

元気な企業を応援するビジネスマガジン ビックあきた

BIC Akita

Business Information Center

6

vol.443
2018.June

特集 経営探訪
至高の技が息づく
一〇〇年後も語れる
ものづくり

04 センター活用事例

樹齢200年が奏でる音色
Home Bound

伝統工芸で上質な空間を演出
株式会社フォラックス教育

06 オンリーワン企業紹介

地域の営みを支える鉄工所
有限会社川村鉄工所

07 主催事業報告

あきた自動車産業振興協議会 総会・講演会

08 経営サプリメント

中小企業における人材確保のポイント(第2回)

10 おしらせ

あきた企業応援ファンド・あきた農商工応援ファンド 採択結果
あきた企業活性化センター 賛助会員&広告募集／職員募集

協和精工株式会社



左-HORIZON / 右-HORIZON midsize

至高の技が息づく
100年後も語れるものづくり

1963年、東京で精密工具メーカーとして創業し、1973年に創業者の地元である秋田県湯沢市に工場を設立。前例のない最小刃径0.1mmのcBNボールエンドミルを実用化する等、高度な技術で国内外のものづくりを支える。2005年には自社オリジナル国産腕時計ブランド「MINASE」を創設。最高峰の匠の技をもって世界に挑む。

1本のドリルから始まった世界への挑戦

「MINASEブランドの原点は、50年以上前に生まれた1本のドリルでした」。

精密工具メーカーとして1963年の創業以来、高い技術力により国内外のものづくりを支えてきた協和精工株式会社が、自社オリジナル国産腕時計ブランドとして2005年に立ち上げた「MINASE」。そのルーツは、創業者である先代社長・鈴木耕一最高顧問が50年以上前に開発した1本のドリルにあった。

「ある時計メーカーから、通常は複数回の工程が必要なリュウズ(時計の針を動かす部分のつまみ)の穴を、一度で開けられるドリルが欲しいと依頼があったのです。当時の日本には、精密さと耐久性を両立させたドリルは存在しませんでした」。

存在しないからこそ、独自の経験と技術だけで作り上げなければいけない。試行錯誤の結果、難易度の高い注文に見事応えて完成した段付きドリルを皮切りに、協和精工は時計製造事業の一步を踏み出した。

「穴開け、ケースの切削と鍛造、プレスレット製造に研磨。時計製造に関するあらゆる工程を手掛けることとなりました。技術力が高まるほど、さらに難しく複雑な要望が来る。その加工に必要なドリルや治具を自分たちで作り出す。積み重ねた経験の全てが、今に繋がっています」。

匠の技が叶える唯一無二
100年後も語れるものづくりへ

全ての道程が順風満帆であったわけではない。バブル崩壊により、主力となっていたケースメーカーとしての受注は激減。若き鈴木社長は、時代の流れを読み取ることで完成品のOEM製造に舵をきり、この危機を乗り越えた。

「時代の変化に振り回されないためには、自社ブランド商品を持つ完成品メーカーとして自立することが不可欠である、経営者としてそう考えるのは必然でした」。

機械式腕時計メーカーとして打って出る基盤は整っていた。ケースづくりで蓄積したノウハウは、伝統ある高級ブランドが

ひしめくスイスでさえ途絶えつつある至高の技「ザラツ研磨」を可能にした。他にも、ケース、ダイヤル、ムーブメントの見せ方を再構築した独自の「ケースインケース構造」や、特許を取得した「MORE構造」等、世界最高峰の技術が次々と生み出された。特にMORE構造は、日本の組木細工をヒントに、ケースやプレスレットなど全ての部品を何度でも分解組立できる画期的な設計。永続的なアフターメンテナンスを可能にしたこの構造こそ、MINASEが100年後も使えることを謳う所以だ。こうした優れた工具と治具、製造ノウハウに裏付けされた確かな品質と類い希なるコンセプトは、瞬く間に業界に知れ渡った。

「ブランドとは信頼の証。どこを切り取っても一貫した理念を醸し出し、佇まいひとつで自分が何者であるかをはっきり示すことが重要です。私たちは100年後も語り続けることのできるものづくりを目指しています」。

