



人材育成 社員研修サービス

働きがいのある職場づくりに向けて社員の学びたい“リスキリング”をサポート

こんなお悩みはありませんか？

経営幹部を育成したい

社員のモチベーションをアップしたい

ビジネスマナーを習得したい

チームリーダーを養成したい

〳 お悩みを秋田銀行がサポートします! 〳

～当行専門人材が講師となったオーダーメイドの研修をご提案～

- ① 現状を分析し、人材育成の方向性に沿った研修・セミナーを実施
- ② 新入社員から管理職まで階層別に自己成長をサポート
- ③ ビジネスマナーやリーダーシップなどテーマ別にスキル向上をサポート

テーマのカテゴリと受講いただく階層の目安

階層	研修テーマ	
	コミュニケーション分野	専門分野
管理・経営層	ハラスメント防止 コーチング リーダーシップ チームビルディング アサーション ホスピタリティ マナー	コンプライアンス 情報セキュリティ SDGs インテグリティ
中堅社員		
新入・若手社員		

企業や社会の一員として必要な知識や考え方を共有し、業務に必要な知識やスキルを習得するために
欠かせない社員教育ですが、人材不足を要因に、近年その重要性がさらに高まっています。
貴重な人材を守り成長するなかで組織を活性化することが、企業価値の向上に必要不可欠です。

くわしくは、お近くの秋田銀行本支店へお問い合わせください 〈受付時間 平日 9:00～17:00〉

 秋田銀行

2025年8月1日現在

04 活用事例
弥生屋

05 商標とれたて！
株式会社 トースト

06 Craftsmanship
株式会社 雄勝野きむらや

07 主催事業報告

08 経営サブリメント

10 お知らせ

ニーズに敏感であり続ける 花火師が目指すものとは

経営探訪 [株式会社 和火屋]

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



どんな業種でも時代に即した事業展開・経営努力が必要 変化を受け入れ、取り込んでいく姿勢を大切に



株式会社 和火屋

全国花火競技大会「大曲の花火」で知られる秋田県大仙市で、江戸時代から大名お抱えの花火師として誕生して以来、明治34年に煙火製造許可証を取得した株式会社和火屋。現在、4代目として代表取締役を務めているのが久米川和行さんだ。「世界中の人々に夢と感動を!」という言葉掲げ、代々受け継いだ技術を革新させ、時代のニーズを追っている久米川さんにお話を伺った。

代表取締役/花火師 久米川 和行
〒019-1701
大仙市神宮寺字福島家下56-1
TEL 0187-72-3366
FAX 0187-72-2737
<https://wabiya.co.jp>



HP



伝統に進化を。 江戸時代末期から続く花火屋

大曲の花火は、秋田を代表する集客力を持つ一大コンテンツだ。伝統文化である花火にも変遷があると話す久米川さんからは「時代を見極め、需要に応じる」という在るべき経営者の眼差しがうかがえた。

「基本的にどんな業種も時代の流れを無視することはできません。時代に即した事業展開、経営努力をしなくては生き残ることは難しい。一見すると変わらずに守り続けているように見える伝統産業でも、わからないようにその時代の人たちの求めに対応してきたはずです」。

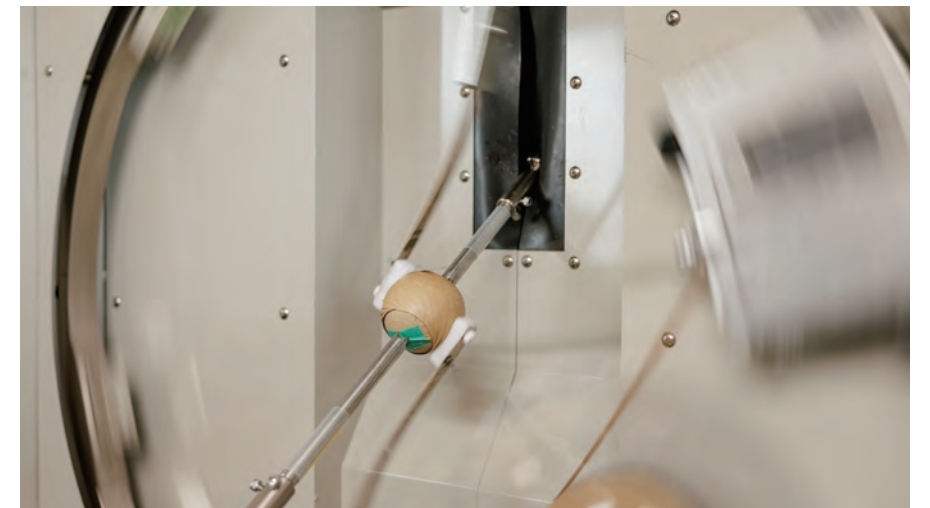
実際、花火にまつわる技術はどんどん革新が続けている。その一つがコンピューター制御による打ち上げだ。その発端となったアメリカのファイヤーワークスと一発で魅了することができる日本の花火とは別物であるが、近年では日本の花火も音楽とコラボレーションするなど、エンターテインメントショーとして進化している。



