

令和8年度 応援ファンド事業 助成金 募集開始



事業名	助成対象事業	助成対象経費	事前相談締切
金額UP しました あきた中小企業 みらい応援 ファンド	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や 新商品開発 等	○原材料費および消耗品費○研究開発に用いる機械装置費※ 又は工具器具費 ※研究開発完了後、開発品の量産への転用が可能となりました。 ○外注 加工費○共同研究費○旅費 NEW ○その他必要と認められる経費	5月18日(月)
あきた農商工 応援ファンド	中小企業者等と農林漁業者が 連携して行う新商品開発や 販路開拓 等	○専門家謝金○旅費○リース・レンタル料○試作費 ○委託費○検査・試験・分析費○共同研究費○産業財産権等 取得費○消耗品費○印刷製本費○広告費○通信運搬費 ○展示会等出展料○会場借料 等	6月16日(火)

詳しくは、センターHPをご覧ください。
事前相談申込様式もHPからダウンロードできます。

あきた農商工
応援ファンド



あきた中小企業
みらい応援ファンド



[お問合せ・申請先] 新事業・設備支援課 TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612 E-Mail: setsubi-ken@bic-akita.or.jp

青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会 2026



令和8年
7月16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

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2026」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8年 5月13日(水)

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。

参加企業

発注120社、受注200社を予定

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/6851/>
【お問合せ】 取引振興課 TEL.018-860-5623 FAX.018-860-5612



ビックあきた Vol.538 2026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 秋田市山王三丁目番1号
TEL.018-860-5603 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。

BICAKITA

元気な企業を応援するビジネスマガジン
Business Information Center

2026 05
vol.538
[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 株式会社セーコン
人生の「春夏秋冬」に寄り添う

経営探訪 株式会社セーコン

- 04 秋田のみなさんこんにちは
株式会社 エス・イー・プロジェクト
- 05 活用事例
有限会社 秋田トランス製作所
- 06 オンリーワン企業
NEGI Content Design Studio
/株式会社 アクトラス
- 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みや
事業をサポートする情報を発信!



人生の「春夏秋冬」に
寄り添う



秋田工場では製品の組立も行われる。

短縮にもつながりました。形になった後も修正やメンテナンスを自社で即座に対応できるのは、わが社の強みです。

医療部品の金型製造には、水を多く使う。清らかな秋田の水と空気があることで、企業の価値は向上した。

「父は秋田へ工場を作ってから、太陽光発電にも取り組んで環境へ配慮していました。取引先を秋田に招待し、この環境を見てもらうことで安心を感じていただく。当社には営業がない分、そういったことで信頼を得ていたと思っています」。

従業員の人生を豊かにできる企業でありたい

鈴木さんは働く人たちの人生を豊かにしたいと語る。

「今は残業無し、休日出勤無しは当たり前。働き方はもちろん、もっと先を考える必要があると思いました。私の目標は『一生働ける会社にしよう』。帰属意識を高めるために福利厚生を充実させ、スキルアップの制度を整えました。働いている方がその企業でいかに成長できるか、それを会社としてサポートしたい。全員が平等な組織づくりを目指しています」。

一方でDXの導入にも取り組んでいる。秋田工場で生産管理と在庫管理のDXを進め、昨年11月から稼働した。これまでは紙やそれぞれが作ったデータで管理をしており、PCの間接業務が増えていたという。

「今後は秋田工場での実績を踏まえ、八石工場でも行っていきます。その上で、一人ひとりが人生を豊かに生きていけるようにサポートしたい。誰も、人生には春夏秋冬がある。それぞれの状況を周囲にも理解してもらい、会社として応援していきたいですね」。

財産である人財（社員）に、企業は何ができるのか。株式会社セーコンの挑戦は始まったばかりだ。



社長も交えた打ち合わせ。垣根を感じない、明るい雰囲気だ。

株式会社セーコン

【秋田工場】
〒019-1702 大仙市北橋岡141-2
【八石工場】
〒019-1701 大仙市神宮寺字八石高野90-1
TEL 0187-72-4588 <https://se-kon.co.jp/>

代表取締役社長
鈴木 浩子 (すずきひろこ)



