

ご活用
ください!
入居者募集

公益財団法人あきた企業活性化センター
創業支援室

秋田県庁第二庁舎3階



485
2021.12

ビックあきた vol.485 2021年11月30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



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

12
2021 vol.485

BIG
AKITA Business Information Center

経営探訪 ● 株式会社藤興業

安心安全な森林作業を実現



- 04 センター活用事例
[たからほプロデュース合同会社]
- 05 オンリーワン企業紹介
[ma chérie]
- 06 主催事業報告
- 08 経営サブプリメント
- 10 お知らせ

創業支援室とは?

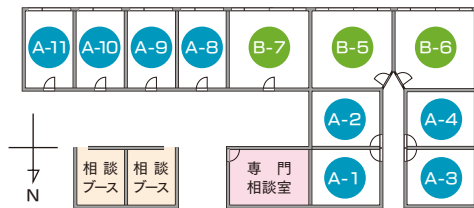
秋田県が本県産業における新たな事業への取組を支援するために、秋田県庁第二庁舎3階に設置したものです。

Aタイプ 8部屋 25㎡以下
月額使用料 22,000円

Bタイプ 3部屋 48㎡以上
月額使用料 52,380円

入居期間 **1年間**

ただし、継続審査により
最大3年まで入居可能



※A-1とA-2は、窓が無い部屋となります。



相談ブース

便利な立地条件

24時間
通年利用可能

保証料・敷金不要
電話設置・電気料金等は自己負担

無料LAN完備
有線、1回線

入居対象者とは?

次のいずれかに該当する個人または法人 ※入居には審査があります。



起業したい



県内で事業を開始して
5年未満の方



企業連携等により
新業種・新業態へ
進出したい

あきた企業活性化センターが伴走支援します!

創業・起業したい方はもちろん、中小企業の皆様が抱える様々な課題解決をサポートしています。
第二庁舎2階に事務所があり、創業支援室に入居している皆様に伴走して支援します。

【お申込み・お問合せ】総合企画部 総合相談課 TEL.018-860-5610 FAX.018-863-2390 E-mail soudan@bic-akita.or.jp



ガイドレベルの一作目を手に持つ佐藤社長。
試作とテストを繰り返し現在の商品が完成した。

▶▶ 林野庁長官のひと言をきっかけに

翌2019年、ガイドレーザーを出展した会場で、本郷林野庁長官(当時)から「受け口の精度を高めるためには、刃を当てる角度が分かる器具も必要」とのアドバイスを受けた佐藤社長。チェーンソーのハンドルに取り付け、刃の角度を調整・確認できる補助具の開発に取り掛かった。小型・軽量化も追求し、2020年、より正確な刃入れが可能な「角度指示器付き水平器 ガイドレベル」を完成させた。ガイドレーザーとガイドレベルの併用により、感覚だけに頼らない作業が可能となり、初心者が技能を高めていくことにも役立つ。

ガイドレーザーは秋田県森林組合連合会を販売元とし、全国の森林組合や林業技術の研修教育機関を中心に170台以上を販売し、ガイドレベルは現場作業員個人からの需要も高い。この2製品は、かかり木対策技術を公募している林業機械化協会において開発内容の新規性が評価され、2021年の「林業機械化協会会長賞」を受賞。また、ガイドレーザーは秋田県発明展で、「発明協会会長奨励賞」も受賞した。

現在、幹が傾いている広葉樹などにもガイドレーザーを活用できるよう改良を進めており、その計画が新たに今年度の「あきた農商工応援ファンド」に採択されている。



①コンパクトで持ち運びがしやすく、新人からベテランまで簡単に使用できる。
②角度板で15度ピッチ毎に設定が可能。
③社長室には、賞状や特許証が並ぶ。

▶▶ 安心して従事できる林業を目指して

藤興業の従業員は現在14名。下は30歳代から上は70歳代、平均年齢60歳代とベテラン勢が多い。現在、同社の間伐作業の現場では、必ずガイドレーザーとガイドレベルを使用しており、かかり木がまったくなくなった。以前は、現場から連絡が来ると真っ先に事故が頭をよぎっていたという佐藤社長。「作業の安全性を高めることで、作業員本人のみならず、その家族や、経営者にも少しでも安心してほしい」と話す。

