

[平成 31 年 4 月版]

「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わせ先】

秋田県産業労働部 産業政策課

〒010-8572 秋田市山王三丁目 1-1 (県庁第二庁舎 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

- 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基に、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 基本的施策1 経営基盤の強化

○専門家派遣事業

- (1) 佐藤莫大小株式会社二ツ井工場（繊維工業）・・・・・・・・・・ 1
- (2) あきた不動産事業協同組合（不動産業）・・・・・・・・・・ 2
- (3) 有限会社佐々木化工所（衣服・その他の繊維製品製造業）・・・・・・ 3

○産業デザイン活用促進事業

- (1) 有限会社富岡商店（樺細工製造業）・・・・・・・・・・ 4

○産業技術センターの技術支援（技術支援加速化事業）

- (1) 株式会社藤興業（林業）、ME P株式会社（金属加工業）・・・・・・ 5

○総合食品研究センター技術支援

- (1) 合資会社羽場こうじ店、黒澤栴屋、合資会社本多麴店、有限会社新山食品工業、
秋田銘醸株式会社、小玉醸造株式会社、秋田清酒株式会社、株式会社大潟村あきたこまち
生産者協会（こうじ製造）・・・・・・・・・・ 6

○事業承継推進事業

- (1) 株式会社蔵吉フーズ（食品加工・小売）・・・・・・・・・・ 7

2 基本的施策2 新たな市場の開拓等

○専門家派遣事業

- (1) 株式会社くまがい卵油研究所（製造業）・・・・・・・・・・ 8

○小規模企業者元気づくり事業

- (1) 小伸製作所（製造業）・・・・・・・・・・ 9
- (2) マルサンカバン店（かばん製造業、かばん・袋物小売業）・・・・・・ 10

○小規模事業者持続化補助金

- (1) Aプランニング（デザイン業）・・・・・・・・・・ 11

○あきたスマイルケア食研究開発事業

- (1) あぐりこまち株式会社、株式会社田沼屋慶吉、株式会社幸栄丸、有限会社鈴和商店、
男鹿海洋高校、株式会社白神屋、秋田いなふく米菓株式会社、
株式会社グランドパレス川端、有限会社みちのくアトリウムプラン、心味・・ 12

○県内企業海外展開支援事業

- (1) 矢島木材乾燥株式会社（床板製造業）・・・・・・・・・・ 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) 株式会社花火創造企業（花火玉製造）・・・・・・・・・・ 14
- (2) 有限会社佐々木商事（石油販売業）・・・・・・・・・・ 15

○かがやく未来型中小企業応援事業

- (1) シー・アンド・シー株式会社（鋼構造物製造業）・・・・・・・・・・ 16

○あきた企業応援ファンド事業

- (1) 株式会社斉藤光学製作所（ガラス製品製造業）・・・・・・・・・・ 17
- (2) 有限会社高橋土木（土木・建築工事）・・・・・・・・・・ 18

○課題解決型介護福祉機器開発事業	
（１）株式会社みらい（補装具製作）	19
○企業生産性向上支援事業	
（１）藤島林産株式会社（製造業）	20
（２）秋田木工株式会社（製造業）	21
○食品事業者生産性向上支援事業	
（１）有限会社秋田味商（食品製造業）	22
○情報関連産業強化事業	
（１）株式会社シグマソリューションズ（情報サービス業）	23
（２）株式会社シンタ（情報サービス業）	24
○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（機械器具製造業）	25
○民間観光宿泊施設魅力向上支援事業	
（１）株式会社茅茹荘（旅館業）	26

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）一般社団法人S a i l o n J a p a n（キャリア教育業）	27
（２）パティスリーハラタ（菓子製造小売業）	28

5 基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

○起業者を呼び込める商店街づくり支援事業	
（１）男鹿市（船川商店街）、美郷町（六郷商店街）	29
○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
○あきた農商工応援ファンド事業	
（１）日南工業株式会社（食品製造業）、秋田県漁業協同組合（その他の海面漁業）	31

6 基本的施策6 人材の育成及び確保

○働き方改革実践支援事業	
（１）東光コンピュータ・サービス株式会社（情報通信業）	32
○職業能力開発支援事業	33
○食品産業人材育成事業	34
○建設産業女性活躍ネットワーク事業	
（１）一般社団法人 平鹿建設業協会、一般社団法人 雄勝建設業協会、 一般社団法人 秋田県仙北建設業協会、一般社団法人 北秋田建設業協会、 一般社団法人 能代山本建設業協会	35

<資 料> 秋田県中小企業振興条例	36
<資 料> 県内の主な中小企業相談窓口	40

事業名 専門家派遣事業

工場診断の実施により、受注から納品までのリードタイムを短縮

企業概要

企業名:佐藤莫大小株式会社ニツ井工場(能代市)

業 種:繊維工業

従 業 員:21人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会



工場診断の様子

活用のきっかけ

ボトルネック化している縫製工程の改善を図りたい

- 兼ねてからボトルネックとなっていた襟付きシャツにおける縫製工程の改善を図り、受注から納品までのリードタイムを10日間から7日間まで短縮したい。
- オペレーターの縫製作業や生産体制を定量的に把握する必要があるが、その取組方法に苦慮していた中、中小企業団体中央会より専門家派遣の提案を受けた。

ポイント

工場診断の実施による縫製工程の見える化と改善策の検討

- 「取る→置く→縫う」といった付加価値を生む定期作業や、製品整理や運搬などの無駄な動作である不定期作業について、動画撮影及び加工時間等の数値化を行う工場診断を実施した。
- 縫製工程の状況を数値化したことにより、オペレーターのハンドリングや縫製工程における各種作業の見える化を図り、社内での共有と専門家からの改善案の実施に迅速に取り組んだ。

取組の成果

ハンドリングの修正と従業員の意識改革により、リードタイムを3日間短縮

- オペレーターのハンドリングを「右取り→縫製→左置き」から、「左取り→縫製→右置き」に修正し、班長等の責任者は担当工程を持たずに各工程の作業状況の確認・フォロー体制を構築した。
- 改善前は、受注から納品まで週5日間を要したが、改善後においては、週2日間で生産が可能となり、リードタイムが「3日間」短縮された。また、日産量や1人あたりの生産枚数においても、改善前と比べて増加し、縫製工程が改善された。

今後の展開

新規顧客の獲得と既存得意先からの受注増加を目指す

- 本事業を活用し、生産性が向上した縫製工程及び生産管理体制のもと、従来よりも高付加価値な製品を早く提供し、新規取引先や既存取引先からの受注獲得を目指す。
- また、継続的な受注獲得により、アパレルメーカーへの更なる信頼を構築する。



結果の公表と改善策検討の様子

○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

不動産業界と引越業者の連携により新規事業を構築

企業概要

企業名:あきた不動産事業協同組合(秋田市)

業 種:不動産業

組 合 員:29人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会



付箋を活用して顧客の潜在的ニーズについて抽出

活用のきっかけ

経営基盤強化のため、新たな共同事業の構築が課題になっていた

- 新たな共同事業の構築について検討していたところ、アパート仲介等を行っている 組合員（不動産業者）に引越業者を斡旋する事業が案として出された。そこで、地元引越業者の 紹介を中小企業団体中央会に依頼したところ、引越するお客様へのアピール方法が事業の成否を分けるとアドバイスされ、具体的なマーケティング戦略を検討するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

市場に既にあるサービスではなく、潜在的ニーズの解決に着目

- マーケティング戦略については、当組合の担当役員と専門家に加え、中小企業団体中央会の会員組合から紹介された地元資本の引越業者(株式会社トランスポート秋田)も参加して検討した。
- 引越サービスは多数ある中、まずはどうすれば選ばれる引越サービスになるのかを追求した。その結果、引越時の整理整頓により生じる不要品については、忙しい中でお客様が自分で粗大ごみに出したりする時間と手間が生じているケースが少なくない現状が見えてきた。

