

あきた起業家交流 フェスタ 2022

AKITA ENTREPRENEUR EXCHANGE FESTA

2022 10/26 WED

OPEN 13:00 → 16:00

PLACE | 秋田拠点センター ALVE 1F きらめき広場
同時開催 | 秋田県先輩起業家表彰式 | 13:00 ~

秋田でビジネスをはじめたキーマンに
出会えるプレゼン & 展示販売型イベント

「秋田でビジネスをはじめました」「秋田で事業展開したい」「起業にチャレンジしたい」

これからの秋田で活躍する創業・起業家たち 30組が会場に大集合!

秋田生まれのビジネスやオリジナル商品の数々が勢揃いするイベント型マルシェ。

将来のビジネスパートナーや応援したくなるキーマンに出会える場です。



2021年に開催した起業家交流フェスタの様子

【主催・お問合せ・出展申込み】(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 MAIL | soudan@bic-akita.or.jp

【後援】秋田県

出展者募集中



申込みはこちから

- 出展募集数 | 先着 30組
- 出展料 | 1ブース 1000円
- 岐内に拠点を構える起業創業者
- 秋田で事業展開したい県外起業者
- (起業して 10 年以内の方を優先)

BIC
Business Information Center
AKITA494
2022.09

経営探訪 [株式会社サノ]

川上から川下まで。
「メイド・イン・サノ」という、新たな支流



04 センター活用事例

- [株式会社ウイルドリブン]
- [有限会社樽富かまた]

06 ACT NOW!

- [有限会社羽後大一興業]

07 主催事業報告

08 経営サプリメント

10 お知らせ

経営探訪 [株式会社サノ]



川上から川下まで。 「メイド・イン・サノ」という、新たな支流



秋田市にて株式会社化し、まもなく65年目を迎える「株式会社サノ」。

秋田県内を中心に、臨床検査薬・検査機器、研究・分析用薬品、工業用薬品などの薬の卸売業で医療や研究を下支えしてきた同社だが、近年、これらに加え力を入れているのが、自社製品の開発だ。長きにわたり秋田県民の健康を守り続けてきた企業の今を、代表の佐野宗孝氏に伺う。

「インフラの一つ」という実感をもって

「営業をして、仕入れて、納品する、というのが弊社の業務ですが、コロナ禍を通じて、抗原検査やPCRキットなどの商品に注目が高まるとともに、我々の業務は社会インフラの一つであり、『ものの流れを途切れさせてはいけない』ということを、私も社員もあらためて感じるようになりました」そう話す、佐野氏。



代表取締役

佐野 宗孝 Sano Munetaka

〒010-0061

秋田市御町3丁目4番2号

TEL.018-862-6644

<https://www.sano-co.com>

◎設 立／江戸時代後期(創業230年)

◎資 本／4,000万円

◎従業員数／34名

◎業務内容／医療・工業・理化学・消耗品・試薬
介護福祉分野の各種機器・システムのご提案、
廃棄物処理、サプリメント開発・支援

業務の多くがBtoB。顧客へ商品の提案をすることで顧客の雇用も守られるが、その一方で、何気ない提案や値上げ・値下げが、基幹事業や医療の収益にまでつながっていく、その影響の大きさも実感しているという。

メイド・イン・サノ

同社の売り上げの中で徐々にウェイトを増やしているのが「メイド・イン・サノ」の製品だ。

2016年より、関連企業「サノ・ファーマシー(佐野薬局)」とともにスタートした開発事業。三種町のじゅんさいと酒粕を使用した、肌質や便通改善などに効果のあるサプリメント「潤彩小町」に始まり、今年2月には、秋田杉の葉を使用した除菌エタノールスプレー「杉の雪」、そして、8月末には、じゅんさいと黒ショウガエキス配合の歩行能力の維持を助ける機能性表示食品サプリメント「つくケア」がリリースされた。