現在75歳の佐藤社長は70代から開発を始め、特許と実用新案を2件ずつ取得。さらに3件の特許を申請中だ。昨年入社した次男の佐藤良専務への事業継承を見据えながら、その開発熱はますます高まっている。「苦勞して一つの開発を成功させると、また次々にアイデアが浮かぶんですよ。安全性向上のための開発とともに、若い世代や女性が林業現場に入りやすくなる工夫にも取り組んでいきたいです」。



④レーザーを反射板に照射し、伐倒目標位置を定める。
⑤レーザーをガイドに正確な伐倒方向を確認しながら「受け口」を作ることが可能に。
※レーザーを見やすくするため、写真を一部加工しています。

株式会社藤興業 ふじこうぎょう

経営探訪

安心安全な森林作業を実現

技術と経験を生かして開発した作業補助器具が話題

▶▶ かかり木問題を解消する器具を開発

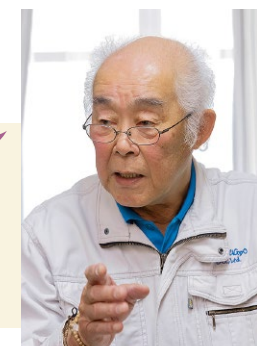
林業の世界で、長年の課題を解消すべく奮闘している経営者がいる。由利本荘市東由利に拠点を構える株式会社藤興業は、この道一筋50有余年の佐藤勝社長が代表を務める林産事業の会社だ。勤務先の廃業に伴い2001年に個人事業主として創業し、2009年に法人化。大径木の取扱いの経験を買われ、これまで地元のほか湯沢・雄勝や横手・平鹿地域において、素材(丸太)の生産や森林管理などを中心に営んできた。同社は今、安全性向上のための製品開発で注目を集めている。

始まりは2017年。佐藤社長はかねてから、伐採現場での死亡事故につながる『かかり木』について、解決策を模索

していた。伐倒木が予期せぬ方向に倒れ、先端が地上まで落ちてこない状態である『かかり木』。それを防ぐためには、『受け口』の精度、具体的にはチェーンソーで切り込みを入れる方向と角度が重要だ。ある時、ゴルフのパター練習に用いるレーザー機器に着想を得た佐藤社長は、伐倒方向をレーザーで可視化する補助装置の試作品製作に着手。2017年度の「あきた農商工応援ファンド」を活用し、秋田県産業技術センター、大仙市のMEP株式会社との共同開発によって、2018年10月、「伐倒補助装置 ガイドレーザー」の製品化に成功した。共同研究の契約締結や商標取得については、活性化センターの知財総合支援窓口も活用している。

林業の安全性を高めるために、今後も積極的に技術開発に取り組みます。

代表取締役 **佐藤 勝**
さとう まさる



株式会社藤興業

〒015-0221 秋田県由利本荘市東由利館合字五海保2
TEL.0184-69-3855 FAX.0184-69-3858 <https://www.fjk-akita.jp>

創業/2009年 資本金/500万円 従業員数/14名
業務内容/林産事業・産業技術製品開発販売





「いぶりがっこ、お酒は、うまくなる。」は地元のシニアソムリエが監修。



Point
助成金を活用して、事業展開のスピードアップを図ります。

代表社員 **鈴木 健一**
すずきけんいち

センター活用事例

[助成金活用]

