

BIC 10

2020
vol.471

Business Information Center

Akita

公益財団法人 あきた企業活性化センター <http://www.bic-akita.or.jp/>

日本一の技術で
世界へ羽ばたく

経営探訪

羽田電線株式会社

04 センター活用事例

人との出会いで新事業加速 世界初のプロジェクト、進行中
宮腰精機株式会社 国見工場

伝統を誇りに 時代を刻む

有限会社角館さがた

06 商標、とれたて!

“はんこ”のある暮らしを楽しむ

株式会社ホリエ

07 主催事業報告

副業・兼業人材の採用促進セミナー

08 経営サプリメント

「観光」の角度から見た、小売店の可能性

10 おしらせ

賛助会員&広告募集

秋田県企業ガイドブック2020(電子版)

あきた起業家交流フェスタ2020

経営探訪

羽田電線株式会社

日本の技術で
世界へ羽ばたく

MANAGEMENT

日本随一の技術で“燃る”

情報端末機器や通信機器、半導体検査装置、医療用超音波診断装置などの製品をつくるうえで欠かせないのが、撚り線と呼ばれる極細・超極細ケーブル。細線に張力をかけ、微細に制御しながら作られる撚り線は、細くなればなるほど複雑で高度な技術が必要となる。この撚り線製造を、1970年の創業以来一貫して手掛け、国内外で高い評価を受けているのが、由利本荘市にある羽田電線株式会社だ。1981年に法人化し、1984年に前代表の井島幸二氏が故郷・秋田に工場を設立した。規格商品を大量生産する大手企業とは異なり、発注元のニーズに応じたさまざまな種類の電線製造を手掛けている。

「東京都大田区羽田で創業したことから、羽田空港にちなみ“世界に向けて飛躍したい”という想いで、創業者である先代が羽田電線と名付けました」と尾身一人代表は語る。国内電線ケーブル大手の電線部品製造会社の協力工場として創業したが、あらゆる注文に応じていくうちに、取引先は大手から中小まで約90社に拡大。「多品種少量生産、短納期と、お客様のニーズに応じてきた結果、技術の向上と信頼に繋がっています」と自負する通り、同社

は、他社が敬遠する特殊なサイズや難しい素材に果敢にチャレンジすることを経営方針に掲げ、近年は医療機器用や産業ロボット用といった耐屈曲性のある特殊な極細線の製造に力を入れる。0.1mm前後の人の髪の毛の太さよりはるかに細い、0.020mmや0.016mmといった、肉眼では見えないほどの極細電線を精密に撚る技術は“日本随一”とも評され、問い合わせが絶えない同社には、営業要員は不要だ。

地元商工会と連携し、自社の強みを明確化

「自社開発した撚線機の導入や、市販の装置を自社でカスタマイズするなど、手間をかけることで、他社との差別化を行いながら事業を展開しています」。

義父の井島前代表のもと、早くから事業承継を意識し、製造の要である秋田工場の工場長として生産を統括していた尾身代表は、地元の商工会や金融機関と信頼関係を築き、経営革新計画や経営力向上計画の策定にも取り組みながら、常に時代の先を見据え、自社製品の高付加価値化を進めてきた。

2010年に製造を秋田工場に集約し、2017年には、国内外で



羽田電線株式会社

〒015-0083
秋田県由利本荘市滝ノ沢字新岡崎40
TEL. 0184-29-2907
FAX. 0184-29-2416
<http://www.haneda-ew.co.jp/>

代表取締役 秋田工場長
尾身 一人

おみ かずと

- 創業 / 1970年
- 資本金 / 1000万円
- 従業員数 / 14名
- 業務内容 / 電線製造業



REPORT

の内視鏡分野の需要の高まりを受け、由利本荘市商工会の協力を得ながら、補助金等を活用して設備投資に踏み切った。独自のカスタマイズを施した最新の撚線機を導入し、標準的な太さである0.025mmよりさらに細い内視鏡用架間ケーブルの極細線化に成功。続いて、電線素材としては珍しい銀を材料とする医療用超音波診断装置の極細線ケーブルの開発および商品化に着手した。銀は電気伝導率が高く、検査時間の短縮やデータの画質化を可能とするが、柔らかい素材のため加工の難易度が非常に高いという。難しい材料である純銀を扱い、自在に撚る技術は他の追随を許さない。

