



あきた食のチャンピオンシップ 2025

参加商品募集

[申込締切] **5月25日**

募集部門

加工品部門……………農林畜水産加工品

菓子・飲料部門……………菓子類
アルコールを含む飲料類

※令和5年4月1日から令和7年3月31日までに開発や改良した商品が対象となります。
※販売を目的とした商品が対象となります。



2024年度
受賞商品

お申込み
お問合せ

(株)秋田県物産振興会 〒010-0001 秋田市中通2-3-8 アトリオンB1
TEL.018-836-7830 FAX.018-836-7834 E-mail:shokuchan@a-bussan.jp 詳しくはこちら▶



👑 総合グランプリ [秋田県知事賞]

両部門を通して最も優れた商品1点

👑 部門金賞 [秋田県知事賞]

両部門から各1点 合計2点

👑 奨励賞 [各共催団体賞]

両部門から3点

👑 若手奨励賞 [各共催団体賞]

両部門から各1点 合計2点

受賞特典

- ・県内外で開催される商談会等でのPR
- ・販路拡大を目的としたリーフレット作成
- ・県内外のスーパー等での受賞商品フェア開催 等

BIC
AKITA

526
2025.05



ビックあきた Vol.526 2025年4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 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

BIC Business Information Center AKITA

2025 vol.526

05

[ビックあきた]
公益財団法人
あきた企業活性化センター



農業の価値を再定義
秋田の農産物を全国、世界へ

経営探訪 [山瀬青果 株式会社]

04 活用事例

株式会社 都亭／羽州人ヒーリングカンパニー 合同会社

06 秋田のみなさんこんにちは

株式会社 One Terrace

07 主催事業報告

08 経営サブリメント

10 お知らせ

SNSでも県内企業の取組や
事業をサポートする情報を発信！



Instagram



facebook



Youtube

秋田県内での運用実績も豊富 WEB広告の運用ならおまかせください!!

賛助会員広告

広告のプランニングから運用パフォーマンスの向上を当社がサポートいたします！

ぜひお気軽にご相談ください

SEアップス Search Engine UP Service

秋田営業所 秋田県にかほ市象潟町 58-35 TEL 090-8774-2161
本社 東京都渋谷区道玄坂 1-10-8 東急ビル 2F-C E-Mail saito@se-ups.jp
WEBマーケティング事業部 秋田営業所担当：齊藤康晴 WEBサイト：https://se-ups.jp

検索リスティング広告 (Google, Yahoo)
YouTube 広告
Facebook・インスタ広告
LINE 広告
・・・etc

イベント集客
サービスの認知向上
商品の宣伝
企業PR・求人

One Terrace

はじめてなら ワンテラス

採用から定着、その先の活躍まで。
初めての外国人技術者の採用を一貫してサポートします。

紹介実績 560名以上
利用満足度 95 %
紹介可能人材
インフラエンジニア
機械/機構設計
機械/切削加工
ITエンジニア

ワンテラス秋田拠点 OPEN

〒010-0001
秋田市中通4丁目1-2
秋田スクエアビル4F

お問い合わせ 03-6555-4967
shintaro.suzuki@oneterrace.jp

▶ QRコード



農業の価値を再定義 秋田の農産物を 全国、世界へ

「リンゴの神様」の異名を持つ保坂さん。

このままでは廃れてしまうという危機感。
秋田の農業の未来に、自分たちが貢献できることを模索



山瀬青果 株式会社

秋田市公設地方卸売市場に本社を置く山瀬青果株式会社。卸売市場の開設とともに創業し、昨年創立50年を迎えた。創業当初は地域の農産物を仕入れ、効率的に取引先へ届けることを使命としていたが、時を経て全国の農産物を広く取り扱うようになった。現在は、レベルの高い秋田の農産物の認知度を高めるため、自社のオリジナルブランドを立ち上げるなど精力的な取組を行っている。常務取締役の橋本一昭さんにお話を伺った。

はしもと かずあき
常務取締役 橋本 一昭

〒010-0802
秋田市外旭川字待合28
TEL 018-869-5188
FAX 018-869-5190
<https://yamase-seika.com/>



