

BIC Akita

Business Information Center

08
Vol.433
2017.August

【元気な企業を応援する
ビジネスマガジン】 **ビックあきた**



04. センター活用事例

新社屋完成で新たな展開を
株式会社 花善

メイドイン秋田を世界へ
有限会社 勇和工業

06. オンリーワン企業紹介

技術と信頼を重ねOリングで世界と繋がる
株式会社 秋田オイルシール

07. 主催事業報告

首都圏・東北地区発注等情報報告会

08. 経営サプリメント

「中小企業の海外展開のすすめ」(3)

10. お知らせ

産業デザイン出張相談会 ほか



MANAGEMENT REPORT

巻頭 **経営探訪**

**伝統の折箱の進化を図り、
秋田の食文化の
さらなる発展を目指す**

—株式会社 折安—

経営探訪

株式会社 折安

現在の主力商品、発泡スチロール製の折箱の製造工場。スタッフの手作業に支えられている。繁忙期には社長自ら作業することも。

伝統の折箱の進化を図り、 秋田の食文化のさらなる発展を目指す

高級感あふれる折箱や菓子箱、品質にこだわった自社製品の製造・販売。そして、食べ物以外の食に関わるものならなんでも取り扱う「食品資材の専門商社」として。秋田の人々の生活に溶け込みながら、秋田の食を支えてきた老舗企業の若き3代目、渡部智樹社長の挑戦はまだ、始まったばかりだ。



代表取締役社長
渡部 智樹
Tomoki Watanabe

折箱の製造から、 食品資材の専門商社へ

秋田市東通に本社を構える株式会社折安は創業68年を数える老舗だ。創業者は現社長の祖父。弁当や菓子などを詰める木箱、「折箱」の製造・販売から始まり、現在では食品容器や包装資材、料理道具、箸や食器などの卓上用品、マスクや消毒剤などの衛生用品と、食品産業における食材以外の分野を取り扱う食品資材の専門商社として名を馳せる。顧客は飲食店、和洋菓子店を中心に、病院や福祉施設へとシェアを広げている。

3代目となる渡部智樹氏が社長に就任したのは2015年12月。父である先代社長の急逝がきっかけだった。高校卒業と同時に地元秋田を離れ、東京の大学に進学。卒業後は鉄鋼を取り扱う大手商社に就職し、営業の現

場で活躍していた。父が倒れたという報せが届いたのは2015年10月。幼少期から自社製品を意識し、いずれは秋田に戻る決意を秘めていた智樹氏ながら、予期せぬ早期交代を迎えることとなった。

商社マンから、3代目社長へ

サラリーマンとして長い時間を過ごしてきた智樹社長。就任当初は苦労も多かったが、古くから会社を支えてきた従業員たちと、商社時代の経験を頼りに、会社を少しずつ前に進めてきた。前職ではビジネスの規模が桁違いなこともあり、納期や在庫の管理、顧客の管理など、「管理」の面では特に厳しく言われてきたという。「言われる立場から言う立場へと変化はしたが、商社としての押さえどころは身につけていた」と智樹社長。就任してからは、まず在庫やコスト管理の面で手腕を発揮した。

また、商社時代に学んだもう一つのこと「他人と同じことをしない、新しいことに挑戦する」という姿勢だ。商社では前任者から引き継いだ仕事を同じようにやっても評価されない。現状維持ではやがて競争力を失い、淘汰されるからだ。工数やコストの削減、利益や付加価値の増加、といった目標に向け、知恵と工夫が常に要求される。そのため、新しいビジネスを創出するためにアンテナを高く張り、市場や需給を探る習慣が染みついている。着任して1年半、ようやく周囲を見回す余裕ができ、さらなる需要の掘り起こしと新規事業の立ち上げを視野に入れている。

商社時代と大きく変わったのは取り扱う商品だ。食品関連商品を取り扱う上で最も気を付けなくてはならないのは安全と衛生。例えば、プラスチック容器は電子レンジで加熱しても有害な物質が溶け出すことはないか、消毒剤はもし口に入っても影響はないかなど、安全性の確認は怠らない。自社で製造する折箱や紙箱も、接着剤は食品対応のものを使用し、細心の注意を払っている。「食を扱うプロとして安全性は絶対に疎かにしてはいけない」と社長。そうした堅実な企業努力が多くの信頼を得て、消費者の安全を支えている。

