

平成 2 8 年度 中小企業支援団体における
中小企業振興条例関連施策の実施状況
(平成 2 8 年 9 月末現在)

目 次

| | | |
|---|-------------------|----|
| 1 | 秋田商工会議所 | 1 |
| 2 | 秋田県商工会連合会 | 7 |
| 3 | 秋田県中小企業団体中央会 | 11 |
| 4 | 秋田県信用保証協会 | 15 |
| 5 | (公財) あきた企業活性化センター | 17 |
| 6 | 秋田銀行 | 21 |
| 7 | 北都銀行 | 23 |

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|---------|
| 支援団体名 | 秋田商工会議所 |
|-------|---------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

28年度は、「経営革新」「事業承継」「創業支援」を3本柱に会員企業の取組み支援や、経営課題を解決するため、「小規模事業者持続化補助金」の事業計画作成支援、「伊達な商談会」出展による販路開拓促進支援、円滑な事業承継に対応するため相談対応及び「後継者育成塾」の開催、開業率向上に向けて「あきた起業塾」の開催など、各種事業を実施した。下半期は、上記の各種事業の計画目標の達成に向けて引き続き支援していく。

《目標》

小規模事業者持続化補助金申請40件、販路開拓支援商談成立5件、事業承継成約3件、起業者数26名

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

当所では、4月22日に今後5年間に亘る「経営発達支援計画に係る認定申請書」を経済産業大臣より認定されたことから、本計画の目標を達成するための事業を実施することとしている。

特に、今年度管内の小規模事業者3,420社を対象に実施した「経営実態調査」結果をみると小規模事業者の約半数が売上げ減少に悩んでおり、販売先を拡大できずにいることから、平成29年度は県外への販路開拓を促進するため、商談会への出展支援を拡大しながら、「経営革新」「事業承継」「創業支援」を継続して実施する予定にしている。

3 施策別の実施状況

（1）経営基盤の強化

平成28年9月30日現在

（経営発達支援計画の認定）

当所では、1月29日に経済産業大臣に対して、経営発達支援計画に係る認定申請書を提出し、4月22日に認定された。

商工会議所が総力を挙げて小規模企業を応援していくため経営発達支援事業を経営改善普及事業の中に新たに規定し、経営改善普及事業の一環として、経営発達支援事業を実施し、経営戦略に踏み込んで支援することとしている。実施する事業は下記の通り。

① 地域の経済動向調査

小規模事業者等の経営状況を把握するため、秋田市内景気動向調査、秋田市内中小企業景況調査、小規模企業振興委員を通じたモニター調査の実施

② 経営状況の分析

小規模事業者の経営実態調査の実施・活用、経営自己診断システムを活用した経営分析、経営安定特別相談事業等を通じた伴走支援

③ 事業計画策定支援

事業計画策定支援事業者の掘り起しと事業計画策定セミナーの開催、セミナー参加者や新商品開発等を検討している事業者に対する事業計画策定支援、創業・事業承継に対する事業計画策定支援

④ 事業計画策定後の実施支援

事業計画策定後、経営指導員等による四半期に1度のフォローアップ支援

⑤ 需要動向調査

小規模事業者への消費者ニーズ・トレンド情報の提供

⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業

国内外への販路拡大に向けて、商談会出展支援及びセミナーの開催、6次産業化へ向けた連携した取組み、企業競争力の強化に向けて、IT経営支援及び企業連携による製品開発支援、小規模事業者の中核として活躍できる活躍できる人材育成、ジョブカード制度（職業能力形成プログラム）推進事業の受託

⑦ 地域活性化事業

地域の賑わい創出に向けた各種イベントとして、「個店魅力発信ワンコインスタンプラリー」「タウンスクーール～街の寺子屋～」「ご当地グルメフェスティバル」「秋田かやき祭り」「秋田ふるさと検定」「秋田市中心市街地活性化協議会」の実施

（相談機能）

① 中小企業等への巡回指導・窓口相談

中小企業の経営安定を図るため、巡回指導・窓口相談を行った。

H28年度実績：巡回指導：2,679件（対前年度同月末比△7件、
H28年度目標値4,550件）

窓口相談：1,408件（対前年度同月末比△187件）

② 専門家派遣

中小企業が抱える課題等の解決を図るため、専門家相談を行った。

H28年度実績：専門家相談：17件（対前年度同月末比+1件、
H28年度目標値30件）

主な支援分野：経営改善、税務、債権回収、就業規則等

（資金供給）

① 制度融資斡旋実績

中小企業の資金繰りの安定を図るため、制度融資を実施した。

H28年度実績：運転資金126件、1,874百万円、設備資金27件、244百万円
（対前年度同月比運転資金+24件、580百万円増、設備資金±0件、
202百万円増）

