

SNS 投稿への
反応がまいち。
どうしたら伝わる？

AIで生成した
画像を使う時に
気を付けることは？

良い商品なのに
売上が伸びない…
なぜ!?

自社の技術や
ノウハウを守る
ためには？

そのお悩み、 デザインと知財の活用で 解決できるかもしれません。

商品やサービスをよりよく伝え、ファンを増やすための **デザイン** と、自社の技術やアイデアを守るための **知的財産** の基礎知識を学べるミニセミナー&個別相談会を開催します。商品開発や販路拡大、PRやブランディングなど事業の課題解決のヒントを探している中小企業の方や個人事業主の方は、ぜひご参加ください。

お申込みはこちら



知財・デザイン出張相談会 2026

参加
無料

県南会場

10月30日 金

湯沢市役所本庁舎2階
会議室 25・26 [湯沢市佐竹町 1-1]

県北会場

11月5日 木

大館市立中央公民館1階
第1研修室 [大館市字桜町南 45-1]

こんな方におすすめです

- ✓ 商品企画・開発をしている
- ✓ 新しい販路を開拓したい
- ✓ PR・広報活動に力を入れたい
- ✓ 展示商談会で成果を出したい など

第1部 知財・デザインミニセミナー（定員 20 名）※当日参加可

13:00 デザインミニセミナー

講師 あきた企業活性化センター デザイン相談員 木村 優希

13:30 知財ミニセミナー

講師 INPIT秋田県知財総合支援窓口 阿部 剛紀（県南会場）
仁平 洋一（県北会場）

14:00 ミニセミナー終了

第2部 知財・デザインなんでも個別相談会 ※事前予約制

14:10 事業における知財やデザインのお悩みやお困りごとについて専門の相談員がお伺いします。
お気軽にご相談ください。(1社 40 分程度)

時間枠 ①14:10-14:50 ②14:55-15:35 ③15:40-16:20

16:20 個別相談会終了

ミニセミナーのみ、個別相談のみの参加OK!

お問い合わせ先

公益財団法人 あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課
☎ 018-860-5614 ✉ adesign_madoguchi@bic-akita.or.jp

【主催】公益財団法人あきた企業活性化センター 【後援】湯沢市／大館市

BICAKITA

543

2026.10



ビックあきた Vol.543 2026年9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.018-860-5603 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.543

10

【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 宮腰精機 株式会社 北野目工場

秋田から創る 電動化の未来

04 電動化技術特集

横手精工 株式会社 秋田事業所
株式会社 アスター
小林工業 株式会社
合同会社 Seed Flat

08 経営サプリメント

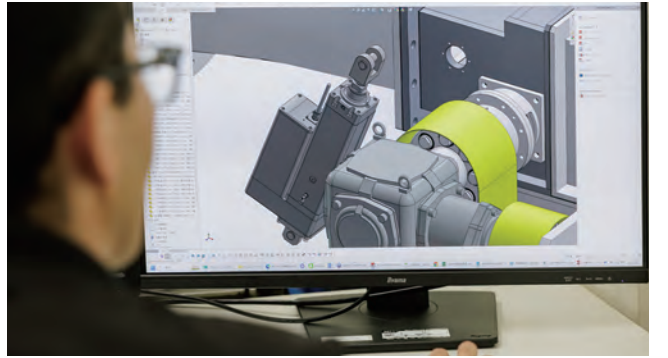
10 お知らせ

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!



