

[令和5年4月版]

「秋田県中小企業振興条例」 支援施策活用事例集



 @ganbakke3_akita

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	
大館市御成町二丁目商店街振興組合	1
○産業デザイン活用促進事業	
株式会社ユーイーアイ（製靴業）	2
○知的財産有効活用事業	
株式会社鈴木又五郎商店（卸・小売業）	3
○産業技術センターの技術支援（共同研究・受託研究事業）	
株式会社コシヤマ（建具製造業）	4
○秋田産学官ネットワーク推進事業	
秋田県醗酵工業株式会社（酒類製造業）	5

2 基本的施策2 新たな市場の開拓等

○専門家派遣事業	
ORAE（オラエ）プロジェクト（木製品製造業等）	6
○専門家派遣事業	
居酒屋 勘乃（飲食サービス業）	7
○小規模企業者元気づくり事業	
有限会社フォトアイアイエス（貸衣装業）	8
○小規模企業者元気づくり事業	
株式会社飛良泉本舗（酒類製造業）	9
○食品事業者躍進支援事業	
株式会社神室のめぐみ（製麺製造業）	10
○時代に対応する新たなコメ加工産業創造事業	
コメ加工品の商品開発、販路開拓に取り組む食品事業者等	11
○あきた食のチャンピオンシップ開催事業	
有限会社鼎家、株式会社男鹿ぜん吉、株式会社エス、他	12
○総合食品研究センター技術支援事業	
秋田県酒造組合 県内34社（清酒製造業）	13
○県内企業輸出促進応援事業	
協和精工株式会社（精密刃工具製造販売・腕時計製造販売業）	14

3 基本的施策3 企業競争力の強化

○専門家派遣事業

ハミングカード協同組合（小売業・サービス業等）・・・・・・・・・・ 15

○DX加速化プロジェクト形成事業

株式会社ゼロニウム（情報サービス業）・・・・・・・・・・ 16

○デジタル牽引企業創出支援事業

株式会社エスツー（情報サービス業）・・・・・・・・・・ 17

○デジタル技術活用に向けた伴走型支援事業

特定非営利活動法人 ホームホスピス秋田（福祉・介護業）・・・・・・・・ 18

○デジタル技術活用シーズ・ニーズマッチング事業

横手商工会議所（経済団体）・・・・・・・・・・ 19

○企業内デジタル人材育成事業

本荘電気工業株式会社（電気設備工事業）・・・・・・・・・・ 20

○伴走型ものづくり中核企業育成支援事業

株式会社共進（精密機械部品製造業）・・・・・・・・・・ 21

○かがやく未来型中小企業応援事業（製造業）

有限会社大綱食品（食品製造業）・・・・・・・・・・ 22

○新事業創出・業態転換等支援事業（非製造業）

株式会社元氣屋（飲食業）・・・・・・・・・・ 23

○あきた企業応援ファンド事業

システムハウス篠建（建設業）・・・・・・・・・・ 24

○企業生産性向上支援事業

藤島木材工業株式会社（製造業）・・・・・・・・・・ 25

○ヘルスケア・医療機器等開発支援事業（開発型）

株式会社Local Power（化学製品製造業）・・・・・・・・・・ 26

○ヘルスケア・医療機器等開発支援事業（協業型）

株式会社アルファシステム（情報通信業）・・・・・・・・・・ 27

○ヘルスケアビジネス創出ワークショップ開催委託事業

ヘルスケア関連企業 41社・・・・・・・・・・ 28

○食品事業者生産性向上支援事業

天寿酒造株式会社（酒類製造業）・・・・・・・・・・ 29

○食品加工機器県内発注モデル支援事業

東商事株式会社（食用油脂製造業）・・・・・・・・・・ 30

4 基本的施策4 新たな事業の創出

○あきた起業促進事業

酒のまるけん（酒小売業）・・・・・・・・・・ 31

5 基本的施策5 地域の特性に応じた事業活動の促進

○秋田県伝統的工芸品等振興事業

大館曲げわっぱ協同組合 32

○あきた農商工応援ファンド事業

秋田県味噌醤油工業協同組合 33

6 基本的施策6 人材の育成及び確保

○職業能力開発支援事業 34

○食品産業人材育成事業

県内の食品製造事業者等 35

○建設産業女性活躍ネットワーク事業

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、一般社団法人 秋田中央建設業協会、
一般社団法人 由利建設業協会、一般社団法人 鹿角建設業協会 36

<資 料> 秋田県中小企業振興条例 37

<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

商店街の魅力向上に向けたアクションプランの策定・実行

企業概要

組合名:大館市御成町二丁目商店街振興組合(大館市)

業 種:商店街振興組合

組合員:38人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会



作成した組合のロゴマーク

活用のきっかけ

アーケード撤去後の商店街を元気にしていきたい

- 当組合は平成27年のアーケード撤去の際に商店街の将来ビジョン及び事業を策定したが、具体的な取り組みには至っていなかったため、中央会の指導員からアクションプランの策定を通じて実践につなげるよう提案を受けた。
- 将来ビジョン実現に向け具体的なアクションプランを策定するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

商店街を象徴するロゴマークを作成

- アクションプランの実行を確実なものとするため、商店街の象徴となるロゴマークを作成して周辺地域へアピールするとともに、商店街構成店舗の取り組み意欲向上にも役立てることとした。

取組の成果

ロゴマークや店舗紹介パンフレット、レンタル傘の作成など、次々とプランを実行

- アクションプランを策定した後、実行委員会を立ち上げ、そこでの議論を通じて商店街のキャッチフレーズ「ニコリピース 御成町二丁目通り」を確立し、それを象徴するロゴマークを作成した。
- ロゴマークの完成を記念したイベントを開催するとともに、店舗紹介パンフレットの作成や傘の無料レンタルサービスなどにも着手するなど具体的なアクションにつながっている。

今後の展開

更なる取り組みで商店街の魅力を創出していく

- 今後は作成したツールを活用していくほか、ロゴマークを配したタペストリーの製作と設置なども検討しており、魅力創出に向けて今後も様々な取り組みを行っていく。



作成した店舗紹介パンフレットとレンタル傘

事業名 産業デザイン活用促進事業

自社ブランド開発による新たな事業の柱の構築

企業概要

企業名:株式会社ユーイーアイ(大仙市)

業種:製靴業

従業員:25人

支援団体:(公財)あきた企業活性化センター



初となる自社ブランド「SEAM SHOES」

活用のきっかけ

自社ブランド開発により、OEMに左右されない新たな事業の柱を構築したい

- OEM専業だったが、そのシェアを海外工場に奪われ、売り上げが低迷していた。さらに、コロナ禍による革靴の需要激減により状況は悪化の一途を辿っていた。
- 自律的な成長が期待出来る自社ブランドの開発にあたり、ヒントを求め本事業によるセミナーを受講した。

ポイント

アパレル・生活雑貨業界に造詣の深い専門家とのマッチング

- 商品開発・ブランディング・販路開拓に実績があり様々な販路へのコネクションも有する専門家をマッチング。
- 既存の革靴の販路だけに留まらないコンセプトを有するブランド・商品を開発することでOEM製品とは異なる市場へのアプローチが可能となった。

取組の成果

積極的な露出により、新たな販路・新規顧客の開拓を達成

- SNSでの告知期間を経て、クラフトマーケットに出展、その後商談会にも参加。高評価を得て昨年の10月の販売開始以来、販売希望のショップ等からの問合せが多数寄せられている。
- これまでのOEM製品とは異なる卸先、複数社との取引が決定した。

今後の展開

更なる新規顧客の開拓を目指し、生産体制・商品ラインナップの拡充を図る

- 当初、男性用として開発したが、商談会などで女性用のモデルを求める声が複数あった為、これに応える商品開発を実施。
- 在庫不足による失注を防ぐ為、生産体制の拡充を目指す。



直販の為のECサイトも作成

事業名 知的財産有効活用事業

登録商標の活用で事業推進

企業概要

企業名: 株式会社鈴木又五郎商店(湯沢市)

業種: 卸・小売業

従業員: 10人

支援団体: (公財)あきた企業活性化センター



乳酸菌入り HAPA RICE レトルト米飯

活用のきっかけ

自社商品を開発。商品名やパッケージデザインの知財を保護したい

- 1870年の創業以来、肥料、農薬、飼料、農業資材、米、飲料、アルコール類、うどん、塩の卸問屋を営んでいる。
- あきたこまちの玄米と白米を食べやすい配合でミックスしたお米の商品名「HAPA RICE」(商標登録第6222031号)やパッケージデザインの知的財産権の保護について知財総合支援窓口にご相談。(「HAPA」は七代目が居住していたハワイの言葉で「混血、ミックス」の意)

ポイント

商標登録と関連する商品群のブランド戦略

- 専門家(弁理士)を交えて商品名やパッケージデザインの知的財産権をどのように保護したらよいか費用対効果を考えながら検討した。
- 商品名「HAPA RICE」とハウスロゴマーク「又(カネ)」(商標登録第6224318号)を商標登録。
- HAPA RICEに乳酸菌を加えたレトルトご飯など、関連する商品群のブランド戦略を検討した。

