

広告

釣！東北 Life with Fishing! 新潟  
TSURI TOHOKU AND NIIGATA

いま近くで  
何が釣れるか  
知りたい！

情報はこっち



釣り東北ウェブサイト

休憩タイムに  
釣り気分を  
味わいたい！

動画はこっち



YouTube チャンネル

釣りの月刊誌

# 釣り東北が 完全WEB化!!



秋田沖の  
アマダイ  
です♪

アジです

## 東北・新潟の

釣り情報、特集記事、動画を無料で続々公開中！

## 秋田の身近な釣り情報もおまかせ！

福利厚生で  
社員と釣りに  
行きたい  
社長様

釣りをしたいが  
始め方が  
わからない

釣りに行っても  
何も釣れない方

マダイだよ

そんな方への釣りのガイドも随時  
行っています。お気軽にご相談を！

**(株)釣り東北社**

秋田県秋田市新屋松美ガ丘東町 7-4  
**018-824-1590**

BICAKAKITA

513  
2024.04



ビックあきた Vol.513 2024年3月29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。



facebook



YouTube  
チャンネル

# BICAKAKITA

Business Information Center

2024 vol.513

## 04

[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 [第一電材エレクトロニクス 株式会社]

## 成長著しいエレクトロニクス業界 優れた技術力で存在感を放つ



04 ビジネスプラン応援事業 事業者紹介  
06 主催事業報告

[ライフサイエンス人材育成事業セミナー]

[ふるさと副業・兼業人材活用フォーラム2024]

08 経営サプリメント

10 お知らせ



経営探訪  
Management Report

第一電材エレクトロニクス  
株式会社

# 成長著しいエレクトロニクス業界 優れた技術力で存在感を放つ

日本が世界に誇れる「モノづくり」  
優秀な職人の力を武器に  
強いニッポンの再建を秋田から。

秋田市河辺の七曲工業団地に昨年12月に新工場を竣工した「第一電材エレクトロニクス」は電線ケーブルの加工・製造を行っている。母体である「第一電材」は電線ケーブルの専門商社であり、メーカーとしての顔も持つ。工場は国内に8箇所、海外に1箇所と点在しているが、4月に「第一電材エレクトロニクス」として一本化し、秋田に本社機能を移転する予定だ。梅澤拓也代表に経緯と今後について伺った。

デジタルシフトが進み  
業界の需要が増大

第一電材株式会社は昭和43年に東京都三鷹市にて創業した電線・ケーブルの専門商社だ。令和3年に「秋田エレクトロニクス株式会社」をM&Aで取得し、翌年には現在の社名「第一電材エレクトロニクス」に変更。そして昨年末、秋田市河辺の七曲工業団地に新社屋を設立、移転した。ここでは、第一電材株式会社のグループ会社として、さまざまな電線の加工を行っている。電線といわれると電信柱に架かっているケーブルを想像するが、加工を行っているのは主に産業用電子機器（工場や医療現場で使われている大型の機械）の中に使われているものだ。

「顧客の要望に合わせて機械と接続するためのコネクタを付けたり、適切な長さに加工したりする。これらは機械ではなく、一つ一つのオーダーに合わせて手作業で行います。コロナ禍でリモートワークが進み、会議や面接もオンラインで行われるようになったことで、業界で需要が膨らみました」と、梅澤拓也代表は振り返る。

## 強靱なサプライチェーンを 目指すための経営統合

現在、第一電材株式会社のグループ会社は全国に秋田を含めて8カ所あるが、4月からはすべて「第一電材エレクトロニクス」として統合し、秋田に本社機能を持たせることになっている。

「我々が作る製品は、人の手が必要なアナログなモノづくりに支えられています。だからこそ、需要が増えたと対応が難しい。そこで、経営統合して8つある工場をひとつにしようという構想ができました。これまでは緩やかな連携だったが、協力体制を強固なものにできる。強靱なサプライチェーンを目指し、改善していこうと考えました」。