50年続けることができたのは 品質にこだわる農家のおかげ

昭和49年に創業した山瀬青果株式会社。取扱品目のうち、全体の3割を野菜、7割を果物が占めている。県内産の農産物は東京や北海道、新潟や関西、九州などの市場へ出荷しており、市場間では秋田の作物に対する評価は高いそうだが、物量が少ないことで一般の消費者からの認知度が上がらないという問題がある。

橋本さんは「10年ほど前から、秋田の農業の未来に危機感を抱いていました。そのような中で、私たちが事業を続けることができたのは、農家の方々が良いものを作り続けてくださったから。これまで支えてくれた方々への恩返しの意味も込めて、秋田の農業の未来に貢献したい。そのために自分たちができることは何か社内で協議を進めてきました」と振り返る。



社員による果実の梱包作業。
県内外問わずたくさんの果物が運ばれてくる。

より持続可能で 生産者が誇りを持てる農業を

山瀬青果の従業員は現在24名。創業から果物を多く取り扱ってきたこともあり、果物の目利きができるスター社員が多いのが自慢だ。それぞれが農家と密に情報交換を行い、秋田の農業に対する思いも強い。彼らが掲げたこの先50年に向けた新たな指針は「生産者が誇りを持てる農業」。農業をより持続可能で社会的



割ると蜜が放射状に広がるその姿は、まさに花火のようだ。

に評価される職業へ進化させる取組を始める決意をした。

時を同じくして果実部長の保坂隆さんは秋田県が開発した品種「秋田19号」に目を付ける。外観が悪く小ぶり、誰もが販売に適さないと評価した品種だ。ただ割ってみると蜜が放射状に広がるという特異性を持ち、驚くほど甘くて香りが高い。先に定めた指針に基づき「このギャップこそ新しい価値だ。これを独自に評価できる会社になりたい」という思いから、自社でブランディングを進めた。

ギャップが魅力の「金蜜花火」 農業を憧れの職業に育てたい

「秋田19号」の特徴である蜜の広がりを花火に見立て「金蜜花火」と名付け、多くの人々の協力を得て令和2年にデビュー。独自の選別基準をクリア

したもののみ、その名前で販売を開始した。毎年12月の発売時には、数日で売り切れるほどの人気ぶりだ。県内はもちろん、全国の消費者から注文が入り、昨年開始したEC販売では、1箱8個入りの商品を100箱用意したところ、30分で完売したという。

「昨年11月に開催した生産者への説明会では、前年の10倍ほどの人が参加してくれました。将来的な目標としては、ニッポンのブランドとして世界に認知されること。そして何よりも農家が金蜜花火を作っていることに誇りを持てるようになればと思います。未来を担う方々が農業ってカッコいいな、やってみたいなど、憧れるような職業にしていきたいです」。

農家にリスペクトを抱き、プライドを持って商品を販売する。山瀬青果が掲げる新たな指針は、秋田の農業の未来を変えていくことだろう。



活性化センターのDX導入支援を受け、紙ベースだった受注をデジタル化するオリジナルシステムを開発した。現場で入力されたデータは経理が確認。「ヒューマンエラーが激減し、効率が良くなりました」と橋本さん。



令和6年度
地域密着型DX支援事業
伴走支援事業
株式会社
都 亭

企業の課題を抽出し、
目指す姿を明確にする。
DX支援事業を活用し、
戦略策定を。



都亭の明るい未来のため、
まずはDX導入に向けた
現状把握から始めました

導入企業



株式会社 都亭

代表取締役社長

くどう かつや
工藤 勝哉

〒016-0825

能代市柳町9-23

TEL:0185-54-2244

FAX:0185-54-2247

<https://plazamiyako.com/>

ホームページ



伴走企業

東光コンピュータ・サービス
株式会社

執行役/戦略ビジネス推進室

ITコーディネータ

おおみや ただかず
大宮 忠和

〒011-0942

秋田市土崎港東2丁目11-40

TEL:018-880-3155

FAX:018-880-3156

<https://www.tcs.tokogrp.co.jp/>

ホームページ



より多くの方にとってもらうため
Instagramも開設。



宴会場の中で最も広い「樹海の間」。
約350名が着席できる。



DX取組宣言は
同社ホームページに掲載している。

無駄な作業をなくし、効率の良い事務作業を

能代市の柳町商店街にある「プラザ都」を運営する株式会社都亭。創業は明治29年、その歴史は料亭から始まる。昭和27年に法人格となり、現在は館内にある多目的イベントホールや飲食店などの運営を行っている。複合的な宴会場は、結婚披露宴や大小宴会、仏事などで地元の人々に活用されてきた。