取組の成果

積極的な営業活動へとつながり知名度向上、売上増加

- 社員に自社及び商品へのブランド意識が芽生え士気も高まった。
- マスコミやメディアに取り上げられる機会が増え、商品及び会社の知名度が向上した。
- 電話等での引き合いが増え、特定の月に集中していた米穀部門の売上が他の月でも増加。

今後の展開

ブランド育成と商圏拡大

- 知的財産を生かして自社ブランドの育成・構築を目指す。
- 首都圏や関西圏にも進出し、機会があれば海外へも売り込んでいきたい。



玄米と白米のブレンド米 HAPA RICE

○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

産業技術センター技術支援（共同研究・受託研究事業）

オーダーメイド秋田杉製高耐久玄関ドアを商品化

企業概要

企業名：株式会社コシヤマ（能代市）

業種：建具製造

従業員：15人

活用のきっかけ

地域資源である秋田杉製玄関ドアの耐久性を検証したい

- 「現代の生活にあったスタイル」に溶け込ませるために柔らかく傷つきやすい秋田杉の強度の向上に成功。商品化に向け産業技術センターと共同で特性評価試験を実施し、耐久性を検証した。公益財団法人あきた企業活性化センターのあきた中小企業みらい応援ファンド事業も活用した。



玄関ドア「REFORT」

ポイント

産業技術センターの機器を活用し、耐候性と塗装の色落ちを評価

- 紫外線照射に対して、製品や材料がどれだけ劣化するかを試験する「耐候性試験装置」により、自然環境に起因する劣化への耐性を短時間で評価した。
- 各種試料の表面色の精密測定によって数値で色の評価を行う「色彩色差計」を使用し、耐候性試験後の塗装の色落ちを評価した。

取組の成果

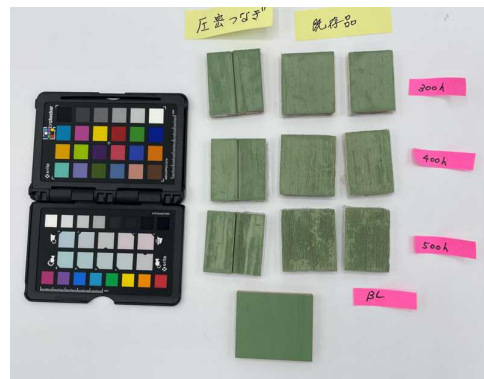
ドアの耐候性が向上し、色落ちがしにくくなった

- 幾度もの色落ち試験を実施することで、最適な加工条件を確立し、秋田杉の木質感を活かしつつも、従来品と比べ2倍以上の耐久性を実現した。
- 性能評価時間を短縮することで新製品の早期開発を実現した。

今後の展開

秋田杉を国内外にも広めたい

- 首都圏への納入も視野に入れ、その後は海外への販路拡大も行っていきたい。
- 性能とデザイン性を両立させた世界に一つだけの玄関ドアとして売り込んでいきたい。



耐候性試験後の比較

事業名

秋田産学官ネットワーク推進事業

大学等の研究シーズと県内企業ニーズのマッチング

企業概要

企業名: 秋田県醗酵工業株式会社（湯沢市）

業 種: 食品製造業（酒類製造）

従業員: 72人（R4. 12. 31時点）

支援団体: 秋田産学官ネットワーク



秋田県醗酵工業(株) 本社

活用のきっかけ

近年ブームになっているクラフトジンを開発したい

- 秋田産学官ネットワーク事務局員から、上松仁教授（秋田高等専門学校、略称秋田高専）の研究プロジェクト「秋田発のクラフトジンを開発する」コンソーシアムへの参加について相談を受けた。
- クラウドファンディングにより調達した研究費の返礼品（クラフトジン）を製造する役割として、コンソーシアムに参加した。

ポイント

あきた産学官ネットワークのコーディネータ会議で組織を超えてプロジェクトを総合支援

- ネットワークのコーディネータ会議で研究プロジェクトをプロデュース。野下浩二助教（秋田県立大学）の化学分析技術、西野智路准教授（秋田高専）の蒸留技術、県総合食品研究センターのスギの葉の香り抽出技術と、秋田県醗酵工業株式会社の焼酎で培った製造技術を組み合わせて本格的なクラフトジンを開発した。
- 併せてアグリビジネス創出フェアやあきた産学官連携フォーラムに出展し、市場ニーズを調査。

取組の成果

累計販売本数6万9千本達成（瓶と缶の合計、R5. 2. 28時点）

- 蒸留の初めと最後に出てくる不純物等は廃棄し、高品質な部分のみを贅沢に使用。
- あきた食のチャンピオンシップ2020や新東北みやげコンテスト2020で入賞、また、東京ウィスキー&スピリッツコンペティション2021で最高金賞、同2022で金賞を受賞し、県内外の販路開拓につながった。
- 当初の500mL瓶の他にお土産やジンの初心者の方でも試しやすい小容量の200mL瓶と350mL缶のハイボールをラインアップ。

今後の展開

秋田杉GINの高級ブランド確立に向けて更なるイメージアップを図る

- 高品質なジンを製造するため、今後もクラフトマンシップを重視。
- また、高級ブランド確立に向けて、さらなる品質の向上を目指す。



商品開発した秋田杉GIN

事業名 専門家派遣事業

県内木工事業者の振興・発展のため、県産木工製品のブランド力向上と販路拡大を支援

企業概要

団体名: ORAe(オラエ)プロジェクト

業 種: 木製品製造業 等

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会

活用のきっかけ



ORAe(オラエ)ブランドロゴ

産学が連携し、継続的な受注獲得を図りたい

- 当プロジェクト参加事業者はこれまで、国内外の大規模展示会に参加してきたが、安定的な受注獲得に至っていない状況下にあった。また、県内業界の振興には人材育成が不可欠であるため、秋田公立美術大学と連携し、学生の実践経験の場を提供したいとの考えがあった。そこで、中央会に相談したところ事業活用の提案を受けた。

ポイント

ミーティング・研修会を通じて活動方針が定まり、展示会を開催

- 参加事業者16社と秋田公立美術大学学生によるミーティングや外部講師を招聘しての研修会・懇談会を複数回開催。
- 活動を広く発信するため、HPを開設し、活動概要や事業者紹介のほか、受注ページも設置し作り手と消費者が繋がる仕組みも構築した。
- 秋田市「エリアなかいち」にて展示会を開催。学生がデザインに参加した商品を含む、当プロジェクトの商品40点余りを県民に紹介した。展示会ではマーケティング調査として来場者アンケートを実施した。



展示会の様子

取組の成果

ORAeの活動で業界の交流が生まれ、製品プロジェクト「アキタファニチャー」が発足

- 当プロジェクトにより、個々に活動していた県内の優秀な木工事業者や学生が一体となって木工製品の付加価値向上に取り組んだ。各自の活動が可視化され、活発な交流が生まれた。
- 学生と事業者との交流により、参加事業所へ学生が就職した事例も生まれた。
- 「森と木の国アキタから木に囲まれた心豊かな暮らしを届ける」を理念とする木工製品プロジェクト「アキタファニチャー」を立ち上げた。

今後の展開

受注ページによる商品の直接販売を開始しながら新たな商品開発に取り組む

- 展示会で実施した消費者向けアンケート調査結果を活用し、HP内に併設された受注ページを改良しながら商品が安定的に売れる仕組みを構築する。
- 産学及び外部との連携を強化し新たなアキタファニチャーラインナップ作品を創出する。
- ブランドの浸透には時間を要するため、今後5～10年程度の時間をかけ、5大家具産地に匹敵する木工製品ブランドを醸成する。

○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

レトルト商品「おや鶏煮」の開発と新たな販路の拡大

企業概要

企業名: 居酒屋 勘乃(由利本荘市)

業種: 飲食サービス業

支援団体: 由利本荘市商工会／秋田県商工会連合会



新たに開発した「おや鶏煮」

活用のきっかけ

「おや鶏煮」をレトルト商品化し、ご家庭で味わってほしい

- 当店人気メニューで由利本荘地域のソウルフードである「おや鶏煮」を、店内提供のほかレトルト商品化してお持ち帰り、お土産用に提供したい、と思っていた。
- 商談会出展をきっかけに、商品ブラッシュアップ、パッケージ、見せ方など、より良い商品開発のため専門家派遣を活用した。

ポイント

取組内容、スケジュールが明確になり、納得のいく商品開発ができた

- 店内提供と変わらない「うまみ」「食感」になるよう、レトルトパウチにした試作品を数種類検討した。
- PR効果を高めるため、パッケージ、商談会での見せ方など、提案を受け実行した。
- 保健所への許可申請、細菌検査など、スケジュールに合わせて取り組んだ。

取組の成果

地元の道の駅等への販路拡大により、売上確保につながった

- 商談会出展後、新聞で「おや鶏煮」が取り上げられ、多くの注文につながった。
- 地元の道の駅や宿泊施設での委託販売が決定し、お土産品としての認知度向上、売上にもつながっている。

今後の展開

売上データ活用による生産量拡大と新商品開発

- 委託販売先の売上数や購入時期等、売上データを分析し、季節やイベント等による交流人口増加を見込み生産量を検討する。
- 他メニューのレトルト商品開発を視野に入れ、さらなる販路開拓とお土産品としての広告宣伝を実施する。



居酒屋勘乃 店舗

○事業問い合わせ先: 秋田県商工会連合会(電話018-863-8491)

