

BIC 04

Business Information Center

Akita

2021
vol.477

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

地域とともに発展を
”自動車“のある生活を支える

経営探訪

株式会社中央モータース



04 センター活用事例

プロゴルファーの本格レッスン オンラインでゴルフ教室!
オンラインゴルフカレッジ ゴルフディア
新設備導入で時代を追い風に
株式会社シマツ

06 オンリーワン企業紹介

心と身体を整える妊活セラピー
ほの香

08 主催事業報告

秋田起業・創業ハブ in UGO

10 経営サプリメント
「契約」について考えてみましょう

10 おしらせ

あきた企業活性化センターの支援メニュー
県産食材マッチング商談会2021
あきた農商工応援ファンド

地域とともに発展を

“自動車”のある生活を支える

経営探訪

株式会社中央モータース

MANAGEMENT

地域とともにある“クルマ屋”

株式会社中央モータースは1954年に日本荘市で創業して以来、車両の販売と修理を続けている地域に根差した“クルマ屋”だ。

「当時は二輪や四輪、メーカーの区別なく“車”と名のつくものを扱っていましたが、時代の変遷とともにスズキの専売店となりました。スズキ車に関しては、技術的なことも含め熟知していると自負しています」と語るのは二代目の佐藤秀典社長。同社はメーカー直営ではない副代理店という位置付けで、その実績を「スズキ副代理店ゴールド店」として認定されている。

「近江商人に倣い、“売り手良し、買い手良し、世間良し”的三方良しを心掛けています。この地域では車は生活のための必需品です。時代と共に車齢が伸びているので、しっかりと整備を行い、安心して、安全に車に乗ってもらうという“当たり前”を維持するのも私たちの仕事です」。

地域社会との繋がりを大切にし、顧客に寄り添ったきめ細やかなサービスを提供する同社への信頼は厚く、三世代にわたって利用する顧客もいる。

新設備で働きやすい環境を

2019年に65周年を迎えた同社では、道路拡張工事により社屋と工場の建て替えが必要となったことをきっかけに、地元の商工会に相談しながら、新しい事業計画の策定に取り組んだ。同社担当の経営指導員となった由利本荘市商工会の佐藤明主査は、収益性の高い整備部門の刷新と働き方改革に着目し、生産性向上のため、補助金を活用して新設備を導入することを提案。新しい事業計画のもと2020年12月に新工場が竣工した。

「以前の工場を建てた当時は、車をリフトで上げることを想定していなかったので、工場の天井が低く、リフトを導入してからも車体を十分に持ち上げることができなかった。つらい姿勢での作業が多く、リフトが旧式のため作業者が何度も乗り降りする必要もありました」。

作業者の肉体的な負担軽減と労働時間短縮を目指し、新工場では最新設備を導入し、専門家に相談しながら、動線に無駄がないようにレイアウトを工夫した。車検の所要時間が16%削減されるなど、その成果は数値となって表れている。また、同社では以前



株式会社中央モータース

スズキアリーナ本荘

〒015-0852

秋田県由利本荘市一番堰168

TEL. 0184-22-2033

FAX. 0184-22-8633

<https://www.suzuki.co.jp/dealer/05205001/>

●設立／1954年 ●従業員数／15名

●資本金／1,000万円

●業務内容／新車・中古車販売、自動車整備、

保険サービス業

代表取締役社長

佐藤 秀典

さとう ひでのり

から、学校行事や家族の体調不良時などの休暇や早退に柔軟に対応していたが、女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画も策定したことにより、さらに働きやすい環境を整えた。

「佐藤社長は、もともと10年先を見据えた事業計画をしっかりと持っていました。現場の意見を取り入れながら作っていた計画を、整理し明文化したこと、経営方針や考え方方が社員に伝わりやすくなり、現場の士気高揚にもつながっていると思います」と佐藤明主査は太鼓判を押す。

車のある日常を支えるために

新工場に続き、今年3月に新ショールームをオープンした同社では、スズキの前会長が全国に広めた産直イベントである「軽トラ市」の開催や、タイヤ預かりサービスなど、地域に開かれた“クルマ屋”としてさまざまなアイディアを計画中だ。その実現のため、雇用拡大と人材育成にも力を入れていきたい、と佐藤社長は意欲を見せる。