本社を秋田へ移転。新たなステージへ

高品質の極細線は、小型化・高精度化する電子機器や医療機器に欠かせない部品であり、航空機分野や宇宙産業での活用も期待されている。尾身代表は代表交代を契機に、今年の1月、川崎市から秋田工場へ本社を移転し、8月には、内視鏡やカテーテル、エコー検査装置、胃カメラ等の医療機器向けに特化した電線製造工場の増設を行った。若い世代の3名の新規雇用により地域経済と製造業の活性化にも貢献しながら、成長分野への参入を加速させている。

「本社機能と製造を秋田工場に集約することで、よりレスポンスの早い事業展開が可能となります。細かな調整が不可欠な極細線の撚線機はベテラン職人しか扱えないので、ノウハウを継承しつつ自動化もすすめ、羽田電線にしかできない、特殊なもの、扱いが難しいもの、手の込んだものに、これからも挑戦し続けたいと思っています」。

創業者の想いを継ぐ羽田の名のもとに、秋田から世界へ、羽田電線は飛躍し続ける。



1 治具に独自の技法を施し、精密な機械制御を行う。
2 増設した工場内には最新鋭の機械を導入。

3 若手からベテランまで幅広い。
4 極細線から極太の電線まで幅広いニーズに応える。

1

センター
活用事例

人材活用



葦島俊和さん(左)と藤原鈴司工場長

プロジェクトの中心メンバー。
お互いをニックネームで呼び合う。

日常的に目にする商品パッケージや
宝くじ等の印刷機械を製造。



「いい仲間に出会えました」と
藤原さん

人との出会いで新事業加速 世界初のプロジェクト、進行中

宮腰精機株式会社 国見工場

〒019-1605 秋田県大仙市太田町国見字稻荷堂 TEL.0187-88-1808 FAX.0187-88-1319
<https://miyakoshi.co.jp/>

世界初の印刷機製造を目指す

経営転換や新商品開発など、新規事業に欠かせないのが、キーマンとなる“人材”。印刷機械の製造販売を行う株式会社ミヤコシの製造拠点である宮腰精機株式会社国見工場では、従来型の「採用」とらわれない柔軟な形態で外部人材を活用し、世界初の“AI(人工知能)搭載のアナログ印刷機”の開発に取り組んでいる。「アナログ印刷機にAIを載せたら面白いかも」という藤原鈴司取締役工場長の発想を具現化するため、昨年、プロフェッショナル人材戦略拠点を通じて県主催の人材マッチングイベントに参加。そこで出会った葦島俊和さんを迎え、初の工場発の開発プロジェクトを今年の4月にスタートした。「生産効率の高い、使いやすい印刷機を作り、ベテランオペレーターや保守人員が不足している印刷業界を支えたい。葦島さんに出会って、プロジェクトに追い風が吹き始めました」と藤原工場長は笑顔を見せる。

企業を成長させる“プロ人材”との出会い

葦島さんはソニー株式会社出身で、デジタルコンテンツ配信のためのジョイントベンチャー立ち上げなど、業種をまたぐシステムの、開発から発展的な運用までの課題管理や調整業務に長年携わってきた。現在は都内で他の仕事を手掛けながら、本プロジェクトの定例WEB会議出席の他、月に1週間ほど秋田に滞在している。葦島さんが持つ高度な知見と広い人脈は、プロジェクトの大きな推進力となっているだけでなく、社員たちの意識にも変革を起こしつつある。「まだまだ奥ゆかしいけれど、みんな前向きで、徐々に自ら発信するようになってきた。ノウハウや経験をAIが補完し、AIを使いながらオペレーターが成長していけるような印刷機をつくりたい」と葦島さんは話す。藤原工場長が命名した「aiR(愛あーる)project」の目標は、2022年の国際展示会への出展だ。絶対に成功させたいですね、と2人は笑いあう。秋田から印刷業界の革命を目指し、同社の挑戦は加速していく。