これまで、予約台帳や伝票はすべて紙で管理し、事務も手作業で行ってきた。世間がデジタル化に向かう中、同社としてもいよいよDXを進めるべきではないかと検討を始めた。一番の目的は従業員減少に対する組織改革。活性化センターの「地域密着型DX支援事業」を活用し、東光コンピュータ・サービス株式会社による導入支援が始まった。

働きやすい職場づくりも視野に入れる

支援担当の大宮さんは、はじめに課題を浮き彫りにする作業を行った。一か月ほど同社の業務内容や全体の流れを観察し、経営者や従業員からの聞き取りやディスカッションなどを経て、明確になったのは「都亭の明るい未来を描きたい」という思いだった。この思いを実現するため、DX戦略を策定し、「DX取組宣言」として言語化した。

今後は宣言に基づき、まずは予約台帳のシステム導入を予定。単なる予約のスケジュール管理のみならず、顧客からヒアリングした情報を共有する機能も搭載し、新たな施設活用の可能性を広げていく予定だ。工藤社長は「DX導入で現場の課題を解決し、従業員が働きやすい場所へと変えていきたい」と意気込みを見せてくれた。

創業支援室
活用事例
羽州人
ヒーリングカンパニー
合同会社

優秀な社員を
『介護』で失わないために
今企業でできること



介護離職は企業にとっての
大きな人的損失。
介護休暇は「介護体制」を
整えるための準備期間と
捉えています

うしゅうじん
羽州人ヒーリングカンパニー
合同会社

代表社員

すだ ひろと
須田 裕人

〒010-8572

秋田市山王3丁目1-1 3階

創業支援室A-9

TEL:018-838-6920

<https://shigoto-to-kaigo.com/uhc-wscm>

ホームページ

介護をきっかけにした離職を減らすサポートを

介護・福祉の世界で30年ほどキャリアを積んできた須田裕人さん。令和2年に「羽州人ヒーリングカンパニー合同会社」を設立し、現在は活性化センターが提供する創業支援室に事務所を構え、これまで取り組んできたケアマネジメント業務と並行しながら、介護離職や介護と仕事の両立支援という課題解決に向けた事業の準備を進めている。

須田さん自身、父の介護に直面した際、上司にそのことを相談できず、離職した経験もあり、また同じような境遇で仕事を辞める人が多いことも感じていた。

令和7年4月に介護と仕事の両立支援を目的に厚生労働省によって「育児・介護休業法」が施行され、以前よりも制度の対象範囲や代替措置が広がっただけでなく、就業規則などに規定がなくても、労働者が申請すれば利用できる「介護休業制度」や「介護休暇制度」などが増えた。須田さんはこの法律を周知し、介護と仕事の両立を促す風土づくりを目指したいと語る。



創業から2年間、自身が経験してきた
介護現場でのエピソードを描いた4コマ漫画。



令和7年4月末ころ完成予定のWebサイトの案。
秋田県よろず支援拠点を活用してPRツールの制作を進めている。



創業支援室を拠点とし、定期的に秋田県よろず支援拠点にも相談。
着実に準備を進めている。

新たな事業のPRによらず支援を活用

多くの企業にとって40代、50代の社員による介護を理由とした離職は大きな損失となる。須田さんは、介護に迫られた社員に対しサポート制度を整えたいと考える企業への伴走支援をすることで、社員が介護の問題を1人で抱え込まなくなるだけでなく、企業全体のビジネスケアラーに対する意識が高まるのではないかと考える。現在は秋田県よろず支援拠点の支援を受けながら、企業に対するアプローチの手段としてセミナーの開催のほか、PRのためのリーフレットやWebサイトの作成を進めている。

「研修講師としてセミナーを開催するというのは、自分にとって初の試み。助言をいただいたことで自分の中にある新たな可能性に気がつくことができました。介護が関わる働き方の問題は企業の中だけで解決するのが難しいと思います。私のような外部の人間が支援し、解決のお手伝いをしていきたい」と語る須田さん。企業と社員を支え、地域社会に貢献していきたいという熱い思いを教えてくれた。

