

BIC

【元気な企業を応援する
ビジネスマガジン】 **ビックあきた**
Akita
Business Information Center

10
Vol.435
2017.October



04. センター活用事例

秋田杉をアロマテラピーに
アトリエアンダンテ

イベント列車で集客力アップ
秋田内陸縦貫鉄道株式会社

06. オンリーワン企業紹介

伝統と匠の技が生み出す曲木家具の魅力を発信
IDC大塚家具グループ 秋田木工株式会社

07. 主催事業報告

経営革新力アップセミナー
秋田県よろず支援拠点事業 地域連携フォーラム

08. 経営サブリエメント

WEBマーケティングを強化しよう(第2回)

10. お知らせ

商品開発力アップセミナー ほか

MANAGEMENT REPORT
巻頭 **経営探訪**

**「下請け仕事はやらない」
技術を磨き、新たな価値を
お客様へ提供し続ける**

—株式会社チバテクノ—

経営探訪

株式会社
チバ・テクノ

横浜にある本社と湯沢工場を往復する日々を送る千葉社長。社員と気さくに言葉を交わす。同社では地元の高校から新卒採用を続けている。



「下請け仕事はやらない」

技術を磨き、新たな価値をお客様へ提供し続ける

「抵抗器」「放電加工用ワイヤー電極」「放電加工用パイプ電極」のメーカーとして、国内トップクラスのシェアを誇るチバ・テクノ。「下請け」ではなく、自社で製品を提案、開発、販売するスタイルを大切に、日々新たな価値を生み出している。



代表取締役社長
千葉克徳
Katsunori Chiba

製品は身近な分野でも活躍

湯沢横手道路・湯沢ICから車で5分。雄物川沿いの広々とした敷地にチバ・テクノ湯沢工場はある。本社は神奈川県横浜市。1961年に東京で創業し、その3年後に誘致企業としてここ湯沢市に工場を構えた。

主力製品は、「抵抗器」「放電加工用ワイヤー電極」と「放電加工用パイプ電極」。千葉克徳社長は、「当社の製品が、何にどのように使われるのか、業界外の方にはなかなか理解していただけて苦勞します。」と笑うが、実は我々が身近に利用しているもの、目にしているものに使われている。

例えば、大電力型抵抗器と呼ばれる製品は、社会を支えるインフラ設備、産業用機械設備、エレベーター、エスカレーター、大型クレーンや各種工作機械に基幹部

品として組み込まれている。一方、放電加工用のワイヤー電極とパイプ電極は、家電商品、携帯電話などのデジタル機器、自動車部品やボディなど、さまざまな製品の金型製作や部品加工に使われている。

同社の製品は、品質管理を徹底する中で常にトップシェアを誇っている。湯沢に生産拠点を置きながら、大手企業との競争の中で、いかにして業界トップクラスを叶えてきたのか。また、創業から56年間、黒字経営を続けている秘訣とは。

業界のニッチで躍進

「当社の製品は国内に競合が少ない。得意分野を生かせるニッチな分野で技術を磨いてきました」と千葉社長。

チバ・テクノは、創業者千葉修二が羽後町出身だった

縁で湯沢市内の民家から生産をスタートした。60～70年代初頭は、日本電信電話公社(現NTTグループ)に製品を納め、幾多の経済危機を乗り越え経営を存続させてきた。業績の向上に伴って生産拠点も拡張し、1984年からは三代目となる現湯沢工場での生産を始めている。そして抵抗器製造で磨いた巻線の技術と加工の技術を生かし1994年に生産を開始したのが、放電加工用のワイヤー電極とパイプ電極である。高精度・高速加工に対応した高品質ワイヤーの開発により、自社ブランド「CT-Wire」は、金属線特有の巻き癖を独自技術で極限まで解消し、高く評価されている。さらに、韓国のワイヤーメーカーと業務提携して微細加工用パイプ電極の生産拠点となる合併会社を設立し、積極的に事業を展開してきた。