事業名 小規模企業者元気づくり事業

アフターコロナを見据えた「おうちで気軽に試着」サービス！

企業概要

企業名: 有限会社フォトアイアイエス(秋田市)

業種: 貸衣装業

従業員: 3人

支援団体: 秋田商工会議所



活用のきっかけ

危機を商機へ！オンライン導入で積極的変革

新型コロナの影響で行事関係(卒業式、入学式)が全て中止となったことからキャンセルが相次ぎ、事業の再構築を余儀なくされた。新型コロナ後の社会変化を見据えた新たな事業展開について検討していたところ経営指導員から秋田県小規模企業者元気づくり補助金の情報提供を受けた。

ポイント

非対面＆非接触でお好みの一着が見つかる

- ハイクオリティなデザインと一流メーカーの高品質かつ圧巻の品揃えの「WEBカタログ」で競合他社との差別化を図り、自宅に居ながらお気に入りの衣装をお取り置きできる「振袖・袴予約システム」を新たに導入した。
- 経営指導員のアドバイスのもと、アイデアを計画に落とし込み事業計画書を策定した。

取組の成果

コロナ対策に配慮した集客活動と社内の業務効率化を実現

- オンライン上での予約件数の増加に加えて、リアルタイムでの相談対応で来店回数・滞在時間の抑制、さらに、店内の3密回避による安全確保へつながった。
- 24時間365日、予約を自動で受け付けることが可能となり、予約受付の負担を他の業務に振り分ける事ができ、業務効率化を図ることができた。

今後の展開

顧客行動の把握、かつ、信頼と安心を与える店舗運営

- お客さま・スタッフの安全確保を最優先に、コロナ禍で大きく変化する顧客ニーズを的確に捉え、業績アップを目指す。
- 顧客データを分析・活用することで購買傾向や来店頻度などを可視化し、さらなる販促活動につなげる。



事業名 小規模企業者元気づくり事業

大型浸漬容器の導入と冷却機設置による高品質酒製造

企業概要

企業名:株式会社飛良泉本舗(にかほ市)

業種:酒類製造業

従業員:15人

支援団体:秋田県中小企業団体中央会



人気の飛囀シリーズ

活用のきっかけ

コロナ禍で家飲み需要が拡大し、高品質競争が激化

- 新型コロナの影響で飲食店が苦境に立たされる一方、自宅で飲む機会が増えたことで、日本酒&地酒ファンはより高品質で美味しいお酒を求めるようになった。当蔵も高品質酒製造のための設備投資が急務となっていたタイミングで、中央会より秋田県小規模企業者元気づくり補助金の情報提供を受けたことから申請を行うこととした。

ポイント

高品質な酒造りとブランドのリフレッシュ

- このたび、造り領域と詰め出荷領域において設備投資を行ったことで、味の向上と品質の安定に寄与することができた。これと一緒に、蔵のブランドリフレッシュにも並行して取り組み、人気の「飛囀シリーズ」の拡充と定番商品ブランドの底上げを図った。

取組の成果

弱点工程の改善により味・品質の向上を実現

- 高品質な麴の製造、理想的な掛け米の投入が可能となったことで酒の品質が向上し、冷蔵設備の強化により狙い通りの味・熟度で出荷が可能となった。
- 現在急伸している飛囀シリーズのラインナップ強化に繋がっているほか、定番商品のラベルデザインをリニューアルするなど、売上回復に向けて取り組んでいる最中。

今後の展開

営業面強化と輸出に活路

- コロナ禍で十分な営業が出来なかったことから、首都圏の有力酒販店の棚を獲得するために営業面を強化していく予定。また、輸出に関してはここ数年で大きく伸びてきていることから、新たな販路として大いに期待している。



リニューアルした定番シリーズ

事業名 食品事業者躍進支援事業

製造工程の課題把握と、改善着手に向けた伴走支援

企業概要

企業名:株式会社神室のめぐみ(湯沢市)

業種:製麺製造業

従業員:33人



活用のきっかけ

麺の乾燥工程の課題について、認識を深め、より一層の改善を図っていきたい。

●全国で2社しかない即席麺の加工技術を持つ会社であるが、課題は年間約30万食もの乾燥工程における不良品が発生している点で、原因追求と対策について食品製造支援コーディネーターに相談した。

ポイント

現状での製造技術の課題を整理し、製造責任者と明確化できた。

- 乾燥室設置会社と事前に綿密な打合せを行い、調査レベルを高めることが前提と認識した。
- 麺の即席加工における乾燥工程で、乾燥室内の風力、温度、湿度等の維持が不完全のために発生している腐敗等の原因追及と対策がポイントとなることを社内で共有した。
- 会社の現状と課題、今後の方向性について、経営革新計画を作成し明確に整理したうえで、検討していくこととした。

取組の成果

現状を認識し、不良発生のメカニズムを解明しながら一步一步前進できた。

●新たに導入する乾燥室において、各種データを検証し不良品発生の原因を追及、想定される要因を解消していくことにより、不良品発生を減少させることができるようになった。



今後の展開

常に課題を把握し、全国の即席加工業者の要望に応える。

- 新たな乾燥室での腐敗原因を徹底追及し改善していくことで、他の乾燥室へ同様のシステム導入を進める。
- 改善した乾燥設備の増設を図り、生産性を向上させ、これまで以上に全国各社からの麺の即席加工の要望に応じることを可能としていく。

○事業問い合わせ先:県食のあきた推進課(電話018-860-2224)

事業名 時代に対応する新たなコメ加工産業創造事業

県産米を原料とするコメ加工分野(※)を育成するため、食品事業者や関係団体が連携した商品開発や販路開拓を推進する。

※ 米菓、加工米飯、味噌、米粉・麴、日本酒

対象者 コメ加工品の商品開発、販路開拓に取り組む食品事業者等

事業実施のきっかけ

米どころ秋田のコメ加工分野の商品開発及び販路開拓による本県食品産業の振興



通販食品展示商談会に出展
(R4.11.1～2、東京交通会館)

- 本県は全国有数の米どころであるが、良質な秋田米を原料とするコメ加工分野の成長が課題。
- 食品製造事業者は、小規模主体であるため、製造品出荷額は全国でも低位(東北最下位)。

ポイント 協議会を推進母体として「あきたコメ活プロジェクト」を展開

- 平成30年度に食品事業者、流通関係事業者、関係団体等で構成する「あきたコメ活プロジェクト推進協議会」を設立し、コメ加工品の商品開発や販路開拓に取り組んでいる。
- 本協議会には、令和5年2月現在、124事業者、11団体が参画している。

取組の成果

新品種「サキホコレ」等を使ったコメ加工品の新商品が開発された

- お米の新品種「サキホコレ」や、酒米新品種「一穂積」、「百田」、県オリジナル麴「あめこうじ」、機能性米等の県産米を使ったコメ加工品102商品が開発された。
- 県産品マッチング商談会や首都圏での商談会への出展により、新たな販路が開拓された。

今後の展開

更なる新商品の開発と首都圏等への販路開拓を目指す

- 「サキホコレ」や、「一穂積」「百田」などの新品種や、「あめこうじ」、機能性米などのコメ加工品の商品開発について、専門家を活用して魅力ある商品づくりの取組を支援する。
- 首都圏等での展示会の出展支援や県内外量販店での「コメ活フェア」、「米どころ秋田フェア」の開催により、販路拡大を図る。

○事業問い合わせ先: 県食のあきた推進課(電話018-860-2259)

事業名 あきた食のチャンピオンシップ開催事業

県内外の消費者に対し高い訴求性を持つ県産食品の表彰等を行うことで、県内事業者の商品開発・改良に対する意欲を高め、本県を代表する特産品等の発掘や創造、食品産業の活性化を目指す。



有限会社 鼎家の
サキホコレ炭火手焼き煎餅

受賞実績

- | | |
|-------------------------|--------------|
| 【金賞】サキホコレ炭火手焼き煎餅21枚 木箱入 | 有限会社 鼎家 |
| 【銀賞】鯛の塩辛 | 株式会社 男鹿ぜん吉 |
| KOJI CLEAR | 株式会社 エス |
| 【奨励賞】横手やきそば(即席カップめん) | トヤマフーズ 株式会社 |
| 高岩日本酒プリン | 工房TAKAIWA |
| さく咲く白魚 | 有限会社 佐藤徳太郎商店 |
| あきた餃子 | 株式会社 無限堂 |
| 生酏純米吟醸鳥海山鳥海リンドウ酵母仕込 | 天寿酒造 株式会社 |

活用のきっかけ

新商品、改良商品に等しく評価と機会が与えられる歴史あるコンクール

- 自社新商品の効果的なPRと販路開拓の機会づくり

ポイント

新たな秋田の顔となる商品を2部門(加工品／菓子・飲料)で表彰

- 過去2年以内に開発・改良された商品を対象に、地域・独創性、味、品質、デザイン、量産・持続性、市場ニーズ等を勘案し専門家が総合的に審査して受賞商品を決定
- 受賞商品を主体に県内外でフェアを開催するなど多様な販路開拓の機会を創出