取組の成果

引越時に不要品の引取処分もまとめて行う事業スキームを構築

- 連携による引越サービスとして、不要品等の処分は、引越業者が引き取って処分することとし、その点を大きくアピールすることにした。
- 営業ツールとして、引越と不要品処分が一度に出来ることをアピールするチラシやホームページを作成した。

今後の展開

共同事業の運用に向けて組合員への教育と顧客への周知を目指す

- 共同事業の運用に向けて、組合員へ事業説明を行うと共に、アパート仲介時にお客様へ引越サービスを紹介し、2019年の春以降、受注を目指していく予定である。



作成したチラシ

○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

最新設備導入による生産性向上で経営基盤を強化

企業概要

企業名: 有限会社佐々木化工所(仙北市)

業 種: 衣服・その他の繊維製品製造業

従 業 員: 60人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



主力製品のポロシャツ

活用のきっかけ

最新型の裁断機を導入し、生産効率を向上したい

- 当社は多品種少量生産に対応できる技術力を有しているものの、裁断工程の生産効率が低い
ため、最新型の裁断機の導入を検討していたところ、中小企業団体中央会から補助金の活用や
経営力向上計画策定及び先端設備導入計画の提案を受けた。
- 経営力向上計画及び先端設備導入計画の策定にあたり、専門家からのアドバイスを受けた。

ポイント

経営状況を確認し、経営力向上計画と先端設備導入計画を策定

- 専門家のヒアリングを基に、自社の経営状況を整理し、生産工程と財務面での課題を抽出した。
- 生産工程でボトルネックとなっている裁断工程に最新型裁断機を導入し、生産効率を向上する
ための経営力向上計画及び先端設備導入計画を策定し、承認された。

取組の成果

ものづくり補助金に採択され、生産効率の向上を図る

- ものづくり補助金を活用し、最新型裁断機を導入したことで、今後は裁断工程の大幅な生産効
率向上が見込まれる。また、裁断工程の余剰人員を縫製部門に異動することで、縫製部門の処
理能力が向上した。裁断機導入により収益性を向上し自己資本比率を高め、経営基盤が強化
された。

今後の展開

既存取引先の増産要請への対応と新規顧客の開拓に取り組む

- 新設備導入により生産能力が強化されたことから、既存取引
先の増産要請に対応するとともに、自社の蓄積された情報・
技術を活かし、積極的な提案活動を行い新規顧客の開拓に
取り組む。



新たに導入した裁断機

○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

弱点を克服し、自社シーズを活かした新規販路開拓に挑戦

企業概要

企業名：有限会社富岡商店（仙北市）
業 種：製造業（樺細工）
従業員：9人
支援団体：（公財）あきた企業活性化センター



新ブランド「KAVERS」

活用のきっかけ

自社シーズを活かして、新規顧客を開拓したい

- 国指定伝統工芸品樺細工を製造しているが、既存販路は縮小傾向にある。
- 素材である山桜の樹皮が不足・高騰しているが、仕入素材の6～7割はサイズなどから既存製品に不適合であり、有効に活用できずにいた。
- レーザー加工機を導入したため、これを活かしたい。

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PR力の強い商品を開発

- デザイン相談員から、不適材料が活かせる「小サイズ」、レーザー加工を「型不要のバリエーション展開の技術」として捉え、特注案件の呼び水となるような「見た目（デザイン）」を重視した商品展開について提案を受けた。同内容を、紹介したデザイナーと共有し、短期間で商品化を実現した。
- 当該商品の第一目的を「売り上げ」ではなく「PR」とする事で発信力の強い商品となった。

取組の成果

アパレル業界展示会への出展により新規販路を獲得

- これまでアプローチ出来なかった業界への進出により、県外では渋谷ヒカリエ、県内でも6カ所の新規販売先の獲得へとつながった。
- 発表後、「高級洋食器のパッケージに使いたい」などの特注案件の打診も見られた。

今後の展開

情報発信を強化し、新規顧客の開拓に取り組む

- 国内外展示会への出展や、シリーズ商品の投入により露出機会・タッチポイントを増やし、新規顧客の開拓を行う。
- 本製品に使用している技術の応用事例を提示し、特注案件の取り込みを強化する。



ヒカリエでの販売

○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）

基 本 的 施 策 1 経 営 基 盤 の 強 化

事 業 名 産業技術センター技術支援（技術支援加速化事業）

産業技術センターの支援を活用した伐採補助装置の開発

企業概要

企業名: 株式会社藤興業（由利本荘市）

業 種: 林業

従業員: 19人

企業名: MEP株式会社（大仙市）

業 種: 金属加工業

従業員: 42人

活用のきっかけ

森林伐採の労働災害を減らしたい

- 木が予期せぬ方向に倒れ、木の先端が地上まで落ちない「かかり木」が、林業の現場では死亡事故や木材の品質劣化を招くため、藤興業が産業技術センターに相談し、科学的に伐倒方向を決める装置の開発がスタートした。

ポ イ ン ト

産業技術センターの知識・ノウハウを活用し、伐採補助装置を開発

- 装置が発する緑色のレーザー光で、幹や地面に木の傾きや倒れる方向を表示する。レーザー光を目印にしてチェーンソーで切り込みを入れることで、最初に決めた方向通りに木が倒れる。
- 産業技術センターはレーザーの波長選択や強度に関する知見を提供し、MEPが量産化に向けて金型を製作した。

取 組 の 成 果

木が倒れる方向を可視化することで、狙い通りの伐倒が可能に

- 経験と勘に頼らずとも正確な伐倒が可能になった。
- 20～60代の県内林業者38人の協力を得て、試作機を用いて190本を伐採するテストを実施したが、かかり木はゼロだった。
- 現場だけでなく、教育実習の場面でも活用できる。

今 後 の 展 開

安心、安全な作業環境を提供し、林業の経済的価値向上を図る

- 木材品質の劣化を防ぎ、死亡事故もゼロになることが期待される。
- 2019年5月に販売を始め、全国の林業組合などに売り込み、19年度の販売目標は600台としている。

○事業問い合わせ先: 県産業技術センター（電話018-862-3414）



開発した伐採補助装置

基本的施策1 経営基盤の強化

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麺「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）、黒澤糰屋（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）、
秋田銘醸株式会社（湯沢市）、小玉醸造株式会社（湯上市）、
秋田清酒株式会社（大仙市）、
株式会社大湯村あきたこまち生産者協会（大湯村）

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麺「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麺（特許第5803009号）を用いた新たなタイプの麺（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、麺と甘酒（甘味料）の供給メーカーへ

- 「あめこうじ・麺製造マニュアル」に基づき麺を試験製造し、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麺および甘酒（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 麺製造技術もブラッシュアップ

- 従来よりも品質の良い麺を製造できるようになったほか、製造方法の見直しが図られ、甘酒や塩麴、味噌など自社商品の品質向上やラインナップの拡大にもつながった。
- 県内のメーカー27社がどぶろく、魚介類や菓子、パン、新規開発甘酒などに活用し商品が年々拡大しているほか、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、活用するメーカーも拡大している。



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」商品の拡大をさらに推進する。

○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名

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



会社の外観

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と、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、夫婦とも壮健なうちに早めの事業承継をと考えていた。
- 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

- 地元商工会が、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、営業拡大につなげる

- 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)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名 専門家派遣事業

平成30年度むらおこし特産品コンテスト中小企業庁長官賞の受賞を契機に、大規模商談会では新たな取引先の獲得に成功

企業概要

企業名:株式会社くまがい卵油研究所(北秋田市)