コンピューター制御による打ち上げに使用されるアメリカ製の操作卓。

コロナ禍で一転した花火業界 補助金活用で設備投資を実施

こうした中、花火業界を語る上で避けられないのが、新型コロナウイルスの流行だろう。全国で花火大会が中止となり、業界全体は大打撃を受けた。



手作業だった紙巻き作業をスピーディーに行う設備。5号玉まで対応ができるという。

逆境の中、同社では令和4年に事業再構築補助金を活用し、設備投資を実施。これまで手作業だった花火玉の紙巻きの工程を一部機械化することで生産性を格段に向上させたのだ。

「設備導入によって、花火玉を作ることができない打ち上げ専門の業者に卸して、売上を伸ばすことができました。また、花火のイベントはコロナ前に比べて増えており、設備投資の効果もあって昨年は前年比30%増の売上となりました」。

花火屋として地域にできること 心技一如の花火師になるために

そんな同社が今懸念しているのが、人口減少に伴う地域の衰退だ。

「地域が持続できるか不安な状況の中で、地元企業が地域に貢献できるようにならなければと感じています。花火で地域貢献しているように見える

かもしれませんが、それは仕事の延長線上であり、一企業として自主的にどのような形で地域のために何ができるのか、模索していきたい」と語った。

中学校卒業後にこの世界を志す者もいる中で、一人前の花火師になるための人材育成についても理念がはっきりしていた。職場環境はその人の人となりを作る最後の砦だと語る久米川さん。人として当たり前のことができることはもちろん、人生をかけて一つのことを追求できる精神が大事だという。

花火師としての久米川さんの思いもお聞きた。「人が見て感動できる花火、シンプルにきれいな花火を上げたいと思いますね。誰も見たことのないような、自分たちにしか出せない色を生み出したいと。それが花火師の目指すものだと思います」。

その誠実な人柄と、底知れぬ探求心をもって花火と向き合う花火師たちの姿勢が、大輪となって夜空に輝くのだ。



花火の火薬を配合する作業。一見すると同じように見える火薬だが、配合によって色合いは異なる。



真剣な表情で一つひとつ火薬を並べていく女性職人。



素材と柄にこだわりを。
独自のデザインと企画で
和装の楽しみを広げたい



心地良い素材や
簡単に纏える仕立てで、
和装をもっと身近に
取り入れて欲しい



ぬまくら やよい
代表 沼倉 弥生

弥生屋
〒014-0023
大仙市大曲黒瀬町3-6
TEL:0187-73-9024
FAX:0187-73-9024
<https://yayoiya.theshop.jp/>



HP

▶活用事例 デザイン支援

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。

【お問い合わせ】
知財・デザイン支援課
TEL. 018-860-5614

和裁に魅了されて事業をスタート

岩手県出身の沼倉弥生さんは、結婚を機に秋田県由利本荘市に移住。その後、妊娠・出産を機に大曲へ転居。義母が洋裁のプロだったことから、洋裁を教えてもらい、自分の子どもの服を作るようになった。自分の手で衣類を作る楽しさに目覚めた沼倉さんは、和裁にも挑戦。国家資格である一級和裁士に習い、7年ほどかけて和裁の技術を身に付けた。

和裁士はオーダーされた内容を形にすることが仕事だ。一方、幼いころから和装に興味のあった沼倉さんは、自分のオリジナルのものが作りたいという思いを抱き、一念発起。平成31年に「弥生屋」を立ち上げた。染め物のことも一から学び、自身でデザインを手がけ、プリントとは違い表裏無く染まる「注染」と呼ばれる伝統的な手法で染物店に依頼し、反物を仕上げている。また、肌触りの良い「綿ちりめん」を使うなど、素材へのこだわりも。そこには夏でも涼やかに和装を楽しんでほしいという思いが込められている。

