

広告

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

＼お悩みを秋田銀行がサポートします！＼

～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	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	ホスピタリティ マナー	
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

2026年8月1日現在

BICAKITA

541
2026.08



ビックあきた Vol.541 2026年7月31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.018-860-5603 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。

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

BICAKITA

2026
vol.541

08

【ビックあきた】
公益財団法人
あきた企業活性化センター

誰もが生きやすい 世界の実現を

経営探訪 株式会社 Barrier Free

- 04 オンリーワン企業
株式会社 秋田ケーブルテレビ
- 05 商標とれたて！
一般社団法人 AIUアフタースクール
- 06 主催事業報告
- 07 電動化システム共同研究センターを紹介！
- 08 経営サプリメント
- 10 お知らせ

SNSでも県内企業の取り組みや
事業をサポートする情報を発信！





大町オフィスでは軽作業やPCを使った作業を行っている。

『バリデザ』を開始しました。対クライアントの部分は支援スタッフが対応しますが、利用者さんの能力を把握しながら、段階的にできることを増やしていくようにしています。適性のある人には、クライアントとの打ち合わせに参加してもらうこともあります。

雇用関係である以上、負荷のない業務は意味をなさない。実務を通じて専門性を磨き、顧客と向き合う緊張感を持たせることが、自立への確かなステップとなると利部さんは考える。

構造を打破し誰もが自立して生きる未来へ

利部さんたちが営業活動を通じて感じるのは「就労支援だから安く発注できる」というバイアスが存在しているということ。利部さんはそのバイアスを打破するため、納品物のクオリティにはこだわりたいと意気込む。

「私たち事業者自身が『就労支援だから』と適当な仕事をすれば、結果として障がいのある方への偏見の構造が固定化してしまう。支援も大切だけれど、顧客にしっかりと向き合うことを大事にしていきたい」。

その真摯な向き合い方は、事業展開に広がりを見せている。スキルや体力面からA型で不採用にせざるを得なかった人たちへの歯がゆい経験から、切れ目のない支援を目指してB型事業所「Bridge」を盛岡市に開設した。今後は東北を中心に拠点を広げ、多角的に地域福祉を支える構えだ。「社会にある意識的・制度的なバリアを無くし、誰もが自立して生きられる未来を作りたい」という利部さんの挑戦は続いていく。



同社SNSの運用も利用者が担当している。

株式会社 Barrier Free

〒010-0922
秋田市旭北栄町1-49 GOWINビル2F
TEL 018-893-3181
<https://barrierfree.co.jp/>

代表取締役
利部 真太郎 (かがぶ しんたろう)



HP



生きづらさを抱える人の選択肢を広げたい

地域の福祉において、一般企業と対等に融合できる環境を目指し、新しい福祉のあり方に挑む若き経営者がいる。2022年8月に設立された株式会社Barrier Freeの代表取締役・利部真太郎さんだ。秋田県と岩手県で計4か所の就労継続支援A型・B型事業所を展開している。秋田出身の利部さんは、高校卒業後、ミャンマーなど海外で5年ほど過ごした。途上国で生まれた環境を理由に将来を諦めている人々を目の当たりにしたことで、支援への想いが芽生えたという。帰国後、フィールドは違えど「属性による



事業所以外の就労体験がコミュニケーションスキルの向上に繋がっている。



事業所には、就職準備の土台となる考え方が掲示されている。

生きづらさ」という共通の課題に向き合うため、就労支援を手掛ける大手の企業へ就職。全国の事業者と関わる中で、地方における選択肢の少なさに危機感を抱いた。「生まれた場所で、同じように生きづらさを抱える人を直接支援したい」と独立を決意。2023年の秋田市内の拠点を皮切りに、着実に拠点を広げている。

利用者の能力を見極め段階的にできることを増やす

同社の大きな特徴は、利用者に単に仕事を提供するのではなく、一般就職への循環を促す点にある。多くの就労支援では軽作業などが主な業務となっているが、同社ではグラフィックデザインやSNS運用代行といったクリエイティブな職域を開拓している。A型の就労支援では雇用契約を結び最低賃金を保障する必要がある一方、人件費を国からの給付金で賄うことは許されず、事業の売上から支払うことが求められる。