本社機能を秋田に持たせることにしたのは、県の企業誘致の熱心さがきっかけだった。特に本社機能移転に対するフォローが手厚いことが決め手のひとつになった。



昨年末、12月に竣工したばかりの新社屋兼工場。第三期工事まで見越した、拡張可能な設計となっている。

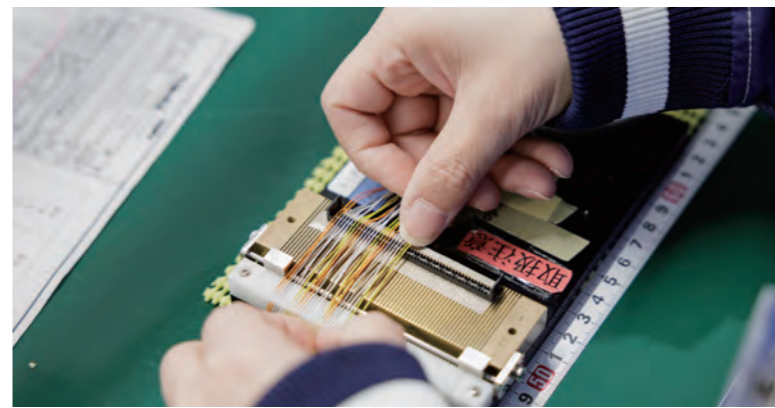
「ここを本社にすることで、地元の雇用も生み出せる。空港も近く、アクセスが良いこともあり、秋田に移転することを決めました。本社にふさわしい新社屋が竣工できたと思っています」。

## 日本が誇るべき「モノづくり」 地方から日本を元気に

4月の統合以降、従業員は全国で300名ほどになる見込みだ。秋田では今後、新規採用を行う予定という。

「地方では少子高齢化が深刻で、衰退していく話題ばかりです。一方で半導体産業は今後成長が見込める分野で、エレクトロニクス業界もそこに関係しています。衰退すると言われている地方から、日本を元気にしていかなければと思っています。収益のあがる職場を地方に作り、雇用を生み出し、強い日本を再び取り戻したい。日本が誇るべきモノづくりの精神を大切に、信頼される製品を作っていきたいと考えています」。

今回の本社機能移転は、梅澤代表の熱い思いを実現する第一歩。日本再生の一端を担う企業が、秋田に誕生した。



短納期を求められることもしばしば。丁寧かつスピーディーに作業を進行。女性スタッフが多いのも特徴のひとつ。



第一電材エレクトロニクス 株式会社  
代表取締役 梅澤 拓也

〒019-2611  
秋田市河辺戸島字七曲台120-102  
TEL.018-853-4955 FAX.018-853-4956  
https://didele.co.jp/

©業務内容 電線・ケーブルの加工

# ビジネスプラン 応援事業

起業環境醸成・発掘育成事業

## 採択事業者の紹介

- 01 有限会社高橋造園土木(美郷町)  
日本の庭園技術と秋田の地域資源を海外へ輸出
- 02 たからぼプロデュース合同会社(大仙市)  
秋田の農産物のBtoC事業の新規販路確立と  
BtoB事業の新規海外販路への拡大
- 03 World Products X(三種町)  
日本と海外のサステナブルファッションを秋田  
から発信
- 04 まごころ弁当横手店(横手市)  
高齢者向け栄養バランスを考えた安心・安全な  
弁当の販売・配達 ※ご都合により報告会は欠席

あきた企業活性化センターでは、新たに起業する方や、創業して間もない方の有望なビジネスプランに対して、その成長を着実に支援するため、令和2年度から5年度にかけて、伴走型の創業起業支援(起業環境醸成・発掘育成事業)を行いました。最終年度では、本事業に採択された事業者の持続的な発展を目的に、これまでの取り組みや成果、今後の事業計画の発表およびPRする場として、先輩起業家、外部アドバイザー、金融機関、商工団体等の関係者を交えて、最終報告会を開催しました。報告会では、出席者から事業者の取り組みに対するアイデアや助言、激励メッセージが寄せられ、活発な意見交換が行われました。