各製品、その機能はさることながら、秋田の資源を使用しており、杉の雪においては、その製造工程に県内企業数社が携わる「オール秋田」の商品で、さらには売り上げの一部が再造林育成のための基金に充てられるという。

「秋田県民の健康」が基本精神ではあるが、同時に、秋田独自の課題と向き合い、秋田の産業を支えることにもつながっているのだ。

川上から川下まで

「これまで、ものの流れとして、佐野薬局では消費者に近い『川下』、株式会社サノでは卸売業として『川中』を担って



アクティブシニアの歩行能力維持を助けるサプリメント「つくケア」は、サノ薬局やECサイトで販売中。

「秋田県民の健康」をキーワードに、卸売りのほか、健康に資する商品を開展しています。



企業理念は「地域への貢献を通して、健康で快適な社会と全社員の幸せを実現する」。
2019年に社内で議論のうえで制定した。

きましたが、唯一欠けていたのが『川上』、すなわち、商品開発の部分でした。このように、メイド・イン・サノの商品を持つことで、川上から川下までの流れを作ることができるようになりました」と佐野氏。

高齢化、人口減の進むなか、これまで以上の大河となり、秋田の健康と産業を支える強固な存在となっていきそうだ。

ふるさと納税を支える リモートスタッフの働き方改革

POINT
労務の見直しで、業務の充実を目指します。

株式会社 ウィルドリブン
代表取締役 高田 要一郎 Takada Yoichiro
〒010-0003 秋田県秋田市東通一丁目3-27
TEL.050-5491-1168
<https://willdriven.co.jp/>

前例のない相談

近年、注目度が高まっている「ふるさと納税」。これは、地方自治体、寄付者、送付を行う事業者で構成されるものだが、「株式会社 ウィルドリブン」では、それらをつなぐために必要なウェブページの制作・運営や受発注、事業者の開拓、返礼品の提案などを担っている。代表である高田要一郎氏が、前職である大手IT企業通販部門での経験を活かし、2020年よりスタートさせた事業だ。

現在携わるのは、秋田県8自治体、宮城県1自治体。年々、その規模を拡大する一方で、同社では、労務の見直しを図っている最中だ。特に、全国各地にいながら同社に在籍するフルリモートのスタッフについての働き方を整えていく。

そのため、センターのよろず支援拠点では、秋田働き方改革推進支援センターと連携し、よろずコーディネーターと社会保険労務士である働き方センター相談員と合同で相談支援を実施している。各地のスタッフの環境や働き方を

洗い出し、具体的な就業規則を組み立てるという、社会保険労務士側も前例のない相談となるが、確立すれば今後の人材獲得もよりスムーズになっていく。

「本当の魅力」を伝えるために

「出品すれば申し込みが来る」という時代から「どう選んでもらうか」を戦略的に考える段階に来ているふるさと納税。同社では、地の利を生かし、自治体や事業者へたびたび足を運びコミュニケーションを取りながらも、他県のスタッフによる新鮮な観点も大切にすることで、地域や商品のより良い伝え方を模索している。

「ふるさと納税は、地域を知ってもらいながら商品を体感してもらえる非常に恵まれた制度です。まだまだ可能性を感じているので、『本当の魅力』を伝えられるサポートを続けていきたいと考えています」と高田氏。働き方の見直しを経て、更なるサービスの充実に期待が高まる。



現在スタッフは24名。
そのうち7名がフルリモートのスタッフとなる。



秋田県内は、北秋田市、三種町、八郎潟町、仙北市、横手市、美郷町、由利本荘市、東成瀬村の8自治体を運営している。



社会保険労務士との相談を定期的に行いながら
勤務体制の見直しを図っている。

▶活用事例 **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] 秋田県よろず支援拠点 TEL.018-860-5605

貴いものをしまう木製品。 現代の暮らしに寄り添う「ぬか櫃」誕生

POINT
現代の暮らしに沿う
道具のブランディングに
つながりました

有限会社 樽富かまた
柳谷 直治 Yanagiya Naoharu
〒016-0895
能代市末広町4-3
TEL.0188-52-2539
<https://www.tarutomi-kamata.com/>