「最盛期に26名だった社員は現在15名で、業務をカバーし合いながら何とかやっている状態です。3年前に若手の整備士がUターンで入社しましたが、世代交代を見据え、もっと多くの若手を採用し育てていく必要があると感じています。お客様の役に立ち、適正な利益を得て雇用を生みながら商売を続けていくことが、地域経済の循環と地域の発展に繋がっていくと思っています。高齢化が進むなか、車とともにある当たり前の日常を支えるために、“地域のクルマ屋”が果たすべき役割やできることを考え、挑戦していきたいです」。

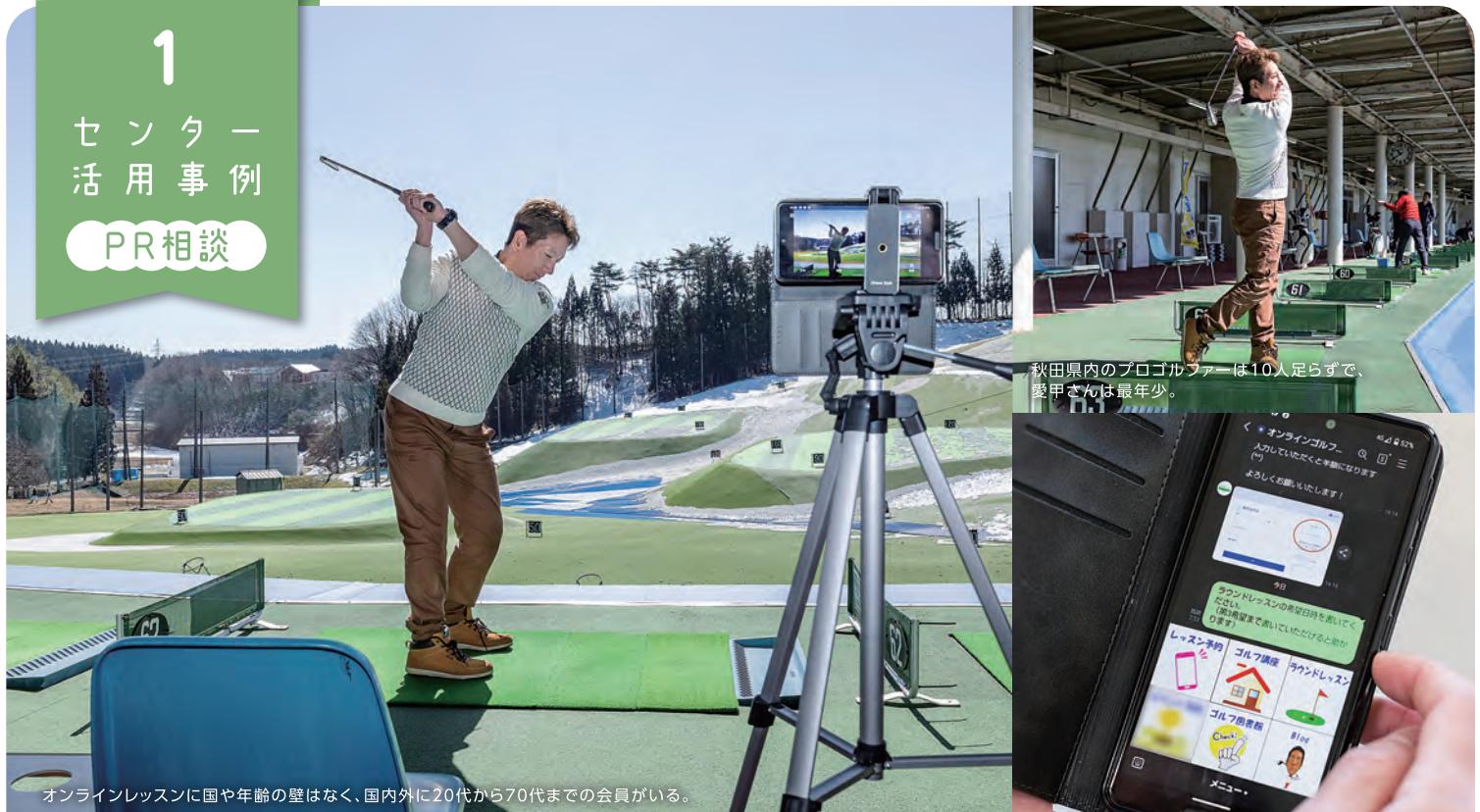


1 新しい事業計画は由利本荘市商工会の佐藤明主査(右)と二人三脚で策定。

2 新型のリフト。簡単な操作で作業者の負担が少ない。

3 タッチパネル式の大型モニターで、車種の特性や価格をお客様に丁寧に説明する。

4 2021年3月竣工のショールーム。“気軽に遊びに来てください”と従業員の皆さん。



「初めての方こそ
お気軽に」と
愛甲さん

プロゴルファーの本格レッスン オンラインでゴルフ教室!

オンラインゴルフカレッジ ゴルフディア

〒010-0954 秋田県秋田市山王沼田町1-15 山王オフィスビル
TEL.080-7697-7940 <https://www.golfdia.net/>

スマホ1台でゴルフレッスンを

プロゴルファーの愛甲和矢さんによるオンラインゴルフレッスンが人気だ。県外で准看護師として働きながらプロゴルファーを目指し、ティーチングプロのテストに合格した愛甲さんは、秋田県出身の方との結婚と転勤を機に秋田へ移住。当初は看護師とインストラクターのダブルワークをこなしていたが、育児の時間を確保するため、ゴルフに専念することを決意。2018年に秋田初のインドアゴルフレッスンスタジオ「ゴルフディア」をオープンし、昨年の秋からオンライン専門に業態を変更した。

オンラインゴルフカレッジ「ゴルフディア」では、スマホ1台で、場所を問わず、未経験者から上級者までが自分のペースでプロコーチのアドバイスを受けられる。

「結果を出すにはプロに聞くのが近道です。一人ひとりの悩みや目標に合わせて”専属プロコーチ”としてお付き合いさせていただきます」と愛甲さんは話す。

ゴルフの楽しさを伝えたい