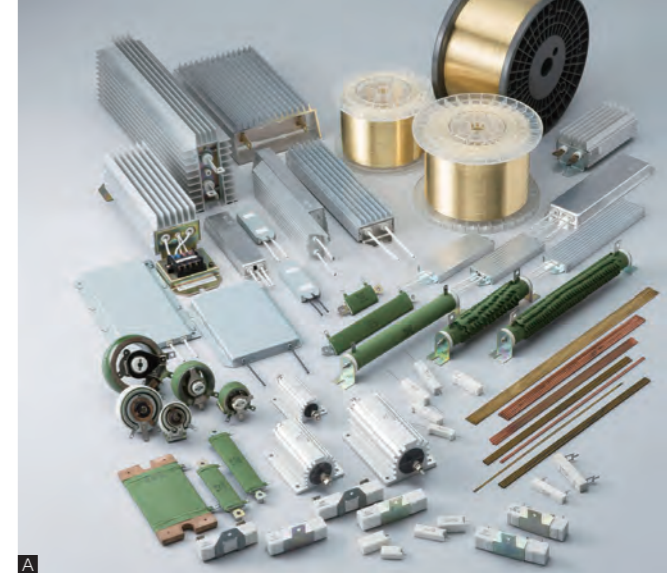
千葉社長は2008年に現職に就任。「下請け仕事はやらない」という先代の言葉を今も大切にしている。「下請けは売上げをすることはできるが、いつ注文を切られるかわからない。言われたものを言われた通りに作る仕事ではなく、顧客の要望に対して自ら提案、開発、販売する仕事」。この教えを守り、社内に編成した技術部門にて多品種小ロットで高品質な製品を開発、技術面でも国内屈指の大手企業から信頼を得ている。

構想力を鍛えて付加価値高く

商品開発と並んで重視するのは生産を効率的にする生産技術である。抵抗器は人の手による作業が多いため、省力化、多能工化に取り組んだことで従来の半分以下の人員で生産体制を維持しており、ワイヤー電極は24時間・完全無人化での生産体制を確立している。現在は、技術部門や品質管理部門へ重点的に人員配置している。

同社は企業理念として「顧客満足」「構想力」「未来」を掲げている。生産能力を上げるため、社内に「生産技術課」を置き、自動梱包ライン、各種治具など、省力化のための装置を内製している。「自社製と市販の装置を組み合わせると理想の生産ラインを造っています。ゼロからの技術確立は大変ですが、既存の技術を組み合わせることで能力や品質を何倍にも向上させられる。構想力を磨くことは、中小企業生き残りの秘訣だと考えています」。

また、社員が将来の目標を持って働けるよう、人材育成にも力を入れる。資格の取得、技術研修やビジネス研修などスキルアップを目指す社員には快く支援を行う。湯沢工場の社員は地元雇用が中心で、50年以上地域に雇用を生み出してきた。「秋田は根が真面目で努力家が多い。県や産業技術センターなどの支援も手厚く、ものづくりに最適な地だと感じています」。現在は生産能力拡大のため、工場を増築している。「得意分野を磨き、無理をせずに身の丈にあった経営を続けることで生き残ってきました。当社製品は一般の目にはつきにくいものですが、これからも日本のものづくりを支える仕事を続けていきたい」。



- A 抵抗器、放電加工用のワイヤー電極、パイプ電極などの同社製品群
- B 24時間・無人で稼働しているワイヤー電極製造ライン
- C 体に負担をかけずに重量物を運べる内製装置
- D アルミの切断、穴あけまで1人で加工できるよう工夫した多能ライン

株式会社チバ・テクノ 湯沢工場

〒012-0051 秋田県湯沢市深堀字中川原116-7
TEL. 0183-73-0106 FAX. 0183-73-0199

本社
〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜1-13-12 クリゲルンベルグビル2F
TEL. 045-473-9933 FAX. 045-473-9729
http://www.chb.co.jp
http://chb-shop.com(株式会社チバ・テクノパーツショップ)

○創業/1961年9月
○資本金/7,000万円
○従業員数/86人
○事業内容/電子部品(抵抗器各種の開発・製造)、消耗部品(放電加工用ワイヤー電極、細穴加工用パイプ電極、周辺機器の開発・製造)

CASE 1

秋田杉をアロマテラピーに

[アトリエアンダンテ | <https://www.atelierandante2015.com/>]

〒010-0001 秋田県秋田市中通 4-1-52-302 / TEL. 090-5849-9930
E-mail: atelierandante2015@gmail.com

「秋田の眠れる資源が再評価される製品を」と佐藤智子代表



使い道のなかった杉の葉から、高品質なエッセンシャルオイルを抽出

秋田杉のエッセンシャルオイルを作りたい

秋田杉の葉を原料としたエッセンシャルオイルが、県内外のアロマテラピー専門店などで販売されている。まるで森林浴をしているような香りは、疲労回復やストレス解消などの効果があり、スギ花粉症の予防効果も期待されている。製品化を実現したのは1人の女性起業家だ。

