秋田ふるさと村や十文字ラッキーなど県内4ヶ所に直営の飲食店を構え、中国とモンゴルにグループ会社を持つ。

林社長は1993年に当時の合名会社林泉堂に営業として入社。2005年から現職を務める。現在まで、ケータリングサービスカーの導入（秋田県第1号認可）、モンドセレクションへの挑戦、「ギバサ涼めん」の開発、

乳製品宅配事業への参入、「横手やきそば」の商品化、モンゴルへのラーメン店出店、ネット通販事業の開始など、次々と新しいことに挑戦し、それまで営業エリアを県南に限定していた同社を県内屈指の食品メーカーに成長させた。

❖ ユニークな商品が生まれる背景

「ギバサ涼めん」は、ギバサを食品原料として使うメーカーが無い中、「秋田らしい商品を作ろう」と開発。林社長が自ら男鹿に出向き漁に同行。収穫したギバサを買い付け、鹿児島や岩手まで運んで加工し、完成させた。

それまで無名だった「横手やきそば」がテレビで紹介されたことと知ると、商機を逃すまいと企画・試作から1週間で商品化を実現、ヒット商品に。09年の「第4回B-1グランプリin横手」で横手やきそば暖簾会がゴールドグ

ランプリに輝き、「横手やきそば」は全国に知られる存在となった。

「ギバサ」も「横手やきそば」も開発当時は地味な存在だったが、今やどちらも人気の食品。林社長の先見の明が光る。

同社は、麺からスープ類の製造まで一貫して自社で行える県内唯一の企業。専門メーカーにOEMでスープ製造を依頼する業者が多い中、スープやソースの調合、充填まで自社で行うため、企画決定、製造、商品化までワンストップで行えることが強みだ。思いをスピーディーかつダイレクトに反映できる体制がヒットを生む背景にある。また、林社長は経営をトップダウン型からボトムアップ型に切り替えた。「社員から『こんなことをやってみたい』とアイデアや計画が出てくるようになった。それに対して私は『どんどんやってみよう!』というスタンス」。個性豊かな同社の製品は、現在200種類にも及ぶ。

❖ 秋田・日本の味や文化を世界へ

09年から本格参入したネット通販事業は好調で、楽天市場で「秋田比内地鶏ラーメン」は人気ランキング上位の常連。ラーメン部門「グルメ大賞」を12年から5

年連続受賞している。林社長が力を入れるのは地産外商。地域密着だけでなく、秋田の味を全国に届けようと力を注ぐ。「製麺業者は、ただ麺を練っているだけでは存在価値がなくなる。外に向けた情報提供能力、発信力がないと生き残れない。秋田の素晴らしい食材や文化をどんどん外に発信したい。今後は海外での事業展開も進めたい。」

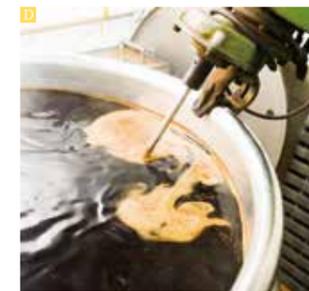
この10年間、イスラム教徒用のハラル食品の開発を続けてきた。15年にはハラル対応食品として生麺タイプラーメンの市販製品を日本で初めて発表。東京オリンピックなどを視野に外国人向けの商品開発に挑む。

4月には新商品「稲庭ラーメン」を発売する。15年に食品のミシュランガイドとも称される国際的コンクール「スーベリア テイスト アワード」において、ラーメンとして世界で初めて優秀味覚賞最高評価3つ星を受賞した商品で、稲庭うどんのなめらかな喉越しをそのままに中華麺にアレンジした。

企業理念は「笑顔あふれる食文化の提供を通じて、みんなの夢を実現する」。企業目標は「世界一の笑顔創造企業になる」。秋田および日本の味と文化を世界に広めようとさまざまなチャレンジを続けている。



