



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	口座振替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

BIC AKITA
Business Information Center

498
2023.01

ビックあきた Vol.498 2022年12月28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。



Business Information Center
BIC AKITA

2023 vol.498

01

【ビックあきた】

公益財団法人
あきた企業活性化センター



経営探訪「株式会社 ジェー・ユー(パティスリー パルテール)」
「小さな積み重ね」が築いてきたもの。
人気タルト店の鮮やかな躍進

- 04 よろずサポートレポート
[株式会社 秋田ギフト]
[駅前あっちゃん]
[有限会社 石孫本店]
- 06 活用事例
[株式会社 金鳥園]
- 07 主催事業報告
- 08 経営サプリメント
- 10 お知らせ

秋田「発」の菓子店へ

秋田「初」から、



「小さな積み重ね」が築いてきたもの。 人気タルト店の鮮やかな躍進



取締役専務
齊藤 裕亮 Saito Yusuke
〒018-1504
湯上市飯田川飯塚字家ノ越47-3
TEL.018-893-5085
<https://www.patisserie-parterre.jp>
◎設立/2010年
◎資本金/300万円
◎従業員数/正社員 9人、従業員(正社員・パート)23人
※アルバイトを含まない
◎業務内容/フルーツタルトを主とした洋菓子の製造・販売、
レストランと喫茶の経営

湯上市の「株式会社 ジェー・ユー」が営む、タルト菓子専門店「パティスリーパルテール」は、10年ほど前のオープン以来、隣接する味噌・醤油・酒の蔵元「小玉醸造」や、フォトギャラリー「ブルーホール」などとともに多くの人が訪れ、湯上市の人気スポットとなっている。

近年では、秋田市、五城目町にも姉妹店をオープンするなど、不況に負けない成長ぶりをみせている同店の、その魅力や思いを、取締役専務の齊藤裕亮氏に伺う。

秋田初のタルト専門店

店の扉を開けると、目に飛び込んでくるきらびやかな世界。「『宝石箱みたい!』と感激されるお客様も多いんですよ」と齊藤氏。旬の果物がぎっしりと詰まったタルトがショーケースに並ぶ姿に、思わず心が浮き立つ。

湯上市本店がオープンした2011年当時、秋田にはタルトを

専門とする菓子店はなく、店舗のある飯田川地区には観光拠点もなかったが、その美しさと美味しさが話題を呼び、一躍人気店に。テイクアウトのほか、店内での飲食も可能で、洋食ランチの提供もあることから、女性客を中心に企業などの団体客も多く訪れている。

タルトに使用する果物の多くが秋田県産。各地の農家と契約栽培をしているほか、齊藤氏自ら農家に収穫に向いたり、市場にも頻りに足を運んだりしながら素材を厳選。タルトを通して県産品の魅力をあらためて感じることができる。

今できる一番良いものを

コロナ禍においては、店内飲食の顧客は一時的に減少したものの、早い段階からの感染対策によって客の戻りも早く、メニューの一部をテイクアウトに切り替えたことも功を奏し「外に出られないぶん、家庭では美味しいものを」という需要にも応えることができた。

また、近年の物価の高騰は原材料費にも影響しているが、食材選び、盛り付けなどを工夫しながら、顧客の満足度を損なわないよう心がけてきたという。

「常連客やスタッフ内のコミュニケーション、こまめな情報発信などの小さなことの積み重ねと、味の面でもサービス面でも『今できる一番良いものを』という思いで続けてきたことが、今に繋がっていると思います」と齊藤氏は語る。

県外へも届く商品を

2014年には秋田市の秋田西武店、2022年には五城目町にパン屋「朝市通りベーカリー」をオープンさせるなど、年々



湯上市本店は小玉醸造の倉庫をリノベーションしたもの。1階40席、2階30席の充実空間。



2014年には秋田市の秋田西武店をオープン。レストラン街の店舗では、湯上店同様喫茶や食事ができるほか、食品フロアでは洋菓子の販売も行っている。



店頭には常に10種類以上のタルトをご用意しています。



五城目町の「朝市通りベーカリー」は、もともと取引のあったパン屋を引き継ぐ形で、前店舗のスタッフをそのまま雇用。地域の店舗と雇用を守る大きな役割を果たしている。

その活動の幅を拡げている。

最近では、焼き菓子にも力を入れており、秋田県が推進する「あきたコメ活プロジェクト」の一環で、県産米新品種「サキホコレ」の米粉を使った商品も開発。ふるさと納税の返礼品やオンライン販売などを通じて、県外の方にも食べてもらえるものを目指しているという。