（事業承継）

① 秋田県事業引継ぎ支援センターの相談受付状況

秋田県内の中小企業等の円滑な事業承継に関する支援を行うため、「秋田県事業引継

ぎ支援センター」において相談対応した。

H28年度実績：受付件数170件（親族内承継53件、従業員承継21件、第三者承継等96件）

② 秋田県後継者人材バンクの受付状況

創業を目指す起業家と後継者不在事業主を引合せ、事業引継ぎの実現に向けた支援を行うため、「秋田県後継者人材バンク」を設置した。

H28年度実績：登録件数112件（起業家等：起業・独立希望者36名、Aターン希望者33名、後継者不在事業者43名）

③ 後継者育成塾の開催

次代を担う経営者を育成するため、後継者育成塾を開催した。

H28年度実績：1回4日間開催：9/1、9/8、9/15、9/27

受講者数：21名（修了者数：20名）

（2）新たな市場の開拓等

（国内外における販路開拓・取引拡大への支援）

① 小規模事業者持続化補助金

小規模事業者の販路開拓を支援するため、商談会への出展費用等の2/3（上限50万円）を支給する「小規模事業者持続化補助金」の申請書の作成を支援した。

H28年度（H27年度補正予算）補助金実績

採択件数・金額：18件、995.6万円（申請件数36件、1,923.3万円）

採択率：50.0%（H26年度補正：56.9%）

② 伊達な商談会等への出展支援

販路拡大に向けて全国の商工会議所が主催・共催・後援で開催する商談会や展示会に出展される事業所を支援するため、商談会等に出展・参加する当所会員事業所に対し、その費用の一部を助成した。

H28年度実績

開催回数：11回（貿易商社3、百貨店2、高速SA1、空港関係2、JR関係2、業務卸1）

出展事業所数：8社（業種：小売業、食品卸売業）

商談成立数：1社（小売業）

③ 露中日3地域企業商談会（仮称）

3地域間（当所、中国国際貿易促進委員会延邊支会、沿海地方商工会議所）の貿易取引拡大に向け、「露中日3地域企業商談会（仮称）」を開催し、企業マッチングを図る。

開催日：11/18

出展事業所数：3社予定（業種：再生資源卸売、衣類製造、建設）

（3）企業競争力の強化

（企業連携の強化）

① ものづくり技術連携交流会の開催

技術者や研究者が自社の強みや特徴をPRできる場を作ることで、技術的な連携や具体の事業連携を図るため開催した。

H28年度実績：3回開催（第1回7/19：28名、第2回10/4：29名、第3回12月予定）

② 企業ニーズアンケート調査

新商品開発や新事業展開に関するアイデアや企業連携の課題などのニーズを把握するため、アンケート調査を実施した。

H28年度実績：1回実施（当所会員企業（製造業）891社が対象、回収69社（回収率8.4%）、うち企業連携に現在取り組んでいる、過去に取り組んだと回答した企業は34社）

③ 企業連携セミナー・ビジネスマッチング交流会の開催

新商品開発や新事業展開に意欲ある企業の事例発表及び交流会を開催してビジネスマッチングを図るため開催した。

H28年度実績：1回開催（10/25：25名）

（4）新たな事業の創出

（創業支援）

① 創業補助金（国）

新たに創業する者その創業等に要する経費の一部を助成する。補助対象経費の2/3（100～200万円）以内。

H28年度実績：採択1件165.4万円（申請6件965.4万円）

② あきた起業支援補助金（県）

県内において新規起業を目指している方に、起業に必要な経費の一部を補助する。補助対象経費の1/2（上限150万円）以内。

H28年度実績：1回目採択2件、300.0万円（申請5件632.4万円）
2回目申請5件701.8万円

（創業の促進）

① あきた起業塾の開催

起業意欲のある方々に対して事業計画書の作成等の支援を行う内容で「あきた起業塾」を開催した。

H28年度実績：3回開催（第1回28名、第2回18名、第3回1月予定）

② 事業計画書ブラッシュアップコースの開催

起業支援を目的とした補助金等の採択を目指すため、専門家による個別相談を行い、事業計画書の作成を支援する「事業計画書ブラッシュアップコース」を開催した。

H28年度実績：3回開催（第1回5名、第2回7名、第3回2月予定）

③ 起業家フォローアップセミナーの開催（2回）

事業計画書を見直す機会を提供し、経営の安定を図るため、セミナーと参加者交流会を開催した。

H28年度実績：2回開催（1回目：11/14、2回目：1/16予定）

④ 起業家育成事業の実施

潜在的な起業家等の発掘と、若年層への起業意識醸成を図るため、大学特別講演会を開催した。

H28年度実績：開催回数4回（5/20 秋田県立大学秋田キャンパス：43名、10/21 ノースアジア大学：75名、11/9 秋田大学、12/19 秋田公立美術大学）

（5）地域の特性に応じた事業活動の促進

（6次産業化）

① 秋田市産えだまめの加工事業

地方創生推進交付金を活用した秋田市の「秋田市農業ブランド確立事業」の一環として、当所、JA新あきた、(株)エフ・リンク・コーポレーションからなる秋田市有望産品商品開発協議会を9月2日に設置し、えだまめを用いた商品開発事業を受託して「あきたほのか」の冷凍、むき身、ピューレ、パウダーの加工に取り組んでいる。

（地域活性化）

① ミュージカル「新リキノスケ走る！」の実施

「農聖」と呼ばれた石川理紀助の七転八倒の生涯と誰も知らなかった心の軌跡を描くミュージカルとして制作・公演。

- ・名称：「新リキノスケ走る！」
- ・主催：ミュージカル「リキノスケ走る！」公演実行委員会
- ・制作：わらび座
- ・協力：秋田まちづくり(株)
- ・脚本・演出：栗城 宏 氏
- ・上演会場：秋田市にぎわい交流館AU 3階 多目的ホール
- ・上演日程：平成28年11月6日～2月26日（延べ125回）
- ・その他：平成28年度文化庁「文化芸術による地域活性化・国際発信推進事業」、
「あきた県民文化芸術祭2015・参加事業」として実施

