



県内企業の
設備投資を
応援します



あきた企業活性化センター

設備貸与制度のご案内

設備投資は割賦販売・リースで！

設備貸与事業は、中小企業者の皆様が導入を希望される機械設備を**当センターが設備販売業者から購入し、割賦販売またはリースする公的制度**です。貸与料率は、申請企業者様の財務内容等に応じての設定となりますが、貸与審査については、設備投資効果や事業計画等を重視し、総合的に判断いたします。

割賦・リースの要件	割賦契約		リース契約
対象者	秋田県内に事業所、工場等を有する中小企業者、創業者、中小企業団体(※1) 〈対象外〉 農林水産業や金融・保険業などの業種、非営利法人、公序良俗等の観点から対象とすることが不適当であると認められるもの、税金(事業税)を滞納しているもの など		
対象設備	秋田県内に設置される設備であって、新品のもの 【例】 ● 工作機械、成形機、ソフトウェア (マシニングセンタ、NC旋盤、NCフライス盤、レーザー加工機、三次元測定機、CAD/CAM など) ● 食品加工機械、包装機、充填機、印刷機械、縫製機械 ● 業務用車両、建設機械(トラック、フォークリフト、油圧ショベル など) 〈対象外〉 土地、建物、建物と一体となる設備、リース・レンタルに用いる設備、中古設備、専ら乗用の用に供する車両 など		
貸与限度額	100万円～1億円(消費税込)		
返済(リース)期間	7年以内 (設備の合計額により、最長10年) まで延長できる場合あり	3～7年以内 (設備の法定耐用年数) に応じて設定	
貸与料率(※2)	1.0%～3.0% / 年	期間7年の場合 1.318%～1.415% / 月 ※設備金額×月額リース料率(%)=月々のお支払い額(100円未満切り捨て)	
返済方法	約束手形による半年毎の償還 6ヵ月据置後元金均等半年賦払	口座振替による毎月払い	
保証金	設備の合計額の10% (合計額が2,500万円を超える場合は、250万円に2,500万円を超える額の5%を加えた額)	なし	
連帯保証人	原則代表者1名(貸付期間終了時80歳を超えない方)	※財務内容、貸与物件の態様により、第三者保証人の追加または担保の提供をお願いすることがあります	
損害保険	企業側が付保する	センターが付保する	
固定資産税	企業側が申告及び税負担をする	センターが申告及び税負担をする	
返済終了後	所有権は企業側に移転する	設備は当センターに返還となる ※契約更新を希望する場合は、更新期間1年間で再リース可能	

※1 製造業、商業またはサービス業に属する事業を営む中小企業者が組織する団体。

※2 小規模企業者または創業者、特別利率の対象要件(経営革新計画に基づく設備投資や輸送機関連部品を製造するための設備投資など)を満たす方については、上記よりさらに料率を引き下げます。

「設備貸与制度の概要が聞きたい」「返済シミュレーションが知りたい」などのご要望がありましたら、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ / 設備・研究推進課 TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612

BIG AKITA

481
2021.08

ビックあきた vol.481 2021年7月31日発行 編集・発行/公益財団法人 あきた企業活性化センター 〒010-8572 秋田市山王三丁目1番1号 TEL.018-860-5610 FAX.018-863-2390
本誌は、賛助会員への配布となっております。購読を希望される場合は、上記までお申し込みください。



元気な企業を応援する
ビジネスマガジン
ビックあきた

公益財団法人
あきた企業活性化センター

08

2021 vol.481

経営探訪 ● 株式会社Local Power

地方発のトレンド発信企業へ



04 センター活用事例
[Hostel&Bar CAMOSIBA]
(株式会社奎)