どんなに難しい要求でも諦めずに挑戦し続けてきたからこそ、今がある。成長の原動力となった挑戦の歩みを緩めず、日本の緻密なものづくりや美意識を牽引するブランドでありた

い、その思いが鈴木社長を衝き動かす。2011年には外部から専門の技術者を招き入れ、プロジェクトチームを結成。唯一、ノウハウが欠けていた時計の「心臓」とされるムーブメント(駆動装置)の自社開発に乗り出し、2017年、念願のオリジナルカスタムムーブメントを搭載した「Seven Windows」をもって、機械式腕時計の本場・スイスへの進出を果たした。

見据えるは2本柱の融合 世界が認めるMINASEへ

切削工具と機械式腕時計の製造。協和精工を支える2つの事業が好調に推移する中、鈴木社長が経営課題の筆頭に挙げるのは技術の継承だ。卓越した技術力で勝負しているからこそ、技術の継続性と革新力は経営の根幹に関わる。ここ数年、「MINASE」に惹かれて、時計づくりを志す県内外からの就職希望者も増えているが、技術は一朝一夕で身に着くものではない。中長期的な技術者の育成プランはブランド構築のプランと表裏一体であり、鈴木社長は現場と顧客のもとを頻繁に往来しながら、常に明日の姿を考え続ける。

「大量生産に向かないMINASEだからこそ、世界を相手に希少価値・パーソナル化に重きを置いたブランド戦略を取ることができます。例えば、完全オーダーメイドによる受注生産が出来る時計ブランドがあっても良い。お客さま一人ひとりの細かいニーズを技術で具現化できる企業でありたい」。

自社の切削工具と腕時計のシナジーをさらに追求し、いずれは自分たちが開発した工具でなければ作れない腕時計を作りたい。そう語る鈴木社長が信じるのは、技術への飽くなき探究心を持つ挑戦者たち。世界でただひとつ、100年後も語り続けられる時計が、今日もこの皆瀬の地から、生まれてゆく。



1 切削工具メーカーとしても発展を続ける。得意分野はカスタム工具の開発。

2 オリジナルムーブメントを秘める世界進出モデル「Seven Windows」

3 職人の微細な感覚だけで歪みのない美しい鏡面を生むザラツ研磨

4 MINASEの原点である段付きドリル

表紙 全工程のザラツ研磨を行える MINASE 唯一の匠・高橋さん

協和精工株式会社

◆本社工場:切削工具製造工場

〒012-1103
秋田県雄勝郡羽後町林崎字三ツ盛34-1
TEL. 0183-62-4566
FAX. 0183-62-2030

◆皆瀬工場:腕時計製造工場

〒012-0183
秋田県湯沢市皆瀬字上小保内3
TEL. 0183-46-2126
FAX. 0183-46-2800
<https://kyowaseiko.co.jp/>



代表取締役社長
鈴木 豪
すずき ほう

- 創業 / 1963年
- 資本金 / 1,000万円
- 従業員数 / 86名
- 営業品目 / 精密刃工具製造販売、
腕時計製造販売

樹齢200年が奏でる音色

Home Bound

〒016-0821 秋田県能代市島町10-2 / TEL. 0185-88-8177
http://homebound.jp 営業時間 11:00~19:00 (不定休)



「ぜひお店に
弾きに来て
ください」と
佐藤さん

世界初!天然秋田杉による アコースティックギターが誕生



樹齢200年の深みのある音と表情

できあがったギターに触れたとき、何よりも驚いたのはその音域の広さ。伐採後に15年かけて自然乾燥された天然秋田杉は、応答が素直で強弱がつけやすく、深みのある音色を奏でる。樹齢200年は超えているであろうその杣目も表情豊かで、その音に、佇まいに、アコースティックギターならではの経年成長の楽しみを予感させる。

世界で唯一のギターに仕上がった極めて希少な秋田ブランド。ぜひ一度手に取って、誰もが初めて出会う天然秋田杉の響きを体感してほしい。

地域資源を利用した自分好みの ギターを作りたい

能代で楽器店「HomeBound」を営む佐藤雅光さん。雰囲気のある店内には佐藤さんが厳選したアコースティックギターが並ぶ。元々は県外でネットショップを中心に楽器を取り扱っていたが、能代に帰郷後、2009年に開業。いつかは自分好みのギターを作りたいと考えていた中、地元の特産品として様々なものに秋田杉が使われていることに目を付けた。