（6）人材の育成及び確保

（就職促進）

① 新規高卒者・中小企業等就職促進セミナーの開催

地元中小企業への就職促進と短期離職防止を図るため開催した。

H28年度実績：開催回数1回 7/31開催

参加者：高校生257名、保護者22名、学校関係者39名、後援及び関係者22名

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|-----------|
| 支援団体名 | 秋田県商工会連合会 |
|-------|-----------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

（経営基盤の強化）

成果：商工会の強みである伴走型支援を通じ、事業者に寄り添った継続的な支援を展開している。

課題：経営者の高齢化、後継者の不在により、事業承継対策が喫緊の課題である。

（新たな市場の開拓等）

成果：新市場や販路の開拓に向け、新サービスの開発提供やプロモーション活動の強化等、国の持続化補助金を活用した小規模事業者のチャレンジを支援している。

課題：少子高齢化や人口減少がもたらす縮小市場に対し、将来に向けた対応力が求められている。

（企業競争力の強化）

成果：各種補助金制度の利用をステップに、経営革新認定など次なるチャレンジに取り組む事業所に対する支援を積極的に行っている。

課題：産学官連携や企業連携など、小規模事業者でも取り組みやすい仕組みや仕掛けが必要。

（新たな事業の創出）

成果：Aターン者など、県外人材が帰郷して起業するケースも増えており、創業支援補助金の活用など、インセンティブ的な目的をもたせた支援なども展開している。

課題：国の地方創生推進策により、市町村レベルでの事業展開にシフトしてきており、創業支援関係事業の重複が見られるようになってきている。

（地域の特性に応じた事業活動の促進）

成果：ドチャベンを例に、過疎地域での事業創出プログラムに地域活性化の兆しが見られる。地元事業者の協力や参画、人と人との橋渡しの場も増えている。

課題：地域団体として活動予算の確保が難しくなっている。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

商工会地域の多くの事業者にとって、人口減少や競争の激化を起因とした市場の縮小や売上の減少は、事業活動の将来をも左右し、その生き残りに強い危機感が生じている。

特に、後継者不在は事業者全体の2/3に相当する深刻な状況であり、事業承継支援が喫緊の課題となっていることから、本会では「商工会における事業承継支援に係る実施計画書」を策定し、その計画を基に、重点支援対象者の絞り込みや経営指導員を中心とした伴走型の支援、事業承継計画の策定支援など、「継ぎたい」「継がせたい」と思える経営状態へ導く支援を積極的に行うこととしている。

3 施策別の実施状況

(1) 経営基盤の強化

(相談機能)

ア タブレット端末を携帯した巡回訪問を通じて、過去の支援履歴等から必要な人に必要な情報が行き届くよう、事業者に寄り添った継続的な支援をしました。

年間目標：巡回訪問 63,866 件

○巡回訪問 36,066 件 (達成率 57.4%)

※実指導企業数 15,286 社

(経営指導員 106 名)

うち、「実行支援」及び「解決提案」に係る巡回訪問 8,288 件

イ 専門家派遣による指導 目標：専門家派遣 600 件

○嘱託専門指導員 延べ 90 回

○経営安定特別相談事業 延べ 35 回

○エキスパート事業 延べ 85 回

○消費税転嫁対策事業 延べ 34 回

○その他 延べ 88 回 計 330 回 (達成率 55.0%)

ウ 伴走型支援ツールとして商工会会計ソフト「ネット d e 記帳」を活用し、小規模事業者の経営管理レベルの向上を支援しました。

○ネット d e 記帳登録企業数 (自計含む) 2,334 6 社

エ 伴走型支援の充実を図るため、職員の支援スキル強化に取り組みました。

○職員研修の実施 4 回 (支援スキル強化 4 回、マネジメント強化 0 回)

○中小企業大学校研修への派遣 16 名 (基礎研修 2 名、専門研修 14 名)

○中小企業診断士助成制度の利用者 2 名

(資金供給)

ア 円滑な資金供給や貸付条件の変更等に適切に対応するため、巡回を中心とした資金繰り総点検の実施及び各種融資制度の斡旋を行いました。

年間目標：マル経資金 500 件

○マル経資金斡旋 266 件 (達成率 53.2%) ※斡旋総額 1,173 百万円

イ 会員ニーズと経営課題克服の両面から会員企業の持続的発展に向けた支援サービス (リスク対策) として商工会共済を推進しました。

(対前年同月比)

○商工貯蓄共済 (貯蓄・補償・融資への備え) 40,729 口 (△1,420)

○会員福祉共済 (ケガや病気、がんへの備え) 7,356 口 (+ 1)

○小規模企業共済 (事業主の退職金) 6,261 件 (△ 1)

○経営セーフティ共済 (取引先の倒産への備え) 187 件 (+ 15)

○中小企業退職金共済 (退職金支払いへの備え) 2,251 人 (+ 72)

○特定退職金共済 (") 1,465 人 (+ 71)

○ P L 保険、海外 P L 保険 (製造物責任への備え) 200 件 (△ 30)