05 Act Now!
[株式会社味しん]

06 よろずサポートレポート

08 経営サプリメント

10 お知らせ



経歴やスキルも様々な社員が働くオフィスには、自由なアイデアが飛び交う。

株式会社Local Power

経営探訪

地方発のトレンド発信企業へ

コロナ禍の影響で飛躍的に需要が拡大した除菌消臭水「iPOSH」を製造・販売するベンチャー企業。「秋田らしさ」を最大限に活用した事業の多角化戦略に迫る。

▶▶ 特許技術で地方発のビジネスモデルを

今、秋田県下で勢いのある企業の一つと呼び声が高い株式会社Local Power。除菌消臭水「iPOSH」の製造・販売を主事業とする2013年創業のベンチャー企業だ。東京出身の寺田耕也社長がビジネスの拠点に秋田を選んだのは、奥様の実家があり、その自然環境と、「地方はなんでも作り出せることに魅力を感じている」から。地方の人材や技術、資源を発掘して製品やサービスを生み出し、市場として厳しい環境の秋田でブラッシュアップ、そして国内外へ広めるというプロセスで、着々と事業の幅を広げている。

主力製品である「iPOSH」は、元大手化学メーカーの研究員だった父親が開発した特許技術により、次亜塩素酸濃度

の安定化に成功した画期的な製品だったが、当初、県内の医薬品卸や調剤薬局からは門前払いが多かった。しかし、販路を紹介してもらうなどの協力もあり、コロナ禍を経て、現在では全国12,000の医療施設や調剤薬局、学校や幼稚園、さらに海外へ販路を拡大している。「iPOSHの特許技術はもともと種の消毒などの農業技術として開発されたものなので、ゆくゆくは農業に関係した事業も手掛けたい」と研究を続ける一方で、その販路を活用すべく、昨年、新たに薬用ミルクローション「Pharmal」を開発し販売を開始。顧客層にマッチする品質とビジュアルイメージで、女性誌など30誌に取り上げられる話題商品となっている。

▶▶ 「秋田だからできる」を強みに

「“餅は餅屋”、チームビルディングが我が社のモットーです」と話す寺田社長。製品開発・製造・販路・物流などの各工程を県内の専門企業にそれぞれ委託し、連携することで競争力を高めている。地方での事業展開において、市場規模が小さいというデメリットは、県外や国外にマーケットをつくることで解消でき、資源・コスト・人との距離・メディア活用的一面ではむしろ地方が有利だという。「1アクションで県内の各分野の専門家と繋がることができ、その方から全国、海外へ繋がることも可能。メディアに取り上げられやすく、他県からも注目してもらえる。トップ同士の信頼関係を構築しやすいので、スピード感を持って事業を推進することができます」。

シェアリング事業として、2020年4月から運営している「みんなの体育館やばせ」は、県内企業との連携により、構想からわずか3か月で木材倉庫を改修してオープンした。

「子どものスポ少で、屋内スポーツ施設の不足を感じていたためシェア体育館を作り、家族と気軽にアウトドアを楽しみたくて、シェアキャンピングカーも作りました。自分が欲しいものはきっと他の人も欲しいはず、という思いつきがきっかけです」。

スポーツ教室会場としてのニーズを事前に調査し、年間利用契約を交わしてから着工したというシェア体育館の運営は順調で、他にも、秋田市の飲食店との共同事業でシェアレストランの運営も手掛けている。

“秋田は楽しい。足りないものを補ってあげれば、秋田はもっと楽しくなる”という寺田社長の思いは、戦略的かつスピーディに、次々と具現化されている。



④ 安全性が高く、誰でも安心して使用できる商品を展開。
⑤ 時短勤務や在宅・リモートなど多様な働き方を推進。

地方で発掘した人材や技術をブラッシュアップして秋田からトレンドを発信し、国内外に新たなマーケットを創出していきます。

代表取締役社長 寺田 耕也
てらだ こうや



① 体育館には、全国屈指の県内フローリングメーカーの床材を採用。
② 曜日、昼夜で店が変わる新しいスタイルのレストラン。
③ 車内にはミニWi-Fiとプロジェクターを完備。テレワーク利用も可能。

