

秋田県内中小企業の皆様へ

企業の災害対策セミナー

従業員の皆様をお守りするための事前の備え

参加費 **無料**

定員（先着順）

30名

11月7日(金)

10:00~11:30

秋田県庁 第二庁舎 3階 31会議室

〒010-8572 秋田市山王3丁目1-1



BCP策定・見直し
ワークショップ

東京海上日動火災保険株式会社



BCP・安否確認
一元管理ツールや
備蓄品の情報提供

東京海上レジリエンス株式会社



県補助金説明

秋田県 産業労働部
地域産業振興課

【参加お申し込み】 締切：**10月31日(金)**

①右記QRコードを読み取って申込フォームへアクセスし、必要事項をご入力ください。下記URLからでもご入力いただけます。Zoomでご参加いただく場合、開催日までにメールでID・パスワードをご案内申し上げますので、アドレス入力誤りにご注意ください。

<https://forms.office.com/r/6G569y4yU1>

②QRコードでのお申込みができない場合のみ、裏面の申込書をメールかFAXでお送りください。

お申込みフォーム



共催：秋田県、東京海上日動火災保険株式会社

後援：秋田県商工会議所連合会、秋田県商工会連合会、秋田県中小企業団体中央会



白神山地の水に惹かれて。
サステナブルに、確かな化粧品を作る

経営探訪 [株式会社アルビオン]

04 活用事例

株式会社 八郎潟印刷
ハンサム侍

06 オンリーワン企業

ジョイタム 株式会社

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



白神山地に湧く天然水と世界自然遺産の麓という環境に魅力を感じ、
藤里町に研究所を設立。研究と農業、そして醸造。幅広い事業を展開。



株式会社アルビオン 白神研究所

世界自然遺産・白神山地のある藤里町。ここに日本を代表する高級化粧品メーカー・アルビオンの研究所がある。同社は希少性とブランド維持のために、化粧品専門店と百貨店のみでの販売に特化するなど、独自の戦略を掲げているという。株式会社アルビオン 白神研究所の所長である小平努さんに、アルビオンが藤里町に研究所を設けた理由や、藤里町で手掛ける多様な活動についてお話を伺った。

所長 小平 努

〒018-3205
山本郡藤里町粕毛字清水岱5-9
TEL 0185-71-4181
FAX 0185-79-1030
<https://www.shirakami.albion.co.jp/>



HP



世界的な高級化粧品メーカーの商品開発を支える研究所

株式会社アルビオンは化粧品の原材料研究から自社で行っており、国内外に4つの研究施設がある。そのうちのひとつが藤里町にある「白神研究所」だ。

所長の小平さんが研究施設を藤里町に設置した理由をこう語る。

「世界自然遺産である白神山地は、何千年もの間人の手が入らず、生態系が昔のまま保全されています。化粧品の製造には水が非常に重要ですが、白神山地の水は硬度が低く、超軟水。ミネラルに含まれる金属イオンは水のなめらかさを奪い、化粧品製造においても邪魔になってしまいます。これは化粧品を作る上で除去している要素ですが、できるだけ生きた水を使いたく、超軟水の白神山地の水に魅力を感じました。また、この水が藤里町との出会いのきっかけでしたが、白神山地という世界自然遺産の麓の自然風土も、化粧品の原材料となる植物にとっても恵まれた環境であると考え、平成22年、研究所を新設しました」。



農園で育てられた植物は、自社での使用のほか、フランスへも輸出されている。有機JAS認証を取得済みだ。

植物の効果効能を最大限引き出す確かな原材料開発のための農業も

自社で化粧品の原材料を作るのは、他社との差別化を図り、より付加価値の高い製品を生み出すためだ。また、植物は有機栽培で育てているが、環境への配慮だけでなく、優秀な株の選択という目的もあるという。有機栽培にする



アルビオン白神ファームで育てられたヨモギの刈り取り作業。

ことで環境に弱い個体は淘汰され、強いものだけが生き残るからだ。平成30年には有機JAS認証を取得し、その農法の信頼性も証明されている。

「白神山地の麓という素晴らしい環境の中、自社で原材料を研究・栽培していることを県内外の皆さんに広く知っていただきたいと思い、SNSやラジオ番組などでも積極的に発信しています。研究所には県内出身者も多く、地域の方々にも広く深くご協力いただいていることもPRしています。」と話す小平所長。土地の豊かさを活かし、地域とのつながりを大切にしながら日々取り組んでいる。