業 種:製造業

従業員:4人

支援団体:秋田県商工会連合会／北秋田市商工会



中小企業庁長官賞受賞の
「平飼い比内地鶏卵のマヨネーズ」

活用のきっかけ

商談会の経験は豊富だったが、事業承継を契機に効果的な商談手法を学ぶ

- 先代(父)の時代から、品質には絶対の自信を持っており、商談会でも実績は上げていたが、秋田県商工会連合会及び北秋田市商工会の経営指導員から、ブース作り等商談会対策として、専門家派遣事業の提案を受けた。
- ディスプレイやPR方法についての知識や技術を習得するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

「卵油のスペシャリストが開発したプレミアムなマヨネーズ」を活かしたトーク

- 長年の卵油づくりから得た、「卵の品質」と「卵の知識」という最大の強みを活かし、他者との差別化を強調したPRを商談の対話の中に取り入れることとした。
- 物産展経験が豊富な当社のディスプレイを、より展示商談会向けとする改善提案を受けた。

取組の成果

期待の持てる商談先やバイヤーの早期見極めによる商談の回転率アップ

- 専門家指導は、コンテスト受賞商品をマスコットの役割に位置づけたブース作りと、その商品説明を通じて当社のノウハウの深さと強みをPRする事など、とても効率的な対話が実践できた。
- 「ベンダーを介さない取引の獲得」に的を絞り、商談先の取捨の線引きを明確化できた。

今後の展開

卵の持つ健康パワーを毎日の食卓に届けたい

- 商談会でいただいた多くの取引案件を成立させる。
- 卵油一筋の経験とバイヤーの視線の先にあるユーザーの求めを意識しながら、これからも安心安全な商品づくりに努め、消費者に届けていきたい。



商談会出展の様子

○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)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名 小規模企業者元気づくり事業

生産管理システムの導入による進捗の見える化及び品質の向上を実現

企業概要

企業名:小伸製作所(鹿角市)

業種:製造業

従業員:19人

支援団体:かづの商工会



鹿角市尾去沢 小伸製作所

活用のきっかけ

手書きの日報を書く時間を短縮したい！月次の集計作業も楽にしたい！

- 少量多品種の製造が多くなり、日報の記入に要する時間が多くなってきた。人手不足も深刻で募集しても人が集まらないことから、システム化による作業時間の確保を商工会に相談。
- 商工会からシステム開発を請負う会員事業所を紹介いただき、また、補助金も活用できることを知り、開発を行うことを決めた。

ポイント

タブレットと無線ネットワークの活用による設備投資の軽減と拡張性を確保

- 日報入力にタブレット端末を利用することで、作業場所の移動、急な作業変更にも対応。
- 無線ネットワークの活用により、有線ネットワークに比べ設備投資が軽減。また、従業員数の増減、製造ラインの改変に対しても対応可能となった。

取組の成果

日報記入に要する時間が最大67%減少。進捗管理もリアルタイムに共有化

- ITに不慣れな従業員はタブレット操作の練習が必要なものの、得意な従業員の場合には日報作成時間が最大で67%削減。
- 進捗状況が工場内モニタに表示され、従業員1人1人が進捗を確認できるようになった。

今後の展開

- ・従業員個々の能力の把握と待遇の改善
- ・生産スキルの承継もシステム化

- 従業員個々の生産能力が正確に把握できるようになったため、賃金・賞与等の待遇面を改善し、優秀な人材の確保に努める。
- システムに動画マニュアル閲覧機能を追加し、新人教育や品質の均一化を目指す。



開発した進捗モニタを確認しながら打合せ

○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)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名 小規模事業者元気づくり事業

クイックテント導入による利益率向上とレンタルテントの販路拡大

企業概要

企業名: マルサンカバン店(湯沢市)

業 種: かばん製造業、かばん・袋物小売業

従業員: 1人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



導入したクイックテント

活用のきっかけ

運搬・設営・撤去が簡易なクイックテントを導入し、利益率向上と販路を拡大したい

- 催事事業者向けの大型テントの運搬・設営・撤去を一括したテントレンタル事業を展開しているが、クイックテントを導入して、運搬・設置にかかるコストを削減し利益率を向上させるとともに、キャンプや子供会、運動会での活用を周知し販路拡大を目指したいと考えていたところ、中小企業団体中央会より、小規模事業者元気づくり事業費補助金の活用の提案があった。

ポイント

クイックテントの導入と、新たな販路を開拓するためのパンフレットを作成

- クイックテント導入による効果を算出し、利益率向上を達成するための貸出数目標を設定。
- 新たな販路を拡大するため、ターゲットを設定し、利用を促進するためのパンフレットを作成。

取組の成果

設置のコスト軽減・時間短縮により本業に注力、新たな顧客の獲得にも取り組む

- クイックテントの導入により、運搬・設置コスト軽減及び時間短縮が図られ、本業のかばん用品製造に注力することが可能となった。
- 催事事業者のみならず、一般利用のデイキャンプや、町内会、PTAなどに活用してもらうため、市内各所にパンフレットを配布し周知することで潜在的なニーズを掘り起こし、販路拡大に取り組む。

今後の展開

専門店のプロ目線でテント活用シーンを提案

- テント専門店ならではの目線でテント活用シーンを提案し、新たな顧客の獲得や潜在的なニーズを掘り起こしていく。
- パンフレットのみならず、HPやSNSを活用し積極的に宣伝活動を行うことで利用者数の増加を図っていく。



作成したパンフレットを
スポーツ施設等に設置

○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)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名 小規模事業者持続化補助金(経済産業省)

オリジナルキャラクター犬っこグッズで秋田の魅力を発信！！

企業概要

企業名:Aプランニング(秋田市)

業種:デザイン業(オリジナルキャラクター商品企画・卸売)

支援団体:秋田商工会議所



【人気商品の秋田弁&ご当地缶バッジ】

活用のきっかけ

秋田犬がモチーフのオリジナルキャラクター犬っこの認知度向上のため、イベント出店やネットショップの開設で販路拡大を図りたい

- 販促ツールの作成やネットショップの開設等に当補助金を活用できることを知り、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、事業計画書の作成支援を依頼した。

ポイント

販促ツールやQRコードを活用した、オリジナルキャラクター犬っこの認知度向上と販路開拓

- 取扱店や観光施設にQRコードを表示したミニのぼりとリーフレットを配布し、ネットショップへの誘導を図ることができた。
- 補助金申請には経営指導員の支援のもと、コンセプトやターゲットの設定を明確にし、補助金の活用範囲を精査しながら、ブランドイメージの向上と販路開拓に結び付く事業計画書を作成することができた。



【ミニのぼり】

取組の成果

ニュースレターの配信とネットショップでの新商品事前告知や商品紹介による、取引先の注文増加と新たな販路開拓

- セールスツールが増えたことにより、より効果的な情報発信が図られ、詳細な商品紹介やこれまで対応できなかった地域への販路開拓が可能となり、県内外からの売上向上につながった。

今後の展開

更なる認知度向上と販路開拓に向け、商談会への参加と魅力的な商品開発を目指す

- 県内外への販路拡大の機会として、商談会に積極的に参加し、犬っこ商品の秋田ブランドとしての認知度向上に取り組むとともに、魅力的な商品の企画開発に努める。



【新商品(トートバッグ・ショルダーバッグ)】

○本県問い合わせ先:秋田商工会議所 経営支援課(電話018-866-6677)

基本的施策2 新たな市場の開拓等

事業名 あきたスマイルケア食研究開発事業

県産農水産物を活用した介護食分野での新たな商品開発

企業概要

あぐりこまち株式会社(秋田市)、株式会社田沼屋慶吉(秋田市)、株式会社幸栄丸(にかほ市)、有限会社鈴和商店(秋田市)、男鹿海洋高校(男鹿市)、株式会社白神屋(能代市)、秋田いなふく米菓株式会社(秋田市)、株式会社グランドパレス川端(大仙市)、有限会社みちのくアトリウムプラン(秋田市)、心味(にかほ市)