▶活用事例 創業支援室

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。

【お問い合わせ】
総合相談課
TEL. 018-860-5610



システム開発や外国人の
人材紹介事業を展開する
株式会社One Terraceが
令和7年1月、秋田市に拠点
を設立。秋田拠点長の鈴木
慎太郎さんに、その目的や
今後の展望についてお話
を伺った。



秋田に拠点を求めて、

安心して働ける環境を求めて、



株式会社 OneTerrace

秋田拠点長

すずき しんたろう

鈴木 慎太郎

〒010-0001
秋田市中通4-1-2
秋田スクエアビル4F
<https://oneterrace.jp/>



HP

外国人材が活躍できる拠点を作りたい

株式会社One Terraceは、海外エンジニアの人材紹介事業を柱としてベトナムで創業した。代表の石中達也氏は、現地で働くエンジニアの技術力の高さに驚いたものの、彼らは就業機会に恵まれず、賃金も安いという現実を目の当たりにした。一方、日本では優秀な技術やサービスを持つ企業が、人材不足で事業を拡大できないという問題を抱えていることから、この2つの課題を結びつけた外国人材紹介サービス「チョクトリ」を開始。その後、東京に同社の日本法人を設立し、海外出身のエンジニアを雇用するようになり、DX推進事業のサービス展開を開始した。

サービス開始当初、エンジニアの中にミャンマーで働く人がいたが、国の情勢悪化により停電や徴兵の問題が生じ、仕事に集中できる環境にはなかったという。秋田拠点長の鈴木さんは「彼らに安全な場所、環境を提供したいということが、拠点設立のきっかけでした」と語る。



国内企業向けにシステム開発の支援を行う取り組み「ONE CODING」。



エンジニアによる作業風景。

ビジネスを通じて秋田の人との交流を目指す

日本国内の拠点を検討する中で、秋田県が熱心に話を聞いてくれ、様々な提案をしてくれたことから昨年5月に視察に訪れ、9月にはミャンマー出身の12名が秋田へ移住した。現在、彼らは複数のシェアハウスで生活しながらリモートで業務に取り組んでいる。

大学時代から日本語を学び、将来は日本に行きたいと考えていたというエンジニアのゾー・ミン・テインさんとトゥ・トゥ・マーさんは、冬の寒さと雪には驚いたそうだが、自然が豊かなこと、何より安全に仕事に取り組める環境がうれしいと話す。鈴木さんは「彼らがビジネスを通じて秋田の方と交流できるよう、定期的に集まって仕事ができるシェアオフィスのような場所が作れたらと考えています。秋田のベンチャー企業やスタートアップの方とも一緒に仕事ができたらいいですね」と構想中のプランを教えてくれた。

今後は国内外問わず、秋田のIT事業に携わりたい人材を採用する方針だ。秋田で国際的な人材交流が盛んになる日も近いのかもしれない。



秋田に移住してきたミャンマー出身のエンジニアの方々。



令和7年度版 主催事業報告

秋田県よろず支援拠点 出張相談会

！ 秋田県内7か所で、今年度も「秋田県よろず支援拠点出張相談会」を開催します。
コーディネーターがさまざまな経営相談にご対応いたします。

「秋田県よろず支援拠点」は、中小企業・小規模事業者のために、国が設置した無料の経営相談所です。経営のあらゆる悩みについてご相談いただけます。お住まいの地域や事業所のお近くで気軽にご相談できるよう、市町村や金融機関と連携した相談会も実施しておりますので、よろず支援拠点や金融機関のご担当者にご相談ください。相談は何度でも無料です。

4月2日、湯沢市役所で開催された出張相談会に訪れた、奥山尚人さんと石成太幹さん。2人は湯沢市でそれぞれ事業を行っていますが、これから共同で新たに買い物代行サービスに取り組むこととなり、出張相談会を活用して起業に関する相談を定期的に行っています。この日はコーディネーターの佐藤茂樹さんと、新事業で行うサービスの周知方法などについて相談をしていました。