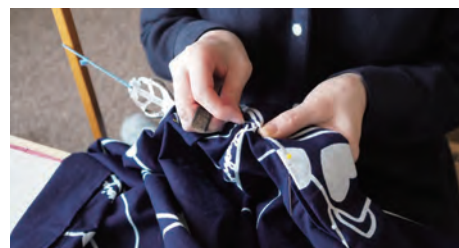
デザイン支援を活用し周知や集客に力を入れる

オリジナルの反物から浴衣を作ることはできたものの、和装はマイナーなジャンル。どのように周知し、集客を行うべきか令和3年に活性化センターへ相談をした。デザイン支援の担当者とともに、ブランドコンセプトを整理し、自身が最初にデザインした「ラブレター柄」をベースに想いを明文化していった。

また、バイヤー向けの展示会での見せ方のアドバイスを受けるなど、必要に応じて相談。現在は実店舗を持たず、オンラインストアでの販売や展示会を行っている。

「普段の生活の中で和装を取り入れることにハードルを感じるという方が多いですが、もっと気軽に生活に取り入れていただけるよう、快適な素材を用い、簡単に美しく着用できる半襟袴や、和洋兼用できるステテコなどのインナーの開発にも取り組んでいます」。

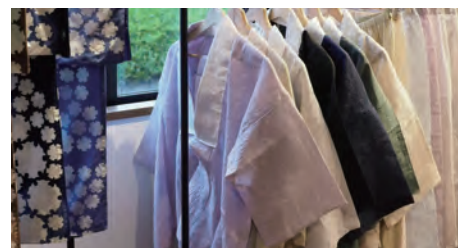
昨年は南青山で展示会を行い、それがきっかけとなり、伊勢丹新宿店での展示会も開催。実際に手に取ってもらい、魅力を伝えられる機会を増やしていきたい、と意気込みを語った。



一人一人のサイズに合ったものを作りたいという思いから受注生産も行っている。



アオザイからインスピレーションを受けて制作したチュニックとパンツ。今年から新たに展開を始めた。



近江ちぢみという麻の素材を使い、着用しやすいよう設計したオリジナルの半襟袴。

商標

とれたて！

株式会社 トースト

地域性を全面に押し出す商品で

クラフトビールにチャレンジする人を増やしていきたい



株式会社 トースト
常務取締役
せきぐち くみこ
関口 久美子

〒014-1204
仙北市田沢湖田沢字春山37-5
TEL:0187-58-0608
FAX:0187-58-0609
<https://www.orae.net/>



HP

農業を基軸にした企業理念 あきたこまち米で風土を醸す

田沢湖のほとりで「湖畔の杜ビール」を醸造する株式会社トーストは、農業を基軸においしい(安全)、楽しい、心地よいものをかたちにしていきたいという考えのもと、平成10年に創業。秋田を代表する農産物・お米を使ったビール造りを目指し、米を処理するための専用釜を設置している。醸造を担当する常務取締役の関口久美子さんにお話を伺った。

「創業当時から造っているあきたこまち米を使用したビールは、当社の理念を反映した商品。オールモルトとは異なり、あきたこまち米を使うことでスッキリと軽快な飲み口になり、どなたにも楽しんでいただけるスタンダードな味わいに仕上がっています」。

秋田新幹線こまちの開業にちなみ「あきたこまちラガー」という商品名で販売し、その後、新型のスーパーこまちに切り替わったタイミングで「紅こまち」という商品名になった。

今回、改めて秋田らしさを打ち出し、同社の看板商品として周知するため、デザインを一新し新たな商品名を考案することになった。

間口を広げて、新たな層へ ブランド認知を広げる役割を

新たな商品名は秋田のアイコンである秋田犬を冠した「秋田犬BEER®」。秋田犬の顔を印刷したラベルが目を引く。「いわゆる“ジャケ買い”の需要も多いようです。秋田の商品、秋田のビールであることを伝える役割に加え、これまでアプローチできていなかった層に認知を広げていきたいという思いがあったので、狙い通りの効果が得られたと感じています。この商品がきっかけになって、当社の他の商品や、クラフトビールを飲んでみようと思っていただければうれしいです」。