15分間のマンツーマンZOOMレッスンのほか、双方向でのゴルフ講座、質問やスイング動画を送りアドバイスを受けられる会員専用LINE、レッスン動画満載のゴルフ図書館など、ゴルフディアでは豊富なオンラインメニューを揃え、県内に限り従来の対面レッスンも実施している。以前よりYouTubeやSNSへの投稿を行っていた愛甲さんは、よろず支援拠点のコーディネーターとオンラインでの打合せを重ね、データ解析に基づく効果的な情報発信や、新たな企画で集客アップを目指している。レッスン動画を日々更新し、ジュニアゴルファー育成にも注力していきたいと意欲的だ。

「海外在住の会員の方もいて、オンラインは世界中と繋がれる大きな可能性があります。プロゴルファー仲間を招いての講習会や、9月にはリアルを融合させたオンラインゴルフコンペも企画中ですので、ゴルフの楽しさを発信して、ゴルフファンを増やしていきたいです」。

活用事例

秋田県よろず支援拠点

より高い専門性を有するコーディネーターが、企業が抱える売上拡大や資金繰り等の様々な経営課題に対応します。

お問い合わせ 秋田県よろず支援拠点 TEL.018-860-5605

2

センター 活用事例

設備投資



新設備導入で 時代を追い風に

株式会社シマツ

〒019-1512 秋田県仙北郡美郷町本堂城回字新谷戸231-1
TEL.0187-85-2577 FAX.0187-85-2660



高品質なものづくり

株式会社シマツは、代表取締役の嶋津一栄氏が自動車のパワーステアリング部品の仕上げや検査を請け負うため、1986年に設立。時代の移り変わりとともに鋳物からアルミ・ステンレス・鋼材、電気部品など、加工する素材を変えながらも常に高品質なものづくりに携わってきた。

「2004年からマシニングセンタやNC旋盤といった設備を導入し、多様な切削加工が可能となりました。今は2つの工場で、自動車部品や産業機械部品、工作機械部品の精密部品加工を手掛けています」。

同社の製品は品質の高さに定評があり、年々、順調に新規取引先を増やしている。コロナ禍により一時的に業績は落ち込んだものの、必ずチャンスが来ると考えた嶋津代表は、更なる業務拡大を目指し、2021年に活性化センターの設備貸与制度を利用して「高性能立形マシニングセンタ」を導入した。