本コーナーでは、報告会で発表した事業者の事業内容や製品・サービスをご紹介します。



### [ビジネスプラン応援事業最終報告会]

日時 令和6年1月30日 13:30~15:00  
場所 ANAクラウンプラザホテル秋田  
参加人数 採択事業者3者(1者欠席)、支援者等23名

## 02 たからぼプロデュース合同会社 大仙市

代表 鈴木 健一 さん



HP



### [採択テーマ]

### 秋田の農産物のBtoC事業の新規販路確立と BtoB事業の新規海外販路への拡大

たからぼプロデュース合同会社は、農産加工品の企画販売会社。製造工場などは持たず製造ができる企業に発注して作ってもらうスタイル。自由な発想で企画、商品化し、効率よく世の中に広げていきたいという考えを持っている。コロナが始まる2か月前という、世の中から見放されたようなタイミングでの起業となってしまった。

コロナ禍ではペットを飼う人が増え、ペット用品の需要が増えた。ペット向けの納豆のフリーズドライやペット用ふりかけなどの需要があるのではと商品開発に取り組むタイミングで、この事業を知り、応募した。

事業の軸は2つ。ひとつはペット向けの商品でBtoCのもの。シニア犬向けとして腸活をキーワードに、納豆のフリーズドライやパウダー、枝豆や米ぬかを使った商品を開発。メルカリショップや自社のECサイト、ふるさと納税などの仕組みを活用。補助金を活用したSNS広告により、周知を広げた。根強いリピーターがいる商品となった。もうひとつは、いぶりがっこの海外向け業務用商品。3月上旬に「世界からあつまる食の展示会(Foodex Japan)」へ出展したところ、国内外のバイヤーから「ユニーク」「ナイスアイデア」と好評を博し、実際にサンプルを送るなど販路拡大への期待が高まっている。今後も継続した売り込みを続けていきたい。

たからぼプロデュース合同会社  
〒014-0024  
大仙市大曲中通町7-15  
コレクトビル2F  
TEL.090-6623-4147  
<https://takalabopro.com/>



秋田の発酵食品を使った犬猫用のふりかけ。  
納豆シリーズが看板商品。

## 01 有限会社高橋造園土木 美郷町

代表取締役/樹木医 藤岡 誠人 さん



HP



### [採択テーマ]

### 日本の庭園技術と秋田の地域資源を海外へ輸出

このテーマを掲げた背景には、庭を作る人が少なくなったことが挙げられる。庭の価値観が変わりつつあり、今ある庭を壊してカーポートを作りたいなど、庭造りの仕事越来越少。それにより、庭石・灯籠などを処分するため、造園業者に持ち込まれるケースが増えてきた。日本庭園を作る場所が国内にあまりない、というのが今の造園業の状況である。秋田には「烏海石」という地域資源がある。業界では有名な素材だが、前述したとおり国内での需要がない。そこで、台湾の富裕層をターゲットとした事業展開を模索するため、本事業に申請を行い、支援を受けた。

まずは台湾の方がWebサイトを見られるように中国語対応のサイトを作成し、中国語のパンフレットを作成した。また、中国語の資料を作成し、オンラインで商談を行った。中国語翻訳をつけたビデオカタログを作成し、国内材料仕入れ調査なども実施し、ビジネスパートナーを見つけることもできた。結果として2023年5月に台湾で剪定作業を実施

することができた。まだまだ課題はあるが、台湾での樹木医講習会や造園技術講習などを企画・実施する予定があるほか、以前受注した台湾での案件の維持管理の再受注に向けた営業、庭園作成受注に向けての営業を、現地代理人と行っていくなど、積極的に活動を続けていく予定である。日本が誇る造園技術や造園文化が、日本のみならず世界で活躍できるのを目標に事業を推進していきたい。



新しい庭造りやリガーデン(庭の模様替え)等、  
庭のことなら何でも対応

有限会社高橋造園土木  
〒019-1404  
美郷町六郷字熊野226-1  
TEL.0187-84-2375  
<https://www.tzd.jp/japan/>

## 03 World Products X(クロス) 三種町

代表 山田 珠美 さん



HP

### [採択テーマ]

### 日本と海外のサステナブルファッションを秋田から発信



動物がモチーフとなったアップサイクル製品の  
Tシャツやトレーナー

令和3年時点で、国内で家庭から手放される衣類は約75万トン、うち約50万トンがゴミとして廃棄されている。製品そのものを素材として使い、新たに製品として作り変え価値を上げることをアップサイクルと呼ぶ。日本では昔は当たり前に行われていた。縫製会社の経営に携わるなかで、再生繊維を使ったり、発注数をコントロールして在庫を作りすぎないといった他社の取組みに刺激を受け、生産に携わる一人として環境に負荷をかけず、縫製技術を活かせるアップサイクル商品を展開