「当初は利用者さんの希望に合わせて案件を獲得していたのですが、一般企業に就職すればそんなことは言っていられない。そこで2024年から自社でサブスクサービス



みなと たちか
テクニカル本部マネージャー 湊 忠親

株式会社 秋田ケーブルテレビ

〒010-0976
秋田市八橋南1-1-3
TEL:018-865-5141
FAX:018-888-3511
<https://www.cna.ne.jp/>



H P

危機感から生まれた地域貢献への新たな挑戦

株式会社秋田ケーブルテレビは、秋田市や能代市など6つのエリアでテレビ、インターネット、電話などの情報通信サービスを提供している。時代とともに情報通信は多様化し、ニーズも刻一刻と変容する現状に強い危機感を抱いていたと語るのは、テクニカル本部マネージャーの湊忠親さん。「既存の事業に留まっていたら、急速な変化に取り残されてしまうため、地域に役立つ企業を目指したいと考えました。」と振り返る。

転機は3年前、秋田市を襲った豪雨災害だ。同社が提供する道路のライブカメラ映像がアンダーパスなどの冠水状況をリアルに伝え、住民からの喜びの声も多く寄せられた。この出来事を機に、地域の安心を守ることが自分たちの仕事であると再認識したという。また同時期の2023年4月に若手の女性社員を中心とした社内横断チーム「コト・ウル」が発足。このチームが中心となり、IoTを活用した防災・減災のプロジェクトを動かしていくこととなった。

自治体、そして民間企業へのサービス提供

この防災・減災のIoTサービスでは、監視・防犯のための撮影ができるものや、水位や積雪深、温湿度やCO2が計測できるものなど、さまざまなセンサーを取り揃えている。チームは県内の市町村に提案活動を行い、いくつかの自治体でサービスを提供中だ。特に社会問題となっているクマ被害においては、IoT自動撮影カメラを設置。箱罠にクマが入ったかどうかを実際に人が見に行く労力や危険を軽減することが可能だ。取得したデータはクラウドへ送られ、専用のダッシュボードで確認できる。また、現在では自治体のみならず、民間企業からの依頼も増えている。特に多いのが防犯カメラの設置だ。

湊さんは「私たちは情報通信サービス提供のスキームがあることで、すぐに駆けつけて解決できるという強みがあります。これからも、地域の方々の困りごとを解決し、役立てるような『コト』を生み出していきたい。」と意気込みを語ってくれた。



和気あいあいとダッシュボードを投影しながら打ち合わせをする「コト・ウル」チームのメンバー。



ソーラー充電ができる機器の電圧を測るメンバーの後藤花唯さん。技術経験はなかったが、今では中心メンバーだ。



研修を経て現地へ赴き、機器のメンテナンスなども行っている。

商標 とれたて!

AIU Kids (一般社団法人 AIUアフタースクール)

AIU の充実した環境で

子どもたちの人生を豊かにする拠点づくり



一般社団法人 AIUアフタースクール

やまのい けいこ
代表理事 山野井 恵子

〒010-1211
秋田市雄和椿川字奥椿岱193-2
TEL:050-8883-8264
<https://www.aiu-kids.com/>



H P

秋田だからこそ実現できる教育環境を目指す

国際教養大学(AIU)内に開設された「AIU Kids」。代表の山野井恵子さんは熊本県の出身。これまで経験してきた職場や海外留学で出会った人々と交流をする中で、世界で活躍している人たちがそそ充実した教育環境で学んでいると気づき、教育という分野に興味を持つようになったという。結婚を機に秋田に移住し、AIUの職員となった山野井さん。AIUの環境で子どもたちの学びの場を作りたいという思いを抱き、実現のために奔走。さまざまな課題をクリアし、2024年11月に一般社団法人AIUアフタースクールを起業した。

小学校や家族以外の多様なコミュニティに触れ、秋田にしながら多様なバックグラウンドを持つAIU生たちと交流することで子どもたちが新しい発見や可能性に出会える場所の実現を目指す。単なる英語習得ではなく、互いの違いを楽しみ、自分の意見を持つ力を身に付けてほしいと語る。また、共働き世帯が多い現状を踏まえ、子どもの教育の充実と働く保護者のキャリア支援を成り立たせたいと地域課題解決に意気込む。

