

あきた 食品事業 マネジメント力 講座



会場 秋田県生涯学習センター(秋田市山王中島町1-1)

時間 10:00~12:00 / 13:00~16:00

**受講料
無料**

※講座は1日(午前/午後)で2テーマ行います。講座テーマは変更になる場合があります。

講座内容 2つのコースで合計14テーマを用意しました。ふるって御参加ください。

1 マーケティング・販売戦略 (商品の企画開発や営業担当者向け) 7/15 火 7/29 火 8/26 火

◎「商談会・販売会」の準備・実践・知識／卸の機能 ◎食品表示「押さえておきたいポイント」
◎高質飯店のバイヤーの目で秋田の食を売る! ◎海外戦略の事例 etc...

2 製造マネジメント (製造現場の生産管理担当者向け) 7/10 木 7/24 木 8/21 木 9/11 木

◎工場運営の基本とコスト構造の理解 ◎製造コストの管理と改善の勘どころ
◎工場の改革プラン策定と生産性向上について ◎食品安全マネジメント etc...

◆ 特別実践講座[出店販売会] 10/4(土) 10/5(日)

講座の集大成として、秋田駅周辺で販売会を行います!

※出店枠に限りがあります。ご留意ください。

昨年度の受講者の声

- ◎初心者にも分かりやすく、講師の説明も丁寧!
- ◎講座の内容が実践的で、現場でもすぐに活用できる!
- ◎アプリの導入や操作の体験ができてよかった。
- ◎他社との交流を通して自分にはない考えを学ぶことができた。



主催

秋田県
観光文化スポーツ部 食のあきた推進課 食品工業チーム
TEL.018-860-2224 FAX.018-860-3878
E-mail: shokusan@pref.akita.lg.jp

運営
事務局

秋田県中小企業団体中央会
事業振興部 工業振興課
TEL.018-863-8701 FAX.018-865-1009
E-mail: tishii@chuokai-akita.jp



お申込はこちらから

BIC
AKITA

527
2025.06



ビックあきた Vol.527 2025年5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.527

06

[ビックあきた]
公益財団法人
あきた企業活性化センター



『基本』を徹底!
これからの企業のカギは人材戦略

経営探訪 [株式会社 瀧神巧業]

- 04 活用事例
有限会社 十文字光学
- 05 FRESH START!
株式会社 秋田ライト
- 06 Craftsmanship
アンティークス新山
- 07 主催事業報告
- 08 経営サプリメント
- 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



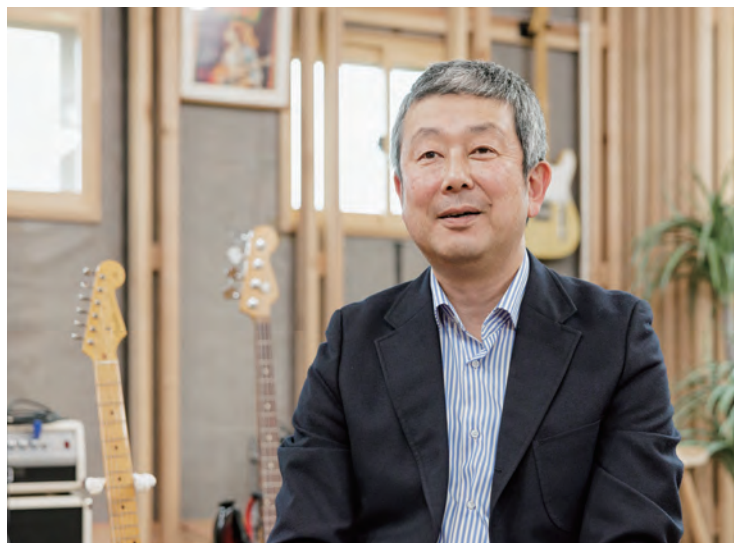
Youtube



『基本』を徹底！
これからの企業の力ぎは
人材戦略

駅前工場では女性社員も活躍中。

利益だけを追求し、企業だけが生き残っても意味がない。
会社も人も、そして地域も残していくための経営を



株式会社 瀧神巧業

仙北市角館に本社を構える株式会社瀧神巧業。昨年5月、県内建設業では初めて経済産業省が定める「DX認定事業者」となった。「DX推進に取り組んだのは、人口減少に伴う働き手不足への対策という意味合いが大きい」と語る代表取締役の佐藤慎さん。DX推進のほかにも、社員の意識改革や採用に関する取組、今後の方向性についてお話を伺った。