出張相談会 令和7年度 開催スケジュール

10:00～16:00 ※開催場所によって異なる場合があります。

区分	機関	開催日	開催場所	申込先
市町村	能代市	毎月第3金曜日	能代市役所	秋田県 よろず支援拠点 018-860-5605
	大仙市	毎月第3水曜日	大曲商工会議所	
	横手市	毎月第3火曜日	平鹿地域振興局	
	湯沢市	毎月第1水曜日	湯沢市役所	湯沢商工会議所 0183-73-6111
		毎月第2月曜日	湯沢商工会議所	
金融機関	秋田県信用組合	毎月第4水曜日	各支店	各支店
	秋田信用金庫	毎月第3木曜日		
	日本政策金融公庫	毎月第4金曜日	秋田支店	秋田支店 0570-005597 大館支店 0570-005626

コーディネーター

佐藤 茂樹 (写真右)



秋田県よろず支援拠点では、中小企業・小規模事業者の皆さんの経営にまつわるさまざまなお悩みについてご相談いただけます。経営者の皆さんが一人で悩みを抱え込まず、解決策を見いだせるようなお手伝いをし、最終的には自ら事業を遂行できるよう支援しております。ぜひ、ご活用ください！

◎事前予約制

希望日の1週間前までに右記QRからHP内の
メールフォームにてお申し込みください▶▶

※金融機関の相談会は各支店へお問い合わせください。



相談者の声

らいふデイリー 〒012-0868 湯沢市西愛宕町6-19 TEL.070-9116-5640

奥山 尚人 さん

私は令和6年4月、湯沢市に「ATG24FITNESS」という24時間営業のジムをオープンした際、秋田県よろず支援拠点を活用し、集客の施策に関して相談しました。助言を基にInstagramへの投稿やチラシの配布を始めたことが入会者の増加につながった結果から、今回始める「買い物代行」の事業も相談をさせていただきました。事業計画書づくりのアドバイスをいただき、注文を受けるスキームについても相談できました。

石成 太幹 さん

私は2年前から高齢者向けの宅配弁当の事業として「まごころ弁当湯沢店」の運営を行っています。主に湯沢市や羽後町に住む一人暮らしのご高齢の方などが多く利用してくださっているので、買い物が不便であるというお話をよく伺っています。今回立ち上げる事業は今後、買い物難民と呼ばれる方々に必要とされる仕事になると思います。事業スタートに向けて秋田県よろず支援拠点到相談させていただいておりますが、どんな課題もスピーディーに発見・解決できるため、大変助かっています。

経営 サプリメント

雇用形態によらない！

令和時代の 新しい人材確保・活用術

解決したい経営課題、注力したいテーマはあるが
「常用雇用では人件費がかかりすぎる」
「求人しているが応募がない」ということで
課題解決にむけて足踏みしているということはありませんか？
4月号に引き続き、秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点
(以下、秋田プロ拠点) サブマネージャーが
「経営課題を解決する新しい手段としての副業・兼業人材の活用」
について具体的にご紹介します。



(公財)あきた企業活性化センター
秋田県プロフェッショナル
人材戦略拠点
サブマネージャー
佐藤 聡
Sato Satoshi

【主な経歴】

昭和34年鷹巣町(現北秋田市)生まれ。秋田市に本社を置く医療機関向けシステムの開発・販売・サポートを行う会社でプログラマー/SEからスタートし、その後、自社開発ソフトの全国展開、経営企画、新規事業立上げ等を約30年務め、令和元年から東京に本社がある企業の経営に参加した。令和4年4月より現職。

【お問い合わせ】

秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL .018-860-5624

01 副業・兼業人材活用のススメ

◆そもそも「副業・兼業」人材活用とは

例えば、こんな課題感を持たれている場合、特に副業・兼業人材の活用がおすすめです。

- ◎新規事業に取り組みたい
- ◎新たな発想・視点で新商品開発を行いたい
- ◎事業戦略(計画)の立案・改善を行いたい
- ◎ECサイトを立ち上げたい、改善したい
- ◎SNSを活用した情報発信を行いたい
- ◎新たな販路開拓を行いたい(海外を含む)
- ◎DX化を推進したい