商品名は活性化センター内のINPIT秋田県知財総合支援窓口をサポートを依頼して商標登録した。

「これまでも『味わい天空®』などの主力商品については商標権を取得しています。商標は戸籍と同じで在所を明らかにすることで、トラブルを未然に防げますし、販売店の安心や信頼に繋がります。秋田犬という言葉が、秋田以外の場所で使われたりせず、秋田の酒造業界でもうまく活用できるよう、役立てられればと思います」。



通常、ビールの醸造所は2釜方式だが、ここでは米を糖化させるための専用窯も設置されている。



ビール醸造所には、『湖畔の杜レストランORAE』が併設され、レイクビューで出来立てビールが味わえる。



ソーセージや調味料などを販売するセレクトショップ「ナラの木の下で」を併設。



素朴で懐かしい味を追究

ふるさとを思い出す



きむら よしのぶ
木村 吉伸

〒019-0112
湯沢市下院内字常盤町91
TEL:0183-52-3650
FAX:0183-52-4570
https://iburigakko.com/



HP



東京にいる秋田県人の心を掴んだ「いぶりがっこ」

株式会社雄勝野きむらやの代表取締役・木村吉伸さんは3代目だ。初代である祖父と2代目である父がともに立ち上げたのが昭和38年のことである。同社では人気商品の味噌漬けを始め、漬物グランプリで受賞した「大長いぶりにんじん」や「みずのまつこ」などが開発されてきた。

「創業当時は山菜の味噌漬けや粕漬けから始まりました。漬物は全国にある食文化です。初代が自分たちの商品を首都圏で販売をすると、他の漬物店では看板商品を持っていることに気づいたそうです。私たちも特色のあるものが必要だと感じ、燻したたくあんを作ろうと考えたのが始まりでした。試行錯誤の末、できあがったものを『いぶりがっこ』と命名し、販売を開始しました」。

天日干しのたくあんを作ることができない地域では、囲炉裏で干したたくあんが伝統食のひとつだったというが、昭和30年代に入ると家庭に薪ストーブが普及したことで囲炉裏がなくなり、作る家も減っていたという。

「東京には集団就職で秋田から上京した人たちが多く、彼らにとっては懐かしい味です。故郷を離れた彼らの心を掴んで少しずつ

ファンが付くようになり、商売として軌道に乗るようになったのは平成初期です」。

手間を惜しまず、昔ながらの作りを大切にす

いぶりがっこの製造について木村さんに伺った。

「大根を吊るし、薪を燃やして燻すという弊社の製法は、とても原始的で人の力を要します。その上、大根は重いし、火の調節も欠かせません。でもその手間が豊かな風味に繋がっています」。

秋田はゆっくりと低温で発酵できる環境に恵まれていることから、同社ではあえて作り方を簡略化せず、環境を活かした昔ながらの手法にこだわっている。そこにはどんな意図があるのか。

「いぶりがっこは製法がシンプル。だからこそ材料を厳選し、手間を惜しまずに手仕事を基本にして漬け込み、当地の気候風土でゆっくりと熟成させます。そこにストーリーが感じられ、購入者にとっての付加価値となっています。最初は東京に住む秋田出身の人たちのほうが反応してくれ、広めていただいたと思っています」。

今後も現在の製法を大事にしながら「きむらや」にしか作れない味を追究していきたいと語る木村さん。

「ふるさとを思い出させる昔ながらの味わいと魅力ある商品を開発し、広めていきたいと思います」。



販売スペースには、さまざまな漬物商品や燻液を活用したクラフトビールなどの商品が並び。



大根を縄で編む方法を取らないメーカーも増えていますが、同社ではあえて手間のかかる昔ながらの製法を採用。



にんじんやさくらんぼ、みずといった素材を使ったバラエティ豊かな漬物が食卓を彩る。

令和7年度

第1回 首都圏・中京圏・東北地区発注等情報報告会

販路開拓アドバイザーなど4名による発注動向等の情報提供および個別相談

あきた企業活性化センターでは、首都圏・中京圏・東北地区に販路開拓アドバイザー及びコーディネーターを設置し、発注企業の情報提供や同行訪問など県内企業の新規発注先の確保に繋がる活動を行っています。令和7年度第1回目の報告会が6月5日に開催され、県内企業43社、59名(オンデマンド含む)が参加しました。各アドバイザーから直近で訪問した各社の景況を含めた報告が行われました。