「折箱」と秋田の「食」で全国へ

現在、智樹社長が最も力を入れているのは発泡スチロール製の折箱だ。弁当や惣菜に使われる食品容器の多くが、安価で手軽なプラスチック製容器に移行している中、おせち料理や仕出し弁当など、高級感が必要とされる場面では、やはり折箱が求められる。材料の色・柄・デザインなど、顧客の要望に合わせてオーダーメイドで製作される折箱は、消費者の目を喜ばせ、食を通して大切な時間を演出するのに一役買っている。競合相手が少ないこともあり、県外への販路拡大にも成功。現在、この折箱の販売先は北海道から関西までの県外の顧客が8割を占めている。今後は機能面でのさらなる進化を図り、付加価値を高める策を練っている。

「秋田で一番成功する可能性があるのは『食』に関するものではないか」と智樹社長。20年ぶりに秋田に戻り、郷土の食べ物の豊富さ、おいしさを再確認し、その可能性を強く感じている。秋田の「食」は県外に発信できる数少ない資源であり、それらを包み、運び、受け取ったお客様が開封したときの感動を生み出すためには容器の力が不可欠だ。そこで今年取り組んだのが、秋田新幹線開業20周年に合わせて、県内の食品事業者と試行錯誤を重ねて作った駅弁「はたちのこまち弁当」だ。「折安」が制作した折箱に「あきたこまち」のご飯をはじめ秋田の食材をふんだんに詰め込んだ。3～6月の期間限定の販売だったが、大変好評を博した。将来的には食品メーカー等とタイアップして秋田の「食」をパッケージ化し、県外に発信する役割も構想している。いつか、智樹社長が前任者を超越する仕事をする日を、私たちは秋田の食の隆盛の訪れとともに、迎えられることだろう。伝統ある企業を受け継ぎ、飛躍させるべく努力する若き社長の成功を願ってやまない。



- A デザイン性の高い折箱は県外の顧客に好評
- B 紙製の菓子箱。県内外の菓子メーカーで使われている
- C 厨房用品、衛生用品と、扱うアイテムは約1000点
- D 食品容器、割り箸、竹串なども、様々な種類の製品が揃う

株式会社 折安

〒010-0006 秋田県秋田市東通館ノ越2-12
TEL.018-834-2262 FAX.018-833-9890
E-mail oriyasu@joy.ocn.ne.jp

- 創業 / 昭和24年3月1日
- 資本金 / 1000万円
- 従業員数 / 23人
- 営業品目 / 各種折箱・木箱及び紙器の製造販売、食品容器・包装資材・厨房用品・料理道具・卓上用品の販売



CASE
1

新社屋完成で新たな展開を

【株式会社 花善 | <http://www.hanazen.co.jp/>】

〒017-0044 秋田県大館市御成町 1-10-2 / TEL.0186-43-0870・FAX. 0186-43-0888
E-mail:info@hanazen.co.jp

「新社屋を舞台に次の目標へ向かいたい」と八木橋秀一社長



大館駅前に新社屋誕生。 鶏めし弁当を、故郷の味へ

創業118年の「花善」の新社屋が完成

花善の鶏めし弁当は、秋田を代表する名物駅弁だ。明治32年、大館駅開業と同時に始まった花善の長い歴史の中で、現在の鶏めし弁当が誕生したのは昭和22年。それ以降、看板商品として大切に育ててきた。花善にとって、戦後の紆余曲折を二人三脚で歩み続けてきた大切なアイコンだ。

今年7月、花善は大館駅前に鉄骨2階建て・延べ床面積748㎡の新社屋をグランドオープンさせた。1階には製造工場、お食事処、弁当販売窓口。2階には花善の歴史を伝えるギャラリーを配置し、駅弁の包み紙の変遷や旧大館駅の写真を展示するほか、工場の一部が吹き抜けになっており、ガラス越しに製造工程を見学できる。

リニューアルしたお食事処のコンセプトは大館と鶏。「鶏めしを中心に大館の食材を使った料理を提供したい」と八木橋社長。親子丼、鶏めしチャーハンなどのメニューも揃え、観光客にも地元客にも愛される店づくりを目指す。