AIU Kidsを広く周知するための商標取得

2025年4月に待望の開所を迎え、現在は一日30名という枠を設けて秋田市内の小学生の受け入れを行っている。設立に向けて作成した学校のロゴは「多方面に羽ばたいてほしい」という思いと「人として大きな幹に育ってほしい」という2つの願いを込めてデザイナーに制作してもらった。評判が良いと嬉しそうに語る山野井さん。商標取得への一歩目は、INPIT秋田県知財総合支援窓口の職員が訪問した際に相談を行ったことだった。

「専門知識が全くない状態でしたので、必要な手続きについてゼロからサポートしていただきました。AIU Kidsの存在を秋田はもちろん、全国でもメジャーなものにしていきたい。将来的には、サマースクールなどで全国から子どもたちが集まる場所にしていきたい。ロゴを大切に使いしていきたいという思いと、今後活動の幅を広げていく覚悟も込めて、商標取得を決意しました」。

手続きを行い、無事6月上旬に商標登録が完了。大切なロゴを活用しながら、さらなる周知を推し進める。



AIUラグビー部による体験教室を行った様子。外で体を動かす活動は子どもたちにも人気なようだ。



柔らかいカラーを使い、のびのびと子どもたちが大きく羽ばたくようなイメージが伝わる「AIU Kids」のロゴ。



AIU生考案の英語で遊ぶアクティビティを行ったり、プログラミングを学ぶことも。

内閣府地方創生事業 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 プロフェッショナル人材活用フォーラム2026 inミルハス

深刻化する人手不足と市場縮小。今までのやり方では企業の維持すら難しくなっている現状を乗り越えるため、7月6日、あきた芸術劇場ミルハスを会場に「プロフェッショナル人材活用フォーラム2026」が開催された。会場には50社、オンラインでも約70名が参加。単なる労働力の穴埋めではなく、企業の変革と成長を叶える「外部人材（プロ人材・副業人材）活用」のリアルな実践論に多くの経営者が耳を傾けていた。

第一部では、内閣官房地域未来戦略本部事務局・内閣府地方創生推進室参事官補佐の廣瀬瑛彦氏と、秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャーの菊地智英氏による基調講演が行われた。第二部では、「それは社長の決断から始まった。一成功の裏にはプロの副業がいた」と題したパネルディスカッションが行われた。株式会社秋田魁新報社仙台支社長・論説委員である小松嘉和氏がファシリテーターを務め、パネリストとして宮腰精機株式会社取締役工場長の藤原鈴司氏、株式会社花善代表取締役社長の八木橋秀一氏が登壇した。

基調講演① プロフェッショナル人材事業の10年総括と次世代への展望

内閣官房 地域未来戦略本部事務局 内閣府 地方創生推進室 廣瀬 瑛彦 氏

国が進める「地方創生2.0」では、地域ごとの強みを伸ばす産業クラスターの形成と、それを支える人材確保が重点戦略に掲げられている。これまでの10年間で、地方企業の人材マインドは「人を採用して囲い込む（獲得）」から「必要なスキルを外部から取り入れる（活用）」へと変化してきた。現在、同事業による成約件数の約3分の1を副業・兼業が占める。正社員の採用は極めて困難な時代だが、副業市場には「働きたい都市部の優秀な人材」が多く、企業にとって有利な買い手市場となっている。国としても、初めて副業人材を活用する中小企業に向けて、人材紹介手数料や月々の報酬、旅費交通費などを最長6ヶ月間・最大8割まで補助する手厚い支援制度を整え、この流れを強力に後押ししている。



基調講演② プロ人材事業で『稼げる企業』増加中 秋田県におけるプロフェッショナル人材事業の実績と、今後の戦略

秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 マネージャー 菊地 智英 氏

秋田県内における生産年齢人口の減少は深刻であり、人手不足倒産の増加など「今までのやり方の延長では企業の存続すら難しい」という厳しい現実がある。当拠点は10年間で、正規雇用427件、副業・兼業321件、計748件のマッチングを創出してきた。特に近年はハードルの低い「週1副業」からスタートする経営者が急増している。当拠点の役割は単なる求人仲介ではなく、経営課題を棚卸しして「攻めの経営」へと転換させる最上流のサポートにある。今後は、秋田の強みである製造業や伝統産業へ首都圏のDX人材を集中的に投入していく。さらに、外部のプロ人材を社内のメンターとして位置づけ、契約終了後も社内にも最先端のノウハウが残る、自走できる組織を作るための新たなリスクリング戦略を推進していきたい。