横浜で創業し、大仙市に2つの工場を構える

株式会社セーコンは神奈川県横浜市に本社を構えるものづくり企業である。プラスチックの射出成形・加工業や金型設計・製造を行っており、設立は1972年。設立当初は本社のある横浜市鶴見区に工場を構えていた。現在の代表を務めるのは、2代目の鈴木浩子さんだ。

「創業者は私の父です。設立から10年の節目に、よりよいものづくりの環境を求め、父の生まれ故郷である大仙市北橋岡に量産工場を設立しました。人口が多い鶴見に比べて空気が澄んでいること、水がきれいなことは、製造業をする

上で恵まれていると考えたそうです。工場を秋田に移転したことで、それをプラスに捉えてくださった取引先も多く、現在も取引が続いています」。

その後、1989年には同じく大仙市の八石地区に工場を設立し、2つの工場での操業を続けている。

「創業したのは高度成長期で、当時は自動車関係やカメラなどの部品を作っていました。その後、電子関係なども作っていましたが、秋田に工場を設立してからは医療製品の分野に進出しました」。現在製造を行っているのは医療系3割、工業系4割、錠前の部品が3割と、バランスが取れている状況だという。

オーダーに細やかかつ、迅速に対応したい

金型の設計・製造も自社で行っている。当初は外注で賄っていたが、細かな対応を迅速に行うためには、自社で対応できるようにしなければならないと判断し、平成に入るところには社内で金型の製造を行うようにした。

「お客様のニーズに対応するための細かな配慮も、自社で製造しているからこそ対応できます。金型の設計・製造ができるようになったことで、首都圏との距離があっても納期



2026年に新しく建て替えた、秋田工場外観。



人の目でひとつひとつ製品を確認し、検査を行っている。



昨年6月に秋田市の誘致企業認定を受けた株式会社エス・イー・プロジェクト。3つの柱を持つ同社が、なぜ秋田に新たに拠点を持ったのか。取締役社長・鈴木善憲さんにお話を伺った。

地域の役に立てるなら、やりがいがある

同社の創業は1978年。コンピューター端末機の組立配線加工を主軸として事業を開始したのが始まりだ。本社は東京、川崎に支社があり、現在はソフトウェア部門、ハードウェア部門、そして建築部門という3つの事業を柱としている。ソフト、ハードの部門はいずれも取引先へ人材を派遣し、保守・運用の部分で企業をサポートすることが主な内容だ。そのため、システム開発の体制を充実するべく、新たな拠点を作りたいて考えていた。採用活動で秋田の専門学校を訪れた際、東北のどこかに支社を設けたいという考えを伝えたところ、すぐに秋田市の担当者から連絡があった。

「専門学校と秋田市の連携が素晴らしいと思いましたし、熱意も感じました。懇親会に参加したり、誘致企業を見学した中で、秋田の企業の皆さんは『秋田を何とかしたい』というお話をされていて、同じ仕事をするならこういった思いのある所で取り組んだほうがやりがいがあると感じ、秋田に拠点を作することを決意しました」。

新卒採用し、4月から稼働スタート！

今年4月1日、秋田支社の稼働が始まった。それに伴い、13名を採用。その多くが新卒社員だ。秋田支社では自社製品の開発業務と請負業務を行う計画だ。昨年内定を出した社員のほとんどが、昨年10月からインターンとして業務に参加し、研修を受けてきた。鈴木社長自身も秋田支社に常駐しており、自身が開発しているシステムの使い方などをレクチャーし、今年2月頃から秋田の社員がシステム開発に取り組み、即戦力となっている。これまで、自社製のシステム開発が滞っていた部分を、秋田が中心となり動かしていく。