「アトリエアンダンテ」代表の佐藤智子さんは、専業主婦をしながら「いつか、秋田の資源を活用したモノづくりをしたい」という思いを温めていた。二男の中学卒業を機に、本格的に起業に向けて活動を開始。趣味のアロマテラピーがきっかけとなり、「秋田杉でエッセンシャルオイルを作って販売する」という構想を立てた。

つながりが生まれ、事業が動き出す

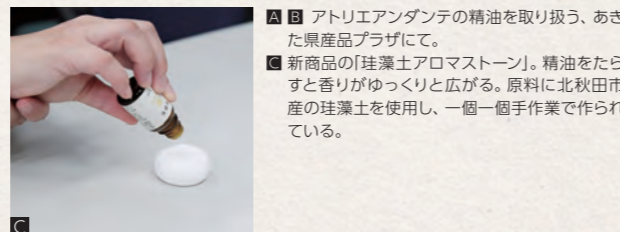
情報収集を始めると、秋田県立大学の研究所が既に、杉の精油(エッセンシャルオイル)の抽出に成功、効能についても確認済みであることが分かった。杉の葉や枝など、製材に不要な部分は林にそのまま捨てられている。これらは林地残材と呼ばれ、近年増加が懸念されているため、活

用法の研究が産官学連携で進められていた。

佐藤さんは、研究の中心人物であった秋田県立大学 木材高度加工研究所 元所長の谷田貝光克博士に直接コンタクトをとり、精油の抽出法などを習得。委託先も紹介してもらった。当センターに相談し、葉を提供してくれる伐採業者も見つかった。こうして多くの業者と連携し、葉を新鮮な状態で採取し、精油を抽出、製品化・販売する事業が動き出した。

この事業で佐藤さんは、当センター主催の「あきたビジネスプランコンテスト2015」で優秀賞を受賞。持ち前の行動力と、多くの人とのつながりによって実現した事業は、秋田の眠れる資源を有効活用した成功事例として期待を集めている。今後は、販路拡大のための営業活動、さらなる新商品の開発と、佐藤さんの挑戦は続いていく。

※「あきたビジネスプランコンテスト2017」は10月12日(木) 秋田拠点センター・アルヴェ2階多目的ホールにて開催



A B アトリエアンダンテの精油を取り扱う、あきた県産品プラザにて。
C 新商品の「珪藻土アロマストーン」。精油をたらずと香りがゆっくりと広がる。原料に北秋田市産の珪藻土を使用し、一個一個手作業で作られている。

事業概要 あきたビジネスプランコンテスト

県内での創業・起業意識の醸成と、独自性のある経営計画を持つ起業家を発掘するため、年に1回開催するコンテストです。
●Facebook【あきたビジネスプランコンテスト】でも情報を発信しています。

あきた企業活性化センター/総合企画部
総合相談課
(018-860-5610)まで。

お問い合わせ

CASE 2

イベント列車で集客力アップ

[秋田内陸縦貫鉄道株式会社 | <http://www.akita-nairiku.com/>]

〒018-4613 秋田県北秋田市阿仁銀山下新町 41-1 / TEL. 0186-82-3231・FAX. 0186-82-3793
n-info20@akita-nairiku.com

「沿線地域とともに発展を目指します」と松橋勝利部長



存続の危機を乗り越えて 地元観光の活性化を目指す

生き残りをかけて観光鉄道へ

周辺人口の減少などから、一時は存続すら危ぶまれた「秋田内陸縦貫鉄道」。現在、「あきた美人ライン」という愛称のもと多くのイベントを開催し、沿線地域の観光資源を活かしながら乗客の増加を目指している。内陸線とバスで沿線の観光地を巡るツアーの他、農家のお母さんたちの手料理が楽しめる「ごっつお玉手箱列車」、車両基地で子どもたちを対象に行っている「鉄道基地見学」など、工夫を凝らした企画が目白押しだ。

秋田犬の魅力伝えて観光PR

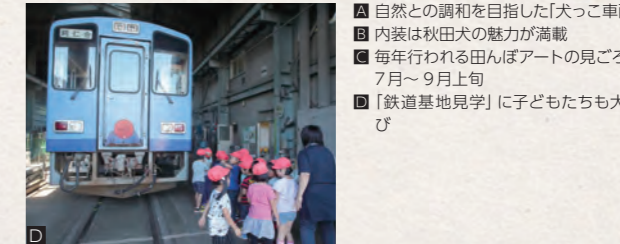
県では2016年12月から、内陸線を含む角館駅から旧小坂駅までを「秋田犬ふれあいライン」と銘打ち、秋田犬に実際に会える観光コースとして国内外にPRしている。そこで、当センターの産業デザイン支援センターに相談して、「犬っこ車両」を制作した。車両の外観は、秋田の原風景を損なわないシンプルなデザイン。一方、内装はたくさんの秋田犬の写真などがディスプレイされ、オレンジ色の