たからぼプロデュース合同会社

〒014-0024 秋田県大仙市大曲中通町7-15 コレクトビル2F
TEL.090-6623-4147
https://takalabopro.com

たからぼプロデュース直営通販サイト こだわり食楽ネット
@kodawari_shokuraku_net



現在は、大仙市のシェアオフィスを拠点に運営している。

秋田の「食良品」をプロデュース助成金で事業を加速

「食」を発信して県外需要を喚起

2019年設立のたからぼプロデュース合同会社は、秋田県の「食」をプロデュースする新しいタイプの会社。代表の鈴木健一さんは、航空業界の経験を持ち、全国の“美味しいもの”に親しんできた。人口減少が続く秋田県の未来を見据え、強みである食のクオリティを発信して県外需要を伸ばそうと一念発起。「コンセプトとターゲットを明確に定めて商品を企画し、“共感”を得られそうな間屋を選んで提案しています」と鈴木代表。工場を持たず製造を外部委託し、パッケージは自らがディレクションしている。さざみタイプやおつまみ向けのいぶりがっこは、無農薬・無添加という付加価値で、訴求力の高い商品に仕上げた。商品化の前には必ず、活性化センターの知財総合支援窓口を活用して商標調査を行い、原材料表示については県の担当部署に相談。工場を持たず、社員を抱えず、一人で何役もこなす。だからこそ、挑戦ができると鈴木代表は話す。

何かを“起こす”会社を目指す

同社は昨年、活性化センターの「ビジネスプラン応援事業」を活用し、自社のECサイトを開設した。現在は広告戦略を策定しながら、海外市場も視野に入れた事業拡大に向け、秋田ならではの食材を使用したペットフードを新たに開発中だ。商品PRにはプレスリリースを積極活用する。新聞記事は信用度が高く、営業ツールとしても活用できるからだ。効果的なプレスリリース手法を学び、掲載された記事をもとに手法のブラッシュアップを重ねた結果、徐々に掲載率が高まった。今後はそのノウハウを活かして他社の広報支援の事業も行う予定だ。「事業を固定せず、時代のニーズを捉えて柔軟に、多角的に取り組んでいきたいです。商品を出すだけでなく、世の中に何かを“起こす”会社を目指します」。

活用事例

ビジネスプラン応援事業[助成金]

新たに起業を予定している方、新しく別の事業を始めたい方が行う、事業プラン実現に向けた取り組みを最大3年間支援します。

【お問い合わせ】総合相談課 TEL.018-860-5610



ONLY ONE
オンリーワン企業紹介

美と癒しのプライベートサロンで毎日を特別に

今年10月に由利本荘市にオープンしたma chérie(マシェリ)は、県内では珍しく、人気の美容メニューが、一か所で受けられるプライベートサロン。女性の“綺麗になりたい”を叶える場所だ。

こだわりの空間で幸せなひとときを

オーナーの橋島愛貴さんは、美容師免許を持つ一児の母。結婚を機に結婚式場専属ヘアメイクの仕事から離れて由利本荘市に転居した。転居先で同様の職を探すもなかなか見つからず、「自分で店を始める選択肢もあるのでは」との家族の声を聞いて開業を決意した。開業にあたっては、由利本荘市商工会の支援を受け、県の起業支援事業費補助金を活用。まつ毛パーマや歯のセルフホワイトニング、眉デザインなどの資格を取得しメニューを用意した。中でも人気は、「パラフェーズ」と呼ばれる頭のむくみをとる小顔調整エステ。橋島さんが以前から注目し、秋田ではまだ受けられるところが少ないことから、看板メニューになると確信して技術を学んだ。

店内は、ドライフラワーなどのインテリアが洗練された雰囲気演出。間接照明の暖かな光を通す半透明の壁が空間を彩る。「マシェリを選んで来てくださるお客様のために内装にもこだわりました。ここに通うことを自慢に思っていただけのような場所になれば嬉しいです」。



ビジョンの実現に向けて

「大きな目標が二つある」と話す橋島さん。一つは、「マシェリから始まるブライダル」だ。「結婚式を控えた女性が、エステやまつ毛パーマなど、それぞれの専門店で足を運ぶのは大変。マシェリに来るだけで全てが叶うようにしたい」と橋島さん。ゆくゆくは、ロケフォトウェディングやレストランウェディングなど、一貫してウェディングをコーディネートできる拠点にしたいと展望を語る。