秋田から創る 電動化の未来

2012年に工場を買い取り、新たな事業開発のために創設された北野目工場。



自社で設計・開発を行えるのが当社の強みのひとつ。

に向けた世界的な環境規制や、港湾で活躍するタグボートなどの老朽化に伴う更新需要を踏まえ、中型から大型まで船のスケールに応じた開発が進む。

「航空機の電動化に向けた開発は、もっと長い期間が必要です。航空機は制約が厳しいため、まずはその前の段階として商業化に近く、将来的に航空機の開発に繋がられる電動船舶への取組を行っています」。

同社は他の県内企業の協力体制のもと、試作や製造の現場を支える重要な役割を担っている。

高度な学びを糧に技術を生み出す

同社が挑む取組の根底には、自社で設計から製造までを一貫して手がけてきた印刷機械の確かな技術基盤がある。航空機や船舶の電動化といった要求水準の極めて高い未知の分野へ果敢に挑む工程は、試作協力にとどまらず自社の技術者を育て、ものづくり技術の底上げや将来の自社事業の糧となる貴重な知見をもたらす。

「電動化に向けて求められる要求を乗り越える中で、非常に多くの学びを得ています。これは確実に今後の自社事業に役立ち、印刷機械に次ぐ新たな製品の柱を育てることに繋がるはず。秋田の地で積み上げた技術のエッセンスを、一日も早く社会へ実装して未来へ繋げていきたい。」と天川工場長は語る。

現状の技術に甘んじることなく、常に一歩先の可能性を見据えて果敢にチャレンジを重ねていく姿勢こそが、同社の躍進に繋がる。創業以来培ってきた技術者魂を胸に、秋田から世界を動かす次世代産業の基盤づくりへ貢献していく。

宮腰精機株式会社 北野目工場

〒019-2121
大仙市北野目字白山堂下700
TEL 0187-87-3854
FAX 0187-87-3853
<https://seiki.miyakoshi.co.jp>

工場長 兼 事業開発部 部長
天川 靖宏 (あまかわ やすひろ)



HP

高速回転技術と自動化提案で新事業を展開

千葉県に本社を置く印刷機械メーカー「株式会社ミヤコシ」。その製造拠点として、秋田に進出した宮腰精機株式会社はグループの核として印刷機の設計・製造を進めてきた。その中で北野目工場は、従来の印刷機製造とは一線を画し、新たな事業領域を開拓する事業開発部としての機能を担う。多軸ロボットを用いた自動機の導入支援や小水力発電装置の開発など、自前の営業力とグループの総合力を生かした独自展開を推進する。

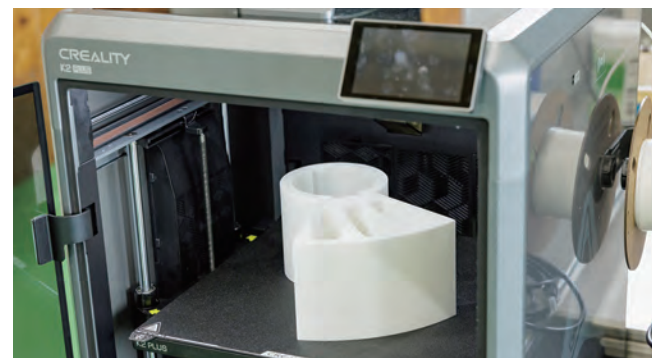
同社が航空機・電動化分野へ参入したのは2018年。きっかけは、大手重工メーカーから依頼を受けた、モーター開発を手がける横手市の株式会社アスターからの協力要請だった。

「当社は印刷機の製造において日常的に高速回転部品の精度とバランスの調整技術を培ってきました。それがお声がけいただいた理由だと聞いています。」と天川靖宏工場長は語る。その後、磁力を帯びたパーツの研磨や焼き嵌めなど難度の高い工程に対し、重工メーカーや協力会社と共に取り組んだ。1年がかりで加工ノウハウを確立し、高効率原動機の試作を成功へと導いたのである。

県や大学と連携し電動船舶向け開発を推進

重工メーカーとの取組で積み上げた実績を礎に、同社は秋田大学と秋田県立大学が中心となり、県内企業等が連携する「電動化システム共同研究センター」のプロジェクトへ参画。高度な磁気配列技術を採用した、大出力かつ小型軽量のモーター開発で着実に成果を上げてきた。