成果

受賞により知名度、売上ともにアップし、
コロナ禍の厳しい時期の売上確保に繋がった

- マスコミ等への露出が増え、県民の認知度がアップ
- 受賞をきっかけに取引先や取扱店舗が増加し、販売実績が大幅に伸びた。

今後の展開

多様なニーズに向けて、自社のこだわりを活かした
新たな商品作りを目指す

- 消費者ニーズを反映させ、様々な場面で活躍できる商品を開発
- 自社のこだわりを活かし、地域資源を活用した、更なる商品作りを進める。



表彰状授与後の記念撮影

事業名 総合食品研究センター技術支援事業

新しい酒造好適米「一穂積」「百田」の清酒製造技術支援

企業概要

企業団体名 秋田県酒造組合

業 種 清酒製造業（県内34社）



「一穂積」



「百田」

活用のきっかけ

酒造好適米品種の開発を県ともに取り組む

- 酒造業界から「秋田酒こまち」に続く、県産酒ブランド化のための酒米開発の要望があった。
- 「秋田酒こまち」の開発から16年が経過し、酒造好適米のラインアップの拡充を図るため、県（総合食品研究センター及び農業試験場）と共同で新品種を開発を行い、平成30年に出願公表になった「一穂積」・「百田」を開発した。
- 秋田の新たなブランドを目指して商品化を推進している。

ポイント

原料米生産から清酒の製造まで、一貫した技術支援

- 秋田県酒造組合が主催する「酒米栽培者講習会」において、農業試験場と総合食品研究センターが各社の契約栽培者に対し、両品種の栽培特性及び酒造特性を周知した。
- 年2回の酒造講習会において、杜氏及び製造担当者に、両品種の醸造特性の特徴を周知した。また、各社の状況に応じて麹製造やもろみ管理など製造に関する技術支援を実施した。

取組の成果

「一穂積」「百田」を使用した高品質な清酒が次々と誕生

- 両品種で製造した純米吟醸酒は令和3年秋田県清酒品評会（県産米の部）において、それぞれ上位入賞するなど、酒造特性の高さが確認された。
- 県内の米加工業関係者で推進する「あきたコメ活プロジェクト」の新商品発表会において、これまで県産米では出せなかった味わいの純米吟醸酒であることを県内外のバイヤーにアピールした。

今後の展開

ブランド化を推進するために

- 両品種の酒造特性を踏まえた各製造工程のポイントについてマニュアル化を図り、安定した高品質な純米吟醸酒の製造を図る。



「一穂積」と「百田」で造った純米吟醸酒

事業名 県内企業輸出促進応援事業

越境ECやSNSの活用による海外販路開拓

企業概要

企業名: 協和精工株式会社(雄勝郡羽後町)

業種: 精密刃工具製造販売、腕時計製造販売

従業員: 84名



自社ブランド腕時計「MINASE」

活用のきっかけ

欧米地域におけるブランド力向上を狙う

- 自社時計ブランド「MINASE」の売上げ増加を図ったもの。
- 腕時計市場においては、欧米地域での評価が世界的な影響力を持つことから、スイスを中心として、店舗展開やプロモーションを実施していた。

ポイント

オンラインを活用した販路開拓への取り組み

- 欧米地域での販路開拓においては、現在急激に拡大しているEC市場への参入が不可欠と判断し、自社ECサイトを作成した。
- また、欧米地域におけるブランド力の獲得、売上げ増を図るため、マガジンサイトやSNS等を活用したマーケティングも併せて実施した。

取組の成果

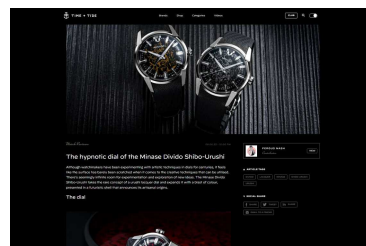
欧米地域での売上げ増とアジア圏への波及効果

- 欧米地域に向けたプロモーションが功を奏し、自社ECサイトの訪問数が急増。取組前と比較して、年間約4倍増の売上高を記録した。
- 更に、欧米地域におけるブランド力向上により、香港を中心としたアジア圏への逆輸入効果が発生。顕著な売上げ増加につながった。

今後の展開

アフターコロナを見据えた海外オンラインビジネス

- コロナ禍においても、自社ECサイトの売上げが好調だったことから、今後もオンラインビジネスによる海外展開を強化する予定。新型モデルのPR動画の作成等、更なる海外ブランド戦略を加速させる。



英週刊誌「Time and Tide」での紹介

事業名 専門家派遣事業

購買データの販売促進活動への活用と普及

企業概要

組合名: ハミングカード協同組合(鹿角市)

業種: 小売業、サービス業等

従業員: 93人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



組合が発行する「ハミングカード」(電子マネー機能も搭載)

活用のきっかけ

蓄積してきた購買データを組合員に活用してもらいたい

- ポイントカード事業を行う当組合では、顧客購買データを蓄積・分析できるシステムを構築していたが、組合員による活用が進んでいなかった。そこで、中央会に相談したところ、購買データを活用した成果事例の創出とその取り組み事例を組合内で共有する発表会の開催提案を受けた。
- 購買データを活用した販促活動の成果事例を創出するため、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

RFM分析により購買データを分析

- 2店舗を対象に購買データをRecency(直近購入日)、Frequency(来店頻度)、Monetary(購入金額)の3つの指標で顧客をランク付けする手法(RFM分析)により現状を見える化し、課題抽出を行ったうえで、販促策の検討、実行、振り返りを行った。

取組の成果

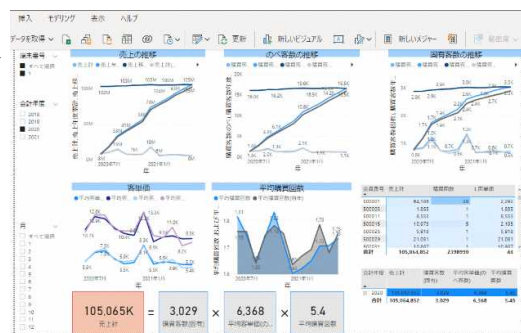
想定以上の反応があり、購買データ活用の有効性を認識

- RFM分析の結果、2店舗ともRFMランクが高い顧客の増加が課題と分かり、その下のランクに分類される顧客にダイレクトメールを送付した。対象顧客を絞り、そのランクの対象顧客に有効な特典としたことで、想定以上の来店率や購買単価となったほか、継続的な再来店につながるケースも生まれた。
- 成果発表会を開催したところ、新たに組みみたい組合員が現れた。

今後の展開

購買データの更なる活用普及を目指す

- 成果発表会の様子については、今後Youtubeで組合員に限定公開し、普及させていく予定である。
- 購買データを各店舗のパソコンで分析できるツールを中央会で開発したので、その活用促進を図る。



Microsoft社の無料ソフト「PowerBI」を活用して作成した分析ツールの一画面

事業名 DX加速化プロジェクト形成事業

メタバースによるDX先行事例の創出

企業概要

企業名:株式会社ゼロニウム(秋田市)
業種:情報サービス業、従業員:2人



構築したメタバース空間

活用のきっかけ

コア技術である3DCG制作技術を新サービスに展開

- 令和4年は、メタバースの認知度が急速に高まったことから、自社のコア技術である3DCG制作技術を活用して展開できると考えた。
- 県の施策と連携しながら、挑戦的な技術開発に取り組むことができる本事業に魅力を感じた。

ポイント

Webブラウザベースマルチデバイス方式により、誰でも参加しやすいメタバース空間を構築

- 秋田県への移住促進をテーマとした万博パビリオンのメタバース空間を構築し、県や市町村の施策のPR効果を検証した。
- Webベースとすることで、専用アプリのインストールや高価な機材を不要とし、スマートフォン、タブレット、PC、将来的にはVRヘッドセットでの体験も可能なマルチデバイス型メタバース空間とした。

取組の成果

メタバース空間での「交流相談デイ」の開催

- 県事業で初となるメタバース空間でのイベント「交流相談デイ」を開催した。
- 対面でのイベントでは参加がなかった地域から多くの参加者を得た。



市町村の施策PRエリア

今後の展開

多様な分野や用途へのメタバース構築サービスの展開

- Webブラウザベースマルチデバイス方式は、アクセスや空間構築の容易性により、非常に横展開しやすいメタバースプラットフォームであり、防災や教育、展示会、商談会など、様々な分野や用途への展開が考えられる。

事業名 デジタル牽引企業創出支援事業

クラウド型ふるさと納税サイト構築サービスの展開

企業概要

企業名: 株式会社エスツー(秋田市)

業種: 情報サービス業、従業員: 47人



当社既存のふるさと納税サイト

活用のきっかけ

ふるさと納税の市場規模拡大と自治体におけるサイト利用料負担の増加

- コロナ禍によるEC需要の拡大に伴い、ふるさと納税の市場は堅調に伸びている。
- ふるさと納税サイトの使用料は寄付額に連動した歩合制となっていることが一般的であり、寄付額の増加により、自治体の負担も増加するというジレンマがある。
- そこで、当社が運用している、ふるさと納税ポータルサイトをベースに、初期費用無し、定額制のクラウド型ふるさと納税サイト構築サービスの開発に商機を見出した。
- 一方、サービスの開発には複数年を要するため、最長3年間の支援を受けることができる本事業を活用した。