ニーズに応え新規受注獲得へ

「半導体関連の案件を受注するため、大規模な設備投資をしました。今までのマシニングセンタでは、工程ごとに設備を替えるしかなかったのですが、新設備では最大4工程を1台ができるようになり、格段に生産性が向上しました。大型の加工も可能となり、仕事の幅が大きく広がりました」。

高速通信規格「5G」対応のスマートフォンや、テレワークや巢ごもりで需要が増えたパソコン、ゲーム機などに欠かせない半導体は、現在世界中で不足しており、5G関連の半導体生産設備の部品加工を担っている同社は、連日2交替でフル稼働している。

「量産案件の受注が決まっており、フル稼働で新規受注を受けられない状態なので、雇用を拡大しながらオペレーターを育成し、3交替での生産体制の確立を目指しています。取引先からの信頼に応えられるよう、精度にこだわり質の高いものづくりを続けていきます」。

活用事例

設備投資の支援

設備の導入により、経営基盤の強化を目指す企業に対し、必要とする設備を割賦販売またはリースします。

お問い合わせ 設備・研究推進課 TEL.018-860-5702

心と身体を整える
妊活セラピー

ほの香



妊娠を目指す心と身体づくりに、丁寧なカウンセリングと施術で寄り添うサロン。

寄り添える場所を作る

「女性の不妊治療は、生理周期や身体の状態を見ながら行うため、自分の意思で受診日を決めることはできません。職場の理解を得られなければ仕事との両立は難しいのが現実です」と話すのは、妊活・温活サロン「ほの香」代表の成田やよいさん。看護師の成田さんも、不妊治療と仕事の両立が叶わず、苦しんだ一人だ。

「結婚を機に秋田に来て看護師として勤務しましたが、仕事を休みにくく思うように治療を受けられませんでした。治療に専念するため退職し、家に一人でいると気が滅入ってしまって。小学校での任期付きの仕事に採用されたのを区切りと決めて、治療を止めましたが、しばらくは子どものいない自分の未来を描くことができませんでした」と振り返る。成田さんは、仕事で子どもたちと触れ合ううちに、子どもを望む人たちの力になりたいと起業を決意。2017年に秋田市で開業したサロンは、すぐに2ヶ月先まで予約が埋まった。

「少子化と言われていますが、不妊治療外来はいつも混んでいます。ブログで妊活に関する情報発信はしていましたが、相談できる居場所が求められていると感じました」。成田さんは、翌年にセラピストの養成スクールを開講し、ブログを見ていた方からのアドバイスを受け「妊活セラピー」を商標登録した。

笑顔になれるお手伝いを

サロンやブログで繋がった仲間たちと共に、不妊治療への正しい理解を啓発するためのフリーペーパー“Days...”の発行や、産前産後をサポートするオンラインカフェ“つぼみ”的運営など、妊娠前から産後まで途切れることなくサポートできる仕組みを整えながら、成田さんは、個々の生活習慣や体質に合わせた施術やアドバイスができるよう、東洋医学の勉強も始めているという。昨年、成田さんのサロンは由利本荘市に移転し、新たに潟上市に「ほの香」の2号店がオープンした。

「移転によって通いにくくなってしまうお客様が気がかりだったため、セラピストにぴったりと感じていたサロンの元お客様に声をかけ、2号店が実現しました。出産を目指して妊娠までをサポートするのはもちろんのこと、妊娠を諦めざるを得なかつた方が、また前を向いて進めるまで寄り添いたい。その経験を乗り越え、明るく楽しく仕事をしている存在として自分自身がありたいと思っています。お客様が笑顔になれるお手伝いができれば嬉しいです」。



代表
成田 やよい
Yayoi Narita

ほの香
〒015-0858
秋田県由利本荘市西梵天145-8 B棟
TEL. 090-7564-0301
<https://salon-honoka.com/>

会社概要
カウンセリング、よもぎ蒸し、腸セラピー、骨盤調整
産前産後オンラインサポート「つぼみ」、
セラピスト養成講座



秋田起業・創業ハブ in UGO

令和2年度「中小企業地域資源活用等促進事業」として、
起業・創業支援のための交流イベントを開催



2021年2月12日、あきた企業活性化センターは、羽後町に拠点を置く「NPO法人みらいの学校」の協力のもと「秋田起業・創業ハブ in UGO」を開催した。2月5日に鷹巣駅前で開催した「秋田起業・創業ハブ in 北秋田」に続く起業支援イベントで、当日は定員を上回る17名が参加した。