活用事例

秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点

「攻めの経営」への転換や経営改善に意欲的な企業が、事業展開において必要とする“プロフェッショナル人材”の獲得を支援します。

お問い合わせ 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL.018-860-5624

2

センター
活用事例

リニューアル



伝統を誇りに 時代を刻む

有限会社角館きがた

〒014-0341 秋田県仙北市角館町雲然荒屋敷184-13 TEL.0187-55-4329 FAX.0187-55-4327
<http://www.kakunodate.com/>

「今、何ができるのか
を考え続けたい」と
佐藤さん



型と形のものづくり

砂型鋳造で使用する木型制作を主な事業として1972年に創業した有限会社角館きがたでは、彫り物の看板や和菓子の木型、樺細工の仕込み型から角館のお祭りの人形まで、創業者の佐藤正美さんと2代目の佐藤励さんが、型と形の多様なものづくりを請け負う。工業製品に加え、立体造形の技術を学び彫刻家でもある励さんがモニュメントや彫刻などを手掛けるようになり、2017年の代表交代をきっかけに、活性化センターの専門家派遣を利用してホームページをリニューアルした。新設したオンラインショップ「祭雅(さいが)」では、角館曳山キットといったユニークなアイテムも販売している。「インターネットの一般普及にさきがけて父がホームページを作ったのですが、会社の紹介よりも角館の観光情報がメインだったので、専門家の方と方向性と内容を整理しました。こんなものを作れますか?と気軽に問い合わせさせていただくように、チャット形式の問い合わせフォームも設けました」。

自己を磨き、この町で生きる

角館きがたでは親子二代にわたり、人形師として角館のお祭りに深く関わっているが、今年初めて、祭りの中止が決まった特別な夏を迎え、覚悟を持って新たな挑戦を始めた。

「例年夏の間中、お祭りの人形を作っています。中止が決まった時は職業を奪われたような気持ちで、自分は何をすべきなのか、何を残せるのかと、気持ちの整理をしながら考えました」。

自問自答を繰り返し、励さんは奉納額の製作を決意。新たに漆の技術を学びはじめ、技術の研鑽に励む。また、あらためて家業の歴史を掘り起こしながら、ブランディングにも力を注ぐ。

「自分のルーツを見つめ直す過程で、いま取り組んでいることも導かれてやっていることなのかもしれない、と腑に落ちました。変化をプラスに捉えながら、柔軟に“角館きがた”のものづくりを続けていきたいですね」。

活用事例

専門家の派遣

企業が抱える経営課題に対し、センターに登録されている各種分野の専門家を派遣し、診断・助言を行います。

お問い合わせ 総合相談課 TEL.018-860-5610



**商標
とれたて!!**
take out a trademark

株式会社ホリエ

“はんこ”のある暮らしを楽しむ

“秋田”ならではのはんこの商品開発も手掛ける、明治5年創業の老舗のはんこ屋。秋田の食や文化を描いた「秋田ものがたり」(第6250427号)と、職人の技が光る桜皮細工のはんこ「桜はん」(第6250426号)を商標出願し、今年5月に登録となった。

秋田とはんこのコラボレーション

まもなく150周年を迎える老舗のはんこ屋、株式会社ホリエ。歴史を紐解けば、佐竹義宣の家臣として秋田へ訪れた初代が、得意としていた書道と篆刻の技術を活かし創業したことが始まりだ。代々「重久(じゅうきゅう)」を襲名し、5代目にして女性初の「重久」となった現代表は、伝統を守りながらも、ユニークな商品を次々と展開している。“秋田ものがたり”もそのひとつだ。「ゴム印の台木の端材を活用して従業員が自主的に始めた取り組みで、自分たちで描いた秋田県の名物や行事をはんこにしています。観光客の方にも好評ですよ」。