もう一つの目標は、由利本荘市での雇用を生み出すこと。「以前の自分のように、この地域で美容関連の仕事を探している方が他にもいるはず。一緒に働く仲間を増やせるように頑張りたいです」。自身が描くビジョンの実現に向けて走り出した橋島さん。次のステップとして、地元飲食店とのワークショップの開催やカメラマンと組んだ撮影会などを考えているという。「様々な職種の方と繋がり、どんどん輪を広げたいです。そのためにも、今後は活性化センターの力もお借りしてお店のPRや広告にも力をいれていきたいですね」。

ma chérie マシェリ

●会社概要 美容サロン(ヘアメイク、着付け、小顔調整エステ、まつ毛パーマ、眉デザイン、歯のセルフホワイトニング)

〒015-0809 秋田県由利本荘市本荘64 AIBAビル2F
TEL.050-8883-3000 FAX.050-8883-3001 https://macherie-akita.jp
営業時間:9:00~18:00(時間外相談可能) 定休日:不定休

Instagram: ma chérie__2021 @macherie.2021

オーナー
橋島 愛貴
はしじま あき



あきた起業家交流フェスタ2021

10月27日(水)、秋田拠点センターALVEのきらめき広場を会場に今年で6回目となる「あきた起業家交流フェスタ2021」が開催された。「起業家展示会」と「先輩起業家表彰」の2部構成で行われ、県内に拠点を構える起業家や起業を支援する関係機関が一堂に会した。活性化センターの妹尾明理事長は、開催にあたり「この機会に起業家同士のネットワークを広げ、さらなる事業の展開や新たなビジネスの誕生に繋げてほしい」と参加者へ呼びかけた。



先輩起業家に学ぶ！ 先輩起業家表彰

秋田県は、「あきた起業家交流フェスタ2021」に併せて「先輩起業家表彰」を実施した。この表彰は、県内で起業を目指す方々の意識を高めることを目的として創設されたもので、今年で3回目の開催。今年度は、ノリット・ジャポン株式会社 代表取締役 菅原久典氏が表彰された。菅原氏は、秋田県の魅力的な食材や文化を広め、食品産業を盛り上げるべく2009年に起業。県産品を使用した自社商品のブランド化やメーカーの販促支援、飲食事業への展開の他、グループ会社である株式会社恋する鹿角カンパニーで道の駅おおゆの指定管理業務を行うなど精力的な活動を続け、その実績が高く評価された。

県の佐藤徹産業労働部長は、表彰にあたり「起業がもたらす新しいサービスや働き方は、雇用や経済の活性化を通じて、地域の持続可能性を高めると考えている。これから起業を志している方々には、先輩起業家の姿をぜひロールモデルとして認知してもらいたい」と話し、来場者に向けて「先輩の活躍を参考にしながら、新たな挑戦に取り組んでいただきたい」と締めくくった。



佐藤 徹 県産業労働部長

創業・起業家同士の交流の場 起業家展示会

県内を拠点に活動する創業・起業家の人脈づくりや情報交換を目的とする「起業家展示会」には計29社が参加した。食品や雑貨、映像制作等の魅力あふれるサービスを各ブースでPR。一般の来場者も含めて活発な交流が行われ、盛況のうちに幕を閉じた。



「起業家展示会」出展者のみなさん

受賞スピーチ

ノリット・ジャポン株式会社
代表取締役 菅原 久典氏
すがわら ひさのり



秋田県は、農業産出額が全国的に上位である反面、加工食品の出荷額が長らく下位に低迷しています。当社はこれを伸びしろと捉え、秋田の地域商社を目指して一つ一つアクションを起こしています。今なお試行錯誤の連続ですが、事業の継続にどれだけ覚悟を持てるか、その先に喜んでくれる方がどれだけいるのかを常に自分自身へ問いかけてきました。お客様のために仕事をし、その対価としてお金をいただき社員に還元するという流れが大切であることを、創業当時よりも強く感じています。まだまだできることは沢山あると思いますので、自分たちがハブとなり秋田の食品産業を盛り上げていきたいです。