そうした中、県が航空機に先立つ具体目標として据えるのが、早期の実用化を見込む電動船舶への展開だ。脱炭素化



3Dプリンタで磁気を帯びた部品の吸着を防ぐため、治具を製作。



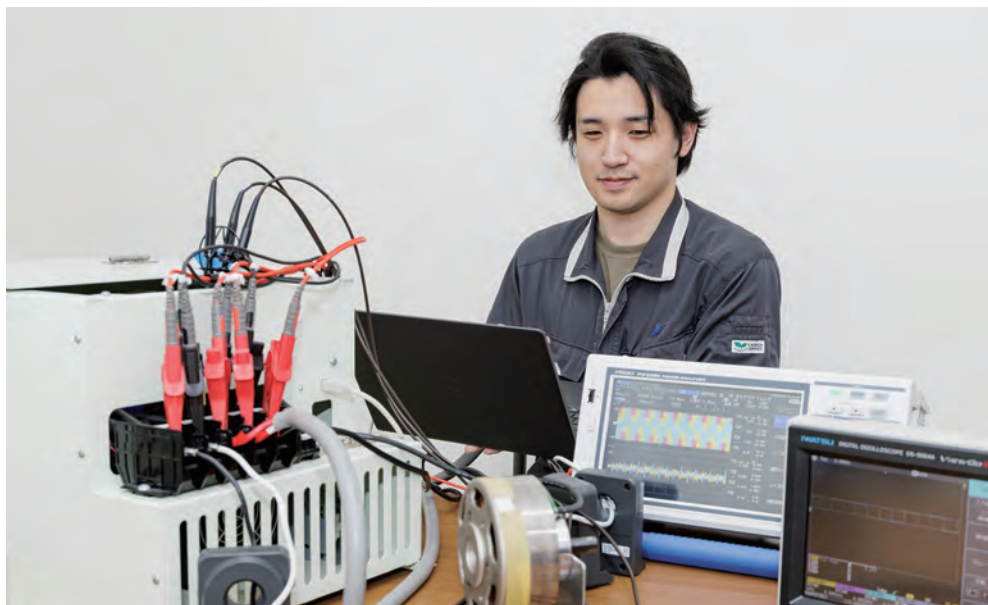
印刷機のローラー回転技術に応用し、ローターの製造に取り組んだ。



強力な磁力を持つローターの組み付け作業は、治具を用いて慎重に行われる。

>> 横手精工 株式会社 秋田事業所

モーターの性能を極限まで引き出すインバーター開発



技術開発部長 堀内 和弘

横手精工 株式会社 秋田事業所
〒010-1633 秋田市新屋島木町1-71
TEL:018-828-1122
FAX:018-828-2280
<https://yuri-hd.co.jp/yji/>



HP

制御技術で次世代電動化の核心を担う

1955年の創業以来、電子部品の基板実装や高度な設計開発で信頼を重ねてきた横手精工株式会社。近年は世界的な需要拡大を背景に、半導体搬送装置の受注が急増するなど、時代の先端を支える強い事業基盤を誇る。

同社が秋田県の推進する電動化事業で重要な役割を担うのが、モーターの能力を最大限に引き出す「インバーター」の開発だ。どれほど高性能なモーターであっても、電力を最適に制御する装置がなければその真価を発揮することはできない。同社は早くから大手重工メーカーと150kW級の開発実績を積んでおり、技術開発部長の堀内和弘さんを中心に大学や県内企業からの要請に迅速かつ柔軟に応えてきた。現在はさらなる大出力化へ挑み、試作開発から超高速モーターの対向試験機立ち上げまで、手厚い技術支援を展開。来たる航空機電動化に向けて、まずは早期の事業化が見込まれる電動船舶向けインバーターの開発に注力し、次世代エネルギーの核心を担う挑戦を続けている。