ポイント

既存ふるさと納税サイトの運用ノウハウの活用と顧客ニーズの把握

- 当社既存ふるさと納税サイトには、ふるさと納税を簡単に行うことができる各種機能が実装されており、利用者から好評を得ていることから、これらの機能をクラウド型ふるさと納税サイトにも実装することとした。
- 当社顧客である65自治体とのネットワークを活用し、ニーズの把握に努め、基本機能の設計の参考とした。

取組の成果

画面デザインと基本機能の設計の完成

- 画面デザインと基本機能の設計が完成し、引き続き追加の開発や試行テスト等を行いながら、令和5年秋からの販売開始を目指す。

今後の展開

新たなストック型収益モデルとなる自社サービスの確立

- クラウド型ふるさと納税サイト構築サービスの販売開始により、サービスの差別化によるシェア拡大と収益向上を目指す。



クラウド型ふるさと納税サイト構築サービスのチラシ

事業名 デジタル技術活用に向けた伴走型支援事業

デジタル技術の専門家からのアドバイス支援

企業概要

企業名: 特定非営利活動法人 ホームホスピス秋田

業 種: 福祉・介護 (ホームホスピス、訪問看護等)

従業員: 25人



活用のきっかけ

デジタル化の推進により、データ共有の効率化を目指したい

- デジタル化に精通した人材がおらず、どのようにデジタル化を進めてよいか分からなかったことから、専門家の派遣を依頼した。

ポイント

遠隔地への情報共有について専門家助言

- 各拠点のPCやフォーマットに不具合があった際は、職員が現地まで出向くなどの非効率的な作業や時間が発生していた。
- デジタルの専門家が訪問、ヒアリングを行い、その課題解決に向けアドバイスを実施した。

取組の成果

専門家の力を借りて、クラウドサービスの導入を検討

- これまで各拠点にあったフォーマットデータをクラウド上にデータ移行することをアドバイスした。
- 導入することで、フォーマットに不具合が発生しても、わざわざ現地訪問することなく遠隔で対応できるほか、共同編集することができるなど、情報共有がよりスムーズになることが期待される。

今後の展開

クラウドサービスの導入による社内コミュニケーションの向上

- 各拠点と本部のデータ共有だけでなく、各職員間での利用者に係る申し送り等の情報伝達にも活用を広げていきたい。



事業名

デジタル技術活用シーズ・ニーズマッチング事業 (デジタル化トライアル事業費補助金)

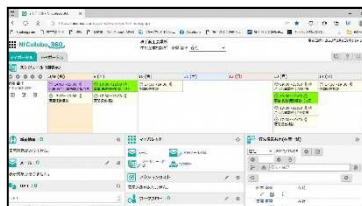
クラウド型多機能グループウェアにより 円滑な情報共有と業務効率化を実現

企業概要

企業名: 横手商工会議所(横手市)

業種: サービス業(経済団体)

従業員: 13人



トライアル導入したクラウドサービス

活用のきっかけ

デジタルツールを導入して業務効率化や働き方改革に取り組みたい

- 用途別にExcelファイル等を作成しているが、必要な情報の抽出に時間がかかっていた。
- オンプレミスで管理しているデータは外出時に参照や編集ができないため、帰所後に改めて作業が必要になるなど、業務遂行に非効率な部分があった。

ポイント

クラウドサービスの導入により、いつでもどこでも情報へのアクセスを可能に

- クラウド型の多機能グループウェアにより、情報の一元管理や共有などが容易になる。
- グループウェアと連携するプログラミング不要のデータベース構築アプリにより、オンラインで実現したいワークフローを簡単に作成できる。

取組の成果

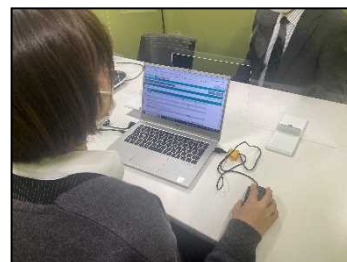
ムダが削減され、生産的な業務に時間を回せるようになった

- データの共有が可能になり、スケジュール調整や進捗管理が容易になった。
- 外出先でも効率的に業務が進むため業務時間が削減できたほか、在宅勤務がしやすくなった。
- 決裁業務の30%以上をオンライン化したため、ペーパーレス化が進んだ。

今後の展開

業務のデジタル化をさらに浸透させて、流れるように業務が進む状況を作り出す

- 機能の自作などさらに使いこなすためのITリテラシーの向上
- 会計業務等のオンライン化
- 所外関係者とも安全・迅速に情報共有できるシステムの構築



外出先でも入力作業が可能

事業名 企業内デジタル人材育成事業

経営者と従業員が一体となったデジタル化計画の策定支援

企業概要

企業名: 本荘電気工業株式会社(秋田市)

業種: 電気設備工事等、従業員: 83人



活用のきっかけ

環境変化を踏まえ、事業変革・事業効率化に向けたデジタル化を推進したい

- 人手不足、デジタル化の流れ、ペーパーレス化の流れなど、経済環境や市場・顧客ニーズの変化を感じていた。
- デジタル化を推進するための取組を危機感を持ちながら積極的に進めていたが、IT、DXをどう活用できるか具体的に進められていなかった。

ポイント

専門家が企業の状況を踏まえたデジタル化計画策定を伴走支援

- 経営者向け人材育成と従業員向け人材育成を一体的に行うことにより、両者のデジタル化に取り組むために必要な共通理解を深化。
- 1社ごとに担当する専門家を配置し、経営課題の洗い出しや解決に向けた優先順位付け、必要なデジタル技術のアドバイスなどをオーダーメイドで実施。

取組の成果

自社の成長方針に基づいたデジタル化方針の策定

- ありたい姿、ビジョンを明確にしてから現在とのギャップを埋めるアプローチによる方針策定
- 課題に対してITで何ができるかを考える前に、ビジネスにおける課題を先に考える行動変容



今後の展開

デジタル化計画の各部門における着実な実施を目指す

- デジタル化計画を営業部門、工事部門、人事部門に割り振り、全社一体的にビジョン達成に向けたデジタル化を図る。

事業名 伴走型ものづくり中核企業育成支援事業

原価管理に関する専門家派遣の実施

企業概要

企業名:株式会社共進(にかほ市)

業種:精密機械部品製造業

従業員:69人



(株)共進 本社

活用のきっかけ

原価管理の適正化を図ることで、コスト改善と受注増量を目指したい

- 伴走支援事業における支援項目の一つ「事業内容の強化」を図る中で、原価管理及び営業見積もり管理に関する体制を強化することが必要だと感じた。
- 伴走支援タスクフォースマネージャーより、原価管理に精通した専門家の紹介を受け、専門家派遣制度の活用を提案された。

ポイント

原価管理及び営業見積もりの管理について専門家指導

- これまで原価及び見積もりについては製品によって利益率が異なるなど、受注にあたって算定が難しい案件も多々あった。そこで、専門家への相談を重ね、基礎的な考え方から製品個々の原価計算までの専門指導を行った。

取組の成果

専門家の力を借りて、原価管理に対する理解向上

- 専門家への相談を経て、製品個々の原価を把握し、目標利益率の設定をすることができた。
- 適正な見積価格を算出することができ、原価削減に対する意識を高めることができた。

今後の展開

生産管理システム導入による管理能力の向上

- 生産管理システムを導入して、令和4年7月から稼働開始。
- システムを活用することでより正確な原価管理に努め、原価削減に対する体制構築が図られた。
- 現場データを統合的に管理できたことにより、全ての工程が可視化され業務の効率化や生産性の向上が図られた。

※コネクターハブ企業に認定…令和元年度より事業(5年間)を開始し、3年目で基本目標及び成長目標を達成。原価管理の適正化や販路拡大、新規事業参入により更なる成長を目指す。

事業名 かがやく未来型中小企業応援事業(製造業)

新商品の少量パック開発と製造工程効率化のための設備導入

企業概要

企業名: 有限会社大綱食品(大仙市)

業種: 食品製造業

従業員: 13人



計量を自動で行うコンピュータースケール

活用のきっかけ

核家族・単身世帯向け少量スライスパックへのニーズの高まり

- 近年、核家族化や食の欧米化により米飯需要が減少しており、若者を中心に漬物離れが進み市場規模は減少傾向にある。
- 一方で、当社の「いぶり昆布漬け」は全国的に知名度が上がってきており、問合せも多いことから、核家族・単身世帯用の少量スライスパックを今後の主力商品として開発したい。

ポイント

コンピュータースケールの導入により少量パックの量産化を可能に

- コンピュータースケールの導入により、今まで手作業では袋詰めが困難だった核家族・単身世帯用少量パックの生産が可能となった。
- 手作業で行っていた計量の機械化により、20秒掛かっていた作業時間を6秒に短縮することができた。その結果、生産量が1日750袋から2000袋へ大幅に増加するとともに、従事者の疲労も軽減され、異物混入のリスクも下がった。

取組の成果

袋詰工程の機械化により、作業効率が上昇し生産数アップと利益率上昇を達成

- これまで田舎の家庭の味の漬物を作ることを第一に全工程を手作業で行うことを貫いてきたが、袋詰工程の機械化の実行により、生産数アップを果たし、県外への販売でも通用する生産数であるとの自信を得た。結果、今後県外での販路開拓を目指していく好機となり、実際にスーパーマーケット業界と少量パックの取引が始まっている。