パネルディスカッション 「それは社長の決断から始まった ～成功の裏にはプロの副業がいた～」 外部人材を取り入れた実例についてパネルディスカッションを行った。



宮腰精機 株式会社 取締役工場長 藤原 鈴司 氏 明確なビジョンを掲げ、「世界初」のAI搭載機を開発

「設計者が欲しい」という相談に対し、プロ拠点から『やりたいビジョンを発信しなければ誰も来ない』と言われたことが転換点だったと語る。アナログ印刷機へのAI搭載という目標を掲げて元ソニーのプロ人材を招聘したところ、強力なネットワークを得て世界初のシステム開発に成功。さらに『地元でAI開発ができる企業』として認知されたことで、数十年ぶりに大学の新卒者が自発的に2名入社し、優秀な通訳人材の獲得にもつながるという驚きの好循環を生み出している。



株式会社 花善 代表取締役社長 八木橋 秀一 氏 知見ゼロから挑んだ冷凍事業。外部の目で磨き上げ日本一へ

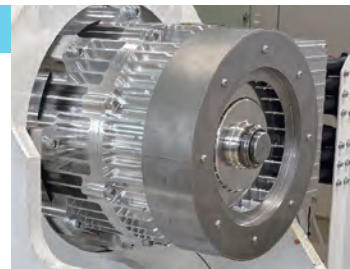
海外向けの「冷凍駅弁事業」へ挑戦する際、副業市場から「商社出身のプロ」をスポット契約。外部の客観的な視点で自社の強みを磨き上げ、見事「第2回 ご当地冷凍食品大賞」グランプリに輝いた。八木橋氏は「外部人材は従業員ではなく、対等なパートナー。スタッフ扱いした瞬間に切られます。失敗する企業の9割はこの勘違いが原因です。」と、実体験に基づく重要な心得を語った。

電動化システム共同研究センターを紹介！

電動化システム共同研究センター（秋田大学・秋田県立大学共同運営）では、化石燃料に依存した従来のジェットエンジンではなく、航空機のあらゆるシステムを電力で駆動する世界最先端の技術開発を行っています。推進用モーターをはじめ、燃料ポンプなど航空機的主要システムの電動化について、大手重工メーカーと共同研究を進めているほか、県内企業と連携し、部品やコンポーネントの試作・評価を行っています。ここでは、当センターの4つのトピックスをご紹介します。

①航空機推進用モーター

将来にわたり150～200席の民間旅客機が世界の主流となることが見込まれる中、当機に搭載されるモーターはMW（メガワット）級の高出力が不可欠です。当センターでは令和2年度からメガワット級モーターの設計に取り組み、令和4年度に基盤技術として250kWモーターを試作・評価しています。現在は、実用化に向けより高い技術力が必要とされる500kWモーターの開発を進めています。



②主要部品の電動化対応

油圧・空圧・燃料で駆動する航空機システムを電力に置き換えることで、機体システム全体のより効率的な運用が可能になります。現在は、秋田県立大学が中心となり、電動燃料ポンプ主要部品の加工や熱処理・表面処理の技術開発を進めておりますが、将来的には、県内企業への技術移転を目指しています。



③他産業への展開

航空機は最高峰の技術が集約された分野であり、その高い技術力を他産業に展開することも期待されます。脱炭素化が必要とされる船舶向けの推進モーターの試作・検証を進めているほか、県内企業と連携して、高性能ドローン向けモーターの開発にも取り組み、新たな市場の開拓を目指しています。



④新世代モーター特性評価ラボ

秋田市雄和の旧種平小学校を改修して整備された当施設は、単通路飛行機の電線路環境を模した国内唯一の試験研究施設になります。運用開始後、県内外の企業や研究機関等の利用が増加傾向にあります。今年3月には当施設のオペレーションを行うスタートアップを立ち上げ、サポート体制を強化しております。今後も県内企業とともに最先端技術を育て、新たな産業の創出と地域経済の活性化に貢献してまいります。