上記課題に対して取り組みたいが、
社内に専門性を持った人材がない

正社員募集だと求める人材が応募してくてくれない、
年収など条件が折り合わない

常用雇用するほどではないけれど、
上記課題に取り組む人材が必要

会社の成長に必要なスキルを、必要なときに、必要な期間だけトライしやすいコストで確保する。さらにそのスキルを既存従業員に習得させ、既存従業員の成長を促進する。経営課題解決の新しい手段が「**副業・兼業人材の活用**」です。

◆今、なぜ「副業・兼業」なのか

副業・兼業が急速に伸展した背景

【平成30年 モデル就業規則改定】

・副業の解禁

【働き手の変化】

- ・首都圏の就業者は7割以上がテレワークを経験
- ・働き方改革により余暇時間が増加、それを自己キャリア投資へ
- ・雇用形態が正社員の人のうち半数強が副業を実施、または今後実施する意向あり

【地域企業の変化】

- ・デジタル化や事業変革の対応に追われるも、担い手が社内にはいない、地域内では獲得できない

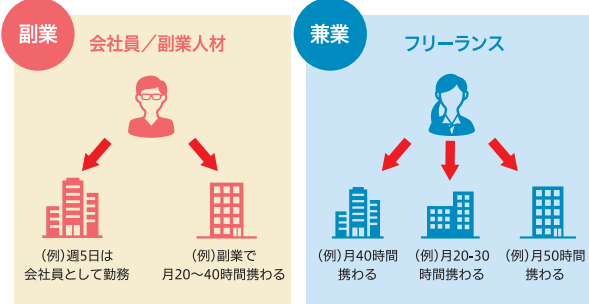


コロナ禍による「**地域企業の変化**」と「**働き手の変化**」によって副業・兼業による人材獲得に注目が集まり、「テレワーク×副業・兼業」による専門人材の活用が高まる

◆副業・兼業人材はどんな方たち？

他社に所属するなど本業を持ちながら、業務や期間を限定して別の会社から仕事を請け負う個人をいい、個人事業主、フリーランスの方を含みます。都市部の大手企業等に在籍しながら、「自らのスキルを活かしたい・磨きたい」「ふるさとに貢献したい」といった成長意欲・地方への貢献意欲の高い方々です。

【用語の定義】



◆秋田県内での活用事例

詳しくは秋田プロ拠点
ホームページの活動実績を
ご確認ください。

HPIはこちら▶



①業種 ②業務内容 ③期間 ④月額報酬 ⑤状況・結果

(事例1)

①印刷業 ②自社製品のネット販売を活用した新規顧客の開拓
③期間3か月(満了後も延長) ④5万円/月 ⑤徐々に成果は出てきているが、チームに参加した専務や社員の意識が変わり会社(社員)が成長

(事例2)

①製造業/精密板金 ②工場のDX推進 ③6か月(2年以上延長)
④5万円/月 ⑤DX推進により生産体制の業務改革を行い「高品質」「短納期」「最適コスト」を実現し売上拡大

(事例3)

①食肉卸 ②県内市場の減少に伴い、都市部への攻めの営業を具体化
= 新たな取引先・販売チャネルの開拓 ③12か月(4名採用し3名は延長)
④3万円/月(売上に応じたインセンティブあり) ⑤ECサイトでの売上は飛躍的に向上、旅館・ホテルでの取扱も向上

(事例4)

①リサイクル業 ②事業成長・拡大に伴う新しい人事評価制度の改正と持続可能な制度の構築 ③4か月 ④6万円/月 ⑤終了後は顧問契約を結び労務管理、就業規則や給与体系を含めた人事制度の見直しを担当

◆データでみる秋田県の活用状況

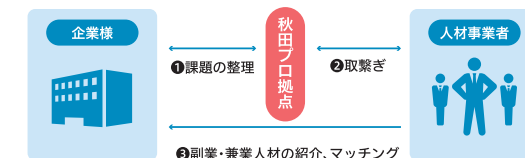
活用数は約250件(約150社)

- ◎会社の規模は5名以下、6～20名、21～50名、51～100名もほぼ同じ割合で事業規模に関係はなし
- ◎業種は製造業が多く、卸・小売業、食品製造業、サービス業、建設業ほか多岐。令和6年度は農業や医療からの相談も増加
- ◎業務内容は販路拡大が多く、経営計画策定や生産性向上、マーケティング、広報・PR、DX関連、人事戦略など多岐
- ◎月額報酬は月額10万円以下が約9割で、これが副業・兼業人材活用が急速に伸びた要因(平均は月額:約5万円)
- ◎評価は約9割の企業が「解決した」「順調に進展」「解決し次の課題に取り組んでいる」と評価