したいと考えた。コロナ禍で様々な活動がオンラインで参加できるようになり、そのつながりでラオスの織子たちの仕事が減っている現状を知った。昔ながらの手法で作られた織物を使い、商品展開することで素晴らしい商品を作り、現地の人々を応援することが出来ると考え、本事業に応募をした。

コロナの影響もあり、実際にラオスの織物を購入することは難しかったため、海外の生地として、アフリカンプリント生地を選択。アフリカンプリント生地をモチーフに使用してデッドストック品や古着などに付加価値を付けた商品を製作した。アップサイクルを多くの人に知ってもらうためマルシェや展示会などでPRを行った。SNSを立ち上げたり、ECサイトを作ってWebサイトと連携するなど周知に努めた。PRは経験がなかったため、補助金を活用してさまざまな体験が出来たと感謝している。これからも本事業で学んだことを活かし、発信できる縫製会社を目指していきたいと考えている。



World Products X  
〒018-2407  
三種町浜田字村上1  
TEL.090-4314-6737  
<http://world-products-x-upcycle-akita.net/>

# 01. 令和5年度 ライフサイエンス人材育成事業セミナー ～ 機能性食品を起点に新分野への挑戦～

2月20日、秋田県総合食品研究センターを会場に約50名の企業・団体が参加し、食の安全性や機能性成分などをキーワードに、新商品や新サービス開発など幅広い分野の開発事例を紹介するセミナーが開催された。



## 基調講演Ⅰ



奥野製薬工業 株式会社  
常務取締役 大塚 邦顕 氏

### 【テーマ】食の安全と機能性について～奥野製薬工業の開発品から展望する～

奥野製薬工業は明治38年に創業、来年で創業120年を迎える。工業薬品は食品事業から始まった。創業当時に発売したベーキングパウダーは、改良を重ね、現在も同社を代表する製品のひとつだ。大塚氏は、日持ち向上剤、廃棄食材のアップサイクル、減塩・低糖質食品を支える機能素材の3つをテーマに講演を行った。日持ち向上剤は時代のニーズの変遷に合わせた開発を臨機応変に行っており、奥野製薬工業の研究・開発の歴史を知ることができる内容だった。また、廃棄食材のアップサイクルでは、これまでのさまざまな研究のなかで素材の性質を探求、その特性を活かし活用できるシーンを模索している。秋田県内でも活用したい食材があれば、相談して欲しいと呼びかけた。

## 基調講演Ⅱ



株式会社 フェニックスバイオ  
取締役研究開発・生産部長  
立野 知世 氏

### 【テーマ】肝臓ヒト化マウスの医薬品開発への利用を目指して

医薬品開発試験にはヒト肝細胞が必須であり、その世界市場は数百億円と見積もられている。株式会社フェニックスバイオは、マウスの肝臓の大部分がヒト肝細胞に置換された「ヒト肝細胞キメラマウス」の安定生産に成功し、キメラマウスおよびヒト肝細胞の販売を行っている。立野氏からは、医薬品開発の動物実験においてヒト肝細胞キメラマウスを用いることで、動物とヒトとの種差によって起こる問題を克服し開発の成功確率を上げられる可能性や、近い将来、動物実験が全面廃止される際には、ヒト肝細胞を試験管レベルでの実験に役立てたいという話があった。さらに、今後の展望として、よりヒトに近いモデルへと近づけるための具体的な目標の紹介があった。

## 県内事例紹介



秋田県産業労働部  
地域産業振興課  
医療福祉産業チーム

### 秋田県の取組事例紹介

秋田県では医療福祉産業への参入支援を行っている。デジタルプラットフォームを構築し、オンラインビジネスマッチングなどを実施。そのほか、県内企業が行う医療福祉分野のデジタル化や現場ニーズに対応した製品開発への支援も実施している。