【お問い合わせ先】

電動化システム共同研究センター
新世代モーター特性評価ラボ

〒010-1224 秋田市雄和種沢字戸草沢209番地
(旧秋田市立種平小学校)
TEL.018-853-0785 FAX.018-853-0786



詳しくはこちら

航空機産業の次世代を担う
技術開発がここ秋田から
始まっています。

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③

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「顧客の購買心理段階に連動する言語化ポイント」
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、秋田の仕事をスタート。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 目に見えない価値を 言語化することで伝わる価値へ

『一度、食べてみてもらえれば、違いが分かる』『実際に来てもらえれば、伝わるはず…』まだ、そんな風に思っていないませんか？日頃のご相談対応でも、とても多いパターンです。残念ながら、それはほとんどの場合、永遠に伝わることはないでしょう。なぜならば、お客さまの購買心理には段階があり、実際に来店する前に、消費行動のジャッジがはじまっているからです。図1をご覧ください。たとえば小売店ならば、お客さまが店頭へ足を運び、接客が出来るのは早くても②～③以降の段階になります。飲食店の場合、⑤ではじめて来店につながり、接客できるわけです。つまり「購入する＝食べる」と決めてから来店されています。お客さまが「購入する＝食べる」と決めるまでには、すでに他店と比較された中から選ばれている必要があるのです。

02 購買心理段階と各フェーズで 押さえるべき言語化

では、選ばれる理由とは、どのようなものなのでしょう。それはたとえば、美味しそう、かわいい、素敵、良さそう…といったイメージに過ぎないかもしれません。しかしながら、そのイメージは、商品やサービスの目に見えない価値の発露としての言語化やビジュアルで構成されて然るべきです。そしてその発露として表現されたブランドの世界観を通じて、お客さまは消費行動をジャッジしています。つまり逆に言えば、そうした目に見えない価値を言語化し、ビジュアル表現と併せて伝える必要があるのです。

再度、図1をご覧ください。①～⑤のお客さまの購買心理段階に連動する言語化ポイントをまとめています。①では「特徴」の言語化。②では「強み」「らしさ」の言語化。③では「真のニーズに応える内容」の言語化。④では「選ばれる理由」の言語化。⑤では「選ばれる理由」+「決め手となる強み」の言語化が必要となります。

想像してみてください。生きている限り、誰もが一消費者です。人は必ずなにかを消費しながら生きて

います。つまりそれは、自分自身も無意識のうちに①～⑤の購買心理段階を経て買い物をし、消費行動に向けたジャッジをしているのです。そのジャッジは、消費行動のシーンによっても基準が変わりますし、人によってもその基準は変わります。したがって、同じ商品やサービスでも判断の価値基準が人によって違ってきます。しかしながら、基準が違って、どのように考え、どのようにジャッジしているかを、一消費者であるあなたは知っているはずなのです。私が日頃の相談対応で行っている①～⑤の言語化ポイントを具現化するプロセスでは、①～②の商品やサービスの「特徴」「強み」「らしさ」と徹底的に向き合う必要性をお伝えした上で、時間をかけてじっくり進めていきます。ここがブランドの世界観を伝える上での土台になるからです。また、③の「真のニーズに応える内容」では、お客さまの気持ちやニーズと徹底的に向き合ってください。ここで、お客さまのニーズやお気持ちとズレているようでは、売れないからです。そして、④～⑤の「選ばれる理由」と「決め手となる強み」では、魅力や価値と同時に、競合リサーチを慎重に進めていきます。これにより、商品・サービスの提供価値が明確化され、マーケットにおけるブランドとしてのポジションが見えてきます。

03 言語化内容を集客ロジックに 組み込み半自動化へ

バックナンバー4月号&5月号に掲載の「売上アップのコツ 科学的マーケティングメソッド」①集客ロジック×ブランディング、②集客流入ブーストスイッチでは、集客における導線設計から情報発信、そしてSNSやWebサイト等の自社でコントロールできるメディアへの流入数のブースト方法について触れてきました。

これらの仕組みに、今号の③「目に見えない価値の言語化」を組み込むことにより、情報発信することで「興味」を持っていただき、オウンドメディアへの導線を機能させることで、より詳しい情報に接触していただき「欲しい」と思ってもらい、選ばれる理由と決め手となる強みを示すことにより「購入へつなげる」といった一連の流れを半自動化していきます。そこにメディア戦略を組み込むことにより、集客流入ブーストスイッチを押して半自動化された流れを加速させていくのです。そして、さらに重要なのは、こうした「ロジカルな仕組み」と「目に見えない価値の発露となる感覚的なクリエイティブ」という2つの歯車をしっかりと噛み合わせることなのです。