県の電動化事業の一環として試作されたインバーター。高度な制御技術で次世代モビリティを支える。



多種多様なライン保有により設計・開発から量産まで一貫して生産を行うことができる。



若手の技術者も多く活躍する同社。ものづくり精神を大切に技術開発はここから生まれている。

>> 株式会社 アスター

ものづくりの技術と最先端AI技術のタッグで世界の頂点を目指す



代表取締役 本郷 武延

株式会社 アスター
〒013-0054 横手市柳田12-3
TEL:0182-38-8552
FAX:0182-38-8553
<https://www.ast-aster.biz/>



HP

苦難を乗り越え結実した独自の製造技術

横手市に本社を置く株式会社アスター。創業はリーマン・ショック直後、不景気に揺れる中で撤退が決まった前身の工場を引き継ぎ、仲間と共に挑んだゼロからの再出発だった。工場長や生産統括として現場を支えてきた現代表取締役の本郷武延さんは「既存の真似ではない新たなものを」と開発に挑み、従来とは全く異なる独自の板状コイルを発明。展示会を機に大手メーカーから依頼があり、増産体制を作るために巨額の融資を受けて新工場を設立したものの突然案件が白紙となり、多額の負債を抱える窮地に陥った。

「自らモーターを完成させ、性能を世に問うしかない」と本郷さんはモーター開発へ着手。「^{かんなん}艱難辛苦、汝を玉にす」という実業家・松下幸之助の言葉をもものづくりに置き換え、「苦しいときほど価値ある製品が生まれる」と奮起。地道に技術を磨き上げた結果、その圧倒的な製品の性能が米国の先端ドローン企業や防衛テック大手に認められ、世界から熱視線を浴びる企業へと飛躍を遂げた。



モーターの製造を行うスタッフ。国内外から今、最も需要が増えている部門だ。



アルミニウムを使った軽量コイルは、ドローンの飛行時間を飛躍的に伸ばしている。



インターンの受入を随時行っている。本郷さんは「秋田の若者に自社の存在を知ってほしい。」と語る。

最新技術との強みの融合で次なる夢の実現へ

海外での高評価を追い風に、同社は年間10万個の生産体制と売上高100億円という更なる高みを見据える。その大きな推進力となるのが、9月1日に発表された東大発のAIスタートアップ企業「^{あかり}燈株式会社」との資本業務提携だ。相手は東京の気鋭のAI企業、こちらは秋田の製造ベンチャー。26歳と71歳という、世代を超えたトップ同士が意気投合し、わずか3か月で話がまとまった。AIによる業務効率化やフィジカルAI技術を製造現場へ導入し、熟練の技術だけに頼らない次世代スマート工場化を推進する。

「日本の製造技術とAIが手を組めば、世界をリードできる」と確信する本郷さん。この異色のタッグの根底にあるのは「秋田の地に強固な産業を興し、リーマン・ショックのような悲劇を二度と地域に起こさせない」という強い想いだ。向かい風を追い風に変えてきたから今がある。かつて味わった苦い経験は同社の原動力となり、次なる夢へと再び走り出す。

>> 小林工業 株式会社

創業からの巧みな技で未来を変える最先端技術の一翼を担う



代表取締役社長 さとう まさき
佐藤 正樹

小林工業 株式会社
〒015-8686 由利本荘市石脇字赤ハゲ1-372
TEL:0184-22-5320
FAX:0184-24-6100
<https://www.kobayashi-akita.co.jp/>



HP

磁気の特化した金型技術で開発に力を注ぐ

由利本荘市に本社を置く小林工業株式会社。昭和27年に創業し、家内工業のような規模で始まったフットプレスをを用いたフェライトの成形加工から、徐々に成形機や独自の精密金型製作へ進化を遂げていった。同社ではその長い過程の中で培った高度な技術力を強みとしている。1000分の1ミリ単位の精密加工を武器とする同社の転機は、約30年前に起きた家電メーカーによる海外生産体制へのシフトだった。国内の工場縮小に直面し海外進出に踏み切る可否かの岐路に立ったとき、国内外へ販路を開拓したことが技術力と対応力を高める機運となった。