町の特産品・ワインの再建に尽力サステナブルな取組が広がる

同社はワイナリーを開設し、ワインづくりにも取り組んでいる。化粧品の原材料となるブドウ「ヤマ・ソービニオン」を有用植物として活用する研究の開始に併せ、地元で担い手が少なくなっ



収穫された植物を洗浄し、乾燥。施設内はハーブの香りが漂う。

きたブドウ畑も引継ぎ、同社で栽培している。

「化粧品にはブドウの種を使い、果汁をワインとして活用しています。結果として無駄のないサステナブルな取組になりました。ワインは町から委託を受けて特産品である『白神山地ワイン』を醸造している他、一部自社のオリジナル商品も作っています」。

この研究所でこれまで原材料開発に活用した有用植物は、シャクヤク、ヤマヨモギなど全部で12種類。

「化粧品の原材料開発は、化粧品としての有用性だけでなく安全性などの確認もしなくてはならないハードルが高い挑戦です。ですが、今後もこの自然豊かな地から当社のブランドを一層高めるような新たな商品開発を進めたいと考えています。さらに新たなチャレンジとして、バイオマスとなる植物の栽培や、植物の残渣を堆肥化して畑に戻す環境再生型農業にも取り組んでいます。」と語ってくれた。



アルビオンのいくつかの商品で、白神研究所で栽培されたブドウやシャクヤクのエキスが使用されている。

設備貸与

株式会社
八郎潟印刷

お客様を喜ばせたい。
堅実一路を社是として
地域密着の印刷業を営む



気軽に相談してもらえる
関係性を大切に、
提案力を高めていきたい！

印刷はもちろん、デザイン制作も行う

今年で創業53年を迎える株式会社八郎潟印刷。代表取締役の工藤幸子さんの夫が20歳のころ、印刷業の経験を活かして開業したのが始まりだ。初代が退任することとなり、工藤さんが代表取締役に就任したのは、平成14年のこと。拠点である八郎潟町を中心に、中央地区・県北地区に事業を展開している。

チラシやポスターの印刷を始めとし、冊子制作（パンフレットや記念誌、広報誌）の案件などの受注も行っている他、自社にデザイン制作を行う部門もあるため、デザイン提案のコンペティションにも積極的に参加している。

設備として、印刷機は5色機、2色機、単色機を備えている。印刷業は紙代や刷版代などコストがかかるうえ、昨今の原料高騰の影響を色濃く受けている。また、地域の仕事を多く受ける特性から、ロットが小さい案件が多いのが特徴だ。そこで同社は、印刷枚数に合わせた印刷方法などを提案し、顧客にとってもメリットを感じられるよう丁寧な対応を行っている。



同社の強みは地域密着スタイル。
ロットの少ない会報誌などの印刷も請け負っている。



設備貸与の制度を活用して更新したCTPで作った版。
印刷業にとっては、必要不可欠の設備だ。



自社に備えている制作部門の様子。
顧客からもらった原稿を元に、DTPによる組版を行っている。

自社の業務範囲を広げ、顧客を喜ばせたい

印刷業は設備の更新も定期的に行う必要があり、昨年印刷機にかける版を作る「CTP」という機械を、現像処理を行わなくてもよい「無処理版CTP」に更新した。現像液や定着液が不要となり、環境負荷の軽減や作業効率の向上になった。

今回のCTP更新には、開業当時から相談している活性化センターの設備貸与制度を活用した。

「ハード部分の相談ができ、設備貸与の制度を活用できるのは本当に助かっています。これまでも経営に関わるさまざまな相談をしてきましたが、いつも心強く感じています」と工藤社長。

今後は、請け負える業務の幅を広げていきたいと考えているという。

「社員からも積極的に新しいことに取り組みたいという声があります。例えば、ドローン撮影のサービスも社員の声から実現しました」。

地域の企業から学校まで、これまで印刷を行ってきた取引先との付き合いに誠実に向き合いながら、より多くのお客様に喜んでいただける企業となるよう、取り組んでいきたいと語った。



くどう さちこ
代表取締役 工藤 幸子

株式会社 八郎潟印刷
〒018-1606
南秋田郡八郎潟町夜叉袋字沖谷地241-3
TEL:018-875-4005
<https://www.hachiprint.jp/>