第一部は、各分野で活躍している先輩起業家として、会場である「yado & kissa UGO HUB」オーナーの村岡悠司さん、湯沢市でスポーツを核にイベント企画を行っている菅善徳さん、ユーチューバーとして活躍する藤田達さんの3名を迎える、NPO法人みらいの学校の佐藤正和さんの進行でゲストトークを実施。起業の経緯を始め、事業での成功体験や失敗談、休日の過ごし方などにも触れ、会場は大いに盛り上がった。第2部の交流会では、ゲストを交え、起業家や起業を目指す参加者などが親睦を深めた。



村岡 悠司(むらおか ゆうじ)さん
yado & kissa UGO HUBオーナー

旅行企画会社に勤務中、羽後町にほれ込み、2017年に移住。カフェや宿泊、イベントができる複合施設をオープンした。どんな時も自分なりの道筋を示せるよう「小さな成功体験を数多く積むこと。人生の選択肢を増やすことが大切」とアドバイス。



菅 善徳(すがよしのり)さん
NPO法人こまちハート・オブ・ゴールド
クラブマネジャー

地元の湯沢市秋ノ宮で総合型地域スポーツクラブとしてスクールやサークル、各種イベントの企画運営を行いながら、利酒師・飲食アドバイザーとしても活動。「失敗も視点を変えれば成功につなげられる。挑戦を続けて」とアドバイス。



藤田 達(ふじたいたる)さん
「じゃんごブログ」プロガー・ライター／
YouTuber

「じゃんごブログ」運営と秋田ユーチューバーとして活躍。「秋田県初の〇〇」と名乗ることで、取材をして貰え、差別化ができた。話題性を提供し続けることが大事」と語り、自身の経験に基づくSNSの効果的な発信方法を紹介。

参加者の声

自分が大好きなアパレルと飲食で地元の旧鷹巣町(現:北秋田市)を盛り上げたいと思い、アパレルのネットショップ運営の他、ブロガーやYouTuberとしても活動中です。現在は、秋田県産食材を取り入れた「秋田版ガパオライス」を提供する店舗やフードトラック「Kitchen★TAKANorth(キッチン タカノース)」の開業を目指しています。

今回のイベントの他、昨年秋田市で開催された「起業家交流フェスタ」と、先週の鷹巣でのイベントにも参加しました。県内でこのような機会は貴重で、実際に起業家の方々とお会いすると自身の意識も高まり、様々なアイデアも生まれるため、非常に有意義な時間を過ごせました。



EHFAR (エーファー)
代表 菊地 貴郁さん
(きくちたかふみ)

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

「契約」について考えてみましょう －あなたの会社を守るには－

勉強会で…

ある研修会で、「みなさんにとって契約ってなんですか?」と質問したことがあります。

「双方の合意による…」「企業にとって重要な…」と続く中、「気休め」「単なるセレモニー」といった、やや斜に構えた意見もありました。

中小企業の経営幹部とお話をしていく中、「信頼関係があるから」と契約を軽視したり、「難しそうだから」と敬遠したり、「取引先には言い出しにくいから」と及び腰になったり、様々な理由から「主体的に契約実務に踏み込めずにいる」ケースが少くないと感じています。



契約はとても大事です

みなさんは、「なんとなく」契約を行っていないでしょうか? あるいは「最後のセレモニー」程度に考えていないでしょうか?

もし、他社とトラブルになった場合、「この事案は、元々どういう約束だったのか?」を確認するときに契約書が必要になります。

口頭でも契約は成立しますが、たいてい「言った/言わない」の水掛け論になってしまって、書面にしておく必要があります。争いが訴訟にまで至った場合、裁判官はまず契約書の内容をもとに判断を進めますから、法律より優先される重要文書とも言えるでしょう。

まずは、秘密保持契約(NDA)から

取引先から情報開示を受ける際に、NDA(Non-disclosure agreement)への署名を求められた経験があるハズです。

逆に、みなさんが、自社の企業秘密(図面、仕様書等)を他社に開示する場合にもNDAを交わしているでしょうか?