秋田大学と秋田県立大学を中心に県内企業等が連携し、次世代モーターの産業拠点化を目指す「電動化システム共同研究センター」が設立され、同社に協力依頼が舞い込んだ。「プラスチックマグネット金型」技術に加え、磁石成形の高度な加工ノウハウを独自に保有していることが決め手となり、超高速モーター開発という先進的な事業に参画することとなった。



金属を加工して製造する金型は精密さを求められる。オーダーに合わせ、加工方法も多様だ。



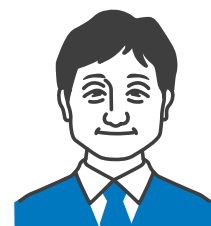
同社の金型を使って製造されたさまざまな部品のサンプル。



1000分の1ミリ単位の精密加工には、機械だけでなく熟練の職人技、職人の目が欠かせない。

>> 合同会社 Seed Flat

大学の知見・設備を産業界に開放し地域経済を牽引



代表社員 ありあけ じゅん
有明 順

合同会社 Seed Flat
〒010-1224 秋田市雄和種沢字戸草沢209
TEL:018-853-0785
FAX:018-853-0786
<https://www.akita-uac.jp/dendouka/motorlab/ja/>

新世代モーター特性評価ラボ



航空機電動化に向かう大学と企業の架け橋

秋田大学の施設である「新世代モーター特性評価ラボ」が誇る最先端の試験評価設備を、産業界へ開かれた共通基盤として有効活用するために設立された合同会社Seed Flat。内閣府の地方大学・地域産業創生交付金事業により導入された世界水準の設備群を整え、県内企業を含む関係者が出資する中立的で自立的な運営主体として、評価試験の企画や調整、運営支援から受託業務までを一手に請け負っている。

旧種平小学校の校舎を活用した同施設では、単なる設備の貸し出しにとどまらず、出資企業の人材を大学教員が教育・認定するオペレーター育成体制を強固に構築。将来は認定オペレーターが同社の業務としてデータ解析や試験計画の提案など、幅広い業務を担う存在となることを目指す。

100%県営水力発電由来のグリーン電力で運用される環境のもと、ドローンや電動船舶など世界的な市場拡大も見据え、同社は秋田の地から次世代モビリティ産業の未来を支え続けていく。

新世代モーター特性評価ラボとは？

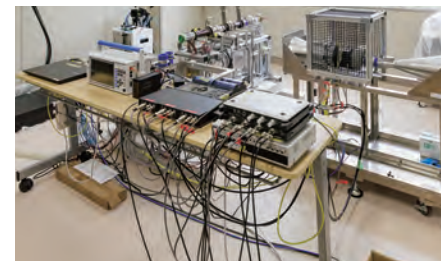


秋田大学
電動化システム共同研究センター
くつざわ けいいち
特任教授 沓澤 圭一 氏

秋田大学と秋田県立大学が共同運営する当ラボは、航空機の脱炭素化に向けた電動化システムの研究開発拠点です。旧種平小学校の校舎や体育館を活用し、150～200人乗り航空機の実寸大電力網を再現した配線設備や、国内最大級となる400kW級のモーター評価装置を導入。実際の飛行前に地上でシステム全体の統合評価ができる日本唯一の施設として、大学の先端研究と企業の技術開発を結び、次世代航空機の社会実装に向けて日々取り組んでいます。



出力400kW、最高試験速度20,000rpmまで対応可能な国内最大級のモーターベンチ。



5kW級プロアの性能を評価できる装置が備えられており、耐久試験にも対応できる。



MW級航空機推進用モーターの実寸大模型。

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⑤

売上アップのために必須となる要素について、
全6回ご紹介。
今回は「**集客ロジック実装による半自動集客の仕組み化を活かす～ ECサイト売上の法則～**」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。テレビ日本
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 売上は「かけ算」でできている

ECサイトの売上を伸ばしたいとき、多くの人は「もっと
集客しなければ」と考えがちです。しかし売上は単一の
数字ではなく、次の3つの要素のかけ算で成り立っています。

