

平成 28 年度 中小企業支援団体等における  
中小企業振興条例関連施策の実施状況  
(平成 29 年 3 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	13
4	秋田県信用保証協会	19
5	(公財) あきた企業活性化センター	23
6	秋田銀行	29
7	北都銀行	31

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。

《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、起業家数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した。

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」「人材育成」の4本柱に会員企業の取組みを支援することとしている。

## 3 施策別の実施状況

### （1）経営基盤の強化

（経営発達支援計画の認定）

当所では、平成28年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、同年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：5,354件（対前年度同月末比164件増、  
H28年度目標値4,550件）  
窓口相談：3,246件（対前年度同月末比146件増）

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：27件（対前年度同月末比△8件、  
H28年度目標値30件）

主な支援分野：債権回収、賃貸契約トラブル、就業規則、商標登録申請等

（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265件、3,638百万円、設備資金58件、475百万円  
（対前年度同月比運転資金△9件、139百万円増、設備資金△7件、  
92百万円増）

（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304件（譲渡（売り）79件、譲受（買い）94件、親族内承継82件、従業員承継33件、相談（未定・準備段階）16件）

成約件数 16 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 151 件（起業家等：起業・独立希望者 57 名、A ターン希望者 44 名、後継者不在事業者 50 名）

成約件数 1 件

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年度実績

・ H27 年度補正予算

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%（全国平均：33.1%）

・ H28 年度補正予算

採択件数・金額：16 件、786.8 万円（申請件数 26 件、1209.2 万円）

採択率：61.5%（全国平均：46.2%）

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：15 回（貿易商社 3、百貨店 3、高速 SA1、空港関係 2、JR 関係 2、業務卸 1、生協 1、HC1、食品 1）

出展事業所数：11 社（業種：食品卸売業、食料品製造業、飲食業等）

商談成立数：3 社（業種：食品卸売業、食料品製造業）

③ 日中口貿易商談会

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、日中露貿易商談会を開催し、企業マッチングを図る。

開催日：11/18

出展事業所数：5 社（業種：再生資源卸売、衣類製造、建設、新聞販売、貿易支援団体）

### (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3/3：30人）

##### 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回目採択2件、250.6万円（申請3件400.6万円）

Aターン採択3件、576.2万円（申請4件776.2万円）

#### (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：17名、第3回：33名）

##### 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：8名）

③ 起業者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：13名、2回目：10名）

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：120名、12/19 秋田公立美術大学：2名）

## （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1次加工品の試作に取り組んだ。

2月24日には、秋田市産えだまめを用いた料理・加工品試作発表会を開催し、15社から30品目の1次加工品、2次加工品を出品頂き、関係者で試食。幅広い用途で活用できることを広くアピールした。

（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

・実施期間：平成28年11月6日～2月26日（延べ125回）

・会 場：秋田市にぎわい交流館AU 3階 多目的ホール

・観 客 数：17,894名

・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



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 71,128 件 (達成率 111.4%)

※実指導企業数 20,468 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 19,746 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 300 回

○経営安定特別相談事業 延べ 65 回

○エキスパート事業 延べ 141 回

○消費税転嫁対策事業 延べ 140 回

○その他 延べ 165 回 計 811 回 (達成率 135.2%)

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) 2,430 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 3 回 (支援スキル強化 2 回、マネジメント強化 1 回)

○中小企業大学校研修への派遣 36 名 (基礎研修 11 名、専門研修 25 名)

○中小企業診断士助成制度の利用者 2 名

○インキュベーション・マネジャー養成 資格取得 3 名 (女性経営指導員)

### (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 542 件 (達成率 108.4%) ※斡旋総額 2,395 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) 40,315 口 (△1,291)

○会員福祉共済 (ケガや病気、がんへの備え) 7,289 口 (△114)

○小規模企業共済 (事業主の退職金) 2,723 件 (+2)

○経営セーフティ共済 (取引先の倒産への備え) 195 件 (+19)

