「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い合せ先】

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

「秋田県中小企業振興条例」 支援施策活用事例集について

- 〇 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。
- 〇 県及び中小企業支援団体が行う中小企業支援施策を活用した、県内中小企業等の取組事例について、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。

がんばれ中小企業!

≪秋田県中小企業応援キャラクター がんばっけさん≫

秋田県中小企業振興委員会の意見を元に、平成27年、秋田公立美術大学の学生を対象に公募を実施。同大学生 荻谷有花さんのデザインを採用しました。

モチーフは秋田県の県花である「ふきのとう (ばっけ)」。厳しい 冬を越え、春一番に咲くふきのとうの力強さで、県内中小企業の力 強さを表しています。

目 次

| 1 | į | 本 | 的施 | 策1 | | 経営 | 基 | 盤 | の | 強化 | 七 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------|-------------|-----------|-----------|-------------|----------|-----|----------|-------------|------------|---------|-----------|----------|----|------|----|-----|------|----|-----|---|----|------------|----|---|---|---|----|
| | O車 | 明家派 | 建重 | 拳 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | 町物 | 産協4 | 会(| (樺糸 | ⊞工. | 小芹 | 투) | | | | | | | | | | | | | | | • | | 1 |
| | , , | | 組合 | | | | • | | | | _, | | | | | | | | | | | | | • | | • | • | 2 |
| | , , | | 紅合 | | . , | | | | | | | | | | | • | | | | | | • | | • | | • | • | 3 |
| | 〇産 | 業デザ | イン | 活用化 | 足進 | 事業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | かと | で食 | 品工 | 業株. | 式会社 | 社 (| (製ま | あん | 業) | | | • | • | • | • | | | • | | | • | | • | • | • | • | 4 |
| | 〇産 | 棠技術 | ラセン | ター(| の技 | 術支技 | 援 | (技術 | | 援加 | 速 | 化事 | 業 | () | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 株式 | 会社三 | 栄機 | 械 (| 機械剝 | 是具: | 製造 |) (| 株式 | t会 | 社な | r — | エ | ンミ | ジニ | ニア | IJ : | ノウ | · (| 電 | 子儿 | 芯月 | 月核 | 器 | 開 | 発 |) |
| | | | | | | | | | | | | | | • | | • | • | • | • | • | • | • | • | | • | • | | 5 |
| | 〇総1 | 合食品 | 研究 | センタ | ター | 技術 | 支援 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 合資 | 会社 | 羽場こ | こうじ | 店、 | 黑澤 | 跳唇 | 己、 台 | 含資 | 会社 | 本 | 多麸 | 制店 | i, 7 | 有图 | 脍 | 社 | 新山 | 頂 | 品 | Ι, | 業、 | | | | | |
| | | 秋田釒 | 額株. | 式会社 | 上、小 | 玉醸 | 造梆 | 法法 | 社 | (] | うじ | 製造 | <u> </u> | • | • | • | | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | 6 |
| | 〇事 | 業承網 | 推進 | 事業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 株式 | 会社 | | フー | ズ(1 | 食品 | 加] | L • | 小疗 | 분) | • • | • | • | • | • | • • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | 7 |
| _ | | | | | | <u> </u> | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | B 本 E | 的施 | 策2 | - | 新た | -경 | 中: | 場(| の | 岩技 | 6 | = | | | | | | | | | | | | | | | |
| | O車 | 明家派 | 建事 | 業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | - • | | こあり | | 光物 | 産株式 | 式会 | :社 | (特 | 産占 | 引小 | 売) | | • | | | | | | | | | | • | | • | • | 8 |
| | (2) | 株式 | 会社 | 県北ノ | パネ | ル (フ | 木製 | [品集 | 製造 | • / | 卜売 | • | | | | • | | | | | | • | | • | | • | • | 9 |
| | 〇東 | 京での | お土 | 産品 | 期発 | 支援 | 事業 | É | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 株式 | 会社 | 塚本科 | 商店 | 、有阝 | 限会 | 社位 | 左藤 | 商事 | | パラ | ティ | ィフ | マリ | _ | 白 |]]] | (身 | 打 | 集 | 建 | <u>i</u>) | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | • | • | • | | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | 10 |
| | 〇小 | 見模事 | 業者 | 持続 | 化補 | 助金 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | グリ | ーン | 工房= | 千里 | (プ) | リザ | <u>.</u> | ブド | フラ | ラワ | <u></u> į | 製造 | 告) | • | • | | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | 11 |
| | O県 | 为企業 | 海外 | 展開 | 支援 | 事業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 有限 | 会社 | 開商 | (機 | 械販う | 売) | • • | | • | • | | • | • | • | • | | • | • | • | • | • | • | • | • | • | • | 12 |
| _ | | | | | | | | | | _ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 3 | 基本 E | 的施 | 策3 | 3 | 企業 | 「競 | 争 | カ | か う | 蛍(| լ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ೧೫ | んばる | 中小 | 企業[| 太援 : | 事業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 会社 | | | | 子與 | 浩 | 反壳 |) • | | | | | | | | | | | | | | | | | • | 13 |
| | | | · ·精工 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 会社 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 業応 | | | | | , | _ • | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | _ | 会社 | | | | | [事) | | | | | • | • | • | • | | | • | | | • | | | • | • | • | 16 |
| | | | 会社 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 業強 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (1) | 秋田 | 精工 | 株式: | 会社 | (製i | 告) | | | | • | | • | • | • | • | | • | • | | • | • | • | • | • | • | • | 18 |

(2) 東光鉄工株式会社 (製造)・・・・・・・・・・・・・・・ 19

| O企業生座性问上文 货 事業 | |
|---|---|
| (1) 藤島林産株式会社(製造)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • 20 |
| (2) 積進工業株式会社(製造)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | ••• 21 |
| 〇食品事業者生産性向上支援事業 | |
| (1)渡辺食品工業株式会社(食品製造)・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • 22 |
| O情報関連産業マーケット開拓事業 | |
| (1) 株式会社シグマソリューションズ (情報サービス)・・・・・・・・・ | • • • 23 |
| (2) 株式会社システムソリューション (情報サービス)・・・・・・・・・ | • • • 24 |
| 〇あきた産学官連携未来創造研究事業 | |
| (1)株式会社三栄機械(機械器具製造)・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • 25 |
| (2) 株式会社秋田テクノデザイン (電子機器設計)・・・・・・・・・・ | • • • 26 |
| 〇民間観光宿泊施設魅力向上支援事業 | |
| (1)農家の宿 星雪館 (旅館)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • 27 |
| 4 甘土的扩放 4 並仁 4 本米の会山 | |
| 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) 懐石 天翠 (飲食)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | · · · 28 |
| | |
| | |
| 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 | • • • 29 |
| ○提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・ | • • • 29 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 | |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1)秋田・川連塗寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業(1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・〇秋田県伝統的工芸品等振興事業(1) 秋田・川連塗 寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • • 30 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1)秋田・川連塗寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • • 30 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業(1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・〇秋田県伝統的工芸品等振興事業(1) 秋田・川連塗 寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • • 30 |
| O提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ O秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1) 秋田・川連塗 寿次郎 (漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | • • • • 30 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1)秋田・川連塗寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | 30 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | 30 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | · · · · 30 · · · · 31 · · · · 32 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1) 秋田・川連塗 寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | · · · · 30 · · · · 31 · · · · 32 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1)秋田・川連塗寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | · · · · · 30 · · · · · 31 · · · · 32 · · · · 33 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1) 秋田・川連塗 寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | · · · · · 30 · · · · · 31 · · · · 32 · · · · 33 |
| ○提案型地域産業パワーアップ事業 (1) 美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | 30 31 32 33 |
| 〇提案型地域産業パワーアップ事業 (1)美郷町(美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など)・・・・・ 〇秋田県伝統的工芸品等振興事業 (1)秋田・川連塗寿次郎(漆器製造販売)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ | 303132333435 |

事業名 専門家派遺事業

売上げ増加に向けた誘客策と店舗改善

企業概要

企業名:協同組合角館町物産協会(仙北市)

業 種:小売業(樺細工商品等)

従業員(組合員):21人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会

活用のきっかけ

中央会からの、売上増加に向けた外部専門家による診断の提案

●武家屋敷通りにある伝承館内とJR角館駅の物産館を販売拠点として、伝統工芸品等の共同販売をしているが、売上げ及び伝承館への入館者数は、年々右肩下がりとなっている状況で、中央会よりその改善に向けて組合活力向上事業の活用による専門家派遣の提案を受けた。

ポイント

「樺細工商品では角館で一番の品揃えである店」のPR・情報発信

●伝承館は観光エリアの中心に位置しているが、伝承館内にある店舗は、角館で一番の樺細工商品の品揃えを誇りながら、「物産」と一目で分かりにくいことから、誘客増加策に取り組むとともに、商品購入に繋がる店舗づくりを行った。

取組の成果

SNSの活用と店舗改善による販売強化

- ●店舗名称「協同組合角館町物産協会」ではSHOPとしてのイメージが沸きにくいことから名称変 更とキャッチコピーを作ることを提案され、現在、検討中であるとともに、SNSの活用による情報 発信に取り組んでいる。
- ●購買意欲を高めるため、商品の密集度を下げる、目線を考えた高さの陳列、プライスカード・タグの変更等を行った。

今後の展開

樺細工商品の「ファン」づくりによる売上拡大

●多くの方に物産協会を知ってもらい、店舗へ来訪いただく とともに、本当の「良さ」を知って、長く大切に使いたい商品 を買って頂くことで、樺細工商品の「ファン」を増やしながら、 売上の拡大を図る。