県内では不動の人気を誇る菓子店の、さらなる飛躍に大きな期待が寄せられる。



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、課題解決に向けてチーム支援を行います。

[お問い合わせ] TEL.018-860-5605
https://akita-yorozu.go.jp
詳しくはHPよりご確認ください▶



相談者の心に寄り添うサポート

チーフコーディネーター 松浦 忠雄 まつうら ただお

よろず支援拠点のコーディネーターは、チームを編成し、必要に応じて長期的に、課題が解決するまでサポートをしています。相談者との信頼関係を構築しなければ難しいことも多くありますが、心に寄り添いながら、「できることから」始められるようなアドバイスを提供しております。

よろず支援拠点がチームでサポート

経営のあらゆる悩み、よろず支援拠点にご相談ください。

よろず支援拠点は、小規模事業者や中小企業者の経営に関する無料相談所ですが、中小企業、小規模事業者では課題の規模や内容が異なります。特に、小規模事業者は家族経営なども多く、経営課題というよりも「お困りごと」に近いものも多くあります。

そこで今回は、IT、SNS、広報などの分野に長けたスペシャリストコーディネーターによる小規模ながらも着実な成果につながった事例を紹介します。



1 自社でできるブランドの確立・イメージUP

北秋田市の「株式会社 秋田ギフト」は、創業以来40年以上、冠婚葬祭を中心に地域に寄り添ったギフト販売を行っている。この度のよろず支援拠点への相談は包装紙の刷新だったが、話を伺う中でコーディネーターがまず取り組む事として提案したのは、ロゴマークの制定だった。これまで定まっていなかったロゴを製作し、自社のブランディングを図ることを薦めたのだ。

そこで活用したのがクラウドソーシングサービス。デザイン、ウェブ制作など多岐にわたる専門業務をオンライン上で依頼できるもので、コーディネーターとともにイメージを絞りながらロゴを募集したところ、2週間で75件が集まった。完成したロゴを使用しショップカード・名刺のデザイン変更・印刷の発注を自社で行えるようになった。

ここで大事にしてきたのが「社内で出来る方法をサポートする事」。オンラインサービスを活用することで、手軽に、低価格で製作でき、何より社内で「なりたい姿」を意識しロゴを選んだ事で、社員の意識も変わったという。現在、店頭ディスプレイのリニューアルも行って、自社ブランドのさらなる確立が期待される。

支援のポイント

コーディネーター 小川 智恵 おがわ ともえ

イメージを変えるのには様々な手段があります。事業者が楽しみながら自主的に運営できるように導き、自社に誇りを持てるようなサポートをしていきます。



ロゴの製作、自社ブランドの確立で社員の意識が変わりました



株式会社 秋田ギフト

秋田県北秋田市米代町2-15

2 インスタグラム導入で新規顧客開拓



Instagramの導入やメニュー表示の変更で、新規顧客開拓へ

支援のポイント

コーディネーター 吉野 智人 よしの ともと

相談者のもとへはこまめに足を運びながら、新たな取り組みでも、より簡単にシンプルに、ハードルを上げずに継続していける提案を心がけています。



JR秋田駅前に店舗を構え30年近くになる大衆居酒屋「駅前あっちゃん」。地酒や地元食材を生かした料理が人気で、地元企業が宴会などで多く利用してきたが、コロナ禍で集客が激減。よろず支援拠点では、その改善策の相談を受けた。

ヒアリングを重ねるなかで見えてきたのが、20~30代の顧客が少ないこと。これまで新規顧客の開拓はしてこなかったということで情報発信を提案。店舗営業をしながらでも、より手間のかからないInstagramの活用を薦めた。アプリの使い方を指導しながらも大事にしたのは「無理のない範囲でやる」ということ。日々、継続しやすいよう、肩肘の張らない写真やコメントにすることをアドバイスしたという。