シートも犬っこ柄で、賑やかなイメージだ。観光客のためのエンターテインメント性を追求しながら自然や地域との調和も忘れない。そんな内陸線の思いを体現した車両となっている。

また、内陸線では沿線5ヵ所で「田んぼアート」を制作。走行中の車窓からが一番きれいに見えるように作られており、今年のテーマは「秋田犬と四季」。犬っこ車両と相まって、今年の内陸線は秋田犬一色だ。

利用客の減少が深刻な内陸線だが、前田南駅が人気アニメ映画の聖地と言われるなど、明るいニュースも多い。2016年度は台湾からの観光客が1万5千人を超え、前年比で倍増した。

「内陸線が観光の拠点となって、沿線地域とともに発展していきたい」と総務企画部長の松橋勝利さん。観光鉄道としての今後に期待だ。



A 自然との調和を目指した「犬っこ車両」
B 内装は秋田犬の魅力が満載
C 毎年行われる田んぼアートの見ごろは7月～9月上旬
D 「鉄道基地見学」に子どもたちも大喜び

事業概要 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。

あきた企業活性化センター/総合企画部
知財・デザイン支援課(あきた産業デザイン支援センター)
(018-860-5614)まで。

お問い合わせ



伝統と匠の技が生み出す 曲木家具の魅力を発信

IDC大塚家具グループ 秋田木工株式会社



代表取締役
瀬戸 伸正
Shinsei Seto

IDC大塚家具グループ
秋田木工株式会社

〒012-0862 秋田県湯沢市関口字川前117
TEL.0183-73-0123 FAX.0183-72-2019
E-mail bentwood@yutopia.or.jp
URL <http://www.akitamokko.jp/>

【会社概要】
曲木家具・洋家具類の設計・製造・販売を行う家具メーカー。創業100年を超える歴史を持つ、日本唯一の曲木家具専門ブランド。剣持勇、柳宗理、佐藤オオキなど有名デザイナーとのコラボレーションも行い、数々の曲木家具がグッドデザイン賞を受賞している。2006年、株式会社大塚家具の子会社となる。
創業年:明治43年



100年の伝統を守る日本唯一の曲木家具専門ブランド。人々の生活に寄り添い、特別な存在となる家具作りを続ける

伝統の曲木技術を守り続ける

秋田県湯沢市で100年以上の歴史を誇る秋田木工。無垢の木材を高温の蒸気で蒸し、熟練の職人がひとつひとつ手作業で曲げる、「曲木(まげき)」の洋家具を作り続けている。木の特性を熟慮して作り上げられる曲木家具は、木の息づかいが宿る柔らかくも躍動的なフォルムと、100年使える丈夫さが特徴だ。

秋田木工株式会社の前身となる、秋田曲木製作所が創業したのは明治43年(1910年)。当時、急速に西洋化が進んでいた日本では、多くの家具を海外から輸入していた。そのため、西洋家具の技術を国内で育てることが急務とされ、広葉樹の有効活用の点からも、曲木家具の製造が国策として奨励された。大阪、東京に続いて、材料となるブナやナラが豊富な秋田にも曲木家具の製作所が設立され、のちに秋田木工株式会社となる。

この頃、国内各地で多くの曲木家具が作られ、日本中の店舗や家庭に普及していった。しかし、昭和期の成長とともに大量生産が求められるようになると、手間がかかって効率が悪く、職人の育成や技術の習熟に時間を要する曲木の作り手は急激に減少していくこととなる。現在、自社で鉄型の治工具の製造を行い、3次元の曲げ技術を有するのは、秋田木工が国内唯一となっている。

曲木家具の美しいデザインを活かして

曲木技術は木の繊維に逆らわず、その流れに



A 高温の蒸気で蒸された木材を、職人が手の感覚だけを頼りに曲げていく
B 創業当初から作り続けているダイニングチェア

基づき、生かす。例えば、ダイニングチェアの背もたれは、1本の長い木から作られる。これは美しさだけでなく、構造・強度面でも意味がある。仮に、形状だけにこだわり、木材から曲面をくり抜いて作ると、木の繊維は寸断されてしまう。これでは曲木ほどの強度を保てず、数年のうちに疲労し、木の節や繊維の切れ目から破断してしまうこともある。木の性質を熟知し、幾多の課題を乗り越えてきた秋田木工だからこそ、伝統工法に自信と誇りを持ち、今なおその可能性を追い求めている。