さらに、契約の「目的」を明記し、「目的外使用禁止」の条項を入れているでしょうか?

秘密(情報)は、NDAを交わさずに他者(社)に渡した瞬間に「秘密ではなくなり、決して元(秘密の状態)には戻せない」と考えるべきです。「残高がタップリ入った預金通帳と銀行印を、赤の他人に渡すような行為」に例えられるかも知れません。

また「契約をNDAですべて賄える(賄いたい)」との誤解・期待にもよく遭遇します。

図に示したように、事業化に向かう業務ステップに応じて様々な契約が必要です。

契約書にサインする前に

他社と契約するに際には、契約条項の一言一句を、十分に確認してから署名して下さい。

契約書に慣れておらず、「なるべく避けて通りたい」と思っている人が少なからずいます。でも、契約は「他者(社)との約束」を文書化したものなのですから、各条項に細大漏らさず注意を払い、納得してから署名・押印して下さい。

読むのが面倒くさいから、英語が苦手だから、早く商売を開始したいから、ざっと斜め読みして、分からぬ箇所は、そのままにして「なにかトラブルが起きたとしても、そのときは相手との話し合いで解決出来るだろう」と、都合良く解釈して安易に署名してしまう様なことを、決してしてはいけません。

「不当に自社の開発部分まで取り込まれないか?」「成果物の他社への販売禁止条項がないか?」なども、丹念に確認しましょう。



知的財産戦略アドバイザー

小原 莊平

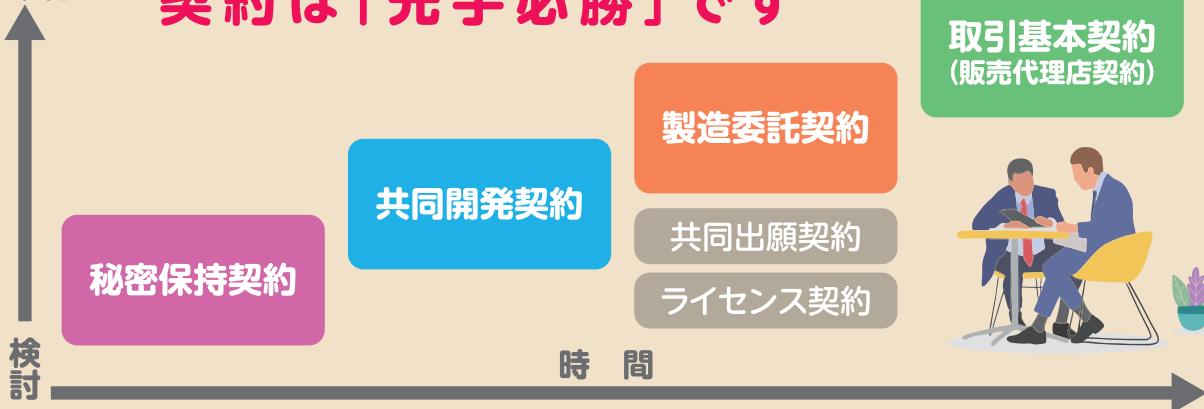
INPIT(独立行政法人 工業所有権情報・研修館)
“営業秘密110番”

家電メーカーに34年勤務、技術者として20数年精密電子部品の研究開発、国内外での量産事業化を担当、その後本社法務部の財産部に異動し10年間、特許紛争対応・ライセンス渉外、新規開発商品の特許クリアランス、パテントポート、契約などの知財実務に従事
2014年、独立行政法人工業所有権情報・研修館(INPIT)に転じ、営業秘密・知財戦略相談窓口の新規設立に携わり、窓口開設後(～現在)は、アドバイザーとして全国の中小企業の現場指導・講演、執筆などを通じ、精力的に営業秘密管理の普及活動を進めている

- ・事業化の検討などのための「秘密保持契約(NDA)」からスタート
- ・事業化実現段階に進むにしたがって、他の契約が必要になって来る
(秘密保持契約だけで、すべてカバーはできない)
- ・契約書は(相手案、ひな型に依拠せず)可能な限り自社で作成し、先に提示