工場では1日最大3500食だった製造個数を5000食まで拡充し、より安全・安心な弁当の提供が可能になった。

愛され駅弁「鶏めし」を大館の味に

今回の新社屋誕生は、「鶏めし」のさらなる販路拡大を目的としている。200席以上あった席数を50席弱にスリム化し、より丁寧な接客を心がける。当センターのよろず支援拠点の助言を受けながら、衛生管理体制を強化し、鶏めし弁当の消費期限を添加物に頼らない形で延ばす。消費期限の延長は販路拡大に直結する要因だ。

花善の究極の目標は「鶏めしを大館の定番のふるさとの味にすること」。そのために、大館市内の小・中学校の給食に鶏めしを提供している。「鶏めし=故郷の味にしたい。そして、より地元で愛される存在に育てたい」と八木橋社長。JR東日本「駅弁味の陣」で平成27年から2年連続で駅弁大将軍(最優秀)に輝く快挙を成し遂げた花善の新たな挑戦が始まった。



2階ギャラリーには、かつて大館駅で活躍した立ち売りの備品も展示され、記念撮影も出来る。SNSの流行に合わせた遊び心が受けている。

【営業時間】
弁当販売処 / 6:30 ~ 19:00
お食事処 / 10:00 ~ 14:30
ギャラリー / 10:00 ~ 16:30
※いずれも無休

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 (018-860-5605)まで。

メイドイン秋田を世界へ

「面白くなくては
ものづくりではない!」
と鈴木勇太社長[有限会社 勇和工業 | <http://inagi.yuuwa-shaft.jp>]

本社営業所 〒206-0812 東京都稲城市矢野口 1212-1 2F TEL.042-377-3356 FAX.042-378-3888
 秋田工場 〒019-2331 秋田県大仙市大巻字宅地 36-1 TEL.0187-87-5622 FAX.0187-77-2605
 E-mail: inagi@yuuwa-shaft.jp



製品に自信があるから 価格ではなく、品質で勝負する

小さな工場で作られる、高度な精密部品

大仙市大巻(旧西仙北町)に工場を構える「勇和工業」。工場で作られているのは、産業ロボットや医療機器などの精密機械に使われる、小さな小さな部品だ。髪の毛ほどの細さのマイクロシャフト、直径数ミリのクロスローラーなど、小さな製品に特化した製造技術を誇る。主力のクロスローラーは、工場の生産ラインで使われる産業ロボットの駆動部分に使われ、ナノレベルの厳格な公差(誤差の許容範囲)が求められる。勇和工業が実現する高品質は、海外からも認められ、現在では、取引先の半分以上を香港、台湾、韓国など海外のメーカーが占める。

リーマンショックからの再起をかけて

もともと、東京都稲城市に工場を構えていた同社が秋田に工場を移転したのは2009年のことだった。製造業へのリーマンショックの影響は大きく、業績が急激に悪化。東京での工場経営が立ち行かなくなり、当時の鈴木敬三社長(現・会長)は夫人の出身地である秋田への移転を決意し

た。オーストラリア在住だった敬三氏の息子 勇太氏も、経営を手伝うために帰国。スタッフを現地採用し、新たな製品での再起を目指した。しかし、当時の経営状況では、設備投資に協力してくれる金融機関は皆無。そんな中、当センターに提出した計画書が評価され、設備貸与制度を利用して測定器を導入。これにより、より厳しい公差を要求する顧客との取引が可能となり、勇太氏が単身で海外メーカーへ営業、販路を拡大してきた。

今年4月、社長に就任した勇太氏。「スタッフが心を込めて作った製品だから、価格で勝負するのではなく、品質を理解してもらえるお客さまに買ってほしい。そして、Made in Akitaの製品を発信することで、いつか秋田に恩返しをしたい」と熱く語った。



A 製造中のクロスローラー
 B 完成品のクロスローラー
 C “No Fun No Manufacture”
 制服に書かれた言葉は、勇太社長の座右の銘。

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。

お問い合わせ あきた企業活性化センター/設備・研究推進課
 (018-860-5702)まで。



技術と信頼を重ね Oリングで世界と繋がる

株式会社秋田オイルシール



専務取締役
沢谷 繁男
Shigeo Sawaya

株式会社秋田オイルシール

〒018-2304 秋田県山本郡三種町豊岡
金田字堀切126-1
TEL. 0185-72-4141
FAX. 0185-74-5903
E-mail h-of@akita-aos.com
URL http://www.akita-aos.com