活用のきっかけ

高齢化の進展に伴う介護食へのニーズの高まり

- 近年の高齢化に伴い、介護食品の販売額の伸びは顕著であり、潜在的なものも含め、今後もニーズは高まるものと予想される。
- 県産農水産物を活用した新しい介護食品を開発し、県内食品産業の振興を図る。

ポイント

総合食品研究センターの食品加工技術を活用した県内企業との連携

- 事業者には総合食品研究センターの技術に移転させることにより、介護食品という新たなカテゴリーでの商品化と販路開拓を図る。

取組の成果

スマイルケア食「青」マークの利用許諾件数等が全国最多

- 農林水産省によるスマイルケア食「青」マーク※の利用許諾件数及び事業者数において、秋田県が全国最多(32件・10社)となった。
- ※「青」マーク…噛むこと・飲み込むことに問題はないものの、健康維持上栄養補給を必要とする方向けの食品
- FOODEX JAPAN2018や県産食材マッチング商談会などで、バイヤー等に積極的にPRすることにより、商品の認知度向上につながった。

今後の展開

元気で長生きできる健康づくりを総合的に推進

- 加齢等に起因する「食事への配慮が必要な人」に対する生活の質の向上と栄養確保の観点から、スマイルケア食の開発と啓発活動による利用普及を図る。



スマイルケア食商品

○事業問い合わせ先: 県秋田うまいもの販売課(電話018-860-2258)
県総合食品研究センター(電話018-888-2000)

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

「安心・安全のYASHIMA」ブランドで海外に展開

企業概要

企業名：矢島木材乾燥株式会社（由利本荘市）

業種：床板製造業

従業員：41人



素材別の住宅用床板材

活用のきっかけ

海外にも通用する床材の製造を強化し、海外販路を開拓したい

- 少子化等の影響により、得意分野であった文化・教育施設用床材の国内需要が減少傾向となり、新規供給先の開拓が課題となっていた。
- 新たな販路開拓に向け、以前輸出実績のあった韓国市場に再チャレンジするため、事業を活用した。

ポイント

オンドル（床暖房）が主流の韓国向け新製品を開発し、建材展示会に出展

- 韓国国内での住宅用内装材に対する高級指向の高まりを好機として、韓国向け（オンドル対応）の新製品を開発。
- 韓国の大規模な建材関係展示会や見本市に出展し、デザイン性や色味を重視する韓国消費者の嗜好に合わせた複数の樹種アイテムを展示するとともに、希望者にはサンプルを配布してPR。

取組の成果

現地代理店と協力し、ソウルの江南エリアにショールームをオープン

- 展示会出展中・出展後の商談により、マンションやホテル向けに納品が決定し、韓国向けの輸出実績が増加した。
- 韓国での受注率が高まってきたことから、総代理店である企業の協力によりソウル市江南区に常設ショールームを開設し、継続的な製品のPRと商談実施を実現した。

今後の展開

「YASHIMA」ブランドの知名度向上を図り、更なる販路開拓・拡大を目指す

- 韓国の消費サイクルや嗜好に合わせた製品の改良・開発に取り組み、高級床板材「YASHIMA」ブランドの定着を図る。
- 台湾への販路拡大を目指し、台湾仕様製品の開発を進める。



ソウルのショールーム

○事業問い合わせ先：県商業貿易課（電話018-860-2218）

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

生産効率と品質向上を図り、
「大仙産」花火玉の全国販売を展開！

企業概要

企業名：株式会社花火創造企業（大仙市）

業種：花火玉製造

従業員：17人



煙火玉自動玉貼装置

活用のきっかけ

「大曲の花火」のブランド力を活かし、全国に「大仙産」花火を供給

- 花火業界は、需要に供給が追いつかず、花火玉等は輸入に頼っているのが現状。
- 海外産は、品質において国産よりも劣り、納期も不安定なため、必要なときに使用できないリスクがある。

ポイント

煙火玉自動玉貼装置の開発により最も人員と時間を要する玉貼工程を自動化

- 煙火玉自動玉貼装置を4台用い自動化することにより、工程に要する作業人員と時間を省力化することが可能となった。
- 同時に生産効率が高まり、量産化を図ることが可能となった。

取組の成果

機械導入による量産化及びコスト削減に成功

- 従来の手作業では、1日1人80～100発の生産にとどまっていたが、機械導入により1人1台で約300発生産することができ量産化が可能となった。
- また、玉貼装置で用いるクラフト紙は速乾性に優れた糊剤を使用することから、乾燥時間が従来の1/3の時間で可能となりコスト削減に成功した。

今後の展開

安定した生産体制を構築し、国内外へ販路を拡大

- 安定した生産体制が構築することにより国内外へ販路を拡大し、売上増加に伴い雇用の拡大が期待できる。
- 「大仙産」花火玉の生産量増加により、地域経済との連携を促進する。



花火玉

○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(非製造業分野)

キッチンカーの導入により新たに飲食業界へ参入

企業概要

企業名: 有限会社佐々木商事(井川町)

業種: 石油販売業

従業員: 3人



完成したキッチンカー

活用のきっかけ

飲食業界への参入により、自社の新たな事業の柱を確立したい

- 従来の燃料販売や店頭でのアイスの販売といった現状の枠組みにとらわれず、地元の食材を加工した商品を開発し、販売することで広域での販路開拓と知名度向上を目指したい。
- そのため、様々な場所に移動して販売が可能となるキッチンカーを導入したい。

ポイント

冷たいものから温かいものまでオールラウンドに対応可能な車両に

- 今後幅広く商品を取り扱うことを見据え、冷たいものから温かいものまで対応できる設備とレイアウトを持つキッチンカーを導入した。
- 取り扱う商品も魅力的なものにするため、試食会を開催して意見を募るなどニーズを調査し、商品開発を行った。

取組の成果

完成したキッチンカーで、県内各地のイベントに出店

- 日本国花苑での「さくらまつり」をはじめ、県内各地のイベントに出店し、販路拡大や知名度の向上に努めた。
- 地元の特産品を活かした商品を提供することにより、地元のアピールにも寄与できた。

今後の展開

魅力的な商品を開発し、さらなる販路拡大に取り組む

- 取り扱う商品をブラッシュアップし、さらに魅力的なものにしていく。
- キッチンカーでの出店のほか、インターネットでの販売も行う。



取り扱い商品の一例

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2244)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 かがやく未来型中小企業応援事業

IoT化したプラズマ切断機導入による アルミ製構造部材の製作

企業概要

企業名:シー・アンド・シー株式会社(小坂町)

業 種:鋼構造物製造業

従業員:45人



プラズマ切断機

活用のきっかけ

今後増加が予想されるアルミ製構造部材分野において新規受注を取り込む

- 高速道路改修における点検歩廊は従来鉄製でメッキ処理されたものを使用しているが、今後は軽くて強度が有り、耐久性の優れたアルミ製が必要となるため、新たな切断機を導入したい。

ポイント

プラズマ切断機の導入により、アルミ材の切断等を可能に

- プラズマ切断機を導入することにより、従来加工出来ないアルミ材の切断が可能となる。
- また、鋼板及びステンレス材の切断に関しても現状より厚いサイズを高精度で切断が可能となり、新たな構造部材の製造依頼に対応可能となる。

取組の成果

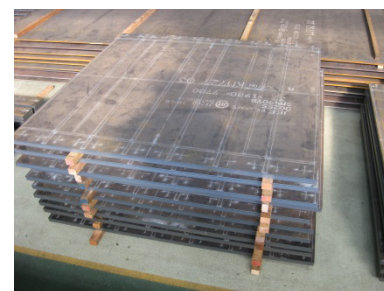
IoT技術の活用による生産性向上及び環境改善

- IoT技術を活用することにより、切断材の仕上がり状況、切断稼働率等全ての動きが確認できるようになり、作業ロスの減少によって、生産性が向上した。
- プラズマ切断機の導入により、鋼板の厚板の切断が可能となり、またスピード・集塵能力も向上し環境改善に繋がった。