○業務災害保険 (労災事故に関わる幅広い補償) 238 件 (+ 75)

○イベント保険 (イベント事業に係るリスク軽減) 7 件 (0)

○地震等災害時休業対応応援共済（早期事業再開） 1件（ ※新制度 ）

（事業承継）

ア 事業承継の形態に応じた個別相談をはじめ、「後継者人材バンク」を活用したビジネスマッチングを支援しました。 年間目標：事業承継計画書作成 106件

○企業訪問件数 728件 ※事業承継推進相談員4名
○事業承継相談延べ件数 86件（達成率 43.0%）※相談企業数 86社
○事業承継計画書作成 21件（達成率 19.8%）
○後継者育成塾受講者 35名（県北会場20名、県南会場15名）

（2）新たな市場の開拓等

（国内外における販路の開拓・取引の拡大への支援）

ア 経営計画の立案を集中支援するとともに、計画に基づいた販路開拓に対する補助制度「持続化補助金」の活用を促進しました。 年間目標：計画策定 318社、持続化補助金 300社

○計画策定 323社（達成率 101.6%）
○持続化補助金採択数 293社（達成率 97.9%）※補助金額64,709千円

イ 首都圏への売り込みを計画している企業に対し、物産展や商談会などとの接点を設け、新たなビジネスチャンスを提供する。 ※10月以降の実施

○物産展・商談会の出展支援

ウ 全国連通販サイト「ニッポンセレクト」を活用したインターネット販売を展開し、小規模事業者の販路拡大を支援しました。

○登録品目数 384件

（3）企業競争力の強化

ア 新分野進出や新商品開発など、付加価値の向上を目指す企業に対して、経営革新や農商工連携等の認定に向け、事業計画の策定を支援しました。 年間目標：経営革新計画認定 20社

○経営革新計画認定 8社（達成率 40.0%）

（産学官連携の強化）

ア 秋田産学官ネットワークへの参画

○幹事会への参加 4回

(4) 新たな事業の創出

(創業の促進)

ア 創業・起業に向けた計画策定から助成金の活用、起業支援室の提供など、ハード・ソフトの両面からトータル支援を行いました。

- 創業支援室の活用 美郷町2社、由利本荘市1社入居
- 創業塾の開催 7商工会
- 補助金の活用支援 採択数 2社 (ともにAターン枠)

(5) 地域の特性に応じた事業活動の促進

(地域市場拡大のための地域活性化支援)

- ア かづの商工会 「鹿角いいね！再発見 域内需要喚起・販路拡大支援事業」
- イ 大館北秋商工会 「秋田県大館発 地域のいいもの再発見！ 販路拡大支援大事業」
- ウ 湖東3町商工会 「湖東3町匠集団事業」
- エ 潟上市商工会 「潟上3スマイル☆プロジェクト2016」
- オ 美郷町商工会 「MISATOで～WORKING住まいる～事業」
- カ よこて市商工会 「横手市観光連携活性化事業」
- キ 羽後町商工会 「羽後牛コロケを活用した地域おこし」

(地域資源を活用した特産品開発及び観光開発支援)

※小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業

- ア にかほ市商工会 「にかほの「鱈」「鱈しょつつる」等を使った地域ブランド化事業」
- イ 羽後町商工会 「西馬音内盆踊り」と「西馬音内そば」で繋ぐ地方再生」

(6) 人材の育成及び確保

(雇用等に関する情報提供)

ア 小規模事業者を中心としたきめ細かな求人の掘り起こしや情報収集を行い、雇用の場の安定確保に努めるとともに、県中小企業施策の情報提供を行いました。

- 訪問企業数 1,474社
- 求人票提出数(企業) 363社
- 求人票提出数(人) 1,003人 うち、若年及び新卒者(人) 971人
- 採用内定数(人) 64人 うち、若年及び新卒者(人) 26人
- 県施策の情報提供等 323件

(女性と高齢者の能力の活用の促進に関すること)

- ア 青年・女性リーダーの育成
 - 主張発表秋田県大会の開催 青年部110名、女性部123名
 - 主張発表東北六県北海道ブロック大会への参加 青年部 33名、女性部 39名

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|--------------|
| 支援団体名 | 秋田県中小企業団体中央会 |
|-------|--------------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

主な成果

1 経営革新計画承認件数 3件

内訳 A社：東北初の堆肥・肥料生産設備の導入による資源循環システム事業を支援。設備導入はものづくり補助金を活用。

B社：委託加工での技術力を活かした自社ブランド確立による販路各拡大事業を支援。

C社：経営資源として使われていない蔵と庭を活かした体験型蔵元による売上向上事業を支援。

2 組合連携コーディネーター事業

いぶりがっこ製造業者で組織する3団体を対象に、連携して「いぶりがっこ」の認知度やブランド力の向上、生産・流通拡大に向け、製造業者に県・横手市などを加えオール秋田で対応・取り組んでいく連携体づくりを支援している。現段階では、他県いぶりがっここととの差別化を図るため地理的表示保護制度の申請や振興協議会の設立について合意している。

3 ブランドチャレンジモデル事業

ものづくり補助金により設備投資した生産設備を有効活用するために、秋田一のお土産ブランドにするために支援している。これまで、単品単位でのパッケージで販売展開していた商品を同一コンセプトによるブランド商品群を形成するため、商品群のブラッシュアップを行い、県内外での販売展開の準備を進めている。