変更後の陳列

○事業問い合わせ先:秋田県中小企業団体中央会(電話018-863-8701)

事業名 専門家派遣事業

営業力の向上と閑散期の収益獲得を目指す

組合概要

組合名:企業組合秋田石販(秋田市)

設立年月日:平成13年5月1日

組合員数:7人(平成30年1月1日現在)

業 種:卸・小売業

支援团体:秋田県中小企業団体中央会

活用のきっかけ



【研修会の様子】

他の事業所と比較すると営業担当がいない。また12月~2月(3ヶ月間)が閑散期であり、収益の確保の取組を考えたい

- ●秋田県中小企業団体中央会の経営指導員から、課題の整理と取り組み設定の提案を受けた。
- ●企業のコンセプトづくりと、課題の抽出、取組みの設定を実施するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

当組合が提供したい「ベネフィット(価値)」は何かを決める

- ●今回の事業で最も時間をかけて検討したのが組合コンセプトである提供するベネフィットの確定。
- ●提供したいベネフィットが決定したら、それを軸に「やること」「やらなくてもいいこと」を選別。さらに 「やること」から「できること」と「できないこと(外部委託等)」を選別し、優先順位をつけて実施。

取組の成果

組合コンセプト"家族の絆"を軸にWebサイトを制作した

- ●営業力不足については「Webサイト」構築が効果的であるとし、"家族の絆"を提供するイメージでコンテンツを検討(できること)し、その構築は外部に依頼した(できないこと)。
- ●墓石以外に家族の絆をイメージできる製品をつくり自由にWebサイトで公開(更新)できるようにした。 ______

今後の展開

組合のWebサイトについて閲覧者が増える活動の継続

- ●Googleアナリティクスを利用し、閲覧者の増加に関する課題の設定と その取り組みについて検討する。
- ●通年で販売できる石材を利用した 商品を展開する。



【Webサイトトップページ】

○事業問い合わせ先:秋田県中小企業団体中央会(電話018-863-8701)

事 業 名 専門家派遣事業

経営管理と売上アップへの対策を検討

組合概要

組合名:企業組合東由利特産物振興会 (由利本莊市)

設立年月日:平成27年9月11日

組合員数:8人(平成30年1月1日現在)

業 種:食料品製造業

支援团体:秋田県中小企業団体中央会



【指導の様子】

活用のきっかけ

売上が減少傾向にあるが、利益をしっかり確保したい

- ●地域の人口減少などを背景に利益確保が困難となっていたところ、秋田県中小企業団体中央会の経営指導員から、利益確保に向けた取り組みの提案を受けた。
- ●利益確保に向けて経営管理とマーケティング面を強化するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

利益確保のための売上目標を設定し、PDCAによる経営管理を導入

- ●数値目標がなかったことから、損益分岐点売上高を算出し、月ごとに売上目標を設定。経営会議を導入して月次で目標と実績との差異を分析し、対策を打つ仕組みを設けた。
- ●POPを作成し売り場に設置。商品価値が伝わるように工夫した。

取組の成果

期中ではあるが売上目標に近い実績で推移

- ●売上の減少傾向が続いていたが、前年の売上高を超える月が多くなった。
- ●売上目標にはやや未達であるものの、経費削減にも取り組んでいることから、黒字決算の見込みである。

今後の展開

組合内での経営改善力を強化することで強靱な経営 基盤の確立を目指す

- ●PDCAサイクルを継続的に回していくことで、組織としての経営力向上を図る。
- ●看板商品の開発・育成により利益率の向上に繋げる一方、 生産性の向上にも取り組む。



【手作りのPOP】

○事業問い合わせ先:秋田県中小企業団体中央会(電話018-863-8701)

事業名 産業デザイン活用促進事業

中間素材製造専業から、自社商品の開発と販路開拓に挑戦

企業概要

企業名:かどや食品工業株式会社(仙北市)

業 種:食料品製造業(製あん)

従業員:7人

支援団体:(公財)あきた企業活性化センター



企画オーディションで商品採用

活用のきっかけ

自社企画商品を開発して、新規顧客を開拓したい

- ●主に菓子製造業向けに「あん」を受注生産しているが、市場は縮小傾向にある。
- ●新規顧客を開拓したいが、自社の強みをPRする商品・営業ツールを持っていない。
- ●生活者視点に基づく商品企画のノウハウを実践的に学び、さらに、企画オーディションで大手 小売・流通企業での商品採用を目指すプログラム「商品企画セミナー」(あきた企業活性化セン ター主催)を受講した。

ポイント

デザイン相談員の助言やデザイナーの活用により、生活者視点の企画を具体化

- ●セミナー後、企画オーディションでの商品採用を目指して、商品仕様の検討、商品表示のための各種試験、包材のデザイン、商品コピー等について、デザイン相談員に相談した。
- ●デザイナーや試験機関等の協力も得て、大手企業と取引できる条件を備えつつ、生活者を買いたい気持ちにさせる訴求性の高い商品に仕上げた。

取組の成果

大手小売・流通企業が商品採用、販売開始

- ●企画オーディションにおいて、フェリシモ、JA全農みのりみのるプロジェクト、ホテルメトロポリタン仙台、楽天が採用決定し、各社と商談を開始した。
- ●フェリシモ(通信販売大手)の6ヶ月頒布会、みのりみのるプロジェクト 「みのりカフェ エスパル仙台」店舗で販売開始した。

今後の展開

生産体制を強化し、新規顧客の開拓に取り組む

- ●従来事業を堅持しつつ、企画オーディション採用企業との取引継続 に向けた生産体制の強化を図っていく。
- ●本開発商品の応用展開を提案するなどして、販路開拓に取り組んでいく。



開発商品「大安吉日の 甘納豆『ケヲハレ』」

○事業問い合わせ先: (公財)あきた企業活性化センター(電話018-860-5614)

事業名 産業技術センターの技術支援(技術支援加速化事業)

産業技術センターの研究成果を活用したEMCスキャナの開発

※EMC(電磁両立性:electromagnetic compatibility)

企業概要

企業名:株式会社三栄機械(由利本荘市) 企業名:株式会社ケーエンジニアリング(秋田市)

業 種:機械器具製造業 業 種:電子応用機器開発業

従業員:80人 従業員:2人

活用のきっかけ

自社の強みを活かした新規性の高い製品を開発したい

●電子機器から発生する不要電磁波(ノイズ)を従来の100倍の技術で測定できる技術を産業技術センターが開発したが、具現化が困難だったため、省力化機械設計・製作、電子回路・ソフトウェア設計で培った自社技術を活用して共同で開発することにより、試作機が完成した。

ポイント

産業技術センターの持つ独自技術を応用し、EMCスキャナを開発

- ●測定部分に特殊な半導体を使うことで電線や金属部品を減らし、測定器のノイズを減らすこと に成功した。この結果、測定精度が飛躍的に向上した。
- ●機械部分を三栄機械が、ソフトウェアや電子回路をケーエンジニアリングが主に担当した。

取組の成果

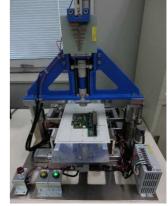
高い周波数でも高精度なEMCスキャナが完成

- ●従来の測定器が苦手としていた携帯電話や無線LANで利用が増えているマイクロ波(3^{*}#ŷ*以上)領域での測定精度が向上した。
- ●高周波機器関連の展示会に試作機を出展し、PRを行った。

今後の展開

機器の高周波化を見据え、更なる改善を目指す

- ●今後開発が進む周波数の高い製品にも対応でき、先々役立 つ技術になると期待している。
- ●試作機を研究施設などに貸し出し、2019年度以降の製品化を目指して開発や改良を進める。



開発したEMCスキャナ

○事業問い合わせ先:県産業技術センター(電話018-862-3414)

事業名総合食品研究センター技術支援(指導普及費(センタープロジェクト))

甘く・白い秋田オリジナル麹「あめこうじ」の加工食品原料展開

企業概要

企業名: 合資会社 羽場こうじ店 (横手市)、黒澤糀屋 (大仙市)、 合資会社 本多麹店 (大館市)、有限会社 新山食品工業 (横手市)、秋田銘醸株式会社(湯沢市)、小玉醸造株式会社 (温上市)

業 種:こうじ製造業(あめこうじ製造技術認定事業者)



あめこうじロゴマーク (登録商標第5743067号)

活用のきっかけ

総合食品研究センターが開発した新たな麹「あめこうじ」づくりに取り組む

- ●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麹(特許第5803009号)を用いた新たなタイプの麹(あめこうじ)の製造に向けた取組について、同センターから打診。
- ●「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、加工食品用甘味素材への応用にも可能性を感じ、製造技術の習得に取り組むこととなった。

ポイント

「あめこうじ」製造技術を習得し、麹と甘酒(甘味料)の供給メーカーへ

●「あめこうじ・麹製造マニュアル」に基づき麹を試験製造し、総合食品研究センターが 設定する品質基準に合格。製造認定を受け、各種商品の加工原料である麹および甘酒(甘 味料)の販売及び供給メーカーとなった。

取組の成果

「あめこうじ」を利用した商品が次々と誕生 麹製造技術もブラッシュアップ

- ●従来よりも品質の良い麹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が図られ、甘酒や塩麹、味噌など自社商品のラインナップの拡大にもつながった。
- ●どぶろく、魚介類や菓子、パン、新規開発甘酒など加工食品原料のほか、美容商品(保湿性を活かしたフェイシャルパック)など新たな商品展開が図られ、マッチング商談会等への出展によるPRを通じ、営業・販売の視野が広がった。