- A 「稲庭ラーメン」は、稲庭うどん同様、職人による「手延べ」の技法で作られている。
- B 「ギバサ涼めん」のパッケージング作業。
- C 製麺作業（写真は「ギバサ涼めん」）。麺の太さや長さは商品によって変えられる。
- D スープやソースの製造は、工場内の一室で行われている。
- E 同社製品「黒挽きそば」と「比内地鶏ラーメン」はモンドセレクションで16年連続受賞。同社にはメダルがずらりと並び、写真に写っているのはほんの一部。



林泉堂 株式会社

〒019-0505 横手市十文字町仁井田字八萩101
TEL. 0182-42-5500 <http://rinsendo.com>

- 設立/昭和22年
- 資本金/4,000万円
- 従業員数/正社員39人・パート20人
- 事業内容/製麺業、乳製品宅配事業、ネット通販事業

※ 経営探訪は、センター利用企業を掲載しています。

[本館] 秋田市大町五丁目4-28
Tel. 018-864-1166
[川反店] 秋田市大町五丁目1-17
Tel. 018-823-4141

「いろいろ工夫しながら、投資を抑え、利益を大きくできるように頑張りたい」と話す嵯峨社長。



エアコン、給湯器を一新

宴会が減る状況でいかに売上げを伸ばすか。利益を確保するために、どんな工夫ができるか。様々な模索を続ける中、まずは…と取り組んだことの1つが、館内の設備の入れ替えだった。当センターの設備貸与制度を利用して、2015年度には本館の宴会場で使用していたエアコンを最新式の省エネタイプに。2016年度には厨房の給湯器を一新した。

「エアコンは特に効果が大きく、無駄なく効率よく温度を保つことが可能になったおかげで、電気代がぐっと下がった。下がった電気代でリース料を賄えるくらい」と嵯峨社長は笑顔を見せる。

かつては100人を超える大宴会がごく当たり前に行われていたが、今は小～中規模の宴会が主流。大宴会向けに設置された館内設備を見直し、省エネ化をすすめることで格段の成果を上げている。

お客様の満足を追求

館内設備をはじめとして「これからもコストの見直しや削減に努めていきたい」と嵯峨社長は話す。「例えば、料理。味やボリュームは追求しつつ、お客様の声に応じて価格はできるだけリーズナブルにしたい。そのために材料の仕入れを工夫して、手間暇かけて調理するなど職人の腕をフルに発揮していきたい。お客様の満足度をより高める企業努力を続けていく」。

近年は、高齢のお客様の声に応じて、畳敷きの部屋での宴会に椅子席を設けるなど、利用しやすさにも配慮する。

同社は今年47周年。まもなく迎える50年の節目を前に、守りと攻めの両方に力を入れている。

美郷町金沢字向小屋128-2
Tel. 0182-37-3120
Fax. 0182-37-3533

「[環境を含めて]ものを大事に、人を大事に」がモットーの佐藤六広会長(左)と佐藤純社長。



技術と品質、雇用を守る



有限会社 さとう技研

豊かな自然と水に恵まれた田園地帯で、レンズ加工を手がける「さとう技研」。人と環境に優しい経営を続ける。

高い技術を強みに15年

カメラや医療用機器、測定器などに使われる試作レンズや小ロット・高難易度のレンズの加工が得意な「さとう技研」。創業者で現会長の佐藤六広さんは、技術コンサルタントとして活躍していたほどの腕を持つレンズ加工のスペシャリスト。技能を伝授し、優秀な社員を育ててきた。同社は、高い品質・技術を強みに、無理な価格競争はしない。それでも卓越した技術を求め、県内外の大手から仕事が入る。

創業は2002年4月で、今年15周年を迎えた。創業時は自宅車庫を改装して工場にしていたが、5年の節目に新工場を建設しようと決意し、予定通り2007年に現在地に移転。今年事務所兼工場の新設から10周年でもある。