○中小企業退職金共済 (退職金支払いへの備え) 2,259 人 (+116)

○特定退職金共済 ( ) 1,465 人 (±0)

○PL 保険、海外 PL 保険 (製造物責任への備え) 233 件 (+3)

○業務災害保険 (労災事故に関わる幅広い補償) 269 件 (+65)

○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) 18 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

- 事業承継計画書作成 59 件 (達成率 55.6%)
- 企業訪問件数 1,434 件 ※事業承継推進相談員 4 名
- 事業承継相談延べ件数 140 件
- 「商工会における事業承継支援」実施計画書を策定
- 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 343 社 (達成率 114.3%) ※補助金額 145,558 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。

#### ○物産展・商談会の出展支援

(ア) ニッポン全国物産展 (28 年 11 月) 売上目標 5,000 千円

8 社 実績 2,215 千円 (達成率: 44.3%)

(イ) グルメ&ダイニングスタイルショー商談会 (29 年 2 月)

2 社 商談実績 14 件 (うち成立件数 3 件)

(ウ) スーパーマーケット・トレードショー商談会 (29 年 2 月)

1 社 商談実績 12 件 (うち成立件数 2 件)

(エ) 販路拡大セミナーの開催 (29 年 1 月)

14 社 26 名参加

(オ) むらおこし特産品コンテスト等の受賞

中小企業庁長官賞「手づくり組木コースター」(小玉建具店/湖東 3 町商工会)

審査員特別賞「かりっとわかさぎプレミアムチーズ」(株千田佐市商店/潟上市商工会)

「ミズの実漬物」(浅利商店/仙北市商工会)

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。(ICT を活用した販路拡大支援)

- 登録数 237 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 13 社 (達成率 65.0%)

#### (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 5 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 「羽後半コロッ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」「鱈しょっつる」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	2, 534社		
○求人票提出数(企業)	630社		
○求人票提出数(人)	1, 915人	うち、若年及び新卒者(人)	482人
○採用内定数(人)	502人	うち、若年及び新卒者(人)	206人
○県施策の情報提供等	2, 171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	113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	37名
○青年部リーダーサミット	青年部	49名		
○全県女性部長サミット			女性部	18名
○主張発表全国大会	青年部	54名	女性部	30名



## 平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（29年3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 （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）経営力向上計画認定件数 6件

##### 2 組合連携コーディネート事業

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た。1月23日に3団体による秋田県いぶりがっこ振興協議会を設立し、他県いぶりがっことの差別化を図るため地理的表示保護制度の申請準備を進めている。

##### 3 ブランドチャレンジモデル事業

県内市場の消費が縮小するなか、首都圏・観光客をターゲットとした「お土産商品」強化が急務となっていた。そこで、知名度が高く、洗練されたデザインの競合品が存在していなかった『バター餅』のブラッシュアップについて専門家を派遣することで支援を行った。

名称を「金のバターもち」に変更し、新型トレーを採用、パッケージについても一新した。同商品については、既に秋田空港、秋田駅において取り扱いが開始されている。また、今年3月に出展したFOODEX JAPANにおいて県外バイヤーからの引き合いもあり、1社が成約、7社が商談継続しており、目標売上500万円を達成出来る目途が立つなど、本事業の実施により売上拡大に結びついている。

##### 4 食品事業者サポートネットワーク事業

県内の食品事業者の販路開拓やビジネスマッチングの機会を創出し、事業の拡大を図ることを目的に、今年度で3年連続となる「FOODEX JAPAN」へ共同出展支援を実施した。

出展コマ数を過去最大規模（16コマ）に拡大したことで、多くの人通りが見込めるメイン通路沿いに配置され、秋田県ブースは連日活況を呈していた。

※FOODEX JAPAN 2017

開催期間：3月7日（火）～10日（金）

開催場所：幕張メッセ（千葉県千葉市）

出展事業者：23社

開催期間中に開催された全国のご当地お菓子グランプリにおいて、県内出展企業が最高金賞を受賞したほか、出展後（3/17 時点）に調査したアンケート結果によると、秋田県ブース全体において商談成立件数 50 件、商談成立額が 40,474 千円、商談継続件数 399 件、今後の見込商談成立額が 347,060 千円と出展による費用対効果が非常に大きい結果となった。