また、店頭のメニュー表も文字のみだったものに写真を加え、壁面には短冊型のメニューを掲示。店舗入り口にはおすすめ料理の案内看板を設置するなど、より注文や入店のしやすい環境となった。これらの実践により、20代の女性客がスマホを片手に訪れるという効果も見られたという。

今後は、新規顧客も注文しやすいコースメニューを設けることも検討しており、さらなる誘客が期待される。

駅前あっちゃん

秋田県秋田市中通4丁目17-8

駅前あっちゃん Instagram ▶ ekimae_acchan

3 プレスリリースで新商品をお披露目

湯沢市の「有限会社 石孫本店」は、創業160年以上という歴史ある味噌醤油蔵。昨今の発酵文化の人気も手伝い、全国からも注目を集めている同社だが、かねてからよろず支援拠点には、消費者と自社商品をつなぐ方法として、ニュースレターの活用などを相談していた。

ヒアリングのなかで、秋田米の新品種「サキホコレ」を使用した味噌の販売を予定しているということで、コーディネーターより広報のひとつとしてプレスリリースを提案。

担当した鈴木コーディネーターは、かつて放送局に勤務していた経験から、プレスリリースの意味、広告との違いなどを説明した上で、この商品ならではの魅力、リリースの際の文面、タイミングなどを一緒に考え、サキホコレの販売に合わせたリリースにつなげた。

結果、地元紙を始めとする各種メディアでの掲載が叶い、問い合わせが相次ぎ、第一弾の販売分は即座に完売になるほどの売れ行きにつながったという。

プレスリリースは中小企業が自社で独自に思い浮かびにくい広報として効果がみられたが、今後は、ほかのコーディネーターとも連携しながらHPやSNSなどを活用した広報活動も続けていく予定だ。

有限会社 石孫本店

秋田県湯沢市岩崎字岩崎162
https://ishimago.jp/

※プレスリリースとは新商品の発売や新サービス、新規事業の開始、あるいは経営・人事などの企業情報を、ニュース素材としてメディアの記者が利用しやすいように、文書や資料としてまとめたもの。



プレスリリースを使用した広報活動でさらなる販路拡大が叶いました



支援のポイント

コーディネーター 鈴木 聖子 すずき しょうこ

アクションへの反響は、関わる人たちのやりがいに繋がります。これら小さなステップを積み上げて、売上拡大や販促に繋げるサポートに努めてまいります。広報戦略に加え、現在首都圏・関西圏で人材育成に関わっており、若手社員の離職防止、経営者や管理職の思いを評価基準作成支援等でもサポートしています。



ペットショップの老舗、 顧客情報管理でさらなる充実へ



POINT
POSレジの導入で
顧客管理が
しやすくなりました。



株式会社 金鳥園

代表取締役
藤田 秀文 Fujita Hidefumi
〒010-0965
秋田市八橋新川向2-15
TEL.018-862-6451
<https://www.kinchoen.com>

創業75年。変化するペット業界

秋田市の「株式会社 金鳥園」は、昭和22年の創業。ニワトリやその飼料を取り扱う店として始まり、「ペット」という言葉が普及してからは、犬猫にまつわる商品やサービスを中心に、長きにわたりその文化を支えてきた。

「ここ20年ほどで、この業界も様変わりしました」と話すのは、代表の藤田秀文氏。市場は拡大しているものの、チェーン店、量販店が主流となり、個人事業者はほとんどなくなったという。同店も、かつては5店舗あったところを1店舗に集約したが、10年ほど前からオンライン販売にも力を入れ、販路を全国へと広げている。形を変えながらもそのバイタリティーは止まることを知らない。

「ペットライフ」に寄り添う店

同店の最大の魅力は専門店ならではの品揃え。ペットフードにおいては、より素材にこだわった「プレミアムフード」と呼ばれるものが多数並ぶ。これらは藤田氏が自ら

リサーチし、取り寄せているもので、フードの先進国といわれる欧米からの希少なものを、県産食材を使った安心安全なものなどが、犬猫の種類、年齢、目的によって細分化されている。