環境に負荷をかけないよう配慮

県内のレンズメーカーに約30年勤務した後、仲間4人と共に54歳で創業した佐藤会長。当初は中古の機械ばかりを購入していたが、後に当センターの設備貸与制度を利用して、検査工程で用いる球面精度測定器を導入するなど徐々に拡充。現在、役員を含めて22人の組織に成長した。モットーは、もの(資源)と人を大切にすること。最小限の資源で、高品質の製品を生産することに誇りを持つ。例えば、環境への配慮。レンズ研磨には欠かせない水は、同業他社なら1日に3トン使うところを200リットルまで抑え、しかも再利用により排水ゼロを実現している。水の再利用は、不純物のろ過やpH調整など手間がかかるが、「周囲の田圃に排水を流すわけにはいかない」ときっぱり。油を使う工程もあるが、廃油の回収・再利用も行っている。

社員を大切にしたい労働環境を整備

働きやすい環境づくりにも力を注ぐ。有給、産休、育休の取得推進はもちろん、子育て中の社員の急な休みも柔軟に受け入れる。「休みをきちんと取ることによって生産性が上がる。人は仕事のために生きているのではないのだから」。古い考えは捨て、時代の変化や今の風潮は、若い人から積極的に学ぶべきだと語る。ベテランと20～30代の若手社員をバランスよく雇用するのはそのためでもある。「ベテランは若手から新しい価値観を学び、若手はベテランに技術や工夫を学ぶ。だから若手もベテランも絶対に必要。70歳まで安心して働ける環境を整えたい」。社員の働きやすさを追求する精神は、1月に代表取締役役に就任した息子の佐藤純さんにしっかりと受け継がれている。

省エネ化でコストの削減に成功



株式会社 第一会館

時代と共に変わる景気や社会の意識。そうした変化を受け着目したのは、長年使っていた設備の入替えたった。

時代の変化と戦う

1970年2月に川反(秋田市大町)で創業(現川反店)。84年に本館を同じく大町に開き、繁華街の賑わいを支えてきた「第一会館」。総合飲食店、各種宴会場、結婚式場、貸会場として親しまれている。また、秋田の郷土料理が味わえる店として県外客の利用も多い。秋田の味と共に楽しめるプロ歌手による民謡ショーも評判だ。

秋田を代表する飲食店として歴史を重ねる同社だが、時代の変化と格闘する日々だという。「接待の減少、節約志向の高まり、冠婚葬祭の簡略化など、宴会の数そのものが減っている」。こう嘆くのは、昨年6月に現職に就任した嵯峨敏社長。さらに、人口減や同業他社との競争の加速もあり、厳しい現実の中で生き残りをかけている。



A 第一会館川反店にある秋田料理の店「七福神」。あきたの郷土料理と地酒を楽しむ。
B 設備貸与制度を利用して、省エネタイプのエアコン6台を新しく導入。

事業概要 設備貸与制度

県内小規模企業者・中小企業者が導入を希望される機械設備を当センターが購入し、割賦販売またはリースする制度です。

あきた企業活性化センター 経営支援部
設備・研究推進課
お問い合わせ TEL 018-860-5702



A 環境に配慮した工場。水200リットルは、一般家庭の風呂の平均水使用量(1回あたり)と同程度。少ない水で研磨作業を行っている。
B 設備貸与制度で導入した球面精度測定器を用いた検査。

事業概要 設備貸与制度

県内小規模企業者・中小企業者が導入を希望される機械設備を当センターが購入し、割賦販売またはリースする制度です。

あきた企業活性化センター 経営支援部
設備・研究推進課
お問い合わせ TEL 018-860-5702

人材に選ばれる 企業になるために



株式会社あきた総研は、小中高校生のキャリア教育、大学生の就職支援、若手社会人のUターン・転職支援、企業の採用コンサルティングを行っております。現在は誰でも勉強したり、読書をしたり、おしゃべりをしたりと自分の時間を過ごせるコワーキングスペースSDBの運営も始め、市民活動にも積極的に関わっています。転職相談を受ける中で知ることができたことは、採用時のミスマッチの現場に提案するためのリアルな情報です。