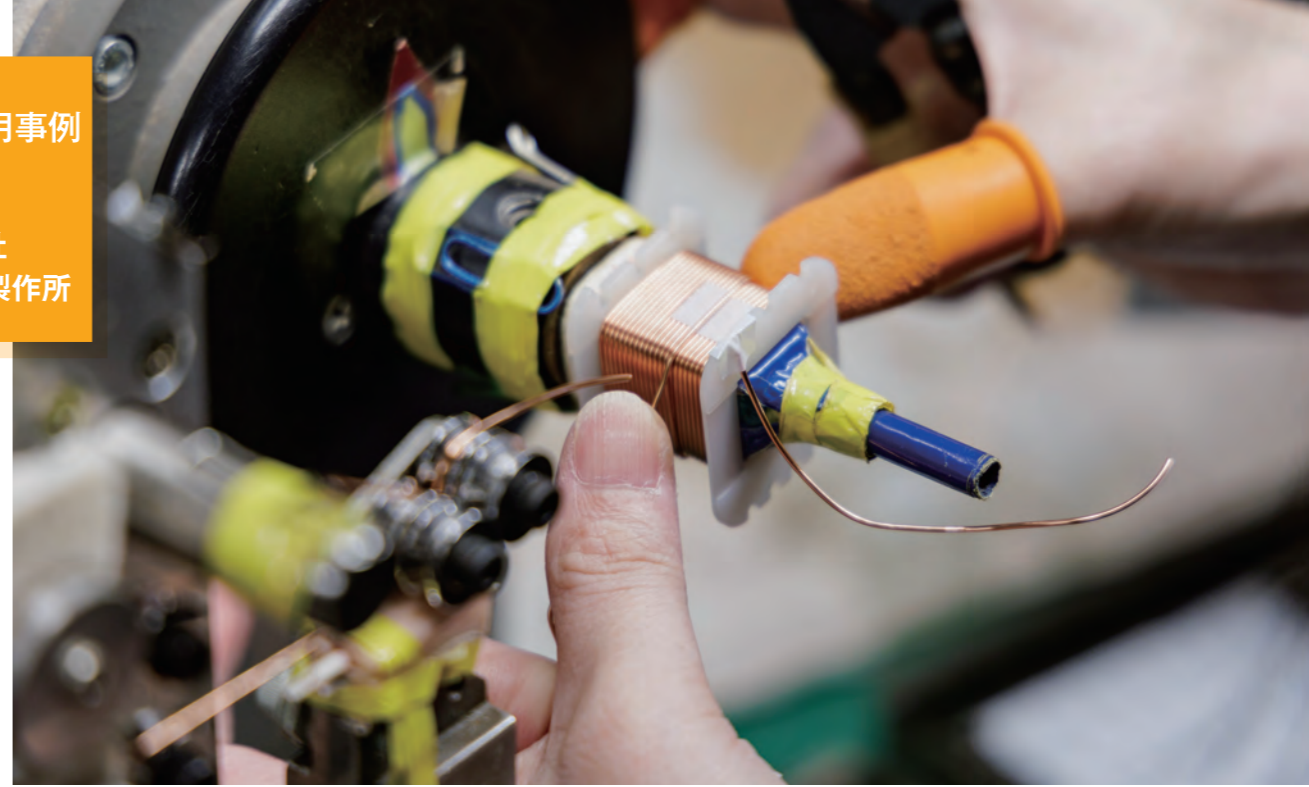
「当社はハードもソフトも作れることが強みです。今取り組みたいのは、運行管理表と連動するアルコールチェッカーの開発です。ゆくゆくはそれにプラスして勤怠管理・給与計算までを一気通貫で行えるシステムを開発し、たとえばバス会社やタクシー会社において業務効率化が図れる製品としたいです。秋田に拠点を作ったことで、ようやく腰を据えて取り組める状況になりました。」と鈴木社長は笑顔を見せる。秋田で作ったサービスが、全国で使われる日が待ち遠しい。

秋田の地場企業にも
事業を展開していきたい！

センター活用事例

有限会社
秋田トランス製作所

自社の強みを認識し
新規の売り込みと
既存取引の強化を図る



農閑期の女性たちの働き口として創業

井川町で1970年に設立した有限会社秋田トランス製作所。その名のとおりに、トランスを始めとする電子部品の製造を巻線工程から検査まで一貫して行っている。現在代表を務めるのは、3代目の湊教良さんだ。結婚を機に妻の家業である同社に入社した。電子部品の分野は全くの未経験だったという湊さんは当時社長だった義父にトランスの仕組みや製造方法などを教えてもらいながら少しずつ覚えていった。しかし、入社から6年後の2012年に義父が急逝してしまう。代表に就任した後も、ベテランの従業員に作業を教わりながら10年以上続けてきた。