今後の展開

アルミ製構造部材の製作の実施

- これまで培ってきた製造技術やノウハウにより、アルミ製構造部材の製作を実施すれば、インフラ整備などの現場において作業効率や耐久性の面で格段に向上する。



プラズマ切断機の使用による切断材

○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 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

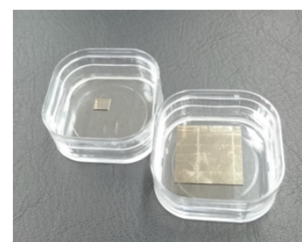
企業概要

企業名:株式会社齊藤光学製作所(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して協力を得ることが出来た。
- 経費負担が軽減されたことにより、販路開拓の取組が出来た。

取組の成果

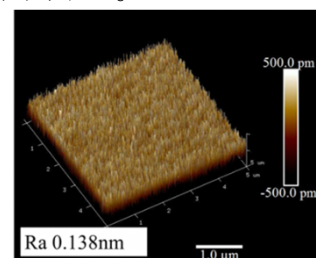
方法の有効性が確認され、新技術開発の方向性が見えた

- 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出来た。
- 技術展への出展により、新たな販路を開拓することが出来た。

今後の展開

更なる技術開発により世界に向けた競争力強化を目指す

- 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: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018-862-3414)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 あきた企業応援ファンド事業

命綱固定金具の新部品開発による販路拡大

企業概要

企業名: 有限会社高橋土木(東成瀬村)

業種: 土木・建築工事の請負

従業員: 4人

活用のきっかけ

雪下ろし作業者の転落を防止したい

- 作業事故防止のため、平成26年に命綱固定金具を開発(実用新案3192243)したが、取り付け金具からの漏水の不安に対して、理解を得られなかった。
- 設置希望者の不安解消のための新部品開発と販路開拓に、ファンド事業を活用した。



商品写真

ポイント

漏水防止のために屋根を傷つけない金具を開発できた

- 屋根を傷つけず、命綱固定金具を取り付けする新部品について、アイデアを具体化し、試作したところ、見込み通りの結果であった。

取組の成果

屋根を傷つけないことが、販路開拓のアピールポイントに

- 屋根からの漏水は、凍結により屋根全体を痛めることになるため、設置する際に最も心配されることだった。
- 試験結果の呈示と展示会参加により、売上向上につながった。

今後の展開

高齢化・豪雪社会への助けになりたい

- 据え付け後、設置者からは様々な要望が寄せられており、今後も利用者の希望に合うような新商品開発を進めていく。



設置 除雪作業

○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 課題解決型介護福祉機器開発事業

高耐久性素材を用いた車椅子用バックサポート及び座シートを開発する

企業概要

企業名:株式会社みらい(秋田市)

業種:補装具製作(車椅子、座位保持装置、意思伝達装置等)

従業員:20人



高耐久素材を用いた車椅子

活用のきっかけ

定められた耐用年数を全うできる丈夫な車椅子を開発したい

- 障害者総合支援法における車椅子の耐用年数は6年と定められているが、実際は経年劣化、摩耗、汚損が激しく、耐用年数に達する以前に修理、交換する実例が多い。
- 定められた耐用年数を全うすることができるような耐久性の高い車椅子を開発するため、本事業を活用した。

ポイント

耐久性の高い軍用素材を用いて車椅子用バックサポート及び座シートを開発

- これまでに開発、販売してきた警察・消防・自衛隊向けの軍用ナイロン素材を使用した製品のノウハウを元に、耐久性の高い車椅子用バックサポート及び座シートを開発した。
- 強度と品質に優れ、他で複製困難なデザインと機能を有している。

取組の成果

国際福祉機器展において車椅子を展示し、評価及び可能性を調査

- 東京ビッグサイトで開催された国際福祉機器展において、国内車椅子メーカーの株式会社松永製作所の協力のもと、試作した車椅子を展示して評価及び可能性を調査した。
- 来場者には全体的に好評を博し、他メーカーからの問い合わせもあった。

今後の展開

展示会への出展と評価・可能性調査の継続

- 希望者には株式会社松永製作所が窓口となって試験的に販売し、メールや文書などにより評価を得る。
- 全国規模展示会への出展を継続し、今後も評価・可能性調査を継続する。



出展した車椅子
(出典:同社Twitter)

○事業問い合わせ先:県地域産業振興課(電話018-860-2246)

基本的施策3 企業競争力の強化

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

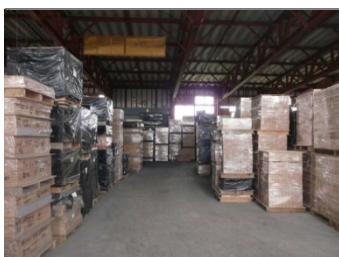
コスト削減と素早い納期対応を目指す

- 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 & 取組の成果

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

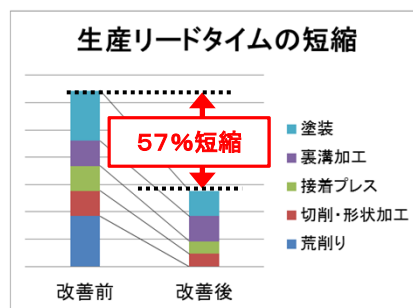
- 仕事量や種類を分析し、平準化して、出荷に合わせた生産計画を作成した。
- 不良低減や停滞時間削減、レイアウト変更によって、リードタイム短縮、省人化を図った。
- ストアを工程間に設けて、後補充式生産で必要な分だけつくる仕組みに近づけた。



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）

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 企業生産性向上支援事業

伝統を明日につなげるものづくり

企業概要

企業名:秋田木工株式会社(湯沢市)

業種:製造業(木製曲木家具の製造および販売)

従業員:79人

活用のきっかけ

利益率の向上を図るため、生産性を向上させたい！

- 2008年のリーマンショック以降長引く不況とともに、ブランド家具品の需要が大幅に低下した。
- シンプル家具品の需要増に対応した新しい生産体制を構築し、「製造工程内の仕掛品の低減」と「製造リードタイムの短縮(受注から出荷に至るまでの時間)」を図り、会社全体の利益率の向上を目指すため、県の産業振興アドバイザーに指導をお願いした。

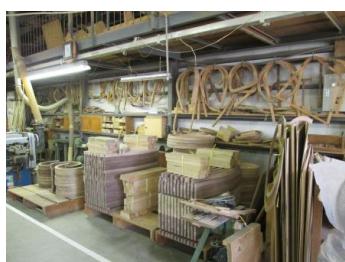


産業振興アドバイザーの改善指導

ポイント&取り組みの成果

工程別に課題を整理し、各々の改善に取り組む！

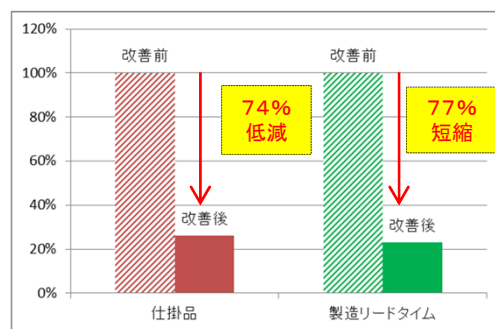
- 乾燥工程の乾燥時間を短縮し、加工時間の短縮を実現した。
- 切削工程の設備配置換えにより、動線(台車運搬距離)の短縮を実現した。
- 穴開け工程における治具のワンタッチ化を行い、段取り替えの改善を行った。
- 工程間にストックストアを設置し、後補充方式の生産体制を実現した。