今後の展開

生産性の向上と、自社HPを活用し全国流通を目指す

- 袋詰工程の機械化に加え、他事業を機会に取り組んだ殺菌工程の効率化も図る。また、漬物を作る工程は手作りにこだわっていくものの、加工ラインはオートメーション化を目指し、更なる生産性向上に取り組んでいく。
- 全国展開の実現に向けて、ホームページ等での宣伝や通販での販売にも力を注いでいく。



新たに開発した「いぶり昆布漬け」

事業名 新事業創出・業態転換等支援事業(非製造業)

自動決済機による注文・会計・店舗管理の効率化

企業概要

企業名:株式会社 元氣屋(北秋田市)

業種:飲食業

従業員:80人



自動決済機

活用のきっかけ

働き手不足解消やコロナ禍による非接触型の会計ニーズへの対応

- 課題である働き手不足解消へ取り組むため、人手を介さなくても注文・会計を済ませることができ、システムを導入しようと考えた。
- コロナ禍において会計時の人との接触をなくし、お客様と従業員の双方にとって安全安心な店舗環境を整備する必要があった。

ポイント

従業員の作業負荷低減およびクラウドによる店舗管理の一元化

- 人手を介さなくても注文・会計を済ませることができ、従業員の作業負荷が低減。
- キャッシュレスにも対応し、多様な支払い方法に対応。
- メニュー変更、価格変更時は本部から各店舗へクラウドで一括設定が可能となり、売上情報も即座に確認できるため、素早くPDCAサイクルを回すことが可能。

取組の成果

注文・会計の自動化による業務効率の改善

- 従業員が行っていた注文・会計業務が自動化されたことで、より正確で効率的な業務へ改善することができた。また、キャッシュレスや非接触型の会計方法を導入したことで、お客様の多様な会計ニーズに対応することができた。

今後の展開

年中無休化を図り、売上と賃金の向上を目指す

- 従業員の作業負荷が減ったことにより、これまで定休日としていた日にも人員配置することが可能となった。今後、年中無休化を図り、売上げを伸ばすことで給与へ反映させていく予定。



注文風景

事業名 あきた企業応援ファンド事業

ハイブリッド屋根融雪システムの商品化

企業概要

企業名: システムハウス篠建(湯沢市)

業種: 建設業

従業員: 8人



ハイブリッド屋根融雪システムの外観

活用のきっかけ

地元のニーズから雪下ろしを無くしたい

- 湯沢地域は降雪量が多く、冬期間の雪下ろしによる死亡事故が毎年発生している。
- 高齢化により、雪下ろしを行うことができる人材の減少も懸念されている。
- 地元住民から設置費用が安価で、ランニングコストも安い雪下ろし不要の融雪システムの商品化を望む声が多数寄せられたため、ファンド事業を活用した。

ポイント

室内換気熱と熱電シートによるハイブリッド屋根融雪システム

- システムハウス篠建が室内換気熱と電熱シートを活用したハイブリッド屋根融雪システムを立案し、秋田県産業技術センターがセンサーシステム構築の技術指導を行い、株式会社ロイヤルパーツがダクト部分の製作を担当するなど、3者共同で事業を推進した。
- システムハウス篠建及びロイヤルパーツ2社により、ハイブリッド屋根融雪システムの共同特許を出願した。

取組の成果

IoTを活用した実証試験でより良い商品開発を実現

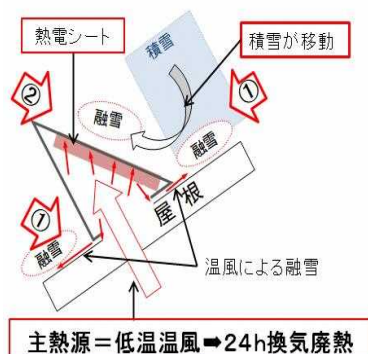
- 産業技術センターの支援によりIoTを活用した実証試験が可能となり、実証データに裏付けられた研究開発を行った。
- システムの構築から、具体的な部品の製作・改造にあたり3者が緊密な連携をとった結果、より良い商品開発の実現に繋がった。

今後の展開

雪下ろしの労力と災害の減少社会への助けになりたい

- 既存住宅でも屋根融雪ができるシステムの開発を進める。
- イニシャルコスト削減及びIoT活用によるランニングコスト低減を目指す。
- 総合的雪害対策を考案し、より安心・安全な雪国の住環境の提供に取り組む。

【三角ダクトは、温風と熱電シートのハイブリッド構造】



融雪の原理

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2231)

または(公財)あきた企業活性化センター(電話018-860-5702)

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に向けたカイゼン支援

企業概要

企業名: 藤島木材工業株式会社(北秋田市)
業 種: 製造業(フローリング原板、製紙用チップほか)
従業員: 23人



産業振興アドバイザーの改善指導

活用のきっかけ

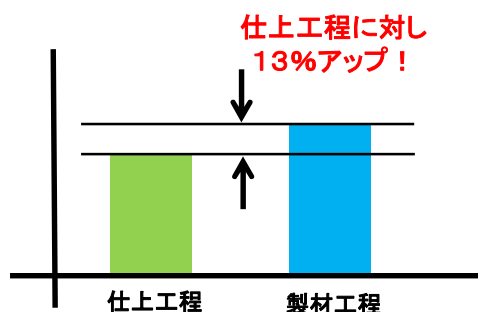
製材工程の生産能力アップ

- 平成27年度から29年度まで、本事業を活用して製材工程の後工程である仕上工程(フローリング加工)の改善活動に取り組み生産能力を向上させた。
- その結果、前工程である製材工程の生産が追い付かなくなり、再度、当該事業によるカイゼンの指導及び助言を依頼された。

ポイント & 取り組みの成果

お金をかけない作業改善で生産性を向上させる

- 原木の投入(平準化投入)ルールを標準化し、要領書を追加した。
- 台車の速度レバーに数字表示板を設置し(見える化)、作業時間のバラツキをなくした。
- 工程間のワーク戻しを廃止し、1個流しの方式に改めた。
- このような改善を積み上げ、製材工程の生産能力が仕上工程の生産能力を13%上回った。
- 作業段取や作業方法の見直しにより、設備投資をせずに生産性の向上を図った。



今後の展開

仕上工程の更なる能力アップ!

- 改善の成果により、再度、仕上工程の生産能力向上が課題となったことから、今後も改善活動を継続して生産性の向上に取り組んでいく。

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課 (電話018-860-2225)

または(公財)あきた企業活性化センター (電話018-860-5623)

事業名 ヘルスケア・医療機器等開発支援事業(開発型)

画期的な製法特許の活用により、国内初の次亜塩素酸洗口液を開発

企業概要

企業名:株式会社 Local Power (秋田市)

業 種:化学製品製造業

従業員:23人

製造・開発拠点:にかほ市



独自の特許技術による次亜塩素酸製品

活用のきっかけ

次亜塩素酸生成技術の応用により、歯科領域の口腔衛生課題を解決したい

- 歯科領域において、従来より次亜塩素酸の有効性は認識されていたが、医師の判断による限定的な使用となっており、薬機法に適合した一般向け製品がなかった。
- 2021年に化粧品認可を取得した工場を立ち上げたことで、独自の特許技術による洗口液(化粧品)開発が可能と考え、本事業を活用した。

ポイント

適切な液剤特性の探索により、洗口液としての有用性と使用感のバランスを確保

- 口に含むもののため、次亜塩素酸の濃度だけでなく、pHなどの被覆物への影響なども考慮した。
- ボトルングした製品として流通するため、実用的な有効期限が確保できることを検証した。
- 味や口に含んだ際の刺激など、使用感も重要な要素のため、他競合品の中でのポジションを考慮して検討した。

取組の成果

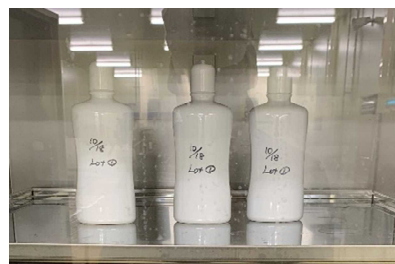
有効性と安全性、保存性の指標を達成し、使用感アンケートの感触も上々

- 洗口液(化粧品)の効能として口臭を防ぐ効果が確認されたほか、口腔粘膜の反復刺激試験においても有害事象の発生は確認されなかった。
- 設定していた有効期限内において、十分な濃度保持を達成した。
- 臨床試験の被験者アンケートでは、80%に高評価であった。

今後の展開

適切なデザイン・表示設定を進め、口腔衛生の課題を抱えるユーザーに向けて早期の上市を目指す

- 化粧品の洗口液として、薬機法に遵守した適切な広告を行い、上市に向けた情報発信を進める。
- 製品特性をわかり易く必要なユーザーに届けるように、販路開拓の準備を進める。



新たに開発した洗口液

事業名 ヘルスケア・医療機器等開発支援事業(協業型)

先駆的メーカーやスタートアップ企業等との協業に向けた実証等を支援

企業概要

企業名:株式会社アルファシステム(秋田市)