湊さんが業界に入った20年ほど前から、トランスの製造委託は海外が主流となっていた。業界は厳しい時代が続いており、廃業した同業者もいたという。農家が多い井川地域で、創業者が農閑期の女性たちのために始めたこの事業をなんとか継続させたいと考え、2018年、よろず支援拠点に運営資金の融資の受け方や資金繰りに関する相談をした。

ゆくゆくは設計まで踏み込んでいきたい

この相談がきっかけとなり、営業のノウハウから技術的な相談もするようになる。現在、品質に大きく影響する巻線を、誰がやっても同じように仕上げられるよう、産業技術センターを交え、3Dプリンタを使って治具を制作。まもなく、実装段階に入る。

よろず支援拠点での相談を通し、自社では当たり前に行っていたことが他にはない強みだと気づくことができたという湊さん。今はそれを外部に知ってもらう必要性を感じている。

「これまでは製品を作り、納品することだけをやってきました。当社の丁寧な仕事を評価してくださり、大切にしようと思ったださる取引先もいます。最近では従業員が取引先に出向し、業務の一部を担うなど、作って納品する以上の業務も増えてきました。工程のアウトソーシングの受け皿となって、強固な繋がりを作っていききたい。そういった意味でも、今後は設計を自社ですることができるようにしていきたいと考えています。」と、意気込みを語った。



みなと のりよし
代表取締役 社長 湊 教良
有限会社秋田トランス製作所
〒018-1512
南秋田郡井川町北川尻字中村46-6
TEL:018-874-2302
FAX:018-874-2049

活用事例

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。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点
TEL. 018-860-5605



株式会社 エス・イー・プロジェクト
取締役社長
すずき よしのり
鈴木 善憲

〒010-0001
秋田市中通2-5-21
秋田東京海上日動ビルディング7階
TEL:018-853-0306
<https://www.se-project.co.jp/>



HP



スタッフの多くが20代。真剣な眼差しで開発業務に携わっている。



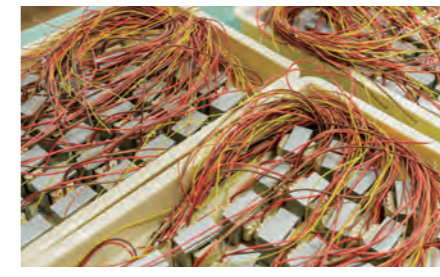
システム開発で使う関数の役割を、鈴木社長がレクチャー。楽しそうに参加する社員の姿が印象的だ。



川崎支社に構える製造部門では制御盤や動力盤の製造を行っている。



自動化できない配線作業。手作業だからこそスムーズに仕事ができるよう改善していきたいと湊さんは語る。



納品する際は、製品の向きや配線の流れを意識し並べる。



全てのトランスは全数検査が行われる。納品後、取引先では抜き取りでの検査で済むようという配慮だ。

「恐れるな、はみ出せ」 学びを活かし新たな事業の柱を築く



さなだ りゅうし
室長 眞田 龍志

NEGI Content Design Studio
/ 株式会社アクトラス

〒013-0033
横手市旭川2丁目2-32
TEL:0182-33-2301
FAX:0182-33-0339
https://negi.actlas.co.jp/



HP

メーカーがコンテンツデザイン室を設立

横手市で映像制作やプロダクトなどさまざまなコンテンツを生み出しているデザインスタジオがある。株式会社アクトラスのコンテンツデザイン室改め「NEGI Content Design Studio」だ。同社は1996年の創業以来、医療機器やシステム開発を主体としていたが、2020年、東京都に新事業部としてコンテンツデザイン室を設立。今年5月からは、横手市を拠点に「NEGI Content Design Studio」として稼働を始める。