【会社概要】
創業当初からの基本理念は「秋田に雇用を創る」。本社・山本工場のほかにニツ井工場・にかほ工場、ベトナム工場を持ち、Oリング、オイルシール、Xリング、ガスケット、ゴム製品の製造販売を行う。顧客ニーズに応えるために、高性能で信頼性の高い製品づくりを目指している。
創業年:昭和59年



A

世界水準の技術とたゆまぬ商品開発努力の継続で、あらゆる顧客のニーズに対応。秋田生まれ・秋田育ちの企業として邁進する

秋田を拠点に世界水準の製品を提供

“オイルシール”はオイル(油)をシールする(封じる)部品である。身近な例では、お弁当箱のふたや水筒のキャップなどに同様の部品が使われている。これがものづくりの最先端においては、シールする対象が気体(空気やガス)・液体(水や薬液)・固体(粉塵や異物)と多種多様になり、その機能は気密性と摺動性の両立など、難しい要求を課されるようになった。

精緻で複雑な機構において、部品間の動作を成立させ、最大限の性能を引き出すための要となるオイルシール、今回紹介する「秋田オイルシール」は、山本郡三種町から世界を相手に、そんな部品を手がけている。

当社の創立は昭和59年。同時期にドイツの自動車部品メーカー Bosch 社から、燃料噴射バルブ用の重要保安部品である直径0.825ミリのOリングの受注を獲得したことにより、自信を深め、成長してきた。

現在、当社が取り扱う工業用ゴム製品のアイテムは約13,000種。その用途は自動車・電気製品・医療機器・住宅設備・インフラなど多岐に渡り、中でも自動車関連事業が売上げの50%を占めている。

顧客ファーストに徹した製品づくり

製品の高い評価の裏には、業界の流れと違う取り組みがある。高性能かつ高品質な製品づくりを目指す同社では、成型工程において、生産効率を重視するインジェクション成型では



A 用途に合わせて、さまざまなサイズや性能をもつミニOリング
B 製品形状やニーズにあった金型で製品を形状加工する成型作業

なく、ゴム本来の特性を引き出すコンプレッション成型を採用している。

「基本はゴムに無理をかけないこと、そうしたらゴムがちゃんと仕事をしてくれるんです」と沢谷専務は言う。そういった原料の特性を見極め、狙い通りに製造するための金型製作、性能や品質を検証するための試験装置も充実させたことで、同社のものづくりの歯車は今、滑らかに回っている。

近年では「マイナス40℃の極低温下でも優れた性能を発揮するゴム材料」などの開発に成功。業界動向や技術進化を注視しながらチャレンジな課題に挑戦し、付加価値を高めている。「このところは大手企業から製品開発段階での提案を依頼されることが増え、良い信頼関係が築けてきている」と沢谷専務は手応えを口にす

る。
現在、秋田オイルシール関連グループ全体では、県内で400人が働いている。受注の変動に対応するため、海外に工場を進出させたほか、2015年にはにかほ市に工場を新設し、ますますの需要増に応えていく考えだ。しかし、「まだまだ、まだまだこれからです」と沢谷専務は微塵も緩みを見せない。“世界と勝負できるものづくりで秋田を支える”、同社の飽くなき挑戦は、その礎に秋田の未来を見据える強い意志がある。

主催事業報告

首都圏・東北地区発注等情報報告会

平成29年度・第1回報告会開催

開催
内容

販路開拓アドバイザーによる「発注等情報報告会」を開催



“ 首都圏&東北と秋田を繋ぐアドバイザーの最新情報を共有 ”

当センターでは、首都圏と東北に販路開拓アドバイザー(AD)を配置。担当エリアの発注企業を訪問し情報収集に努めている。

去る6月22日(木)、そうした日頃の訪問活動で収集した情報を発表する「発注等情報報告会」を開催。県内40の企業や団体から53名の参加を得、各ADによる発注情報の報告の後、参加者との個別面談を行った。

参加企業2社の経営者に報告会の感想を聞いた。

●報告会参加者の声①

株式会社 白崎製作所 白崎 将 さん

創業85年を迎える当社は、東京に本社、北秋田市に秋田事業所を構え、プラスチックの切削加工をメインに手がけています。報告会には毎回出席。ビジネスの可能性を広げるための貴重な窓口だと認識しています。自社だけでは情報を得るのが難しい新たな可能性に毎回期待しています。ADの方々には、新たに接点を持ちたい企業へのファーストコンタクトを担ってもらっています。現在は東北担当の佐藤ADと相談しながら、新たな企業とのビジネスの可能性を探っています。