株式会社  
リビドームラボ  
研究開発部長  
大戸 貴代 氏

### 食品開発展2023における 機能性関与成分分析をはじめとした 自社技術事例紹介

脂質の機能性分析を行う、秋田大学発ベンチャー企業であるリビドームラボ。令和5年10月上旬に開催された食品開発展2023にライフサイエンス人材育成事業補助金を活用して出展し、市場の調査に加え、新たなニーズの掘り起こしなどが得られたと報告を行った。



秋田県総合食品研究  
センター醸造試験場  
主席研究員  
畠 恵司 氏

### あきた機能性食品素材研究会の紹介

秋田県内の保健機能食品開発を加速させる目的で県内に拠点を置く事業者と聖霊女子短期大学、秋田県とともに設立した研究会。県内の機能性食材は全国で見ると潤沢であり、多岐にわたる調査・研究を行っている。結果として、免疫生物研究所秋田解析センターとの共同研究により、肝がん細胞から分泌されるリポタンパク質の測定というオンラインワンの技術が開発されたという事例を紹介した。

## 参加者の声



### 新化食品株式会社 取締役／技術営業グループリーダー 相野 倫之 さん

当社は食品および食品添加物の製造・販売、主に製菓・製パンの材料、改良材などを取り扱っており、工場は鹿角市花輪にあります。これまで、おいしいものを作ることに関わってきました。今後、日本の人口が減っていく、高齢化が進んでいくことを踏まえて、おいしいだけではなく、健康に訴求できるような商品を見据えていきたいと考えております。今回、このセミナーのことを知り、秋田の企業とコラボしていけるような可能性を探りたいと思い、参加しました。これをきっかけに、新たな分野に踏み出せたらと考えております。

新化食品株式会社  
〒104-0043  
東京都中央区湊3-5-10  
TEL.03-3537-6070  
https://www.shinka-s.co.jp/  
◎花輪工場  
鹿角市花輪字大曲42-1

# 02. リクルート「サンカク」× 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 ふるさと副業・兼業人材活用フォーラム2024

2月16日、あきた芸術劇場ミルハス小ホールで「ふるさと副業・兼業人材活用フォーラム2024」が開催された。会場には52名、オンラインでは65名が参加。「ふるさと副業・兼業」とは、地方企業と都市部のビジネスパーソンを繋ぐ、国も推奨する新たなマッチングの形だ。

第一部では副業活用のポイント「成功はあっても、失敗はない!」と題した株式会社リクルートの古賀敏幹氏による基調講演が行われた。秋田県内の企業で副業プロ人材を活用している件数は東北では第1位、全国でも第3位となっており、副業・兼業人材の有効性や、活用する際のポイントについて説明、参加者も真剣な表情で聞き入っていた。

第二部では、株式会社秋田魁新報社社会部長論説委員である小松嘉和氏がファシリテーターを務め、パネリストとして有限会社ぬまぐらの代表・沼倉克彦氏、ご子息の専務取締役・佑亮氏、常務取締役・彬人氏の3名に加え、株式会社リクルートの狩野美鈴氏が登壇した。題して「副業人材を



活用した先代と息子達の挑戦」。事業承継といえば、そのまま事業を引き継ぐイメージだが、息子たちがビジネスをアップデートしながら、事業を発展的に継いでいくことになった経緯、そこに副業・兼業人材をどう活用したのかなどを引き出す内容となった。コーディネーターとして有限会社ぬまぐらのサポートを行った狩野氏からの振り返りなども交え、紹介した。副業・兼業人材の活用の幅は広く、企業の課題ごとに共に伴走支援することが可能である、という一例をわかりやすく紹介したパネルディスカッションとなった。



開会あいさつ 妹尾理事長



## それぞれのコメント



代表取締役社長  
沼倉 克彦 氏

自分が始めたTシャツプリントなどのプリント事業は、このままでは行き詰まると感じていました。息子たちが家業を継いでくれることになったが、コロナによって売上が半分以下になった。そんな折、副業・兼業人材の存在を知り、息子たちにも提案したのが活用のきっかけとなりました。私自身の期待値が高過ぎたこともあり、初回は期待外れだったと感じたのですが、私自身がやってはいけないと言われる使い方をしようとしていただけでした。息子たちが悩み、外部人材の方に相談し進めていった。それを私がサポートする、という活用の仕方が結果として良かったと感じています。皆さんにも、ぜひ活用していただきたいです。