▶▶ ワークライフバランスで生産性向上

過去に1か月間の育児休業を経験し、「制御不能な子ども相手の育児や家事、すべてが自分にとってプラスになっている」と話す寺田社長は、自らワークライフバランスを実践しながら、時短勤務や在宅ワークなどのライフステージに合わせた制度設計や、社員一人ひとりが力を発揮できる最適な環境を整えて、会社全体の生産性向上につなげている。事業の3本目の柱として掲げているソリューション事業では、中小企業向けに、カスタマイズ可能なRPA(Robotic Process Automation)システムの開発に取り組み、サービス事業とソリューション事業については、独立を前提にイントレプレナー(社内起業家)を育成し、別会社化してグループ会社として連携する将来を見据えているという。「好奇心やわくわくに素直」と自身の性格を分析する寺田社長の、新規事業のアイデアは尽きることがない。

「やりたいことさえ決まっていれば、何でもできるのが地方だと思う。地方発ビジネスを発信して、“チャレンジするなら地方”という機運を盛り上げていきたい」と話す寺田社長。自らも秋田の魅力を楽しみながら、新たなフィールドを開拓していく。

株式会社Local Power

〒010-0962 秋田県秋田市八橋大畑2-3-1 White Cube 1F
TEL.018-838-6943 FAX.018-803-4884 <https://lpower.jp>

創業/2013年 資本金/1,000万円 従業員数/21名
業務内容/化学製品事業、シェアリング事業、地域課題ソリューション事業



Point

会社設立にあたり、
複雑な手続きも
しっかりとサポートして
いただきました。

代表取締役 **阿部 円香**
あべ まどか

センター活用事例

〔法人化支援〕

Hostel & Bar CAMOSIBA

カモシバ（株式会社）

〒019-0525 秋田県横手市十文字町曙町7-3
TEL.0182-23-5336 <http://camosiba.com>

Hostel & Bar CAMOSIBA @akitayokoteguesthouse



横手産ホップや台湾の四季春茶などを使用したユニークなサイダーが楽しめる。

法人化で可能性を広げるゲストハウス&発酵バル

食と交流を醸す空間を作りたい

2017年開業のHostel & Bar CAMOSIBA(カモシバ)。「学生時代にバックパッカーをしていた経験から、いつか地元でゲストハウスを開きたいと考えていました。現地の人との距離が近く、ガイドブックには載っていないフレッシュでディープな情報を知れるのがゲストハウスの魅力です」と話すのは、代表の阿部円香さん。クラウドファンディングで資金を調達し多くの仲間の協力を得ながら、元はお茶屋の蔵をバルに、母屋を宿に改修した。バルのメニューは味噌漬けなどの発酵食品が中心。古民家の昔懐かしい雰囲気を残す宿には、県内では数少ないドミトリスタイルの部屋も用意されている。「実家が麴屋なので、自慢の発酵料理を味わってほしい。人と人が出会い、交流して、人間同士の関係性も醸されていく。そんな場所になってほしいです」。

法人化のための専門家活用

CAMOSIBAでは、りんごの発泡酒であるハードサイダーの開発も手掛け、阿部さんは本場アメリカの醸造所での研修を経て、オリジナルの「OK,ADAM」シリーズを商品化している。さらに自社の醸造所開業を目指し、今年6月には株式会社として法人登記、醸造所と新たな宿泊施設を計画中だ。法人化にあたっては、センターの専門家派遣を利用し、社会保険労務士の指導のもと雇用契約書の作成や社会保険の整備を進めた。

「法人化のノウハウが全くなく、専門家のサポートがあり、とても助かりました。今後、就業規則なども整えていく予定です。日常の中に特別なものができることによって、空目のようにうねりを起こせるような会社になりたいです」。そう話す阿部さんは、気負わず、目標に向かって着実に歩を進めている。

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

eAct アクト ナウ NOW!

逆風をチャンスに。 仕出し料理屋から 新商品登場!

