

秋田県中小企業振興条例 支援施策活用事例集



秋田県中小企業応援キャラクター
「がんばっけさん」

秋 田 県

【秋田県中小企業振興条例に関するお問合せ先】

秋田県 産業労働部 産業政策課

〒010-8572 秋田県秋田市山王3丁目1-1（県庁第2庁舎3階）

TEL：018-860-2214

FAX：018-860-3887

秋田県中小企業振興条例 支援施策活用事例集の ご利用について

- 本事例集は、県内中小企業及び関係者の皆様に「秋田県中小企業振興条例」（平成２６年４月１日施行）へのご理解を深めていただくため、作成したものです。
- 県が行っている中小企業振興施策に関する具体的なイメージをお持ちいただくため、支援施策を活用した県内中小企業の実績を、本条例第８条から第１３条において掲げる６つの「基本的施策」ごとに掲載しています。

目 次

1 基本的施策1 経営基盤の強化

○商工団体組織活動強化事業（専門家相談事業）

（1）A 社（酒類小売業）	1
（2）東北印刷株式会社（能代市・オフセット印刷業）	2
（3）株式会社晶栄（八郎潟町・菓子小売業）	3
（4）大同衣料株式会社（大仙市・繊維工業）	4
（5）日貿産業株式会社（横手市・繊維工業）	5
（6）高茂合名会社（湯沢市・食品製造業）	6

※（1）については、企業からの要望により企業名を非公表としています。

○あきた産業デザイン支援センター事業

（1）有限会社メカテックス（由利本荘市・産業機械設計製造業）	7
--------------------------------	---

○技術支援加速化事業

（1）株式会社八森電子デバイス（八峰町・電子機器部品製造業）	8
--------------------------------	---

○産業新生技術イノベーション事業

（1）株式会社アクトラス（横手市・電子応用機器製造業）	9
-----------------------------	---

○事業承継推進事業

（1）有限会社高和製作所（秋田市・その他製造業）	10
--------------------------	----

2 基本的施策2 新たな市場の開拓等

○県内企業海外展開支援事業

（1）株式会社あきた食彩プロデュース（秋田市・企画プロデュース業）	11
-----------------------------------	----

○総合食品研究センター発「価値ある商品造成事業」

（1）合資会社羽場こうじ店（横手市・食品製造業）	12
黒澤糍屋（大仙市・食料品製造業）	
合資会社本多麴店（大館市・食品製造業）	
有限会社新山食品工業（横手市・食品製造業）	

○フードセーフティー推進事業

（1）株式会社幸栄丸（にかほ市・食品加工業）	13
------------------------	----

3 基本的施策3 企業競争力の強化

○がんばる中小企業応援事業

（1）Beech株式会社（八峰町・寝具製造業）	14
（2）株式会社秋田テクノデザイン（秋田市・電子回路製造業）	15
（3）株式会社眞宮技術（秋田市・測量業）	16
（4）株式会社かねひろ（秋田市・包装資材卸小売業）	17
（5）株式会社フォラックス教育（湯沢市・機械器具小売業）	18

○航空機産業強化支援事業

（1）東光鉄工株式会社（大館市・鋼構造物製造業）	19
--------------------------	----

○ものづくり中核企業創出促進事業

（1）株式会社レジーナ（美郷町・その他製造業）	20
-------------------------	----

○生産性向上支援事業	
（１）株式会社高瀬電設（湯沢市・金属製品製造業）	２１
○食品事業者生産性向上支援事業	
（１）株式会社菓子舗榮太楼（秋田市・食品製造業）	２２
（２）株式会社金森水産（秋田市・水産加工販売業）	２３
（３）株式会社大門商店（秋田市・精肉加工販売業）	２４
（４）株式会社八郎めん（男鹿市・食品製造業）	２５
○情報関連産業振興事業	
（１）株式会社デジタル・ウント・メア（横手市・情報サービス業）	２６
○産学官連携イノベーション創出事業	
（１）大森建設株式会社（能代市・総合建設業）	２７
（２）株式会社ヨシダアニー（秋田市・建築業）	２８
○魅力ある食の特産品づくり支援事業	
（１）ノリット・ジャポン株式会社（秋田市・総合サービス業）	２９
○建設業経営基盤強化支援事業	
（１）白川建設株式会社（大館市・建設業）	３０

4 基本的施策４ 新たな事業の創出

○あきた起業促進事業	
（１）SOUPHOLIC【スープホリック】（秋田市・飲食業）	３１

5 基本的施策５ 地域の特性に応じた事業活動の促進

○提案型地域産業パワーアップ事業	
（１）大仙市	３２
○伝統的工芸品等振興事業	
（１）株式会社藤木伝四郎商店（仙北市・樺細工製造販売業）	３３
○先駆的商業者活性化サポート事業	
（１）和装 はきもの小物 加藤（大仙市・小売業）	３４
日用雑貨・うつわ・家具m i N c a（大仙市・小売業）	
平山はかり店（能代市・小売業）	
今井糰屋（能代市・食品製造業）	
山三園（秋田市・小売業）	
○商業活性化・まちづくり支援事業	
（１）能代市	３５

6 基本的施策６ 人材の育成及び確保

○職業能力開発支援事業	
（１）にかほ市	３６
○建設業担い手確保育成支援事業	
（１）一般社団法人秋田県空調衛生工事業協会（秋田市）	３７
一般社団法人秋田県仙北建設業協会（大仙市）	

<資 料> 秋田県中小企業振興条例	３８
--------------------------------	----

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

売上げ増加に向けた販促活動と店頭販売の強化

企業概要

企業名:A 社(秋田市)

業種:酒類小売業(日本酒、ワイン、地ビール等販売)

従業員:3人

支援団体:秋田商工会議所

1 専門家派遣をうけるきっかけ

経営指導員からの売上げの改善に向けた助言

- 小規模事業者経営改善資金(マル経融資)の申込みにあたり、商工会議所の経営指導員から減少する売上げを改善するための取組について提案を受けた。
- 経営安定特別相談案件として、販促活動と店舗販売の強化に向けて専門家の派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

「商品で評判を持つ店、気軽に入って買い物ができる店」の実現化

- 店舗販売、配達販売の両面で最大限の営業活動を行い、継続的な黒字経営化を図る。
- 経費を抑え、高い実効性が得られる販促活動を実施する。
- 小規模店舗でも「商品で評判を持つ店、気軽に入って買い物ができる店」を実現する。

3 専門家派遣の成果・効果

希少価値の高い商品の確保と店舗レイアウトの変更による販売強化の実現

- 量販店で取り扱っていない希少価値の高い商品の仕入れを酒造メーカーと交渉し、直接仕入れの開始と既存顧客に対するギフト販売の強化を図った。
- 店舗内の陳列を平面陳列から立体陳列に変更したほか、導線の確保により、入店しやすい環境の整備を図った。



指導前(平面陳列)



指導後(三角形陳列)

4 今後の展望

飽きさせない新商品の開拓と既存得意先への売上げ拡大

- 希少価値の高いワイン等の取り扱いへのシフトなど、飽きさせない新商品開拓と深い品揃えの追求・改善を図る。
- これまでの販売実績を整理・分析し、商品構成の見直しを図るとともに、既存得意先へのPRや新商品の提案を通じて、売上げの拡大を図る。

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

展示ルームを活用した来店型営業スタイルの確立

企業概要

企業名: 東北印刷株式会社(能代市)

業 種: オフセット印刷業

従業員: 6人

支援団体: 秋田県商工会連合会／二ツ井町商工会



展示ルームの完成イメージ

1 専門家派遣をうけるきっかけ

同業者との競争激化等により新たな営業スタイルの確立等が急務

- 同業者との競争や仕入れ値の高騰等により売上げの減少と、厳しい経営環境に歯止めをかける。
- 新たな営業スタイルの確立と販路の開拓が急務であることから、二ツ井町商工会の経営指導によって現状業務の改善を図りながら、自社の経営革新を図るため、専門家の派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

自社内に展示ブースを設置し、営業活動を展開

- 自社内に商業印刷物の活用シーンを想定した展示会ブースセットを構築し、顧客に製作物を実感してもらうスペースを設置。
- 展示ブースを活用し、顧客の販売活動促進シーンにあわせた製作物の提案。

3 専門家派遣の成果・効果

「来店型営業スタイルの確立」と「小ロット・パッケージ予算」による販路開拓

- これまでの訪問営業中心から、自社内に展示ルームを設置して実際に製作物を見て、触れもらい、製作物の質感を実感していく、「来店型営業」の方向付けの確立。
- 新たな生産方式の導入による「小ロット・パッケージ予算」により、官公庁・中堅企業からの受注に加えて、小規模事業者・団体等の試作商品用パッケージの製作など、新たな販路開拓の方向付けの確立。

4 今後の展望

展示ルームの活用により新たな顧客獲得を図る

- 展示ルームは、営業活動の場としての活用にとどまらず、物産展等への出店経験の浅い企業等の「接客・体験する場」としての活用も期待できるため、物産展出席経験者を招いた研修会を企画し、新たな顧客獲得を図る。



スタッフの様子

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

パッケージ改良・販促支援で全国コンテスト3位入賞を達成

企業概要

企業名:株式会社阜栄(八郎潟町)

業種:菓子小売業(和菓子製造・販売)

従業員:3人

支援団体:秋田県商工会連合会/湖東3町商工会



全国コンテストの様子

1 専門家派遣をうけるきっかけ

全国コンテストへの出場をきっかけに、商品のリニューアル化等を図る

- 湖東3町商工会経営指導員の後押しを受け、これまで出場を拒んでいたご当地おやつナンバーワンを決める「全国ご当地おやつランキング」に、「秋田を売り込むため」「あんごま餅ファンの声援に応えるため」出場を決意した。
- 全国コンテストへの出場決意を機に、商品のリニューアル等やコンテスト出場に向けた準備のため、専門家の派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

完成された商品・コンセプトを生かし、プレミアム化

- 商品のリニューアル及びパッケージ改良にとどまらず、コンテストにおける効果的な出展演出について専門家の指導を受けながら、湖東3町商工会経営指導員とともに準備を進めた。
- 本来の味を活かしながら、プレミアム化を図るため、「黒+金」「赤+金」など従来のコンセプトを踏襲しつつも田舎らしい高級感を持たせた食べ切りサイズのパッケージを採用した。

3 専門家派遣の成果・効果

全国コンテストでの入賞により、全国で通用する味と自信を得る

- これまでシンプルな包装で地元顧客を第一に店頭販売を貫いてきたが、全国コンテストで3位入賞を果たし、全国で通用する味であるとの自信を得て、贈答用や通販などの多様な販売展開の可能性を知る機会となった。
- ニッポン全国物産展おやつランキング3位、販売数 600個(完売) 売上30万円

4 今後の展望

全国展開に向けて商品の増産体制と販路活動の展開

- 全国コンテスト出場を機会に取り組んだ商品のレギュラー化を図る。
- 全国展開にあたっての商品の増産体制と販促活動の検討を行っていく。



全国コンテスト出品商品

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

下請け依存体質からの脱却を目指した自社オリジナル製品のブランド化

企業概要

企業名:大同衣料株式会社(大仙市)