改善前



改善後



- 上記改善により、「仕掛品の低減(74%)」と「製造リードタイムの短縮(77%)」を実現した。

今後の展開

今後とも継続的な改善に取り組んでいく！

- 顧客ニーズに常に対応していくために、全従業員で一致団結して、多能工化等の更なる生産性向上を目指す。



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)

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

ライン生産による作業効率化

企業概要

企業名: 有限会社秋田味商(潟上市)

業種: 食品製造業(比内地鶏加工品 他)

従業員: 19人

活用のきっかけ

5S・安全・生産性向上へ取り組み、自ら改善できる人財を育成したい。

- 第三者の目で作業工程をチェックしてもらい、より効率的な生産を実現すること、研鑽活動を通じて自ら改善が行える人財を育成するため事業を実施した。

ポイント & 取組の成果

ライン生産への変更により、作業効率化を実現

- 後工程の設備のスピードに同期するよう前工程の作業人数を減らすと共に、配置をライン化したことで、仕掛品の停滞がなくなり、作業時間が削減した。



- 各人が全工程の作業を行っていたが、ライン生産に変更したことで、作業用具や原材料を置くスペースが減り、生産性が向上した。



今後の展開

生産性の更なる向上を目指す

- 資材倉庫の5Sを進め、より使いやすい資材配置と保管を行う。
- 製造目安時間を定め、日々の製造計画を人材配置を含め時間単位で管理する。
- 改善活動を継続しながら『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)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 情報関連産業強化事業(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:172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件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)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 情報関連産業強化事業(情報関連産業商品開発支援事業費補助金)

部品取付作業の負担軽減を図るシステムを開発

企業概要

企業名:株式会社シンタ(秋田市)
業 種:情報サービス業(ソフトウェア開発等)
従業員:12人



活用のきっかけ

部品架け間違い防止システムの開発により、作業者の負担を軽減したい

- 部品実装装置へ部品を取り付ける際、架け間違い防止のために、バーコード読取により正誤判定を行うシステムは他社の既製品にもあるが、規定の順番に全部品のバーコードを読み取る必要があり、作業の負担が大きかった。
- 部品取付作業の負担軽減を図る新たなシステムの開発を目指し、本事業を活用した。

ポイント

画像認識機能により作業時間の短縮を実現

- 画像認識機能により、各部品の取付位置をシステム上で把握することができ、バーコードの読取順と関係なく、位置の正誤判定を行うことができるため、作業時間を大幅に短縮できる。
- 人件費の支援により、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

- 工場においてIT化は急務であり、どの部分で当社の技術を活用出来るか、情報収集ができた。
- 画像処理に関するノウハウの習得や開発スキルの向上につながった。
- 1件が契約済みで、他にも2件程商談中。

今後の展開

機能追加、高品質化による商品価値の向上及び展示会等への出展による更なる販路開拓

- 機能追加、画像処理の高品質化により、商品の付加価値を向上する。
- 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。



小型マイコンボード
Raspberry Piを活用
した商品

○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)

基本的施策3 企業競争力の強化

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

活用のきっかけ

高感度と低^{じょうらん}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の普及により、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がった。

取組の成果

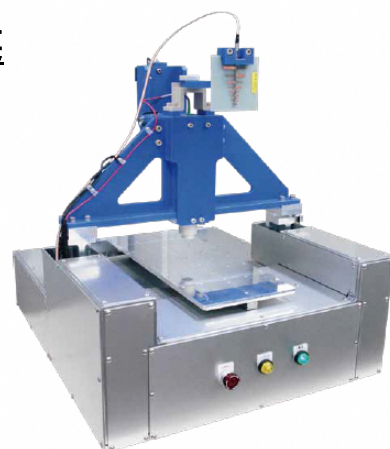
試作機の展示会出展や雑誌広告掲載により市場ニーズを調査

- 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。
- 試作機の雑誌広告掲載(月刊EMC)や展示会出展(セミコンジャパン2018)により市場ニーズ調査を行ったところ、多数の問い合わせやデモ希望あり。

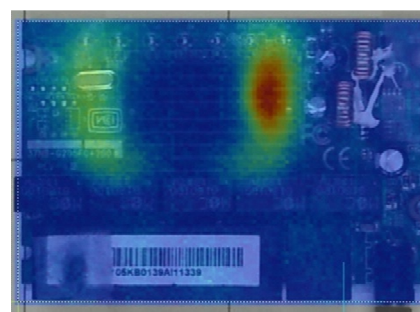
今後の展開

本技術を活用した測定機器の様々な商品群を上市する

- 展示会でニーズが高かった範囲(30cm×20cm)が測定可能な製品を3年以内に販売したい。
- 実機デモや通信機器等の展示会への出展を引続き行い、さらに完成度を高めた新商品の開発に繋がっていく。



新規電磁波ノイズ測定の新試作機



試作機による電磁波の強度マッピング
サイズ100mm×70mm

○事業問い合わせ先: 県あきた未来戦略課(電話018-860-1262)

基本的施策3 企業競争力の強化

事業名 民間観光宿泊施設魅力向上支援事業

高齢者、障害者の利便性向上と満足度の向上を図る

企業概要

ぼうじょそう
企業名:株式会社茅茹荘(鹿角市)
業種:旅館業
従業員:19人

活用のきっかけ

「人に優しく・地域に優しく」という理念を目指して

- これまでに、エレベーターの設置やトイレの改修を行い、高齢者、障害者の利便性を高めてきた。
- それでも、浴室は入り口に段差があり、浴槽も60センチほどの高さがあるため、高齢者、障害者にとって利用しにくい状況であった。

ポイント

バリアフリーに対応した浴室の新設

- 多くの人が安心して利用できる浴室となるように、「段差のない入り口」、「高さを30センチに抑えた浴槽」、「転倒防止の手すりの設置」、「車椅子でも移動しやすい脱衣場」を整備した。

取組の成果

高齢者、障害者の利用が増加

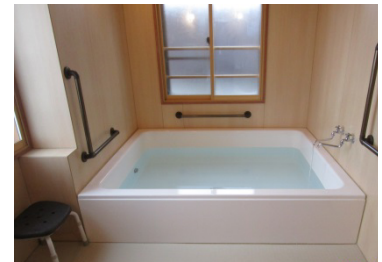
- 浴室の新設やエレベーター等の改修により、高齢者、障害者のお客さまにもより安心して宿泊していただけるようになり、宿泊客の満足度向上につながっている。

今後の展開

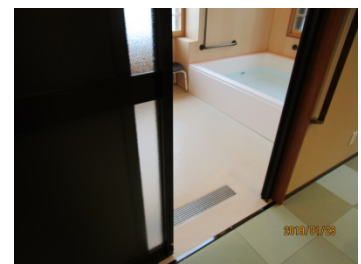
JR鹿角花輪駅前という立地を活かし、地域の観光振興に寄与したい

- 電車やバスの公共交通機関が利用しやすく、飲食店街も近いことから、鹿角地区の旅行の拠点として多くの方々に活用いただき、周辺の観光を楽しんでいただきたい。

○事業問い合わせ先:県観光戦略課(電話018-860-1462)



今回整備した浴室



段差がない浴室入口のドア



車椅子での利便性を考えた洗面台

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**

起業体験プログラムにより高校生の起業意識を醸成

企業概要

事業者名: 一般社団法人Sail on Japan(横手市)

業 種: キャリア教育業

実施学校: 横手清陵学院高等学校・平成高等学校



事業計画発表の様子

活用のきっかけ

起業体験プログラムにより、若者の夢の実現を応援したい

- 若者に、自らの夢を積極的に実現する手段として「起業」という方法があることを知ってほしい。
- 平成26年から由利本荘地区で実施されている「JPX起業体験プログラム」を参考に、横手地区においても起業体験を実施し、起業意識の醸成や起業家としての資質や能力の育成を行いたい。