マッチング商談会における「あめこうじ」を用いた商品群

今後の展開

「あめこうじ」を秋田のオリジナルブランドとして発展させる

- ●県内の食品加工業者とコラボレーションし、「あめこうじ」を利用した加工食品の開発 を進め、秋田のオリジナルブランドとして「あめこうじ」商品の拡大を推進する。
 - ○事業問い合わせ先: 県総合食品研究センター (電話018-888-2000)

事業名 事業承継推進事業

支援機関の連携により第三者承継を実現

企業概要

企業名:株式会社蔵吉フーズ(秋田市)

業 種:食品加工・小売業

従業員:5人

支援団体:河辺雄和商工会/秋田県事業引継ぎ支援センター



当社の外観

活用のきっかけ

後継者がおらず、自分の事業を誰かへ引き継いでほしい

- ●当社は、顧客の要望へのきめ細やかな対応を強みに、病院や介護施設、ホテル等へ加工品の 販売及びインターネットによるゴルフコンペ商品の販売を行っているが、後継者がおらず、夫婦と もまだ壮健なうちに早めの事業承継をと考えていた。
- ●県の事業承継相談推進員と商工会の経営指導員が帯同訪問し、課題やニーズを抽出。後継者 候補が見つかった後は事業引継ぎ支援センターの連携支援により、円滑な事業承継が実現した。

ポイント

地域密着型のマッチング支援、および県内の支援機関による連携

- ●管内の情勢に詳しい商工会が、当社と同じ地域内で後継者としてふさわしい事業者を紹介。商工会、譲り渡す側、譲り受ける側が同一地域だったことで、面談等の調整がスムーズに運んだ。
- ●事業承継の方針が決まった後は、事業引継ぎ支援センターが連携して専門家派遣を実施。公認会計士による各種契約書の作成など、専門的な部分をサポートした。

取組の成果

地域の産業が守られ、雇用の維持が図られる

●後継者不在という課題を抱えていたが、円滑な事業承継が実現されたことで、地域の産業が守られ、従業員の雇用の維持が図られた。

今後の展開

経営理念やビジョンを守り、営業拡大に繋げる

●事業承継後も(株)蔵吉フーズの経営理念やビジョンを大切にしながら、強みを生かして営業の拡大を目指していく。



調印式の様子

○事業問い合わせ先: 県産業政策課(電話018-860-2215)

秋田県事業引継ぎ支援センター(電話018-883-3551)

事業名 専門家派遣事業

平成29年度むらおこし特産品コンテストの中小企業庁長官賞 受賞により大型商談会での販路拡大を実現

企業概要

企業名:かみこあに観光物産株式会社(上小阿仁村)

業 種:小売業 従業員:8人

支援団体:秋田県商工会連合会、上小阿仁村商工会



中小企業庁長官賞受賞の 「コンフィチュール・ほおずき」

活用のきっかけ

コンテストの受賞をきっかけに、大型商談会に出展したい

- ●大型商談会に出展するにあたり、秋田県商工会連合会及び上小阿仁村商工会の経営指導員から、出展についてのブース作りや商談対応を学ぶため、専門家派遣事業の提案を受けた。
- ●商談会に臨むにあたって専門的な知識・技術を習得するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

明確なターゲット選定と効果的なブースレイアウトを実現

- ●無作為に商談するのではなく、ターゲット層を明確にして大型商談会に臨むことの重要性を専門家より学び、自社商品を高級商品として位置付け、高級スーパー等に選定したうえで商談会に臨んだ。
- ●上小阿仁村産の「ほおずき」の魅力が伝わるようなレイアウト配置や、目線の高さの位置に装飾品等を飾る工夫について専門家より学び、効果的なブースレイアウトを実現できた。

取組の成果

大型商談会での多数の商談により、販路開拓を実現

- ●これまで秋田県内を中心に取り引きを行ってきたが、首都圏を中心とした販路拡大を実現することができた。
- ●大型商談会に臨むにあたり、自社事業・商品を見つめ直す機会になった。

今後の展開

上小阿仁村の魅力を発信し、更なる販路拡大を目指して 新商品開発や販路拡大を目指す

- ●多数の商談成立に向けて継続的な商談、取引を行う。
- ●今回の専門家派遣事業を機会に取り組んだ新商品開発に 取り組み、更なる魅力ある地域特産品を開発する。



スーパーマーケットトレード ショーに出展

○事業問い合わせ先:秋田県商工会連合会 経営支援課(電話018-863-8493)

事業名 専門家派遣事業

専門家による指導を受けて大型商談会に出展。第23回グルメ&ダイニングスタイルショー春2018「新製品コンテスト(キッチン&ダイニンググッズ部門)」にて秋田県初となる準大賞を受賞

企業概要

企業名:株式会社県北パネル(能代市二ツ井町)

業 種:製造業・小売業

従 業 員:28人

支援団体:秋田県商工会連合会、二ツ井町商工会





木のノート

マナープレート

販路拡大のために、大型商談会に出展したい

- ●商談会の出展についてあまり経験がなかったことから、秋田県商工会連合会及び二ツ井町商工会の経営指導員に相談したところ、専門家派遣事業の提案を受けた。
- ●専門家派遣により、ブースレイアウトだけでなく商品開発や商談手法について学びたいと考えた。

ポイント

活用のきっかけ

技術の提案と高級感のあるブースレイアウトを実現

- ●木製品だけでなく、関連付けて本業である住宅用部材製造の特殊技術を活用した受注が受けられる可能性も高いとの指導を受け、出展商品のみではなく自社PRにも注力した販促物を準備した。
- ●一番人気の商品である秋田杉等を使用した「木のノート」の他に木製食器(マナープレート)等を 開発していることを受け、専門家より新商品として販売前から魅力を発信していく提案を受けた。
- ●高級な商品としてのイメージを持たせるため、黒の統一感のあるブースレイアウトの提案や動画配信等の提案を受けて、ブース作りに反映させた。

取組の成果

大型商談会での多数の商談により、販路拡大(取引増加)を達成

- ●新商品である木製食器(マナープレート)を第23回グルメ&ダイニングスタイルショー春2018「新製品コンテスト(キッチン& ダイニンググッズ部門)」に出品した結果、秋田県初となる準大賞を受賞した。
- ●「木のノート」、「マナープレート」だけでなく、様々な木工製品の取引依頼・提案を受けた。

今後の展開

商品改良や新商品開発に取り組み、木工製品の魅力を 全国に発信し、販路を拡大

- ●依頼・提案を受けた木工製品の商品化に向けた取り組みを実施。
- ●更なる魅力ある木工製品を改良・開発していくとともに、今回の経験を活かして商談会等の参加や販路拡大に継続的に取り組む。



コンテスト受賞の倉持氏

○事業問い合わせ先:秋田県商工会連合会 経営支援課(電話018-863-8493)

事業名 東京でのお土産品開発支援事業(高品質販路開拓事業)

東京唯一の醤油を用いた秋田の事業者による「東京おしょうゆみやげ」商品群の開発

企業概要

企業名:平成29年度 株式会社 塚本商店 (秋田市)、 有限会社 佐藤商事 (仙北市)、パティスリー白川 (にかほ市) 平成28年度 株式会社 川口屋 (秋田市)、株式会社 菓子舗 榮太楼 (秋田市)、有限会社 蕗月堂 (横手市)



共通ロゴマーク

業 種:菓子製造業(東京でのお土産品開発支援事業採択企業)

活用のきっかけ

秋田の食品事業者が作る「本物の東京の素材」を使ったお土産を作ろう

- ●首都圏の販路開拓として、東京での「カジュアルな手土産」ギフトの市場を狙うことが有効。
- ●東京の駅ナカショップを展開する「(株)生産者直売のれん会」から、本物伝統素材である「東京唯一の醤油」を活用したお土産品開発事業のコンセプトについて、提案を受けた。

ポイント

事業者の共通の強みは「和」風の「もっちり食感」のお菓子を作る技術

- ●各社の和菓子作りについて、のれん会が調査分析したところ、餅や葛を用いた独特の食感を持った製品づくりが、共通した特長であると判明した。
- ●共通素材の「お江戸醤油」(東京あきる野:近藤醸造製)は、独特の味わいでお菓子への応用が難しい中、各社何度もの試行錯誤を繰り返し、それぞれ完成度の高い商品化に成功した。

取組の成果

JR上野駅、品川駅で期間限定販売を実施

- ●平成29年度に完成した商品は、「東京おしょうゆごま餅(塚本商店・6個・864円)」、「東京しょうゆかりんと饅頭(佐藤商事・6個・850円)」、「東京おしょうゆ麦こがし(パティスリー白川・5個・1,050円)」の3種。
- ●平成28年度に開発した3商品については、JR上野駅キョスクでの販売の他、JR品川駅構内にて、お盆・年末年始に期間限定販売を行った。



開発商品写真

今後の展開

首都圏での常設販売の実現

- ●JR駅ナカでの催事等を活用しながら、「東京おしょうゆ土産」の更なる認知度向上を図るとともに、常設販売ができる売り場の確保を目指す。
 - ○事業問い合わせ先: 県秋田うまいもの販売課(電話018-860-2258) 秋田県中小企業団体中央会(電話018-863-8701)

事 業 名 小規模事業者持続化補助金 (経済産業省)

日本を売り込む「プリザーブド"盆栽"」の商品開発

企業概要

企業名:グリーン工房千里(秋田市)

業 種:製造業(プリザーブドフラワー製造)