参加者の声

「さとやまコーヒー」の販売、
農作物の生産・販売

合同会社秋田里山デザイン

代表 大西 克直氏
おおにし かつき



秋田県の耕作放棄地が全国平均を大きく上回るペースで増加している背景から、当社では、海外のコーヒー農家から仕入れた生豆を自家焙煎した「さとやまコーヒー」を作り、その利益を放棄された農地の開墾に充てています。

私は県外出身ですが、秋田の自然や景色をもっと生かしたいと思い、秋田で起業しました。今後はECサイト等を通し、より多くの方に活動を知っていただき、耕作放棄地の課題に取り組む仲間とネットワークを構築していきたいです。

アップサイクル商品の
製造・販売

World Products X
ワールド プロダクツクロス

代表 山田 珠美氏
やまだ たまみ



残反や処分されるシーツ、古着等を利用して新しいデザインの衣料品を生み出し、衣類廃棄の削減を目指しています。現在、不要になった衣類の8割ほどは、埋め立てや焼却で廃棄されています。アップサイクル業界に身を置く中で、この事業が地球環境を守るために必要なことだと考え起業しました。織物で生計を立てている海外の家庭の支援のため、製品にはそれらの生地をアクセントとして取り入れています。事業を通して「Upcycle in Japan」の考え方を広めていきたいです。

地熱ドライフルーツの製造・販売

manzke ~赤い実たべる~
マンズケ & KASEDE
カセデ

(右) 大沢 沙織氏
おおさわ さおり
(左) 古賀 恵理子氏
こが えりこ



小安峡にある地熱乾燥施設でドライフルーツを作っています。施設の利用者が年々減っていることから、より多くの方に施設の存在を知ってもらい、利用者を増やすことに繋がればとこの事業を始めました。「せっかく育てた果物を廃棄したくない」という農家さんの声を受け、規格外品や摘果した果物も商品化しています。スイカや桃、イチゴなどは若い世代にも興味を持ってもらえると思います。今後お土産にも選ばれる自慢の地域産品にしていきたいです。



左:佐藤 徹 産業労働部長 中央:ノリット・ジャポン(株) 菅原久典氏 右:妹尾 明 理事長



合同会社ジェグルズ 代表社員
秋田県よろず支援拠点コーディネーター
工藤 実 くだみのる

2003年春に15年生活した東京から秋田に移住。2021年春には生まれ育った青森の居住歴をも超え、名実ともに秋田県民に。2016年に起業し、それぞれの起業家や経営者が描く夢や志の実現に向け、経営を内側から支援するビジネスパートナーを目指し活動中。

起業における4つの重要チェックポイント

「10年後起業家生存率10%以下」の現実

起業を考える皆さん、或いは新規事業開発を行う皆さんには、すべからず何らかの事業プランがあると思います。しかし、残念ながらそのプランは思うように収益化できない事業になるかもしれません。むしろ世の中には収益化できない事業のほうが圧倒的に多いのが現実です。

中小企業経済白書のデータを分析したコンサルタント、税理士や会計士の多くが10年後の起業家生存率を10%以下(注意:さまざまな解釈や説があります)と表現し続けています。9割以上の事業が10年後には無くなっていることになり、新たなビジネスの多くは「凸凹だらけの道」を走っているような情景です。中には、凸凹道を丁寧に整地しながら上手に走る起業家

や、スーパードライビングテクニックを駆使して上手に駆け抜ける起業家もいると思いますが、走り出す前に、凸凹を目視確認し整地することができれば、転倒やリタイヤの確率は格段に下がるはずで、起業の場合は事前にその作業を行う時間があります。そのアドバンテージをしっかり活かし、自分がこれから進む道をできるだけ走りやすくしておくことが大切です。

要するに、起業前に「すべき確認を行い舗装する」ことが重要なのです。

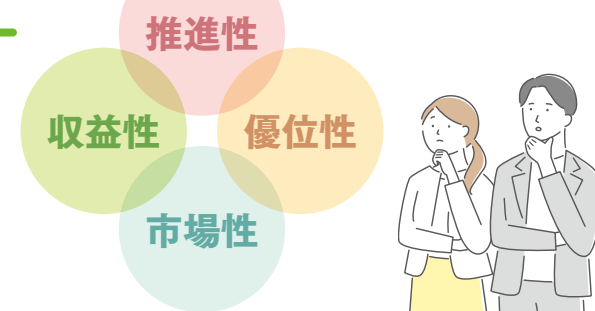
これから起業する方、或いは起業準備中の方には、継続できる事業をつくるために、次の4つの要素について、起業前に確認しておくことを推奨します。

確認すべき4つの要素

要素1 推進性

- なぜこの事業がやりたいのか?
- お客様にどのような幸せ(価格以上の価値)を提供できるのか?
- 地域社会にどのように役立つのか?