業種:繊維工業(高級紳士礼服製造・販売)

従業員:163人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会



専門家との打ち合わせの様子

1 専門家派遣をうけるきっかけ

下請け依存体質から製販一体型事業への転換による収益基盤の強化

- 市場の縮小や国際競争の激化を受け、アパレル委託加工業は厳しい環境にあり、技術の維持・継承と地域の雇用の確保のためにも、新たなビジネスモデルの確立が経営課題となっていた。
- 下請け依存体質から脱却し、自ら作り自ら売る「製販一体型事業」の収益基盤強化を図るため専門家派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

下請け依存からの脱却に向けたビジョンの作成・実行

- 月1回の支援会議を軸に、PDCAサイクルを回しながら、現行ブランドの分析・把握を行い、ブランディングとマーケティング強化の取組を実施した。
- 専門家のアドバイスのもと、下請け依存からの脱却に向けたビジョンや戦略を協議・策定し、実行に移した。

3 専門家派遣の成果・効果

ブランド力の向上とマーケティング支援による販売戦略の強化

- 自社ブランド「RISSI JAPAN」の具体的なブランド戦略を策定し、ブランド専用サイト(ホームページ)の開設や、テーラーメイドカー(全国初のオーダーメイドスーツ移動販売車)を活用した営業活動、県内プロスポーツチーム公式スポンサーのメリットを生かしたネクタイ、スーツの商品化による販売戦略の強化が図られた。

4 今後の展望

メイドイン秋田にこだわったブランド展開を図る

- 「製販一体型事業」の収益基盤の強化により、年間3,000万円の売上高を達成目標に掲げ、「大同衣料＝オーダーメイドスーツ」として消費者に定着するよう、メイドイン秋田にこだわったブランド展開を図る。
- 30代～40代の男性ビジネスマンに対する自社オリジナルのオーダーメイドスーツの販売展開を図る。
- テーラーメイドカーやホームページの活用等による製品ブランドのPRと、販売店舗開設に向けた準備を進める。



テーラーメイドカー

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

不良率の低減による生産性の向上

企業概要

企業名: 日貿産業株式会社(横手市)

業 種: 繊維工業(紳士・婦人服製造)

従業員: 132人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



専門家による指導の様子

1 専門家派遣をうけるきっかけ

製造ラインでの不良率低減が課題

- 主力のコート・ジャケットの生産工程数は、250～350工程であり、製造に携わる作業者の個人差により、品質のバラつき、不良率の増減がある。不良率は製造ラインにより異なるが、多いところで30～40%と非常に高くなっており、不良率の低減を図るため、専門家派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

実技を通じた実践的実地指導により、不良率を低減

- 長年縫製工場の経営に携わり、培われた技術・品質管理に基づき、全国各地の縫製工場に対して実地指導を行った実績のある専門家を招聘した。
- レディースのジャケット生産ラインを対象に、実技を通じた実践的実地指導を行い、不良率の低減による生産性の向上に取り組んだ。

3 専門家派遣の成果・効果

不良率が5.5%減少、生産数が1日あたり15着増加

- 作業員へは、完成品をイメージし、作業目的を理解して作業を行うよう指導。管理者には随時作業を見回り、チェックを行い、問題の早期発見、即対応の指導を実施。加えて老朽化したミシンの更新により、袖の縫い付け作業にかかる「目とび」等が減少した。
- 不良率 (指導前) 21% → (指導後) 15.5% (△5.5%)
- 生産数 (指導前) 約110着/日 → (指導後) 約125着/日 (15着/日の増加)

4 今後の展望

作業員一人一人の技術向上により、品質の向上と受注の拡大を図る

- 作業員一人一人の技術向上により作業の質を上げ、品質の向上と受注拡大を図る。
- 品質の高さから新たな取引先の問い合わせが増加しており、主力のコート・ジャケットの生産継続により、売上げの増加を図る。



専門家による指導の様子

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

商工団体組織活動強化事業(専門家相談事業)

人を呼び込む空間・景観づくり ～観光蔵に生まれ変わる為に～

企業概要

企業名: 高茂合名会社(湯沢市)

業 種: 食料品製造業(味噌・醤油製造)

従業員: 12人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



専門家との打ち合わせの様子

1 専門家派遣をうけるきっかけ

歴史ある蔵や庭園を経営資源として活用するためのトータルデザインの策定

- 国内での味噌・醤油の消費量は、人口減や食の多様化により減少の一途を辿っており、これまで公開されていなかった歴史的建造物である蔵や四季を伝える庭園を経営資源として活用し、総合的な企業として魅力を発信する「トータルデザイン」の策定を行うため、専門家派遣を依頼した。

2 専門家派遣の内容・ポイント

新旧和洋融合ショップ、カフェ及び庭園の利用を提供する観光蔵として改装

- 山形県金山町で「街並みづくり100年運動」の中心として建築設計を手がけ、歴史的遺産を生かした建造物の改築に高い評価を得ている専門家を招聘した。
- 「人を呼び込む空間・景観づくり」に実績がある専門家のアドバイスを受け、豪雪地帯という風土を生かした新旧和洋融合のショップ、カフェ及び庭園の利用を国内外の顧客に提供する観光蔵としての改装・集客案を策定した。

3 専門家派遣の成果・効果

庭園体験、カフェ・ショップ・ギャラリー・茶室の融合による新たなサービスの提供

- 歴史的建造物である蔵を活用した新たなサービスとして、代々続く庭園の体験とカフェ・ショップ・ギャラリー・茶室を融合させ、観光地としての機能を持たせるための改装案を策定した。

4 今後の展望

新たな体験型サービスの提供により、売上げの創出を目指す

- 商品のサービスに加え、新しい体験型のサービスやものづくりの背景を伝えることで、国内外の新規顧客を獲得し、5年後に2,000万円の売上げ創出を目指す。
- バイオエタノール暖炉や薪ストーブの導入、地下水を利用した融雪装置を配備し、寒さの厳しい冬期間でも快適な飲食可能空間へと整備する(国のものづくり補助金を活用予定)。



店内の様子

○事業問い合わせ先: 最寄りの商工会議所、商工会、中小企業団体中央会

基本的施1 経営基盤の強化

事業名

あきた産業デザイン支援センター事業

腕のずり落ちを防ぐ車いす用アームレストの製品化、事業化を
プロダクトデザインとグラフィックデザインの両面から支援

企業概要

企業名：有限会社メカテックス（由利本荘市）

業務内容：産業機械設計製造業（介護福祉機器製造等）

デザイン：スナオグラフィックス（大仙市）



「スマートレスト」装着の車いす

1 商品開発に至ったきっかけ

製品を必要とする人に届けたい

- もともと設計業を営んでいたが、近年は得意の設計手法を生かして、車イス用自動ブレーキ装置や腕動作支援装置など、介護福祉機器の開発にも取り組んでいた。
- 2012年、一般的な車イスには腕にマヒ等の障害がある人にとって不具合があることを知り、腕を無理なく保定し、ずり落ちを防ぐアームレストの開発に着手した。

2 経営課題へのアプローチ・支援手法

樹脂からの切り替えを提案し、外観について助言

- 県の医工連携コーディネーターの要請を受け、あきた産業デザイン支援センターから、試作品から製品化のための改善指導を受けた。
- 試作1号、2号が完成するも、販売価格等で課題が残り、一時は製品化を諦めたが、支援センターでは材質・製法・コストを見直し、製品化に向けて関係メーカーに見積もり依頼したところ、加工方法、料金やロット数等が同社の対応範囲内であったため、自社製品として販売を決断した。
- 医療・福祉機器展示会への出展を目指し、プロダクトデザインの改良と販売促進物製作の支援を受けた。
- 介護福祉機器の製造販売会社としてのイメージ構築と会社ロゴの刷新を含めた総合的なCIデザインの作成に向けて、グラフィックデザイナーとマッチングを行い、グラフィックデザインを完成させた。

3 支援の成果・フォローアップ

現実的な製造法を検討するのもデザインの一部

- 車いす用アームレスト『スマートレスト』が完成し、実用新案登録、展示会への出展も果たした。臨床試験を行ったリハビリ施設に2台販売し、介護福祉機器レンタル会社から引き合いも来ている。
- 販路開拓を含む事業化が課題であり、国のコーディネート事業を活用し、現在マーケティングシートをブラッシュアップ中である。
- グラフィックデザイナーが、介護福祉機器メーカーに相応しいデザインのウェブサイトを製作中である。また、『スマートレスト』の説明書などの製作も必要であることから、当分、プロダクトとグラフィック両面からのデザイン支援を継続していく予定である。



「スマートレスト」

○事業問い合わせ先：県地域産業振興課（電話018-860-2231）

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

技術支援加速化事業

県産業技術センターの技術支援による携帯型水素水生成器の開発

企業概要

企業名:株式会社八森電子デバイス(八峰町)

業 種:電子機器部品製造業

従業員:50人

1 技術支援のきっかけ

携帯型水素水生成器へ応用するため、非接触給電モジュールを独自に開発したい

- 県産業技術センターの研究員とコーディネーターの訪問を受け、センターの持つ技術シーズや、それを活用した技術支援についてアドバイスを受けた。
- 非接触給電を携帯型水素水生成器に応用することを考えていたが、既製の非接触給電モジュールは技術的な制約があったことから、センターと共同で独自のモジュールを開発するに至った。

2 技術支援の内容・ポイント

独自の非接触給電モジュールを県産業技術センターと共同開発

- 独自の非接触モジュールについて県産業技術センターと共同開発し、技術移転が行われた。
- 開発した独自の非接触モジュールを採用することで、高額な国際規格ライセンス料の支払いが軽減された。

3 技術支援の成果・効果

独自の非接触給電モジュールの開発により、金属腐食による通電不能が低減

- 独自の非接触給電を用いることにより、従来の製品と比較して、金属の腐食による通電不能が低減された。
- 硬水に比べ電気抵抗が大きい軟水でも、高濃度の水素水を生成できるようになった。

4 今後の展望

第二、第三の独自製品の開発を目指す

- 携帯型水素水生成器の販売を拡大し、第二、第三の独自製品の開発を目指す。



開発した携帯型水素水生成器

○事業問い合わせ先: 県産業技術センター(電話018-862-3414)

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

産業新生技術イノベーション事業

県産業技術センターの技術支援による点滴センサの開発

企業概要

企業名:株式会社アクトラス(横手市)

業 種:電子応用機器製造業

従業員:11人

1 事業活用のきっかけ

医療現場のニーズ等に基づいた点滴センサを実用化・製品化したい

- 国の研究開発推進事業を活用した研究成果と、医療現場のニーズに基づき、県産業技術センターの技術支援を受けながら、点滴のスピードを素早く調整できる点滴センサの実用化・製品化に至った。

2 技術支援の内容・ポイント

県産業技術センターの持つ独自技術を応用し、点滴センサを開発

- 県産業技術センターが持つ独自技術を、工業製品の製造ラインで使用されている「反射型光学センサー」に応用し、点滴センサを開発した。
- 従来の点滴センサでは、点滴筒を傾けるなどした場合に測定出来なかったが、赤外線転写範囲を広げることでその問題を解消し、測定が可能となった。