「杉のギターはあるけれど、秋田杉を使った楽器は見たことがなかった。秋田杉のギターなら地元のPRにも繋がるので、作れたらいいなと思っていたんです」。

地元商工会の紹介で「あきた企業応援ファンド」を知ったのが1年ほど前。ファンドの助成対象のひとつである“地域資源を活用した新商品開発”は、佐藤さんが長年温めていたアイデアを具現化するにはぴったりだった。申請が採択されてすぐに実現に向けて動き出し、今年2月、天然秋田杉のアコースティックギター12本が完成した。



モデルは1枚板を贅沢に使用した1ピースタイプと2枚の板材を組み合わせた2ピースタイプがある。ブランド名「Mercer(マーサー)」は自身の名から。

事業概要

あきた企業応援ファンド事業

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。

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
TEL.018-860-5702

伝統工芸で上質な空間を演出

株式会社フォラックス教育

〒012-0015 秋田県湯沢市倉内字才の神41-8 / TEL.0183-73-8255
https://www.voraxed.co.jp/akita-ledgakubuchi/



「新しい伝統工芸を感じてほしい」と
高橋さん

異色のコラボレーション 秋田県伝統工芸×LED額縁



異業種参入による企業連携

全国の学校教育の場におけるICT教育機器の開発や販売を行っているフォラックス教育。同社が「あきた企業応援ファンド」を活用して開発を進めたのは、本来の事業とは異なる“伝統工芸を活用したLED額縁”だ。

「元々、2014年からWebを中心にアルミフレームのLEDパネルの販売を行っていたのですが、販売量が増加するうちに、お客さまからアルミだと無機質で味気ない、という声を頂くようになりました」。

フレームに温もりや高級感が欲しい。多数の意見を受け、真っ先に思いついたのが地元湯沢市の「川連漆器」を始めとする秋田の伝統工芸品。本業とは異なる商品の開発に当初は手探りだったが、県産業技術センターや当センターのアドバイスを受けながら、『自然素材』『てしごと』『伝統工芸』、そして『新しさ』をキーワードに、同社と「川連漆器」「樺細工」それぞれの企業連携が実現した。

「今まで見たことがない!」

ギフトショーでの感触も上々

昨年はファンドを活用し「東京インターナショナルギフトショー」にも出展。伝統工芸品とLEDパネルが融合した額縁は、数あるブースの中でも一際目につき、大手百貨店等のバイヤーからは「今まで見たことがない」と販路拡大に向けて想定以上の感触を得た。「自分の作品を飾りたい」という画家や書家からの支持もあり、顧客層の広がりにも可能性を感じている。

「今後は、製品を通じて、伝統工芸にもスポットが当たってほしい。地場産業の振興に繋がっていきたいですね」。



東京インターナショナルギフトショー出店の様子



事業概要

あきた企業応援ファンド事業

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。

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
TEL.018-860-5702

ONLY 1 オンリーワン 企業紹介

危険な山林作業の安全確保を！
10年をかけた「クロールスパイク」開発の道のり



スパイクの装着例。状況、機種に応じて1台あたり6～12個装着する。

地域の営みを支える鉄工所 有限会社川村鉄工所

“思い”を鉄で具現化する

かつて、秋田杉や木炭の一大生産地として林業で栄えた五城目町。その最盛期から鍛冶屋として、地域の暮らしを支え続けてきたのが川村鉄工所だ。“お客さまの思いを形にする”をモットーにどんな依頼でもとにかく自分の手で作ってみるその姿勢は、鉄の塊からハンマーひとつで製品や治具を打ち出し、形作ってきた祖父の代から受け継がれてきたものだ。3代目を務める剛仁さんにも、その腕と気概を見込んで多くの相談が舞い込む。「クロールスパイク」はそんな地元の林業関係者の“困った”という声から生まれたものだ。