糠床の「こうだったら」を形に

木都・能代市にある桶樽工房「有限会社樽富かまた」が開発した「ぬか櫃」が、2021年のグッドデザイン賞を受賞した。この製品、秋田杉の木目の美しさはさることながら、現代における糠床づくりに寄り添った器なのだ。

糠床は容器によっては水がたまり発酵を妨げてしまうため定期的な水抜きが必要となるが、この製品は秋田杉が旨味や栄養はそのままに、余分な水分だけを外へ逃してくれる。また、楕円型のコンパクトサイズにすることできゅうりをまるごと1本漬けられる大きさでありつつ、冷蔵庫にも入れられ、保存やかき混ぜの際も扱いやすい。さらに、糠床は容器の縁に汚れやカビがつきやすいのが難点だが、内側に漆を塗ることで拭き取りやすくし、漆の抗菌効果も手伝ってより衛生的なものとなった。

構想から約2年、センターの知財の総合支援窓口を活用し、商標登録、意匠登録を行いながら、商品化に至ったという。



家庭用冷蔵庫にも入るコンパクトサイズの「ぬか櫃」。



「伝統工芸士」による確かな技術で作られる桶樽。



キュウリを丸ごと漬けられ、内側には漆が施されている。

▶活用事例 **知財の総合支援窓口** 特許や商標などの出願や活用に対する相談に対応するため知財総合支援窓口を設置しております。
[お問い合わせ] 知財・デザイン支援課 TEL.018-860-5614

ACT!
NOW!



「有限会社羽後大一興業」では、建設・土木業を担うとともに、社内に「再生エネルギー事業部」を設け、ペレットや薪を使用したストーブの販売などを行ってきたが、このたび「JAPANドームハウス」の製品を活用した建築事業をスタートさせた。



(写真上)モデルルームでは、断熱性の高さを伝えるべく自社で扱うペレットストーブも導入している。
(写真下)ドームハウスの素材の特殊発泡ポリスチレン。パーツを接着剤で組み立てていく。

再生エネルギー事業部の挑戦 自ら仕事をつくる

ドームハウスの可能性

7月にオープンしたばかりのドームハウスのモデルルーム。田園風景に現れる白い半球体。その個性的な佇まいに圧倒されつつ中に入ると、想像以上に開放的で、包み込まれるような形状からは癒しが感じられる。この建物は、厚さ20センチの特殊発泡ポリスチレン製。鉄骨、木造、コンクリートに次ぐ第4の建築資材として国交省にも認定されている素材だ。

この素材の一番の特長は断熱性。外気の熱を伝えにくいため、電気、燃料代の削減にもつながる。また、施工の際はパーツをパズルのように組み立てていくのだが、素材が軽量なため、重機を使わず容易に行うことができ、組み立ての工程はわずか1日でできてしまうという。

このドームハウス、農業用、商業用など目的に合わせた形がある。横手市ではシイタケ栽培のハウスとして使われており、その断熱性はもちろん、豪雪にも負けない強度も立証済み。全国でも住宅、宿泊施設、商業施設、災害時の仮設住宅など幅広い用途で展開されている。

建設業のイメージを変えるために

公共工事が事業の柱となることが多い建設・土木業だが、同社では現在、その割合を減らしながら新事業に着手している。そこには、代表の大野義幸氏の思いがあった。

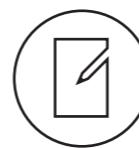
「公共事業の発注量が減少傾向にある昨今、この地域で自分たちで仕事を作っていかなければ、という思いで取り組んでいます。人口減少も進み、パイが少なくなっていくなかで、若い人たちに興味をもってもらえるような会社にしていきたいと考えています」。

建設業のイメージを根本から変えようという挑戦に期待が高まる。

有限会社 羽後大一興業

代表取締役
大野 義幸 Ono Yoshiyuki
〒012-1115
羽後町足田字大谷地58-6
(ドームハウス展示場)
TEL.0183-62-5533
<https://ugodaiichi.com/>