具体的には、「事業の意義」のようなイメージです。これから凸凹道を走る選択をしているので、穴に足を取られたり、木にぶつかったり、頭上から石が降ってきたりなど、様々な障害が予想されます。諦めてしまえば挑戦は終了、9割の失敗事例のひとつになってしまいます。それらの障害に対し立て直して再び推進するパワーが必要です。パワーの源となるのは、好きだから、やりたいから、夢だから、などという気持ちであり、



事業という観点から整理すると、前述した「事業の意義」です。起業する方の多くはある程度持ち備えていることだと思いますが、それを言語化し可視化しておくことがとても重要だと私は考えています。

苦境を目の前にした時、人は平常心を失いやすい。だからこそ、「自分の事業の意義を言語化し可視化する」ことをおすすめします。

要素2 収益性

- どのくらいの売上が見込めるのか?
- どのくらいの原価がかかり、経費はどの程度必要なのか?
- 経常利益でいくら残るのか?
- 減価償却や返済計画も加味し、キャッシュフローはどうか?

季節変動や月の特性、商品の特性などを考慮し、12か月の予算計画を作成します。損益計算はもちろんのこと、キャッシュフローも3年分くらい出しておきたいものです。机上の計画ですが、この計画が無いと収益の出る事業かどうかすらよくわからないはずで、当たり前のことと思われるかもしれませんが、実際に相談を受ける中で、意義のある事業でも、いざ計画を作ってもらおうと「赤字が増えるだけ!」というプランにも度々お目にかかります。机上論ですので、精緻なものでも、必ず計画を作り確認することをおすすめします。

要素3 優位性

- 他社の参入に耐えられる優位性はあるのか?
- その優位性は将来的にも通用するのか?

うまくいきそうなビジネスは、他の参入も想定しておかなければなりません。もしあなたの事業が良い結果を生み出しても、他の人がより良いサービス内容で、あるいはより安価で市場に参入してきた場合は、売上が下がってしまう可能性があります。ライバルは必ず出現するという前提のもと、自社の優位性をぜひ確認しておきたいものです。また、昨今は目まぐるしいスピードで社会環境が変化していますので、その予測をしながら現状の優位性が3年後や5年後も通用するものなのか?も確認することをおすすめします。

要素4 市場性

- お金を払って商品やサービスを購入してくれるお客様がどのくらいいるのか?

要するにマーケティングです。この要素は他の3つに比べると十分に確認作業を行っていない人が多いと感じます。市場性の確認不足は、起業家にとってリスクを高める状況だと思っています。お客様や社会に求められる推進性の高い事業!収入と支出の想定から収益性も見込める事業!差別化も充分で優位性もある事業...これで満足してしまっている起業家が多いように感じています。かくいう私も、起業した頃に立てたビジネスモデルはまさにこの状況でしたが、恩人のアドバイスにより大転倒する前に軌道修正することができました。

推進性・収益性・優位性の3つの要素も重要ですが、最終的にその商品やサービスにお金を支払って下さるお客様がいなければ、どんなに素敵な事業でも成立しません。他の3要素より少し手間と時間はかかると思いますが、ぜひしっかりマーケティングリサーチをしてほしいと強く願います。



起業家にとって、失敗を恐れず挑戦することには計り知れない大きな意味がありますので、「石橋を叩いて叩いて叩いて」などという気は毛頭ありません。しかし、走り出す前に、「推進性・収益性・優位性・市場性」の4点について、「すべき確認をし舗装する」ことをおすすめします。あなたの挑戦が「あなた自身・お客様・そして社会」の持続的な幸福につながるために…。