ポイント

高校生が実際に企業の設立から解散までを体験するプログラムを実施

- 実際に地元住民へ販売することを軸に、企業の設立から解散までを一通り体験するプログラムを実施することで、参加者自身が工夫を凝らし、責任を持って商品を提供する機会となった。
- 地域起業経営者等との交流・協力を得ることで、地域経済を学べるほか、地域におけるネットワークを構築することができた。

取組の成果

新たな事業を創出する力を身につける機会を提供

- 高校生が起業を体験することで、ビジネス・経営の流れや面白み、厳しさを学び、起業・創業の選択肢を知る機会を提供できた。
- 参加した高校生のチャレンジ意識や生きる力の向上につながり、将来実際に起業し、新たな製品やサービスを創出することができる人材の育成が図られた。

今後の展開

地元学校等に協力を得ながら、範囲を広げ、より多くの若者の参加を目指す

- 今後も関係する学校や地元企業経営者等の協力を得ながら、実施する地域や規模を広げ、多くの高校生等に起業体験を体感してもらいたい。



模擬店出店の様子

○事業問い合わせ先: 県商業貿易課(電話018-860-2244)

基本的施策4 新たな事業の創出

事業名 あきた起業促進事業

有名洋菓子店で修業して腕を磨いたパティシエが開業

企業概要

企業名:パティスリーハラタ(潟上市)

業種:製造小売業(洋菓子専門店)

従業員:3人

支援団体:秋田商工会議所



店内の様様

活用のきっかけ

地域の皆様に親しまれる洋菓子専門店を開くため、起業全般の知識を習得したい

- 県内老舗洋菓子店で修業し、その後兵庫県の有名洋菓子店でさらに腕を磨いた後に県内にUターン。パティシエとしての知識と技術は身についたものの、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て知識を習得後、秋田県起業支援補助金の申請書作成支援を依頼した。

ポイント

経営の基本および顧客獲得のための手法を学ぶ

- あきた起業塾に参加したことにより、会社経営の基本、顧客獲得のための手法を学ぶことができた。
- 補助金を申請するにあたり、専門家及び経営指導員の支援のもと、市場分析、基本コンセプト、マーケティング戦略を活かした事業計画書を作成した。

取組の成果

補助金に採択、地域が長年待ち望んでいた本格洋菓子専門店がオープン

- 事業計画書の内容が評価され、秋田県起業支援補助金の採択が決定し、人件費および店内改装費に充当することができた。
- 周辺地域に洋菓子専門店がなかったことから住民の期待度が高かったこともあり、オープン後はケーキの製造が追いつかなくなるほどの顧客が訪れている。

今後の展開

パティシエを目指す若い方の受け皿になりたい

- パティシエを目指す若い方の受け皿となり、技術・レシピ・マナーを習得させ、将来的には独立してお店を開業できるよう支援をしていきたい。
- 潟上産や県内の食材にこだわり、地域の魅力をPRしたい。



ショーケースに並ぶケーキ

○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 起業者を呼び込める商店街づくり支援事業

空き店舗を活用した新事業創出により商店街を活性化

市町村名

男鹿市(船川商店街)・美郷町(六郷商店街)

活用のきっかけ

男鹿市

- 複合観光施設のオープン等による関係人口の増加をチャンスととらえ、商店街の活性化につなげたい。

美郷町

- 町最大の商店街のにぎわい創出により、町全域の活性化を図りたい。

空き店舗見学
(美郷町)



ポイント

商店街の若手人材が、先進事例やノウハウを学び、空き店舗の活用に主体的かつ継続的に取り組む。

- ワークショップを開催し、目標の描き方、起業者を呼び込む方策等の習得。
- 商店街の若手人材が、起業者を呼び込むため、空き店舗の活用方法や商店街の魅力等について公開でプレゼンテーションを行った。
- 起業者の選定方法や開業までのプロセスについて、専門家による指導・助言等の支援を受けた。

取組の成果

空き店舗を活用した起業・開業の動きが見られる。

- 商店街の若手人材が、空き店舗の所有者に代わって活用方法を話し合い、起業者を呼び込むための方策を話し合う等、商店街の活性化に積極的に取り組んでいる。
- 各商店街で、リノベーションによるまちづくりが動き出している。

今後の展開

成功事例を作り、空き店舗のさらなる解消に取り組む。

- 事業で学んだノウハウ等を活かして、空き店舗の解消に取り組む。
- 商店街の若手人材が中心となり、商店街の活性化に継続的に取り組む。



ワークショップの様様
(男鹿市)

○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 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による、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、寿次郎ブランドが世界に知れ渡った。

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活用

事業名 あきた農商工応援ファンド事業

にかほ市の魚「鱈」しよつづるを活用した「白だし」の開発

企業概要

企業名: 日南工業株式会社(にかほ市)

業種: 食品製造業 従業員: 37人

企業名: 秋田県漁業協同組合(秋田市)

業種: その他の海面漁業 従業員: 100人



鱈しよつづる
(商品名: うわてん)

活用のきっかけ

市の魚「鱈」のブランド化を目指す

- にかほ市では鱈を市の特産として位置づけ、「市の魚」と制定しており、毎年2月には多くの観光客で賑わう「掛魚まつり」(別名たらまつり)が開催されている。
- 日南工業株式会社では、鱈のブランド化を目指すため、自社の醸造技術を活用し、匂いの少ない汎用性の高い「鱈しよつづる」を開発するとともに、多様な商品化や販路開拓を目指した。

ポイント

「あきた農商工応援ファンド事業」に採択

- 「鱈しよつづる」の原材料は匂いの少ない高級魚である「真鱈」と「食塩」のみで、添加物不使用であり、上品で旨みがあることから、平成27年から29年の3ヶ年にわたり、あきた農商工応援ファンド事業を活用し、商品開発や販路開拓に取り組んだ。

取組の成果

鱈しよつづる白だしの開発と販路開拓

- あきた農商工応援ファンド事業を活用し、鱈しよつづるが味の決め手である「白だし」を開発し、小売・業務用向けの商品ラインナップ化を図るとともに、首都圏・県内展示会に参加するなどして、販路開拓に取り組んだ結果、首都圏の大手ユーザーと取引が成立した。

今後の展開

さらなる「鱈しよつづる」の活用

- 現在、「鱈しよつづる」は県内外食品事業者20数社が鍋やラーメン、スイーツなど様々な商品を開発し、新たな特産として、多様な商品化を図っている。



白だし

○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 働き方改革実践支援事業

年間休日数を増やし残業時間は減らす 生産性を上げるための着実な取組

企業概要

企業名: 東光コンピュータ・サービス株式会社
(大館市)

業 種: 情報通信業

従業員: 66人



取組のリーダー

活用のきっかけ

残業を減らし、年間休日数を増やすため、生産性の向上を図る

- 完全週休2日制とするため、徐々に年間休日を増やしているが、残業を減らしつつ、休日を増やすため、生産性の向上が課題となっていた。
- これまでも、働き方改革の先進企業の事例を取り入れ、「集中タイムの設定」「ノー残業デーの設定」「お客様とのWEB会議」を導入してきた。
- 業務効率化を実践的に学ぶことが、さらなる生産性向上につながると考え講座に参加した。

ポイント & 取組の成果

業務の棚卸しで、ムダな作業を減らす

- 今の働き方を把握するため、手始めに、一部門で業務の棚卸しを実施。
個人毎の業務の偏り、仕事の優先順位付けが明確となった。
- 週初めに週間業務をレビューする事で、仕事の優先順位について意識を合わせることが出来た。
- 作業指示する側が、作業内容と成果物を明確に指示する事で、後戻り作業が減少した。