支援団体:秋田商工会議所





商品開発したプリザーブド盆栽

活用のきっかけ

プリザーブド盆栽の高質化と認知度向上のため、商品開発及び 販促ツールを製作し販路拡大を図りたい

- ●新商品開発等について当補助金を活用できると知り、秋田商工会議所の経営指導員へ相談した。
- ●補助金の申請について、事業計画書作成の支援を依頼した。

ポイント

市場分析を用いた商品開発と高質化

- ●盆栽の魅力向上のため、県内伝統工芸品(川連漆器等)とコラボレーションし「和」を強調した 新商品を開発した。
- ●本商品の販売促進を図るため、チラシ等販促ツールを製作した。
- ●補助金申請には経営指導員の支援のもと、市場分析、コンセプトやターゲットの設定、ブランディング等を行い、販路開拓に結びつく事業計画書を作成することができた。

取組の成果

新商品の開発と販促ツールの製作により、新たな取引先を開拓

●開発した商品のサンプルやリーフレット等を持参しセールスすることで、顧客へのプレゼンテーション能力が高まり、新たな取引先の拡大につながった。

今後の展開

幅広い世代・地域に盆栽の魅力を発信

- ●剪定等の時間がない方や、気軽に「和」を楽しみたい方に新たな 価値を提供するとともに、幅広な世代にプリザーブド盆栽の魅力を 知っていただき販路を構築していく。
- ●海外での"BONSAI"人気も見られることから商品開発を継続し、 外国人観光客のお土産品需要の獲得を図る。



作成した販促チラシ

- ○本件問い合わせ先:秋田商工会議所 経営支援課(電話018-866-6677)
- ○事業一般問い合わせ先:最寄りの商工会議所、商工会

事業名 県内企業海外展開支援事業

人工炭酸泉生成装置で海外に進出

企業概要

企業名:有限会社 開商

業種:機械販売 従業員:2人



炭酸泉生成装置本体 秋田大学医学部心臓血管外科に設置

活用のきっかけ

人工炭酸泉生成装置の海外販路を開拓したい

- ●末梢の血流を改善し、血行を促進するほか、身体を温め体調を整える効果や殺菌効果もある、 小型で電気を使用しない「炭酸泉生成装置」を独自開発。
- ●販路開拓に向け、市場として有望視される中国・イタリアで現地調査を行うため、事業を活用した。

ポイント

炭酸泉の需要が見込まれる中国、イタリアで現地市場調査を実施

- ●中国上海、北京、広州の病院等医療機関を視察し、常州市の介護施設にデモ機を設置。
- ●欧州にも目を向け、イタリア・フィレンツェで現地調査を実施。フィレンツェの介護施設に 炭酸泉生成装置の設置を計画中。

取組の成果

現地代理店と契約し、中国での人工炭酸泉生成装置の販売が可能に

- ●中国現地パートナー企業と代理店契約を締結し、中国市場での販路が確立。
- ●今後の中国での販売に向け、製品改良と模造品対策を進める。

今後の展開

製品の性能の高さをアピールし、中国のほか、欧米での販路開拓・拡大を目指す

- ●イタリアのデザイナーに商品デザインを依頼するほか、炭酸 泉の効能及び製品の性能の高さを欧米でもアピールしていく。
- ●製品の改良を進め、海外での更なる販路拡大を目指す。



中国の介護施設でのデモ機 設置の様子

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2218)

事業名 がんばる中小企業応援事業

伝統郷土菓子を技術革新で変える。時代のニーズに合わせ全国へ、そして海外へ!

企業概要

企業名:株式会社つじや(大仙市)

業 種:和菓子製造販売業

従業員:6人



凍結機プロトンと解凍機

活用のきっかけ

郷土菓子に最新の技術を採り入れ時代のニーズに合った商品の開発を行う

- ●150年変わらぬ製法と味を守り抜いた郷土菓子の文化を、これからも後世へ引き継ぎたい。
- ●賞味期限が短い郷土菓子を、保存料を使わずに日本各地へ運び、海外にも輸出できるよう、 賞味期限を延ばしたい。

ポイント

高鮮度維持凍結機プロトンの導入により、風味を落とさず賞味期限の延長をしたい

- ●主力商品である「三杯もち」「とうふかまぼこ」を保存料・合成添加物を使わずに長期保存するために、最新技術で急速冷凍し細胞膜の破壊を防ぐことで鮮度と美味しさの維持に成功したほか、 冷凍前より食味がアップした。
- ●同時に「三杯もち」専用の自動包装機及び包装紙を開発し、冷凍保存と併用することで生産量が 増加した。

取組の成果

生産量増加による売上増加及び従業員の労働時間の削減に成功した

- ●受注に対して素早く対応できるため、新規契約の獲得に成功した。
- ●冷凍保存での作り置きができるため計画生産が可能となり、生産量が増加しても従業員の時間外労働の短縮につながった。

今後の展開

知名度向上による郷土菓子のブランド化及び海外での 販路開拓を目指す

- ●これまで対応できなかった大きな受注が可能となり、全国に販路 を拡大することで、秋田を代表とする郷土菓子として認知されたい。
- ●冷凍流通により東南アジアへの販路を開拓し、秋田の食文化の 輸出に貢献したい。



リニューアルした三杯もち

○事業問い合わせ先:県地域産業振興課(電話018-860-2231)

事業名 がんばる中小企業応援事業

秋田を見守るビーコン事業の拡大

企業概要

企業名:横手精工株式会社(横手市)

業 種:電子機器製造業

従業員:290人



台湾での展示会

活用のきっかけ

高齢者や子供を見守る優しい町づくりへの貢献

- ●高齢化の進む秋田県では、高齢者の徘徊への対応が課題となっている。
- ●子供の登下校を見守るためのビーコンを誰でも取り扱えるよう軽量・小型化及び長寿命な、商品の開発に取り組んだ。

ポイント

家庭へ普及させるために低価格・高寿命なビーコンの開発

●これまでのビーコンは電池寿命が数ヶ月であり、買い換えや電池の交換の経費が負担となる。また寿命を延ばすために容量の大きな電池を使用するとビーコンの形状が大きく子供が持ち歩くには携帯性が悪い。そのため、Bluetooth Low Energyの低消費電力技術を活用したビーコンを開発し高寿命・低価格を実現した。

取組の成果

展示会等を通じて様々な業種から高評価を得た

- ●台湾の世界見本市への出展により、国内メーカーとの商談につながった。
- ●国内メーカーや医療機関からも、使用希望の依頼が多くあった。

今後の展開

デモアプリの開発や電機メーカーとの連携で販路拡大を目指す

- ●デモアプリを複数開発し、多様な分野への営業活動を行い見守り以外の分野でも販路を広げていく。
- ●大手電機メーカーと連携した営業活動を開始し、実際の試験環境でデモを行う準備を始めている。



新たに開発したビーコン

○事業問い合わせ先:県地域産業振興課(電話018-860-2231)

事 業 名 がんばる中小企業応援事業(非製造業分野)

「じゅんさい」と「酒粕」を配合したオリジナルサプリメントで通販事業に参入

企業概要

企業名:株式会社サノ(秋田市)

業 種:卸売業(医療診断薬、分析機器販売等)

従業員:39人



開設したECサイト

活用のきっかけ

秋田から全国へ、健康づくりのための商品を提供したい

- ●秋田県の地域資源である「じゅんさい」と「酒粕」を配合したサプリメントを秋田県総合食品研究 センターと共同で開発した。
- ●オリジナルサプリメントの全国展開に向けて、商品イメージや長所を伝えることができるECサイトの開設、試供品の製作を行うため、事業応募に至った。

ポイント

商品の特長を最大限アピール

●健康食品の効果効能表示の規制やインターネットマーケティングに精通する企業と連携することにより、トレンドや時流を反映しつつ、便通改善効果など、商品の特長を最大限アピールできるECサイトの構築に取り組んだ。

取組の成果

オリジナルサプリメント「潤彩小町」の販売スタート

- ●ECサイト開設により、秋田美人をイメージさせるサプリメントの全国販売体制を構築した。
- ●食品開発展へ出展し、サンプルを用いた商品のPRを行うことにより、販路開拓を行った。

今後の展開

PR強化により、新たな顧客を獲得

●試食会の開催や全国規模の展示会への出展等により、更なる販路開拓を図るとともに、第二弾の商品化にも取り組むなど、通販事業の売上向上を目指す。



販売を開始した「潤彩小町」

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2244)

事業名 あきた企業応援ファンド事業

国の新基準に応える秋田杉の玄関ドアの開発

企業概要

企業名:株式会社コシヤマ(能代市)

業 種:建具工事業

従業員:12人

支援団体:(公財)秋田県木材加工推進機構



JAPAN SHOP 2017〜出展 ・東京ビックサイト)

活用のきっかけ

2020年・省エネ基準義務化により、性能適合商品を開発したい

- ●国交省が新基準義務化を決定、新基準適合の新商品開発を決意した。
- ●開発した商品の販路開拓にも活用できる制度として、ファンド事業を活用した。

ポイント

秋田杉の難燃化について、専門家からの指導を得られた

- ●木製建具は断熱性能はあるが、秋田杉は燃えやすいことから、木材加工推進機構等の専門家から指導を得ることができたため、新商品開発の成功に繋がった。
- ●販路開拓のため経費負担が軽減されたことにより、販路開拓ができた。

取組の成果

国内最高レベルの断熱性能を達成、販路開拓のアピールポイントに

- ●これまでの木製玄関ドアに比べ、性能試験により国内最高レベルの断熱性能が証明されたことが、今後の販路開拓の際のアピールポイントとなった。
- ●東京ビッグサイトでの出展により、売上向上につながった。