創業48年。これまで冠婚葬祭や地域行事、イベント等で人々の集いの場を支えてきた「仕出し味しん」。コロナ禍で会食が制限され、従来のように料理を提供できない日々が続く現状を打開するべく新たな取り組みを行っている。



“今やれることからやる”

新型コロナの流行から約1年半。会食や各種行事は激減し、その状況は今なお続く。株式会社味しん2代目の佐藤一美さんは、経営改善を目指し今年3月にセンターの専門家派遣制度を利用し、専門家からの助言をきっかけに新商品開発に踏み切った。SNSなどで情報を収集し、華やかなビジュアルで賑わいを見せるフルーツサンドに着目。クリームのみや果物の切り方、包装など試作を重ね、4月末から西武秋田店地下の「味いち」にて販売を開始している。7月からは、ヒレカツサンドや女性に好評のランチボックスの新メニュー、ライスバーガーなど新たな商品が続々と登場。国産牛使用のライスバーガーは、生姜の甘露煮に刻んだいぶりがっこを混ぜ秋田らしさを加えた。新たな秋田米「サキホコレ」にも注目しており、秋田の材料を中心としたライスバーガーの商品化も検討しているという。

「低価格のお弁当から冠婚葬祭の御膳まで、和洋折衷の料理を提供してきました。どんな料理でも柔軟に対応できることが我々の強みです」。



時勢を捉え売れる商品を

旬で新鮮な果物にこだわるフルーツサンドは、SNSで果物の品種や産地などの情報をこまめに発信。投稿を見て来店する客も多く、毎日ほぼ完売状態だという。開発にあたり、創業以来初めてオリジナルキャラクター“AJくんマーク”も作成した。

「フルーツサンドは、事務の女性社員がやってみたいと賛同してくれて、協力してくれています。キャラクター作成は娘からのアドバイスで、商品開発には若い感性や女性の視点が必要だと実感しています」と佐藤さんは語る。

逆風の中、立ち止まらずに歩を進めてきた味しん。コロナ禍で急増した「テイクアウト」は、実は仕出し屋として以前から続けてきた得意分野だ。従来の御膳料理を、折詰弁当にして販売するなど、時代にマッチした商品を展開し、今後はECサイトでの販売も視野に入れている。

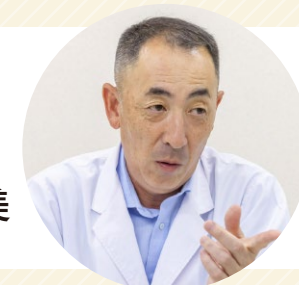
「作ることはできても、売り続けることは難しい。せっかく新しいことに挑戦できたので、オリジナリティを出しながら、売れる商品を追求していきたいですね」。

株式会社味しん

〒010-0951 秋田県秋田市山王2-7-19
ロイヤル山王1F
TEL.018-862-4338 FAX.018-862-4614
<https://ajishin.ocn.net/>

●会社概要
1973年創業。秋田市内を中心に冠婚葬祭、各種行事イベント等に利用する料理を販売。1998年より西武秋田店にて「惣菜専門店味いち」を開業。季節商品「きりたんぼ鍋セット」「秋田牛すき焼き鍋セット」(佐藤養助商店様提供)なども好評販売中。

代表取締役社長
佐藤 一美
さとう かずみ



よろずサポートレポート

YOROZU
Support Report

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多数の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。

【お問い合わせ】 TEL.018-860-5605



「伝え方」で、強みを活かす

チーフコーディネーター
加藤 剛 かとう たけし

大手小売業において店長、商品部長、プロジェクト室長などの経営幹部を経験し、独立後は海外展開支援コンサルタントとして日本の食や伝統産業の海外展開をサポート。

よろず支援拠点では、事業者様の課題解決に向け、コーディネーターがチームとなって支援をします。今回は、事業者様の持つ強みやポテンシャルを最大限に活かすため、「伝え方」に工夫をした支援の実績を紹介いたします。事業者様がご自身で気づいていない強みや、上手くお客様へアピールできていない強みが必ずあります。ちょっとした仕掛けを加えることで、お客様に商品やサービスの魅力が伝わり、ひいては事業者様の自信へと繋がります。