◆どんな事業スキーム？

副業・兼業人材活用の流れ

秋田プロ拠点サブマネージャーが皆様の経営課題をヒアリングし、経営課題と人材ニーズを明確化し人材事業者へ取繋ぎます。

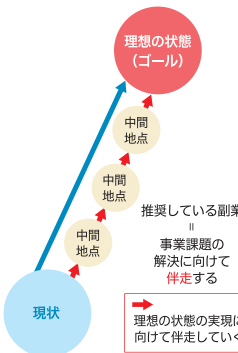


マッチングが成立すると人材事業者への紹介手数料が発生しますが、国・県の補助金制度や人材事業者ごとに秋田プロ拠点向けの特別対応があります。

◆成果を出している企業の共通点

副業・兼業人材活用のポイント

- ◎課題の明確化・社内共有
- ◎ミッションの明確化・共有
- ◎ゴールの明確化
募集にあたり必須
時間軸とゴールおよびチェックポイントの明確化
- ◎社長・経営者のコミット・PDCA
コミュニケーションを取り、丸投げは絶対NG



02 副業・兼業人材の活用を 促進する補助金について

◆令和7年度 副業・兼業人材等活用促進事業費補助金

県外から副業・兼業の形態で人材を受け入れる場合に、受入企業が負担する経費の一部を補助します。

[通常枠] 最大15万円補助

[DX人材枠] 最大30万円補助

※常用雇用に対する令和7年度プロフェッショナル人材活用促進事業費補助金もあります



副業・兼業人材活用について興味のある経営者の方は遠慮なくご相談ください。



あきた企業活性化センター 令和6年度 利用者満足度調査

調査対象 令和6年4月1日から令和6年12月31日までにセンター職員が
対面による相談受付及び訪問等を行った事業者等

調査期間 令和7年3月14日(金)～3月28日(金)

総合的な利用者満足度指数 86.3

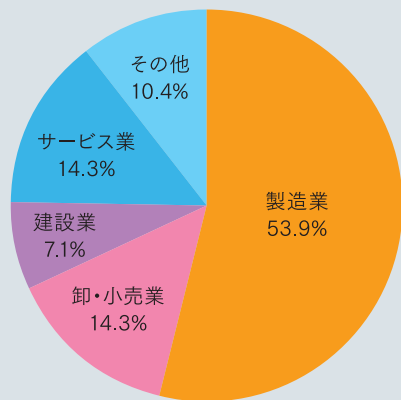
(満足×100)+(やや満足×75)+(普通×50)+(やや不満×25)+(不満×0)

設問③に対する回答数

あきた企業活性化センターをご利用いただいた
皆様の満足度を調査いたしました。
今後の支援等の充実に役立ててまいります。

▶調査対象先数 849
▶不達による返送数 18
▶回収数 434
▶回収率 52.2%

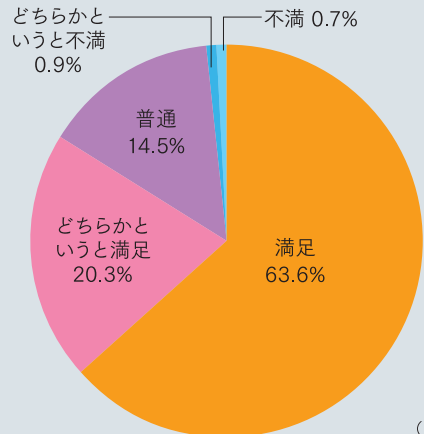
① 回答企業等の内訳



(回答先数:434)

回答のあった企業等の業種別内訳は、「製造業」が234先(53.9%)と最も多く、ほか「卸・小売業」が62先(14.3%)、「サービス業」62先(14.3%)、「建設業」31先(7.1%)などとなっている。

③ 職員の対応に関する満足度



(回答先数:434)

センター職員の対応に関する満足度は、「満足」、「どちらかという満足」が合わせて83.9%であったのに対し、「不満」、「どちらかという不満」が合わせて1.6%となっている。