3 事業の成果・効果

高精度かつ短時間で点滴滴下量のスピード調整が可能に

- 従来の点滴センサと比べて、高精度かつ短時間で点滴滴下調整が可能となった。
- 従来の点滴センサでは出来なかった小児用などの微少点滴で、滴下速度の検出が出来るようになった。
- 開発した点滴センサの医療現場への導入により、看護医療の質の向上が図られた。

4 今後の展望

医療現場のニーズに応じた新たな医療機器製品の開発に取り組む

- 点滴センサの需要の拡大により量産化・低価格化を図る。
- 医療現場の細かなニーズを把握して、新たな医療機器製品の開発に取り組む。

○事業問い合わせ先: 県産業技術センター(電話018-862-3414)



開発した点滴センサ

基本的施策1 経営基盤の強化

事業名

事業承継推進事業

未来への技能・技術の承継と従業員雇用の維持

企業概要

企業名: 有限会社高和製作所(秋田市)

業種: その他製造業(椅子張り、椅子特注品製作、修理)

従業員: 7人



椅子張り作業中の代表者

1 事業を利用するに至ったきっかけ

企業の引き継ぎ相手を探し、長年にわたって培った技能・人材を承継したい

- 秋田県優良技能者である代表者のほか、一級いす張り技能士3人を擁し、椅子張り分野では高度な技能をもつ会社であるが、代表者が高齢となり、後継者となる適当な人材がいないことから、将来に不安を抱えていた。
- 事業承継相談推進員の訪問により、事業承継の掘り起こしを行い、秋田県事業引継ぎ支援センターと連携した支援により、後継者問題の解決に至った。

2 事業の内容・ポイント

事務手続のアドバイスや専門家派遣により事業承継の不安を解消

- 代表者自らが、取引先企業A社から事業承継の内諾を得たことから、事業引継ぎ支援センターが事業承継の実務手続、留意点等のアドバイスを行った。
- 専門家派遣事業により弁護士を派遣し、事業譲渡契約書の内容等について、契約条項の理解を深めながら、A社への事業承継に向けた諸条件についての方針を決定した。

3 事業の成果・効果

優れた技術の継承と雇用の維持が図られる

- 長年、後継者の不在に悩んでいたが、事業承継相談推進員の訪問をきっかけにM&Aによる事業承継が完了し、優れた技術の継承と従業員の雇用の維持が図られた。

4 今後の展望

匠の技の次世代への伝承、新商品の開発、販路開拓を目指す

- 会社はA社の秋田営業所となるが、代表者も引き続き若手を育成指導し、匠の技を次世代に伝承していく。
- A社は、外注していた張りの部分を自社で出来るようになったため、一貫生産のメリットを生かして、新商品の開発や販路開拓等に取り組んでいく。



匠の技術で修復した旧池田氏庭園(大仙市)の椅子

○事業問い合わせ先: 県産業政策課(電話018-860-2215)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名

県内企業海外展開支援事業

6次産業化で攻める農業への転換と台湾をターゲットにした販路開拓

企業概要

企業名:株式会社あきた食彩プロデュース(秋田市)

業種:企画プロデュース業(人材育成、販路拡大支援等)

従業員:46人



フード台北2014の様子

1 海外進出に至ったきっかけ

テストマーケティングの実施により県食材の輸出可能性の高さを実感

- 平成25年度に行った「台湾への秋田食材導入に関するテストマーケティング」などの結果を受け、秋田県食材の輸出の可能性の高さを実感した。
- 秋田・台湾経済交流特別顧問 黄茂雄氏との交流による台湾とのパイプを構築し、現地事務所を開設した(平成26年10月)。

2 海外進出の内容・ポイント

商談会(フード台北2014)への参加により自社商品をPR

- フード台北2014への参加により、現地バイヤー等に対し自社製品の紹介・提案を行った。
- 輸出時に必要となる資料の作成支援により、輸出に向けた準備が可能となった。

3 海外進出の成果・効果

自社商品の海外輸出がスタート

- フード台北2014への出展により、12社のバイヤーと商談を実施した。
- 台湾ロイヤルホストと交渉の結果、平成27年6月から自社商品である「青豆のあきたこまちクラッカー」「青豆のローストビーンズ(塩・きなこ)」の輸出を開始した。
- 海外事務所が主体となり、台湾で「うまい!秋田の食」試飲試食相談会及び秋田フェアを開催し、秋田県産品を地元バイヤーへ仲介した。

4 今後の展望

台湾における自社商品の更なる販路の拡大

- 輸出を開始した自社商品について、台湾で更なる販路の拡大を図る。
- 台湾駐在員事務所が仲介役となり、秋田県産品の台湾販路開拓をサポートする。



輸出を開始した自社商品
(青豆のあきたこまちクラッカー等)

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2218)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名

総合食品研究センター発「価値ある商品造成事業」

秋田オリジナル麴「あめこうじ」による加工食品原料ビジネスの展開

企業概要

企業名: 合資会社羽場こうじ店(横手市) 黒澤糒屋(大仙市)
合資会社本多麴店(大館市) 有限会社新山食品工業(横手市)
業 種: こうじ製造業(あめこうじ製造技術認定業者)

1 事業に応募したきっかけ

県総合食品研究センターが開発した新たな麴「あめこうじ」を食品加工に使いたい

- 平成26年に県総合食品研究センターが独自手法で開発した秋田オリジナル麴(平成27年特許登録)を用いた新たなタイプの麴(あめこうじ)の製造について、センターから打診があった。
- 「あめこうじ」は、白さが特徴で、試作品の甘酒は、甘みが強くすっきりした味わいであったことから、加工食品用甘味料への応用に可能性を感じたため、製造技術の習得に取り組むことを決意した。

2 事業の内容・ポイント

「あめこうじ」製造技術を習得し、麴と甘酒(甘味料)を用いた新商品を開発

- 「あめこうじ・麴製造マニュアル」に基づき麴を試験製造し、県総合食品研究センターが設定する品質基準に合格し、製造認定を受けた。
- 県内食品加工業者による「あめこうじ」と甘酒(甘味料)を用いた新たな商品が20種(H26年度)開発された。

3 製造技術習得の成果・効果

「あめこうじ」を利用した商品が次々と誕生、麴製造技術をブラッシュアップ

- 従来よりも品質のよい麴を製造できるようになったほか、製造方法の見直しや品質の向上につながり、甘酒や塩麴、味噌など自社商品のラインナップの拡大につながった。
- 魚介類や菓子、パン、新規開発甘酒など加工食品原料に採用され、新たな販路の開拓につながったほか、マッチング商談会への出展によるPRを通じて、営業・販売の視野が広がった。

4 今後の展望

「あめこうじ」を秋田の新ブランドに育てる

- 県内の食品加工業者とコラボレーションし、「あめこうじ」を利用したさらなる加工食品開発に取り組み、秋田の新ブランドとして「あめこうじ」を育てていく。

○事業問い合わせ先: 県総合食品研究センター
(電話018-888-2000)



「あめこうじ」を利用した加工食品

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名

フードセーフティー推進事業

秋田県HACCP(ハサップ)の取得で取引拡大を図る

企業概要

企業名:株式会社幸栄丸(にかほ市)

業 種:食品加工業、農業

従業員:36人(うち食品加工部門5人)



1 事業を応募するに至ったきっかけ

食品加工部門の立ち上げにあたり、衛生管理体制の構築が課題となっていた

- 食品加工部門を新たに立ち上げることとなったが、消費者の食の安全に対する要求が大きくなっている中、衛生管理の手法についてのノウハウを持っていなかった。
- 親会社が、積層セラミックコンデンサーの製造を行っていたことから、取引にあたっては、ISOなどの認証取得が必要と感じていたため、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント

全従業員がHACCPに対する理解を深め、衛生管理を確実に実施

- 全従業員が、食品の製造・加工において行程ごとに管理するHACCPの考え方に基づく衛生管理手法を学び、一丸となって取り組むこととした。
- 衛生管理マニュアル・記録簿を導入し、マニュアル等に基づく点検等を確実に実施した。

3 事業の成果・効果

HACCP手法の導入により、食品の安全性と作業効率が向上

- 平成27年6月に秋田県HACCPの認証を取得し、衛生管理体制が向上した。
- HACCP認証を契機に、作業が非効率となっていた動線の見直しを実施したことで、食品の交差汚染防止と作業効率が向上した。

4 今後の展望

さらなる衛生管理の向上と受注の獲得を目指す

- 工場の稼働率を上げるため、委託加工の受注を増やすことを考えており、取引先に対して、秋田県HACCP認証取得工場であることをアピールし、受注の獲得を目指す。
- 取引先との信頼確保と、更なる衛生管理の向上を図るため、自社での細菌検査の実施を目指す。



製造製品



作業動線の見直し後の作業場のレイアウト

○事業問い合わせ先: 県生活衛生課(電話018-860-1593)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

がんばる中小企業応援事業

福祉関連商品の開発により販路・競争力を強化

企業概要

企業名: Beech株式会社(八峰町)

業 種: 寝具製造業(寝装寝具・クッション等製造販売)

従業員: 10人



自由につなぎ合わせ可能な
パッチワーク状のクッション

1 事業に応募したきっかけ

高齢者人口の増加に対応した福祉関連商品の開発に取り組みたい

- 超極小ビーズとポリエステル綿の配合により、触り心地と通気性を実現した枕で、大手通販販売ランキング1位を獲得するなど業績を拡大していたが、既存の商品のノウハウを生かして高齢者に優しい福祉関連商品の企画開発に取り組むため、事業応募に至った。

2 開発した製品等の内容・ポイント

自社商品の特徴を生かした高齢者向け商品を企画開発

- 自社既存商品の特徴を生かした枕や福祉用品を開発した。
- 県内美術・デザイン系機関と連携して、人が安らぎを覚える色彩や形状とする商品を開発した。

3 開発製品等の内容、成果・効果

福祉分野向けの試作品開発と、設備導入により商品の安全性向上を図る

- 自社既存商品の特徴を生かし、自由につなぎ合わせることができるパッチワーク状のクッション等や、使用者に合わせて位置調整が可能な車いす用のヘッドレストの開発により、福祉分野向けの試作品を開発した。
- 商品の安全性・信頼性の向上のための設備を導入した(クリーンルーム、レントゲン機等)。

4 今後の展望

さらなる介護商品の開発と商品の安全性等の向上に向けた取組を継続

- 開発した試作品は、商品化を目指して、地域の高齢者施設等で試用中である。
- 高齢者施設や介護施設等の意見をもとに、新たなバリエーションを開発している。
- 商品の安全性や信頼性を通じた一層の品質向上に努める。



車椅子用ヘッドレスト

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

がんばる中小企業応援事業

介護現場のニーズに対応した離床コールセンサーの開発

企業概要

企業名:株式会社秋田テクノデザイン(秋田市)

業種:電子回路製造業(制御回路設計等)

従業員:4人

1 事業に応募したきっかけ

従来の離床センサーを設計改良し、新たなセンサーを商品化したい

- 従来の離床センサーは感知範囲が広く、施設利用者の離床状態のみならず、介護スタッフがベッドに近づいただけでも感知してしまい、介護が不必要な状態でも通知されていたことから、介護現場からは、必要な範囲のみで感知し、導入が容易で安価な製品の要望があり、商品化に向けて事業応募に至った。