現在、同社では創業当初から作り続けるロングセラーモデルの他、剣持勇、柳宗理など、日本を代表するデザイナーとコラボレーションした家具を手がけている。今年5月に運行開始したJR 東日本のクルーズトレイン「TRAIN SUITE 四季島」では、車両やインテリアのデザインを担当した奥山清之氏から指名され、ラウンジ、ダイニング、客室で使われる椅子とテーブルを製作した。デザイナーが想う世界観に技術でどう応えるか、家具を使う人を第一に考えながら、伝統を現代へと融合させていく作業は成長と進化の契機でもある。

「木が木で立っていた時よりも美しく」という信念のもと、秋田木工が作り続けてきた曲木家具。伝統の技と職人たちの手作業で作られ出される家具たちは、歳月を越えて人々の生活に寄り添い、特別な存在であり続ける。

主催事業報告

経営革新力アップセミナー

秋田県よろず支援拠点事業 地域連携フォーラム

開催内容 数多くの企業支援に携わってきた講師陣による支援事例の紹介と講演会・個別相談会を開催



「講演『人口減少時代に生き残るための『経営革新力』とは。』を開催」

8月30日、湯沢ロイヤルホテルを会場に、秋田県よろず支援拠点が「経営革新力アップセミナー」を開催。主に湯沢雄勝地区の企業・団体から28名が参加した。同拠点の支援事例の紹介後、M.Sコンサルティング代表 佐瀬氏(一社)秋田県中小企業診断協会 代表理事・会長)が「人口減少時代に生き残るための『経営革新力』とは。」をテーマに講演した。

講演会レポ

講師 M.Sコンサルティング 佐瀬 道則 代表

参加者の声

(有)クリーンカンパニー 姉崎 喜代志 さん

❖ 本当に向き合うべき問題は「人口減少」なのかを問いかける



人口減少と高齢化の進行が著しい秋田では、今回の講演会のテーマに寄せる関心は高い。中小企業診断士として県内外の企業のコンサルティングに携わる佐瀬氏は、「人口減少は、チャンス?ピンチ?」という問いかけで講演をスタート。ビジネスとして生き残るために大切な経営革新力について説いた。

「少子・高齢化現象」をネガティブに捉えるかポジティブに捉えるかで状況は大きく変わる。不確実な印象に振り回されずに、マーケティングによって経営革新を考え抜くことと不断の実行力の重要性を力説した。

人口減少という言葉を悲観的に捉えることなく、「一人でも多くのお客さまと繋がること」「自社製品の価値を正しく顧客に届けるための行動を起こし続けること」「自分たちのできる方法を積み上げていくこと」の大切さを伝えた。

人口減少という言葉は悲観的に捉えることなく、「一人でも多くのお客さまと繋がること」「自社製品の価値を正しく顧客に届けるための行動を起こし続けること」「自分たちのできる方法を積み上げていくこと」の大切さを伝えた。

❖ 事業の視点を変える大切さを実感

産廃処分・収集を主に行う当社では、産業廃棄物を資源としてリサイクルすることで事業を伸ばしてきました。「時代の流れを読んで視点を変え、勝機を掴む」という講演内容に共感しました。早速朝礼で社員に伝えて、情報を共有します。
<https://www.clean-c-akita.com/>

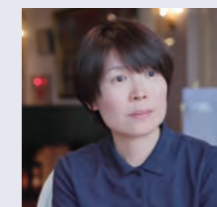


参加者の声

(株)フォラックス教育 高橋 美佳子 さん

❖ 講演内容に勇気をもらいました

学校のパソコン授業のサポートが事業の中心なので、児童数減少の影響は大きく、講演テーマに興味がありました。ビジネス書や事例を用いたポジティブな講演に、継続的な革新の大切さを実感。当社でも川連漆器や榊細工とのコラボ事業を開始するので勇気づけられました。
<https://www.voraxed.co.jp/akita-ledgakubuchi/>



秋田県よろず支援拠点による支援事例を小室チーフコーディネーターが紹介



報道や機関等のデータと事例を交えながら秋田の現状を解説



ほぼ満席の会場で熱心に聴講する参加者たち

お問い合わせ 秋田県よろず支援拠点 TEL018-860-5605・FAX018-863-2390

経営サプリメント

WEBマーケティングを強化しよう(第2回)