「冬季の積雪や雨季でぬかるんだ山道での作業は常に危険を伴います。フォワーダ(積載式集材車両)用の滑り止めスパイクは市販されていましたが、外れやすい、壊れやすいという難点があり、コストと安全性の両面で作業者を苦しめていました。壊れた部品がいつも修理に持ち込まれるうちに、いっそのこと改良品を作ってくれないかと頼まれました」。

10年間の試行錯誤の末に

開発は想像以上に難航した。スパイクの強度を上げ過ぎるとクローラーを破損してしまい、強度を下げると壊れやすくなってしまふ。さらに運転しやすさと悪路走破性の両立も難題

だった。そうして1年間かけて考えた新型を冬季に試用するたび、新たな問題点が浮かび上がり、試行錯誤の年月を重ねていった。

強度、走破性、操縦性を満足する最適解に辿り着いたのは3年前。着手から10年目のことだった。外方向に突出したスパイク部が荒れた路面に食い込み、横滑りにもめっぽう強い。さらに1人でも着脱簡単なフレーム構造は、少数・単独の作業になりやすい秋田の林業従事者たちに喜ばれた。



全県、全国を見据えた改良を

地元で太鼓判を押されたスパイクだったが、評判が広がって、県内外で使用されるようになると、雪質や土壌の違いによって、期待通りの性能を発揮できないことが判明した。今後は接地面のシミュレーション解析を行い、さらなる進化形を模索する予定だ。

「秋田生まれのスパイクが全国各地で安心・安全のために活躍できれば嬉しいです」。

立ちはだかる大きな壁を、何度も乗り越えてきた川村さん。求めてくれる人、喜んでくれる人がいる限り、川村鉄工所の挑戦は続く。



代表取締役
川村 剛仁
Takehito Kawamura

有限会社 川村鉄工所

〒018-1711
秋田県南秋田郡五城目町高崎字
雀館下川原128-2
TEL.018-852-4741
<http://kawamura-iw.com/>

会社概要

建築物やデザイン金物、裁断・溶接作業による一般加工まで、社員4名で幅広い仕事を行っている。注文製造・加工からオリジナル商品開発まで、相談に応じて何でも挑戦する。



あきた自動車産業振興協議会 総会・講演会

開催内容 県とセンターの重点分野である自動車産業の振興に向けた活動報告と有識者講演会を開催



総会、講演会

産学官連携で取り組む秋田県の自動車産業の未来

5月17日、秋田ビューホテルを会場に「あきた自動車産業振興協議会総会・講演会」を開催。同協議会は、生産技術の向上や受発注の拡大、人材育成等の支援を通じて自動車関連産業の振興を図る組織として県が平成18年に設立。当センターも幹事を務める。この日も自動車産業への参入や取引拡大を目指す企業等、約100名が参加した。

総会では、昨年度の事業成果と今年度予定している展示商談会（刈谷市、デンソー）や自動車産業ニーズ勉強会、人材育成事業、認証取得支援事業等の説明があった。

その後、トヨタ自動車株式会社 常務役員 西村祐氏が「トヨタのものづくり～仕入様先との共存共栄を目指して」をテーマに講演を開催。会員企業が熱心に聞き入った。

講演会レポート

“ものづくり”の現場改善 ムダを排除し競争力向上へ

キャリアの大部分を調達部で過ごした西村氏は、トヨタの調達の原点は“仕入先との共存共栄”であると前置きし、この100年に1度の変革期ともいわれる自動車業界において“ものづくり”の現場からの問題提起とその改善の重要性を説いた。

「全ての問題は現場に集約されている。トヨタ生産方式とは、生産現場から徹底的にムダを排除することで、ものづくりのプロセスで発生する出金（原価）を減らし、お客さま目線の付加価値を高めながら自社の利益拡大に繋げていくこと」。

そのためには、企画から製造・販売に至るまで関わる全員が“ものづくり”の現場を理解し、各自がムダを見極める“共通のものさし”を持ちながら、クロスファ

講 師

トヨタ自動車株式会社
常務役員 調達本部 本部長

西村 祐 氏

ンクションかつ一気通貫に取り組んでいく姿勢が必要であると強調。改善事例として、動画で作業や生産工程の改善意図を解説。つくり易い設計構造への変革と、生産工程の短縮や投資・スペース減を同時に実現する『ものづくり改革活動』が紹介された。