H P

▶活用事例
設備貸与

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】
設備支援課
TEL.018-860-5620

デザイン支援

ハンサム侍

ユニークなブランド名と
地域色豊かな商品で
鹿角の魅力を売り出す



新鮮な生ホルモンを使い、
鹿角のソウルフード
「鹿角ホルモン」を全国に！

インパクトのある名前でラーメン店を運営

平成29年、鹿角市花輪に開店したラーメン店「ハンサム侍®」を運営する館花和明さん。以前から食べ歩きが好きで、当時大学生だった息子に連れられ、県外でいわゆる「二郎系ラーメン」を食べたことをきっかけに、その中毒性を感じ、鹿角にこのジャンルのラーメン店を作って、新しい文化を取入れたいと創業を決意した。館花さんは以前から取り組んでいた石材の輸入卸などの事業の傍ら、初めて飲食業に挑戦。そのユニークな店名は、常にハンサムな気持ちと、武士の精神を重んじたいということから命名。今では鹿角の若者を中心に人気のラーメン店となっている。

この「ハンサム侍®」のブランドで加工品を作りたいと考えた館花さん。幼いころから食べていた鹿角ホルモンを新鮮な状態で加工し、そのおいしさを届けたいという一心で、業者に粘り強く交渉。仕入れが可能となり、商品化する運びとなった。平成30年に取得した物件を加工場に改修、1年ほど試行錯誤を重ねて味の研究を進めた。



武士の精神を大切にしたいという館花さんの思いを形にし、若い世代にもリーチできるロゴデザインだ。



ジンギスカン鍋で食べるのが特徴の鹿角ホルモン。
自宅ではホットプレートやフライパンで食べる家庭が多い。



工場内の加工風景。ホルモンのほか、牛、豚、鶏、鶏モツ、レバーなどの味付肉を商品化している。

鹿角のソウルフードを全国へ広めたい

パンチのある味わいよりも少しマイルドな味を目指して開発された鹿角ホルモンは、令和5年に販売を開始した。商品名は「ハンサムホルモン」だ。

ある時、商標登録について活性化センターに相談。知財・デザイン支援課の支援のもと、「ハンサム侍®」の商標を令和5年12月に取得した。その後も、自身でデザインを行っていたパッケージデザインを一新することとなり、再び相談。「今年はトレードショーへ出展し、さらに今後は全国展開もしていきたいと考えているため、目を引くパッケージにしなければ」と思い相談しました。

新しいデザインは豚のキャラクターが引き立つスタイリッシュなもので、その出来栄に満足していると話す館花さん。現在、加工品はハンサムホルモンのほか全部で7種類。商品は県内スーパーのほか、県外スーパーでも販売されており、オンラインストアでも展開中だ。今後も新たな商品開発を精力的に進めていきたいと意気込みを語ってくれた。



たてはな かずあき
館花 和明

ハンサム侍（工場）
〒018-5201
鹿角市花輪字下町88
TEL:0186-22-7370
<https://handsome-samurai.jp/>



H P

▶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



図面が読み解けなくても 誰でも作れる体制を確立！？

only 1 オンリーワン企業
company



ジョイタム 株式会社

制御盤の製造を請け負う鹿角市のジョイタム株式会社。ここではなんと、専門知識を持たないスタッフでも製造を行える独自の分業スタイルを確立したという。その経緯について伺った。



取締役社長 **根本 宗尚**
〒018-5334
鹿角市十和田毛馬内字南陣場35
TEL. 0186-25-8135
<https://joytam.jp/>



HP

価格競争からの脱却を図り 専門的な制御盤製造に進出

鹿角市のジョイタム株式会社では、工業用機械等で使用される制御盤・ハーネスの製造を専門に行っている。前身は家庭用プリンターなどを製造する企業の鹿角工場として稼働していたというが、本社の意向によって閉鎖となった。当時の工場長（現会長）が、閉鎖によって職を失う従業員のため、平成24年、ジョイタム株式会社を設立。現在、取締役社長を務める根本宗尚さんにお話を伺った。

「前身の工場と同様に量産品を作っているのは、大手に価格で太刀打ちできなくなるの考えのもと、新たな製造分野として、制御盤部門を立ち上げ、これまで行ってきたラインを組んだ流れ作業を利用し、多品種小ロットの製造ができないかと試行錯誤してきた経緯があります。通常、制御盤の製造は専門的な設計図を読み解いて一人が1か月ほどかけて製造を行います。これをいかに分解・分業し、誰もが作れるようにするか、5～6年かけて模索しました。今は図面を分解する専門チームができ、それらを指示書に変換してどんな人にも分かる形にしています」。