アクセス数×成約率×顧客1人あたりの平均単価＝売上

アクセス数は店を訪れた人数、成約率はそのうち購入
に至った割合、顧客1人あたりの平均単価は、1回の注文
の平均額です。式の本質は、足し算ではなくかけ算だとい
う点にあります。足し算なら他の要素で補えますが、か
け算では、1つでも極端に弱い要素がある場合、売上全
体がその水準に引きずられます。逆に、どれか1つを
1.2倍できれば売上も1.2倍になり、3つを1.2倍できれ
ば1.2×1.2×1.2で約1.7倍です。

このように、売上アップを「なんとなく頑張る」のでは
なく、3つの数字のどれを、どのように動かすのか分解
して考えることが重要です。どの要素が弱いのかを把握
することこそ、最初に進めるべき作業となります。そして
顧客1人あたりの平均単価は、後ほど解説するアップセル
とクロスセルで動かせます。

それでは、3つの要素を1つずつ見ていきましょう。

02 「アクセス数」と「成約率」を 分解する

では、3つの要素を順に分解していきましょう。まず
アクセス数です。これは「ECサイトを訪れる人数」であり、
Instagram等のSNSからの誘客、リスティング広告、
SEO、メルマガ、リピーターの再来訪施策などで増やし
ます。いくら魅力的な商品を揃えても、ECサイトを訪れる
人がいなければ売上は生まれません。ここで大切なのは、
訪問人数(アクセス数)そのものより「買いたい人」が
含まれているかという質の側面です。ターゲットと無関係
なアクセスは、数として計上されても成約には結びつき
にくいからです。広告はすぐに訪問者を作ることができる
かもしれませんが、その反面、出稿を止めると流れを
止めてしまうリスクもはらんでいます。まずは新規と
リピーターを分けて測るところから始めましょう。集客
ロジックに含まれるInstagramによる新規リーチや
エンゲージメントの向上によるECサイトへの誘引も、
アクセス数を積み上げる土台になります。また集客は
広告費という変動費を直接消費するため、増やせば
増やすほど良いとは限りません。広告による集客が

利益を生むかは、成約率と顧客1人あたりの平均単価の
水準に大きく依存します。

次に成約率です。訪問者のうち購入に至った人の割合
で、コンバージョンレート(CVR)とも呼ばれます。ここ
を左右するのは、商品ページの写真と説明文といった
コンテンツの質、レビューの充実、価格の妥当性、送料
や返品条件の明示、決済までの手軽さといった「買う
決断を後押しする要素」の総体です。表示速度やスマート
フォン対応も、離脱を減らす上で無視できません。とくに
商品ページを開いた直後のファーストビューで、いかに
「欲しい」と思わせられるかが鍵を握ります。重要なのは、
成約率の改善には大きなコストがかからないという点
です。すでに訪れているアクセスを無駄なく購買へ
つなげる施策であり、集客への投資より先に費用対
効果が出やすいのです。進め方は、どこで離脱している
かをアクセス解析で計測し、原因を仮説づけ、修正して
検証する、という繰り返しになります。同じアクセスで
成約率を1割改善できれば、売上もそのまま1割増え、
その後のすべての集客投資の効率を底上げしてくれ
ます。なお、成約率が低いまま集客だけを増やしても、
増えたのは広告費だけという悲しい結果が待っている
ことを忘れないでください。この2つを固めてから、
次のステップに進みます。

03 顧客1人あたりの単価を分解する ～アップセル・クロスセル～

3つ目が顧客1人あたりの平均単価です。1回の注文の
平均額であり、ここを動かす実践的手法がアップセル
とクロスセルです。値上げは単価を上げる最も直接的
な手段ですが、顧客離れのリスクを伴います。むしろ
注文を自然に大きくする設計が持続可能な選択肢と
いえるでしょう。セット販売や送料無料までの金額
誘導も有効ですが、ここからは、アップセルとクロスセル
について詳しくみていきましょう。