## 5 東京でのお土産品開発支援事業

秋田県内の企業が東京土産を開発し首都圏のお土産市場に参入することを目的に、商品造成からブランド構築までを株式会社生産者直売のれん会と連携しながら実施した。

商品造成のコンセプトは、東京で唯一の醤油醸造元である近藤醸造が製造した「お江戸醤油」を原材料に使用することとし、県が採択した同事業の菓子製造業社 3 社がそれぞれの製造技術を活かした商品（東京しょうゆもちどらやき、東京しょうゆバターもち、東京おしょうゆゆべし）を完成させた。

商品完成後はテスト販売や展示会に出展したことで、首都圏に店舗を有するバイヤー95 社から引き合いをいただき、その中で（株）JR 東日本現在は都内で 7 月中旬発売するために準備を進めている。

## 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）

- 1 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み、認定件数 50 社を目標とする。
- 2 設立した秋田県いぶりがっこ振興協議会を核とし、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 2018」に向け、出展ブースの協力機関を増やすとともに県内食品加工企業に対する商品のブラッシュアップを図り、バイヤーに帯するアピール力を向上させ、取引件数の 120%増を目標とする。
- 4 東京でのお土産品開発支援事業では、7 月中旬の発売に向け販促支援を行うとともに、商品アイテム数の増加のための商品開発支援を行い、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売店舗数 10 店舗を目標とする。
- 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 地域資源活用任意グループ及び業界団体等 24 団体を訪問し、共同事業による組織化を推進し、12 組合の設立に結びつける。



### 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：355件（対前年度比△1件、

H28年度目標値336件）

窓口相談実績：5,596件（対前年度比+118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：14件（対前年度比±0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：18件、634百万円

##### (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

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を目指し、首都圏向け商品の改良に着手し、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に対応出来る生産体制を実現させた。

（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新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とともに商標登録の申請支援を行った。（対象：1社）

② 食品事業者サポートネットワーク事業

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」に出展し、その事務局機能を本会で担った。

③ 東京での土産品開発支援事業

販路拡大のため、2017ギフトショー（第21回グルメ&ダイニングスタイルショー）に出展しバイヤーの獲得を図り、現在は7月中旬に発売するために準備を進めている。

### (3) 企業競争力の強化

#### (生産性の向上支援)

① 経営力強化支援事業

・製造ラインの改善支援を行い、不良率を10%下げる成果をあげる事が出来た。(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、利益率の改善を支援した。(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た。(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及び業界の活性化を図るために、3団体による秋田県いぶりがっこ振興協議会を設立した。製造基準を明確にし、地理的表示保護制度申請書の作成を進めている。(対象：1連携体)

② 新設組合支援事業

本県の地域資源である「しょつつる」の製造業者のグループに対し、販路拡大に向けた支援を行った。また、3月末に地理的表示保護制度の申請を行った。

### (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3組合及び企業組合1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
- 3 設計チーム NEXT-AKITA 協同組合
- 4 企業組合 JACKSON

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、セミナーを3回開催した。

## **(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

- ・農家の主婦達による加工品の製造・販売事業が赤字になっているため、その原因・課題の洗い出しに加え、解決策の第一段階として適正利益を確保するための値上げを行うことで、黒字への転換を推進中である。平成29年度については、販売促進策や販売管理体制等の強化を行うことで完全黒字化への転換を図る予定である。(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、店舗作りから商品開発までの支援を行った。平成29年度については、申請書の作成支援を行う予定である。(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3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（29年3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