当社の同事業への取組みへのきっかけは、昨年本会で実施した「No.1ブランドチャレンジセミナー」や「駅ナカテスト販売」に参加したことで自社の課題が明確になり、その課題解決を図るために本会が事業提案をした。複数年に亘る継続した支援の成果が出つつある。

4 食品事業者サポートネットワーク構築事業

26年度より、「FOODEX JAPAN」に共同で出展しているが、出展ブースの拡大に努め、企業の販売促進支援を行っている。

26年度 8コマ 10社

27年度 12コマ 20社

28年度 16コマ 28社（予定）

5 東京でのお土産品開発支援事業

これまでの秋田県の商品を東京で売るという視点を変え、秋田県内の企業が東京土産を開発し、東京駅や羽田空港等で販売する事業として今年度スタートした。応募企業から3社選考し、開発コンセプトの決定、それに基づく商品開発の支援途中である。これまでの発想から180度転換して商品開発するという難題に取り組むため、ハードルは高いものの、県内企業の製造技術の高さから、東京土産のジャンルでも珍しい商品が出来つつある。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

- 1 7月に施行された中小企業経営強化法による経営力向上計画の認定申請書の作成支援に積極的に取り組む。
- 2 いぶりがっこ振興協議会を設立し、地理的表示保護制度申請を行うとともに生産・流通の拡大の支援を行い業界の活性化を図る。
- 3 「FOODEX JAPAN」出展企業に対する商品のブラッシュアップを図り、バイヤーに带するアピール力を向上させ、取引数の拡大を実現する。
- 4 東京でのお土産品開発支援事業では、1月のテスト販売や2月のギフトショーへの出展により、消費者やバイヤーへの売り込みを図り、東京土産としての販路拡大を推進する。
- 5 この他、実施対象の組合及び企業については、各課題解決のために当初設定した目標をクリアすべく事業を実施する。
- 6 11月に実施する連携組織化強化月間では、地域資源活用任意グループや業界団体を訪問し、共同事業による組織化を推進し、創業に結びつける。

3 施策別の実施状況

（1）経営基盤の強化

（相談機能）

① 中小企業への巡回指導・窓口相談

中小企業の経営の安定を図るため、巡回指導・窓口相談を行った。

H28年度 巡回指導実績：299件（対前年度同月末比マイナス2件、

H28年度目標値336件）

窓口相談実績：3,609件（対前年度同月末比プラス611件、

H28年度目標値4,000件）

② 専門家派遣

中小企業が抱える課題等の解決を図るため、専門家を派遣した。

H28年度 専門家派遣実績：3件（対前年度同月末比プラス2件

H28年度目標値15件）

主な支援分野：経営改善計画策定支援

（資金供給）

① 秋田県中小企業組織融資制度の実施

組合金融の円滑化を図るため、融資を実施した。

H28年度融資実績：9件、193百万円

（事業承継）

① 経営力強化支援事業

- ・適確な経営資源の分析による計画策定と実際の事業承継までの支援を行っている。（対象：1社）

(2) 新たな市場の開拓等

(国内外における販路の開拓・取引の拡大への支援)

① ブランドチャレンジモデル事業

・秋田一のお土産ブランドにするため、①商品力（パッケージ・内容物）強化、②生産性向上による大ロット発注対応、③取引価格、客単価のアップを図るために支援を行っている。

（対象：1社）

・開発商品を他者との差別化が図られるようなブランドイメージを構築し、ギフト商品として年間を通じて販売可能になる商品パッケージの作成により、販路拡大と販売数量の増加を図るために支援を行っている。（対象：1社）

② 食品事業者サポートネットワーク構築事業

県からの受託事業として、ブランド力向上、営業方法及びパッケージデザイン相談に対応した専門家派遣を実施したほか、市場開拓を図るため、県、秋田県信用保証協会、秋田銀行、秋田県信用組合等と連携し、秋田県ブースを「FOODEX JAPAN 2017」に設置するため、出展企業の共同募集を行い、準備を進めている。

③ 東京での土産開発支援事業

東京土産として県内企業が製造する新商品開発を、開発コンセプトから商品開発段階までの支援を行っている。（対象：3社）

(3) 企業競争力の強化

(生産性の向上支援)

① 経営力強化支援支援

・製造ラインの改善を図り、不良率ゼロにするための支援を行っている。（対象：1社）

② 新設組合フォローアップ事業

・生産性の改善ポイントを洗い出し、利益率を高め、赤字から黒字への転換を支援した。（対象：1組合）

・生産管理を徹底し、ニッチ市場への新商品の販路拡大について支援を行っている。（対象：1組合）

(設備投資の促進)

① ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金

国の27年度補正ものづくり補助金の地域事務局として、これまで66件の採択企業に対する支援を行っている。

(企業間の連携の促進)

① 組合連携コーディネート事業

いぶりがっこの地理的表示保護制度の申請を行うために、3団体による基準づくりや申請母体となる団体づくりの支援を行っている。（対象：1連携体）

(4) 新たな事業の創出

(創業支援)