アップセルは、たとえば購入を検討している商品より
上位のモデル、大容量、充実プランへの乗り換えを提案
するものです。ノートパソコンを検討する顧客に、性能の
高い上位機種や延長保証を勧めるイメージです。そして、
クロスセルは「この商品を買った人はこんな商品も買って
います」というように、関連商品や合わせて使えるもの
を一緒に勧めるものです。カメラ本体とともにメモリー
カードやケースを提案するのが代表的な例といえる
でしょう。スマートフォンのケースとフィルム、化粧水
と乳液のように、一緒に使うものを組み合わせるのが

基本的な考え方です。アップセルは「もう一段良いもの」への
後押し、クロスセルは「買い物を完成させるための寄り
添い」と捉えると設計しやすくなります。両者に共通する
のは、アクセス数も成約率も変えずに、1回の注文額だけ
を増やせる点です。すでに買う気のある人へ、買い物の
文脈に沿ってご提案するため、成約へのハードルが下が
ります。逆に、買い物の文脈から外れたご提案は、どんなに
魅力的でも顧客の意向に沿わないものとなります。

さらに、ご提案のタイミングは商品ページの商品説明欄
より、カートや決済画面のほうが効きます。商品ページでは
「一緒に購入されている商品」として提示し、カートでは
合計金額の差が一目で分かる表示にすると効果的です。
「送料無料まであと〇円」という表示は、クロスセルへの
自然な入口にもなります。提案はレビューなどの裏付けと
合わせることで、自然な購買意欲の後押しとなるでしょう。

一方で注意点もあります。かけ算である以上、顧客1人
あたりの平均単価だけを押し上げて成約率を下げて
しまっては本末転倒です。ご提案が多すぎると顧客は迷
いが出て、注文そのものを諦めてしまうからです。提示する
ご提案は1つか2つに絞り、どの提案が売上を増やしたのか
を必ず数字で検証しましょう。効果は売上の増分で判断し、
うまくいった型を他の商品へ横展開していきます。顧客1人
あたりの平均単価を増やす仕組みは、一度つくれば集客費
をかけずに売上を乗せられる、資産になるのです。

04 まとめ～3つの数字を連動させ、 リアルな数字へ変える～

ECサイト売上の法則は、3つの要素の連動装置です。数字
を分解して測り、最も弱い要素からテコ入れを進めて
いきます。一つひとつは小さな改善かもしれませんが、
かけ算を通じて増幅され、売上全体に跳ね返ります。アップ
セル・クロスセルのように単価を増やす工夫は、その増幅
を後押ししてくれます。アクセス数は集客、成約率は接客、
顧客1人あたりの平均単価は提案と捉えると、打ち手が見
えてきます。もしECサイト活用や売上拡大でお悩みなら、
1人で抱えずに当拠点へご相談ください。それが、ECサイト
売上の法則をリアルな数字へ変える最初の一步になります。
ECサイト売上三要素の分析から、アップセル・クロスセル
を含むECサイト施策の設計まで、経営の専門家である
コーディネーターが伴走いたします。

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。

機械 | 工具 | 日用品
第22回
サンワ元気祭
SANWA GENKI ICHI
2026
inゼリオンプラザ

2026.10月23/24

◎10:00→17:00 ◎9:30→16:00

賛助会員広告

働く現場を全力応援!!
作業工具関連の
展示会としては **県内最大級!!**

ご来場をスタッフ一同、心よりお待ちしております。

**「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。

賛助会員広告

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

あきた企業活性化センターからのお知らせ

**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
令和8年8月24日(月)から10月23日(金)

助成対象 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、抜け駆け対策商標: 上限30万円
※1企業あたりの助成上限額は300万円
※抜け駆け対策商標とは、第3者による抜け駆け出願(冒認出願)の対策を目的とした商標出願

[お問合せ] 知財・デザイン支援課 TEL.018-860-5614 FAX.018-863-2390
▶詳細は当センター HPに掲載しておりますので、ご確認のうえお気軽にご相談ください!