●報告会参加者の声②

有限会社 アイハラ 相原 伸一 さん

当社は電機製品・精密機械部品・化粧品容器類へのスクリーン印刷を手がけています。8年前からCASIO G-SHOCKの指針、3年前から文字盤の印刷を受注。致

密さを求められる仕事なので、常に技術の向上を目指しています。

この報告会は私にとって、仕事の感覚を調整するアンテナ的な存在。一般的な社会情勢とビジネスの実状での微差を確認する場です。プラスチックや金属、ガラスなどへの印刷が主流の当社では、“流行”の中に仕事の可能性が多く潜んでいます。先を読むための判断材料や情報交換を期待しています。



アドバイザープロフィール

●販路開拓アドバイザー／首都圏担当 酒井 徹

(株)タナベインターナショナル、旭マシナリー(株)、東京電子工業(株)の営業部門を歴任。各種製造設備や加工知識を有しており、特に紙器や段ボール装置に精通している。主に首都圏北エリアを担当し、これまでの営業ノウハウを活かして発注案件を開拓する。開拓先は(株)椿本チエイン、信越ポリマー(株)、(株)日立製作所、古河機械金属(株)など。

●販路開拓アドバイザー／首都圏担当 阿部 典男

電子部品、プリント基板メーカーの日本シイエムケイ(株)で33年間、営業部門および品質保証部門に勤務。営業部門では、国内勤務および海外勤務(シンガポール)を経験し、主に電気および車載メーカーを対象に電子部門(プリント基板)の営業に携わる。品質保証部門では、FMEA(故障モードと影響分析)を使い国内6工場の品質向上活動を支援。電子部門の営業で培ってきた豊富な経験を活かし、発注企業・案件を開拓する。本年度よりADに就任。

●販路開拓アドバイザー／東北地区担当 佐藤 明

YKKAP(株)に22年間勤務。製造工程・製造管理・安全環境管理を担当する。持ち前の行動力により、昨年度の企業訪問数は延べ300社以上にのぼる。大手メーカーと企業のパイプ役として提案からフォローまで行い、その丁寧さにも定評がある。開拓先はトヨタ自動車東日本(株)、YKKグループ、東京エレクトロングループ他。

[予告] 第2回情報報告会は10月に開催予定



面談中の酒井徹AD／首都圏担当



面談中の阿部典男AD／首都圏担当



面談中の佐藤明AD／東北地区担当

お問い合わせ

総合支援部 取引振興課 TEL018-860-5623・FAX018-860-5612

経営サプリメント

「中小企業の海外展開のすすめ」(3) ～県内の先行事例に学ぼう～

※中小企業の海外展開について、ジェットロ秋田貿易情報センター大山所長に3回シリーズで解説いただきます。

県内には既に海外展開に取り組んでいる事業者が多数いらっしゃいます。各事業者の経験を分析、勉強させてもらい今後の取組みに生かしましょう。もちろん「これをやれば絶対」という王道はありませんし、常に柔軟な対応が大事なことは言うまでもありません。

各事業者とも各種の補助事業、支援策を有効に活用しています。以下にご紹介するのはジェットロ事業等を活用して輸出に向けて取り組んでいる事例です。

アキモク鉄工

「低圧の塩分除去洗浄装置」

低圧の塩分除去洗浄装置「Hyper Washer」を地元企業(有)ベイクルーズの特許を活用した共同開発により製品化、海外取引で実績を作り国内市場への凱旋参入を目指す。2013年にパリ・エアショーで出会ったマレーシア企業と交渉を進め翌年には同企業と業務提携、マレーシア航空警察隊等で実機を投入してテスト洗浄を実施。マレーシアの航空関連見本市にも出向き、現在ヘリコプター運営会社等と商談の最終交渉中。今年6月には再度パリ・エアショーを訪問、



アキモク鉄工(花下社長・左から2人目)
パリエアショーで仏空軍と商談

フランス空軍始め各国企業へ精力的に直接営業。国内では3月に自衛隊への納入も果たしました。

丸松銘木店「網代編み化粧板」

0.25ミリに削ったテープ状の木を使い伝統的な「網代」編みで化粧板「Almajiro(アルマジロ)」を製造。秋田空港の出発ロビーやレストランでも使用。5年ほど前から海外開拓に取り組む、2014年にはパリの「メ