協会で経費負担し、外部専門家を派遣し、販路開拓、改善計画策定支援、生産管理などのアドバイスを1企業あたり3～4回実施し一定の成果をあげているが、受入企業の課題と専門家のアドバイス内容のミスマッチもあった。また、専門家派遣企業目標150企業に対し実績が92企業にとどまり、事業の浸透が不十分であった。

#### ・商談会出展支援について

商談会出展を希望する企業に対し、協会で経費の一部を負担するなどの支援を実施し、新規取引先の開拓に繋がったケースもあるが、殆ど成果のみられない企業もあった。出展企業の商談会への取組姿勢、商品のブラッシュアップなどの課題を整理し、他支援団体とも連携し対策を講じる必要がある。

#### ・創業支援について

創業保証利用実績は、前年度比12企業増加の149企業と着実に増加している。また、創業後の支援としては、創業者交流会や企業訪問、創業者紹介のFMラジオ番組の制作などを実施した。

### 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）

#### ・専門家派遣について

29年度計画において、年間150企業の専門家派遣を実施する。無料で専門家派遣を実施していることについて、十分に浸透していない点があり、金融機関等関係機関と連携しながら企業訪問時の説明を徹底するなど広報活動を一層強化し、専門家派遣を通じて保証取引先企業の体質強化を目指す。

#### ・商談会出展支援について

29年度も引き続き商談会出展費用の一部を協会で負担し、販路開拓支援を実施する。また、商談会出展前のブラッシュアップには専門家を適宜派遣し、成約につなげていく。

#### ・創業支援について

創業前から事業が安定するまで一貫した支援を行うこととし、他支援団体で実施している創業塾への講師派遣や各種相談業務の充実、創業後のフォローアップの強化をはかっていく。

### 3 施策別の実施状況

#### (1) 経営基盤の強化

##### (相談機能)

- ・協会独自の専門家派遣（年間目標150企業）

28年度 保証利用先92企業（前年度133企業）、299回（前年度423回）

支援分野 販路開拓、デザイン、改善計画策定支援、生産管理、法務・労務他

- ・企業訪問（年間目標1,500企業）

28年度 1,427企業（前年度1,718企業）

資金相談、経営相談、各種情報提供他

- ・専門家の配置

27年度から民間企業等で活躍した製造業・IT関係の専門家を協会で3名採用し、保証利用先の技術相談、商談会出展支援、企業連携マッチング等のアドバイスを260社（前年度174社）に実施。

##### (資金供給)

- ・28年度保証承諾 736億円（前年比99.1%）

設備資金がメガソーラー関係の需資が一段落し前年比82.9%と減少。運転資金の内容では売上増加に伴う増加運転資金が前年比151.4%と伸張する一方、借換等後ろ向き資金も増加するなど企業間格差が大きくなっている。

返済緩和等の条件変更は、1,769件（前年比95.9%）、254億円（前年比95.1%）と減少に転じているものの、事業維持に苦慮している企業も引き続き高水準で推移。

#### (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)

- ・保証取引先中小企業の販路開拓を支援するため、国内商談会への参加斡旋・情報提供に加え、出店ブース代等を協会で負担。（県産食材マッチング12社、フーデックス6社、セミコンジャパン4社、大阪信用保証協会主催ビジネスフェア2社、展示会視察20社を支援）

- ・協会専門家によるマッチング

県内製造業の企業同士または県外企業とのマッチングを18社に実施し、新規取引先の開拓に向け支援を継続している。

#### (3) 企業競争力の強化

##### (企業間の連携の促進)

- ・中小企業連携講演会の開催（平成28年11月28日）

企業連携をテーマに平成24年度から実施しており、今年で5回目の開催。28年度は、東京大田区のダイヤ精機(株)代表諏訪貴子氏を講師として中小企業者等188名の参加者で開催。