専務取締役  
沼倉 佑亮 氏

事業をどう進めていこうか考えたときに、足りない部分や助けてもらいたい部分がいくつかある。どう進めようか模索していた時期だったので、外部人材の方に相談することで、突破できるのではという期待を持ちました。今回は狩野さんが私たちがどう事業の方向に行きたいのかを聞いた上で、外部人材の募集について設計してくださいました。PRに特化した方を1名、プロジェクトマネジメントの方を1名、ブランディングに特化した方を1名という形になりました。まだ私たちも、一回目の活用が終了したばかりですが、まずはやってみることをおすすめしたいと思います。やってみてわかることがあります。実際、活用したことで「課題を発見する」というところから伴走していただいたことがとても大きかったと感じています。



常務取締役  
沼倉 彬人 氏

外部人材の方たちとの協業によって、ブランディングを進めるといよりは、そのものの考え方を整理して、さまざまな方と関わりながらプロジェクトを進めるときのプロジェクトマネジメントの考え方について助言をいただくことができました。結果的には、業務改善という形でお手伝いいただくことができました。外部人材を活用するときには、営業や企画などの具体的業務をお願いするのか。あるいは、改善することに協力してもらおうのかを明確に決める必要があります。前者は明確なゴールがありますが、後者は長い目で見て伴走が必要です。一番良かったのは、外部の方が真剣に向き合い、耳の痛いことを助言してくれたことです。

# 経営 サプリメント

テーマ

## インターネット時代の消費者行動の変化と対策



秋田県よろず支援拠点  
コーディネーター

秋元 英樹  
Akimoto Hideki

「ローカルビジネスにITの力を」をキーワードにDX化が難しく予算が限られている地方の中小企業に対し現実的な支援やアドバイスをしている。また、人口減少時代に対応した独自の販売促進理論「コロニーマーケティング」を研究、随時アップデートし相談者に還元。デザインツールCanvaのセミナーもわかりやすさで好評を得ている。

秋田県&岩手県商工会連合会エキスパートバンク 専門家。羽後町出身。趣味はインドカレー。

## 01 消費者の購買行動の変化

みなさんが商品を購入するとき、どのような順番で購入しているのでしょうか？

購買順序を表すステップとして「AIDMA(アイドマ)の法則」と呼ばれているものがあります。これはマーケティング用語なのですが、事業者から見た商品購入までの順番を示した英語の頭文字を取ったものです。最初のAはAttentionを表しており、参考書などでは直訳して「注意」と訳されていますが、今一つ意味が分かりづらいので物販を例にわかりやすい言葉に変えて説明いたします。



AIDMAの法則のわかりやすい例としてテレビショッピングがあります。例えばこのような感じです。

- A 「重い掃除機にNO！軽くて強力なコードレス掃除機です！」
- I 「とっても軽くて強力！LEDライトも付いてホコリを逃しません！」
- D 「45,000円のところ、今なら13,800円！今すぐこちらまで0120-xxx-xxx！」
- M 商品情報を繰り返し説明する
- A フリーダイヤルに電話

ほとんどのテレビショッピングはこのパターンに沿って作られているのではないのでしょうか。これらのステップを順番に実施することで、商品やサービスに関する効果的な発信ができ、消費者を引き込み最終的なゴールである購入行動につなげます。

しかしながら、インターネット時代の消費者は購買行動が若干異なってきます。最後のAにあたる購入の前に、本当に購入してもいいのか調査をする「情報収集」というステップが入ります。

## 02 抑えるべき3つのポイント

では、消費者はどこでどのような「情報収集」をしているのでしょうか。売り手が知っておくべき3つのポイントをご紹介します。

### ◎SNS

今やInstagramなどのSNSは購入行動に大きな影響を与えています。消費者は友達やインフルエンサーの意見やレビューに敏感であり、これらの情報が購買意欲に影響を与えます。そして、売主も継続的に情報発信していくことが重要になります。また、発信を止めるとそこで情報が止まるため、今まで熱心に見ていた消費者も離れていってしまいます。