主催事業報告 青森・秋田・岩手・北海道合同商談会2022



受発注取引促進のための4道県合同商談会を開催

7月21日、TRC東京流通センター(東京都大田区)を会場に、179社/267名のものづくり企業が参加し、「青森・秋田・岩手・北海道合同商談会2022」を開催した。この商談会は、取引拡大に取り組む4道県の受注企業の支援のため、発注企業と面談しながら自社製品・技術等をアピールする場を提供し、各企業の取引成約を目指すものである。

新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、昨年度、一昨年度ともに対面開催ができず、参加企業間での情報提供を行ったのみであった。開催事務局でも、今年度は企業同士の顔が見える商談により多くの成約となることを期待して準備を進め、無事開催に至った。

コロナの反動や原油高騰、半導体不足など様々な情勢がある中、発注企業は関東圏以外に関西や中部地方からの参加もあり、各企業は納期短縮や確実な受注を模索しているため、本商談会のニーズが非常に高いのが伺える。

今回の本商談会における参加企業/参加者数は、発注企業62社/94名、受注企業117社/173名で、総面談数は500以上となった。

■参加者数

発注企業	62社	94名
受注企業	117社	173名
青森県	13社	18名
秋田県	35社	54名
岩手県	38社	51名
北海道	31社	50名
計	179社	267名



本商談会は受注または発注側の「指名面談」と「フリー面談」で構成されており、各企業は事前情報のもと、希望のあった企業に対して、図面やサンプル品を見せ合いながら熱のこもった商談を繰り広げていた。「指名面談」でやむなく希望が通らなかった場合の企業も「フリー面談」で面談時間を作り、まずは相手とのきっかけづくりに繋げようと、積極的に動く姿勢が見て取れた。

当センターでは、今年10月に秋田市で「令和4年度あきたモノづくり商談会」の対面開催を予定するなど、これら販路開拓に関するイベントを通してものづくり企業のマッチングを図り、受発注情報を県内企業に展開することで、更なる取引の発展を促していく。

テーマ

製造業のカイゼンから全業種のカイゼンへ ～安価なデジタル機器が変えたカイゼン活動～

カイゼン活動と聞くと、製造業の大工場で行うものとイメージを持たれる方もあるかもしれません。しかし、近年のデジタル化によりカイゼン活動を行うハードルは低くなり、事業規模を問わず、多くの業種で行われ、成果を生み出しています。

今回はデジタル化により取り組みが進むカイゼン活動について紹介します

カイゼン活動とは

そもそもカイゼン活動とは、仕事の中にある(顧客にとって)価値のない(少ない)作業を排除して、価値の高い作業を行う事ができるよう仕事のやり方を、仕事を行うスタッフ1人1人が創意工夫して行う活動の事です。

基本的な流れは①現場観測②仕事の要素分け③課題検討④課題解決⑤標準化で行われます。

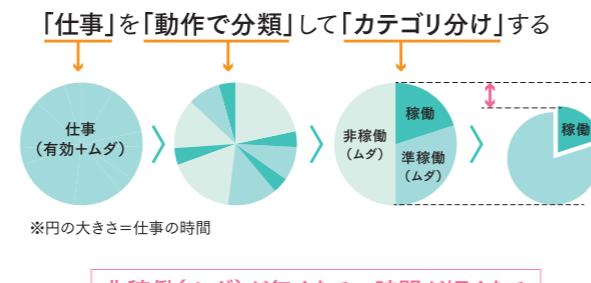
大手自動車メーカーや家電メーカーによるカイゼン活動は多くのメディアで取り上げられており、世界的に知られていることはここに書くまでもありませんが、中小事業者ではカイゼン活動の負担が大きく取組が進まなかった面もあるように思います。私自身、大手自動車メーカーや家電メーカーでのカイゼン活動がキャリアのスタートでした。国内外の大工場での改善支援がメインであったのが変化してきたのが今から10年ほど前、2010年頃から。それまで製造業の大工場でのカイゼン支援がほとんどであったのが、中小製造業や非製造業種でのカイゼン活動支援が増えてきました。私が携わった非製造業種の一部を挙げると、物流業、小売業、スーパーマーケット、飲食店、クリーニング業、金融機関、証券会社、印刷業、建設業、病院、介護施設、ソフトウェア業、空港、農林水産業などです。実に多様な業種のカイゼン活動を見てきた中で特徴的だったのがデジタル機器の活用です。大工場でのカイゼンでは、多くの場合、専門の