業 種:情報通信業

従業員:55人



ユーザー企業での実証

活用のきっかけ

デジタルフレイル健診技術を応用した企業向けの新しい健康支援プログラムを構築したい

- 独自のシステムにより実現したデジタルフレイル健診技術を活用し、民間企業の従業員向け健康支援プログラムを構築したい。

ポイント

秋田県ヘルスケアビジネス創出ワークショップへの参加により協業企業とマッチング

- 県内外企業とのマッチング・専門家のアドバイスを踏まえ、よりビジネス性の高いビジネスプランを作成した。

取組の成果

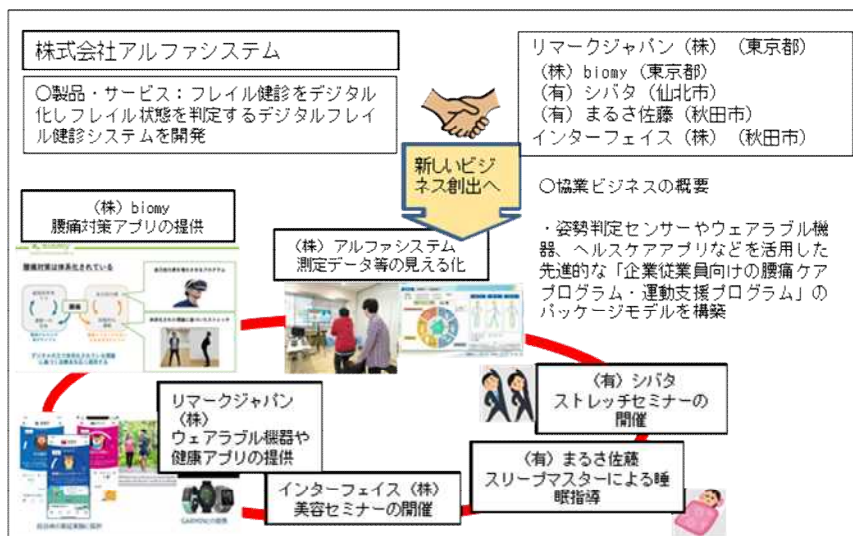
ユーザー企業のニーズに対応したプログラムを開発

- ユーザー企業のニーズに対応したオーダーメイド型の従業員向け健康支援パッケージを完成・ビジネス化した。

今後の展開

協業ヘルスケアビジネスの拡大

- 企業への導入拡大を目指し、よりニーズにマッチしたプログラムを開発する。



アルファシステムの協業ビジネスモデル

事業名

ヘルスケアビジネス創出ワークショップ開催委託事業

県内企業と県外企業の協業により新たなヘルスケアビジネスを創出

企業概要

企業団体名：ヘルスケア関連企業41社

(県内企業21社、県外企業15社、ユーザー企業2社、オブザーバー企業3社)



ワークショップの開催

活用のきっかけ

県内外の多様な企業の連携による新ビジネスを創出したい

- 県内外の企業をマッチングし、企業の強みを融合、パッケージ化しながら新しいビジネスを創出
- 高齢化や健康寿命延伸など、課題先進県でもある本県において産業面から健康長寿に貢献

ポイント

マッチングイベントを開催するとともに、伴走支援により協業をコーディネート

- 企業プレゼンによる参加者アンケートを基に県内企業21社、県外企業15社をマッチング
- マッチングにあたっては、専門家によるコーディネートを実施してビジネス性や実現性についてアドバイス

取組の成果

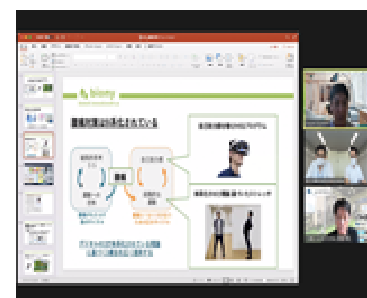
協業ビジネス化の実現

- 18プロジェクトが協業に向けてビジネスプランを策定
- ビジネス化に向けて令和4年度は2プロジェクトが実証事業を実施し、ビジネス化を実現
- 令和5年度実証事業に向けて9プロジェクトがプランを発表

今後の展開

令和5年度は新たなテーマでヘルスケアビジネスを創出し、女性・若者の職場定着に貢献

- 女性や若者の定着促進をテーマとしてワークショップを開催
- ユーザー企業も参画し、よりニーズに基づくサービスの創出を目指す。



オンラインでの企業マッチング

○事業問い合わせ先：県地域産業振興課(電話018-860-2246)

事業名 食品事業者生産性向上支援事業

詰口工程の非稼働時間低減

企業概要

企業名:天寿酒造株式会社(由利本荘市)

業種:食品製造業(酒類製造)

従業員:21人



天寿酒造

活用のきっかけ

製造工程のうちの特に詰口工程について、改善を図っていきたい。

●大ロット生産から小ロット多品種生産の変化に対応するため、詰口工程の生産管理、在庫管理、出荷管理を改善するため、トヨタ自動車東日本株式会社の協力の下、改善に向け着手した。

ポイント

最も時間のかかる準備作業について、社内全員で問題意識を共有化できた。

- 工場内の不安全な部分、困っていること等の悩みを聞き取り、問題点を明確にした。
- 詰口工程の準備作業について、現状を把握しながら、認識を深めた。

取組の成果

現状認識を深めながら、少しずつ改善していく方針を確認し、前進できた。

- 作業工程の見直しのため、全員参加で活動したり、協議することで、社内のモチベーションを高く維持することができた。
- 準備作業時間が110分→60分に約半減することができた。



今後の展開

現状分析と改善を継続し、情報共有を図りながら、さらに高品質の酒蔵を目指す。

- 次は、出荷作業の工程の改善活動に力を入れていく。
- コミュニケーションを大切に、社員一人一人が自分の仕事に興味を持ち、やりがいを持って働き、さらに高品質な酒造会社を目指していく。

○事業問い合わせ先:県食のあきた推進課(電話018-860-2224)

事業名 食品加工機器県内発注モデル支援事業

食品加工機器の県内発注による整備モデルとなる取組を支援

企業概要

企業名: 東商事株式会社(大仙市)

業 種: 食品製造業(食用油脂製造業)

従業員: 5人



開花 9月



実の収穫
10月～11月

えごまの開花・収穫

活用のきっかけ

洗浄工程の自動化により、生産性を向上させたい

- 東商事株式会社では、自社栽培を含む秋田県内で生産された「えごま」を使用したえごま油『翡翠(ひすい)』を製造、販売している。
- 『翡翠』の販売は好調で、年間約2,000 kgのえごま実を使用している。
- えごまは収穫後の調整作業に非常に手間がかかる作物にもかかわらず、その調整作業のほとんどが手作業となっている。特に洗浄工程では、多くの時間と労力を費やしている。

ポイント

株式会社クツザワと連携し、洗浄装置を導入

- 自社の条件に合わせた特注の洗浄装置を導入するため、「食品加工機器関連企業ガイドブック」に掲載されていた株式会社クツザワへ発注することとし、本事業を活用。
- かく拌のスピードやストローク回数が自由に設定できることや、えごまの洗浄に特化したかく拌等、東商事株式会社と株式会社クツザワの担当者が足を運び、話し合いながら装置の仕様を決定。

今後の展開

自動化による品質や生産性向上への期待

- 洗浄工程の自動化により、処理回数及び処理時間が1/3に低減するため、作業の効率化を図ることが期待できる。
- 引き続き株式クツザワと連携しながら、必要に応じて装置のメンテナンスや改良を行い、品質や生産性の向上を進めていく。
- 今後は『翡翠』の販売量を増やしていく計画であり、他粒状種子(例:菜種、ほうき草)等の洗浄にも発展が期待される。



特注の洗浄装置

事業名 あきた起業促進事業

地域色豊かな日本酒を取り揃え大型店と差別化

企業概要

企業名：酒のまるけん(由利本荘市)

業 種：酒小売業

支援団体：由利本荘市商工会



＝ 店内の様子 ＝

活用のきっかけ

秋田の美味しいお酒の販売を通じて地域に貢献したい

- 酒販店で働いていたが、ここでしか買えない地域色豊かな商品が充実した独自の酒店を開業したいという思いが強くなり、起業を決意。
- 由利本荘市商工会主催の創業塾への参加をきっかけに、経営指導員へ定期的に相談している中で本補助金制度の活用を提案され、創業計画の策定支援を受け、店舗改装に補助金を活用。

ポイント

「今日来店したお客様に、今しか買えない生酒を。」がコンセプト

- 県内蔵元と協力しプライベートブランド商品を開発
- 四季折々の限定生酒や家飲み向けの商品の充実
- InstagramやYouTubeでタイムリーな情報発信



＝ プライベートブランドの日本酒 ＝

取組の成果

R4年11月オープン！プライベートブランド商品のシリーズ化も

- 県内酒蔵との特約店契約に成功し、特に日本酒の売れ行きが好調。SNSを見て来店する方も増えている。
- 地域のご当地キャラクターにちなんだプライベートブランド商品の日本酒はメディアでも取り上げられ、今後シリーズ化も検討しており、話題を呼んでいる。

今後の展開

地域と連携したイベントを開催し、お酒で地域を盛り上げたい！

- 地域色豊かな美味しいお酒は大切な地域資源という考えのもと、秋田のお酒と食品のマリアージュを楽しむイベントなどを開催し、美味しいお酒で地域を盛り上げていきたい。