首都圏南部担当

にしお あきら
西尾 朗 (販路開拓アドバイザー)
日本ビクター(株)で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。小型モーターの開発及び海外駐在で培ったキャリアを活かす。

令和6年10月から令和7年3月中旬まで、45社の企業を訪問。多くの企業が景況について上向きあるいは横ばいと回答する一方、先行きの不透明さを感じている企業が多い。取引成約数を増やすためには、差別化できる自社の強みを持ち、積極的に企業訪問して顧客との良好な人間関係を構築する事が重要。



東北地区担当

たかはし あきら
高橋 彰 (販路開拓アドバイザー)
県内のもづくり企業で28年勤務。製造から工程管理、営業と幅広い分野を経験。当センターの受注マッチング支援スタッフとして多数の企業をマッチング成立へと導いた実績を持つ。

令和6年10月から令和7年3月に東北を中心に100社へ訪問。うち、新規訪問は21社。直近の景況感としては、半導体関連が全体的に停滞気味。農業設備・機械関係では、米の価格上昇により大規模農家の設備投資が増えている。AI関連の高性能半導体の需要は増加している状況で、多くの企業がコスト要求・難易度の高い加工・少量多品種に対応できることを求めている。



首都圏北部担当

あべ のりお
阿部 典男 (販路開拓アドバイザー)
民生用・産業用各種プリント基板及び電子デバイスの開発・製造・販売を行う日本シイエムケイ(株)に33年間在籍。東日本営業本部部長、本社営業本部副本部長を歴任した。

令和6年10月から令和7年3月までに48社を訪問し、見積依頼や企業紹介に繋がった案件は63件となった。訪問企業の景況は低調で、前期に比べ下向きと回答する企業が増加している。特に国内自動車産業は米国の関税問題により設備投資が停滞。今後サプライチェーンの組み替えが起れば、中小の部品メーカーに大きな影響が出るため、今後も動向を注視していきたい。



中京圏担当

たかはし けんえつ
高橋 憲悦 (マッチングコーディネーター)
35年間外資系自動車部品会社で勤務。幅広い設備に知見を持つ。現在は中京圏企業のニーズ収集と情報発信を通じ、県内企業への改善提案や新規取引の促進に取り組む。

今年度就任した高橋氏からは参加企業に向けて挨拶と自己紹介をした。「県内企業間の連携やマッチングの推進を図るパワーアッププロデューサーとして、また、中京圏の自動車メーカーを訪問してニーズを掘り起こし、県内企業の製品や技術をアピールするマッチングコーディネーターとしても支援していきます。秋田の強みを整理し、新たなビジネスチャンスの創出に繋げていきたいと思っています」。

相談者の声



〒012-0801
湯沢市岩崎字壇ノ上8-8
TEL:0183-79-5515
https://www.tks1989.com/



HP

株式会社TAKASE

専務取締役 安倍 聡 さん

当社は板金加工および金属焼付塗装を専門に行っています。自分たちだけで全体的な市場動向を掴むことは難しいので、こうした報告会で、全体的な景況、業界の実情をお聞きできるのはありがたいです。これまで、何度かアドバイザーの方に同行していただき企業訪問も行いました。取引実績のない企業に単独で伺うのはハードルが高いため、非常に心強いですね。今後も積極的に活用していきたいと思っています。

経営 サプリメント

テーマ

農商工連携のススメ

農商工連携の基本的な内容からその進め方、
多様な取り組みについてご紹介します。



秋田県よろず支援拠点
ジェネラルコーディネーター

藤嶋 智
Fujishima Satoshi

【プロフィール】

大館市出身。首都圏の製薬会社で医薬情報担当を経て、平成2年に秋田県庁に入庁。秋田県では、農林水産部の技術職員として、主に県北地域の地域振興局に勤務し、農業の技術指導及び経営支援等の業務に従事。この間、農業経営者の資金利用改善計画の作成支援や6次産業化や農商工連携などの地域素材を活用した付加価値の創出に関する支援も行う。平成25年に中小企業診断士登録、令和7年3月に秋田県を退職し、同年4月から秋田県よろず支援拠点にてコーディネーターに就任。