チームがカイゼン活動の推進役として組織内で活動し現場を支援していたのですが、非製造業種では個々の現場でデジタル機器を活用して少人数で効率よくカイゼン活動の基本である現場観測を実行していました。従来は観測者によるストップウォッチ計測や動作記録をデジタル機器による動画で行うもので、デジタル機器の低価格化、一般化によるものです。振り返ると2010年はアクションカメラと呼ばれる小型カメラの流通が一般化し、スマートフォンの動画性能が飛躍的に向上した時期でもあります。動画での観測は紙での観測記録に比べて仕事の要素分けを簡単に行えることから課題を見つけるのが容易です。課題発見は仕事の要素分け動画を見て作業を要素に分けて行います。

◎仕事の要素分け(大まかな要素わけ)



◎動作分析のイメージ



PROFILE

大岡 明 Ooka Akira 1974年(昭和49年)広島県生まれ

【主な経歴】

国内自動車関係企業向けコンサルタント職を経て、エバンジェリスト職として企業の生産性向上に向けたカイゼン支援システム開発、現場実装を国内外で取り組んでいる。産業技術大学院大学 産業技術研究科修了。

IEエンジニアIEr(産業能率大学)・独立行政法人中小企業基盤整備機構 企業支援アドバイザー

【勤務先】

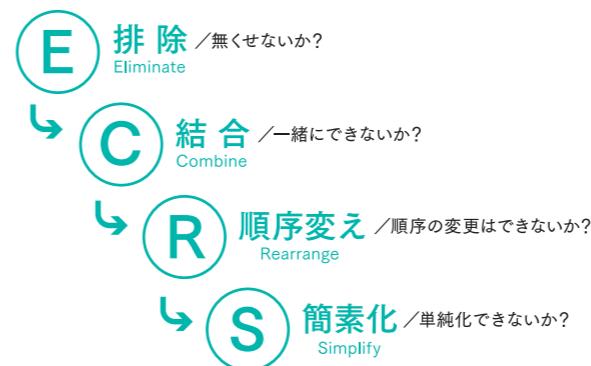
株式会社産業革新研究所 〒400-0056 山梨県甲府市堀之内町840-1
E-mail : ooka@monodukuri.com Web : www.monodukuri.com

改善の4原則 “ECRS”

仕事の要素を動作で分類してカテゴリー分けし ECRSというカイゼンの4原則を用いてカイゼン案を検討します。

ECRSは、**E**liminate(排除)、**C**ombine(結合)、**R**earrange(入れ替え)、**S**implify(簡素化)の頭文字を取ったものでカイゼン実施の順番を示しています。案ができたら課題解決のために取り組みますが、その際にもWebカメラや小型センサーなどのデジタル機器が活用されています。「移動」という課題を例にすると、現場観測での動画に「移動」が記録されていた場合、その移動がECRSのどれで対処するかを検討します。

改善の4原則 “ECRS”



E(排除)とした場合、どのように移動をやめるか(不要にするか)の対応策が必要となります。実際の例としてある倉庫でのカイゼンを紹介します。Aさんの持ち場では、作業場所から離れた場所にオーダーシートが提示されるので、シートを確認するための移動を行っていました。現場観測によりこの移動を排除する案を考え、課題解決のために作業場所へ小型モニターを設置し、オーダーシートをWebカメラで撮影しようと考え、費用対効果を計算し取り組みました。一日多いときで100回以上の移動がある