事業化

契約は「先手必勝」です



契約では自社活動の自由度を確保し、自社活動の妨げとなる契約はしない

契約案は相手より先に出しましょう

契約書の案文を、相手から受け取ってから内容の検討を開始するのではなく、専門家(弁護士)などに相談して、あらかじめ自社オリジナルの文面を準備しておき、交渉内容が具体化して来たら、個別の事案に合わせて条文に適宜修正を加え、相手に先んじて契約書を出せる様にしておくのが好ましい状態です。

よく「契約書のひな形が欲しい」との依頼を受けます。ひな形は「必須条項の欠落がないか?」「より適切な表現がないか?」などのチェック用資料としては有用ですが、ネット等からダウンロードした汎用のひな形をそっくりそのまま転用し、日付欄と社名・代表者氏名の甲・乙欄だけ書き換える様な使い方は好ましくありません。

秋田県知財総合支援窓口の弁護士相談をご利用ください

例えば「共同開発契約書」には様々な要素が含まれるため、多面的な検討が必要です。

また、デジタル化の進展でデータの価値が高まり、近年「データ契約」が重視されています。

契約書には共通の必須条項や、独特の言い回しがあるので、初心者が独力で作成するのはあまりお薦め出来ません。

知的財産全般の相談を承っている知財総合支援窓口では、定期的に弁護士相談会を実施しています。また、必要に応じて企業への弁護士派遣も可能ですので、契約に関する課題に関しては是非ご活用下さい。

連絡先

INPIT秋田県知財総合支援窓口 TEL.018-860-5614
(あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課)



※ 尚、本稿の意見は、著者個人の見解で、著者が属する組織の見解ではありません。

2021年度

あきた企業活性化センターの支援メニュー

 経営の視点  商品の視点



STEP 1

STEP 2

-  起業や第二創業で新分野に進出する
-  新たな商品やサービスを市場に導入する



-  事業の柱が育ち、企業が成長する
-  商品やサービスが市場に拡大する

創業・起業

お問い合わせ

創業支援室の提供

創業・起業相談

あきた起業家交流フェスタの開催

ビジネスプラン応援 [助成金]

C

C

C

経営相談・助言

お問い合わせ

経営相談への助言

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提案、関係機関等への取り次ぎなど、総合的な支援を行います。

C

移動相談所の開設

遠方の事業者の相談にも対応するため、県内7地域(鹿角市、北秋田市、能代市、由利本荘市、大仙市、横手市、湯沢市)での移動相談所を定期的に開設します。

C

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。

C

秋田県よろず支援拠点

幅広い経営知識と高い専門性を有するコーディネーターが、相談者の課題を抽出把握して、課題解決を目指した提案に基づきチーム支援します。

F

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必要とする、多種多様な“プロフェッショナル人材”の獲得を支援します。(*経営経験者、有資格者、副業人材、シニア等)

G

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、コーディネートを支援します。

B

取引上のトラブルに関する相談

代金の未払いや不当要求、突然の取引停止など、企業間の取引に係るお悩みやトラブルに関する相談に対応します。

H

生産性向上への助言

生産性向上のための課題抽出やその解決に向けた取り組みについて、専門家等がアドバイスを行います。また、デジタル化推進のためのICT活用について、専門家等により支援します。