また、東北地方の中小企業の現場改善を支援する同社の取組も紹介。支援の過程でトヨタ側にも大きな学びがあったことから、今後も地元企業の皆さまと競争力強化に向けて共に歩んでいきたいと締めくくった。



参加者の声

太平化成工業株式会社
大坂 直也 さん



現在、トヨタのTier1サプライヤ様のメッキ処理を受注できるよう、県のアドバイザーと改善活動に取り組んでいます。講演で紹介されたトヨタ生産方式の“作業者のやりにくい作業を改善する”取組が具体的で大変勉強になりました。

取引先と長期、安定的な関係を築くため品質、価格、納期、技術力の向上に誠意に対応することはもちろんですが、お互いに成長、発展していくことが、お客さまのためのより良い商品製造に繋がっていくのだと感じました。



トヨタ自動車東日本の改善支援を受けた日南工業㈱。そのノウハウは食品産業にも通じる

講演会後の質疑応答では忌憚らない意見、質問が飛び交った

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

中小企業における 人材確保のポイント (第2回)

前回は、人材確保の方策の一つとして、「求人情報作成・発信の手順の見直し」に関するお話をしました。「図1」として、その手順のおおまかな流れを再掲しますが、今回はそれぞれのステップについて、具体的に考えてみたいと思います。

1 「経営理念」を策定しよう

「経営理念」は、企業の価値観、使命、姿勢、思いなどを、経営者が抽象的・普遍的な形で表明したものです。

例えば、「環境に優しいビジネスの展開」「安心・安全な製品の提供」というように、社会貢献の要素の色濃い経営理念を掲げている企業も多く見られます。

経営理念策定によって期待できる効果を「表1」にまとめてみましたが、人材獲得を目指す場面でも大きな効果が期待できます。

経営理念は企業経営の土台部分ですので、求職者に十分に理解してもらい、自社のカラーにマッチした人材の共感を引き起こし、興味を持ってもらうことが非常に重要です。

2 「理想の社員像」を思い描こう

経営理念を明確化させた後は、「理想の社員像」を思い描いてみましょう。このイメージをはっきりさせるほど、どのような求人をどうやって出せば効果的なのかが見えてきますし、採用時の労働条件も設定しやすくなります。

また、この社員像を求人情報として公開することによ

図1◎求人情報作成・発信の手順

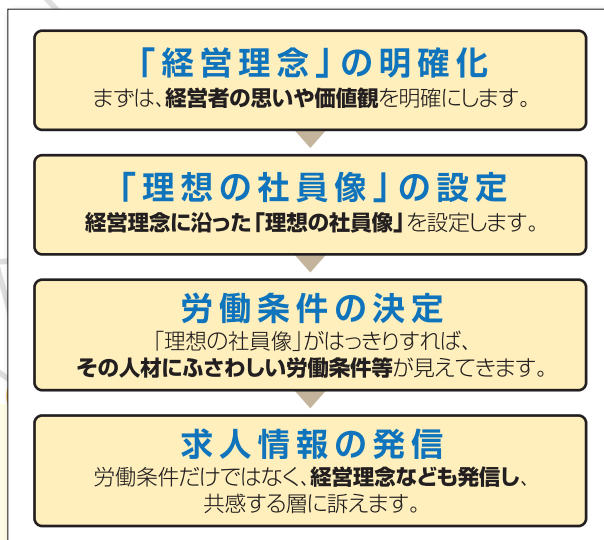


表1◎経営理念策定により期待できる効果

内部への浸透により期待できる効果
経営者の心の拠り所になる
経営者だけでなく、社員の行動指針にもなる
社会貢献の視点を理念化し、経営者と社員が意識を共有しての企業経営につなげられる
外部への発信により期待できる効果
顧客に対するアピールにより、自社へのファンを増やす
取引先に対して自社の経営姿勢を発信し、協力関係を構築する
求職者へのアピールにより、共感する層の応募・採用に結びつける