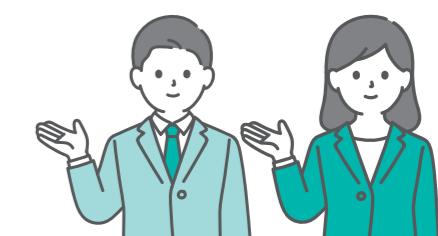
現場へ2万円にも満たない投資でカメラを設置したところ移動は1,2回に減少し、作業時間の短縮、品質の向上に効果があったとともに作業スタッフの身体的負担が減少しました。

また、ある現場では廃棄物の集積状況を目視で確認するという移動がありました。Webカメラに加え、安価な小型の重量センサーと近接センサーを設置する事で確認のための移動をゼロにできた例もあります。

このような、いわば小さなカイゼンの積み重ねは確実に効果を発揮するとともに、効果がすぐ生まれるという特徴があります。そしてデジタルを活用したカイゼンの利点は自社のカイゼン記録がデジタルで残ることです。なにをどのようにカイゼンし、結果がどうだったかの記録はカイゼン後の作業標準化の資料としての動画マニュアルとして使える事から社内の技術教育で活用するケースが多くあります。

ある現場でスタッフの方が「課題が見つかれば、対策を練ることができます。動画を使う事で課題発見が楽しくなりました」と話してくださいました。楽しくというのは非常に重要なポイントであると考えます。スタッフ自身が創意と工夫を発揮して、やりがいを持って働く職場環境づくりにカイゼンが役立つという事を表していると思います。

安価になり身近になったデジタル機器を活用して、身近なところから小さなカイゼンに取り組んでみませんか?



秋田県よろず支援拠点 ミニセミナーのご案内

令和4年度中小企業庁受託事業

令和4年9月開催分

豊富な専門知識と経験を誇るコーディネーターが1時間程度の無料オンラインセミナーを毎月開催します!お気軽にお申し込みください。



9月5日(月) 14:00 ~
長谷川 晃

経営改善

コロナ融資の返済もいよいよ本格化!!
あなたの会社、準備はできていますか?

コロナ禍の直撃を受け、売上の減少と借入の増大に悩みを抱えている企業は少なくありません。ここで一旦立ち止まり、これから自社の経営について考えてみましょう。



9月6日(火) 10:00 ~
稲葉 順一

経営改善

会社を伸ばす!!
はじめての事業再構築補助金セミナー

イズムコロナ、ポストコロナ時代を切り拓く、事業再構築補助金制度のポイント、対象事業者や対象経費など活用方法について、わかりやすくお伝えします。



9月6日(火) 14:00 ~
渡部 信子

人材育成

やる気を高める部下育成術

怒るとすぐに辞めるので「優しく新人に接する」という指導者が増えています。GROWモデルに基づいた育成術を身につけ、成長を促します。



9月8日(木) 14:00 ~
鈴木 聖子

広報戦略

売上拡大

企業や商品をアピール
~耳に残るキャッチコピー~

企業を知ってもらい、商品を展開する際に、どのような伝え方をしていますか。人は見たいように物を見て、聴きたいように聴く特徴があります。インパクトがあるアピールをするために、印象に残るキャッチコピーを作るポイントを学びましょう。



9月12日(月) 14:00 ~
鎌田 晶子

売上拡大

シリーズ

はじめての補助金活用(その2)

いまから3年後、具体的な事業のイメージはありますか?



9月16日(金) 14:00 ~
杉田 和可子

広報戦略

売上拡大

メディアが取り上げたくなる
ニュースリリース

商品やサービスを世の中に知ってもらうための大いなる機会となるメディア露出を獲得するために欠かせないニュースリリースのコツをお伝えします。



9月21日(水) 10:00 ~
佐藤 茂樹

経営改善

月次損益から経営改善を
毎月損益計算書見てますか?