代表取締役 佐藤 慎
〒014-0372
仙北市角館町小館54
TEL 0187-54-2311
FAX 0187-54-2710
<https://www.takigami.jp/>



HP



農業大国・秋田には欠かせない 水門製造が主力の建設業

昨年、創業から100年を迎えた株式会社瀧神巧業。設立は大正13年、創業者は、現在の代表の曾祖父にあたる佐藤永十郎氏である。同社の事業の柱は鉄鋼事業と建築事業だが、特に水門製造に力を入れていることが大きな特徴だ。

「水門製造は、2代目が昭和22年から行っています。秋田県にとって、農業用水などの灌漑施設は重要な設備であり、そこに水門は欠かせません。最近ではダムや水力発電の施設での需要もあり、当社では水門の設計から据付、工事全般を請け負うことが可能です」。

建設業という堅いイメージがあるが、オフィスは開放的で明るい印象。事務スペースはフリーアドレスになっている。そんな同社では、作業の効率化を図るため、いち早くDX推進に取り組んだという。

「建設業は紙ベースの業務がとても多い。DX推進部を作り、社員の出勤管理から顧客の情報まで、デジタル化に取り組み、その結果人的ミスや作業量が大幅に減りました」。



社屋2階にびっしりと並んでいた書類もデジタルへ移行した。

目的を理解し、方法を模索する 業務の基本を身につける方法

オフィスにはさまざまな掲示物がある。佐藤社長が説明してくれた。

「私が社長に就任したのは、人口減少、



開放的な本社オフィス内には大型モニターも設置され、ミーティングが頻繁に行われる。他部署との連携が取りやすい体制作りが印象的だ。

地域の衰退が顕著になり、売上が下がりつつあったことです。会社を存続させるためにはどうすれば良いのかと必死でした。そこで、これからの時代は営業戦略ではなく、人材戦略に取り組むことが必要ではないかと考え、手始めに“環境整備”という名目で、朝の社内清掃からやり方を変えました。誰がどこをどうなるように、どんな道具で掃除するのか。目的を明確にした上で方法を考える。これは業務に臨むために必要な基本的な思考回路と同じです」。

清掃活動を応用し、各部署での目標の立て方、アプローチ方式、目標達成率の考えを書き起こし、社内の壁に掲示している。

「建設業では顧客に対してプレゼンする機会も多い。若手社員には社内の経営陣などにプレゼンをする機会を持たせ、5W1Hや数字を使って話すことを意識できるようにしています」。



壁一面に貼られた実行計画書。それぞれの目標や達成度を可視化している。

SNSを活用したアプローチで 若い世代とのチャンネルを開く

同社の従業員は56人で、女性社員の割合は30%と、建設業としては高い。令和2年には高卒の新入社員が7名入社し、平均年齢は39歳。

「最近TikTokで社内の様子を発信しています。3年前に入社した社員に任せてみたら、能力を発揮してくれてフォロワーも増え、ローカル局も取材に来てくれました。若い世代がいききと活躍できる職場であることをSNSを通じて発信できたおかげで、同じ世代の方にも受け入れられているのだと思います」。

一方で地域が衰退していくことを看過できないと、佐藤社長は考える。「人がいなくなり、地域は衰退していきますが、地域が残らなければ会社が残っても意味がない。これからは令和4年に開始したドローン事業などを活用しながら、地元住民の方と交流を深め、地域が元気になるように積極的に関わっていききたいですね」。



令和4年に始まったドローン事業。現場での空撮の他、農業散布に使用されることもある。



大きな板ガラスの加工は
今後需要が増える見込み。
ニーズに応えていきたい！

年々厳しくなる要求に対応するために

昭和52年の創業当初から産業用平行平面光学板ガラスの製造を専門とする有限会社十文字光学。取引先からの要望に応じた形状や大きさ、厚さにガラスの板を研磨加工している。

同社で製造される平面ガラスの多くはさまざまな電子製品や半導体の製造に使われており、厚さのばらつき（TTV）を小さく保つことが重要となる。最近では上記製品の高性能化に伴い、求められる精度も年々上がっているという。