り、「我が社はこのような企業だから、このような人材が必要」という明確な筋道を、求職者に知ってもらうことができます。それにより、求職者側としては、「自分自身はこの企業にふさわしいのか?」という判断がしやすくなるため、求人段階でのミスマッチをある程度回避できます。

なお、理想の社員像の設定の仕方に特別なルールはありませんが、まずは「表2」のような切り口から具体的に考えてみて、そこからイメージを膨らませていくのも一つの方法です。

表2◎「理想の社員像」の指標例と考え方の具体例

「理想の社員像」の指標(例)	具体的な考え方(例)
性格は?	失敗を恐れず挑戦する積極的な人が良いのか? さまざまな場面を想定してから着手する慎重派が良いのか?
年齢層は?	トレンドに敏感な若者が望ましいのか? 豊富な経験や知識を持つ高年齢者が望ましいのか?
住んでいる場所は?	勤務先の近くに住んでいる方がやりやすい仕事なのか? 遠くに住んでいる人でも十分にできる仕事なのか?
心身の強さは?	力仕事に対応できる体力を持つ人が良いのか? ストレスを上手に発散できる対応力を持つ人が望ましいのか?
経験は?	即戦力として期待できる経験者が良いのか? 自社のやり方を素直に吸収する未経験者が良いのか?
生活様式は?	急な社用に対応できる身軽な単身生活者が良いのか? 家族の理解や支えを得られるような、仕事と家庭の両立スタイルが良いのか?
志向・価値観は?	「社会貢献志向」「安心・安全志向」「健康志向」「環境志向」「癒し・安らぎ志向」などといった本人の志向と自社の価値観に共通性があるのか?



中小企業診断士
小笠原 浩之

●生年月／昭和36年12月

●略歴

秋田県大仙市(旧西仙北町)出身。
大学卒業後、団体職員としての勤務を経て、
平成11年 社会保険労務士 開業。
平成15年 行政書士 開業。
平成23年 中小企業診断士 開業。
現在、人事労務コンサルティング業務、
および経営コンサルティング業務を中心に、
中小企業の支援を行っている。

●保有資格

中小企業診断士 / 特定社会保険労務士 / 行政書士

●公的業務等

(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構 65歳超雇用推進プランナー
秋田県よろず支援拠点 コーディネーター (ほか)

●事務所概要

事務所名: 中小企業診断士 小笠原浩之事務所
(社会保険労務士事務所、行政書士事務所を併設)
所在地: 秋田市山王5-9-9(アスキビル2階)
TEL: 018-865-6068
FAX: 018-823-1758
E-mail: jzp04430@orange.plala.or.jp

3

「理想の社員像」から 「労働条件」を考えよう

「理想の社員像」がはっきりすれば、その人材にふさわしい労働条件、最適な賃金水準などが見えてきます。自社の経営理念に共感する人材の価値観を勘案しながら、労働条件を決定しましょう。

社員像を設定しないまま、採用時の労働条件から先に決めようとする、まさに「労働条件中心の求人情報」になってしまいます。このような求人情報は、当然ながらその条件だけを重視する求職者の関心を引きやすいため、他社よりも少しでも条件が悪ければ全く応募がない、という失敗につながりやすくなります。

失敗を防ぐためにも、「社員像をベースにして労働条件を決める」という流れを意識することが大切です。



4

求人情報を効果的に「発信」しよう

自社が求める人材の共感を引き出し、自社への応募へと誘導するためには、求人情報公開の際に、労働条件だけではなく、上記のステップで明確化された経営理念なども併せて発信することが重要です。

また、自社が伝えたいことを効果的に伝えられるような求人媒体を考える必要もあります。

最近では、応募前に企業のホームページ(HP)をチェックする求職者も増えていきます。HPなどを活用して、求める人材に対して自社の魅力を効果的にアピールしましょう。「社長あいさつ」や「経営理念」などにより、自社が望む人材像を表明することもできます。

5

求職者の興味を引き出すポイント

人手不足の時代の中、ハローワークの求人票、新聞広告、インターネットなどで、たくさんの求人情報が公開されています。そのため、他社と似たり寄ったりの内容だと、膨大な求人情報の中に埋もれてしまいます。