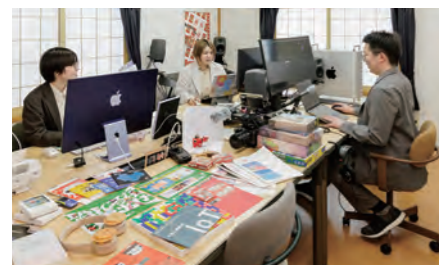
現在手掛けているのは2つのジャンル。1つはエンターテインメント系の制作。例えば、大手レコード会社のミュージックビデオの制作だ。芸能事務所やレーベルから直接の依頼を受け、アニメのエンディングムービーやCD同梱映像などの制作を行っている。もう1つは企業のプロモーション支援。広告戦略立案から広告動画制作、SNS広告運用などを一気通貫で行っている。関東圏での制作から始まり、そのデザインの技術と実績を武器に、秋田県での事業展開をしている。

場所やジャンルにとらわれずデザイン事業を広げる

3月、初めての自社商品が発売となった。秋田弁を使ったカードゲーム「ねねばね」だ。これまではBtoBの業務のみだったが「今までのデザイン業務で培った経験を生かし、自社商品を作り販売してみたい」と考えたことがきっかけだという。

「自社商品の開発と販売を通じて、新たな出会いの広がりを実感しています。『ねねばね』の発売を皮切りに、さらに挑戦を広げていきたいと計画中です。2026年3月には、インクルーシブデザインの第一人者である平井康之先生の指導のもと博士号を取得しました。湯沢市の未来を考えるワークショップの運営など、ソーシャルデザインの実績も増えており、コンテンツのデザインにとどまらず、社会や未来を見据えたデザインへと、さらに可能性を広げていきたいと考えています。」と、眞田さんは語ってくれた。

現在、NEGIのメンバーは眞田さんを含めて3名。秋田・横手から世界に広がるデザインスタジオとして、より一層羽ばたくことに期待したい。



さまざまなアイデアの種になりそうなものが並ぶオフィス。



企業のプロモーション用映像を作るための企画づくり。



簡単なルールで誰でも楽しく楽しめるカードゲーム「ねねばね」。道の駅や観光施設で販売中だ。

秋田県生産性向上支援センター開所式

令和8年4月1日、秋田県庁第二庁舎2階にて秋田県よろず支援拠点内に設置された「秋田県生産性向上支援センター」の開所式を行った。

同センターでは、知識・経験が豊富なサポーターが中小企業等の現場を複数回訪問し、5S、工程改善、省力化、デジタル化等を通じて生産性向上のための伴走支援を行う。

あきた企業活性化センターの佐藤徹理事長は「今、県内企業は人手不足や労働供給の課題に直面しており、解決には生産性の向上が不可欠です。生産性向上支援センターは現場訪問型の支援を特徴とし、専門家が企業の現場を実際に訪問して徹底的にサポートいたします。さらに、よろず支援拠点と密接に連携し、県内企業に対して隙間のない伸展性を構築していきたい。」と挨拶。

その後、鈴木知事と佐藤理事長によって同センターの看板の設置が行われ、4名のサポーターを紹介した。



すずき けんた
秋田県知事 鈴木 健太 氏

常日頃私は看板を掛けることがゴールではないということを申し上げております。「生産性向上支援センター」という看板の下に、中小企業をはじめとする企業の皆様が、実際に支援を受けて生産性を向上することで、ひいては業績が改善し、質上げまでに至ることがゴールであります。県としましても、本県の県内総生産や県民所得の向上にもつなげられるよう、センターと緊密に連携し、企業支援の裾野を広げるとともに、手厚いサポートに努めてまいりたいと考えております。



秋田県生産性向上支援センター
統括サポーター 林 隆司 氏

このセンターは、先ほど鈴木知事からお言葉をいただいたとおり、設立がゴールではありません。人口減少や賃金向上の課題といった多くの県内企業が抱える経営課題を、生産性を上げ解決することをミッションとしています。現時点でサポーターは私を含め4名ですが、今後メンバーを拡充し、有意義な活動をして、秋田県の成長に資する活動結果になればと思っております。

ぜひご活用ください!

生産性向上支援センターは、よろず支援拠点の一部門であり、拠点内の組織である強みを活かし、事業者の課題をワンチームで解決いたします。

こんな
お悩みは
ありませんか?



残業が減らず、
人が定着しない...



本当は
見直したいが、
手作業が当たり前
になっている...



忙しさに追われ、
改善に手を
付けられない...