よろず支援拠点がチームでサポート

事業にはご自身で気づかない強みが必ずあります。一緒に考えましょう。



- 1. SHOES Torie(シューズトリエ)**
秋田県秋田市中通7-2-1 秋田駅前おしゃれかんアルス2F
TEL:018-887-5530
- 2. 村岡三奈子(全国通訳案内士(英語))**
秋田県由利本荘市 mina5foreverlove@gmail.com
- 3. 株式会社きららホールディングス**
秋田県秋田市大町2-5-1 TEL:018-895-7272

1. 視点を変えて、伝える

コロナ禍で外出が減った今、靴の販売は非常に厳しい状況にある。秋田駅前アルス2階のシューズトリエは、駅前立地という強みを持ちながらも売り上げの向上に苦戦。今回、よろず支援拠点による「0円店舗改善」で一新した店内のPRも兼ねて、DM(ダイレクトメール)のデザインを大きく変更した。従来のDMは、店内写真を掲載し、文字で情報を伝えるデザインとなっていたが、よろず支援拠点では「裸足」に焦点を当てたデザインを提案。靴下を脱いで裸足で過ごすことが多くなる季節、あえて靴ではなく「裸足」をアピールすることで顧客の購買意欲を高めるデザインに変更した。洗練されたデザインに変えたことは店のイメージアップにも繋がり、ファッションビルに入っているという強みを打ち出すことにも成功。このDMにより、プチリニューアルセールの10日間で対前年124%の売り上げを記録した。事業者自身も、これまで気づかなかった切り口で店のイメージが変わることを肌で感じ、今後はDMのみでなく別の媒体でもPRをしていきたいと意欲を見せている。