他社との違いを明確にし、求める人材に強く訴える求人にするためには、上記の手順で明確にした経営理念のほか、経営者の思いなどを発信することも有効です。

例えば、就業時間等に関して、「図2」のような労働条件だけの求人が公開された場合、求職者はどのように受け止めるでしょうか？

このような求人情報の場合、「仕事が楽な会社」と受け止められることがあり、「残業や休日出勤のない仕事が良い」「楽をして給料をもらえる会社が良い」という応募者だけが集まる恐れもあります。

一方で、「図3」のように、HPなどの活用により経営者の思いがプラスされた求人はどうでしょうか？

このような経営者の思いがプラスされると、求人情報の印象度はアップし、共感する人材の応募、採用後の長期定着が期待できます。

人材確保・定着のためには、さまざまな角度からの対策が必要ですが、求人情報に関する今回の提案を、一つのヒントにして頂ければ幸いです。

図2◎労働条件のみの求人の例

【就業時間等】

●就業時間: 午前9時～午後6時 ●残業: なし ●休日労働: なし

図3◎経営者の思いがプラスされた求人の例

【就業時間等】

●就業時間: 午前9時～午後6時 ●残業: なし ●休日労働: なし

【経営者の思い】

私が以前サラリーマンだった頃は、連日遅くまでの残業で、休日出勤も多く、妻には苦労をかけ、子どもたちにも寂しい思いをさせました。経営者になった今、私は社員にはそのような思いはさせたくありません。独自の技術を強みに、社員の提案も受け入れながら、残業や休日出勤のない体制を守っています。「家庭生活の充実こそが仕事の原動力」を理念に、社員にはプライベートの充実とともに、職業生活での飛躍を期待しています。

平成30年度 あきた企業応援ファンド事業 採択結果

(概要) 地域の強みとなる地域資源を活用した新商品開発又は販路拡大等の取り組みを支援します。

◆中小企業支援機関実施事業

採択者	所在地	事業内容
上小阿仁村商工会	上小阿仁村	上小阿仁村産「食用ほおすき」の認知度向上とそれを活用した加工食品の販路開拓事業
(一社)秋田県貿易促進協会	秋田市	秋田県産品(主に食品)の海外販路拡大
大曲商工会議所	大仙市	地域資源を活用した「大曲の花火」グッズや商品開発による元気企業創出
由利本荘市商工会	由利本荘市	由利本荘逸品パッケージ&売り込み事業
秋田県漆器工業協同組合	湯沢市	ヨーロッパにおける川連漆器のブランド力強化と販路拡大
秋田杉桶樽協会	大館市	秋田の桶と樽、マーケティング事業