2 製品開発の内容・ポイント

介護現場のニーズに対応した新型離床コールセンサーの開発

- 必要な範囲のみ感知するための専用部品の設計。
- 動作確認用のLED点灯パターンの設定。
- 感知方向の設定を兼ねたベッドへの固定方法のフレキシブル化。
- 部品数削減による製造原価の低減。

3 製品開発等の成果・効果

小型で廉価、簡単に取り付け可能な離床センサーが提供可能に

- 回路基板の小型化と機構部品数の削減などにより25%程度の製造原価の低減が図られた。
- 感知範囲を必要な一定範囲(前方2~3m、幅40cm)に調節できるようにし、介護が必要なときだけに通知が入るため介護スタッフの負担軽減が図られた。
- 製品の固定具の改良を行い、ベッドへの取り付けを容易にした。

4 今後の展望

ナースコールへの接続開発と更なる製品バリエーションの検討

- 離床を感知した場合は介護スタッフがもつスマートフォンへ通知する仕組みであるが、既設のナースコールへ接続が出来る製品の開発も進めていく。
- 多床室では隣接するベッドとの距離がないため、更に短い感知範囲に対応したオプション設定が出来るような製品のバリエーションを検討していく。



離床コールセンサー
「デントウボウシン」



ベッドボードへの取付の様子



ベッド脚への取付の様子

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

がんばる中小企業応援事業

マルチコプターの導入により東北地方唯一の技術を確立

企業概要

企業名:株式会社眞宮技術(秋田市)

業種:測量業(一般地上測量、建設コンサルタント)

従業員:16人



導入したマルチコプター

1 事業に応募したきっかけ

マルチコプターの導入で更なる顧客の獲得を目指したい

- 従来セスナ機やヘリコプター、高価なラジコンヘリで行われていた空中撮影写真を、安価で手軽に行うことができるマルチコプターを導入して撮影することにより、市場の拡大が見込まれることから、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント

マルチコプターの導入と撮影技術、画像加工技術を確立

- マルチコプターの導入により、従来に比べて安価かつ手軽に空中撮影が行えるようになり、撮影できる範囲も拡大した。
- 既存技術である三次元レーザースキャナ測定及びデータ加工技術を組み合わせることで、東北地方唯一の技術へ発展させることが出来た。

3 事業の成果・効果

災害時等の空中写真撮影の依頼が拡大

- 災害時にも迅速な対応が可能で、二次被害の恐れもないことや、新聞記事での紹介や県の先進技術発表会への参加により、災害発生時の空中写真撮影の依頼が増えてきており、新城川護岸工事の竣工写真や子吉川の洪水状況調査の依頼を受け、空中撮影を行った。

4 今後の展望

マルチコプターで提供可能なサービスをPRし、新たな顧客拡大を図る

- 自治体や企業を訪問し、災害時を中心とする空中写真撮影など提供可能なサービスをパンフレットなどによりPRし、顧客の拡大を目指す。



マルチコプターで撮影した
子吉川の洪水状況調査写真

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

がんばる中小企業応援事業

商品の魅力を最大限引き立てる企画提案型メーカーへの挑戦

企業概要

企業名:株式会社かねひろ(秋田市)

業 種:包装資材卸小売業

従業員:42人



展示会での商品PR

1 事業に応募したきっかけ

商品の企画開発から販路支援までを手掛ける企業を目指したい

- 包装資材の販売に加え、ものづくりの「入り口から出口まで」をカバーできるよう、商品やパッケージの企画開発からブランディング、生産加工、販路支援を手掛ける企業を目指したいと考えていた。
- UVプリンター(様々な素材に印刷できるプリンター)を導入して、新しい発想による提案商品(パッケージ等)を開発するため、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント

UVプリンターの導入により、目に見える説得力のある企画提案を確立

- 県内ではまだ導入されていないUVプリンターは、幅広い素材にプリントが可能で、かつ短時間で完成品に近い形で試作品を制作できることから、顧客に対して説得力ある提案が可能となった。
- 包装資材にとどまらず、店舗のディスプレイや、ギフト関連商品などにも試作品制作が対応可能で、商品のブランディングや販路支援も可能となった。

3 事業の成果・効果

展示会等でのPRにより新規受注及び商談案件が拡大

- UVプリンターによる展示会用の試作品製作、展示会でのデモンストレーションを実施し、新たに5社と取引が始まったほか、約20社と新規取引に向けた商談を進めている。
- 企画提案能力のあるデザイナーを採用し、提案営業の強化が図られている。

4 今後の展望

保有している機器や試作品のPRにより新たな顧客拡大を図る

- 展示会の開催やPR用パンフレットを活用して、様々なパッケージの試作品紹介やデモンストレーションを重ね、更なる受注の獲得と顧客層の拡大を目指す。
- インターネットによる県外への販売強化を図る。



UVプリンターで制作したパッケージ

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

がんばる中小企業応援事業

先生の校務を劇的に低減する「指導要録作成システム」を製品化

企業概要

企業名:株式会社フォラックス教育(湯沢市)

業 種:機械器具小売業

従業員:10人



開発した「指導要録作成システム」

1 事業に応募したきっかけ

「指導要録の作成」をシステム化し、導入しやすい価格と形態で提供したい

- 平成22年以降、指導要録(生徒の住所、成績等)の電子化が奨励されているが、学校現場では、未だほとんどが手書き・スタンプ押印で行われている。
- 現在のシステムは高額で、使い勝手が悪いこと等から普及が進まず、機能のシンプル化や低価格化、サーバー管理など管理者の負担軽減を図るシステムを開発するため、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント

機能のシンプル化、低価格化等を図った「指導要録システム」の開発

- 指導要録の作成に焦点を絞り、作成に求められる機能に特化したシステムを開発し、機能のシンプル化と低価格化、管理者の負担軽減を実現した。
- 指導要録は、生徒の住所や成績など個人情報を含む重要なデータであり、情報漏洩を防ぐため、地域イントラネットを活用したWEBソフト形式にして、セキュリティを高めた。

3 事業の成果・効果

展示会等でのPRにより新規受注及び商談案件が拡大

- 平成27年5月、東京ビッグサイトで開催された「教育IT EXPO」に出展し、開発したシステムのデモンストレーションを実施。新規取引に向けた商談案件は27件にのぼり、商談成立に向けた話し合いを進めており、さらなる取引拡大に向けて、引き続き商談会等でのPRを行っていく。

4 今後の展望

全国の学校・自治体にPRし、新たな顧客拡大を図る

- 既存の授業支援システム事業で培った全国の販売ルートを通じて製品をPRし、新たな顧客拡大につなげていく。
- 「教育IT EXPO」など全国規模の展示会等に積極的に出展し、システムの紹介やデモンストレーションを重ね、顧客拡大を図る。



「教育IT EXPO」でのシステムのPR

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

航空機産業強化支援事業

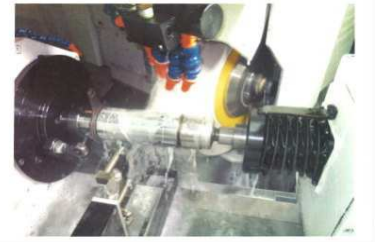
Nadcap認証取得で航空機のランディングギア部品の受注増へ

企業概要

企業名：東光鉄工株式会社(大館市)

業種：鋼構造物製造業(機械装置・プレス金型の設計制作等)

従業員：268人



ランディング部品の研磨工程

1 事業に応募したきっかけ

航空機部品の受注に向けて国際的な認証制度「Nadcap(ナドキャップ)」の取得が必要

- 東北航空宇宙産業研究会(TAIF)の支援により、航空機の降着装置メーカーとのビジネスマッチングが成立。メーカーOBの指導を受け、平成25年に降着装置部品のメッキ後の研磨工程の受注に至った。
- 平成28年度以降も引き続き受注するには、航空機部品の製造工程に関する国際的な認証制度「Nadcap」の取得が必須条件だったことから、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント

「Nadcap」の取得に向けた支援及び技術的なアドバイス

- Nadcap認証取得の審査に要する審査料、登録料の支援を受けることが出来た。
- Nadcap取得に向けて、県産業技術センターの助言・指導を受けることが出来た。

3 事業の成果・効果

秋田県第1号となる「Nadcap」取得、メッキ後の研磨工程分野では世界の5例目

- 平成27年7月、秋田県では第1号となる「Nadcap」の認証を取得(東北では5社目)。18分野からなる「Nadcap」のうち、メッキ後の研磨加工に係る分野では国内第1号の認証取得となった。
- メッキ後の研磨工程に係る「Nadcap」の認証取得は、世界でも5例目であり、受注拡大に向けて大きなアドバンテージとなることが期待される。

4 今後の展望

「Nadcap」の取得を契機に、航空機部品の受注拡大を目指す

- 国産小型ジェット旅客機「MRJ」等の降着装置部品の研磨工程の受注や、他の分野の「Nadcap」認証取得により、平成32年度には、航空機部品の受注額1億円を目指す。
- 県内企業とのサプライチェーンの構築により、航空機部品の一貫工程での受注を目指す。



「Nadcap」認証

○事業問い合わせ先：県地域産業振興課(電話018-860-2242)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

ものづくり中核企業創出促進事業

ソフトエラストマー加工・製造技術を活用し、医療産業分野へ進出

企業概要

企業名:株式会社レジナ(美郷町)

業種:その他製造業(理美容教材、かつら等製造)

従業員:44人(本社(さいたま市)、秋田工場)



注射練習用教材

1 製品開発等に至ったきっかけ

高い評価を受けていたエラストマー等の開発・製造技術を医療分野へ応用したい

- マネキンヘッドや美容分野向けに独自のソフトエラストマー製品(ゴム性製品)・「Bio Skin®」を開発・製造・販売し、大手化粧品会社から高い評価を受けていたが、成長が見込まれる医療分野への応用展開も考えていた。
- 県の医工連携コーディネーターや秋田大学医学部等と連携し、医療分野での製品開発に意欲を持っていたところ、説明会で補助事業の内容を知り、応募に至った。

2 開発した製品等の内容・ポイント

エラストマーの製造技術を生かし、医療教材を開発

- エラストマーの製造技術を活用した人工皮膚による、ガン組織の触診練習用教材や腸管縫合の練習用教材、注射練習用教材を開発した。
- 教材として活用するにあたって可視化することにメリットがあるため、人工皮膚は新規性の高い透明な素材とした。また、医療技術レベルを公平かつ定量的に評価するために安定した品質を確保した。

3 製品開発等の成果・効果

医療用教材の開発により、医療トレーニングが衛生的、かつ簡便にできるように

- これまで縫合等のトレーニングは、動物資源(豚等の皮膚・内臓等)を使用していたが、開発した製品に代替することで、衛生上、安全に、トレーニング回数を増やすことができるようになった。
- 乳がんモデル(触診タイプ)の開発により、透明素材への紫外線照射オン・オフによって、ガン組織部位を瞬時に浮き上がらせるようになり、触診と視覚確認を簡便に出来るようになった。
- 注射練習用モデルの開発により、人的な負担がなくなり、練習が簡便にできるようになった。