支援のポイント

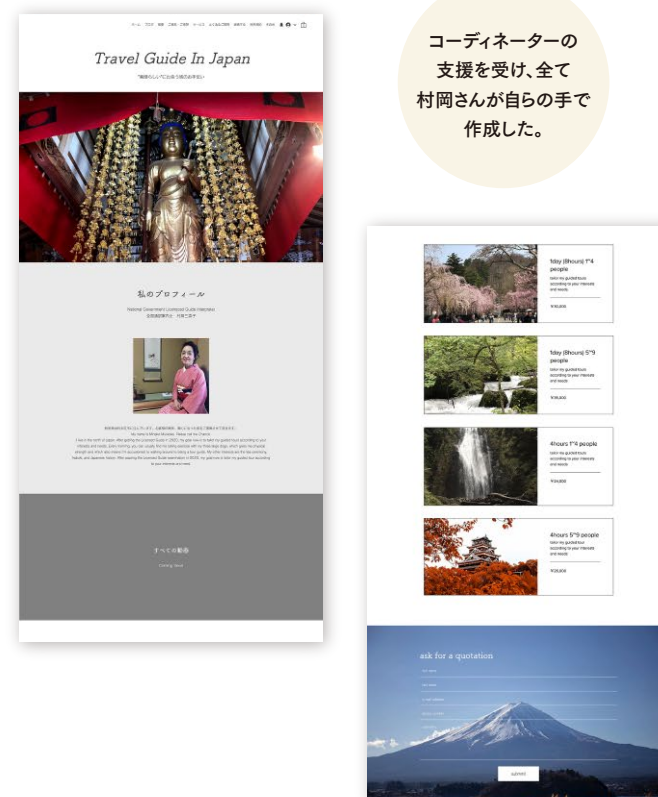
コーディネーター
伊藤 一恵 いとう かずえ

事業者様の目線で真っ直ぐに伝えるよりも、お客様の思考になって考えることが重要です。事業者様に寄り添いながらも、新たな視点が得られるようサポートします。



2. スキルを高めて、伝える

由利本荘市在住の村岡三奈子さんは、コロナ感染拡大の直前に全国通訳案内士(英語)の資格を取得。「今のうちにできることを」と、よろず支援拠点を訪れた。全国通訳案内士という強みを外国人観光客へ向けて発信するため、物理的距離を超えることを可能とするICTの分野に挑戦。自身のホームページやSNSを開設していく方針に決定した。よろず支援拠点では、アカウントの作成から始め、メニューの作成、ブログの書き方等を段階的に支援。コーディネーターが都度課題を設定し、事業者自らがその課題を進めていく方法を取り、面談以外の期間はメール等で相談や質問に対応し事業者をサポートした。進めていく中で、事業者本人にも新たな疑問が生まれ、それらを解決していくことでさらに理解が深まっていくという。全く経験のない状態から挑戦した村岡さんだが、現在は課題としては扱っていなかった動画作成にも自ら取り組んでいる。一連の支援を通して身に付けたICTスキルは、事業者の自信へと確かに繋がっている。



コーディネーターの支援を受け、全て村岡さんが自らの手で作成した。

支援のポイント

コーディネーター
高崎 翔太 たかさき しょうた

具体的な課題設定をし、少しずつ進めていくのがICTのアプローチです。負担にならないよう、事業者様それぞれのレベルに合わせて定期的に支援をしていきます。



3. 具体的にイメージさせて、伝える

児童福祉、高齢福祉分野で事業を展開する株式会社きららホールディングスは、要介護者を対象とした3つの新たなサービスの提供を始めた。コンセプトを「生きがいを叶えるサービス」とし、①希望する場所へおでかけできる、②Zoomで記念日の生配信等を味わえる、③思い出の風景等をVR視聴できるサービスの3つを用意。要介護5の方も利用でき、「明日の楽しみを諦めてほしくない」という強い想いが込められている。しかしながら、告知チラシの両面に情報を盛り込んでいたため募集としての意図が伝わりづらく、予約の取り込みに苦戦。よろず支援拠点では、月の特集としてシーズンリティをつけた上でプラン別に分けることで、実際のサービスがイメージしやすくなるよう改善した。さらに、対象者を自社施設の利用者に限定。施設スタッフとの連携が可能となり、より安全・安心で個人の希望に沿ったプランが実現できるようになった。改善後、実際に予約へ繋げることに成功。利用者の生きがいを叶えるため、スタッフのモチベーションも高まっている。



おでかけプランで久しぶりにご夫婦で外出。利用者からは「また連れて行ってほしい」との声。

支援のポイント

コーディネーター
大森 麻美 おおもり あさみ

情報量を絞り、利用する方に分かりやすく提示することが、商品の魅力を発信するポイントです。お客様に魅力を伝えることは、問い合わせを増やすことにも繋がります。





秋田県よろず支援拠点コーディネーター

會田 真也 あいた しんや

秋田県大仙市出身。
BUPJAPAN 代表。
小売店での勤務後、22歳でEC事業を起業。
「明日の勇気ある一歩の手助け」を理念に活動中。
民間では経営戦略コンサルタントとして、様々なジャンルの
ビジネスを支援。事業者としての活きた経験による包括的な
経営サポートを得意としている。

経営者に大事な姿勢とは

私がEC事業で開業したのは22歳の時でした。身体を壊して前職を辞め、まだ治りきらない中で開業届けを出したのを覚えています。治りきっていない体でお金もなく、専門的な知識がないのにリスクばかりとって、と当初は周囲から言われ続けました。

ビジネスが好調になってきた時に、小売店2社から「売上拡大に向けての包括的な支援」を頼まれました。そこから経営戦略コンサルタントとして沢山の企業様とお付き合いをさせて頂きながら、様々なジャンルのビジネスを支援、分析してきました。

「自身が、勇気を持って踏み出せない若い世代のロールモデルとなり、絶対に諦めずに挑戦し続けることで、夢は叶うことを広めたい。」

そんな思いから、昨年11月には、若い世代が集まる古着屋BUPをオープンしました。コロナ禍にも関わらず売上も好調で、沢山の方々が協力してくれています。若者はまだまだ秋田に失望したくない、希望を持っていると強く感じました。

身体が弱くても、お金が無くても、専門的な知識が無くても、リスクをとることが難しい人でも、小さな1歩を踏み出すことはできる。

ビジネスはそんなに甘いものではないですが決して難しいものではありません。まだまだ道半ばな私ですが、日々様々な成功者とお話している中で、ビジネスにおいて大事だと感じている姿勢を以下に共有させて頂きます。