【お問い合わせ】

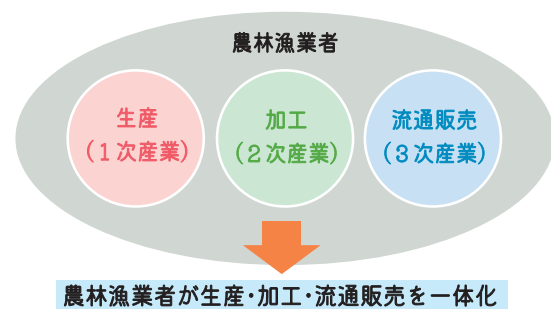
秋田県よろず支援拠点 TEL .018-860-5605

国や自治体では農商工連携の促進を目的とした多様な支援制度を整備しており、新しい事業を創出する機会が増えています。経営者にとって、農商工連携は単なるCSR活動ではなく、収益性と持続可能性を兼ね備えた事業活動が期待できる分野です。

01 6次産業化と農商工連携の違い

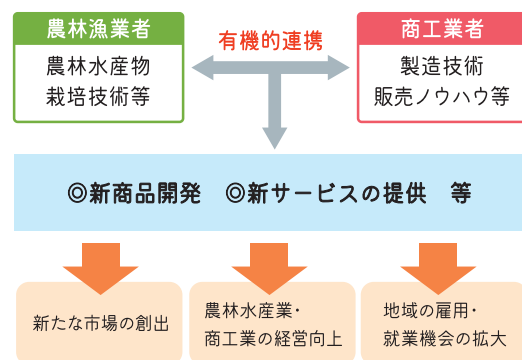
① 6次産業化とは

農林漁業者(1次産業)が、自ら加工(2次産業)や流通・販売(3次産業)に取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、地域経済の活性化を図る取り組みです。



② 農商工連携とは

農林漁業者と商工業者が有機的に連携し、それぞれの有する経営資源を互いに持ち寄り、新商品・新サービスの開発等に取り組むことです。



6次産業化では農林漁業者が自ら手掛けることで付加価値を高めることを目指しますが、農商工連携は、農林漁業者と商工業者が連携し、お互いの強みを活かして新しい価値を創造することを指します。

02 農商工連携の認定要件

① 農林漁業者と中小企業者が有機的に連携すること
「有機的連携」とは、通常のビジネス上の取引関係

を超えて協力することです。単なる原材料の売買、業務の受委託や資産の賃貸借などは該当しません。

② お互いの「経営資源」を有効に活用すること

連携の相手方が持っていない「経営資源」、自分の「経営の強み」をお互いに活用することが必要です。経営資源には、資産や技術・技能、ノウハウ、知的財産などが含まれます。ただし、単に“お金”を出しただけでは経営資源とは認められません。

③ 「新商品・新サービスの開発等」を行う事業であること

新商品・新サービスとは、取り組みを行う事業者にとって、これまでに開発や生産・提供したことのないものであれば認められます。新たな事業展開にチャレンジするものであれば幅広い事業が対象となります。

④ 農林漁業者と商工業者の「経営改善」が実現すること

この取り組みを実施することにより、農林漁業者と商工業者が“Win-Win”の関係を築き、共に経営が改善することが重要です。

03 農商工連携を進めるためのステップ

① 地域資源とニーズの分析

どのような資源が活用できるか、地域の課題は何かを調査する。

② 異業種とのネットワーク構築

農林漁業、商業、工業の関係者が交流し、協力体制を整える。

③ 具体的なビジネスモデルの設計

製品開発、販売戦略、流通体制などを策定する。

④ 試験的な取り組みの実施

小規模なプロジェクトを試しながら、成功事例を積み重ねる。

⑤ マーケティングとPR

消費者へのアピール方法を考え、SNSやメディア活用を行う。

04 農商工連携の新たな潮流

① 地域資源を活用したブランド化

地域の特色ある農産物や伝統工芸を活かし、独自のブランドを確立する動きが活発化しています。例えば、特産品を活用した新商品の開発だけでなく、観光と連携した体験型プログラムの提供などがその例です。

② デジタル技術の活用による事業成果

農商工連携の成功には、デジタル技術の活用が重要な鍵を握ります。農林漁業者と商工業者間の円滑な情報共有による連携体制が構築できます。

●オンラインマーケティングとEC活用

地域特産品や農産物を国内外へ販売するため、ECサイトやSNSを活用したマーケティング戦略は有効になります。例えば、InstagramやFacebookを利用して、伝えたい情報を物語のように紹介することで、消費者の関心を引くことが可能となります。