「ペットの長生きには良いフードの導入が不可欠です。日々刷新されるフードの世界。店頭で直接相談いただけるのが専門店の強みだと思っています」と藤田氏。

現在、顧客会員は1万6千人以上。より充実した情報管理を目指し、このたび、センターの設備貸与事業を活用してPOSレジを導入した。これにより、これまで以上に細分化されたデータが取れるようになり、購入履歴の確認や、会員向けのキャンペーンの案内作業もよりスムーズになったという。

同店のキャッチコピーは「ペットライフショップ」。「動物も家族の一員。ペットと飼い主がよいコミュニケーションでお互いが長生きできることを願っています」と藤田氏は語る。



犬猫用の白神山地の水、鳥用のヒエ、アワなど、県産の商品も多く取り揃えている。



店頭では、小鳥、小動物、観賞魚などの生体の取り扱いもしている。



水槽の中に水草を入れ世界をつくる「アクアリウム」も人気。

▶活用事例 **設備投資支援** 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

県内製造業の 受注機会創出を目的に商談会を開催

10月5日、ANAクラウンプラザホテル秋田を会場に「令和4年度 あきたモノづくり商談会」を開催した。今年は、発注企業42社、受注企業58社、あわせて152名のものづくり企業が参加し、活発な商談と情報収集が繰り広げられた。なお商談会後には、特設WEBサイトにてオンライン商談会も実施した。

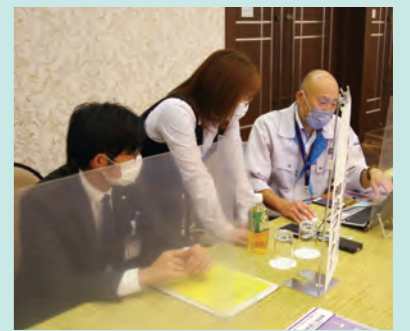
本商談会は、対象業種の非鉄金属、鉄鋼、板金、製缶、機械加工、電気機器、樹脂、ゴム、機械設計などの秋田県内製造業の取引振興を図るため、毎年開催している。コロナ禍で定員制限を設けながらも開催形式をアレンジして3年ぶりの開催となった。発注企業の参加申込数は想定を超え、コロナの反動や原油高騰、為替影響により発注側の国内発注ニーズが高まっていることがうかがえる。なお発注側の参加企業は、東北を中心に、首都圏や信越、関西、中部地方からも参加した。



後日行われた期間を限定したオンライン商談会には9社の県内企業が参加し、会場での面談ができなかった企業同士が、動画や画像などの資料を活用しながら新たな受注機会を得ようとオンラインでの商談を行った。



面談は、受発注企業双方よりあらかじめ面談を希望する企業を指名する指名面談方式とし、1コマ20分間8コマのタイムスケジュールで行われ、総面談数は286件となった。面談では、部品図面や製造サンプルをテーブルに広げ、自社の加工技術の説明や将来に向けた情報収集が行われた。



引き続き当センターでは、首都圏および東北地域担当の販路開拓アドバイザーと連携し、県内企業が得た案件の情報収集に努め、具体的な発注案件を有する県外企業との個別マッチング商談会も実施しながら、ものづくり企業の取引支援を継続していく。

【お問い合わせ】取引振興課 TEL 018-860-5623

経営サブリメント

各方面の専門家によるビジネスに役立つエッセンス

注目！2022年のウェブマーケティング トレンドチェック

テーマ

こんにちは。秋田県よろず支援拠点の吉野です。2022年も終わり、2023年が始まりました。新型コロナウイルスの感染拡大以降、ウェブマーケティングのトレンドは今まで以上に目まぐるしく変化するようになりました。秋田にいても東京にいてもこうした変化の影響は受けざるをえません。今回は一緒に2022年のウェブマーケティングトレンドをチェックしてみましょう！今回は、専門家目線で3つのトレンドを厳選しました。それではお楽しみください。

TREND 01 LINEの進化

1つ目はLINEの進化。LINEと言えばみなさん日常的な連絡をやり取りするコミュニケーションツールのイメージをお持ちではないでしょうか？ところが、最近はそのだけでなくビジネスに活用できるLINE関連サービスがどんどん増えてきています。例えば、事業者向けのLINE for Business。以前からショップの公式アカウントとして存在していましたが、初期費用や無料でできる機能が充実。小規模事業者様でもより使いやすくなりました。