令和5年7月、取引先からの依頼があり、30センチ角の板ガラスを1mmの厚みに加工する仕事が舞い込んだ。研磨加工よりも頭を悩ませたのは、検品作業だ。それまでは小さなサイズの加工が多かったため、同社には30センチ角の板ガラスのTTVを測定する設備がなかった。

一般的に、大きいサイズの板ガラスは、中央が厚くなる傾向がある。どこがどれだけ厚いのかがわかれば社内の技術で修正は可能であるが、現場で把握ができなければ迅速な修正は難しい。

揺るがない技術開発にファンドを活用

当初は、納品後に取引先からのフィードバックを受けて修正を行うという手間がかかるうえに、TTVを保証する品質データを添付することもできなかった。そのため自社で厚みを測定できる環境を整え、より高度な研磨技術および製品の開発ができないかと模索を始めた。

そこで産業技術センターの高橋慎吾氏（現在は退職し、顧問として契約）からアドバイスをもらい、新商品開発の補助金として「あきた中小企業みらい応援ファンド事業」を活用。令和6年9月に申請し、同年11月に採択され、ファンドの資金を活用して専用の測定機を導入した。品質管理担当と研磨加工担当で連携し、どのような研磨条件を設定することで正確な修正が可能であるか、技術確立に向けた取組を行っている。今後は、この技術開発を進め、「TTVがより高精度な製品および保証する品質データ」を基に、新たな受注につなげたいと考えている。

品質管理担当・遠藤啓紀さんは「高度化する世の中の需要に対応できるよう、社内で連携して、より良い製品を開発していきたい」と意気込みを語ってくれた。



製造グループ(研磨工程)
こんの りょう
サブリーダー 今野 良



製造グループ(品質管理)
えんどう ひろのり
主任 遠藤 啓紀

有限会社 十文字光学
〒019-0505
横手市十文字町仁井田字家西5-6
TEL:0182-42-0367
FAX:0182-42-2660
<https://www.j-optical.com/>



HP



粗削りの作業を施した平面ガラスを専用機械に並べ、研磨作業を行う。



磨き上げられた平面ガラスを精製水で洗浄する。丁寧に洗浄されたガラスは一点の曇りもない。



クリーンルームで丁寧な検査が実施されている。

FRESH START!

株式会社 秋田ライト

事業承継のためにM&Aを経て 新たなスタート

株式会社 秋田ライト

取締役工場長
うつぎ すぐる
宇津木 優

〒018-0147
にかほ市象潟町字立石4-27
TEL:0184-33-8207
FAX:0184-33-8208
<https://rightmfg.co.jp/factory/akita/>



HP



小ロット・多品種の高精度板金加工

株式会社秋田ライトは、東京都板橋区に本社がある「株式会社ライト製作所」のグループ会社だ。その前身は平成2年に創業した、にかほ市で高精度板金加工を専門に行う「株式会社新田製作所」である。令和4年7月、新田製作所の前代表が事業継承を求めたことと、板金加工を自社で内製化したいという株式会社ライト製作所の思いがマッチングし、M&Aが成立、ライトグループの一員となった。社名変更は今年1月のことだ。取締役工場長である宇津木優さんに新たなスタートを切った同社の現状と今後の方向性についてお話を伺った。

「ライトグループは、医療機器、半導体製造装置、光学機器メーカーの受託開発・製造などを行っています。ライト製作所の板金加工を内製化することは、自社で一貫生産体制を築き効率化を図りたいということからでした。ここでは大きな一枚の金属を折り曲げて、溶接によって繋ぎ合わせてお客様から依頼されたパーツを作っています。一部量産にも対応していますが、自社の最大の強みは、小ロット・多品種・短納期に対応できることです」。

互いの強みを活かしてさらなる発展を

多くの板金加工業では量産には積極的だが、小ロットは受けたがらない。そのため、小ロットに積極的に対応することは他社と差別化を図ることができる大きなセールスポイントになる。

「図面を毎回読み込んで、新たに対応するのは手間がかかる。でも、試作品などは一つから注文されます。設計ミスの多くは実際に組んでから判明することがほとんどで、試作品の製造に対応することで、感謝されることが多いです。それに、うちはスピードでも他に負けません」。

ライトグループの一員になり、板金加工ができることはグループ全体の強みとなり、本社でもセールスポイントとして営業をできることになった。双方にとって販路拡大のメリットがあり、業務上の効率化においても、同様のことが言える。現在、指示書などは紙ベースだが、今年の秋にはグループのシステムが導入される予定。現場のDXが推進され、生産性を上げることに繋げていく予定だという。M&Aがもたらす効果は今後、同社を更なる前進に導くだろう。