手描きならではの趣に魅了され、新作を楽しみに来店するリピーターもいるという“秋田ものがたり”は、現在では100種類を超える。“秋田の魅力発信プロジェクト”として、地域の魅力を掘り起こしながら生き生きと取り組む従業員たちの姿を見た堀江代表は、自社の“ブランド”として確立させ、長く愛されるものになってほしいという想いから、商標登録を行った。「多くの人に秋田を持ち帰っていただき、押して増やして、秋田の魅力を発信していただきたいですね」。

五代目「重久」がつなぐもの

カジュアルな文房具としてのはんこを展開する一方で、堀江代表は従来の“はんこ”の文化も守っていきたくないと語る。「はんこには個人の権利や財産を守る重要な役割があり、人生の節目や重要な決断の時に、希望や覚悟などさまざまな想いとともに使われることもあります。だからこそ、職人の本物の技にこだわっています」。秋田を離れたとしても、使うたびに秋田を感じてほしいという思いから、川連塗りや蒔絵など秋田の伝統工芸を用いた商品開発にも取り組み、商標登録した“桜はん”は、樺細工の製造販売元である株式会社八柳とのコラボレーションで実現した逸品だ。老舗同士の熟練の技の競演が世界唯一の印鑑を作り出す。

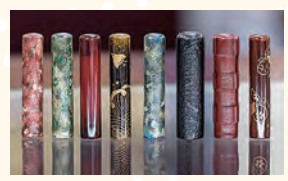
「職人の手によって作られ、彫られたはんこは、芸術作品でもあります。“想い”や“願い”を込めて名付けられた自分の名前が刻まれているはんこを、思い出とともにあるお守りのような存在として持っていただけるといいなと思っています。“ただ文字を書くのではなく筆と紙を通して、想いや感情を込める”ことを大切にしたいという初代重久の思いを、名前とともに引き継ぎ、堀江代表はものづくりを繋いでいく。



代表取締役
堀江 重久
Horie Jyukyuu

株式会社ホリエ
〒010-0951
秋田県秋田市山王二丁目2番15号
TEL. 018-862-4424
FAX. 018-823-4920

会社概要
印章、ゴム印製造販売・印刷業・文具及び紙類の小売り・事務用品、事務用機器、器具の販売・相田みつを代理店・表札、プレート、トロフィー、賞状・その他付帯する一切の業務



副業・兼業人材の採用促進セミナー

外部専門人材を必要な時だけ戦略的に活用する方法を学ぶセミナー・トークセッションを開催。



プロ人材を活用し経営課題を解決

秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点では、国が提唱する副業・兼業の推進を受け、県内企業での外部人材の戦略的な活用推進を目指し、7月28日、秋田ビューホテルで「副業・兼業人材の採用促進セミナー」を開催した。

第一部では、職業紹介サービス業の株式会社社会人材コミュニケーションズ代表取締役社長であり、個人向けキャリア

マネジメント塾「知名塾」を主宰する宮島忠文氏が「副業・兼業でのプロ人材活用方法と経営革新」というテーマで講演。第二部では、プロフェッショナル人材戦略拠点の吉崎マネージャーがコーディネーターを務め、宮島氏と、外部専門人材を招いたプロジェクトを進行中の宮腰精機株式会社国見工場工場長の藤原鈴司氏をパネラーとしたトークセッションを行った。

セミナーレポ 外部人材でイノベーションを!