今後の展開

商品力のアップにより、更なる販路開拓を

- ●商品力アップのため、断熱性能と防火性能を兼ね備えた玄関ドアの実現に向けて商品開発を進めていく。
- ●玄関ドアの生産に必要な秋田杉製材品の県内発注により、地域 経済への波及効果も見込まれる。
- ●秋田杉の魅力をアピールし、県産材も合わせて販路開拓していく。



新たに開発した断熱玄関ドア

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話 018-860-2231)

事業名 あきた企業応援ファンド事業

次世代パワー半導体向け研磨加工技術の開発

企業概要

企業名:株式会社斉藤光学製作所(美郷町)

業 種:ガラス製品製造業

従業員:56人

支援団体:秋田県産業技術センター



ダイヤモンド基板

活用のきっかけ

自社の研磨技術により次世代パワー半導体材料の低コスト化を実現したい

- ●省エネルギー社会を実現するため、次世代パワー半導体の材料としてGaN(窒化ガリウム) とダイヤモンドに注目が集まっている。
- ●両材料とも高硬度・高化学安定な難加工材料であり、研磨技術が確立されていない。
- ●開発した技術による販路開拓にも活用できる補助制度として、ファンド事業を活用した。

ポイント

新技術開発に関係者からの協力が得られた

- ●様々な条件による加工実験を実施、素材メーカーからの助言と秋田県産業技術センターからメカニズムの解明に関する協力を得ることができた。
- ●販路開拓のため経費負担が軽減されたことにより、販路開拓の取組ができた。

取組の成果

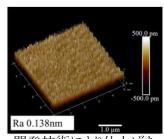
方法の有効性が確認され、新技術開発の方向性が見えた

- ●加工速度は目標達成に至らなかったが、ダメージ深さは目標を達成できた。
- ●技術展への出展により、新規案件を得ることができた。

今後の展開

更なる技術開発により世界的競争力の強化を目指す

- ●加工効率を向上させるため、加工条件の最適化を今後も進め、 競争力向上に努めていく。
- ●県内企業の連携により、当該技術の産業発展を図っていく。



開発技術により仕上げた ダイヤモンド表面

- ○事業問い合わせ先:県地域産業振興課(電話018-860-2231)
- ○共同研究問い合わせ先:秋田県産業技術センター(電話018-860-2231)

事業名 航空機産業強化支援事業

Nadcap認証取得を伴う特殊工程の導入による航空機部品加工事業の拡大

企業概要

企業名:秋田精工株式会社(由利本荘市)

業 種:製造業(自動化省力化装置製造、航空機部品加工) 従業員:225人



非破壊検査ライン

活用のきっかけ

航空機部品の受注拡大に向けて一貫生産体制の構築が必要

- ●既存事業の受注量が激減したことを受け、航空機部品加工事業を戦略的に拡大していく事業として設定し、航空機内装品製造(ギャレー等)を開始。
- ●さらなる航空機部品の受注拡大に向けて、川下メーカーが求める一貫生産体制の構築を目指し、 グループ企業とともに特殊工程を導入することとし、事業応募に至った。

ポイント

「Nadcap(ナドキャップ)」の取得とライン導入への支援

- ●地方創生産業インフラ整備事業費補助金を利用し、グループ企業では金属表面処理である アノダイズ処理、秋田精工では非破壊検査処理ラインを導入。
- ●これらの工程導入のためにはNadcapの取得が必須条件となっており、ライン導入と同時進行で、認証取得を目指した。Nadcap認証取得のためのコンサルティング料、研修費用、審査に要する審査料、登録料の支援を受けることができた。

取組の成果

東北では少ない航空機部品の非破壊検査が可能となる

●平成29年10月、「Nadcap」の認証を取得。18分野からなる「Nadcap」のうち、非破壊検査(蛍光浸透探傷)での取得。アルミ系航空機部品製造において、切削や表面加工の処理が終わる毎に必要な工程。県内企業を中心に東北圏内企業ともサプライチェーンを構築することが可能となった。

今後の展開

- 一貫生産体制の実現で競争力を高め、エンジン周辺部品など加工分野の拡大を目指す。
- ●グループ企業の工程も合わせた一貫生産体制により、コスト 削減につながり競争力を高める。
- ●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 一貫受注を目指す。



「Nadcap」認証

○事業問い合わせ先: 県 輸送機産業振興室(電話018-860-2242)

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・プレス金型の設計製作等) 従業員:275人



ランディング部品の研磨工程

活用のきっかけ

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を受注するに至った。
- ●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。

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できた。
- ●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できた。

取組の成果

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。

今後の展開

「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 一貫受注を目指す。



「Nadcap」認証

○事業問い合わせ先: 県 輸送機産業振興室(電話018-860-2242)

事業名 企業生産性向上支援事業

お客様の要求、納期に合わせたものづくり

企業概要

企業名:藤島林産株式会社(北秋田市)

業 種:製造業(無垢フローリング、複合フローリング事業) 従業員:25人



産業振興アドバイザーの改善指導

活用のきっかけ

コスト削減と素早い納期対応を目指す

- ●大口の文教施設工事等が減少し、売上が減少傾向にあった。一方で、お客様からの 特注オーダーが増加し、短納期対応が求められた。
- ●売上増に向けて、コスト削減と素早い納期対応を目指し、県の産業振興アドバイザー に指導をお願いした。

ポイント&取り組みの成果

中間在庫を減らし、お客様が要求する納期に合わせた生産の仕組みをつくる

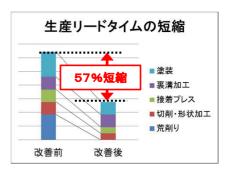
- ●仕事量や種類を分析し、平準化して、出荷に合わせた生産計画を作成した。
- ●不良低減や停滞時間削減、レイアウト変更によって、リードタイム短縮、省人化を図った。
- ●ストアを工程間に設けて、後補充式生産で必要な分だけつくる仕組みに近づけた。



改善前の工場の様子



改善後



- ●上記のような改善を積み上げて、生産リードタイムが57%短縮した。
- ●長期滞留在庫の処分により約2,000m²の有効スペースが生まれた。

今後の展開

新たな分野・新規お客様の開拓へ!

●改善の成果により、多様な注文へ対応できる力が 付いてきたので、新たな受注を目指して活動中。



改善活動に取り組んだ皆さん

○事業問い合わせ先:県地域産業振興課(電話018-860-2225)

企業競争力の強 基本的施策3 化

事 業 名 企業生産性向上支援事業

出荷時刻に合わせたモノづくりの推進

企業概要

企業名:積進工業株式会社(にかほ市)

業 種:製造業(パッケージ事業、メカトロ事業、電子部品事業) 従業員:135人



産業振興アドバイザーの改善指導

活用のきっかけ

価格競争力を高めるため、生産体制を改善したい

- ●2000年のIT不況後、取引先の海外移転が進み、売上が減少傾向にあった。
- ●2008年のリーマンショック後は、更に縮小した市場で大手との価格競争が激化した。
- ●価格競争力を高めるため、生産体制を見直すことを決意し、県の産業振興アドバイザーに 指導をお願いした。

ポイント&取り組みの成果

県産業振興アドバイザーの指導のもと、生産工程の「整流化」を図る

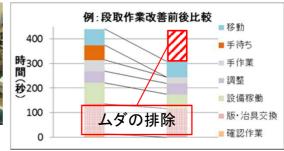
- ●出荷に合わせたモノづくりをするため、工程間をスムーズに流れる生産計画を作成した。
- ●主要設備の作業者3人の作業配分を見直すことで、段取改善し設備実稼働時間を上げた。
- ●材料は投入順、完成品は出荷順に揃えて置くように見直したことで、スペースを確保できた。



改善前の作業場



改善後



- ●上記のような改善を積み上げて、生産リードタイム(投入から出荷に至るまでの時間)が 60%短縮した。また、在庫が55%削減した。
- ●改善活動を通して現場と管理者のコミュニケーションが生まれ、現場では改善活動に対する 積極性が得られた。

今後の展開

現状を良しとせず、継続的な改善に取り組む

- ●全従業員で一致団結して、更なる在庫削減を目指す。
- ●生産の流れをより良くするため、段取改善やレイアウトの 見直しを継続していく。



改善活動に取り組んだ皆さん

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2225)

事 業 名 食品事業者生産性向上支援事業

きりたんぽ生産工程のリードタイム(作業時間)短縮

企業概要

企業名:渡辺食品工業株式会社(大館市)

業 種:食品製造業(きりたんぽ、とんぶり)

従業員:17人

活用のきっかけ

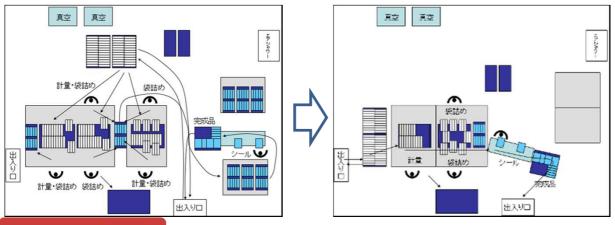
当日生産分の袋詰めをより少ない人数で効率的に行えるようにしたい

- ●きりたんぽの袋詰め時、計量に時間が掛かる。
- ●当日注文があると作業順序が変わり、人員配置が上手くいかない。
- ●第三者の目で生産工程をチェックしてもらい、より効率的な生産を行うため事業に応募した。

ポ イ ン ト & 取 組 の 成 果

レイアウト・作業方法の変更によるムダの排除により、作業時間の短縮と省人化を実現

- ●計量、袋詰め作業者を明確にした。
- ●前後工程の能力差を無くし、シール機の向きと物の位置を変え、運搬歩行や入替作業を無くしたことで、2名の省人化と30分の作業時間短縮となった。