ゾン・エ・オブジェ」に初出展。以来4年連続で出展。2016年1月に同展に来場したフランスの内装デザイナー事務所と販売代理店契約を締結し、初輸出を達成、リピートオーダーに繋がり軌道に乗り始めた。2018年1月の同展に5度目の出展が確定しています。



丸松銘木店(上村社長・右)
メゾン・エ・オブジェ展(パリ)にて

REALE Lab (レアーレ・ラボ) 「無塩の梅加工品」

「果実由来の自己消化食品の製造法」(国内特許査定済・国際特許PCT出願済)で塩や添加物を使わない梅エキス、梅干しの製造を実現。2016年末から販売を開始し、現在は秋田県産梅を使った「オール秋



Reale Lab(鈴木社長)
塩分0%の梅製品を開発

田」製品を達成。既に2015年の設立当初から海外市場も見据え国際特許も出願。原材料の調達、生産体制が軌道に乗れば海外輸出実現が期待されます。

開商「人工炭酸泉生成装置」

独自の気液混合機構により気泡径が最小100ナノm以下の炭酸泉生成装置を開発。電源不要・小型なステンレス製の筒状装置。秋田大学医学部心臓血管外科、山本教授との共同研究を実施。今年3月に山本教授を訪問し、効果や今後の方向性などご意見を賜り、海外での需要を確信、ジェットロの支援を得て中国市場への参入に取り組む。今年5月にジェットロ上海



開商(島社長・左)
中国・常州市の病院にて

の協力で中国市場現地調査実施。7月には常州市の介護施設にデモ機を設置。今後は大量受注に対応する生産体制の確立並びに偽造対策その他を検討中です。

大潟村農産物・加工品輸出促進協議会 「農産物・加工品」



大潟村農産物・加工品輸出促進協議会
シンガポール・FOOD JAPANにて

2016年4月設立の輸出促進協議会が積極的に国内外の見本市・商談会に出展。(株)大潟村あきたこまち生産者協会の主力であるグルテンフリー商品が注目を浴び、中国や米国等に輸出を開始。今後も豪州、アジア、欧州、米国の見本市に出展予定。世界各地への輸出が期待されます。

アネシア「自社ブランド「Miui's」を設立」



アネシア(関口社長・右)
ジェットロ専門家と打合せ

2015年春に帯アート制作(意匠登録済)や組子細工を主とし、日本の伝統と文化を軸に【もの作り】を目指したブランド「Miui's」(ミウイズ)を設立。海外(欧米)への展開を頭に絵描き、2016年に「メゾン・エ・オブジェ」に出展申請したものの、残念ながら落選。ならば再挑戦と奮起し、今年はパリの同展、ニューヨークの「ニューヨーク・ナウ」展を自ら視察。世界一線級の見本市で世界レベルを体感し圧倒されるも、パリ市内で飛び込み営業した店舗と話が進み、今年10月にはパリでの本格デビューが実現しそうです。

新燃コーポレーション 「秋田産米の輸出、家畜飼料の輸入」



新燃コーポレーション
ウラジオストックでの試食販売

2015年にJA秋田おばこの「あきたこまち」ウラジオストック初輸出を実現。その後ロシアと秋田を何度も往復し、ビジネス機会を自ら開拓。コメの輸出

量拡大とウラジオストックからの家畜飼料の輸入実現に焦点を絞り活動。9月にモスクワの見本市JETROブースに出展、ロシア西欧部への販路拡大に取組む。家畜飼料も懸命の努力の結果、7月上旬に契約締結、秋田港輸入実現へ最終段階に持ち込んでいます。

自ら動けばチャンスに遭遇するし、もっと動けば向こうから飛び込んできます。企業規模の大小ではなく真剣に汗をかくことが実を結んでいると実感しています。自社(自分)もとお考えの皆様、まずはジェットロへお気軽にご相談ください。

その他の成功事例等

ジェットロ活用事例集: https://www.jetro.go.jp/case_study/
あきた海外展開支援ネットワーク: <http://www.akita-kaigaitenkai.jp/case/>



日本貿易振興機構(ジェットロ)秋田貿易情報センター
所長

大山 明裕
Akihiro Oyama

【略歴】

神奈川県横浜市出身
1988年3月 横浜国立大学 商学部卒業
日本貿易振興会入会、ナイジェリア・ラゴス事務所 所長、
オーストラリア・メルボルン事務所、投資交流部 海外投資課 課長、出向(財)2005年日本万国博覧会協会(愛知万博)、総務部 主幹(出納担当)等を担当。
2013年7月~ 秋田貿易情報センター 所長

(公財)あきた企業活性化センター / 産業デザイン移動相談会事業

デザインは「センス」が無いからわからない…

オリジナルデザインが真似された!