今後の展開

日中に業務に集中できる環境を構築し、生産性の更なる向上を目指す

- 今回の活動を全部門に波及させる。
- 重要度、緊急度で業務の優先順位付けを行い、「やらなくてもいい仕事はやらない」選択もしていく。
- 現在試験実施中のサテライトオフィス勤務の活用を進める。



集中タイム実施中

○事業問い合わせ先: 県雇用労働政策課(電話018-860-2334)

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在職者訓練の実施

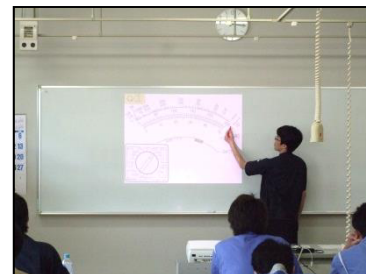
対象者

主に中小企業で在職している方

活用のきっかけ

企業が求める人材を育成したい

- 秋田県が社会経済の活力を維持し発展させていくためには、産業を支える人材の育成が重要であり、各企業の長期的な視点に立った従業員の育成が課題となっている。
- そこで、在職者に対して、技術革新、産業構造の変化等に対応する技能及び知識を習得させるための訓練を実施し、企業が求める人材の育成を図っている。



講義の様子

講座の内容・ポイント

受講料無料の各種訓練を実施

- 県立技術専門校において、企業ニーズに対応した様々なコースの訓練を実施。いずれの訓練も受講料は無料で、テキスト代のみ徴収している。
- パソコン活用技術のほか、小型車両系建設機械の運転の業務に係る特別教育や、高所作業車の運転の業務に係る特別教育など、実践的なコースを各2日間の日程で実施。
- 企業や団体等からの個別の要望に沿ったオーダーメイド型の訓練も実施している。

取組の成果

新入社員や中堅社員等のスキルアップにつながる

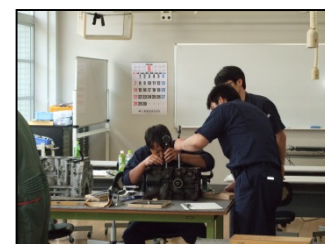
●研修後のアンケート結果(受講生)の抜粋

- ・リスクアセスメントを受講し、グループで話し合いをしながらリスクを検討することの大切さを学びました。とても良い機会になりました。
- ・シリンダーゲージの使い方やエンジンの分解など、普段の作業では体験できないことを学び、大変有意義な講習と感じました。
- ・2日間の講習で、テキストの内容以外にも、実用的な操作方法や注意事項等のポイントを確実に覚えることができました。

今後の展開

最新のニーズに応える人材の育成を支援

- ものづくり産業に係るIT関連の在職者訓練コースの充実・強化に向けた調査・研究を行い、ニーズを反映した訓練の実施に努める。
- 中高年齢者を始めとした幅広い年齢層の在職者が、さらなるスキルアップを図ることのできる訓練の実施を目指す。



実習の様子

○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 食品産業人材育成事業

商品の開発・製造から市場展開までの戦略構築等を実践する人材を育成する「あきた食品事業マネジメント力講座」の実施

対象者 県内の食品製造事業者

事業実施のきっかけ

地域の食品産業を牽引する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図るため、商品の開発から市場展開までを担う人材や生産性向上等に資する製造管理手法を実践する人材を育成する講座を実施するに至った。



講義の様子

講座の内容・ポイント

講義に加えて、趣向を凝らした演習、グループ討議や「マーケティング戦略」の作成など、多彩なカリキュラムの実施

- 経験豊富な講師による講義と、グループ討議によるSWOT分析や演習なども含めた実践的なカリキュラムを7日間かけて実施した。講座の集大成として、講師の助言を受けながら「マーケティング戦略」や「工場改革計画」を作成することにより、受講者の実践力が養われた。

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組も現れた

- 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80名を超え、他の修了者が持つ加工技術や製品を活用した商品開発等の連携が多数生まれている。また、修了者有志によりOB会が組織され、研鑽活動を行っている。

今後の展開

引き続き地域の食品産業を牽引する人材の育成を支援し、食品事業者の基盤強化を図る

- 県内食品産業が抱える、県内市場の縮小や低い生産性などの課題を踏まえ、県外への市場展開や適正な製造管理を実践する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。



生産性向上演習

○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 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
一般社団法人 雄勝建設業協会
一般社団法人 秋田県仙北建設業協会
一般社団法人 北秋田建設業協会
一般社団法人 能代山本建設業協会

※ 女性ネットワーク組織設立順



あきた建設女性ネットワーク「クローバー」
公式応援キャラクター

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するため、各地域で女性ネットワーク組織を設立する。
- 高校生との意見交換会や各地域が連携して、キャリアアップ研修会を開催する。

取組の成果

女性にターゲットをおいた活動の拡大

- 29年度の平鹿地域「SAKURA(さくら)」に続き、30年度は新たに県内4地域で女性ネットワーク組織が設立され、取組の輪が広がっている。
- 「建設女子会」を開催し、女子高校生と建設現場で活躍する女性が意見交換を行うことで、建設産業の魅力を直接伝えることができた。

今後の展開

女性活躍ネットワークの拡大

- 建設産業で女性が活躍していることに理解が広がっており、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。



「建設女子会」(平鹿建設業協会)

○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。

<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 (TEL018-860-5610) <センター内> 秋田県よろず支援拠点 (TEL018-860-5605) あきた産業デザイン支援センター (TEL018-860-5614) 秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 (TEL018-860-5624)	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） 秋田県商工会連合会 (TEL018-863-8491) 及びお近くの各商工会	中小企業の経営改善や記帳・決算申告、創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 (TEL018-863-8701)	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

秋田商工会議所 (TEL018-863-4141 代表)	大曲商工会議所 (TEL0187-62-1262)
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 (TEL0185-52-6341)	湯沢商工会議所 (TEL0183-73-6111)

●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 (TEL018-883-3551) 各商工会議所（※連絡先は欄外参照） 秋田県商工会連合会 (TEL018-863-8491) 及びお近くの各商工会 秋田県中小企業団体中央会 (TEL018-863-8701)	中小企業の事業承継に関する相談、専門家の紹介、企業情報の集積、関係機関との連携など

●技術・研究

支援機関名称	具体的な支援内容等
【工業等】 秋田県産業技術センター（Tel018-862-3414）	工業製品等の製造・開発に関する技術相談、設備利用、受託研究、共同研究、人材育成など
【食品関連】 秋田県総合食品研究センター（Tel018-888-2000）	農水産物の加工や利用、発酵食品や微生物利用に関する技術相談、設備利用、共同研究、受託研究、人材育成など
【木材関連】 （公財）秋田県木材加工推進機構（Tel0185-52-7000）	木材利用・加工に関する技術相談、情報提供、性能試験の受託など
秋田大学 産学連携推進機構（Tel018-889-2712）	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 秋田キャンパス（Tel018-872-1557） 本荘キャンパス（Tel0184-27-2947）	工学、バイオ・農学、木材等に関する技術相談、技術指導・助言、受託・共同研究、人材育成支援など
秋田工業高等専門学校 地域共同テクノセンター（Tel018-847-6106）	技術相談、共同研究、受託研究など
秋田産学官ネットワーク（Tel018-889-3004）	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（Tel018-896-7366） 日本貿易振興機構（ジェトロ） 秋田貿易情報センター（Tel018-865-8062）	海外及び県内での商談会開催、海外見本市参加支援、海外ミッション派遣、輸出販路開拓、海外進出先での支援、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（Tel018-863-9011）	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（Tel018-862-3510）	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わせ先】

秋田県産業労働部 産業政策課

〒010-8572 秋田市山王三丁目 1－1（県庁第二庁舎 3 階）

TEL：018-860-2214

FAX：018-860-3887