## (4) 新たな事業の創出

### (創業の促進)

- ・ 26年度から協会内に「創業支援チーム」を新設。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年度創業資金利用実績（28年度目標150企業）  
149企業（前年度137企業）、保証額851百万円（前年度616百万円）  
内女性創業者 45企業（前年度51企業）
- ・ 28年度創業資金利用者が新たに雇用した従業員数140名（前年度142名）
- ・ 創業者交流会開催  
秋田、大館、能代、由利本荘、大仙、横手の6か所で開催。各回10名程度の小規模な交流会とし、創業時の悩みや課題等を話し合うなど「顔の見える」交流会としている。（創業者等参加者合計は72名、前年度は50名）

### **【女性創業者交流会】**

女性創業者等29名の参加で交流会開催。県内女性創業者の講演、参加者の交流など、女性のみで実施。（前年19名）

- ・ FMラジオの制作

創業者を紹介する5分間のラジオ番組を制作し、14企業が番組に出演し自社のPRを実施。売上増加などの直接的な効果は乏しいものの、事後のアンケートではPR効果を含め評価する声が多く寄せられた。





## 平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（29年3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、平成28年3月末で6名だったコーディネーター等を9名体制に強化するとともに、サテライト相談を県内7ヶ所で開催し、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」）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年度で115件となった。（9月末時点38件）

（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、自動車産業強化のため、北海道・東北7県、北東北3県、県単独の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。

（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り、新商品開発等の支援を行った。
- 中小企業支援団体と金融機関をメンバーとした「あきた起業家交流フェスタ実行委員会」を立ち上げ、各機関とともに連携協力することにより、創業・起業家の相互交流、人脈づくり、新ビジネス創出を行った。

### 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に向け、東京ビジネスサポートセンター等を活用した新規開拓に努める。
- 県内食品事業者の技術シーズ・ニーズのマッチングのため、首都圏での展示商談会を活用した食品メーカーとのマッチング支援を行う。
- 県内企業の自動車産業への参入を図るため、中京地区アドバイザーのニーズ掘り起こしや自動車メーカーでの展示商談会などを通じて、マッチング支援を行う。

(企業競争力の強化)

- 知財総合支援窓口事業において、他の支援機関との連携を強固なものとし、相談起業に対しては出願相談のみに留まらず、より経営に踏み込んだ支援に発展させる。
- 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。
- 自動車関連産業に取り組む県内企業に対して、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支援等を行う。

(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を強化して利用促進を図るとともに、今年度で終了予定のあきた企業応援ファンドの継続に向けて、県・国への要請を行う。
- 「あきた起業家交流フェスタ 2017」の開催に向けて、昨年度同様に関係機関と実行委員会を立ち上げ、連携・協力関係を深めていくとともに、開催を2日間に拡大するなど、より効果的な起業家支援を実施する。

### 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 7,398件 (前年度 6,496件 13.9%増、H28年度目標値 5,500件)
- あきたよろず支援拠点 (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 1,743者 (年間目標値 1,720者、達成率 101.3%)  
(H26年6月30日開設、H27年度の実績 1,344者)
- プロフェッショナル人材戦略拠点事業
  - 事業展開に意欲的な企業のプロフェッショナル人材の採用をサポートするべく、マネージャー・サブマネージャー計3人を配置し、民間の人材ビジネス事業者への取り繋ぎや人材活用セミナーを開催  
事業説明企業数 206社、取り繋ぎ件数 115件、人材採用決定 7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 395件 (前年度 395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)
  - 秋田広域商談会  
11月 17日 秋田市 県内企業 86社参加 (前年度 82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 67社（前年度 88社）

〈自動車関連技術展示商談会〉

- 北海道・東北7県 自動車関連技術商談会（刈谷広域企業向け）

2月2,3日 愛知県刈谷市 県内企業 9社参加（前年度 9社）

- 北東北3県 自動車関連技術商談会（ダイハツ工業㈱向け）

11月22日 大阪府池田市 県内企業 12社参加（前年度 12社）

- 秋田県単独 自動車関連技術商談会（マツダ㈱向け）

11月23日 広島県安芸郡 県内企業 12社参加（初開催）

○参入促進支援事業

- 中京地区のマッチングや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 58社（前年度 113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）