### ◎口コミ/レビュー

ショッピングサイトでの商品やサービスの口コミやレビューは、消費者にとってもっとも信頼性が高い情報源です。消費者は他の利用者の意見を参考にし、購入するかどうかの判断に大きな影響を与えます。



### ◎Googleマップ

Googleマップは店舗や施設の地図や経路を検索するためだけのものではありません。利用者が投稿したレビューと評価が見られています。特に飲食店選びにおける影響は絶大で当然ながらレーティングの星の数(評価)が高いお店が選ばれます。



その他左記以外に大事なことがもう一つあります。それは決済のキャッシュレス化です。お金の受け渡しがデジタル化されたことで支払いがスムーズになりました。しかしながら地方の中小企業はまだ対応できていないところが多いのも現状です。事業者から見れば日銭を稼ぎたいと思うのは当然のことですが、それが場合によっては機会損失につながっている可能性もあります。特に都市部からの旅行者にとってバーコード決済できない店は選択肢に入らず、インバウンドはクレジットカードが使えない観光地の店は敬遠します。地方にいとそのような現状はなかなか見えてきません。現金払いのみの店舗を運営されている場合は一度チェックしてみたいはいかがでしょうか。

## 03 変化する勇氣

インターネットが普及した今、販売方法も時流に乗った方法に変える必要があります。

では、早速SNSを始めればよいのかと言われるとそう単純な話ではありません。何事も理論や仕組みがわかったほうが効果的です。Instagram一つとっても、どうすれば多くの人に見てもらえるのか、何人に閲覧されたのかなどの分析が必要になります。Googleマップであればどうすれば口コミを増やせるのか、ネガティブな口コミを書かれたときはどうすればよいのかなど対応すべきポイントがあります。

上記のようなことも含め、秋田県よろず支援拠点では、幅広い経営相談を無料で承っております。皆様からのご連絡をお待ちしております。

秋田県よろず支援拠点

TEL.018-860-5605

<https://akita-yorozu.go.jp/>



# 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

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て  
ワンストップで総合的な支援を行います。



創業・起業		お問い合わせ
創業支援室の提供 創業・起業相談	創業者や新事業分野進出を目指す企業に事務スペース(創業支援室)を提供するとともに、入居者が抱える様々な課題の解決をサポートします。	C
起業家等交流会の開催	県内外のスタートアップロールモデル等を招へいし、県内の創業・起業家同士等による相互交流を図ります。	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
巡回相談所の開設	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)での巡回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。	G
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、副業人材等)	H
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。	I
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組について、アドバイザー等が改善指導やアドバイスを行います。	D
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権にかかる出願や技術ノウハウ等の営業秘密の管理、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	海外での事業展開や模倣に対する対策のため、外国への特許・商標・意匠等の出願を支援します。	B

## STEP1

- 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投入する

HOP

## STEP2

- 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

STEP

## STEP3

- 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

JUMP!

販路開拓・取引拡大		お問い合わせ
取引のあっせん	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。	D
商談会の開催	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。	D
発注情報報告会の開催・受発注情報の提供	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、E-mail、Fax等を通じて提供します。	D
輸送機関連産業の強化	輸送機関連メーカー等とのマッチング、新技術・新工法の芽出しを支援します。また、電動化に対応するための部品・加工ニーズの収集や商談会を行います。	D
ものづくり支援	企業のコア技術の発掘、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。	D
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]	高度技術または新製品の開発等のため、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。	F
あきた農商工応援ファンド [助成金]	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及び販路開拓などの取組を支援します。	F
競争的研究開発資金等管理事業	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。	F
ライフサイエンス人材育成事業 [補助金等]	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。	F
情報提供		お問い合わせ
情報誌『ビックあきた』	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。	C
ウェブサイト・メールマガジン	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を通じて発信します。 <a href="https://www.bic-akita.or.jp/">https://www.bic-akita.or.jp/</a>	A

- 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 設備支援課……………018-860-5620
  - F 研究推進課……………018-860-5702
  - G 秋田県よろず支援拠点…018-860-5605
  - H 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点……………018-860-5624
  - I 下請かけこみ寺……………018-860-5622
  - ※ 分からないときは……………018-860-5610へ!