図面を元にレーザーで金属板を加工している。



プレス機による曲げ加工。



折り曲げられた金属板を溶接で繋ぎ、完成に近づけていく。



修理を通じて触れる
ヴィンテージ時計の物語



にいやま こうき
新山 幸基
〒010-0804
秋田市外旭川八幡田2-5-1
TEL:090-8923-1937
https://www.instagram.com/antiques_niiyama/

30歳にして人生を伴にする仕事に出会う

秋田市外旭川の住宅街に真っ白な外壁が目を引くモダンな店舗がある。扉を開けたそこにはヴィンテージウォッチやクロックが並んでいた。モダンとは違う佇まいのこのお店は、時計の修理と販売を専門に行う「アンティークス新山」だ。平成29年1月に現在の店舗からほど近い場所で営業を開始したが、自宅を兼ねた新たな店舗を作り、今年1月に移転した。

店主の新山さんは、湯沢市出身。短大卒業後、印刷会社に30歳まで勤務していたが、子どものころから好きだった時計に関わる仕事をしたいと思い退職したという。もともと時計の仕組みやメカニズムに興味があったことから、秋田市内の時計職人に修行させて欲しいと直談判し、時計修理の何たるかを一から学んだ。4年半ほど経ったころ、独り立ちするよう勧められ、自宅での営業からスタートし、一念発起して37歳で現在の「アンティークス新山」を始めた。



店内にはシックな什器や棚が配置され、アンティークの腕時計や置時計などが並ぶ。



歴史をまとったそれぞれの「顔」には、その時代のクラフトマンシップが宿っている。



1950年代の時計だが、今では斬新なデザインに感じる。現代の生活に合うようにリメイクし、販売している。

試行錯誤の先にある再び時を刻む喜び

「機械式の時計は定期的にメンテナンスをしないと部品の消耗につながります。完全に止まってから…、そろそろだから…と、持ってくるお客様の状況は様々です。お預かりするときは必ず問診をします。いつ購入し、どのように使い、どう止まったのか。丁寧にヒアリングすることが動かない原因を探るヒントになります。その時にお客様と時計との思わぬストーリーを聞けることもあり楽しい時間です。修理が完了し、再び動き出した時計をお渡しした時のお客様の喜びに触れるときに職人冥利に尽きるというものです。」

基本的な時計の原理は共通だが、メーカーによって構造は異なる。すでに部品が製造されておらず、部品探しに時間がかかることも多々ある。だが、問題を解決するまでに時間がかかったときほど、修理の醍醐味を感じると新山さんは笑う。

アンティークス新山のコンセプトである「一生の最もすぐれた使い方は、それよりも長く残るもののために費やすことだ」※を胸にこれからも機械式時計の魅力をもっと伝えていきたいと語ってくれた。

※アメリカの哲学者であるウィリアム・ジェームズの言葉。

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 in 能代

！ 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。



オータニファームで作られた大谷米とパンフレット

今月号は4月18日に能代市役所で行われた相談会の様子をレポート。この日の相談者は能代市の栗山地区で米の生産・販売を行う「オータニファーム」の大谷直人さん。よろず支援拠点のコーディネーター2名と同市役所・商工労働課の職員2名が同席し、オータニファームの看板商品である大谷米の販売促進と今後の展開について相談をしていました。

コーディネーター 中野 智恵・土田 茂

能代市での出張相談会では、全国のよろず支援拠点でも珍しい市との連携に加え、今年度からコーディネーター二人体制での相談対応を行うことになりました。私たちコーディネーターはそれぞれ得意分野が違うため、より幅広い知見で皆様を支援していけると確信しています。起業したい、何かしてみたいと思っている方から、中小企業の経営者の方まであらゆる方のご相談に対応いたしますのでお気軽にご相談ください。



左から中野、土田

商工労働課 商工労働係 秋林 直紀さん・薄井 雅哉さん

能代市役所でも起業・経営等相談窓口を設置し、企業・個人向けの個別相談会を開催してきました。その中で経営に関することだけでなく、販路開拓やチラシの作成など、よりきめの細かい支援をしていき、伴走支援に繋がれば良いと考え、よろず支援拠点との連携を始めました。市役所としては、窓口となって相談を聞き、内容に応じてプロの方へお繋ぎする仲介役を担う他、活用できる補助金や制度の案内をしております。令和5年に連携を開始して以降、相談者の方が継続的に訪問している姿からも効果が現れていると思います。新しいことへチャレンジしたいとお考えの方はぜひご相談ください。