地方中小企業の悩みの種は人材難です。早期離職などの定着の問題や、そもそも会社名を知らなかったり、サービスがわかりづらかったりという情報発信の問題もあります。大手とは違い、人事部がある企業はほとんどありません。総務部長や営業課長、もしくは経営者が兼務していることが多いからです。しかし、人事は部署として独立する必要があるくらい専門的な分野になります。それは弁護士による法

務や、税理士による会計と並ぶ会社の根幹たる専門分野です。それにも関わらず、他業務の片手間でいうこと自体が企業に大きな負担となっているという声を良く聞きます。

人材を「人材」と表記することもしばしば見られます。会計上の経費としてとらえるのではなく、先行投資として資産と捉えるという意味です。人件費と言う経費として見ていることが問題です。人は資産として給料以上の価値を持っているはずで、それは数量では測れない、会社の雰囲気作りや、部下の教育や、ちょっとした環境整備、そして未来への可能性です。離職をしてしまうということは、そういった資産が無くなるという危機感を持たねばなりません。財務諸表上には現れない資産が減り、その離職者分の人件費は無駄となり、欠員補充による採用費用や教育のための上司の人件費など、経費はかさむ一方です。何より恐れなければいけないのが、口コミによ

「社員」は資産！
「採用」は将来への先行投資！



る悪評です。ブラック企業というレッテルが貼られると、そう簡単には修正が効きません。このように、採用において考えるべきことは、予想外に多いのです。採用はRJP理論という基本的な理論が大前提です。これはRealistic Job Previewの略で、情報開示を実態に沿ったものにし、課題や弱みを解決する人材を募集することで入社後の定着がなされるという理論です。つまり、求人票の書き方や、HPの採用情報をいかにリアルにするかが重要であり、文や図で限界がある分については面接時に会社見学や社員面談を図るなど、企業理解を進めることで、入社後に「思っていた会社と違う」というギャップを無くすとともに、自分が入社する意味が明確になり、やりがいにつながるということになります。

ここで重要なポイントがあります。正しい採用は企業が選ぶのではなく、求職者に選ばれる企業になるということです。

求職者に選ばれる企業になるために大切なことは3つあります。一つ目はその会社の理念や沿革など、会社の根幹にあたる部分の認知です。これは知るだけではなく、深く理解するという意味です。理念を形成するためにその企業の歴史や創業者の想い、時代を生き抜いて来た強みなど、とても多くの魅力が詰まっています。二つ目は事業の優位性です。開発力がすごいのか、商品サービスが人気なのか、営業力があるのか、競合他社に対しての強みになります。つまり、これが企業の安定性を示す指標になりますし、働く側としては家族への説得材料になります。県外からのUターンであれば奥さんなどの納得が必要ですし、新卒採用であれば保護者の方の納得が必要になります。三つ目が人です。離職理由の最も大きな

理由は人間関係と言われます。そのために入社時、特に中途入社の場合はどんな人がいるのかが大事な事項になります。そのため、採用担当者の役割はとて大きいものです。メラビアンの法則にもある通り、企業も同じく第一印象が影響して来ます。多くは採用担当者と経営者の面接で決まるとは思いますが、できるだけここに現場の社員を入れます。特に中間管理職だけではなく、若手の社員も面接へ同席させることをお勧めします。若手社員が入社時を振り返り、成長実感を持つチャンスです。採用の場を若手社員の研修として活用できるため、一石二鳥になります。これらの三つの情報を出すためには、全社員が学生へわかりやすく説明できる程度に会社理解をしていなければなりません。特に会社の強みなどは社員、下手すれば経営者ですら気付いていない場合も多々あります。

以上を踏まえ、事業の成長戦略の先行投資として採用することが、これからの時代を生き抜く企業であるために必要なことなのです。



株式会社あきた総研
代表取締役
須田 紘彬
Hiroaki Suda

【略歴】

株式会社リクルートにて新卒、中途採用のコンサルティング法人営業を北東北担当として経験。

30歳までに起業することを目標に逆算し退職、海外経験を積むためにニュージーランドで1年間過ごした後、都内の人材系ベンチャー企業にキャリアコンサルタントとして就職。