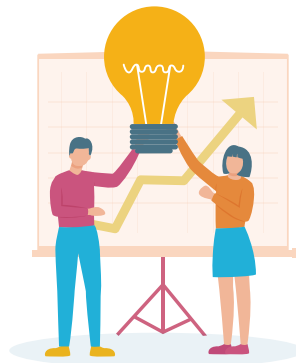
満足すること無く変化を楽しむ

現状維持に向かうと、それは事業の停滞を意味します。外出がしにくくなった状況で、人は以前よりも対面に幸福感を求め、変化を楽しんでいく企業が求められてきています。

多くの事業者は安定を求めます。無理な事業展開や危険な場所に進む必要はありませんが、本当に今いる場所が継続的に安定かつ安心なのでしょうか。

常に新しいチャレンジを続け、その変化を楽しむことによって自分の気持ちを新鮮なものにしながら、満足することない向上心を持つ。

その結果、このコロナ禍でも活発に事業を伸ばすことになるかと確信しています。



心のバランスのとり方

変化を楽しんでも、自分の提供しているものに自信がなければ、人をひきつけたり感動させることはできません。自信を持っていても向かう先がわからなければ、利益ばかりと思われ、誰もついてきません。

事業には、3つの大事な心があります。お金を稼ぐこと、道徳的に良いことなのか、自分の価値でどこまで人を幸せにできるか、このバランスが大事です。人が良い経営者も利益主義の経営者も多く見ましたが、大抵はこの心のバランスが崩れた途端にビジネスは崩壊すると感じています。

社会的大義名分を発信

みんなが応援できるような大義名分がある会社は楽しく事業を伸ばしています。これは、私が経営しているお店のお客さんから気づかされたことです。

「このお店で買うことでここがもっと良くなり、次来たらもっと楽しい。次はどんな面白いことのために自分のお金が使われるのか楽しみで仕方ない。」

私はずっと、いい物があれば物は売れて、人を大事にすれば事業は成功すると思っていました。しかし、人を大切に、明日の勇気ある一歩の手助けをするという理念を強く発信し始めたところ、ありがたい声が増えたのです。

今一度、自身の会社が社会でどうありたいかを明確にしてください。

成功と失敗をデータで考える

事業には沢山のチャレンジが必要だと書きましたが、そこでの成功と失敗とは何でしょうか。私は、データが取れるか取れないかだと思っています。

わからないことに対して結果を得るためのチャレンジは、その結果に関わらずすべて成功に結び付けることができ、すでにわかっていることを試してうまくいくことよりも、ずっと価値があります。ビジネスはどこで成果がでるかわかりにくい側面があるため、予測できない可能性をひとつずつ検証していくことはとても有益です。

データと結果が得られたことだけで、そのチャレンジは成功なのです。

分析を生かす

データを取った後にするのが分析です。

良いデータも悪いデータもそれ自体に一喜一憂せず、大事なのは、なぜこの結果なのかという仮説を立て、反省と気づきをもとに素早く行動を起こすことです。その気づきのセンスを磨くには数をこなすしかありません。

週に一度は定期的なSNSのインサイトの確認や売上分析でセンスを磨いていきましょう。一口に分析と言っても難しいと感じたら、私と一緒に、よろず支援拠点で経営分析をしてみませんか？



最後に

みなさんには何が何でも達成したい目標はありますか？

ビジネスをしていると、動かすお金や人が多くなるなど、凄いことをしているように感じるがある一方で、世界で困難な状況を変えようと人生をかけてたたかっている人をみると、それに適うほどの目標なんてあるのだろうか疑問に思うこともあります。

しかし、どの時代も経営者が社会に少なからず影響を与え、世の中を変えてきたことも事実です。いつもと変わらない日常でも、人生をかけている緊張感を持ちながら社会を良くしていきたいと私は考えています。よろず支援拠点でお待ちしております。