PR力が弱いんだよな…

デザイナーにどんなことを頼めるの?

売れる新商品を考えて!

横手 大館
由利本荘
秋田

お気軽にどうぞ!



産業デザイン出張相談会

デザインミニセミナー
同時開催!!

参加無料

ミニセミナー 全日程 金 曜 11:00~12:00 定員 30名

失敗しない商品開発

講師 センターデザイン相談員
「作ってから売る」から、「売れるものを作る」へ! 商品開発に無くてはならないデザイン、その考え方と活かし方について解説。

8/4 大館商工会議所
2F 第1会議室

8/18 由利地域振興局
3F 大会議室

PRのデザイン

講師 センターデザイン相談員
チラシやPOPなどの販促ツールがイマイチと感じている方へ!
「伝えたいこと」を整理し、「伝わる」見せ方、伝え方を解説。

9/1 大館商工会議所
2F 第1会議室

9/15 由利地域振興局
3F 大会議室

デザインと知財

講師 齋藤 博子 弁理士
デザイナー必見! 商標権・意匠権・著作権などの実務に関わる知的財産権の基礎知識から、デザインと知財を戦略的に活用する方法を解説。

9/22 県庁第二庁舎
3F 31会議室

10/6 平鹿地域振興局
福祉環境部 2F 研修室

10/27 大館商工会議所
2F 第1会議室

※5月~7月に北秋田市会場、横手市会場、秋田市会場で開催したテーマと同じですが、若干バージョンアップした内容としています。

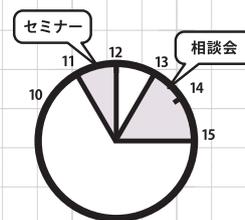
相談会 13:00~15:00 の間で1社あたり約 50分

お問い合わせ・申込先

(公財)あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課 (担当・鈴木)

TEL 018-860-5614 FAX 018-863-2390

E-mail info@idsc-akita.net



(公財)あきた企業活性化センター 職員募集について

- 当センターでは「秋田を元気にしたい! そのために県内企業を活性化させたい!」と考えて行動できる若い力を募集します。(平成30年4月採用)
- 募集要項や試験の詳細は「一般財団法人秋田県総合公社」へお問い合わせください。願書受付期間は8月25日~9月15日です。>>>> <http://www.akisouko.com>
- 採用試験に先立ち、平成29年8月28日に開催される「秋田県合同就職面接会」にて当センターの概要や業務の説明を行います。ご興味をお持ちの学生・社会人の方はぜひご来場ください。>>>> <http://www.pref.akita.lg.jp/pages/archive/24772>



超実践「売れる」を作る

企画力UP セミナー

当セミナーは、通販大手の(株)フェリシモ主催事業を活用し、商品企画のノウハウを実践的に学び、商品化を目指すプログラムです。本事業の最大の特徴は、セミナーで企画した商品をフェリシモや、全国に販路をもつ流通・小売企業へ向け、**直接売り込みをかけるチャンス**が得られること。さらに、あきた産業デザイン支援センターアドバイザーによる、**商品をも具体化する為のサポート**も組み込まれています。
「売れる商品」に仕立てる技術を身に付け、自社商品を全国展開させるチャンスをつかみませんか？

大手企業と繋がって
**自社商品を
全国展開させる
チャンス!!**

「売れる」を生み出す企画力を、学びと実践を通して身に付けます！

1 商品企画アカデミー

平成29年10月-12月まで
全7回のセミナー

「生活者視点のものづくり」を軸に、「どうやったら売れるのか」を考えるのではなく、「消費者は何を望んでいるのか」に焦点を置き、売れる商品開発の技術を身に付けます。

全7回のカリキュラムの中には、大手企業との取引に必須となる品質基準について学べるプログラムや、企画中の商品へのアドバイスももらえる個別相談会も含まれ、質問や相談しやすい環境が整っています。

2 スター商品誕生オーディション

1回目の開催は
平成30年3月を予定

全国に販路を持つ流通・小売企業のバイヤーやプランナーを招き、プレゼンを行う「スター商品誕生オーディション」。仙台にて年2回開催します。開発した新商品を**全国デビューさせるチャンス**です！