※WEBマーケティングについて、(株)ウィービス藤川代表に2回シリーズで解説いただきます。

認知されていないければ、存在していないのと同じです

WEBマーケティングの第一歩で大事なことの一つは、「認知」です。WEBマーケティングというより、マーケティング全般において、第一段階として「対象となる顧客から認知してもらうこと」であると言えます。ウェブサイトであれば、「SEO対策は大切である」と誰もが思うことでしょう。しかし、いくらSEO対策をしても、ユーザーが検索してくれないと、ヒットしません。そのためには、そこに辿り着かせるための導線が必要です。そういう意味では、リスティング広告もSEO対策と同じであると言えます。リスティング広告は、検索するユーザーによる検索キーワードに応じて、各広告主が設定した広告が表示されるので「検索連動型広告」と呼ばれています。繰り返しになりますが、ユーザーが検索キーワードを打つ前提として、そのキーワードを求めている、または認知していないと、検索されることはありません。どんなに素敵なデザイン、カッコいいデザインのウェブサイトやランディングページを作っても、見てもらわなければ意味がないということになります。

WEB広告の第一歩として、Facebook広告をオススメします

一言にWEBマーケティング、WEBプロモーションと言っても、現状でも範囲が広く様々な手法があり、日々進化を続けています。集客のみに観点を絞った場合、私がオススメするWEB広告は、Facebookのインフィード広告です。インフィード広告は、自分のタイムラインに表示される友達などの投稿と投稿の間

に表示される広告です。Facebook 広告最大の強みは、ユーザーを細かくターゲティングできること。年齢や地域はもちろん、「興味・関心」や「ユーザー層」、「行動」など様々なセグメント設定ができます。また、1日あたり500円から広告出稿できるので、WEB広告をやったことがないけどやってみようという企業や個人にオススメです。ある程度のパソコン操作の知識(パワーポイントで資料を作成できるぐらい)とWEBに対する理解があれば、専門業者に依頼せずにFacebookへ広告出稿できるでしょう。

1クリックあたりのコスト比較では、Facebook広告が圧倒的に安い

Google AdWords広告のキーワードプランナーで「英会話教室」の1クリックあたりの広告費を調べたところ、678円でした。一方、Facebook 広告の1クリックあたりの広告単価は数円から数十円です。コスト比較では、Facebook 広告がGoogle AdWordsに比べ圧倒的に割安です。

某イベントの集客では、1万円のFacebook広告で約50名を集客

私が過去に実施したFacebook 広告において、集客効果を最も感じたのは、イベントへの集客のために行った広告です。イベント告知において、Facebook 広告はとても相性が良いと感じています。イベントやセミナーなど特定のターゲットへの集客はもちろん、不特定多数への集客であっても、Facebook 広告は

最も低コストで集客ができる媒体です。

なるべくコストをかけずにイベントやセミナーに集客するためには？

具体的な手順としては以下のとおりです。

- ① ランディングページを作る。
- ② 人数制限や事前申し込みの必要があるイベントの場合は申し込みフォームを作る
- ③ Facebook 広告を作り、ランディングページをリンクさせる。

ランディングページとは、従来の印刷物で例えればチラシです。Facebook 広告は基本的にテキストと写真(※動画も可能)がベースです。もちろん、テキストのみで全てを表現することは可能です。しかし、イベント内容の全てをFacebook 広告内のテキストに頼ってしまうと非常に見づらいので、ユーザーの離脱率が高くなります。そのために、Facebook 広告では要約した内容をテキストと写真で構成します。そして、具体的な内容は、リンク先のランディングページで見やすく、分かりやすく構成するのがベストです。自社サイトが無い場合は、ランディングページを無料で作れるサイト(ペライチ、wixなど)を利用することをオススメします。申し込みが必要なイベントやセミナーに関しては、申し込みフォームとしてGoogle フォームを活用すれば、無料で簡単に申し込みフォームを開設できます。

ABテストを実施する

Facebook 広告の利点は、広告費が安いこと。その利点を活かすなら、ABテストを実施すべきです。ABテストとは2パターンの広告を掲載し、ユーザーの反応に基づいて、効果測定をすることです。例えば、10万円の広告予算(※Facebook 広告デザインとランディングページは自分で作ることを前提として)があったとしたら、最初にFacebook 広告で1万円ずつ2種類の広告を制作します。どちらのクリックが多