本社工場を含め、拠点は3つ。
本社工場では指示書を作成する工程を含め、5つの工程がある。



専門的な図面を読み解き、分業のための指示書を作成する部署。
複雑な図面を短時間で指示書に置き換えている。



外国人労働者も活躍中で、真剣な表情で配線作業を行っている。

誰でも作れる体制により 子育て中の人働きやすい

専門知識のない従業員が分業して製造できる体制のメリットは何か。

「異なる工程を同時に進めることで、短納期を実現できました。納期が短い分、急な案件にも対応できる柔軟性につながっています」。

現在従業員は170名弱。女性が多く、子どもがいる人にも働きやすい環境を重視し、家庭の状況に応じて出退勤の時間が調整できる変形労働時間制を採用。分業体制だからこそ、可能な制度だ。

根本社長が力を入れているのは人材教育。現場に入る前に時間をかけて教育する制度に切り替えたことで、製造業未経験の若い世代からの応募も増えている。

「半年に1度、個別面談を実施しています。直接従業員の気持ちを聞く機会を設けたい。また、子育て中のお母さんたちには週2回でもパートで入ってもらい、安心して働けることを知ってもらいたい。時間の余裕ができたなら、正社員として働いてもらえたらと思っています」。



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8か所で、今年度も「秋田県よろず支援拠点出張相談会」を開催しています。
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。



モネイ お菓子工房ルノワで作っている看板商品のラスク。
かわいらしい見た目が目を惹く。

9月8日、湯沢商工会議所で開催された出張相談会に訪れた諸越博子さんは、自身が代表となって新たな菓子店をオープンする予定。この日はコーディネーターの佐藤茂樹さんに、開店後の販路開拓・拡大に向けてどう取り組むべきかを相談していました。

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	
	大館市	毎週火曜日	大館商工会館	
	湯沢市	毎月第1水曜日	湯沢市役所	
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

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。



利用者の声



モネイ お菓子工房ルノワ 代表 諸越 博子さん

湯沢市で17年ほど勤務していた菓子店が6月に閉店し、同じ場所で前店舗の製造ノウハウを引き継いだお店を自分で開業することにしました。8月からテスト製造と販売を始めており、まもなく本格オープンを迎えます。以前は従業員が7人いたので百貨店などへ卸すこともできましたが、一人で始めると、製造量が全く異なります。店名も変わるので知名度もありません。地元中心に、一人でできるキャパシティでスタートし、まずは名前を知ってもらってから始めようと考えており、この相談会では、販路について今後どう進めていくか、佐藤コーディネーターからアドバイスをもらっているところです。これから菓子業界はイベントが続きますので、製造計画を立てて進めていきたいと思います！

〒012-0855
湯沢市愛宕町4-1-29
TEL.0183-56-8366
<https://www.instagram.com/monei8366/>



instagram

経営 サプリメント

テーマ

あなたの会社で使える？ 使えない？ コンサルタントのフレームワーク

経営戦略を考えるカギとなるフレームワークについて
図式化し、さらに3つの分析を詳しく解説します。



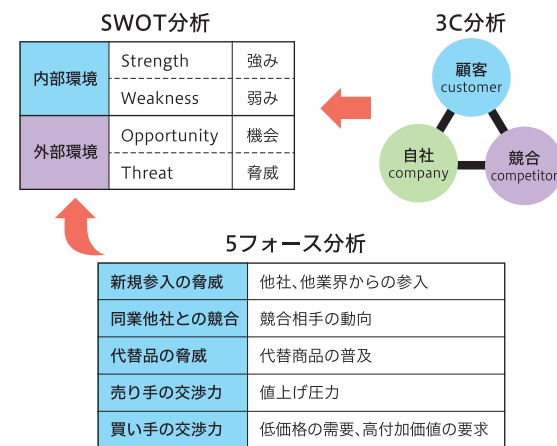
秋田県よろず支援拠点
ジェネラリストコーディネーター
櫻田 誠二
Sakurada Seiji

【主な経歴】
鹿角市出身。
地元金融機関に38年間勤務し、経営に関すること、ライフ
プラン上のアドバイスを行う。
中小企業診断士、1級ファイナンシャルプランニング技能士、
宅地建物取引士の資格を保有しており、少しでも事業を
良くしていきたいと考えている経営者に寄り添い、伴走
支援を行っている。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点 TEL .018-860-5605