ポイント
01 生産性向上の
「プロ」が支援

生産性向上に関する知識・経験豊富な「プロ」が「今の現場に合った」次の一歩と一緒に考えます。

ポイント
02 無料・複数回の
現場訪問

「相談に行く時間がない」、そんな場合でもご安心ください。サポーターが無料で、現場へ伺います。

ポイント
03 補助金活用にも
メリット

センターの支援を受けることで、省力化投資補助金(一般型)の採択審査において加点が受けられます。(予定)

よろず支援拠点

ワンストップ相談窓口

- ・幅広い経営相談
(売上・利益拡大・資金繰り・経営改善等)
- ・経営全体の見立てと他機関への橋渡し

生産性向上支援センター

- ・生産性向上に特化した専門チーム
- ・現場訪問型の伴走支援
- ・工程改善・省力化・デジタル化 等

互いに緊密に連携

経営

management supplement

サプリメント

テーマ

売上アップのコツ 科学的マーケティングメソッド②

売上アップのために必須となる要素について、
全6回で紹介。
今回は「**集客流入ブーストスイッチ**」について
解説します。



秋田県よろず支援拠点
スペシャリスト
コーディネーター

杉田 和可子
Sugita Wakako

【主な経歴】
コピーライター/マーケティング&メディア戦略コンサルタント。
眼鏡店勤務、出版社勤務を経てフリー。パリ発のファッション誌
「ELLE JAPON」や「Numéro Tokyo」をはじめ、メンズライフ
スタイル誌・モノ系雑誌・メガネ専門誌などの執筆や編集
を経験。東日本大震災後、秋田の仕事を開始。テレビ台本
やWebサイト運営などを多数手掛ける。平成28年より
コンサルティング業を開始。マーケティングをベースに、
強みの言語化・コピーライティング、ブランディング、メディア
戦略、PR広報、SNS集客、コンテンツの質向上および
情報発信等の支援を得意とする。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点 TEL .018-860-5605

01 集客ロジックを整備したら ブーストスイッチを押す！

前回の「集客ロジック×ブランディング」のなかでも集客ブーストスイッチとなる**④ニュースリリース実行と⑤メディア露出**※について、もう少し詳しくお伝えしていきます。集客導線や情報発信まわりの整備ができれば、集客につながる顧客との接点ポイントへの流入母数をブーストさせるためのスイッチを押します。施策は2通りです。

- 広告(ペイドメディア)
- PR広報(パブリシティ・オウンドメディア)

前者は予算をかけて広告を出しますが、後者は限りなく予算をかけずに進めることができます。ポイントは、ターゲット層とメディア戦略の連動性と親和性です。狙うべきターゲット層とメディアの視聴者および読者層がフィットし、興味を惹く露出であるほど有効となります。

※経営サプリメント4月号をご参照ください。



02 集客ブーストスイッチの 押し方とその手順とは

スイッチの押し方と手順は、右図の**①～④**となります。まずは**①年間スケジュール整理**です。顧客のニーズに合わせた季節イベントや企画、キャンペーン等の整理をし、メディア露出したいタイミングを設計します。さらにメディア露出への準備段階となる情報を事業者様でコントロールできるオウンドメディアと連動させて更新しておきます。次に**②メディア選定およびニュースリリース準備**を進めます。まずは投げ込みと直接アプローチの方法がありますので、それらを知ること。当拠点にてレクチャーが可能です。そしてメディア選定では前述のとおりターゲット層と親和性の高いメディアを選定することもポイントです。特に報道以外のメディアで商圏エリアを考慮したメディア選定を行いながら、メディアとのリレーションを構築していくことは事業者さまの財産にもなっていきます。次にニュースリリースの準備では、メディアの慣習でもある6秒

ルールを知るところからスタートしましょう。6秒ルールとは、PR会社では4～6秒でメディア関係者が理解できるフォーマットによりニュースリリースを準備している、情報を端的に伝えるための重要なポイントです。時流を読んだ切り口やテーマ決めも非常に効果的です。ぜひ一緒に考えてみましょう。**③メディアアプローチ**で実際に投げ込みや直接アプローチを実施し、取材依頼が来たら対応を行います。メディアに直接アプローチしてもいいのですか？とよく聞かれますが、メディア関係者にとっては日常的な事です。注意すべきはアプローチ方法になります。そして**④オウンドメディアへの仕込み**では、メディア露出予定の内容をあらかじめコンテンツ化してアップしておきます。せっかく興味を持ってくださったお客様へ向けて、しっかり情報を載せておきましょう。取材前後の情報発信は、確認事項をもとにマメに進めるのがコツです。