かったかを検証し、結果の良かった広告に残りの8万円を投下するということが可能です。なお、ABテストをする場合は、全く違う広告を2パターン作るのではなく、キャッチコピーだけを変えてみる、写真やイラストのみを変えてみるなど、一部だけを変えるようにしましょう。なぜなら、広告デザインを大幅に変えてしまえば、何に反応してクリック率が良かったのかが判りづらくなるからです。何が良かったのか、良くなかったのかをユーザーの反応で検証し、次回への改善策として積み上げていくことが大切です。

このような一連の作業は、プロに任せれば完成度が高いことはもちろんですが、自分で一度取り組んでみて理解してからプロに相談する方が、より集客や販売に繋がります。まずは、WEB広告の第一歩として、Facebook 広告から始めてみてはいかがでしょうか。



株式会社ウィービス 代表取締役
藤川 崇
Takashi Fujikawa

【略歴】

約20年間、広告代理店で、各種広告・様々なイベント企画運営などを担当。近年、日々の業務、また日常生活においてWEBから情報を得る割合が増えていることを実感。2017年5月にWEBマーケティングを専門とする株式会社ウィービスを立ち上げる。「ウェブサイトを作った後の戦略」に重きを置き、秋田県内企業のWEBマーケティング強化に日々取り組んでいる。



講師 田中 徳子 氏

横手市生まれ、横手市在住。2013年、食関連のコンサルティング事業と、フードビジネスで活躍できる人材育成を事業とし、「株式会社ワンダーマート」を設立。コンサルタントとして地域の食材を様々な角度からコーディネート。商品開発や販売促進のコンサルの他、食に関する講演、セミナーを行う。現在は、ブンペン(カンボジア)に拠点を設立し、日本の地域食材を海外展開しやすい環境を作るため準備中。

戦略的販路開拓と商品作り

ものづくりと販売はますます困難を極める時代に突入します。ライフスタイルの変化を的確に捉え、本当に必要と思われる商品作りを。そして、販売は戦略的に!「欲しいと思わせるものづくり」について、商品開発者の着眼点を変えるお話をいたします。

公益財団法人あきた企業活性化センター
秋田県よろず支援拠点
地域連携フォーラム
セミナー&無料相談会

講師

五日市 知香 氏

岩手県盛岡市出身。フリーペーパーの営業、編集。広告代理店、印刷会社の営業を経て、2009年に独立、同年「株式会社パイロットフィッシュ」を設立。新商品企画、商品化計画、パッケージデザイン、ネーミング、広報、販路開拓、商品改良などトータルにコーディネート。生産者のパートナーとして幅広いアドバイスを行っている。

小さな力の商品開発

～お客様に選んでいただくために～

商品を作ろうと思えば、どなたでも作ることが出来ます。ただ商品売っていくこと、継続させていくことが重要です。お客様に選んでもらうにはどうしたらよいのか?商品開発の基本的な考え方、商品力を付けるポイント、パッケージデザイン&ネーミングの考え方、消費者が買いたくなるような仕掛け作り、販売に必要なことを、事例をあげながらお伝えします。

商品開発力
アップセミナー
無料参加

13:30~13:50

秋田県よろず支援拠点の
取組と支援事例等紹介

秋田県よろず支援拠点
チーフコーディネーター 小室秀幸

13:55~15:05

戦略的販路開拓と商品作り

株式会社ワンダーマート
代表取締役 田中 徳子 氏

15:15~16:25

小さな力の商品開発

～お客様に選んでいただくために～

株式会社パイロットフィッシュ
代表取締役 五日市 知香 氏

16:30~17:00

個別相談会

よろず支援拠点による個別経営相談会

公益財団法人 あきた企業活性化センター
秋田県よろず支援拠点
〒010-8572 秋田県秋田市山王3-1-1 県庁第二庁舎2階
TEL:018-860-5605(直通) FAX:018-863-2390
E-mail : soudan@bic-akita.or.jp HP : http://www.bic-akita.or.jp/



高まる企業力 女性活躍によるプラス効果を3回シリーズでお届けします!