第1部の宮島氏の講演では、「副業・兼業とは通常の人材採用ではない。獲得するのは、単純な労働力ではなく知識・ノウハウの知的資本であり、一定以上の経験がある人材が対象」と前置きし、専門的かつ高度な知見を持つ外部人材の戦略的な活用により、「“変革をもたらす”場で新しい価値を生み出すことができる」ことが最大のメリットと力説。状況別・経営課題別に具体的な外部人材活用事例を挙げながら、「専門人材ゆえに、登用する際は業務範囲を明確化することが重要」と続け、「普段気になっている点、苦労している点こそが経営課

題。“価値を生む場面”に焦点をあてながら外部人材を活用してほしい」とまとめた。

第2部のトークセッションでは、実際に外部のプロフェッショナル人材を登用し、世界初となる「AI(人工知能)を搭載したアナログ印刷機」の開発に取り組んでいる藤原鈴司氏が登壇。「あなたの会社の夢は何ですか?」と参加者に問いかけ、兼業プロ人材の登用後、偶然にも求めている人材が次々に見つかったという実体験から、「プロフェッショナル人材を登用した瞬間から、流れが変わった。会社の未来を語り、夢をオープンにすること。一步を踏み出すことで、企業はさらに成長し、若者雇用にも繋がっていく」と語った。質疑応答では、同社でプロ人材として活躍する葛島俊和さんが登壇し、藤原工場長とともに、勤務日数や給与などの労働条件や、契約体系などの具体的な質問に回答しながら、企業とプロ人材それぞれの立場からのメリットを語った。



参加者の声

当社は東光鉄工株式会社を中核企業として、ICT事業、保険代理業など10事業以上の事業展開を行っています。求められるスキルが幅広く、時代の変化に合わせて新規事業にも積極的に取り組む社風のため、社内にはない知見をどう取り込み活用していくかは人材登用の課題と

なっていました。秋田県内だと人材にも限りがあるため、首都圏等で豊かな経験を持った方を副業・兼業を前提として登用する方法については興味深く聞くことができました。多方面から情報収集を行い、今後も新しい事業を秋田から発信していきたいと思っております。



株式会社東光ホールディングス
常務取締役 渡部 聡さん

経営サプリメント

各方面の専門家によるビジネスに役立つエッセンス

「観光」の角度から見た、 小売店の可能性

小さな商店や飲食店の皆さんは、「観光」とは無関係だと思っているかも知れない。大勢の観光客を呼べるほど広くない…自慢できるものがない…そもそも地元の人だけを相手にしていて、観光客を意識していない…。これまでそう思っていたお店でも、実は、観光客を呼び込める要素がいくつもあるというのを、店主の皆様にご存知いただきたい。なぜ商店が観光に?と思われるかも知れないが、これからの「商店」の可能性についてお話ししたい。

観光旅行の形態が変わってきた…

「観光」の在り方が、時代とともに様変わりしてきた。

過去には「団体旅行」や旅行会社が企画する「パック旅行」が主流で、有名な観光地へ決められたルートで「連れて行ってもらえる」という受動的な旅行が主だった。

誰もが同じ場所で写真を撮り、誰もが同じお土産を買い、宿泊施設も団体客に対応ができる大規模で有名なホテルや旅館が多い。そのため、個人商店や飲食店には当然のように「観光」による恩恵はなかった。

消費者にとって、旅行や観光地の情報は、テレビや雑誌、旅行会社の広告宣伝からしか知りえなかったため、有名観光地に流れるのは必然だったかも知れない。

観光庁の統計によると、近年は団体旅行の需要が減り、少人数グループやお一人様の旅が増えてきている。人と同じ観光地に行き同じものを食べて同じことをして楽しむ旅から、自分の趣味や嗜好で目的に沿った地域や人を探す旅に変わってきているのだ。

余談にはなるが、団体旅行が主流の時代には、女性の一人旅は「訳アリか?」との疑念から、泊めてくれる宿は殆どなかった。



SNSでの情報共有…

インターネットの普及で、容易に情報を調べることができるようになったことも、オリジナル旅行に移行してきた理由の一因である。

無名ながらも素敵な場所を如何に探すか、SNSで発掘した情報を同じ趣味嗜好を持つ者同士で共有する楽しみ方が、新たな観光地を作り出すきっかけになってきた。SNSのコミュニティを情報交換の場所にフル活用することで、既存の観光地にはない場所への興味をそそる。