そのベンチャー企業にて営業、法務も兼任し統括マネージャーとして経営全体に携わる。2013年10月に秋田就職総合研究所を設立。2016年12月に株式会社へ法人化。

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「あきた企業応援ファンド事業」公募結果について

県内の地域資源を活用した新商品開発や販路拡大、大学・公設試験研究機関及び他の企業との共同研究による新商品・高度技術開発や高付加価値化などの取組を助成をする「あきた企業応援ファンド事業」を行っております。

公募状況 7件

公募期間
平成28年12月7日(水)～平成29年1月11日(水)

採択状況 事業採択数 6件

交付決定総額は29,866千円です。

中小企業者等支援事業(地域資源型)

No.	申請者名	市町村名	事業のテーマ
1	(株)小滝電機製作所	大館市	自動車用外装塗装色判別技術の確立による自動全数判別センサの開発
2	協和精工(株)	羽後町	金属製品製造技術を活用した自社ブランド時計[MINASE]の海外販路開拓の構築

中小企業者等支援事業(経営革新型)

No.	申請者名	市町村名	事業のテーマ
3	(有)高橋土木	東成瀬村	命綱固定金具の新たな取付部品開発による販路拡大
4	(株)ドラグーン	秋田市	観光専用のご当地おもてなしレンタカー(走る秋田の伝統工芸)車両の開発とそのPR事業

共同研究助成事業(高度技術産業集積地域型)

No.	申請者名	市町村名	事業のテーマ
5	(株)かおる堂	秋田市	骨の健康のためのビタミンD入りまんじゅうの開発

共同研究助成事業(一般地域型)

No.	申請者名	市町村名	事業のテーマ
6	(株)三共テクノソリューションズ	にかほ市	高精度な風力発電ブレードの検査方式の開発(ドローンによる三次元測位技術の高精度化)

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「あきた農商工応援ファンド事業」公募結果について

県内の中小企業者等と農林漁業者が連携し、互いに有するノウハウや技術等を活用して取り組む新商品開発や販路開拓などに対して助成を行う「あきた農商工応援ファンド事業」を行っております。

公募状況 7件

公募期間
平成28年10月26日(水)～平成28年12月7日(水)

採択状況 事業採択数 5件

交付決定総額は29,956千円です。

農商工連携支援事業

No.	申請者名	申請代表者	市町村名	事業のテーマ
1	(株)秋田ことづくり	○	横手市	秋田県産のドライフルーツ及び日本酒の組み合わせによる、高級ブランド構築及び商品開発
	鈴木果樹園		横手市	
2	ノリット・ジャポン(株)	○	秋田市	秋田の里地里山からグラン・クリュブランドを発信するグルテン・アレルゲンフリーの植物性アイス商品の開発と国内外発信
	(株)やまだアグリサービス		湯沢市	
3	合同会社地域とともに	○	秋田市	間引・規格外のあきた夏丸スイカを活用した健康食品の商品開発と販路開拓
	農事組合法人館合ファーム		横手市	
4	農事組合法人河辺農産加工組合	○	秋田市	大張野豚をサイコロ状にカットした「バリコロ」の加工商品の開発と販路開拓
	株式会社ヌウジャパン		秋田市	
	有限会社工藤畜産		秋田市	
5	石川 世英子 (クッキングスタジオふーず)	○	秋田市	秋田県産キイチゴを活用した「キイチゴポン酢」の開発と販路開拓
	佐々木 雄幸		五城目町	

お問い合わせ | 経営支援部 設備・研究推進課 | TEL 018-860-5702 FAX 018-860-5612

あきた企業活性化センターからのお知らせ

「秋田県プロフェッショナル人材活用セミナー」開催!