C

設備導入

お問い合わせ

設備投資の支援

設備の導入により、経営基盤の強化を目指す企業に対し、必要とする設備を割賦販売またはリースします。

E

知財活用

お問い合わせ

知財の総合支援窓口

特許や商標などの知的財産の出願・権利化、技術ノウハウ等の知的財産の秘匿管理、知的財産のビジネス活用などに関するお悩みや課題の解決を支援します。

B

外国出願補助金

国際的な事業展開や知的財産権への侵害に対応するために、外国への特許・商標等の出願を支援します。

B

STEP

3



事業の柱が安定し、
企業が成熟する
商品やサービスが
市場に定着する

あきた企業活性化センターでは相談される皆様の各成長ステージに合わせ、様々なメニューを活用したワンストップで総合的な支援を行います。



販路開拓・取引拡大

お問い合わせ

取引のあっせん

D

県内ものづくり企業の取引拡大のため、首都圏および東北地区担当のアドバイザーによる発注案件の開拓や取引のあっせんを通じてマッチングの支援を行います。

商談会の開催

D

受注機会の拡大を図るため、受発注企業が一堂に会する商談会や発注企業を県内に招へいして行う個別マッチング商談会を開催します。

発注情報報告会の開催・受発注情報の提供

D

首都圏および東北地区担当のアドバイザーが収集した発注情報を報告会やWeb、Mail、Fax等を通じて提供します。

輸送機関連産業の強化

D

輸送機関連メーカーと部品メーカーとのマッチング、新技術・新工法の芽出しを支援します。中京地区に自動車産業アドバイザーを配置し、県内企業への助言を行います。

ものづくり支援

D

ものづくり企業の生産技術向上、コア技術の発掘、共同研究体の形成、新製品・新技術の開発やビジネスマッチングなど、事業化に至るまでを一貫支援します。

誘客力向上セミナーの開催

B

店舗への誘客、強い発信力を持つ商品開発に必要な企画力向上を目的としたセミナーを開催します。

商品開発・技術開発

お問い合わせ

あきた中小企業みらい応援ファンド [助成金]

E

高度技術または新製品の開発等のために、県内の大学や公設試験研究機関等と共同で行う研究開発を支援します。

あきた農商工応援ファンド [助成金]

E

中小企業者等と農林漁業者が連携して取り組む県産農林水産物を活用した新商品や新サービスの開発、およびその販路開拓などの取り組みを支援します。

競争的研究開発資金等管理事業

E

企業の研究開発を促進するため、国等の競争的研究開発資金事業への提案支援や進捗状況の管理、事業終了後のフォローアップを行います。

ライフサイエンス人材育成事業 [補助金等]

E

ライフサイエンス関連分野における事業化を促進するため、県内企業による市場調査等を支援し、最新動向の情報提供を行います。

情報提供

お問い合わせ

情報誌『ビックあきた』

C

県内で活躍する事業者の紹介、イベント情報や各種支援施策・補助金等、経営に役立つ情報を提供する情報誌『ビックあきた』を毎月発行します。

ウェブサイト・メールマガジン

A

各種支援施策やイベント情報等をウェブサイトやメールマガジン等を通じて発信します。
<https://www.bic-akita.or.jp>

お問い合わせ先

各メニュー末尾の
アルファベットに
対応しています。

- A** 総務企画課 018-860-5603
- B** 知財・デザイン支援課 018-860-5614
- C** 総合相談課 018-860-5610
- D** 取引振興課 018-860-5623
- E** 設備・研究推進課 018-860-5702

- F** 秋田県よろず支援拠点 018-860-5605
- G** 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 018-860-5624
- H** 下請かけこみ寺 018-860-5622
- I** 分からないときは 018-860-5610へ!

秋田県からのお知らせ

県産食材マッチング 商談会2021 出展者募集

食品産業に係る幅広い業態の来場者に対し、自社商品をPRする絶好の機会です！

日 時 令和3年 7月15日(木) 9:30～17:00

場 所 秋田テルサ 体育館、ホール(秋田市御所野地蔵田3-1-1)

募 集 数 110社(食品加工品、スイーツ、お酒、調味料、農林水畜産物など)

出 展 料 15,000円(ブース備品レンタル料・カタログ掲載費等)

来 場 者 県内外のスーパー、飲食店、ホテル、食材卸バイヤー等

商談方式 出展ブースでのフリー商談、招へいバイヤーとの予約商談
(1商談20分、WEB一部有り)



- WEB商談ブースを併設するほか、試食提供を実施予定
- 希望するバイヤーとの商談を予約できます
- 「県産食材カタログ」に商品を掲載し、県内外のバイヤーに配布
- 商談会開催後も、バイヤーからの照会に対し、出展データをもとに迅速なご紹介ができます

申込締切 4月28日(水)

県HP「美の国あきたネット」より【出展申込書】をダウンロードし、
お申込みください。(4月上旬からダウンロードできる予定です。)

お問合せ先／秋田うまいもの販売課 まるごと卖込み班 TEL.018-860-2259

あきた 農商工 応援ファンド

募集中

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
新商品や新サービスの開発、その販路開拓などを支援します。

詳しくはWebをご覧ください <https://www.bic-akita.jp/>

5月10日
締切



令和2年度に採択されたアクシワ(株)は秋田県産の農産物を使った犬用シフォンケーキを開発。
商品は注目を集め関東・関西へと販路を拡大しています。

お問合せ・申請先／(公財)あきた企業活性化センター 設備・研究推進課
TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612