4 今後の展望

医療教材の開発を、新たな経営の柱として事業展開を図る

- 医療系教育機関、医療機器ディーラー等への販路拡大に取り組み、新たな経営の柱として、事業展開を図る。
- 医療教材の開発を通じて新たなアイデアが生まれたものもあり、次の新たなモデルの開発に向けて取り組んでいく。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2241)



がん組織の触診用教材

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

生産性向上支援事業

初工程から最終工程まで生産に「流れ」をつくる

企業概要

企業名: 株式会社高瀬電設(湯沢市)

業種: 金属製品製造業(電力用制御盤用板金製品等)

従業員: 67人



改善指導の様子

1 事業に応募したきっかけ

東日本大震災による創業以来の危機を乗り越えるため、生産方式の改善を決意

- 平成23年3月に本社工場を新設し、新たな一步を踏み出そうとした矢先、東日本大震災が発生し受注が半減。創業以来最大の危機を迎えることとなった。
- この難局を乗り越えるため、無駄が多かった従来の生産方式を見直すことを決意し、事業応募に至った。

2 改善の内容・ポイント

トヨタ自動車OBの指導のもと、作業工程の見直しを図る

- 秋田県産業振興アドバイザーおよび生産改善アドバイザー(ともにトヨタ自動車OB)の指導のもと、大物製品と中小物製品を区分し、それぞれが上手に流れる組み合わせで生産計画を作成し、それに合わせて工場内のレイアウト変更等も実施した。
- 2週間分の受注をまとめてブランクング(金属板を製品形状に抜くこと)していたが、1日単位とする仕組みに変更した。
- 5S運動を徹底し、塗装工程における異物付着等の不良対策を実施した。

3 改善の成果・効果

生産工程の改善により、生産リードタイムが10.4日、不良件数が90件減少

- モノの流れを重視した生産工程の改善により、大物製品の板金加工に係る生産リードタイム(材料を投入してから完成品に至るまでの時間)が10.4日短縮した。
(生産リードタイムの短縮 H26年10月:16.7日 → H27年8月:6.3日)
- 5S運動の徹底等により、塗装工程の不良が1ヶ月あたり90件減少した。
(不良件数 H26年3月:208件 → H27年7月:118件)

4 今後の展望

さらなる生産工程の改善を図り、生産に「流れ」をつくっていく

- 生産計画に対して停滞するケースも見受けられるため、原因の分析とその対策を徹底していく。
- 板金工程と塗装工程がさらに上手にスムーズに連動する仕組み(後工程引き取り)に改善し、工程間に発生した停滞品の減少を図る。
- 塗装工程における異物付着等の不良削減に引き続き努める。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2225)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

食品事業者生産性向上支援事業

菓子生産工程のリードタイム(作業時間)短縮

企業概要

企業名:株式会社菓子舗榮太楼(秋田市)

業 種:食品製造業(菓子製造販売)

従業員:62人

1 事業に応募したきっかけ

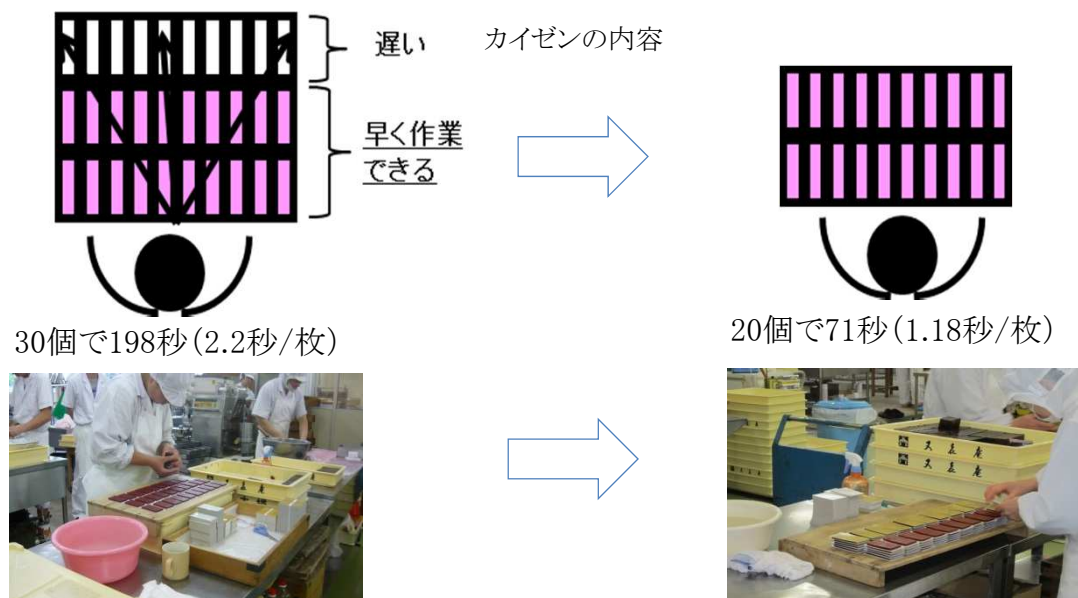
製菓店の競争激化による体制強化と製造工程の「カイゼン」

- コンビニや大手スーパーの進出により、製菓店の競争が激しくなっていることから、少しでも体制を強化したいと考えていた。
- 現在の加工場は、昭和51年に建築されたものであり、製造工程も古く、「カイゼン」の余地があると判断し、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント 事業の成果・効果

作業工程の見直しにより、作業時間の短縮と作業者の身体的負担を軽減

- 「さなづら」を2枚の台紙で挟む作業を、加工時間の早いエリアに絞るよう見直しし、ロット数を30個から20個に変更。その結果、1枚あたりの作業時間が約1秒短縮した。



- パイ生地を重ねる作業で振り向き動作を解消し、右から左に流れるようにしたほか、チョコ掛作業時の向きを変える作業を解消したことで、作業時間の短縮と作業者の体の負担を軽減できた。

3 今後の展望

作業ラインのさらなるブラッシュアップと、安全で高付加価値の商品を提供

- 作業ラインをさらにブラッシュアップし、生産効率の改善に取り組む。
- 各商品を作る工程がさらにスムーズとなるよう、工場全体のレイアウトを変更する。
- 改善活動の継続により、職員自身の気づきを促し、満足度を高めていくことで、安全で高付加価値の商品を提供していく。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2224)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

食品事業者生産性向上支援事業

ハタハタ加工工程のリードタイム(作業時間)短縮

企業概要

企業名:株式会社金森水産(秋田市)

業種:水産加工販売業

従業員:42人

1 事業に応募したきっかけ

なお一層の原価低減を図るため、作業工程の見直しを決意

- 水産加工品の生産量は安定しているが、ピーク時は残業を行っても、生産が追いつかないケースがあった。
- 県外への販路拡大を図るためには、運送費の負担が生じ、なお一層の原価低減が急務であったことから、事業応募に至った。

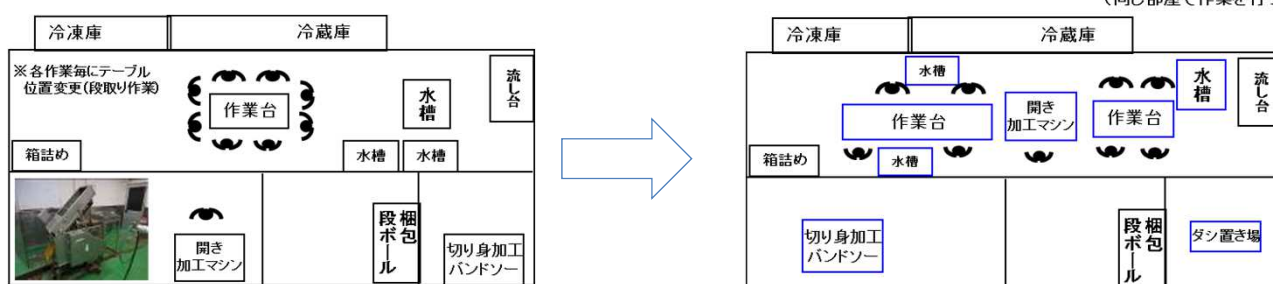
2 事業の内容・ポイント 事業の成果・効果

作業工程の見直しにより、作業時間を26%短縮

- ハタハタのヘッドカットなど、工程ごとにまとめて処理していた作業の見直しを図るため、作業台と開き加工マシンの配置を近接させるとともに、水流を活用して製品を次の工程へ流すよう改善を行った。
- 改善の結果、停滞品が減少し、運搬作業が軽減され、作業時間を26%短縮することができた。

カイゼンの内容

※作業順序毎に繋げた
(同じ部屋で作業を行っている)



- ハタハタの成形に使用するハサミを置く台を設置し、定位置で使えるよう改善した結果、楽に作業が出来るようになったほか、作業者ごとバラツキのあった作業方法を統一することができた。

3 今後の展望

さらなる作業工程の改善と2S運動の継続

- ハタハタのヘッドカットなど、改善に取り組んだ工程をさらに効率化するため、細かい修正を加える。
- 作業場をより効率よく使うため、備品などの置く位置を再検討するなど、2S運動を継続していく。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2224)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

食品事業者生産性向上支援事業

精肉加工工程のリードタイム(作業時間)短縮

企業概要

企業名:株式会社大門商店(秋田市)

業 種:精肉加工・卸売・小売業

従業員:55人

1 事業に応募したきっかけ

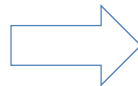
生産性の向上と従業員負荷軽減に向けて作業工程の改善を図りたい

- 精肉加工品等の売り上げは好調に推移しているが、さらなる精肉加工の生産性を向上させ、定時間内での生産を確保したいと考えていた。
- 平常時から残業対応していたことから、作業の効率化により従業員の負荷を軽減し、品質のさらなる向上に取り組むため、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント 事業の成果・効果

作業手順書を作成し、作業者の作業時間のバラツキを低減する

- 包装作業が作業者ごとでやり方が違い、作業時間にバラツキがあったことから、作業手順書を作成して、作業者によるバラツキの低減を図った。



カイゼンの内容

(作業手順書)

- 商品置き場の使用方法をルール化してスペースを確保した。また、在庫置き場の配置と在庫管理表の活用により、加工から在庫保管の流れをスムーズにするとともに、先入れ先出しの徹底を図った。

3 今後の展望

商品管理の徹底を図り、作業時のムダのない動作を追求していく

- 管理表を毎日活用することにより、商品管理の徹底、先入れ先出し、在庫量の把握をさらに効率よくできるように取り組んでいく。
- 精肉加工現場のレイアウト変更などを試行し、加工の流れやムダのない動作を追求していく。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2224)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

食品事業者生産性向上支援事業

麺生産工程のリードタイム(作業時間)短縮

企業概要

企業名:株式会社八郎めん(男鹿市)

業 種:食品製造業(麺製造販売)

従業員:19人

1 事業に応募したきっかけ

受注から生産、配達までの生産管理に必要な情報の共有が課題

- 受注から生産、配達までの生産管理に必要な情報の共有に課題があると感じていた。
- 外部から指導を受けられる貴重な機会であり、生産効率の向上に向けて有効活用するため、事業応募に至った。