高い専門能力を持つ人材の採用方法を学ぶ「プロフェッショナル人材活用セミナー」を、3月3日、県内の企業経営者など約70名の参加を得、秋田ビューホテルで開催した。転職サイト「ビズリーチ」の佐藤和男執行役員が「即戦力人材、採用成功3つのポイント」と題し講演。①経営陣による主導、②より多くの人と会う、③徐々に志望意欲が高まる採用プロセスにする、の3点を重要と述べた。「転職者の75%がハローワークを使わない昨今、有能な人材を獲得するためには、様々な手段を活用する必要がある」と強調した。



お問い合わせ | 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点(あきた企業活性化センター内) | TEL 018-860-5624 FAX 018-860-5612

がんばる企業を応援します！

平成29年度 公益財団法人あきた企業活性化センター事業概要

創業・起業		TEL
創業支援室の提供 創業相談	創業や新分野進出を目指す企業に事務スペース（創業支援室）を貸し出します。また、入居者に対してインキュベーションマネージャー等による指導、相談対応、情報提供を行います。	018-860-5610
ビジネスプラン コンテスト等の開催	県内での起業意識を醸成し、起業家の発掘、起業家への支援を行います。	018-860-5610
相談・経営指導		TEL
経営相談助言	窓口相談や企業訪問等により、経営等に対するアドバイスや各種支援策のコーディネートを行うほか、関係機関等との連携により総合的な支援を行います。	018-860-5610
秋田県 よろず支援拠点	県内の各支援機関等と連携しながら県内企業が抱える売上拡大や資金繰り等のあらゆる経営課題に対応します。	018-860-5605
移動相談所の開設	企業からの相談にスピーディーに対応するため、県内7地域（秋田地域振興局を除く各地域振興局管内）で移動相談所を開設し、無料相談会を実施します。	018-860-5610
専門家の派遣	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。	018-860-5610
産業デザインに 関する助言	産業デザイン、製品開発、マーケティング等についての専門的な助言やデザイナーとのマッチング、コーディネートを行います。	018-860-5614
秋田県 プロフェッショナル 人材戦略拠点	企業の新たな取組に不可欠なプロフェッショナル人材の採用を支援します。	018-860-5624
下請かけこみ寺	県内中小企業からの企業間取引に係る悩みやトラブルに対し、相談員が無料で相談に応じています。	0120-418-618
設備導入		TEL
機械類貸与	県内企業に対して設備を割賦販売またはリースし、その創業や経営基盤の強化を支援します。	018-860-5702
販路開拓・取引拡大		TEL
販路拡大支援	県内ものづくり企業の販路を拡大するため、首都圏及び東北地区担当の販路開拓アドバイザーを配置し、発注企業の情報提供やマッチング支援を行います。	018-860-5623
商談会・発注情報 報告会の開催	受注機会の拡大を図るため、商談会、発注情報報告会、個別マッチング商談会を開催します。	018-860-5623
受発注情報の提供	「販路開拓アドバイザー」が収集した受発注企業の情報をホームページ、メール、ファックスにより配信します。県内企業の受注希望情報も発信します。	018-860-5623

輸送機関連産業 強化支援	自動車等メーカーや部品メーカーとのマッチング、新技術・新工法の芽出し、域内連携を支援します。また、自動車産業の中核地域である中京地区において、マッチング支援、発注動向調査等を行うため「自動車産業アドバイザー」を配置し、県内企業への助言・指導を行います。	018-860-5623
食品事業者の 連携支援	県内食品事業者の支援のため「食品マッチング専門員」が加工連携の推進や商品戦略等をアドバイスします。	018-860-5623
あきた食シーズ・ ニーズマッチング事業	県内の機能性素材や発酵技術、研究シーズ等と川下企業の研究・開発担当者とのマッチング機会の拡大を支援します。	018-860-5623

新商品開発・技術開発		TEL
あきた企業応援 ファンド事業(助成金)	地域資源を活用した県内企業や経営革新の承認を受けた県内企業の新商品開発等の取組を支援します。	018-860-5702
あきた農商工応援 ファンド事業(助成金)	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。	018-860-5702
ものづくり支援	自動車関連企業の生産技術向上、コア技術の発掘、ビジネスマッチング、共同研究の形成、新製品・新技術の開発や売り込みを行うため「ものづくりパワーアッププロデューサー」を配置し、事業化までの一貫支援を行います。	018-860-5623
競争的研究開発 資金等管理事業	企業の研究開発の促進を図るため、国等の競争力研究資金事業への提案支援や進捗状況管理、事業終了後のフォローアップを行います。	018-860-5702
ライフサイエンス人材 育成事業(補助金等)	ライフサイエンス関連分野における県内企業による事業化を促進するため、最新動向の情報提供や県内企業による市場調査等を支援する。	018-860-5702