あきた食のチャンピオンシップ2021

受賞商品決定

受賞商品は、販路拡大に向け、県内及び首都圏での物産展や商談会などでのPRを行います。



お問い合わせ

秋田県観光文化スポーツ部
秋田うまいもの販売課 まるごと売込み班
TEL.018-860-2259

【知財移動窓口】開催のご案内〈8・9月〉

「遠方でなかなか相談に行けない」「タイミングが合いそうだからちょっと聞いてみよう」
「相談するならやっぱり対面が良いな」とお考えのあなたへ朗報です！
あきた企業活性化センターの『ワンストップ移動相談所』と同時開催。知財のご相談と合わせて、
企業経営や創業に関するご相談もできます。お気軽にご利用ください！

知財移動窓口8・9月開設予定 時間は各回 11:00～15:00

8月 3日(火) 仙北地域振興局
8月10日(火) 山本地域振興局
8月24日(火) 雄勝地域振興局
8月31日(火) 北秋田地域振興局
9月 7日(火) 平鹿地域振興局
9月14日(火) 鹿角地域振興局
9月28日(火) 山本地域振興局

わたしたち窓口支援担当者がアドバイスします！



お問い合わせ・お申込み先

INPIT 秋田県知財総合支援窓口

知財・デザイン支援課 TEL.018-860-5614 受付時間 平日 8:30～17:15



知財の活用で売上アップ！

INPIT 秋田県知財総合支援窓口



県外出張等から帰県した従業員等が受ける

PCR等検査の費用を補助します

補助対象

県内に本店または主たる事業所を有する中小企業者(個人事業主を含みます)
※農林漁業、金融保険業、医療業、社会福祉・介護事業・風俗営業など一部の業種を除きます。

補助対象となる検査

次のすべてに該当する検査となります。 ※自検査キットを購入して検査を受けた場合は対象外です。

- 経営上必要な県外出張等から帰県した従業員等が、帰県後5日目以降に受けた検査
- 発熱や咳など新型コロナウイルス感染症を疑う症状のない従業員等が受けた検査
- 自費による検査(行政検査や医療保険の適用が受けられる検査は対象外)
- 県内の自費検査可能な医療機関で受けた検査(PCR検査、LAMP法検査及び抗原定量検査に限ります。)

補助率・限度額

- 検査費用の1/2以内
- 1検査(検体)当たり1万円を限度とし、1事業者当たり20検査(検体)を上限とします。



お問い合わせ先

検査を実施する医療機関のご紹介

一般社団法人秋田県医師会
TEL.080-9401-8231(土日祝日を除く 8:30～17:15)
E-Mail: info@akita.med.or.jp

補助制度について

秋田県産業労働部地域産業振興課
TEL.018-860-2231
詳しくは県ウェブサイトをご覧ください▶

デジタルヘルスケア
秋田モデル創出事業
を実施します

国の令和3年度地域新成長産業創出促進事業費補助金(地域産業デジタル化支援事業)採択を受け、5月19日、秋田県庁内において記者会見を行いました。

事業の概要

健康状態の見える化、健康増進のためのソリューション提供、健康ポイント等のインセンティブなどをデジタル化し、一体パッケージにして秋田ならではのビジネスモデルとして構築するための実証試験や評価・検証を行います。



事業主体企業と実施内容

- 株式会社ゼロニウム(秋田市)
代表取締役 伊藤茂之氏
運動デジタルアミューズメントプログラムの開発
- 株式会社アルファシステム(秋田市)
代表取締役 佐藤嘉晃氏
健康ポイントラリーアプリの開発
- 株式会社サノ(秋田市)
代表取締役 佐野孝孝氏
SNSを活用したダイレクトトゥコンシューマー(D2C)の実践

当センターは事業管理機関として伴走支援を行います

県を中心に市町村や民間企業の皆様と連携して、秋田のヘルスケア産業におけるビジネスモデルを創り上げるべく、事業に注力いたします。

お問合せ先/総合相談課 TEL.018-860-5610 FAX.018-863-2390