2 事業の内容・ポイント 事業の成果・効果

現状分析や配置方法の変更により、作業効率が向上

- 麺の圧延・切り出し工程に関して、製品ごとの不良内容や直行率データの収集により現状を分析。その結果、作業時間の短縮やクレームの削減につながった。
- 包装作業に関して、スープ置き場がピロー包装機と離れていたため、置き場をピロー包装機の近くに配置。その結果、無駄な歩行時間が低減した。
- 包装用段ボールの置き方が決まっていなかったため、探す、避けるなどの無駄な作業があったが、置き方を決めることで通路が広くなり、資材準備の作業効率が向上した。



カイゼンの内容

3 今後の展望

ムダのない作業の追求と、安全で安心な製品づくりを心がける

- 段取りと不良処理の非稼働時間の短縮に向けて、ムダのない作業を追求するとともに、良品づくりのための直行率データの更なる収集を行う。
- 改善を継続することで効率化を図るとともに、安全で安心な製品づくりを心がける。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2224)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

情報関連産業振興事業

「IT Pro EXPO 2014」への出展と自社開発アプリケーションの売り込み強化

企業概要

企業名:株式会社デジタル・ウント・メア(横手市)

業 種:情報サービス業(アプリケーション開発等)

従業員:13人

1 事業に応募したきっかけ

効果的な商品の売り込みと新規顧客の獲得

- 国内外の企業と直接折衝し、効果的に商品売り込むため。
- 新規顧客(ビジネスパートナー)の獲得のため。
- 市場ニーズの調査のため。

2 事業の内容・ポイント

専門展示会「IT Pro EXPO 2014」での自社商品の売り込み

- 自社開発のタブレット端末を活用したペーパーレス会議ツール(商品名 MP:eMeeting)を専門展示会である「IT Pro EXPO 2014」(会場:東京ビッグサイト、3日間)に出展し、展示会期間中は数名のスタッフを常駐させ、商品の説明と売り込みを図った。
- 出展小間代、装飾代及び旅費等の支援により、出展費用の負担軽減が図られた。

3 事業の成果・効果

期間中は104人がブースに来場、商談成立にもつながる

- 展示会出展期間中のブースへの来場者は104人、7件・1,377千円の商談が成立した。
- アンケート調査やサンプリングの結果により、顧客ニーズを把握した。

4 今後の展望

上位モデルの投入によるシェアの拡大と、国内外での販路拡大の強化

- 中小企業等向けにペーパーレス会議ツールの上位モデル(商品名 MP:eMeeting Manager)を投入し、シェアの拡大を図る。
- パートナー及び新規顧客の獲得に努め、国内外での販路拡大を強化する。
- 展示会でのアンケート調査やサンプリング結果から顧客のニーズを把握し、商品の機能拡充を行う。

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2245)



IT Pro EXPO 2014 出展ブース



IT Pro EXPO 2014出展時の様子

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

産学官連携イノベーション創出事業

秋田高専と連携し、戻りコンクリート等を活用したリミックスコンを製品化

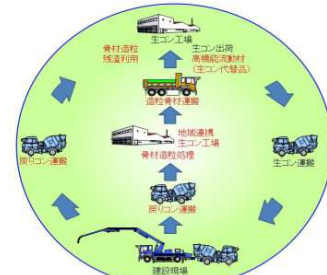
企業概要

企業名:大森建設株式会社(能代市)

業種:総合建設業(土木、建築一式工事等)

従業員:115人

1 事業に応募したきっかけ



リミックスコンの普及イメージ図

産業廃棄物である戻りコンクリートの再資源化(リミックスコン)に取り組みたい

- 建設現場で余ったコンクリート(戻りコンクリート)については、処分費用の高騰等により、その処理方法が課題となっていた。
- 産業廃棄物である戻りコンクリートに新たな付加価値を付けて、再資源化するため、事業応募に至った。

2 研究開発等の内容・ポイント

秋田高専と連携し、戻りコンクリートの再資源化に向けた研究を実施

- フレッシュ状態にある戻りコンクリートに無機系ポリマーを添加して、骨材を造粒。秋田高専の技術開発の指導のもと、コンクリートの圧縮強度の測定や力学試験等を実施して性能を確認した。
- 生コンクリート工場で発生する残渣をコンクリートに混合した場合の性能も確認した。

3 研究開発等の成果・効果

戻りコンクリートの再資源化技術を確立、技術展示会で優秀賞を受賞

- 研究開発を通じて、戻りコンクリートを再活用した骨材が、生コンクリートと類似の特性を示すことを確認でき、また残渣を25%混ぜた場合も同様の性能を示したため、廃棄物に高付加価値をつけて再資源化できる技術を確立した。
- 開発した技術は「2015建設リサイクル技術研究発表会・技術展示会」で優秀賞を受賞。能代市内に建設中の風力発電施設の基礎部分に採用されている。

4 今後の展望

生コンクリートの代替品(リミックスコン)として普及の拡大を目指す

- 戻りコンクリートを、出荷した生コン工場や造粒処理を行う地域連携工場で骨材化し、生コンクリートの代替品(リミックスコン)としての使用普及を図る。
- リミックスコンの普及に向けてメンバーのネットワークを構築する。



開発したリミックスコンによる工事

○事業問い合わせ先: 県学術振興課(電話018-860-1262)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

産学官連携イノベーション創出事業

大学と連携し、電気エネルギーゼロで凍結しない排水管を製品化

企業概要

企業名:株式会社ヨシダアニー(秋田市)

業種:建築業(防水加工・総合リフォーム工事)

従業員:19人



ゼロエネ凍結排水管「ツヨシ3」
(ステンレスと樹脂の二重構造)

1 事業に応募したきっかけ

冬季の排水管凍結メカニズムを解明し、より省エネな凍結抑制方法を開発したい

- 積雪の多い寒冷地の屋上の雪は、真冬日でも暖房の熱で溶け、排水されるが、排水管を通る際は気温の低下により管内が凍結し、漏水の原因となっていた。
- 排水管の凍結・閉塞メカニズムを解明し、より省エネな凍結抑制方法の開発に取り組むため、事業応募に至った。

2 開発した製品等の内容・ポイント

秋田大学と連携し、環境負荷の小さい排水管を実現

- 厳冬期にヒーター等の熱エネルギーを投入することなく、管内水の凍結を防止するため、秋田大学との連携により、従来とは異なる発想で、環境負荷の小さい排水管を実現した。
- 排水管の凍結実験により凍結防止システムが対応可能な温度などのデータ収集を行い、実用化の目途を立てた。

3 開発製品等の内容、成果・効果

ゼロエネ凍結抑制管「ツヨシ3」として製品化し、販売を開始

- 秋田大学と連携して、排水管の凍結メカニズムを解明し、電気エネルギーなしで凍結抑制する排水管を開発することができた。
- 平成27年8月、ゼロエネ凍結抑制管「ツヨシ3」として製品化し、販売を開始した。

4 今後の展望

電気エネルギーなしで凍結しない排水管をPRし、売り上げの拡大を目指す

- 「ツヨシ3」の年間100棟以上(売り上げ2億円以上)の販売を目指す。
- 最も高価なステンレス製からスタートしたが、次年度はアルミ製次には塩ビ製と、より一層のコスト削減を図っていく。



製品パンフレット

○事業問い合わせ先: 県学術振興課(電話018-860-1262)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

魅力ある食の特産品づくり支援事業

秋田のおいしさを「UMAMY」ブランドで発信

企業概要

企業名: ノリット・ジャパン株式会社(秋田市)

業種: 総合サービス業(販促支援・商品開発・Web開発・広告デザイン等)

従業員数: 24人



UMAMYロゴマーク

1 事業を活用したきっかけ

商品の完成度を磨き、使い方のアイデアを蓄積したい

- UMAMY比内地鶏ガラスープの素は、初めて手がけた自社独自商品であり、秋田県特産の比内地鶏のガラをエキスとして、内容には絶対の自信をもっていたが、商品としての完成度をさらに高めるためには、さらなる改良が必要であることを痛感していた。
- 商品の使い方やアイデアを蓄積し、販路拡大を図るため、当該事業の活用に至った。

2 事業の内容・ポイント

レシピコンテストの開催やブラッシュアップにより、商品の完成度を高める

- 比内地鶏ガラスープの素を対象としたレシピコンテストを実施し、多様な使い方や商品の優位性を確認した。
- 瓶蓋の閉まりの強化や梱包方法の変更など商品の完成度を高めるための改良を重ねた。

3 事業の成果・効果

新たな販路の開拓により、売り上げアップと取扱店舗が増加

- 国内大手食品卸業者と新たな取引が開始され、販路は九州地方にまで拡大した。
- 商品の取り扱い使い店舗が、4～5倍に増加した。

4 今後の展望

UMAMYシリーズを多面展開へ

- 和風さかなだし、コンソメ風野菜だし、ねぎ油、うまみ塩に加え、比内地鶏ガラスープを素にした白湯ラーメンの開発など商品のラインナップを増やし、UMAMYシリーズを多面展開する。
- 秋田の素材を生かした自社ブランド加工品の生産とともに、飲食業のテストキッチン機能を持たせ、さらなる秋田の食の可能性を追求する。



UMAMYブランドの商品ラインナップ

○事業問い合わせ先: 県秋田うまいもの販売課
(電話018-860-2258)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名

建設業経営基盤強化支援事業

「米代火内鶏(よねしろピルナイとり)」の養鶏事業への進出

企業概要

企業名: 白川建設株式会社(大館市)

業種: 建設業・採石業

従業員数: 57人



米代火内鶏のヒナ

1 新分野への進出のきっかけ

六次産業化に貢献する養鶏業を次なる経営の柱に

- 建設業を取り巻く社会経済情勢の変化を踏まえ、新たな経営戦略のもと、公共事業への依存度を減らして、新たな経営の柱を育てる必要があった。
- 新分野への進出に向けた経営計画の策定と初期投資の低減のためには、経営革新計画の策定・承認と補助事業の活用が効果的であったため、事業応募に至った。

2 新分野進出の内容・ポイント

独自の飼育方法により市場の優位性を確保し、六次産業化に貢献

- 飼育期間や飼料を工夫した独自の飼育方法により旨味・コクの増した比内地鶏「米代火内鶏(よねしろピルナイとり)」の養鶏業に進出した。(「米代火内」「ピルナイ」は関連会社の登録商標)
- 自社採石場から採れる吸水性と防菌効果のある岩石を活用して健康な地鶏に育て上げ、ブランド化を図るとともに、独自の飼育方法と加工・販売までの一貫体制により市場の優位性を確保し、秋田の六次産業化への貢献を図った。

3 事業の成果・効果

飼育用のパイプハウスが完成し、米代火内鶏400羽を出荷

- 飼育用パイプハウスを設置し、ヒナの飼育を開始し400羽の出荷を開始したほか、「米代火内鶏」のハム・ソーセージ等を首都圏向けに出荷し、大手百貨店でお中元商品として販売された。