参考：LINEforBusiness LINEミニアプリ公式サイト



メッセージ配信だけでなく、クーポン、ポスターなどにも活用できます。そして、お次はLINEミニ

アプリ。従来は最低でも数十万円程度かかっていたモバイルオーダーシステム、順番待ち受付などの店舗運営に役立つ機能が比較的コストで導入可能となりました。

店舗のDX化が叫ばれていますが、実際何から手を付けたらよいか悩む事業者様はかなりいらっしゃると思います。そういった場合はまずLINEを軸にしたデジタル化を推進してみるのがオススメです。

TREND 02 Googleビジネスプロフィールの浸透

注目トレンドその2はGoogleビジネスプロフィールの浸透です。GoogleビジネスプロフィールとはGoogleが提供する、事業者様向けの情報管理ツールを指します。Googleで自分のお店や会社名を検索したときに出てくるプロフィールをイメージして頂ければ分かりやすいかと。



このGoogleビジネスプロフィール、以前から存在はしていましたが、秋田を含む地方都市では本格的な運用をしている事業者様は少数でした。2022年に入って、徐々にGoogleビジネスプロフィールの認知度は秋田でも高まった気がします。「秋田 焼肉」や「秋田 弁護士」などのキーワードで検索をした際に

Googleビジネスプロフィールが検索結果よりも上位に表示されるケースも多いため、新規顧客獲得のための宣伝ツールとして活用するケースが増えてきました。まだ、正式登録をしていない方は今すぐ登録しましょう。



参考：Googleビジネスプロフィール公式サイト

TREND 03 ショート動画の普及

最後に取り上げるトレンドはショート動画の普及です。よりかみ砕いて言いますと、これは60秒以内の短い動画を使ったマーケティングが普及し始めているということになります。60秒以内の短い動画に関連するウェブサービスとして有名なものは下記のとおり。

◎Youtube ショート動画

最大 60 秒までの縦型の動画を投稿できるサービス。TikTok の youtube 版。スマートフォンアプリの「Youtube ショートカメラ」があれば作成できます。

◎Instagram のストーリー

Instagram のアプリ内の機能として活用できる短い動画コンテンツ。24 時間で投稿が消えるのが特徴。一般的な投稿よりも親近感がわきやすい。

PROFILE

秋田県よろず支援拠点 コーディネーター

吉野 智人 Yoshino Tomoto

[主な経歴]
秋田市出身。
首都圏ネット企業を経て、2016年マネジメントオフィス設立。
デジタルマーケティングを通じた売上拡大や
最近ではデータを活用したDX化支援コンサルティングに注力。
2022年より秋田県よろず支援拠点コーディネーターも歴任。



◎TikTok

スマートフォン向けの短い動画を集めたプラットフォームサービス。15 秒から 1 分ほどの短い動画を投稿することができます。

数年前までは、画像を投稿するSNSが主流でしたが、最近はその傾向にも変化が表れはじめました。実際、Instagramでも投稿よりもストーリーズやリール動画などの短い動画の投稿をしているアカウントが有利になり始めている傾向があります。こうした傾向は来年以降も継続するでしょう。ショート動画はいわゆる「映え」的な要素はある意味少ないので、初心者でも始めやすいのが特徴です。ぜひショート動画のコンテンツ作りチャレンジしてみてください！



参考：Instagramストーリーズサービスサイト

お読みいただきありがとうございました。ぜひ興味があるものがあればチャレンジしてみましょう！

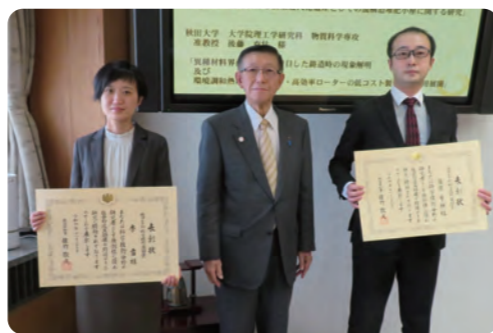
ウェブを使用したマーケティングに分からないことがあれば **秋田県よろず支援拠点 018-860-5605**にお気軽にご相談ください。お待ちしております。