左から薄井さん、秋林さん

相談者の声



オータニファーム 大谷 直人 さん

能代市の栗山地区で親子二代にわたり米の生産・販売をしています。個人経営のため、どんなことをすればもっとたくさんの方に私たちが作ったお米を食べていただけるか悩んでおりました。今まで経営に関して相談できる相手がいなかったため、こういった相談会で自分のアイディアにアドバイスしていただくことが、次の行動へのエネルギーになっています。令和6年4月から始めた相談会への参加も7回目となりますが、毎回、コーディネーターの方のおかげで思いもよらないアイディアが生まれるので、大変助かっています。

〒016-0017
能代市磐宇栗山54
TEL.090-5524-3666
<https://radio5.base.shop/>



HP

経営 サプリメント

テーマ

取引の拡大をめざす！ 秋田県内企業に伝えたいこと

取引拡大に向けた情報報告会の内容を
販路開拓アドバイザー西尾氏がさらに補足してご紹介。



(公財)あきた企業活性化センター
経営支援部 取引振興課

販路開拓アドバイザー
西尾 朗
Nishio Akira

【主な経歴】

日本ビクター株式会社に28年間勤務し、モータ事業部で開発・設計に従事。その他、電子部品・モーターメーカーにて勤務。小型モータの開発及び海外駐在で培ったキャリアを活かす。

【お問い合わせ】

(公財)あきた企業活性化センター 経営支援部 取引振興課
TEL .018-860-5623

01 (続) 取引拡大に向けて

経営サプリメントをお読みになる皆様は恐らく、今よりもビジネスを拡大し、売上や利益を増やしたいと模索されていると思います。世の中にはBtoBマーケティングについて、その手法や戦略が書かれた素晴らしい本が沢山存在しますが、ここでは「(続) 取引拡大に向けて」と題して、私が情報報告会でお話している内容の補足をしたいと思います。情報報告会では、発注企業が秋田県内の外注先に要望している共通事項として、

- | | |
|-----------------------|-------------|
| ① コスト ^{りよ} ク | ④ 問題発生時の対応力 |
| ② スピード | ⑤ 品質管理 |
| ③ 距離のハンディ
キャップ対応 | ⑥ 差別化 |
| | ⑦ 顧客訪問 |

の7項目についてお話していますが、今回は『差別化』についてお伝えいたします。

02 製造業が差別化を進めるべき理由

例えば機械加工部品の場合、良い物を作っても同じ機械を持っている会社は多数あり、各社がしのぎを削っています。顧客の比較検討の土俵に上がったとしても、競合他社と比べて差別化された強みがなければ、せっかくの機会を失ってしまうことになります。



03 差別化で得られるメリット

(1) 新規顧客開拓

自社の強みや価値を明確にすることで顧客が自社を選ぶ理由となる

(2) 価格競争の回避

強みや価値が明確になれば、価格以外の部分で選ばれることになる

(3) 継続的受注が可能

他社が真似しにくい差別化ポイントであれば長期にわたる継続的受注が可能

04 挑戦と差別化

私が前職で技術部の主任だった頃、T社から超薄型3.5" FDD用のモータの開発依頼がありました。モータの厚さは従来品の半分しかなく、実現することは非常に困難でした。しかし、開発担当者は「難しくて他社ができないモータを作りましょう」と目を輝かせていました。何度も試作を繰り返し、超薄型チップコイルや新スラストベアリングの開発、薄型ネオジウム焼結マグネットの採用等で何とか形を作ることができました。当初の計画から大幅に遅れてやっと試作品を納品したのですが、T社の技術部長からは良く作ってくれたと非常に喜んでいただきました。量産に向けて生産ラインで量産試作をしたところ、OK品が10%しか作れません。強面の製造部長が、「こんな物作れんぞ！技術の人間で作ってくれ！」と怒鳴り込んできました。それからは毎日深夜まで設計の見直し、治工具類の改善、不良品のリペア方法の検討を繰り返し、生産技術や工作室の全面的な支援を受けて、数ヶ月後にはOK品が90%となり、不良品はオフラインでリペアする事で量産をスタートすることができました。その後は3.5" FDDを開発したS社からも受注し、シェア100%の高収益商品となりました。