03 集客ロジック×ブランディングを より効果的に

集客ブーストスイッチは「集客ロジック×ブランディング」をより効果的にするためのプロセスです。スイッチを押すことで、流入母数を増やして集客や売上につなげ、PDCAをまわしながら全体をブラッシュアップしていきます。年間スケジュールとニュースリリース時期の設計をもとに、これらの施策を繰り返し進めていくことで、集客ブーストを重ねながら、ブランドのファンを増やしていきます。さらにメディアとのリレーション構築により、事業者さまの財産を増やしつつ信頼を積み上げていけるよう進めていきます。これにより、ブランドと切り口やテーマによるメディア露出で認知を高め、興味・関心を促します。そこからWebサイトやSNSにアクセスしてくださったお客さまへ向けて、決め手となる情報提供をすることで集客や売上につなげ、価値提供を果たし、ファンを増やしていきます。

具体的なご相談については、無料で相談できる
国の経営相談所 **秋田県よろず支援拠点** へ、
お気軽にご連絡ください。お待ちしております。

① 年間スケジュール整理・情報発信の マネジメント

- 年間イベント・メニュー整理
ニュースリリースおよび情報発信の
タイミング設計
- 情報発信のマネジメント
WebサイトおよびSNS更新
ニュースリリースおよびメディア露出との連携

② メディア選定・ニュースリリース準備

- メディア選定
投げ込みを知る
直接アプローチを知る
投げ込み時の報道メディアリスト把握
掲載または放送を希望するメディアのリストアップ
- ニュースリリース準備
6秒ルールを知る
切り口とテーマ決め
6秒で決めるニュースリリースづくり

③ メディアアプローチ取材対応

- メディアアプローチ
投げ込み&直接アプローチ実施
- 取材対応
情報発信の許可取り
情報解禁日の確認

④ オウンドメディア仕込み

- ニュースリリース内容の反映
Webサイト・ECサイト・SNSに情報をコンテンツ化
して反映
- 情報発信まわり仕込み
取材告知
メディア露出日の告知
SNSからWebサイト導線整備
Webサイトから実店舗導線整備
WebサイトからECサイト導線整備



あきた企業活性化センター 令和7年度 利用者満足度調査

調査対象 令和7年4月1日から令和7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8年3月13日(金)～3月27日(金)

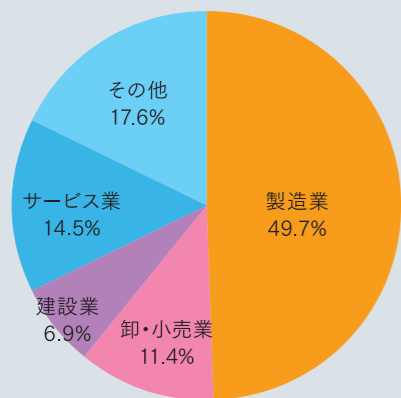
あきた企業活性化センターをご利用いただいた
皆様の満足度を調査いたしました。
今後の支援等の充実に役立ててまいります。

▶調査対象先数	840
▶不達による返送数	8
▶回収数	290
▶回収率	34.9%

総合的な利用者満足度指数87.8

(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

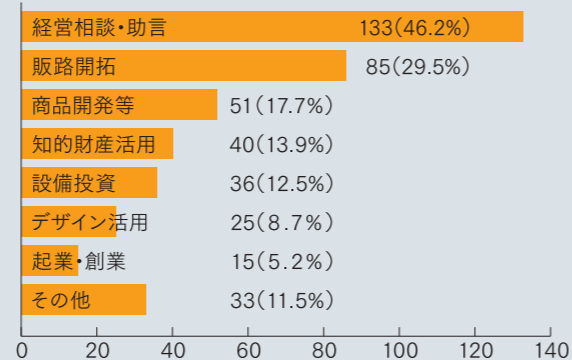
① 回答企業等の内訳



(回答者数:290)