① 組合設立支援

下記の事業協同組合2組合の設立支援を行った。

- 1 秋田定温倉庫事業協同組合
- 2 秋田県素材生産流通協同組合

② 秋田市農業ビジネス創業支援セミナー

農業をテーマとする創業を推進するため、3回開催するセミナーの参加者募集を行っている。

(5) 地域の特性に応じた事業活動の促進

① 新設組合フォローアップ事業

- ・農家の主婦達を作る加工品の生産性の改善ポイントを洗い出・改善により利益率を高め、赤字から黒字への転換を支援した。(対象：1組合)
- ・道の駅の指定管理者を目指す組合に対し、収益の核となる事業の確立を目指し、支援を行っている。(対象：1組合)

(6) 人材の育成及び確保

(職業能力の開発及び向上への支援)

① 組合役職員スキルアップセミナー

組合の役職員を対象に、組合運営に必要なスキルの向上を図る研修会を2回開催した。

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|-----------|
| 支援団体名 | 秋田県信用保証協会 |
|-------|-----------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

・ 専門家派遣について

協会が経費負担し、外部専門家派遣を実施。改善計画の策定、販路開拓など一定の成果がみられるが、専門家とのミスマッチ、受け入れ企業の改善意欲不足など派遣後の課題も見えている。また、派遣後、すぐに成果がでないことから効果測定方法も課題となっている。

・ 商談会出展支援について

販路開拓のため、商談会への出展支援を実施し、商談成約などで効果があった。一方で、他県出展者に比して売り込みが全体的に大人しく、改善の余地がみられる。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

・ 専門家派遣は今後も継続・強化する方針であるが、事前の経営課題の的確な把握と、企業の受入姿勢・意欲の合致が重要。派遣効果の最大化をはかるため、事前に企業と摺り合わせを十分に実施した上で専門家を選定・派遣していく。また、効果測定は数年のスパンで行う体制を構築し、問題点等を整理した上で、より効果的な専門家派遣を行う。

・ 出展企業に対する商談会実施前のブラッシュアップを重視して支援していく。協会職員では対応できない部分であり、外部専門家を派遣するなどの対応を行う。

3 施策別の実施状況

（1）経営基盤の強化

（相談機能）

・ 専門家派遣の実施（年間目標150企業、27年度実績133企業）

保証利用先の経営課題等の解決のため協会が経費を負担し外部専門家を派遣。

28年度上期 62企業、139回（前年同期 67企業、128回）

支援分野 販売・マーケティング 22企業、事業計画策定 16企業、法務・労務管理 10企業など

・ 企業訪問（年間目標1,500企業、27年度実績1,718企業）

28年度上期 639企業（前年同期880企業）

資金相談、経営相談、経営分析資料の提供他

・ 協会内専門家による経営相談、

民間企業等で活躍した製造業の専門家を協会が3名採用し、技術相談、マッチング等のアドバイスを実施。

28年度上期 124企業を支援。支援内容としては、商談会出展支援21企業、研究開発支援19企業、企業連携マッチング17企業など

(資金供給)

- ・ 28年度上期保証承諾 326億円（前年同期比103.6%）。
運転資金219億円（前年同期比106.7%）、設備資金29億円（前年同期比67.4%）、
運転設備資金79億円（前年同期比117.3%）で、大口の設備投資の動きは鈍い。
- ・ 返済緩和等の条件変更は966件（前年同期比93.7%）、137億円（前年同期比92.9%）
と若干減少しているものの、事業維持に難儀している企業も多い。

(2) 新たな市場の開拓等

- ・ 国内商談会への出展支援
上期は、県食材マッチングへ12社を斡旋。出展ブース代を協会が補助。下期においては、セミコン
ジャパン4社、フーデックス6社、大阪商談会2社の出展斡旋を実施予定。また、商談会への出
展を促すため、各種商談会の視察支援（交通費の一部補助）を実施予定。
- ・ 協会専門家によるマッチング
協会が採用した専門家によるマッチングを17社に実施。今後の成果に期待している。

(3) 企業競争力の強化

- ・ 中小企業連携講演会の開催（11月28日）
企業連携をテーマとして平成24年度から実施しており、今年で5回目の開催。本年は東京大田区
のダイヤ精機（株）代表 諏訪貴子氏を招いて開催する。

(4) 新たな事業の創出

- (創業支援)
 - ・ 26年4月から協会内に「創業支援チーム」を設置。女性だけで構成する「女性創業支援チーム
ポラリス」も併設。
 - ・ 28年度上期創業資金利用実績（28年度目標150企業）
81企業（前年同期65企業）、保証額446百万円（前年同期301百万円）、従業員数78名
（前年同期78名）
 - ・ 女性創業者 26企業（前年同期25企業）
 - ・ 創業者交流会の開催
全県6か所で、計92名の創業者の参加を得て交流会を開催。創業後の課題解決の糸口、人脈づ
くりなどに効果。今後、11月には女性創業者交流会を30名程度の参加を得て開催予定。
 - ・ 創業相談窓口の設置
平成28年4月から創業相談窓口を設置し、創業相談の強化をはかっている。上期中の相談件数は
48件で資金相談が主体となっている。
 - ・ 創業ハンドブックの作成・配布
創業にあたっての心構え、事業計画の作り方や融資制度等を盛り込んだ「創業ガイドブック」を作
成・配布
 - ・ ラジオを活用した創業者のPR番組
「FMあきた」を活用し、創業者の紹介ラジオ番組を制作し、創業者のPRを実施。（5分間番組
として放送回数14回、14企業）