- 相談件数 1,423件（前年度 1,232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事業

- 相談件数 490件（前年度 462件、H28年度目標値 300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）

- 国の制度は平成27年度から新制度に移行。国の制度の対象とならない企業に対しての事業であった同事業を、制度を拡充し、継続実施

- 貸付決定 11件 161,430千円

（前年度 18件 238,050千円、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 27 件 129,297 千円 (前年度 35 件 190,411 千円、  
H28 年度目標値 95,457 千円)

###### - 採択事業の一例

- ☆ 自動車用外装塗装色判別技術の確立による自動全数判別センサの開発
- ☆ 金属製品製造技術を活用した自社ブランド時計の海外販路開拓の構築
- ☆ 命綱固定金具の新たな取付部品開発による販路拡大
- ☆ 観光専用のご当地おもてなしレンタカー（走る秋田の伝統工芸）車両の開発とその PR 事業
- ☆ 高精度な風力発電ブレードの検査方式の開発（ドローンによる三次元測位技術の高精度化）
- ☆ 骨の健康のためのビタミンD入りまんじゅうの開発 等

##### (創業の促進)

###### ●ビジネスインキュベーション事業

###### ○創業支援事業

- 事務スペースの貸し出し及びインキュベーションマネージャー等による指導や相談対応
- 秋田県産業振興プラザ創業支援室（県庁第2庁舎3階）の11室中9室入居

###### ○革新的ベンチャービジネス育成事業

- 県内での起業意識の醸成及び新製品・新商品や新サービスの提供など、革新的で独創性のあるビジネスプランを持つ起業家を発掘するため、「あきたビジネスプランコンテスト」を、昨年度に引き続き開催するほか、県内で事業を行っている創業・起業家同士等による相互交流を図ることで、新たな人脈づくり、事業の発展、新しいビジネスの創出等に繋げることを目的とした「起業家交流会」を新たに加え、コンテストと同時開催した。

###### <あきたビジネスプランコンテスト>

- 応募者数 22 者（前年度 16 者）
- 1次審査通過 12 者
- 2次審査通過 8 者
- 入賞内訳…グランプリ 1 者、準グランプリ 1 者、グッドプラン賞 6 者、オーディエンス賞 1 者、特別審査委員賞 1 者

###### <起業家交流会>

- 出展企業者 45 者（出席者数 57 名）

## (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 17件 97,404千円（前年度 10件 41,103千円）

(H28年度目標値 54,600千円)

#### - 採択事業の一例

- ☆ 果実や野菜の規格外品、未利用部分を活用した高齢者や障害者に向けた機能性食品（冷菓）の開発及び販路開拓
- ☆ 県産なまこを原料とした乾燥なまこ製造過程で発生する未利用部分・規格外品を活用した新商品開発及び販路開拓
- ☆ 『酸っぱくない水煮ジュンサイ』PH調整しない真水による長期保存可能な水煮ジュンサイの開発と販路開拓
- ☆ 『安心・安全秋田県産どじょうの加工品開発』通年販売可能などじょうの加工品開発と市場調査
- ☆ 秋田県産「鱈」の低利用魚を使用した魚醤（鱈しょつつる）関連商品の開発と販路開拓
- ☆ 食品素材「コメネピュレ®」の機能性等に関する研究、応用商品の開発及び販路開拓
- ☆ 秋田県湯沢市産のあきたこまち玄米と高機能玄米「金のいぶき」を使用したライスミルク粉末の商品開発および販路開拓
- ☆ 横手産クッキングアップルを利用したセミドライ商品の開発と販路開拓
- ☆ 藤里町産ブラックベリーと低GI値甘味料アガベを活用した新商品開発及び販路開拓