平成30年度 あきた農商工応援ファンド事業(第1回) 採択結果

(概要) 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り組みを支援します。

◆農商工連携支援事業

採択者	所在地	事業内容
(株)大潟村あきたこまち生産者協会 今 盛人	大潟村	秋田県産の機能性米(難消化性澱粉含量が多い米)を原料とした差別化商品の開発と販路開拓
(株)ゆう幸 たじゅうろう農園	秋田市 上小阿仁村	『コアニススイーツホオズキ』を使用した菓子の市場創出と連携参加者の経営力強化事業
(株)ウッディさんない 三又建設(株)	横手市	ツキノワグマによる標柱・案内看板等への被害を防ぐ塗装、加工技術の開発と新製品の開発
(有)三浦米太郎商店 佐藤 開(海米丸)	にかほ市	骨ごと食べられる焼きハタハタの加工品開発による経営発展と県魚の知名度向上
(株)くまがい卵油研究所 鷹巣町農業協同組合	北秋田市	秋田比内地鶏ブランド、全卵タイプ無添加マヨネーズの商品開発と販路開拓
(株)嶋田ハム (有)佐々木農場	大仙市	秋田県産の豚肉を使った化学調味料無添加のソーセージの開発及び販路開拓
秋田県ワイン協議会 (有)十和田湖樹海農園	大仙市 小坂町	秋田県産ヤマブドウ系品種を活用した新商品開発と販路拡大
(株)アグリゆうわ 池田 重信	秋田市	秋田県が誇る発酵技術と秋田県産農産物を活用した「食べる甘酒」の商品開発
新政酒造(株) 鵜養酒米の郷	秋田市	秋田市鵜養地区において生産される酒米を原料とした新たな純米酒の製造と商品化、国内外に対するプロモーション
高岩商店 こまち農業協同組合	横手市 湯沢市	秋田県産の酒造好適米(酒米)を活用し、秋田の日本酒に絡めた高品質ギフト商品の開発と県内外への発信
秋田県酒造組合 湯沢市酒米研究会	秋田市 湯沢市	秋田県産酒造好適米を用いた特定名称酒の振興と新酒造好適米「秋田酒120号」「秋田酒121号」の普及
(株)ツバサ (株)白神カンパニー	秋田市 三種町	なめらかさ、食感、うま味。まるであわびのような味わいの「白神あわび茸」。規格外で安価に販売や廃棄してしまう「白神あわび茸」を有効活用し、「瓶詰め」「レトルト」「チップス」「乾燥」の新商品開発及び販路開拓が目的。
(株)アグリサポート湖東 農事組合法人つかまファーム	湯上市 井川町	地場産農産物を使用した漬物開発と販路開拓(郷土の食、日本型食生活の提案)
(株)飛良泉本舗 遠田 嘉人	にかほ市	地元(にかほ市)栽培米と新酵母を活用した新製品の開発及び販路開拓

◆農商工連携応援団体支援事業

採択者	所在地	事業内容
にかほ市商工会	にかほ市	にかほ市特産の「鱈」を活用した地域統一料理「にかほがんも」の開発並びに普及による地域活性化事業

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、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。



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、商工団体等へ配布しています。

『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。

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

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

あきた企業活性化センター 職員募集

- 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31年4月採用)
- 受験案内等一式を当センターの他、県内の各地域振興局やハローワーク、県外の秋田県事務所等で配付しております。受験申込書の受付期間は5月18日～6月15日となっておりますので、下記URLをご参照の上、お早めにお申し込みください。

<http://www.bic-akita.or.jp/news/207.html>



そのアイデアが大きな夢の第一歩。
ビジネスプラン大募集!!

一般の部



Let's Try!

学生の部

新設
されました!



学生ならではの発想とエネルギーにあふれる
創造的なプラン大募集!!

あきた起業家交流フェスタ2018

あきたビジネスプランコンテスト

日時 **10月25日** 木 10:00 ~ 17:00

会場 **秋田ビューホテル 4階**

〈コンテストの目的〉

秋田県内における創業・起業（以下「起業」）意識の醸成と起業家の発掘、または事業の持続的発展と新しい事業展開を促進することで、地域経済の活性化を図ることを目的としています。

賞金
総額

100万円

この賞金は総括機関、協賛機関から拠出されるものです。

〈審査基準〉

- 新規性・独創性
- 地域への波及効果
- 市場性・成長性
- 実現可能性
- 応募者の意欲・プレゼンテーション能力

募集要項についての詳細はホームページをご覧ください

あきた起業家交流フェスタ2018公式ホームページ

<http://www.bizcon.vt-akita.com/> あきたビジコン 検索

ビジネスプラン
受付締切

平成30年

7/17 [火]

午後5時(必着)
まで

主 催: あきた起業家交流フェスタ2018実行委員会

総 括: 公益財団法人 あきた企業活性化センター

協 賛: 秋田銀行・北都銀行・秋田信用金庫・羽後信用金庫・秋田県信用組合・秋田県信用保証協会 (順不同)

後 援: 秋田県・秋田市・秋田県商工会議所連合会・秋田県商工会連合会・秋田県中小企業団体中央会・日本政策金融公庫 秋田支店 (順不同)

お問い合わせ・お申込み先 〒010-8572 秋田県秋田市山王3-1-1 秋田県庁第二庁舎2階(公財)あきた企業活性化センター【総合相談課】

TEL 018-860-5610 FAX 018-863-2390 メール soudan@bic-akita.or.jp 活性化センターホームページ <http://www.bic-akita.or.jp/>