○事業問い合わせ先：県商業貿易課(電話018-860-2244)

事業名

秋田県伝統的工芸品等振興事業

デザイナーと連携した大館曲げわっぱの共同新商品開発

企業概要

団体名：大館曲げわっぱ協同組合（大館市）

組合員：3社

（有限会社 柴田慶信商店、有限会社 栗久、
株式会社 りょうび庵）



国及び県指定伝統的工芸品
「大館曲げわっぱ」

活用のきっかけ

大館曲げわっぱの酒器を開発し、更なる販路開拓につなげたい

- 令和2年度の伝統的工芸品モニター等支援事業を通して、首都圏等の新たな飲食事業者とのつながりが生まれたことから、この関係を維持・強化し、これらの飲食事業者へ魅力ある新商品を売り込むことで販路開拓に結び付くと考えた。

ポイント

飲食店や家庭に自然になじむ「酒の器」づくりに挑戦

- 室内装飾品分野のデザイナーを講師として招き、組合員各社が「酒の器」をテーマに新たな形状のデザインを考案し、各工房の特色を生かした新商品を試作する。
- デザイナーの助言のもと、商品の開発に際し、組合員各社が定期的に集まり、それぞれの進捗及び成果を共有することで、互いの新しい技術や考え方を新商品開発に反映する。

取組の成果

大館曲げわっぱの特徴を活かした酒器の新商品が完成

- 〈開発商品〉 5点程度：ビールジョッキ、舟形、片口、ぐい呑み

今後の展開

新商品化の更なる知名度向上を通じた需要拡大を図る

- 首都圏等の飲食事業者に対して、新商品の使用にかかるモニタリング調査を行い、当該事業者及び利用客のニーズを把握しながら今後の商品開発や既存の商品の改良に活かす。
- 開発した新商品をより効果的に売り込むために、各業界のバイヤーが集まるような展示会に積極的に参加する。



新たに開発した新商品

事業名 あきた農商工応援ファンド事業

「秋田味噌蔵酵母」味噌を原料とした「稲庭うどん用味噌だれ」の開発

企業概要

企業名: 秋田県味噌醤油工業協同組合(秋田市)
業種: 協同組合 正会員数: 36



開発した稲庭うどん用みそだれ

活用のきっかけ

県産味噌の認知度向上と消費拡大

- 味噌の新たな需要を掘り起こすため、幅広く使用されてる「めんつゆ」のように汎用性が高く、多様な食べ方を提案できる味噌だれを開発したい。
- コロナ渦で消費が落ち込んでいる関係団体や企業と連携しながら相対的な消費拡大を目指すため、全国的にも知名度の高い「稲庭うどん用味噌だれ」を開発・販売することで、県産味噌の消費拡大とともに、県内外へのPR効果も期待できる。

ポイント

「あきた農商工応援ファンド事業」に採択

- 県内味噌蔵各社の「秋田味噌蔵酵母」を原料に使用した「稲庭うどん用味噌だれ」の開発
- 開発した商品の試食会の実施、展示会への出展

取組の成果

県内17蔵のあわせ味噌を使用した、コク深い稲庭うどん用味噌だれを開発

- 味噌をベースに、しょうゆ・鰹だし・いりこ・コチュジャンなどをブレンドし仕上げた。
- 県内各スーパーや百貨店などで令和4年7月1日より販売を開始。温冷どちらでも使用できることや、うどんたれ以外での使用レシピ例を公開するなどにより、順調な売上である。

今後の展開

県産食材にこだわった商品で海外展開も視野

- 業務用途への販路開拓のため、県内飲食店やホテル・旅館などと連携し、稲庭うどんや県産農畜産物等との「味噌だれセット」のメニューの開発・提供。
- 既存の稲庭うどんギフトセットへ新たに「稲庭うどん味噌だれセット」をラインナップし、固定客の需要促進や新規顧客の獲得を目指す。

○事業問い合わせ先: 県食のあきた推進課(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)

事業名 職業能力開発支援事業

産業ニーズに対応したスキルアップ講習の実施

対象者 県内の中小企業在職者



講義の様子

事業実施の目的

企業の人材育成や在職者の学び直しを支援したい

- 企業の生産性向上や事業継承・拡大に向けた「人への投資」の促進を支援したい。
- 働く方への新たな知識・技術等の付与や、資格取得等の支援により、産業ニーズに対応できる人材を育成したい。

講習の内容・ポイント

県内の技術専門校において、企業ニーズに即した各種講習を計画・実施するほか、企業や団体からの相談に応じたオーダーメイド型講習を実施

- 建設機械運転や溶接など技能習得・資格取得の他に、IoTやWeb関連など、時代に即した実践的な知識・技術を習得するコースを実施している。
- 多くの方の受講ニーズに応えるため、一部講習にはオンライン方式を採用。
- 企業や受講者の負担軽減のため、2日程度の短期講習として計画し、受講料は無料(テキスト代等実費)としている。

取組の成果

各受講生のスキルアップにより、企業内の人材育成の促進が図られている

- 学科では動画や画像を使い、実技では1から教えてもらい、ためになり理解が深まった。(ガス溶接技能講習受講者)
- 受講を契機に、社内業務効率化などを進めたい。(テレワーク導入対策講習受講者)

今後の展開

生産性の向上等に向けた多様な人材の育成を支援

- デジタル分野や先進技術等、生産性向上に向けた訓練メニューの拡充実施。
- 企業ニーズにより細やかに対応できるよう、オーダーメイド型講習の拡充実施。



実習の様子

○問い合わせ先：県立鷹巣技術専門校(0186(62)1626)
県立秋田技術専門校(018(895)7166)
県立大曲技術専門校(0187(62)2457)

事業名 食品産業人材育成事業

県外市場への展開を目指すマーケティングノウハウや生産性向上等に資する製造管理手法に関する講座等の実施

対象者 県内の食品製造事業者等



事業実施のきっかけ

県内食品製造事業者の事業活動の中核を担う人材の育成を図りたい

- 小規模が7割を占める県内食品製造事業者の事業活動の中核を担う人材の育成を支援したい。
- 県内市場の縮小や労働力不足など取り巻く環境が厳しくなる中、県外市場を見据えた新商品開発や品質管理、生産性向上等に取り組み、事業基盤を強化していく人材の育成を図りたい。

講座の内容・ポイント

県外展開マーケティング、製造マネジメント、競争力強化の3コースによる講義の他、連携による販路拡大や新商品開発等を促進するため、異業種交流会を実施

- 経験豊富な講師による講義を全18回実施し、食品表示基準や展示商談会成功のポイント、コスト管理の手法、バリューチェーン発想等を講座テーマに取り入れ受講者の見識が高められた。
- 異業種交流会では、基調講演や、事例発表、ビジネスプランの紹介を行い、事業者同士の連携について検討してもらうことや、成果発表からの波及効果を図った。

取組の成果

商品戦略構築や製造管理手法等のスキルアップが図られ、商品開発や新市場展開、修了者同士の連携による取組等が進んだ

- 講座で学んだノウハウにより商品戦略が再構築され、新たな商品開発のほか、首都圏特産品ショップや大手流通への販路拡大、製造現場における5Sの推進を促進することができた。食のチャンピオンシップでの表彰等、成果が生まれた。
- これまでの修了者は200名を超え、他の修了者の加工技術や製品を活用した連携による商品開発等の取組が増えている。

今後の展開

引き続き県内食品製造事業者の事業活動の中核を担う人材の育成を支援することにより、基盤強化を図る

- 県内市場の縮小や労働力不足に加えて、法規制等の厳格化や原材料等の高騰といった厳しい状況を踏まえながら、県内食品製造業を支える人材の更なる育成を図る。
- 事業規模拡大や販路拡大に繋げるため事業者間連携に関するテーマのほか、生産性向上や省人化に繋げるための特別講座(デジタル技術活用)を実施する。



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」

企業概要 ※ 女性ネットワーク組織設立順

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
一般社団法人 秋田中央建設業協会
一般社団法人 由利建設業協会
一般社団法人 鹿角建設業協会



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

「女性が入職し、活躍できる建設産業」に転換

- 女性に選ばれる建設産業を目指す。
- 女性が働き続けられる環境整備を進める。

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

- 建設産業で活躍している女性や働きやすい職場環境などをPRイベント等で情報発信
- 建設産業で働く女性が意見交換・研修等を通じて、地域の女性ネットワーク活動を展開
- 女子高校生との交流や他の地域と連携して、現場見学会や意見交換会等を開催

取組の成果

女性をターゲットにした地域ネットワーク活動の展開

- 平成29年度の平鹿地域「SAKURA(さくら)」を皮切りに、令和2年度までに県内8地域全てで女性部が設立され、取組の輪が拡大。
- 令和5年3月新規高校卒業者の県内建設業への女性入職者数は28人(令和5年1月末時点)となり、各女性部による自主的な活動の展開が女性の入職につながっている。

今後の展開

女性活躍ネットワークの拡大

- 全県規模のあきた建設女性ネットワークを活用し、建設産業で働く女性によるPRイベントを開催するほか、地域のイベント等においてもPR活動を行う。

「あきた建設産業女性交流会」



○事業問い合わせ先：建設産業活性化センター（電話018-860-2910）

＜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
秋田県事業承継・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＝ニューズマッチング、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