あきた企業活性化センターからのお知らせ

令和8年度 応援ファンド事業 助成金 採択事業のお知らせ

●あきた中小企業みらい応援ファンド事業
中小企業者等と秋田県内の大学・公設試験研究機関等の共同研究による、新製品の開発や製品の付加価値化、生産工程の合理化などの取組を支援します。

区 分	企業名	所在地	事業テーマ
高度技術 産業集積 地域型	(有)サイカツ建設	秋田市	感性評価と生体データに基づく空間QOL最適化システムの実証と成果(システムの開発)
一般 地域型	HOPDOG BREWING(合)	秋田市	秋田県産原料を活かしたオール秋田ビールへの挑戦
	東商事(株)	大仙市	養殖事業への進出とエゴマ配合飼料による養殖魚の高品質化および加工品開発
	(株)秋田今野商店	大仙市	高い抗酸化性を有する発酵大豆食品素材の開発
	(株)フルヤモールド	大仙市	射出成型用金型における磨きレス切削加工技術の開発
	三和精鋼(株)	にかほ市	加工品質の向上と生産性改善のためのフライス加工条件による電力変化と反りの関連データの分析
	比内時計工業(株)	大館市	光ファイバー式リング照明の端面研磨技術の開発
Orbray(株)	湯沢市	光ファイバー型水素センサの開発	
(有)十文字光学	横手市	簡易型板厚測定機の導入による高品質な低TTV基板の研磨技術の開発	

●あきた農商工応援ファンド事業
中小企業者等と農林漁業者が連携して取り組む、県産農林水産物を活用した新商品や新サービスの開発、およびその販路開拓などの取組を支援します。

区 分	所在地／企業名	事業テーマ
農商工連携 支援事業	横手市 東海林養鶏場 東海林 肇	横手市産規格外品卵を活用した、おかず惣菜『エッグピクルス』の開発
	横手市 (有)たかえん	りんごの加工技術習得と製品ブラッシュアップ
	湯沢市 秋田県湯沢 雪中貯蔵協会	特産物を活用した新商品開発・ブランド力向上事業

お問合せ 経営支援部 新事業・設備支援課 TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612 setsubi-ken@bic-akita.or.jp

あきた企業活性化センターからのお知らせ

生産性向上に向けた現場改善の仕組みづくり
**26-88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 2026年 **11/19(木)・20(金)**

対象者 管理者・新任管理者・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

11/19(木)
9:30~11:30 管理者に求められる役割とコミュニケーション
11:30~14:30(昼休み12:30~13:30) 部下の意欲や自発的行動を促す指導・育成の手法
14:30~16:30 チームで成果を上げるための仕組みづくり

11/20(金)
9:30~14:30(昼休み12:30~13:30) チームで成果を上げるための仕組みづくり
14:30~16:30 自身の目指すチームづくりに向けた計画立案

※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。
※自社所在の自治体で助成制度が活用できる場合があります。各自治体に活動要件などご確認ください。

株式会社SSパートナーズ 代表取締役
ふじお しょうた **藤尾 翔太 氏**

大学卒業後、包装資材メーカーに入社。品質管理、営業、新事業開発など幅広い業務に従事。事業開発部門にて多様な経験を積み、2018年に中小企業診断士の資格を取得し経営コンサルタントとして起業。起業後は、製造業やサービス業を中心に、組織強化や売上拡大のための戦略策定・実行支援、各種研修やセミナーの講師などを務める。2024年に株式会社SSパートナーズを設立し、代表取締役に就任。製造業向けに組織強化や能力開発、営業強化や現場改善など、基礎から実践に至るまで多岐にわたる研修事業を展開。独立後6年間で350回以上の登壇実績を誇る。『変化を前向きに捉え、腹落ちして行動し、笑顔を生み出す』ことを方針としている。

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

あきた企業活性化センターからのお知らせ

あと12件です! R8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

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。

詳細はこちら

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**