私が発注企業を訪問していると、「難しくて作れるところが無いが、出来るのであれば紹介して欲しい。」と言うような案件が時々あります。対応可能と思われる企業様にお声がけすると、「ちょっと難しいが挑戦してみます。」と言って対応してくれる企業があります。最初は苦戦されていましたが、顧客の承認をいただき継続的に受注されています。

05 N社の差別化戦略

N社は、私が新入社員の頃は町工場でしたが、2025年の連結売上2.6兆円の大企業となりました。私が前職でHDD用モータを売込みに米国のHDDメーカーに通っていた頃、N社が競合会社でした。その時にHDDメーカーからは、「お前の会社はスピードが遅い、試作の納期はN社の2倍、メールの返事や見積もりもN社はその日に回答が来るがお前は3日かかる、N社は毎日訪問してくるが、お前は2ヶ月に1回しか来ない。」と厳しい指摘を受けました。ある時N社と取引がある外注先を訪問した際、N社からいただいたという、『情熱・熱意・執念、すぐやる・必ずやる・出来るまでやる』と書かれた色紙が壁に貼ってありました。私はそれを見て、なるほどと思い衝撃を受けました。それからはこの理念をいつも思い浮かべ、N社と同レベルのスピードで対応できる様に改善を重ね、600万台/月の注文をいただける様になりました。N社のスピード(対応力)という差別化は顧客から非常に高い評価を得ていました。



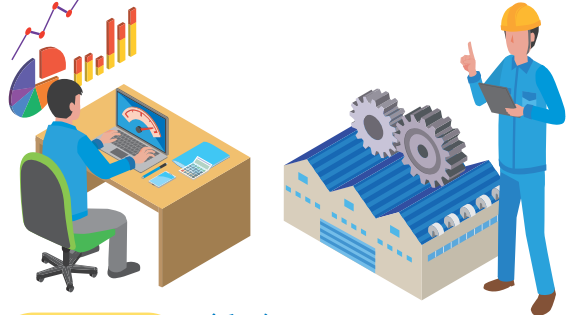
06 最後に

差別化するためには他社との比較を行い、差別化戦略を立案し、失敗を恐れず成功するまで執念を持って挑戦することが必要です。スピード(対応力)、コスト力、技術力等何か1つでも差別化できる強みを持った会社を目指していただきたいと思います。

令和7年度 あきた中小企業 みらい応援 ファンド事業

助成金

募集します



申請書
受付期間 令和7年
6月26日(木)～7月31日(木)

※申請には事前相談(面談またはWeb面談)が必須です
事前相談受付中▶令和7年7月17日(木)まで

お問合せ／申請先

研究推進課 TEL 018-860-5702 FAX 018-860-5612
E-Mail setsubi-ken@bic-akita.or.jp

各種様式はHPからダウンロードできます



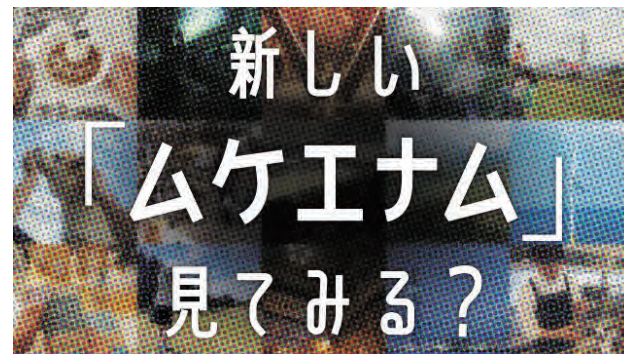
中小企業者等と県内大学・公設試が連携して行う
研究開発・新商品開発を助成します。

事業区分	高度技術産業 集積地域型	一般地域型
助成対象 事業者	秋田市に主たる 事務所又は事業所を 有する ◎中小企業者(会社及び個人) ◎中小企業者として創業する方	秋田県内の秋田市 以外に主たる事務所 又は事業所を有する ◎NPO法人 ◎有限責任事業組合
助成対象 事業	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付加 価値化、生産工程の合理化等のために県内大学・工業高等専門 学校又は公設試験研究機関と連携して研究開発を行う事業	
助成率／ 助成限度額	3/4以内 上限300万円	2/3以内 上限250万円
助成対象 経費	原材料及び副資材費、構築物費、研究開発のみに用いる 機械装置費又は工具器具費、外注加工費(助成金全体の 1/2以内)、技術導入費(共同研究費)、技術情報取得費、 その他必要と認められる経費	
事業期間	1年以内	

秋田の新たなイメージ動画をご活用ください!