観光に限らずライフワークそのものが、みんながすること、持っているものに右倣えするのではなく、個々を尊重する風潮になってきたことから、ますます個性的な旅行が増加していくと思われる。



(公財)あきた企業活性化センター
秋田県よろず支援拠点 コーディネーター

高橋 利枝

OfficeDEVA代表
NPO法人あきた美遊路 理事長

県外イベント会社勤務、地元観光協会事務局長従事
の経験を活かし柔軟なアイデアで「集客できる店舗」
を皆様と一緒に目指していきます。

「秋田がチャンス!」の理由

ということは、秋田にとっては正に時代の流れに乗っているといえる。

秋田の小さな商店にも観光客を呼べる可能性が大いに出てきた。雄大な自然景観や文化遺産など有名観光地を巡るだけでなく、その土地で実際に暮らすような旅をしたい。

自分が暮らす土地と全く違う習慣や、空気感、食、そこで知り合う人との触れ合い、体験することの一つ一つを楽しむ。誰とも触れ合わず、自分だけの世界に没頭する旅も楽しい。そんな価値観が尊重されるようになってきた。

秋田には、大人数に対応できる宿泊施設は限られている一方、むしろ少人数にしか対応できないがとも魅力的な宿が多い。

宿だけでなく、商店や飲食店もその通り。

今まで地元の人だけを対象にしてきたことが、これからの観光旅行のニーズには合っているということ。それを商店主の皆様を意識していただきたい。



現状を前向きに捉えると、新しい景色が見えてくる

秋田県には、「少子高齢化」や「人口減少」といった重い課題がある。

商店も、これまでは地域の半径10kmをターゲットとして商売が成り立ったのに、今ではその範囲にどれだけの人が住んでいるだろうという不安が先立つ。

それなら、半径10kmを半径100kmに広げるぐらいのアイデアと工夫が必要になってくる。ご近所さんしか知らなかったカキ氷屋さんが、はるばる遠くから訪れる人で賑わう店に変貌したのが好例だろう。

ほんの少しの工夫とアイディアを駆使することで、大きな変化を起こすことは決して難しいことではない。



外貨を稼げるお店へ!