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。

図1:顧客の購買心理段階に連動する言語化ポイント

- ①まずは、存在を知っていただく …………… 「特徴」の言語化
- ②「いいかも」「聞いてみたい」と感じていただく …………… 「強み」「らしさ」の言語化
- ③「欲しい」「買いたい」と思ってもらっていただく …………… 「真のニーズに応える内容」の言語化
- ④「買う理由」「ここでお願いする理由」を探す …………… 「選ばれる理由」の言語化
- ⑤実際に購入する …………… 「選ばれる理由」+「決め手となる強み」の言語化

賛助会員募集

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。

賛助会員様の
無料広告は
**随時
受付中**



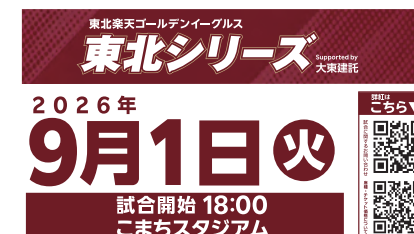
主な会員特典

- 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。
- 当センターWEBサイトの**リンク集への掲載**
- 「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

- 有料広告欄の費用が**半額**
- 企業情報等の
リーフレット**折り込み**
※要事前相談
- 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サイトはこちら▶



チケット好評販売中!
一般販売 **CNA秋田ケーブルテレビ 本社窓口** 10:00~17:00
●イーグルスチケット <https://eagles.tstar.jp> | ●セブンチケット (116-015) | ●ローソンチケット (Lコード20901)
チケットに関するお問い合わせ CNA秋田ケーブルテレビ TEL.018-883-4076 (平日9:00~17:30)
【主催】 株式会社楽天野球団 株式会社ジェイ・スポーツ 株式会社秋田ケーブルテレビ

賛助会員広告



代表取締役 越前谷 匡史
北海道生まれ。先祖のルーツは
秋田県二ツ井町（現・能代市）

株式会社 All Personal 当事者型実行パートナー

**採用だけで終わらない。
定着・評価制度の運用まで、
現場に伴走し実行にコミット。**

新卒採用 / 中途採用 / 人事制度改定
評価制度運用 / 正社員登用の仕組みづくり

公開事例 Orbray社の期間社員の評価制度・正社員登用の仕組みづくり
継続支援実績 2026年4月 大卒・院卒 30名 入社

ご相談はこちら
スマホで読み取り



allpersonal.co.jp/contact

採用・定着・制度づくりの
ご相談を受け付けています

賛助会員広告

中小企業の未来を守るために、今できる**備えを。**

企業の事業継続力強化セミナー

定員(先着順)
30名

参加費
無料

地震発生。社員の安否、何分で確認できますか？
～安否確認・備蓄品・BCP・サイバー対策を、専門家とともに総点検～

BCP策定



東京海上日動火災保険
株式会社 秋田支店

備蓄品・安否確認



東京海上レジリエンス
株式会社

サイバーセキュリティ



東京海上日動火災保険
株式会社 サイバー室

日時

9月9日(水)
10:00~11:30

場所

秋田県庁第二庁舎31会議室
〒010-8572 秋田市山王3丁目1-1

【参加お申し込み】 締切:8/26(水)

- 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。
右記URLからでもお申し込みいただけます。 <https://forms.office.com/r/q9PwCtFehT>
- 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。

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

令和8年度 価格転嫁 専門家派遣事業

あきた企業活性化センターでは、
センター登録の価格転嫁に関する専門家を派遣し、
適切な価格転嫁の対応に向けた支援を行います。

支援内容の例

- 原価計算の分析や価格交渉のための資料作成
- 価格転嫁専用システムの構築、使用方法の指導
- 顧客との価格転嫁交渉術、値上げのタイミングなどの指導

注：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

公益財団法人 あきた企業活性化センター／総合相談課 〒010-8572 秋田県秋田市山王三丁目1-1
TEL:018-860-5610 FAX:018-863-2390 <https://www.bic-akita.or.jp/> あきた企業活性化センター 検索