デジタルヘルスケア
秋田モデル創出事業

からだの セルフケア プログラム を開催しました



ヘルスケアセミナー
エクササイズ

10月22日(金)、にかほ市の多目的屋内運動場「エスパーク★にかほ」にて、2回目となるイベントを開催しました。このプログラムには、にかほ市と(株)プレステージ・インターナショナル様のご協力のもと、同社の秋田BPOメインキャンパスにかほランチの従業員様30名に、3カ月間のトライアルとしてご参加いただいています。期間中、参加者は活動量計を身に付け、活動量(歩数)に応じ、タニタヘルスリンク社のからだカルテ(Webサービス)により「健康ポイント」を貯め、全4回のイベントでは、県内ヘルスケア関連事業者による筋力や体組成の測定、栄養セミナー、エクササイズを行いながら、体のセルフケアを行います。このイベントを通じて、同時にからだカルテとフレイル健診等の連携やセミナーの提供を12月まで行い、提供されたソリューションの検証を実施します。



栄養セミナー

「毎日の食事から体を整えよう」
講師：木村 まゆみ氏
食naviステーション代表
セミナーでは希望者に、(株)サノからサプリメントを配布



測定

タニタ製の体組成に加え、(株)アルファシステム等による、姿勢、下肢筋力、握力等の測定



ヘルスケアセミナー エクササイズ

「腰痛の機序と対処法」
講師：渡部 真吉氏
(株)e-MOTIONS代表

事業の概要

令和3年度経済産業省の地域産業デジタル化支援事業に当センターが申請した「デジタルヘルスケア秋田モデル創出事業」が採択され、デジタルヘルスケア分野に新規参入を目指す企業への支援とノウハウを蓄積することを目的に事業を行っています。事業では、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。当センターは事業管理機関として事業主体企業の伴走支援を行っています。

事業主体企業と実施内容

- 株式会社ゼロニウム(秋田市)
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)
健康ポイントラリーアプリの開発
- 株式会社サノ(秋田市)
SNSを活用したダイレクトコンシューマー(D2C)の実践

【お問合せ】 総合相談課 TEL.018-860-5610

あきた
中小企業

みらい応援ファンド

採択のお知らせ

令和3年6月9日(水)から7月21日(水)まで募集を行った
あきた中小企業みらい応援ファンド事業(助成金)について、以下の事業が採択されました。
(令和3年10月1日に採択決定)

※順不同

区分	企業名	市町村	事業テーマ
共同研究助成事業 高度技術産業 集積地域型	秋田ファイブワン工業株式会社	秋田市	縫製工場における接着芯地作業を自動化する装置の開発
	株式会社 ホクシンエレクトロニクス	秋田市	肺活量計におけるウイルス感染防止性能向上のための流量計及びマウスピースの開発
共同研究助成事業 一般地域型	株式会社小滝電機製作所	大館市	バイオ向け高速多点色調測定装置の研究開発
	秋田化学工業株式会社	にかほ市	メッキ法を利用した加速器用超伝導薄膜作成に関する生産技術の開発
	株式会社コシヤマ	能代市	圧密法による高機能実現と秋田杉の木質感を活かしたデザイン性の高い木製玄関ドアの開発
	丸石銘木有限会社	能代市	秋田杉をメインとした種々木材の白華現象を抑えた不燃加工技術の開発
	株式会社空(もく)	横手市	秋田ならではの原料・副原料を用いた新たなハードサイダーの開発とフレーバーの研究

あきた中小企業みらい応援ファンド事業(助成金) ※今年度の募集は終了しました。

秋田県内の大学、工業高等専門学校又は公設試験研究機関との共同研究による高度技術又は新製品の開発や高度技術を利用した製品の高付加価値化、生産工程の合理化、地域資源の開発などの取組を促進するため、事業経費の一部を助成します。

【お問合せ】 経営支援部 設備・研究推進課 みらい応援ファンド担当 TEL.018-860-5702