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|--------------------|
| 支援団体名 | 公益財団法人あきた企業活性化センター |
|-------|--------------------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

（相談機能の強化）

- よろず支援拠点において、コーディネーター1名を増員（8月よりチーフコーディネーターを含む9名体制）し、体制を強化するとともに拠点のサテライト（北秋田市に5月より、鹿角市に9月より開設、現在7カ所）等を増設し、相談者の利便性の向上を図った。
- プロフェッショナル人材（以下「プロ人材」という。）戦略拠点において、企業訪問等により新たな取組に積極的に挑む「攻めの経営」への意欲を喚起した結果、プロ人材の採用に関する民間人材ビジネス事業者への取り繋ぎ件数は、平成28年9月末時点で、38件となった。

（新たな市場の開拓等）

- 首都圏、東北地区に加え、それ以外の地域で発注案件の掘り起こしを行い、県内企業にあっせんを行ったほか、自動車産業強化支援のため、展示商談会への県内企業の参加促進や県外部品メーカーとの技術マッチングの支援を行った。

（企業競争力の強化）

- 機械類貸与事業では、貸与先企業等の設備投資の計画を把握するとともに同事業の周知に努め、新たなニーズの掘り起こしを行った。

（新たな事業の創出・地域の特性に応じた事業活動の促進）

- あきた企業応援ファンド事業及びあきた農商工応援ファンド事業では、平成27年度より同事業の助成率等の拡充を図るとともに事業内容の周知を行い、同事業の利用促進を図った。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

（相談機能の強化）

- よろず支援拠点やプロフェッショナル人材戦略拠点等を通じた県内企業の経営基盤の強化に取り組む。

（新たな市場の開拓等）

- これまでの首都圏・東北地区に加え、それ以外の地域での新たな発注企業の掘り起こしや県内食品事業者の販路拡大に向け東京ビジネスサポートセンター等を活用した首都圏食品メーカー等の新規開拓に努めていく。また、県内企業の自動車産業参入を図るため、県産業技術センターや秋田大学・県立大学との連携を強化し、技術力の向上や人材育成等の取り組みの支援を行う。

(企業競争力の強化)

- 機械類貸与事業において、過去の貸与先企業等への訪問強化による事業PRや他の支援機関との連携強化による新規利用企業の掘り起こしを行う。

(新たな事業の創出・地域の特性に応じた事業活動の促進)

- あきた企業応援ファンド事業及びあきた農商工応援ファンド事業において、関係機関等を活用して事業PRを強化し、その利用の促進を図りながら、ものづくり企業のさらなる支援を行う。

3 施策別の実施状況

(1) 経営基盤の強化

(相談機能の強化)

- ・相談件数 3,612件 (前年度同期 3,550件 1.7%増、H28年度目標値 5,500件)
- ・よろず支援拠点 (国事業受託)
チーフコーディネーター・コーディネーターを現在9人配置
来訪者数 735者
- ・プロフェッショナル人材戦略拠点 (県事業受託)
マネージャー・サブマネージャーを現在3人配置
民間人材ビジネス事業者への取り繋ぎ件数 38件

(2) 新たな市場の開拓等

(国内外における販路の開拓・取引拡大への支援)

- ・受発注あっせん
あっせん件数 235件 (前年度同期 189件)
- ・商談会開催
青森・秋田・岩手3県合同商談会
7月 14日 東京都 県内企業 65社参加 (前年度 52社)
- ・自動車産業強化支援事業
競争力強化支援事業
自動車メーカー・部品メーカーとのマッチング、新技術・工法の芽出し、域内連携を支援するため、「プロジェクトマネージャー」1人を活性化センターに配置
訪問企業数 42社 (前年度同期 49社)
参入促進支援事業
中京地区のマッチング、発注動向調査等のため、「中京地区自動車産業アドバイザー」2人を中京地区に配置
訪問企業数 19社 (前年度同期 53社)

(3) 企業競争力の強化

(生産性の向上支援、技術力の強化と製品・商品の高付加価値化への支援)

- ・ 知財総合支援窓口事業（国事業受託）
窓口支援・普及啓発担当者を現在5人配置
相談件数 674件（前年度同期 618件、H28年度目標値 1,400件）
- ・ あきた産業デザイン支援センター運営事業
産業デザイン相談員を現在3人配置
相談件数 285件（前年度同期 242件、H28年度目標値 350件）
- ・ 事業化プロデュース事業
研究開発コーディネーターを現在2人配置
相談件数 67件

(設備投資の促進)

- ・ 機械類貸与事業（機械設備を、活性化センターが直接、割賦販売またはリース貸付）
貸付決定 4件 25,740千円（前年度同期 11件 162,450千円）
(H28年度目標値 430,000千円)

(4) 新たな事業の創出

(事業の多角化・事業の転換への支援)

- ・ あきた企業応援ファンド事業
59.5億円のファンドの運用益を原資として、地域資源等を活用した県内中小企業の新たな事業展開等を支援
採択件数 15件 70,357千円（前年度同期 16件 83,141千円）
(H28年度目標値 100,000千円)
☆水溶性の研磨剤を使用しない環境にやさしいシリコンウエハ研磨
☆独自開発した米代火内鶏（比内地鶏）のブランド力向上と、新商品開発及び販路拡大事業
☆地元食材を活用した全く新しいインスタント味噌汁の開発と販路拡大
☆次世代パワー半導体向け高効率・高品位研磨加工技術の開発
☆次世代自動車用ゴムシール部品の実証評価技術の確立 等