外貨を稼ぐとは、地域外から、県外から、海外からもお金を使ってもらえるということだが、ではどのようにしたら外貨を稼げるお店になれるのだろう…。

今回は、実際に私が取り組んできた事例をご紹介します。ぜひ聞いてほしいと思います。

Event Planning Produces Office DEVA

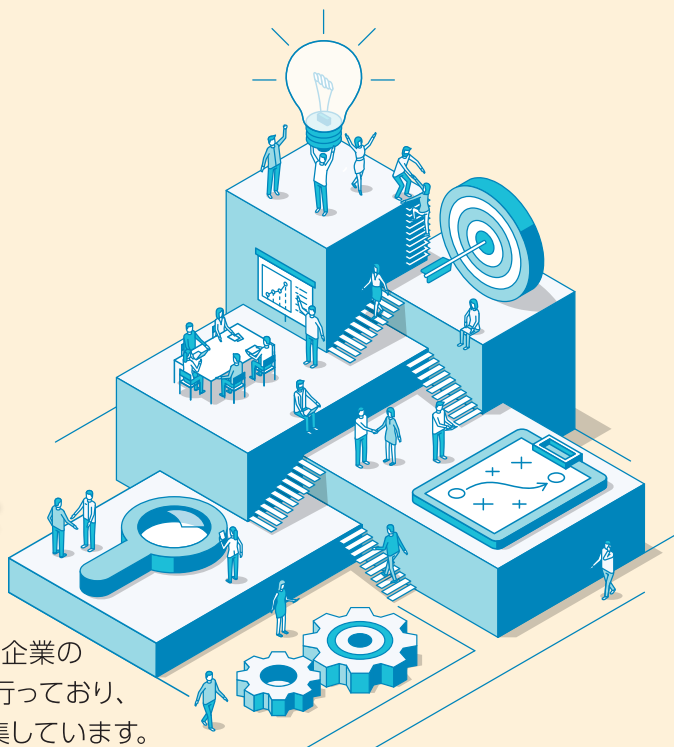
びゅうろ
特定非営利活動法人あきた美遊路

TEL. 090-1492-6560

Email : club-libla@site-japan.net / akitaviewro@site-japan.net

あきた企業活性化センター

賛助会員 & 広告募集



あきた企業活性化センターでは、県内の中小企業の
新分野進出や経営革新等を支援する事業を行っており、
この活動にご賛同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。

**賛助会員様の無料広告は
随時受付中**です!

主な会員特典

年会費 ¥10,000

当センターが発行する月刊情報誌
『ビックあきた』の**無料配布**(12ヶ月分)
毎月月末に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、県内の大学・高校等へ配布しています。

当センターのWEBサイトの**リンク集への掲載**
有料広告欄の費用が半額

『ビックあきた』への
賛助会員広告が無料
毎月2社程度。
A4・1/4頁(5.6×19.0cm)、
カラー印刷。

企業情報等の
リーフレット折り込み
※要事前相談



『ビックあきた』 広告募集中!

会員の方も、そうでない方も、『ビックあきた』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)

お問い合わせ先

あきた企業活性化センター
総合企画部 総務企画課

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

WEBサイト
<http://www.bic-akita.or.jp/>

ビックあきた

検索

天然温泉 サービス付き高齢者向け住宅

プレミア
リゾート

桃源郷

多様なサービスで
快適な暮らしを
サポート！

良質な
天然温泉

お食事

趣味教室

リラクゼーション
メニュー

家庭菜園

お問い合わせはこちらから

TEL : 0183-56-7700



伊藤建友株式会社
ITO KENYU

アクセス【HP】<https://akitatogenkyo.com>

〒012-0835 秋田県湯沢市字鉦打沢 102-2

秋田県・あきた企業活性化センターからのお知らせ

県内にどんな
企業があるの？

どんな分野で
活躍できる？

学生のみなさん！ 掲載企業数 140社

秋田県企業ガイドブック2020(電子版)ができました！

- 県指定の成長産業特定業種 自動車、医療福祉機器、新エネルギー、航空機、情報
- 若き担い手を求めている建設業

アクセスはコチラから



秋田県就職情報サイト
KocchAke!(こっちゃけ)
<https://kocchake.com/>



電子書籍ポータルサイト
akitaeboks (アキタイーブックス)
<https://www.akita-ebooks.jp/>

就職活動にぜひお役立てください！

あきた起業家 交流フェスタ 2020

こんな時代の
これからの交流とは。

日時 2020 **11/10** 火 時間 13:00 ~ 19:00

会場：秋田拠点センター ALVE 1階きらめき広場

目的 県内で事業を行っている創業・起業家同士等による相互交流を図り、事業の発展、新しいビジネスの創出等に繋げることを目的とします。

出展者 募集



2020.
10/9 金

申込み締め切り

www.bizcon.vt-akita.com

13:00 ~ 16:30 起業家展示会

募集中

県内起業家約35者による展示会。自社の商品・サービスを広くアピールいたします。また、ステージでの自社PRタイムも実施。

16:30 ~ 17:00 先輩起業家表彰

起業を目指す若者等の創業意識を高めるため、県内で活躍する起業家を表彰いたします。

17:30 ~ 19:00 起業家交流会

募集中

会費3,000円(税込) ※会費は当日いただきます。
新たな人脈づくりや事業の継続・発展などを目的に、起業を目指す方及び起業家、支援機関等との交流を図ります。
(会場：2階多目的ホール)

お問合せ・申込み先 / 総合相談課 TEL.018-860-5610 MAIL soudan@bic-akita.or.jp