今後の展開

製品の品質と生産性の更なる向上を目指す

- ●5S・安全を基本に、やりにくい作業や気遣い作業を無くしながら、品質を向上させる。
- ●生産、出荷作業の計画を作成し、進捗と実績の管理を行う。
- ●改善の研鑽活動を通じて『人財の育成』を図る。
 - ○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2224)

事業名 情報関連産業マーケット開拓事業(情報産業活性化事業費補助金)

「日本薬剤師会学術大会」への出展により 自社開発の調剤パッケージシステムをPR

企業概要

企業名:株式会社シグマソリューションズ(秋田市)

業 種:情報サービス業(ソフトウェア開発等)

従業員:164人



展示ブース来場者への説明

活用のきっかけ

調剤分野における新規顧客獲得、販路拡大を図りたい

- ●自社開発商品である調剤システム「Elixir2(エリシア2)」は、『見えるから分析、そして気づきへ』 を商品コンセプトとしており、全国約2,200軒のお客様に利用いただいている。
- ●「日本薬剤師会学術大会」(会場:東京国際フォーラム、2日間)は、全国の薬剤師が集まる学術大会併設の展示会であり、同商品を出展することで知名度の向上及び販路の拡大が期待できることから、展示会出展費用の一部が補助される本事業を活用した。

ポイント

全国から来場した医療関係者にデモンストレーションを実施

- ●ブースには8セットのデモ機と29人の説明員等を配置し、商品の説明と売込みを行った。
- ●出展小間代、装飾費の支援により、出展費用の負担軽減を図ることができた。

取組の成果

期間中は265組の医療関係者がブースに来場、商談見込み案件多数

- ●265組が自社ブースに来場し、ブースが常に来場者で埋まるほど盛況であった。このうち、商談につながる可能性のある案件が40件以上あった。
- ●出展後、来場者に対し個別訪問を行うなど営業活動を進め、成約に繋げることができた。

今後の展開

多くのお客様に自社商品を紹介していきたい

●全国のお客様に実際に製品に触れてもらいアピールできる機会として、今後も継続的に全国規模の展示会で自社製品を紹介し、商談件数増加に繋げたい。



○事業問い合わせ先: 県デジタルイノベーション戦略室(電話018-860-2245)

事業名 情報関連産業マーケット開拓事業

(情報関連産業商品開発支援事業費補助金)

木材関連業界の動向に対応した新商品の開発により競争力を強化

企業概要

企業名:株式会社システムソリューション(秋田市)

業 種:情報サービス業(ソフトウェア開発等)

従業員:5人



活用のきっかけ

自社商品を活かし木材関連業界の動向に対応したシステムを開発したい

- ●木材関連業界の再編成が進み、複数の業態を統合化又は系列化した企業や組合が増えており、 原材料、生産、販売管理が体系化されたシステムが必要となっている。
- ●製材業向け、二次加工業者向け、卸・小売向けに分かれている既存の自社商品を統合したシステムを開発することで、業界の動向に対応し、シェアの拡大を目指すため、本事業を活用した。

ポイント

木材関連業界の二一ズ、標準化に対応した先進的な素材・生産・販売管理システム

- ●木材関連業向けに特化した生産管理システムは競合他社にはないシステムであり、今後の業界の標準化を想定し、森林クラウドや木材トレーサビリティなどのSCM(サプライチェーンマネジメント)に対応できた。
- ●人件費、外注費の支援により、開発費用の軽減が図られた。

取組の成果

業界の情報収集や技術の習得、販路の拡大等

- ●木材関連企業へのヒアリングを重ねたことで、業界の物流の実態や今後あるべき標準化に関する情報収集ができた。
- ●外部システム連携インターフェースを構築することにより、より多くの企業や組合に対応し、販路を拡大できた。
- ●8件が契約済みで、他にも7件程商談中。

今後の展開

他の設備等との連携機能の強化と展示会等への出展による更なる販路開拓

- ●立木を採寸する装置など連携する設備を拡張し、機能を強化する。
- ●全国規模の展示会等への出展により、更なる販路開拓を図る。

新たに開発した統合システム

○事業問い合わせ先: 県デジタルイノベーション戦略室(電話018-860-2245)

事 業 名 あきた産学官連携未来創造研究事業

県産業技術センターと連携し、新たな電磁波 ノイズの測定機器を開発

企業概要

企業名:株式会社三栄機械(由利本荘市)

業 種: 製造業(電子制御システム設計・製作等) 従業員: 78人



新規電磁波ノイズ測定の試作機

活用のきっかけ

高感度と低擾乱を両立する新たな電磁波ノイズの測定機器を開発したい

- ●携帯電話等のマイクロ波帯を利用する無線通信が普及しており、電磁波によって電子機器の誤作動を誘導する可能性(電磁波ノイズ)が懸念されており、その発生場所を特定するニーズがある。
- ●電磁波ノイズを測定する既存の機器(EMCスキャナ)には高感度と低擾乱を両立させる製品がなく、製品化に成功すると優位性があると考え、事業応募に至った。

ポイント

県産業技術センターと共同研究し、世界初のマイクロ波帯の測定機器を開発

- ●県産業技術センターの研究成果報告会にて、マイクロ波帯の高感度かつ低擾乱の電磁波計測 に係る研究シーズを見いだした。
- ●自社に当該製品を製造可能な設備を保有していたので、研究開発体制を構築し、共同研究の 実施に繋げた。

取組の成果

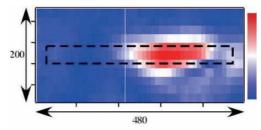
マイクロウェーブ展2017に試作機を出展して市場ニーズを調査

- ●空間分解能1mm以下で迅速、かつ高精度にノイズ源を特定する世界初のマイクロ波帯のEMCスキャナの試作機を製作した。
- ●試作機をマイクロウェーブ展2017に出展し、市場ニーズ調査を行ったところ、多数の問い合わせがあった。

今後の展開

本技術を活用した測定機器の様々な商品群を 上市する

- ●マイクロウェーブ展でニーズが高かった範囲(30cm×20 cm)が測定可能な製品を3年以内に販売したい。
- ●電子部品や通信機器等の展示会に出展し、さらにニーズを 深掘りし、新商品の開発に繋げていく。



試作機による電磁波の強度マッピング (縦軸と横軸の単位はmm)

○事業問い合わせ先: 県あきた未来戦略課(電話018-860-1262)

事業名 あきた産学官連携未来創造研究事業

県内大学と連携し、新たな要介護者 向けの転倒防止装置を開発

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:製造業(電子機器、電子部品の設計等) 従業員:2人



試作開発した転倒防止システム

活用のきっかけ

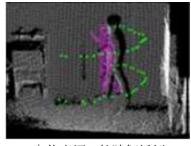
ベッドから離床する際と歩き始める際の転倒を防止する製品を開発したい

- ●自社製品を利用している介護事業所より、ベッドから離床する際のみならず、歩き出した直後 の転倒を防止するニーズが寄せられた。
- ●秋田県立大学では8mの範囲内の人の動きを計測する技術を保有していたので、1台の離床 センサーで上記二つのニーズを満たす製品開発が可能と考え、事業応募に至った。

ポイント

秋田県立大学と共同研究し、新規転倒防止システム を開発

- ●秋田産学官連携フォーラムにて自社の製品開発に適する 秋田県立大学の研究シーズを見いだした。
- ●要介護者の関節等を座標化して、それらの軌跡を描画し、 離床識別プログラムを作成することにより、離床コールを スマートフォンへ通知する転倒防止の試作システムを構築した。



身体座標の軌跡解析例

取組の成果

県内中小企業及び介護事業所との連携により試作開発をスピードアップ

- ●県内中小企業2社と連携してハードを製作し、県立大学研究者と県内ソフト開発企業の協力を 得て離床識別プログラムを開発することにより、計7ヶ月で転倒防止システムを試作開発した。
- ●県内の介護現場において、同試作システムによる転倒防止効果を検証したところ、要介護者の 離床状態把握が可能であり、製品化の目処を付けることが出来た。

今後の展開

多様な離床ニーズに対応した未検知・誤報の少ない転倒防止システムの開発

- ●今回は、介護現場1カ所による実証試験であり、今後、様々な施設において多様な離床ニーズ について対応可能か検証し、1~2年以内に新製品を販売したい。
- ●多様な離床ニーズの転倒予測精度を向上させ、より未検知・誤報の少ない転倒防止システムを開発していく。

○事業問い合わせ先: 県あきた未来戦略課(電話018-860-1262)

事業名 民間観光宿泊施設魅力向上支援事業

国内外の顧客獲得の強化と旅行者の満足度の向上を図る

企業概要

企業名:農家の宿 星雪館(仙北市)

業 種:旅館業 従業員:2人

支援団体:特定非営利活動法人 秋田花まるっグリーン・ツーリズム推進協議会



整備した玄関

活用のきっかけ

人口減により国内客減少が予測される中、訪日外国人の取り込みを図りたい

- ●高齢化・人口減少により国内旅行者の減少が予測される中、旅館業としては、付加価値向上による国内外の顧客獲得の強化と、顧客満足度の向上が必須であると考えた。
- ●仙北市では、インバウンド誘客に力を入れており、農家民宿に滞在したい外国人旅行者も着 実に増えている。

ポイント

玄関を改修することにより、利便性の向上と人が集まる空間を創出

●通年で秋田の田舎を体験してもらうため、雨天時や降雪時にもスムーズに館内へ入れるようにするとともに、地域住民と施設利用者との交流や農家体験の機会を増加させる空間を整備することとした。