(創業の促進)

- ・ 秋田県産業振興プラザ創業支援室（県庁第2庁舎3階 11室 内9室入居）
事務スペースの貸し出しとインキュベーションマネージャーによる指導、相談対応

(5) 地域の特性に応じた事業活動の促進

(「地域資源を活用した商品の開発支援、農商工連携等の促進に関すること」)

・あきた農商工応援ファンド事業

25.3億円のファンドの運用益を原資として、中小企業者等と農林漁業者とが連携して取り組む県内農林水産物を活用した新商品・サービスの開発等の取組を支援

採択件数 9件 58,365千円（前年度同期 4件 18,817千円）

（H28年度目標値 40,000千円）

☆比内地鶏を使用したチキンハムの開発と販路開拓

☆秋田県産米を原料としたグルテンフリー食品、機能性表示食品等の開発と販路の開拓

☆地域資源である「ハタハタ」を利用した弁当開発

☆イチジク(ホワイトゼノア)の機能性を活用した新たな地域特産品の創出と販路開拓

☆あきたシャボンと比内地鶏を使った加工品（テリーヌ、アイスクリーム）開発と販路開拓

☆青空市場(マルシェ)コーナー設置による農産品・農産加工品・特産品販売促進事業 等

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|------|
| 支援団体名 | 秋田銀行 |
|-------|------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

- 経営基盤の強化に資する取組みとして、後継者育成を目的としたあきた未来塾、農業経営者の支援を目的としたアグリビジネス研究会が代表例であるが、いずれも会を重ねることに参加者から好評をいただいている。また、自社のみならず、横の繋がりが生まれてきており、今後も継続に値すると考えている。
- 新たな市場開拓については、取組みが十分とはいえないことから、今後注力すべき分野と捉えている。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

- 経営基盤の強化および事業者の本業支援を目的として、下半期は事業性評価の取組みを強化する方針としている。

3 施策別の実施状況

（1）経営基盤の強化（基本的施策1）

- 若手経営者塾「あきた未来塾」の開催
平成23年より、県経済の振興・発展に寄与する人材の育成・輩出を目的に若手経営者塾を開講している。28年度（10月～翌年7月までの全10回のカリキュラムを開催）は、卒業生61名、6期生13名が入塾し、本講座を受講している。
- アグリビジネス研究会の開催
県の農業振興等を目的に県内農業者を参集し「あきたアグリビジネス研究会」を開催している。28年度上期は、「川下ニーズを捉えた青果物ビジネス」をテーマに開催し、生産者と実需者双方の取組みへの理解を深めたほか、個別商談の場を提供した。（6月21日開催、参加者59名）

（2）新たな市場の開拓等（基本的施策2）

- ドローン産業活用セミナーの開催
近年、世界中で利活用が急激に拡大しているドローンの県内産業分野での活用促進をはかるため、秋田県信用保証協会と共催でセミナーを開催し、ドローン開発の最新動向や活用による新ビジネスの可能性などを紹介した。（8月25日開催、参加者134名）
- 首都圏への販路拡大を目的とした「Netbix 商談会 with 大和証券 2016」の開催
農業生産者や食品加工業者を対象に、首都圏の百貨店や大手スーパー等への販路拡大を目的とした個別商談会を開催した。（当行からの参加企業19社、98商談を実施）

（3）地域の特性に応じた事業活動の促進（基本的施策5）

- 人口減少、少子高齢化が進展するなか、地域内でのコミュニティビジネスやソーシャルビジネスの芽を育てていく必要がある。これらを支援する方策としてクラウドファンディング FANAKITA の活用を促進していく。

平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（9月末現在）

| | |
|-------|------|
| 支援団体名 | 北都銀行 |
|-------|------|

1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

- ① 具体的事案としては、秋田県のブランド牛である秋田牛の販路開拓を求めタイに進出。現在販路開拓先を模索中。
- ② 開催回数を重ねる毎に商談成立件数が増加している状況である。

2 今後に向けた方針（実施状況を踏まえた考え方や取組等）

- ① アセアン市場進出支援セミナーの参加者からは、「海外取引の情報は入手しづらいので参考になった」等の意見もあったので、今後も当行からできる情報発信の継続および海外進出支援に取り組みたい。
- ② マッチングフェアは実績を勘案し今後も継続開催の方針。

3 施策別の実施状況

（2）新たな市場の開拓等（基本的施策2）

- ① 「シンガポールを起点としたアセアン市場進出支援セミナー」の開催
秋田の食や地酒の輸出先として伸張めざましいアジア諸国について、最新のマーケティング情報やアセアン市場の開拓に向けた支援の具体策等について講演およびシンポジウムを開催した。
開催日時：H28.7.11、参加人数：150人
- ② 「ほくと食マッチングフェア2016」の開催
当行および荘内銀行のお取引先の食品関連企業と首都圏および秋田県内のバイヤーを招聘した商談会を開催した。
開催日時：H28.9.8、商談会参加企業31社、招聘バイヤー26社、商談成立69件