4 今後の展望

米代火内鶏の羽数の拡大と安定出荷体制の確立

- 飼育用のパイプハウスを増設し、羽数の拡大と安定出荷に向けた体制を確立する。
- 首都圏での販路拡大を図るほか、地元秋田での消費拡大も目指す。



米代火内鶏のハム

○事業問い合わせ先: 県建設政策課(電話018-860-2425)

基本的施策4 新たな事業の創出

事業名

あきた起業促進事業

健康志向・ヘルシー志向のスープ専門店を開業

企業概要

企業名: SOUPHOLIC[スープホリック](秋田市)

業種: 飲食業(スープ、パン類等の販売)

従業員: 1人



店内の様子

1 事業に応募したきっかけ

飲食店独立が夢であり、起業に関する知識を取得したい

- 飲食店独立が夢で、料理人としての経験(海外2年を含む)を積んだが、起業に関する知識が全くなかった。
- 起業に関する支援施策等について情報が全くなかった。
- 起業塾及び事業計画書ブラッシュアップコースへの応募も事業利用のきっかけとなった。

2 事業の内容・ポイント

起業に関する様々な知識やビジネス感覚の取得

- 起業に関する様々な知識の習得。
- ビジネス感覚の習得。

3 事業の成果・効果

起業に向けて確固たる自信がつき、起業コンテストで優秀賞を獲得

- 事業計画書の書き方のアドバイスを通じて、起業を理想の形にすることができ、起業に向けて確固たる自信がついた。
- 起業内容が評価され、日本政策金融公庫の融資では、借入利率の優遇に加え、自己資金要件が求められない「中小企業経営力強化資金」により事業資金を調達することができた。
- あきたビジネスプランコンテスト2014(あきた企業活性化センター主催)で、優秀賞と観客賞を受賞した。

4 今後の展望

多店舗展開と自社加工品の販売により秋田のオーガニック食材をPR

- 多店舗展開と自社加工食品の販売により、秋田のオーガニック食材のPRと元気で健康な体づくりのサポートを目指す。
- 仕入れ先の開拓による原価率25%以下や顧客・リピーターを飽きさせないメニューづくり、テイクアウト事業の強化により、経営の安定を図る。



提供スープ

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2244)

基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

事業名

提案型地域産業パワーアップ事業

「大曲の花火」ブランド力を最大限に活かした産業の振興

実施団体名

大仙市

1 事業に応募したきっかけ

新たな花火生産拠点づくりと「大曲の花火」ブランド力の他産業での活用を図りたい

- 大仙市、大曲商工会議所、大仙市商工会の三者が協働し、平成26年3月に「大仙市花火産業構想」を策定した。構想に基づく施策の一つ、日本屈指の花火製造・打上技術を基盤とした、安全性が高く高品質な国産花火玉を供給する新たな生産拠点づくりを進めるにあたり、前提となる工場建設のための条件整理、適地の選定が必要となった。
- 「大曲の花火」ブランドを前面に打ち出し、観光・商業・農業など他分野の産業へ効果を波及させる取り組みとして、宿泊を前提とした新たな通年・滞在型観光ルートの形成、特産品の開発・販売促進などの事業の検討を行いながら、「大仙市花火産業構想」を具体的に推進する事業計画を策定するに至った。

2 事業の内容・ポイント

花火産業構想推進のための事業計画の策定

- 花火生産拠点整備の前提となる施設規模や保安距離などの条件整理、適地の選定を行った。
- 「煙火学」の専修課程をもつ大学と協議を行い、人材育成や研究開発における連携を検討した。
- 「大曲の花火」のもつブランド力調査、地域ブランドを活用した産業振興の事例調査を行った。

3 事業の進捗状況

アクションプランに基づき花火産業振興のための事業を実施

- 第Ⅰ期大仙市花火産業構想アクションプラン(平成26～30年度)を策定し、アクションプランに基づき具体的な施策を実施。平成27年度は、花火師の育成・確保、花火の共同研究・開発に取り組むこととしている。

4 今後の展望

花火を起点に地域経済と交流人口の拡大を図る

- 花火文化に対する理解の深耕拡大と、花火に関する人材育成環境の構築を図る。
- 花火を起点とした地域経済活力の向上と交流人口の増加を図る。



全国花火競技大会「大曲の花火」
(毎年8月第4土曜開催)

○事業問い合わせ先：県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

事業名

伝統的工艺品等振興事業

「DENSHIRO」ブランドの確立と海外への販路開拓

企業概要

企業名:株式会社藤木伝四郎商店(仙北市)

業 種:樺細工製造販売業

従業員数:11人



メゾン・エ・オブジェ「DENSHIRO」ブース

1 事業を活用したきっかけ

国内マーケットの縮小により、海外への新しい販売チャンネルを確立したい

- 国内市場の縮小に伴い、新しい販売チャンネルとして海外の百貨店、セレクトショップへの販路開拓を図り、海外での「DENSHIRO」ブランドを浸透させるため、事業活用に至った。

2 事業の内容・ポイント

ヨーロッパでの展示会への出展により、販路の拡大を目指す

- プロダクトデザイナーとの共同開発による新商品を、ヨーロッパの展示会(メゾン・エ・オブジェ)へ出展することで、海外百貨店及びセレクトショップ等への販路開拓を図る。
- パリ在住アドバイザーによる展示会のブートアシストや市場調査を行い、新商品開発に生かす。

3 事業の成果・効果

海外有名ブランドとのコラボ商品の展開と海外での販売量の増加を見込む

- 展示会「メゾン・エ・オブジェ」では、300人を超える来場者があり、「ディオール」等有名ブランドとも商談を行い、今後も有名ブランドとのコラボ商品の展開や販売量の増加が見込まれる。
- 同展示会での「クリストフル」(食器ブランド)ブースでは、「DENSHIRO」とのコラボ商品が展示され、好評を博した。

4 今後の展望

「DENSHIRO」ブランドの確立と「樺細工」をグローバルスタンダードにする

- 企業価値を高めていくことで、「DENSHIRO」ブランドの確立のみならず、「樺細工」をグローバルスタンダードにしていく。
- 商品の多様化により、デザイナーとの共同や製作技術を高めることで、後継者育成や産地全体の活性化が期待される。



クリストフルブースでの「DENSHIRO」商品の展示

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

事業名

先駆的商業者活性化サポート事業

商業者ネットワークを契機に共同出店での個店交流を実現

企業概要

商店名: 和装 はきもの小物 加藤(大仙市) 日用雑貨・うつわ・家具 miNca(大仙市)
平山はかり店(能代市) 今井糺屋(能代市) 山三園(秋田市)

1 事業を活用するに至ったきっかけ

商業者ネットワークづくりフォーラムをきっかけに地域を越えた商店の連携を模索

- 平成26年度に開催された「全県商業者ネットワークづくりフォーラム」をきっかけに、他地域の個店との交流が始まり、個店同士の交流について意見交換がスタート。
- 日本茶専門店「山三園」(秋田市)が、県内個店のオリジナル商品等を仕入れ、販売することにより、他地域の個店のPRと売れ筋を各店にフィードバックしながら商店同士の交流が進展した。
- 互いの商品のPRを通じて、地域を越えた商店同士の連携を進めるため、事業活用に至った。

2 事業の内容・ポイント

商店街のイベントに合わせて、県北・県南の個店が秋田市の個店とテント市を開催

- 通町商店街(秋田市)を会場に開催された「ヤートセ秋田祭」時に、「山三園」前で県北・県南の個店4店がテント市「△三えんにち」を開催。各個店のオリジナル商品を販売を通じて、秋田市民に各個店の魅力や商品をアピールした。



テント市「△三えんにち」

3 商店の連携の成果・効果

テント市をきっかけに、地域を越えて各個店のファンが拡大

- 他店の商品構成や陳列方法、来店者とのやり取り等を間近で見て、感じることで、今後の個店の運営に生かすことができた。
- テント市への来店者が、テント市終了後に各個店を直接訪問して商品を購入するなど、地域を越えて個店のファンづくりにつながった。

4 今後の展望

地域を越えた商業者の多様な取組と協力により 新たな顧客獲得を目指す

- 今後も全県における個店同士の交流を深め、地域を越えた商業者の取組と協力を進めながら、新たな顧客の獲得につなげていく。



各個店がオリジナル商品をアピール

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2244)

基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

事業名

商業活性化・まちづくり支援事業

能代逸品会運動により、個店及び商店街を活性化

市町村名

能代市

1 事業活用に至ったきっかけ



逸品フェア(旧料亭「金勇」)の様子

個店の魅力を情報発信し、個店及び商店街の活性化につなげたい

- 商店街にある多くの個店が、自店の商品の魅力を情報発信するノウハウ等を取得できずにいた。
- 市内外へ個店の魅力を情報発信し、個店及び商店街の活性化につなげるため、個店が連携して実施する「逸品会運動」の立ち上げを支援するに至った。

2 事業の内容・ポイント

お店巡り等により個店の魅力をPRし、個店のファンづくりと売り上げアップにつなげる

- 「我が店のオススメの(一品)逸品」を、逸品会参加個店の店主のディスカッションにより毎年決定。「逸品チラシ」を発行して、市内外へ情報発信した。
- 定期的に「逸品デー」及び「お店巡り」を開催し、来店者に対するサービスの実施や、個店の店主自らが案内人として個店ツアーを実施し、店主と個店の魅力、オススメ商品をアピールすることで、将来的な個店のファンづくりと売り上げ増加、商店街に誘客・賑わいにつなげた。

3 事業の成果・効果

「逸品フェア」や「お店巡り」等を実施して、市内外から多くの誘客を図る

- 「逸品チラシ」の発行後、中心市街地にある旧料亭「金勇」で、「逸品フェア」を開催し、市内外から780人の誘客を図り、中心市街地の賑わいを創出することができた。
- 逸品デー、お店巡り等を実施により、個店及び商店街全体への誘客・活性化につなげた。

4 今後の展望

特色ある商品(店)づくりと大型店等にはできないサービスを提供していく

- 「逸品会運動」に取り組みながら、「逸品チラシ」の発行や、その年の逸品のお披露目会「逸品フェア」を開催し、個店同士の連携を強化するとともに、特色ある商品(店)づくりに取り組んでいく。
- お店巡りやイベント参加をツールとした個店への再来店により、大型店等ではできないサービスを提供していく。



お店巡りの様子

○事業問い合わせ先：県商業貿易課(電話018-860-2244)

基本的施策6 人材の育成及び確保

事業名

職業能力開発支援事業

企業ニーズに対応したオーダーメイド型職業訓練の実施

市町村名

にかほ市

1 職業訓練実施のきっかけ

企業が抱える人材育成の課題解決を図りたい

- にかほ市内には、多くの機械加工関連事業所があるが、小規模な事業者が多く、指導できる人員も限られていることから、新入職員に対する技術指導や社員教育が課題となっていた。
- 企業が抱える人材育成の課題解決を図るため、秋田技術専門校と連携し、機械加工の知識・技術の習得に向けた職業訓練を実施するに至った。



旋盤基本作業の様子

2 職業訓練の内容・ポイント

機械加工技術の習得に向け、秋田技術専門校でオーダーメイド型の訓練を実施

- 秋田技術専門校と機械加工基本作業の習得に向けたカリキュラムを協議。「機械製図の基礎」「仕上げ基本作業」「旋盤基本作業」「フライス盤基本作業」の企業ニーズに対応した4コースに係るオーダーメイド型の職業訓練を、8日間(各コース2日間)で実施した。