取組の成果

玄関を広い空間に整備したことにより、利用者の利便性が向上し、利用客の増加につながった。

- ●土間の部分を1畳から7.5畳へ、踊り場を1畳から1坪へそれぞれ拡張することで、大きな荷物を持つ旅行者などもスムーズに館内に入れるように利便性を向上させた。
- ●整備した広い土間で、天候に関わらず体験プログラムを提供することができ、交流の機会が増加 したことにより顧客満足度を向上させることができた。

今後の展開

国内外の旅行客を受け入れ、持続可能なグリーンツー リズムを目指す

- ●農家+農家民宿という農業経営の多角化を図っていくことで、誘客促進を図り、田舎暮らしを希望する人々に1つのライフスタイルとして田舎暮らしをPRしていく。
 - ○事業問い合わせ先: 県観光戦略課(電話018-860-1462)



~様々な場面で活用可能~

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

四季折々の旬の食材を使った懐石料理店を開業

企業概要

企業名:懷石 天翠 (秋田市)

業 種:飲食業 (懐石料理)

従業員: 5人



店舗外観

活用のきっかけ

飲食店独立の夢を叶えるため、起業に関する知識を習得したい

- ●子供のころから将来は料理人になろうと決め、自分の店を持つことが夢であった。
- ●調理師専門学校や東京・京都での修行にて食品・調理の知識と技術は身に付いたが、起業・経営に関する知識がなかった。
- ●あきた起業塾に参加し知識を習得後、秋田市商店街空き店舗対策事業補助金の申請書作成支援を依頼した。

ポイント

起業に関する様々な知識やビジネス感覚の習得

- ●あきた起業塾に参加したことにより、起業に関する様々な知識やビジネス感覚、人的ネットワークを形成することができた。
- ●補助金を申請するにあたり、あきた起業塾で得た様々な知識を基にSWOT分析を行い、当社の強みを活かした事業展開が図られるよう事業計画書を作成した。

取組の成果

起業に向けて確固たる自信がつき、秋田市補助金に採択

- ●秋田商工会議所経営指導員による事業計画書作成のアドバイスを通じて、事業計画を磨きあげることができ、起業に向けて自信がついた。
- ●事業計画の内容が評価され、秋田市の商店街空き店舗対策事業補助金に採択され、改装費用等に充当することができた。

今後の展開

県外客の誘致と歓楽街の活性化

- ●秋田市地産地消店に認定されたことから、秋田の旬をPRし県外のお客様を呼び込み経営の更なる安定化と地域の活性化を図りたい。
- ●土台である京料理と秋田の食材を融合させ、他店とは違う、ここにしかない料理屋を目指す。



懐石おまかせコース

○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

美郷町ラベンダーブランド化の推進

団体概要

団体名:美郷町

構成団体:美郷町役場、美郷町商工会、美郷町観光協会など



美郷町ラベンダー園

活用のきっかけ

「ラベンダー」を活用した産業振興により、地域全体の活性化を図りたい

- ●ラベンダー園は、2haに約2万株を植栽し平成3年に開園。開花シーズンには約5万人が来園する名所である。しかし、観賞用としての栽培を主としているため経済波及効果は小さかった。
- ●平成17年に同園で発見された白色のラベンダー「美郷雪華」は、町のオリジナル品種として平成 25年に品種登録された。これを契機に「美郷雪華」を活用した商品開発等が行われ、産業振興と ともに地域資源ブランド化が徐々に進み、ラベンダーを活用した地域活性化への期待が高まった。

ポイント

「観光振興」と「物産振興」の一体的な推進を図る事業計画を策定

- ●来園者の増加と再訪意欲を喚起するため、積極的なPR活動と魅力的な環境づくりの推進
- ●地域資源であるラベンダー(美郷雪華)に関連する商品開発を進め、町内外への販路拡大による商業の活性化

取組の成果

計画に基づき「ラベンダー関連特産品」の新たな商品開発に挑戦

- ●秋田県総合食品研究センターとの共同研究として実施した食品加工特性の結果を踏まえ、平成28年度、町内4事業者に対し美郷雪華酵母利用食品開発調査を委託し、7品を商品化。また、現在では、美郷雪華関連商品のラインナップは、食品で20品、日本酒で8品まで拡大している。
- ●これら美郷雪華関連の特産品を核として、首都圏等で積極的な物販及び観光PRを行い、美郷町の知名度向上とラベンダー園への誘客を図った結果、平成29年度は、例年を上回る8万人超の来園者数につながった。

今後の展開

「美郷町ラベンダー園」や「美郷雪華」を地域資源としたまちづくりを目指す

●「美郷町ラベンダー園」や「美郷雪華」を"地域資源"と位置づけ、さらに地域そのものをブランド化する地域ブランディングを推進することにより、観光客及び観光消費の増加、所得や雇用の増加に結び付けていく。

SAMPADO DE SUMMER

SAMPADO DE SUMER

SAMPADO DE SU

○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 秋田県伝統的工芸品等振興事業

海外販路開拓へ向けての商品試作と市場調査

企業概要

企業名:秋田・川連塗 寿次郎(湯沢市)

業 種:川連漆器製造販売業

従業員:5人

支援団体:秋田県漆器工業協同組合



展示会への出展

活用のきっかけ

国内需要の低下により、海外の販路を確保したい

●国内市場の縮小に伴い、海外市場への販路開拓を目指し、「寿次郎」のこだわり・良さを 海外市場で高めると共に売り上げ規模の拡大を図るため、事業を活用した。

ポイント

海外向けの新商品開発と既存商品のブラッシュアップにより販路拡大を目指す

- ●海外展開への市場参入に向けて、新商品を3アイテムに絞り込み開発した。
- ●カフェテーブルをブラッシュアップした商品を開発した。
- ●海外バイヤー向けの展示会へ出展し新商品をPRした。

取組の成果

海外でのブランド化よる、国内での販売量の増加も見込む

- ●これまで海外バイヤーが自社商品に興味を示しても商品をPRするツールが無かったため、 思いを正確に伝えることができず商談が進まなかったが、英語版の販促ツールを作成した ことで商談をスムーズに進め販路開拓に繋げられることとなった。
- ●欧州展開プロモーション事業のパリでの展示会に参加したことにより、寿次郎ブランドが 全国に知れ渡った。

今後の展開

湯沢産漆を用いた「made in yuzawa」のフラッグシップモデルの商品化による寿次郎ブランドの確立を目指す

- ●寿次郎のこだわり・技術を集約したフラッグシップモデルを商 品化することで、寿次郎ブランドの知名度アップを図る。
- ●海外での取組を活かし、国内での販売増加を目指す。



新たに開発したテーブル

○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 あきた農商工応援ファンド事業

安全で甘く大きい栗との出会いが生んだ高品質・高価値のお菓子

企業概要

企業名:株式会社ゆう幸(秋田市)

業 種:菓子製造業 従業員:10人

農業者:赤倉栗園(仙北市)

業 種:農業(善兵衛栗の栽培) 従業員:2人



善兵衛栗(西明寺栗1号)



善兵衛栗プレミアム シンボルマーク

活用のきっかけ

こだわりの仙北市西木「善兵衛栗」をまるごと使った新しいお菓子を作りたい

- ●平成24年夏、(株)ゆう幸と赤倉栗園との出会いがきっかけ。
- ●赤倉栗園の栗は善兵衛栗(西明寺栗1号)で、大きいものはMサイズの鶏卵ほどの大きさ。
- ●ゆう幸の佐々木社長が、赤倉氏の徹底した仕事ぶりで育まれる高品質の栗を使った高価値の お菓子のニーズは高いと確信し、あきた農商工応援ファンド事業による商品開発を目指した。

ポイント

「あきた農商工応援ファンド」に採択

- ●手間と時間をかけ丹精込めた善兵衛栗は、希少性から高価格であるため、ゆう幸の設定した富裕 層向け高価値商品としての開発を目指し、あきた農商工応援ファンド事業補助金に申請し、採択。
- ●販路開拓、事業PR段階では経済産業省「ふるさと名物応援事業補助金」を活用。

取組の成果

"よいものを作りたい" 共通の強い思いが高評価につながる

- ●大手百貨店の実演販売で、試行錯誤のうえ開発した高品質・高価値の善兵衛栗菓子が飛ぶような売れ行きとなり、ゆう幸では、社員一同「よいものを作りたい」との意識改革がなされた。
- ●赤倉栗園においても、自分たちの育てた栗の高評価を目の当たりにしたことで、「よいものを作りたい」との思いが一層強くなり、農商工連携の絆はますます強まった。

今後の展開

多彩な新商品の開発を行い、ゆくゆくは東京の大手百貨店 に出店を

- ●代表商品の「善兵衛栗渋皮煮」だけでなく、地元の大吟醸酒を用いた「マロングラッセ」や、ペーストを用いたロールケーキなど新商品が次々に開発されている。
- ●催事やギフト商品展開の先には、東京へのプロパー店舗出店も視野に 入っている。



ゆう幸の主力商品 「善兵衛栗渋皮煮」

○事業問い合わせ先: 県秋田うまいもの販売課(電話018-860-2258) または(公財)あきた企業活性化センター(電話018-860-5702)

基本的施策6 人材の育成及び確保

事業名 食品産業人材育成事業

食に関する商品戦略の構築等を目指す人材育成講座 「秋田絶品マーケティング塾」の実施

対 象 者 県内の食品製造事業者もしくは食品製造 事業に参入予定の事業者

講座の様子

事業実施のきっかけ

県内食品産業振興を担う人材の育成を図りたい

- ●県内の食品事業者は小規模事業者が多く、各事業者の経営基盤を支える人材の育成が課題 となっていた。
- ●県内の食品産業振興を担う人材の育成を図るため、マーケティングノウハウの習得や商品戦略の理解促進による商品開発スキルの向上を目指すとともに、経営戦略の構築を実践する人材育成講座を実施するに至った。