## 平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（29年3月末現在）

支援団体名	株式会社秋田銀行
-------	----------

### 1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

取組み内容は施策別の実施状況のとおり。県内事業者の業績向上を通じて県内経済の質の向上および地域活性化に向けて引続き取り組んでいく。

### 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）

29年度以降についても、経営基盤の強化および事業者の本業支援を重点事項として取り組む方針としている。

### 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。

##### ○事業者の本業支援

事業者の本業を支援するための枠組みとして、ビジネスパートナーシッププロジェクトを実施している。本プロジェクトは、お客様との対話を通じて事業内容や経営実態をよく知り、お客様と一緒に課題解決に向けたアクションを起こしていくものであり、資金需資が発生した場合には、事業性評価による融資を行っている。

## (2) 新たな市場の開拓等（基本的施策2）

### ○「のもの」への事業者紹介

JR東日本が地域再発見プロジェクトの一環として実施する、「のもの」（上野駅）に、県内8事業者の出展を支援した。

### ○「産業観光サポートプログラム」の実施

「産業観光」という切り口によって新たなビジネスを目指す意欲的な事業者を支援するため、秋信保と共同で「産業観光サポートプログラム」を実施し、5社のプレゼンによるビジコンでは3社を表彰した。

### ○「Netbixベトナム商談会・視察 in ホーチミン」の開催

北東北3行によるNetbix事業の一環として、海外進出を目指す事業者を支援するため、標記商談会・視察を開催し2社をコーディネートした。

## (3) 地域の特性に応じた事業活動の促進（基本的施策5）

### ○創業サポーターズクラブの立上げ

県内での起業家・創業者の増加による地域活性化を目的として、起業希望者と起業をサポートする先輩起業家等による支援ネットワーク「創業サポーターズクラブ」を創設している。キックオフイベントとして開催したアントレカフェでは、50名の参加があった。

### ○「FAN AKITA（ファンあきた）」の活用提案

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を育成するため、クラウドファンディングサービス「FAN AKITA（ファンあきた）」の活用を積極推進している。

（28年3月末実績：組成件数38件、うち成立34件）



## 平成28年度中小企業振興条例関連施策の実施状況（29年3月末現在）

支援団体名	株式会社北都銀行
-------	----------

### 1 実施状況の分析（主な成果や課題等）

当行の海外ネットワークを活用した海外への進出支援、海外取引の拡大を積極的に支援している。また、ビジネスマッチングや販路拡大の機会提供による新たな市場の開拓支援を従前に引き続き実施している。また、県内市町村や秋田大学と連携して創業支援策の実施しており相応の成果をあげている。

### 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）

海外分野への支援策および販路開拓支援策については、長期スパンでの取り組みを行っており、引き続き実施していく予定である。それ以外にも、金融機関として保有するネットワーク機能を発揮しながら、産学官金の連携を通じながら企業支援を行っていきたいと考えている。

### 3 施策別の実施状況

#### （1）経営基盤の強化（基本的施策1）

金融機関である以上、取引先企業の経営基盤強化は、当行の命題であると同時に、当行業績にも直結する問題でもある。特に企業の販売力を強化することは企業経営の基盤を確固たるものにしていくためにも重要である。10月、東京自由が丘で開催された女神まつりでマッチングフェアを開催。11月、東京海上火災本社にて、秋田県産品をPRする県産品フェアを実施したほか、3月には農業分野進出や農産加工への進出を支援するアグリビジネスセミナーを開催し、各々で相応の成果が出ている。

#### （2）新たな市場の開拓等（基本的施策2）

1月、マレーシア・クアラルンプールでの県産食品展示会を実施。1月、秋田市フェアをタイ・バンコクで企画および開催の運営を行い、県内企業の海外マーケットの開拓を支援している。このほかにも2月にジェトロと共同でタイビジネスマッチングをバンコクで開催したほか、日常的に当行タイ駐在事務所を通じて、日本酒等の県産食材の紹介・マッチングを実施しており、海外市場の開拓を後押ししている。

### **(3) 地域の特性に応じた事業活動の促進（基本的施策5）**

県や県内各自治体に当行から職員を派遣出向させており、特に観光のインバウンド分野を中心に誘客の増加に寄与しており、観光関連事業者の事業活動に寄与している。