知財活用		TEL
知財の総合支援窓口	特許・商標等の出願やライセンス契約、知財紛争など、知的財産に関する悩みや課題の解決を支援します。	018-860-5614
中小企業外国出願 支援事業(補助金)	国際的な事業展開や知的財産権侵害へ対応するために県内企業が行う外国への特許・商標等の出願を支援します。	018-860-5614

人材育成		TEL
営業力強化に向けた 研修等の開催	県内企業の経営者及び営業担当者の資質向上をテーマに、営業担当者向けセミナー「営業力強化塾」、経営者向け「営業戦略策定研修」を開催します。	018-860-5623

情報提供		TEL
情報誌 『ビックあきた』	県内で活躍する事業者の紹介、経営や各種補助金に関する情報等を提供する情報誌『ビックあきた』を発行します。	018-860-5603
ホームページ メールマガジン	各種支援施策、催事情報等を随時更新して発信します。http://www.bic-akita.or.jp/	018-860-5603

平成
29
年度企業経営や創業に関する課題解決にご利用ください！
ワンストップ移動相談所**様々な課題解決に！**

あきた企業活性化センターでは、県内各地域で移動相談所を開設しております。課題解決にお悩みの方は、是非ご相談ください。

相談対象者

現在県内で事業を行っている個人及び法人、県内での創業を検討している個人が対象です。

**相談
内容**

- 経営全般 ●資金関係 ●設備関係 ●技術関係 ●人材育成 ●新商品開発
- 新分野進出 ●創業 ●その他

開設日時及び開催場所

【開設日時】 毎週火曜日 / 10:30~15:00

場所	月日	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
鹿角地域振興局	25日		27日			19日	24日	28日			6日	27日	
北秋田地域振興局	11日	30日		11日		5日		7日	12日		20日		
山本地域振興局		16日	20日		8日		3日	21日		16日		13日	
由利地域振興局		2日	13日	18日	22日		17日			23日		6日	
仙北地域振興局	18日		6日		1日	26日		14日		9日	27日		
平鹿地域振興局	4日	23日		4日		12日	31日		5日		13日		
雄勝地域振興局		9日		25日	29日		10日		19日	30日		20日	

※相談を希望される場合は、できるだけ開催日の3日前までにお申し込み下さい。

(3日前が土・日・祝日の場合はその前日までとなります。なお、事前のお申し込みは、開設日当日の相談を効率的に行うためのものであり、事前のお申し込みがなくとも当日の相談は可能です。)

開設場所の住所及び連絡先

鹿角地域振興局 鹿角市花輪字六月田1	総務企画部地域企画課	TEL 0186-22-0457
北秋田地域振興局 北秋田市鷹巣字東中岱76-1	総務企画部地域企画課	TEL 0186-62-1251
山本地域振興局 能代市御指南町1-10	総務企画部地域企画課	TEL 0185-55-8004
由利地域振興局 由利本荘市水林366	総務企画部地域企画課	TEL 0184-22-5432
仙北地域振興局 大仙市大曲上栄町13-62	総務企画部地域企画課	TEL 0187-63-5114
平鹿地域振興局 横手市旭川一丁目3-41	総務企画部地域企画課	TEL 0182-32-0594
雄勝地域振興局 湯沢市千石町2-1-10	総務企画部地域企画課	TEL 0183-73-8191

お問い合わせ先 /

あきた企業活性化センター
総合企画部 総合相談課TEL 018-860-5610
FAX 018-863-2390秋田市山王3丁目1-1
県庁第二庁舎2階

ピックアップ

検索