01 フレームワークとは

中小企業診断士が企業の経営戦略を提案する際に、
様々なフレームワークを利用しています。
代表的なものを図式化するとこんな感じです。



02 3C分析とは？

3C分析は、経営戦略やマーケティング戦略を
考えるうえで、最初に行う基本的な手法です。

① 基本的な3つの視点

3C分析の目的は、「市場で勝てるポジション」を
見つけることです。

たとえば、顧客ニーズ(Customer)にマッチし、
競合他社(Competitor)よりも優位性があり、自社
(Company)の強みを活かせるような市場・商品・
サービスの方向性を見極めます。

② 実際の活用例

たとえば、地域密着のパン屋を例に考えてみましょう。

◎ Customer(顧客)

地元の主婦層や高齢者がメイン顧客であり、健康
志向が高まりつつある。

◎ Competitor(競合)

大手チェーンベーカリーやスーパーのパンは、
価格は安いが一面的。

◎ Company(自社)

無添加・手作りパンに強みをもち、地元産小麦を
使用し差別化できる。

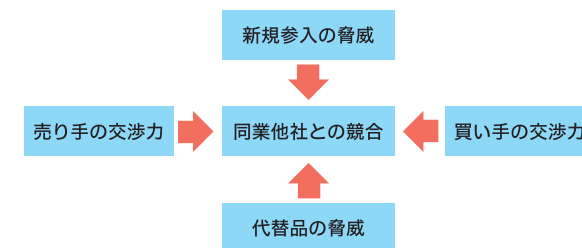
この場合、「地域の健康志向層向けに、
無添加・地産地消を前面に出す戦略」が有効と判断できる

※3C分析は、兵法書「孫子」の有名な故事に喩えることができます。“彼(=顧客、競争相手)を知り、己(=自社)を知ることにより、百戦(=ビジネス)をして、殆うからず(=うまくいく)”として、彼等の状況を把握することが重要であると現代風に解釈することができます。

03 5フォース分析とは？ (ファイブフォース分析)

ハーバード大学の経営学者マイケル・ポーターが提唱
した、業界の競争構造を分析するフレームワークです。

企業を取り巻く「5つの競争要因(フォース)」を
把握することで、業界の収益性や自社の戦略ポジ
ションを考える材料になります。イメージとしては、
こんな感じです。



① 新規参入の脅威

新規参入の脅威の大きさは、その業界への参入
障壁の高さを示します。

新規参入障壁の高い業界は、資本・技術・規制・ブラ
ンドなどの面で新規参入が困難な業界(代表的なも
のは自動車産業など)であり、業者の地位が安定しや
すく、価格競争が比較的抑えられる傾向があります。

逆に新規参入障壁の低い業界は、資本や技術が
少なくても比較的簡単に参入できる、飲食業・小売業
などがあり、新規参入が多いため、競争が激しく価格
が下がりやすい傾向があります。ブランド・接客・
地域密着などによる差別化が不可欠です。

② 同業他社との競合

同業他社との敵対関係が強ければ、競争激化により、
企業の収益性が低下する可能性が高くなります。
敵対関係の強さの決定要因は、業界内の競合相手の
数やその業界での規制の有無等が挙げられます。

③ 代替品の脅威

現在の製品やサービスに対して、「別の方法・手段
で同じニーズを満たす」製品・サービスが現れること
で、顧客がそちらに乗り換えるため、自社の売上げ
減少、収益悪化のリスクを意味し、例えば、飲食店に
対するスーパーの中食・惣菜、コンビニ弁当などが
代替品の脅威となります。

対抗策としては、自社内に代替品を取り込む(飲食
店における弁当販売等)という戦略が考えられます。

④ 売り手の交渉力

売り手(供給業者)の交渉力が強ければ、原材料等の
コストアップとなり、企業の収益性を低下させるリスク

が高くなります。売り手の交渉力の大きさを決定する
要因として、供給業者や代替供給先が少ない、自社に
とって重要な供給品であることなどが挙げられます。

⑤ 買い手の交渉力

買い手(顧客)の交渉力が強ければ、価格引き下げ
圧力によって企業の収益性が低下する可能性が高く
なります。買い手の交渉力の大きさを決定する要因
として、少数の買い手に集中している、自社商品の
差別化ができていない等が挙げられます。