※一部の設問では、複数回答・未回答があるため、回答の合計数は回収数と一致しません。

本調査にご協力いただいた皆様、ありがとうございました。本調査報告書は当センターWEBサイトで公開しています。

お問い合わせ／総務企画課 TEL.018-860-5603 FAX.018-863-2390

あきた企業活性化センターからのお知らせ

新任者の紹介

NEW!MEMBER

当センターに今年から加わった
2名の新任者を紹介します！

総合企画部 知財・デザイン支援課



INPIT秋田県知財総合支援窓口
支援担当者

阿部 剛紀 ABE TSUYOKI

これまで知的財産の管理・運用、企業支援に携わってまいりました。知財は権利を取得するだけではなく、いかに経営に役立てられるかが重要だと考えています。日々研鑽を積み、親身な支援を心掛けてまいります。

【知財・デザイン支援課】

特許や商標などの知的財産の出願・権利化、知的財産の秘匿管理、知的財産のビジネス活用を支援します。産業デザイン、製品開発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、コーディネートを支援します。

経営支援部 取引振興課



パワーアッププロデューサー

高橋 憲悦

TAKAHASHI KENETSU

外資系自動車部品会社に35年間勤務し、4Mの管理及び改善・QCDの水準向上に努め、近年は国内3工場の責任者として経営にも携わってまいりました。県内企業の売上向上と雇用の安定を促進し、多くの若者が地域に根付いて働ける環境づくりを支援したいと考えています。

【取引振興課】

県内ものづくり企業の生産性向上に向けて、アドバイザー等が改善指導やアドバイスをを行います。また、受発注企業を一堂に招いた商談会や報告会を開催し、情報提供・取引のあっせんを通じてマッチングを支援します。

職員一同、新たなメンバーとともにみなさんの支援に精一杯努めてまいります！

あきた企業活性化センターからのお知らせ

青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会 2025



令和7年 7月17日 木

13:00～17:10

TRC東京流通センター

第二展示場 2階/Fホール

〒143-0006 東京都大田区平和島6-1-1

※会場までの交通費等は各自負担となります

参加
無料

参加申込方法

ホームページをご覧ください。 <https://www.bic-akita.or.jp/event/4968/>

【お問合せ】取引振興課 TEL.018-860-5623 FAX.018-860-5612



当センターでは、(公財)21あおり産業総合支援センター、(公財)いわて産業振興センター、(公財)北海道中小企業総合支援センターとの合同により「青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会2025」を開催します。合同により受発注取引促進のための商談会を開催することで、多くの発注企業を募り、4道県の受注企業に、より多くの取引機会の場を提供することを目的とします。

参加
申込締切

令和7年 5月9日(金)

内 容

発注企業との指名面談及びフリー面談、名刺交換

対象業種

プラスチック製品製造業、ゴム製品製造業、鉄鋼業、非鉄金属製造業、金属製品製造業、はん用機械器具製造業、生産用機械器具製造業、業務用機械器具製造業、電子部品・デバイス電子回路製造業、電気機械器具製造業、情報通信機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、機械設計業、ソフトウェア業
※対象の受注企業は、青森県、秋田県、岩手県及び北海道内に本社や工場等がある企業様です。

あきた企業活性化センターからのお知らせ

令和7年度 あきた 農商工 応援 ファンド事業 (助成金)

募集
します

令和7年

6/16 月

事前相談締切

令和7年

6/30 月

申請書受付締切

※申請には事前相談(面談またはWEB面談)が必須です

助成対象者	秋田県内に事業所がある	
	① 県内の中小企業者等 (個人、NPO法人を含む) と農林漁業者の連携体	② ①の連携体の活動を支援 する事業を行う団体
助成率	1/2または2/3※ ※開発商品の販路が確定している場合や、県の公設試が開発した品種・技術を活用する等の場合	2/3または10/10※
事業期間	最長2年間	
限度額	最大150万円(1年目100万円、2年目は1年目の1/2以内)	
対象事業	新商品や新サービスの開発と販路開拓、県産農林水産物の高品質化やブランド化、これらに付随するPRやマーケティング等	

【お問合せ・申請先】研究推進課 TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612 詳しくはセンター HPをご覧ください▶