3 具体化支援

平成30年2月-平成31年3月までを予定

具体的な商品仕様の検討、最適なPR手法の選択など「かたちにする」から「伝える」まで。必要に応じてデザイナーとのマッチングも行いながら、長期スパンでじっくり支援を行います。

「商品企画アカデミー」で生まれたアイデアや「スター商品誕生オーディション」応募企画等を**現実的に具体化**するため、あきた産業デザイン支援センターが全面的にバックアップします。

■ メイン講師

こじま えいさく
児島 永作

株式会社フェリシモ 東北事務所 所長

平成11年大手カタログ通販の株式会社フェリシモに入社。生活雑貨の商品企画に携わり多くのヒット商品を企画。その後、調達システム開発やサプライチェーンマネジメントなどにも取り組む。23年の東日本大震災後は「とうほく帖」を発刊し東北での商品企画や復興支援プロジェクトの運営を担う。28年より仙台にフェリシモ東北事務所を開設し新事業 Startline を運営。



■ フェリシモとは？

株式会社フェリシモは1965年創業、兵庫県神戸市に本社を持つ大手通信販売会社。幅広い年齢層の女性をターゲットとして、衣料品・生活雑貨・インテリア・食品など数々のヒット商品を生み出しています。



■ 料金 通常の受講料162,000円が、**52,000円**になります。

(秋田県、あきた企業活性化センター等が11万円を補助します。)
※1事業者につき3名まで、料金内での受講が可能です。

■ 定員 限定 **10事業者** (衣・食・住・美容等、業種は問いません。)

(定員に達し次第、募集を締め切らせていただきます。)

■ 対象 秋田県内の全事業者が対象

■ 締切 **9月22日(金)**

「商品企画アカデミー」の日程など、
詳細を知りたい方はお気軽にお電話を！
もしくはホームページをチェック!!

【お問い合わせ・申し込み先】

(公財)あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課 伊藤(真)・武藤

TEL・018-860-5614 FAX・018-863-2390 URL・<http://idsc-akita.net>

個人事業主向けローン

〈あきぎん〉

速決 SOKKETSU BusinessLoan ビジネスローン



個人事業主のみなさまを応援します!

新たに創業される方もご利用いただけます。

速い!

最短、即日回答
いたします。

当行営業時間外のお申込みの場合、
審査の状況によっては、ご回答が
翌営業日となることがあります。

自由!

お使いみち自由

事業に関するすべての資金に
お使いいただけるほか、
他社の事業性ローンのお
借換資金としても
お使いいただけます。

簡単!

カンタンお申込み

事前審査申込は
インターネット・FAX・郵送で

審査結果のご連絡

正式申込・ご契約

【商品概要】

ご利用 いただける方	<ul style="list-style-type: none"> ●当行に個人ローンを除くお借入がない方 ●お申込時の年齢が満20歳以上の方で、完済時の年齢が満75歳以下の方 ●保証会社の保証が受けられる方 ●そのほか、当行所定の条件を満たされる方 <p>※法人代表者の個人申込みは、取扱い対象外となります。</p>
ご融資金額	<ul style="list-style-type: none"> ●50万円以上300万円以内(1万円単位) ●〈あきぎん〉フリーローン速決名人を既にご利用の方は、既存借入金と合算して500万円がご融資限度額となります。
ご融資期間	1年以上7年以内(84回返済以内)
担保・保証人	不要
ご返済方法	元利均等返済(ボーナス併用返済はご利用いただけません。)

くわしくは店頭または当行ホームページでご確認ください。

「かんたん!」事前審査お申込み
次のいずれかの方法をお選びください。



FAX.018-866-1104

当行各支店で配布している申込書にご記入のうえ、
上記の番号にFAXしてください。



インターネット

当行のホームページからお申込みいただけます。
ご返済額のシミュレーションもできます。

あきぎん 速決ビジネスローン



郵送

当行各支店で配布している申込書にご記入のうえ、
ご郵送してください。

◎ご相談・お問合せは、最寄りの本支店窓口またはダイレクトバンキングセンターへ

ダイレクトバンキングセンター
【営業時間/平日9:00~17:00】

0120-889-186



秋田銀行

<https://www.akita-bank.co.jp/>

平成29年7月1日現在