3 職業訓練の成果・効果

新入職員の機械加工技術のスキルアップにつながる

- 職業訓練の実施により、機械加工技術のスキルアップが図られ、受講した新入職員からは、「訓練を通じて金属加工の基礎を学ぶことができ、学んだことをこれからの仕事に生かしていきたい」などの声が寄せられた。
- 職員を派遣した企業からも、「派遣した職員は、製図や機械加工の基礎を中心に学ぶことができた。企業内ではなかなか技術指導が行き届かない中、他にはない研修を受講させることができた。今後も継続して実施してもらいたい」などの声が寄せられ、一定の評価をいただいた。

4 今後の展望

カリキュラムの見直しを図りながら、企業の人材育成をバックアップしていく

- 企業のニーズに応じたオーダーメイド型の訓練を今後も実施し、企業の人材育成をバックアップしていく。
- 秋田技術専門校とカリキュラムの見直しを協議しながら、新規コースの設定を検討していく。



フライス盤基本作業の様子

○事業問い合わせ先： 県秋田技術専門校(電話018-895-7166)

基本的施策6 人材の育成及び確保

事業名

建設業担い手確保育成支援事業

若手技術者の確保に向けて、建設業の魅力をPR

団体概要

団体名：一般社団法人秋田県空調衛生工事業協会

会員数：正会員57社（県内の管工事業者）

団体名：一般社団法人秋田県仙北建設業協会

会員数：正会員38社（仙北地域の総合工事業者）

1 事業の活用に至ったきっかけ

県内の若者に建設業の魅力を伝えたい

- 建設業は、労働者の高齢化と若年者の減少による担い手不足が懸念されており、特に若年者の雇用の拡大が喫緊の課題となっていた。
- 建設業が発展していくためには、若者に対して建設業の魅力をPRしていくことが重要であることから、事業活用に至った。



まちづくりはくらしづくり。
キミたちがいれば、建設業はさらにアツくなる！

仙北建設業協会のチラシ

2 事業の内容・ポイント

活躍する若手技術者を動画配信やガイドブックで紹介し、建設業の魅力をPR

- 第一線で活躍する若手技術者のインタビューを掲載したガイドブックやポスター等を作成し、建設業の魅力をPRした（ガイドブックはARアプリに対応しスマートフォン等での視聴が可能）。

3 事業の成果・効果

県内の高校生・大学生等にガイドブック等を活用したPRを開始

- ガイドブック・ポスターを県内の高校、大学、ハローワーク等に配布し、建設業の魅力をPRした。

4 今後の展望

建設業の魅力をPRし、若年者の雇用の拡大を図る

- 建設業の魅力を広く高校生・大学生等にPRし、建設業における若年者の雇用の拡大・確保を図る。



秋田県空調衛生工事業協会のポスター

○事業問い合わせ先：県建設政策課（電話018-860-2425）

＜資 料＞

「秋田県中小企業振興条例」 秋田県条例第62号（平成26年3月28日公布、同年4月1日施行）

本県の中小企業は、多くの雇用の機会を創出し、本県の経済をけん引する重要な役割を果たしている。また、その事業活動が秋田らしさを表すなど地域社会に果たす役割も大きい。

しかしながら、経済活動の国際化及び情報化の進展による企業間の競争の激化、人口減少及び少子高齢社会の到来による市場規模の縮小などにより、本県の中小企業は、厳しい経営環境に直面している。

このような状況において、中小企業の多様で活力ある成長発展を図るため、私たちは、改めて中小企業の役割と重要性について認識を共有し、中小企業の意欲的で創造的な取組を県全体で支えていく必要がある。

ここに、中小企業の振興について、基本理念を明らかにしてその方向性を示し、このために必要な施策を総合的に推進していくため、この条例を制定する。

（目的）

第1条 この条例は、中小企業の振興について、基本理念を定め、及び県の責務等を明らかにするとともに、中小企業の振興に関する施策の基本的な事項を定めることにより、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進し、もって本県の経済の持続的な発展及び県民生活の向上に寄与することを目的とする。

（定義）

第2条 この条例において、次の各号に掲げる用語の意義は、当該各号に定めるところによる。

- 一 中小企業者 中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条第1項に規定する中小企業者であつて、県内に事務所又は事業所（以下「事務所等」という。）を有するものをいう。
- 二 中小企業支援団体 商工会議所、商工会、中小企業団体中央会その他の中小企業に対する支援を行う団体であつて、県内に事務所等を有するものをいう。
- 三 金融機関 銀行、信用金庫、信用協同組合その他の金融に関する業務を行う事業者であつて、県内に本店、支店その他の営業所を有するものをいう。
- 四 大企業者 中小企業者以外の会社であつて、県内に事務所等を有するもの（金融機関を除く。）をいう。
- 五 大学等 学校教育法（昭和22年法律第26号）第1条に規定する大学及び高等専門学校並びに研究機関であつて、県内に事務所等を有するものをいう。

（基本理念）

第3条 中小企業の振興は、次に掲げる事項を基本理念として行われなければならない。

- 一 中小企業者の経営の改善及び向上を図るための創意工夫及び自主的な取組が促進されること。
- 二 県、市町村、中小企業者、中小企業支援団体、金融機関、大企業者、大学等、県民その他の中小企業の事業活動と関係がある者が相互に連携し、及び協力して推進されること。
- 三 本県の地域資源（農林水産物、天然資源、観光資源、技術、人材その他の中小企業の事業活動に活用することができる地域における有用な資源をいう。以下同じ。）の積極的な活用が図られること。

(県の責務)

第4条 県は、前条に定める基本理念（以下「基本理念」という。）にのっとり、中小企業の振興に関する総合的な施策を策定し、及び実施する責務を有する。

(中小企業者の努力)

第5条 中小企業者は、基本理念にのっとり、経済社会情勢の変化に対応してその事業の成長発展を図るため、自主的にその経営の改善及び向上に努めるものとする。

2 中小企業者は、基本理念にのっとり、地域における雇用の機会の創出及び労働環境の整備に努めるとともに、その事業活動を通じて地域の振興に資するように努めるものとする。

(中小企業支援団体等の役割)

第6条 中小企業支援団体は、基本理念にのっとり、その事業活動を通じて、中小企業者が経営の改善及び向上を図るために行う取組に対して積極的な支援に努めるものとする。

2 金融機関は、基本理念にのっとり、中小企業者の資金需要に対する適切な対応並びに経営の改善及び向上への協力に努めるものとする。

3 大企業者は、基本理念にのっとり、その事業活動における中小企業の重要性についての理解を深めるとともに、中小企業者との連携及び協力に努めるものとする。

4 大学等は、基本理念にのっとり、人材の育成に努めるとともに、中小企業者との共同研究、中小企業者の技術の向上を図るための支援、その研究成果の中小企業者への移転その他必要な協力に努めるものとする。

(県民の理解及び協力)

第7条 県民は、基本理念にのっとり、中小企業の振興が、地域の経済の活性化、雇用の機会の創出及び県民生活の向上に寄与することについての理解を深めるとともに、中小企業の健全な発展に協力するように努めるものとする。

(経営基盤の強化)

第8条 県は、中小企業の経営基盤の強化を図るため、相談及び支援のための体制の整備並びに資金の供給及び事業の承継の円滑化に必要な施策を講ずるものとする。

(新たな市場の開拓等)

第9条 県は、中小企業の新たな市場の開拓を図るため、中小企業者の国内外における販路の開拓及び取引の拡大並びに観光その他の地域間の交流の促進に必要な施策を講ずるものとする。

2 県は、中小企業が供給する物品及び役務に対する需要の増進に資するため、県の工事の発注並びに物品及び役務の調達に当たっては、中小企業者の受注の機会の確保に努めるものとする。

(製品等の価値の増加による競争力の強化)

第10条 県は、中小企業が供給する製品又は役務の価値を高めることにより中小企業の競争力の強化を図るため、生産性の向上、技術力の強化、設備投資の促進、産学官連携（中小企業者、中小企業支援団体、大学等、県及び市町村が相互に連携を図りながら協力することをいう。）の強化及び企業間の連携の促進に必要な施策を講ずるものとする。

(新たな事業の創出)

第 11 条 県は、中小企業の新たな事業の創出の促進を図るため、中小企業の創業の促進並びに中小企業者の事業の多角化及び転換に必要な施策を講ずるものとする。

(地域の特性に応じた事業活動の促進)

第 12 条 県は、地域の特性に応じた中小企業の事業活動の促進を図るため、本県の地域資源を活用した商品の開発、技術の継承及び商店街の活性化に必要な施策を講ずるものとする。

2 県は、県内で生産された農林水産物を活用した事業活動の促進を図るため、中小企業者が農林漁業者と連携して実施する事業活動の促進に必要な施策を講ずるものとする。

(人材の育成及び確保)

第 13 条 県は、中小企業の事業活動を担う人材の育成を図るため、学校教育における職業及び勤労に関する教育の充実並びに職業能力の開発及び向上に必要な施策を講ずるものとする。

2 県は、中小企業の事業活動を担う人材の確保を図るため、雇用に関する情報の提供、雇用環境の整備の促進並びに女性及び高齢者の能力の活用の促進に必要な施策を講ずるものとする。

(小規模企業者への考慮)

第 14 条 県は、中小企業の振興に関する施策を講ずるに当たっては、中小企業基本法第 2 条第 5 項に規定する小規模企業者であって県内に事務所等を有するものについて、その自主的な取組が促進されるように、必要な考慮を払うものとする。

(推進体制の整備)

第 15 条 県は、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進するため、県、市町村、中小企業者、中小企業支援団体、金融機関、大企業者、大学等、県民その他の中小企業の事業活動と関係がある者が意見を交換し、及び相互に協力することができるようにするための体制の整備について、必要な措置を講ずるものとする。

(市町村に対する協力)

第 16 条 県は、市町村が中小企業の振興に関する施策を策定し、及び実施しようとするときは、情報の提供、助言その他の必要な協力を行うものとする。

(指針)

第 17 条 知事は、中小企業の振興に関する施策の総合的な推進を図るため、中小企業の振興に関する指針(以下「指針」という。)を定めなければならない。

2 指針は、次に掲げる事項について定めるものとする。

一 中小企業の振興に関する施策の方向

二 前号に掲げるもののほか、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進するために必要な事項

3 知事は、指針を定めようとするときは、あらかじめ、中小企業者及び中小企業支援団体の意見を聴くほか、県民の意見を反映させるために必要な措置を講じなければならない。

4 知事は、指針を定めたときは、遅延なく、これを公表しなければならない。

5 前 2 項の規定は、指針の変更について準用する。

(施策の実施状況の公表)

第 18 条 知事は、毎年、中小企業の振興に関する県の施策の実施状況を公表するものとする。

附 則

この条例は、平成 26 年 4 月 1 日から施行する。

【秋田県中小企業振興条例に関するお問合せ先】

秋田県 産業労働部 産業政策課

〒010-8572 秋田市山王3丁目1-1（県庁第2庁舎3階）

TEL：018-860-2214

FAX：018-860-3887