県では、都市機能の充実や最先端の取組を行う企業など、
秋田の新たな魅力・イメージを県内外に発信する動画を作成しました。
これまでとは違った視点で作られた、「挑戦的」で「行政らしくない」動画を、是非ご活用ください。

県公式YouTubeチャンネル「WebTVあきた」



WebTVあきた

例えば…このような場面で活用できます。

秋田県で開催される全国大会やブロック会議の場で、
開会前やプログラムの合間に動画を流す

県外イベント等で企業のブースを設ける際に動画を流す

動画の素材は、
「秋田動画ライブラリ」から
ダウンロードして自由に活用できます!



秋田動画ライブラリ

お問合せ先

秋田県総務部広報広聴課
Mail:joukai@pref.akita.lg.jp
Tel:018-860-1076

海外出願 補助金

募集中

特許・意匠・商標の海外出願に
係る経費の一部を助成します。



募集
期間 [第1回] 募集中:締め切りは6月16日(月)まで
[第2回] 第1回公募の採択数・内容によって募集の有無を決定

対象 秋田県内に事業所を有し、自ら出願人となり、
外国特許庁へ特許等を出願する中小企業者

助成対象
経費

外国特許庁への出願に要する経費、現地代理人や国内代理人、翻訳費用に要する経費等
※詳細は募集要項をご確認の上、ご相談ください。

助成率

助成対象経費の2分の1以内
※助成対象者以外の方との共有に係る特許等である場合、持分比率に応じた経費が対象となります。

1出願あたりの
上限額

特許:上限150万円、実用新案・意匠・商標:上限60万円、冒認対策商標:上限30万円
※1企業あたりの助成上限額は300万円

[お問合せ・申請先] 知財・デザイン支援課 TEL.018-860-5614 FAX.018-863-2390

▶詳しくは、センター HPをご覧ください。https://www.bic-akita.or.jp/subsidy/5405/



「求人を出しても人が来ない…」その原因、放置していませんか?

秋田で選ばれる企業になるための

採用相談会

2025.5.19(月) ▶▶ 7.31(木) ※上記期間中の平日(土日祝日を除く)

相談
時間

事前予約制・各社最大 90 分
※ご相談は最終開始時間は
[16:00 まで] となっております。

相談
形式

① 弊社オフィスでの相談
② 貴社への訪問相談
③ Zoom によるオンライン相談



採用の悩み、
アイ・クリエイトで
解決できます!

賛助会員広告

3 相談会で得られる
3つのポイント!

- 1 自社の課題が
“どこにあるか”が明確になる
- 2 他社の成功事例や
最新トレンドがわかる
- 3 今すぐできる改善策を
持ち帰れる

主催

AICREATE INC.
株式会社アイ・クリエイト

〒013-0043
横手市安田字向田 202

お申し込みフォーム または お電話にてご予約ください。

TEL.0182-32-1150 (平日9:00～17:00) (担当) 山内・森田



賛助会員 募集!

賛助会員様無料広告は
随時
受付中

あきた企業活性化センターでは、県内の中小企業の新分野
進出や経営革新等を支援する事業を行っており、この
活動にご賛同いただける賛助会員を募集しています。

年会費1万円

企業・団体・個人等、どなたでもご入会いただけます。
また、有料広告・無料広告の掲載についても随時募集しております。

主な会員特典

- ① 当センターが発行する月刊情報誌
「ビックあきた」の無料配布(12ヶ月分)
毎月月末に3,000部発行。賛助会員のほか、マスコミ各社、
金融機関、商工団体、県内の大学・高校等へ配布しています。
- ② 当センターWEBサイトのリンク集への掲載
- ③ 「ビックあきた」への賛助会員広告が無料
毎月2社程度、A4・1/4頁、カラー印刷
- ④ 有料広告欄の費用が半額
- ⑤ 企業情報等の
リーフレット折り込み
※要事前相談
- ⑥ 当センターHPの
バナー広告料が半額
当センターの賛助会員のリンクも掲載

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:soudan@bic-akita.or.jp WEBサイト→