●スマート農業との連携

農業生産の現場においてもIoTやAI技術を活用する生産者が増えています。デジタル技術を積極的に導入することで、事業の成長スピードを加速させることができます。スマート農業の目的には、省力化だけでなく農産物のブランド化も含まれています。

③ 持続可能性を意識した経営戦略

地域資源の活用と環境配慮型商品開発は、持続可能なビジネスモデルの構築に役立ちます。規格外の野菜を活用した加工食品の販売は、食品ロス削減につながります。

SDGsへの取り組みを企業のブランド価値として打ち出せば、消費者の共感を得やすくなることが期待できます。持続可能な取り組みや環境負荷を減らす取り組みは、エシカル消費の促進にも繋がります。

近年は、農林水産物に限定せず、地域に存在する自然、歴史、文化、産業などの資源を活かし、新しい価値を生み出す「地域資源活用価値の創出」によって、地域の魅力を高め、経済や社会の活性化につながることを期待されています。

「地域資源活用価値の創出」は多様な取り組みが可能

「農産物、景観」×「加工販売、観光・旅行」×「農林業者、地元企業」

「森林」×「スポーツ」×「ベンチャー企業」

「農産物」×「加工販売、観光・旅行、教育」×「農林業者、地元企業」

「農村風景」×「体験、旅行、教育」×「農林業者、地元企業」

「自然、歴史」×「体験、旅行、教育」×「地元企業」

「○○○」×「△△△」×「※※※」…

農商工連携をお考えの方は

秋田県よろず支援拠点 にぜひご相談ください。

杜氏と蔵を革新力。

令和七年 全国新酒鑑評会
金賞受賞

高清水は二十五回連続金賞受賞

純米大吟醸 パック

九〇〇 ml

税込 一五一八円

きょうかい
一八〇一 号 酵母 と

秋田酒こまちが

織りなす

軽妙洒脱な

純米大吟醸

賛助会員広告

秋田酒類製造株式会社 秋田市川元むつみ町4番12号 TEL.018(864)7331(代)

飲酒は20歳になってから・飲酒運転は法律で禁止されています・お酒はおいしく適量を・妊娠中や授乳期の飲酒はお控えください

あきた企業活性化センターからのお知らせ

2025年度 専門家派遣事業

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。

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、企業等の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

派遣日数は最大延べ2日間で専門家の謝金を全額補助します！

お問合せ 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 HP:<https://www.bic-akita.or.jp>

あきた企業活性化センター

あきた企業活性化センターからのお知らせ

皆様の声をお聞かせください！

〇〇が面白かったためになった

△△をもう少し□□にしたらどうか

▲▲会社がやっている■■を上げて欲しい

●●のテーマについて紹介してほしい

など…

本誌を読んだ感想や要望など、皆様のご意見をお待ちしております

ご連絡はこちらから▶ 総合相談課 soudan@bic-akita.or.jp

ご意見フォーム

あきた企業活性化センターからのお知らせ

事業のお悩み ございませんか？

もしかするとそれは「デザイン」を活用することで解決できるかもしれません。
あなたの会社の小さなギモンも、大きなテーマも、一緒に考えます。

相談無料

公的窓口

相談料は一切かかりません。

内容は相談以外に使用することはありません。

商品が思うように売れない…

自分の取り組みを知ってほしい！効果的なPR方法ってある？

リピーターが減ってきた…何か手を打ちたいけど、アイデアが浮かばない

商談会に出展しても、商談成立まで結びつかない…

パッケージデザインをリニューアルしたいけど、どこに頼めばいい？

デザイン費の相場って、実際どのくらいなの？

新商品開発がなかなか進まない

県外に新しい販路を開拓したい！

無料で相談できる窓口があります！

あきた産業デザイン支援センターでは、秋田県に拠点を置く事業者さまの商品開発・販路拡大・PRなどに
関する課題解決をデザイン活用の視点から支援しています。まずはお気軽にご相談ください！

あきた産業デザイン支援センター

AKITA INDUSTRIAL DESIGN SUPPORT CENTER

☎ 018-860-5614 直通番号

✉ info@idsc-akita.net

ホームページ

公益財団法人あきた企業活性化センター 総合企画部 知財・デザイン支援課内

〒010-8572 秋田県秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階

月曜日から金曜日 午前8:30～午後5:15（祝日、年末年始を除く）

※当センターではデザインの制作業務は受託しておりません。ご希望の方にはデザイナーのマッチング支援をいたします。