回答のあった企業等の業種別内訳は、「製造業」が144者
(49.7%)と最も多く、ほか「サービス業」が42者(14.5%)、
「卸・小売業」33者(11.4%)、「建設業」20者(6.9%)などと
なっている。

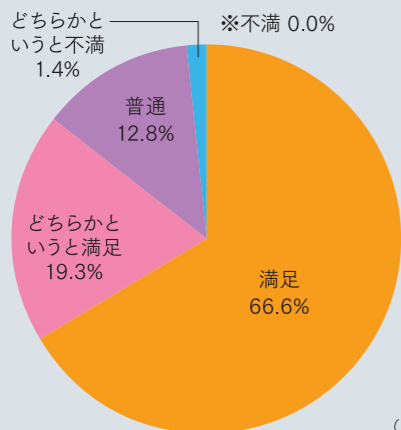
② 支援を受けた(受けようとした)事業 [複数回答可]



(回答者数:288)

支援を受けた事業の内訳は、「経営相談・助言」が46.2%
(133者)で最も多く、ほか「販路開拓」が29.5%、「商品開発
等」17.7%、「知的財産活用」13.9%、「設備投資」12.5%、
「デザイン活用」8.7%、「起業・創業」5.2%となっている。
(複数回答)

③ 職員の対応に関する満足度



(回答者数:290)

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85.9%であったのに対し、「不満」、
「どちらかという不満」が合わせて1.4%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/総務広報課 TEL.018-860-5603 FAX.018-863-2390

無料

「求人を出しても、反応がない…」

御社の魅力を伝え、応募につなげます

第3回

中途×採用 個別
相談会

2026.4.13月 ▶▶ 6.12金

※左記期間中の平日
(土日祝日を除く)

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 オンライン相談

相談
時間

事前予約制・各社最大90分
※ご相談の最終開始時間は
【16:00まで】となっております。

支援実績
80社
以上!

1つでも当てはまる場合は
ご相談ください!

- ✓ 募集しているが**応募が少ない**
- ✓ 求人の取り組みを**見直したい**
- ✓ 費用をかけても**成果が出ない**
- ✓ 何から始めたらよいか**わからない**
- ✓ 悩みを相談できる**相手がない**

賛助会員広告

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

TEL.0182-32-1150 (平日9:00～17:00)

詳しくはこちらをご覧ください



One Terrace

施工管理 なら
ワンテラス秋田拠点

即戦力採用を支援
現場定着から、その先の活躍までを伴走いたします。



紹介実績
674名以上

秋田県内実績
(2025年度)
約10名

紹介人材
各種施工管理
設計 (CAD, BIM等)
測量

▶HP
スプーナー



ワンテラス秋田拠点

〒010-0001
秋田市中通一丁目3-24
RBビル2B

お問い合わせ

03-6555-4967

shintaro.suzuki@oneterrace.jp

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



デザイン相談員
後藤 秋生 GOTO AKIMI

デザイン会社に勤務し、ブランディングやポスター、ロゴ、パ
ッケージ制作などのグラフィックデザイン、また県内外の展示会
出展サポートに携わってまいりました。これまでの経験を活か
して、県内事業者様とデザイン会社様とのより良い循環を生
み出せるよう、親身に伴走する姿勢で取り組んでまいりま
す。どうぞよろしくお願いたします。

経営支援部 取引振興課



販路開拓アドバイザー
服部 幸広 HATTORI YUKIHIRO

電子機器メーカーなどで42年間勤務し、主に購買部門で部
品の調達業務に携わってまいりました。この間培ったモノ
づくりや加工の知識、そして幅広い人的ネットワークを活
用して県内企業に役立つwin-winな案件のマッチングに
努めてまいりたいと思います。また首都圏以西にも活動の
幅を広げていきたいと考えております。

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

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
「ピックあきた」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・高校等に配布しています。
- 2 当センターWEBサイトの**リンク集への掲載**
- 3 「ピックあきた」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 総務広報課
TEL.018-860-5603 FAX.018-863-2390 E-Mail:active@bic-akita.or.jp WEBサイト