令和4年度 秋田わか杉科学技術奨励賞

受賞者決定のお知らせ

秋田県は令和4年度秋田わか杉科学技術奨励賞の受賞者を、秋田県立大学システム科学技術学部の李雪助教と、秋田大学大学院理工学研究科の後藤育壮准教授に決定し、11月22日、秋田県庁内において表彰式を行いました。

本賞は若手研究者の研究開発意欲を喚起することにより、優れた若手研究者を持続的に輩出するため、秋田県が平成19年度に創設したもので、対象は県内の高等教育機関、公設試験研究機関および企業に所属する40歳未満の研究者です。



受賞者紹介



秋田県立大学 システム科学技術学部 建築環境システム学科
助教 **李雪** 氏

研究テーマ **「鳥海山山麓における農業近代化遺産としての混構造堆肥小屋に関する研究」**

明治末期から昭和中期にかけて行われた「乾田馬耕」という農業改革によって、秋田県では腰壁が石積みで作られた堆肥小屋が一気に広がるなど、この堆肥小屋は日本農業近代化の重要な物的証拠です。本研究では堆肥小屋の現存状況と構法の特徴を実測調査で把握するとともに、建設技術と生産組織の実態解明を行うことによって近代化遺産としての価値を再評価し、地域資源として、まちづくり、地域づくりの重要な基礎資料となることが期待されます。



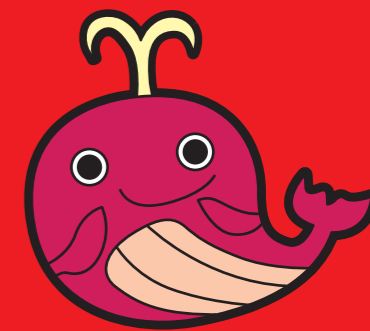
秋田大学 大学院理工学研究科 物質科学専攻
准教授 **後藤 育壮** 氏

研究テーマ **「異種材料界面の挙動に着目した casting 時の現象解明及び環境調和熱電モジュール・高効率ローターの低コスト製造への応用展開」**

液体状態の金属を鋳型に流し込んで凝固させる casting は、自動車のエンジンなど、様々な金属部品の製造に役立っています。本研究では casting 工程で異種材料が接触する際に生じる様々な現象のメカニズム解明を行い、その制御による問題解決や有効活用のための研究に取り組んできました。これらの取り組みは熱電変換モジュールや高効率モーター用部品の低コスト製造に繋がり、再生可能エネルギー関連産業における高付加価値製品の実現が期待されます。

【お問合せ先】 秋田県産業労働部地域産業振興課 TEL: 018-860-2247 E-mail: induprom@pref.akita.lg.jp

地域密着!! がんばる秋田の 企業を応援します!



地震に備える共済を取り扱いしております

休業対応応援共済

地震危険補償共済

地震危険補償特約
(火災共済契約に付帯する特約)



秋田県火災共済協同組合

理事長 大森 三四郎 〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47 商工会館
TEL.018-864-3320 FAX.018-864-3335

あきた企業活性化センターからのお知らせ

秋田でのビジネス、応援します!

バナー広告 募集中

センターホームページにおいて、民間企業等のバナー広告を掲載します。広告による収入は、公益目的事業の実施など法人運営の財源として有効に活用させていただきます。2021年度のページビュー数は109,191でした。

賛助会員は
掲載料金が
半額!

広告の募集状況 現在募集している広告枠は、**6枠**です。

■ 広告枠の概要

掲載料金

賛助会員 月額2,500円(税込)
非会員 月額5,000円(税込)

申込条件

1者につき1枠。掲載期間3カ月～1年以内。
掲載基準等その他詳細は、センターホームページ『お知らせ』欄に掲載する「バナー広告の募集について」をご覧ください。

■ バナー広告の詳細

大きさ

縦60ピクセル×横150ピクセル

形式

PNG・GIF・JPEG(静止画とする)

掲載位置

バナー広告は、各ページの下部に表示します。



お問合せ
/ 申請先

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 E-Mail: active@bic-akita.or.jp https://www.bic-akita.or.jp/

WEBサイトはこちら▶