講座の内容・ポイント

演習や討議、首都圏の製造や流通の現場視察、「3か年計画」の作成など 多彩なカリキュラムの実施

●経験豊富な講師陣による分かりやすい講義やグループ討議によるSWOT分析、東京近郊の食品製造現場や商業施設の視察、「わが社の3か年計画」の作成など、多彩なカリキュラムを延べ7日間をかけて実施した。講座終了後も講師陣によるフォローアップが行われた。

取組の成果

商品戦略構築のスキルアップが図られ、商品の開発や市場展開へ繋がり、修 了者同士が連携した取り組みも現れた

- ●講座で学んだノウハウにより商品戦略が再構築され、新たな商品開発や首都圏特産品ショップ や大手流通への販路拡大などの成果が生まれた。
- ●これまでの修了者は約70名となり、有志によるOB会組織も発足した。他の修了者が持つ加工技術や製品を活用した商品開発などの連携が多数生まれている。

今後の展開

引き続き県内の食品産業振興を担う人材育成を支援し、 食品事業者の基盤強化を図る

- ●商品の開発・製造から市場展開までの戦略づくりを内容とした講座の開催により、食品産業振興を担う人材の更なる育成を図る。
- ●受講者及び修了者をフォローアップし、成果創出を支援する。



東京近郊食品製造現場視察

○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

活用のきっかけ

企業が抱える人材育成の課題解決を図りたい



測定基本作業の様子

- ●にかほ市内には多くの機械加工関連事業所があるが、小規模な事業所が多く、指導できる人員 も限られていることから、新入社員に対する技術指導や社員教育が課題となっていた。
- ●このため、にかほ市企業人材育成支援センターでは、新入社員の機械加工に関する知識・技術の習得に向け、秋田技術専門校が実施するオーダーメイド型職業訓練を活用し、企業が抱える人材育成の課題解決を図ることとした。

ポイント

秋田技術専門校によるオーダーメイド型の訓練を実施

●秋田技術専門校において、企業ニーズに対応したオーダーメイド型職業訓練として、機械加工 基本作業の習得に向け、「機械製図の基礎」、「測定基本作業」、「旋盤基本作業」及び「フライス盤基本作業」の4コースを実施した。このうち、「測定基本作業」は、今年度新たに立ち上げたコースである。訓練期間は、1コース2日間ずつの8日間である。

取組の成果

新入社員の機械加工技術のスキルアップにつながる

- ●研修後のアンケート結果(受講生)の抜粋
 - ・「仕事をするうえでの基本を学べたので参加して良かった。」
 - ・「どのように加工しているか分かってためになった。」
 - ・「機械を使うのは初めてだったが、使い方を理解できた。」などの声が寄せられた。

●研修後の情報交換会での意見(企業)の抜粋

・「自社の先輩が新入社員へ技能・技術を教えるやり方だけでは、技能の伝承が十分でなかった。 この講習では、技能・技術のいろはの"い"から丁寧に教えて頂けるため、ありがたい。」などと高 い評価をいただいた。

今後の展開

人材育成に取り組む企業に対する支援の継続

●にかほ市に対する訓練は、平成30年度より、秋田職業能力開発促進センターが引き継いで実施する予定だが、秋田技術専門校では、今後も、オーダーメイド型職業訓練を活用し、人材育成に取り組む企業等に対する支援を継続していく。

旋盤基本作業の様子

○事業問い合わせ先:県立秋田技術専門校(電話018-895-7166)

基本的施策6 人材の育成及び確保

事業名 建設産業女性活躍ネットワーク事業

女性が活躍できる建設産業への転換

企業概要

企業名:一般社団法人平鹿建設業協会(横手市)

会員数:正会員20社(平鹿地域の総合建設業者)

活用のきっかけ

「女性が活躍する建設産業」に転換

- ●女性が敬遠するイメージを払拭したい。
- ●女性技術者等のネットワーク組織を立ち上げて、女性が 建設産業で活躍していることを広く知ってもらいたい。



ポイント

女性を対象とした研修会や意見交換会、広報活動等を実施

- ●建設産業で女性が活躍していることをPRをするため、女性ネットワーク組織「SAKURA (さくら)」を設立する。
- ●活動エリア拡大の参考にするため、県南3地域の女性による先進地視察研修を開催する。

取組の成果

女性にターゲットをおいた活動の拡大

- ●全国産業教育フェア「さんフェア秋田2017」にブース を出展、500名超の女子生徒等が来場し、建設産業で 女性が活躍できることをPRできた。
- ●先進地視察研修には県南2地域の建設業協会の女性も参加し、ネットワークが広がりつつある。

新しい建設業のカタチ presents Acktrical

「さんフェア秋田2017」ブース出展

今後の展開

女性活躍ネットワークの拡大

- ●建設産業で女性に目を向けた取り組みはまだ始まっ たばかりであり、今後も継続して活動していきたい。
- ●ネットワークを全県規模に拡大することにより、PR効果をさらに高めていきたい。



県南3地域による合同研修会

○事業問い合わせ先:秋田県建設産業担い手確保育成センター (電話018-860-2910 [ハローにないて])

<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って、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 団体であって、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って、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って、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 機関であって、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。
 - 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。

<資 料>

<県内の主な中小企業相談窓口>

●相談全般

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|
| (公財)あきた企業活性化センター (Tm.018-860-5610) | 起業、経営改善、売上拡大、販路開拓、取引拡大、販売戦略、広告戦略、産業デザイ | | | | | |
| <センター内> 秋田県よろず支援拠点(Tm018-860-5605) あきた産業デザイン支援センター(Tm018-860-5614) 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点(Tm018-860-5624) | ン、IT、知的財産権、人事・労務管理、 人材育成、設備導入など | | | | | |
| 各商工会議所(*連絡先は欄外参照) | 中小企業の経営改善や記帳・決算申告、創 | | | | | |
| 秋田県商工会連合会(元018-863-8491)及びお近くの各商工会 | 業等に関する相談や指導、情報提供など | | | | | |
| 秋田県中小企業団体中央会(元018-863-8701) | 中小企業組合の組織、事業及び経営に関す る相談・指導、官公需に関する支援など | | | | | |

(*) 各商工会議所の連絡先

大館商工会議所(Tel0186-43-3111) 横手商工会議所(Tel0182-32-1170)

能代商工会議所(10185-52-6341) 湯沢商工会議所(10183-73-6111)

●事業承継

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 |
|--------------------------------------|---------------------|
| 秋田県事業引継ぎ支援センター (16018-883-3551) | 中小企業の事業承継に関する相談、専門家 |
| 各商工会議所 (*連絡先は欄外参照) | の紹介、企業情報の集積、関係機関との連 |
| 秋田県商工会連合会(Tel018-863-8491)及びお近くの各商工会 | 携など |
| 秋田県中小企業団体中央会(№018-863-8701) | |

●技術·研究

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 |
|-----------------------------------|------------------------|
| 【工業等】 | 工業製品等の製造・開発に関する技術相談、設備 |
| 秋田県産業技術センター(Tat018-862-3414) | 利用、受託研究、共同研究、人材育成など |
| 【食品関連】 | 農水畜産物の加工や利用、食品機能成分、発酵食 |
| 秋田県総合食品研究センター (元018-888-2000) | 品や微生物に関する技術相談や共同研究など |
| 【木材関連】 | 木材利用・加工に関する技術相談、情報提供、性 |
| (公財)秋田県木材加工推進機構 (Tm 0185-52-7000) | 能試験の受託など |
| 秋田大学 産学連携推進機構 (Tel 018-889-2712) | 共同研究、受託研究、科学技術相談など |
| 秋田県立大学 地域連携・研究推進センター | 工学、バイオ・農学、木材等に関する技術相談、 |
| 秋田キャンパス (TeL018-872-1557) | 技術指導・助言、受託・共同研究、人材育成支援 |
| 本荘キャンパス(Tel0184-27-2947) | など |
| 秋田工業高等専門学校 | 技術相談、共同研究、受託研究など |
| 地域共同テクノセンター (16018-847-6106) | |
| 秋田産学官ネットワーク (Tex 018-889-3004) | 技術相談、研究者紹介、ビジネス相談、シーズ= |
| | ニーズマッチング、適切な機関の紹介など |

●海外展開

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 |
|----------------------------------|------------------------|
| (一社) 秋田県貿易促進協会 (Th 018-896-7366) | 海外及び県内での商談会開催、海外見本市参加支 |
| 日本貿易振興機構 (ジェトロ) | 援、海外ミッション派遣、輸出販路開拓、海外進 |
| 秋田貿易情報センター (Tm.018-865-8062) | 出先での支援、海外ビジネス情報の提供など |

●信用保証

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 |
|-----------------------------|-----------------------|
| 秋田県信用保証協会 (Ta 018-863-9011) | 中小企業が融資を申し込む際の保証に関する相 |
| | 談・審査や支援、経営支援など |

●職業能力開発

| 支援機関名称 | 具体的な支援内容等 | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------|--|--|--|--|--|
| 秋田県職業能力開発協会 (Th 018-862-3510) | 職業訓練・能力開発についての相談・指導・援助・ | | | | | |
| | 情報提供、技能検定など | | | | | |

【秋田県中小企業振興条例に関するお問い合せ先】

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