月次試算推移表を活用し、収益改善のヒントを探ってみませんか?



9月27日(火) 10:00 ~
高橋 重彰

売上拡大

シリーズ

現場のマーケティング談義(その3)
~その「付加価値」は、
商品の魅力を高めますか?~

事例を交えてマーケティングのポイントを解説します。

セミナー参加方法

1. 申込フォームに入力

▼

2. 受付確認＆予約完了メールが届きます

▼

3. セミナー URL連絡が来ます

▼

4. 参加

右のQRコードからお申込みフォームを開いて、必要事項をご入力ください。



秋田県よろず支援拠点((公財)あきた企業活性化センター内)

秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階 TEL:018-860-5605 Email:akita.yorozu@bic-akita.or.jp



**ご予約
受付中!**
(事前予約制)

- ▶オンラインでお気軽に Microsoft Teamsを使用します
- ▶参加費はどなたでも無料
- ▶個別相談もお受けします

2022年度 専門家派遣事業

専門家があなたの経営課題を解決します



あきた企業活性化センターでは、センター登録の民間専門家を派遣し、課題解決のための診断・助言を実施しています。

Point コロナ禍における原油価格・物価高騰等の対策枠を拡充し、より事業者の皆様が利用しやすくなりました。

■派遣対象分野

- | | | | | |
|-------|--------|-------|-----------|----------|
| 経営全般 | IT・情報化 | 技術・生産 | 食品・醸造 | 業務連携・協業化 |
| 法務・労務 | 税務・会計 | 海外展開 | 販売マーケティング | その他 |

※この事業は企業等の自助努力に対して専門的見地から診断・助言を行うものであり、実務や取引先等の斡旋を行うものではありません。

専門家の謝金を補助

派遣日数は最大で延べ2日間で
専門家の謝金を全額補助します!

※ICT等の導入・利活用による生産性向上
等の分野に関してはプラスして1日。
(最大計3日間)

充実の専門家陣

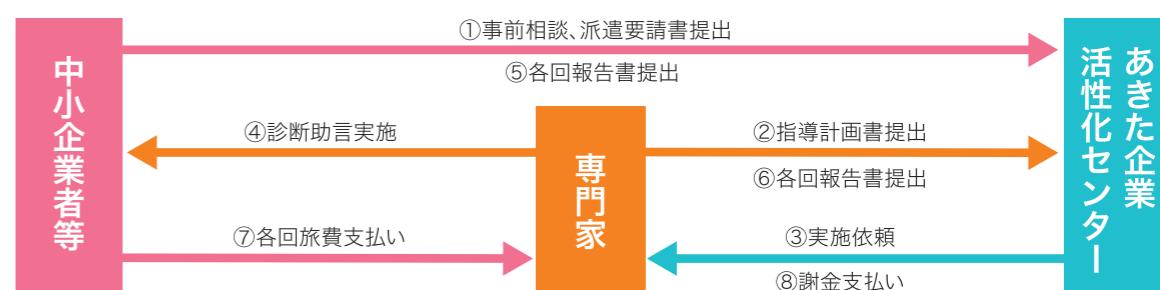
専門家登録者名簿には経験豊富な
約200名の登録があります!

※下記QRから登録者名簿を参照できます。

安心のサポート体制

当センターの職員や
コーディネーターが
事前の課題整理、派遣時の同席、
フォローアップを行います!

■事業実施の流れ



派遣要請の方法

事前相談の上、「専門家派遣要請書」(様式1)をセンターに持参、郵送またはメールにより提出してください。

メールアドレス/soudan@bic-akita.or.jp

様式はセンターホームページ(<https://www.bic-akita.or.jp/>)からダウンロードできます。



公益財団法人 あきた企業活性化センター/総合相談課

〒010-8572 秋田市山王三丁目1-1 TEL.018-860-5610 FAX.018-863-2390 <https://www.bic-akita.or.jp/>