04 SWOT分析とは？

「3C分析」で自社の現状を、「5フォース分析」で業界
分析した結果をもとに、「SWOT分析」をしていきます。
具体的には、『強み』(Strength)・『弱み』(Weakness)
といった内部環境と、『機会』(Opportunity)・『脅威』
(Threat)といった外部環境をマトリックスにして
分析していきます。

以下はSWOT分析の活用イメージ(飲食店の例)です。

強み(S)	弱み(W)
●地元産食材の仕入れルート ●SNSでの口コミ多数 ●ベテランシェフ在籍	●客席が少ない ●立地が悪い ●人手不足
機会(O)	脅威(T)
●地域の観光客増加 ●インバウンド回復 ●地産地消ブーム	●周辺に大型チェーン出店 ●原材料価格高騰 ●感染症リスクの再燃

分析結果より、導かれる戦略案として、「強みを活か
して機会を取りに行く」戦略(例：SNSで地元食材と
観光を結ぶプロモーション)を考えます。

以上、代表的な3つのフレームワークを紹介しましたが、
形式だけに頼らず、現場の実情に即した使い方がカギです。

経営戦略についてもっと知りたいという方は、
秋田県よろず支援拠点 にぜひご相談ください。
お待ちしております。



職場のチームづくりのための コミュニケーション講座

秋田
開催

研修のねらい

経営環境が流動的な昨今、企業が抱える課題も多様化しており、自ら課題意識を持ち、チームで課題解決に導ける人材が求められています。
本研修では、自社の課題に対して、メンバーを巻き込むためのコミュニケーションの取り方や部下指導の方法について事例を交えながら実践的に学び、組織を牽引する人材の育成を目指します。

研修のポイント

- ◎部下指導やコミュニケーションについて理解します。
- ◎チームメンバーとの協働による課題解決手法を学びます。
- ◎チームで成果を上げるための効果的なリーダーシップの発揮法について学びます。

研修 期間	2025年 11/20木・21金
対象者	新任管理者・管理者・管理者候補 ◎初めて部下をもつ人 ◎部下指導に課題を感じている方 ◎チームでの課題解決を目指したい方
定員	15名
受講料	22,000円(税込)
会場	秋田テルサ 秋田県秋田市御所野地藏田3丁目1-1

11/20 (木)	9:20～	オリエンテーション
	9:30～12:30	管理者に求められる役割とコミュニケーション
	13:30～16:30	効果的なリーダーシップの発揮法
11/21 (金)	9:30～12:30	効果的なリーダーシップの発揮法
	13:30～15:30	部下の意欲や自発的行動を促す指導・育成の手法
	15:30～16:30	自身の目指すチームづくりに向けた計画立案
	16:30～	終講式

※カリキュラムにつきましては、一部変更する場合がありますので予めご了承ください。※秋田市では研修のための助成制度がございます。お問い合わせの上、ぜひご利用ください。



有限会社コンサルネット
代表取締役
こばやし しげのぶ
小林 茂之 氏

慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了。民間会社を経て、1992年に独立。企業の人材活性、経営戦略、人事・賃金制度など企業が抱える諸問題に対し実践型のコンサルティングを行い、幅広い分野で多くの成果をおさめている。また、これまでに300社以上の官公庁・企業向けの研修を手掛け、クライアントの状況に合わせたわかりやすい講義には定評がある。



お申込・お問合せ 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中小企業大学校仙台校 〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4丁目2-5 TEL.022-392-8811 FAX.022-392-8812

MORII

「TEAM-MORII」で 次なるステージへ

鍛造品・鋳造品を得意として、
素材調達、切削加工、表面処理、組立まで、
一貫した生産システムにより、お客様のニーズにお答えします。

株式会社 森井

[本 社] 〒144-0055 東京都大田区仲六郷1-9-15 TEL.0182-22-3939
[秋田工場] 〒013-0213 秋田県横手市雄物川町南形字蝦夷塚20-1 FAX.0182-22-3944

賛助会員広告



専門家派遣事業

2025
年度

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

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！

※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。

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

あきた企業活性化センター
HP:https://www.bic-akita.or.jp



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

募集中



※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10月16日(木)まで

申請書受付

令和7年
10月30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



令和7年度 第2回

あきた中小企業みらい応援ファンド事業〔助成金〕

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高付加 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	