「女性活躍推進」のススメ Vol.2



平成28年度秋田県女性の活躍推進企業表彰受賞企業に、女性の活躍による企業へのプラス効果を伺いました。

以前は女性社員のほとんどが結婚を機に退職していましたが、最近は結婚後も継続して勤務してくれる方が多くなりました。そのような方々は仕事のスキルも高く、会社にとっての力となっているため、女性が活躍できる環境づくりの大切さを改めて認識し、現在はそうした取組に力を入れています。具体的には、女性の管理職育成のために、セミナーや講習会への女性社員の参加を推進しており、管理職としての意識と行動改革の習得を図っています。また、当社では今年の10月末にアンテナショップとなるカフェを新規オープンさせますが、当事業の全てを女性管理職に担当させ、女性ならではの視点を活かして、一から企画し事業化しています。

今後も女性社員はもちろんのこと、男性社員にとっても、働きやすく自身の力を発揮できる職場環境づくりに努めていきます。

代表取締役社長 大門一平 様

新規オープンするカフェの企画からプロジェクト全体を担当しています。責任感とやりがいを感じています。社長と社員の距離が近く、私たちの声が活かされた仕事をしていけることが嬉しいです。

企画室 室長 藤原聡子 様

子どもの看護休暇など基本的な休暇のほか配偶者出産休暇もあり、子育てしやすい環境が整っています。私も2歳の子供がいて看護休暇を利用しました。男性にとっても働きやすい職場です。

生産部 印刷課 課長 小林光晴 様

秋田印刷製本株式会社

〒010-1415 秋田市御所野湯本 2-1-9
業種/製造業 従業員数/45名

【問い合わせ先】
秋田県 あきた未来創造部 次世代・女性活躍推進課
TEL : 018-860-1555 FAX : 018-860-3895
Email : persons@pref.akita.lg.jp



「あきた女性の活躍応援ネット」
女性の活躍を応援する情報を発信
◀ウェブサイトはこちら

今回は
企業インタビュー
第二弾を
ご紹介!

産業デザイン出張相談会

オリジナルデザインが真似された! デザインは「センス」が無いからわからない... PR力が弱いんだよね... デザインミニセミナー 同時開催!! 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! 参加無料

ミニセミナー 全日程 金曜 11:00~12:00 定員 30名

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

デザインと知財 講師 齋藤 博子 弁護士

デザイナー必見! 商標権・意匠権・著作権などの実務に関す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。

略歴

平成4年	秋田県立秋田南高等学校 卒業
平成10年	玉川大学大学院 農学研究科 資源生物学専攻 修士課程修了
平成10年	旧嶋特許事務所(現ベル特許事務所) 入所
平成19年	白浜国際特許事務所 入所
平成19年	弁護士登録
平成24年	あきた知的財産事務所 開業

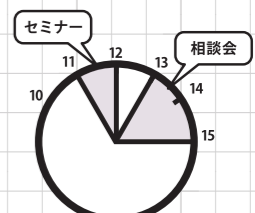
相談会 13:00~15:00 の間で1社あたり約 50分

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





秋田県信用保証協会

中小企業連携講演会2017

～連携によるイノベーション創出(強みの融合と競争力の強化)～

日時 平成29年 **10月30日** (月)

講演会 14:00 ~ 17:00
[150名 参加無料]
※定員になり次第締め切らせていただきます。

交流会 17:15 ~
[参加費 3,000円]
※当日ご持参ください。

会場 秋田ビューホテル4F 飛翔の間

● 基調講演

演題

「つながる町工場の挑戦」 ～第四次産業革命時代に向かって～

講師：株式会社今野製作所 代表取締役 **今野 浩好** 氏



講師プロフィール

つながる町工場プロジェクト (東京町工場ものづくりのワ)

同業種かつ異分野の製品を扱う3社が集う同プロジェクトは、ITを活用し、各社の独自技術とノウハウをひとつの事業体のようにつなげ、「チーム」としてものづくりを行うことで高い競争力を発揮する「新しい企業連携のスキーム」として、いま全国から大きな注目を集めている。

●1962年東京都北区生まれ、足立区育ち、早稲田大学政治経済学部卒。●大学卒業後、大手工業用ゴム部品メーカーに就職。生産・購買管理スタッフ部門において、生産戦略立案、資材購買システム構築等を担当。●1996年、父親の経営する今野製作所に入社。後補充型生産方式の構築に向けたカイゼン活動、技術開発力強化、IT活用推進、海外販路開拓、福祉機器開発などに取り組み、2004年4月に代表取締役社長に就任。●2013年、つながる町工場プロジェクト「東京町工場ものづくりのワ」を結成。

● 秋田県内企業の事例紹介

① 「生き残るための環境は自ら作る」

～従来の業態からの脱却と連携のハブ化～

株式会社かねひろ 代表取締役 **土田 博美** 氏



② 「秋田の力を集結した

新しいものづくりに向けて」

株式会社フルヤモールド 代表取締役 **古谷 武美** 氏



主催：秋田県信用保証協会 / 秋田県

後援：秋田銀行 / 北都銀行 / あきた企業活性化センター / 秋田県中小企業家同友会 / 秋田大学産学連携推進機構