

[令和6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
平山はかり店（小売業） 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（研究推進費）
北光金属工業株式会社（鋳造業） 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
秋田県漆器工業協同組合 7
- 専門家派遣事業
居酒屋 勘乃（飲食サービス業） 8
- 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） 9
- 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） 10
- 食品事業者連携促進事業
福祿寿酒造株式会社（清酒製造業） 11
- あきた食のチャンピオンシップ開催事業
アビオ株式会社、他 12
- 総合食品研究センター技術支援事業
秋田銘醸株式会社・株式会社サノ（酒造業・卸売業） 13
- 県内企業輸出促進応援事業
NSバイオジャパン株式会社
（乳酸菌加工食品・化粧品・家畜用飼料等製造販売業） 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 |
| ○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） | 16 |
| ○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） | 17 |
| ○ものづくり革新総合支援事業 | |
| インスペック株式会社（電気機械器具製造業） | 18 |
| ○商業・サービス業産業経営革新事業（非製造業） | |
| 有限会社秋田ランチサービス（配達飲食サービス業） | 19 |
| ○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） | 20 |
| ○企業生産性向上支援事業 | |
| 東邦工業株式会社（プラスチック製品製造業） | 21 |
| ○ヘルスケア・医療機器等開発支援事業（開発型） | |
| 株式会社秋田テクノデザイン（電子部品・デバイス・電子回路製造業） | 22 |
| ○ヘルスケア・医療機器等開発支援事業（協業型） | |
| 株式会社池田薬局（医薬品・化粧品小売業） | 23 |
| ○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 22社 | 24 |
| ○食のリーディングカンパニー育成支援事業 | |
| 株式会社嶋田ハム（食肉製品製造業） | 25 |
| ○食品産業価格高騰対策事業 | |
| 株式会社ノルテカルタ（食品製造業） | 26 |
| ○食品事業者生産性向上支援事業 | |
| 株式会社ジャパン・パックスライス秋田（無菌包装米飯製造業） | 27 |

4 基本的施策4 新たな事業の創出

| | |
|----------------------|----|
| ○あきた起業促進事業 | |
| 菓子工房Y u u（洋菓子製造・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

| | |
|--------------------------------------|----|
| ○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 | 29 |
| ○あきた農商工応援ファンド事業 | |
| 秋田比内や株式会社・有限会社折林ファーム（食品製造・販売、飲食業・農業） | 30 |

6 基本的施策6 人材の育成及び確保

| | |
|---|----|
| ○企業連携による先進技術等活用促進事業 | |
| データマネジャー育成コンソーシアム | 31 |
| ○採用力拡大支援事業 | |
| 県内に本社、支社又は営業者を有する事業者等 | 32 |
| ○魅力的な職場づくりステップアップ支援事業 | |
| 県内に本社、支社又は営業者を有する事業者等 | 33 |
| ○職業能力開発支援事業 | |
| 県内の中小企業在職者 | 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

地域への誘客を目的とした目玉商品の開発

企業概要

企業名: 平山はかり店(能代市)

業種: 小売業

従業員: 2人

支援団体: (公財)あきた企業活性化センター



県産木材の知育玩具「はかり組み木」

活用のきっかけ

木都能代をPRし、地域に呼び込む自社商品を開発・販売したい。

- 雑貨の仕入販売の傍ら、商店街のイベント企画・運営に携わる中で木材に恵まれた能代の魅力を伝え、地域に足を運ぶ理由となる自社商品の開発が必要だと感じていた。
- イベントで面識を得たおもちゃクリエイターの原案により商品開発がスタートしたが、量産手法の目途が立たなかった。

ポイント

量産手法・委託先の提案やパッケージ・PRについてのアドバイス

- 量産に適した部品形状の検討や、対応可能な委託先の紹介により量産が可能となった。
- 商品の価値を左右するパッケージや同梱するしおりのデザインについても相談者の意向を大事にしながら、より効果的な構成・レイアウト・内容等についてアドバイスを行った。

取組の成果

ワークショップの開催・メディア露出による認知度の向上

- 2023年9月に商品発表を兼ねて体験会を開催。知育玩具としては高価格帯の商品でありながら当日用意分は完売。体験会終了後も注文があった。
- 当日の様子はTV・新聞等複数のメディアで取り上げられ問い合わせが多数寄せられた。

今後の展開

商品知名度を向上させ能代への来訪者増加をはかる

- 2023年11月には千葉県博物館で展示され、好評を博した。
- イベントの開催や知育玩具表彰への応募、首都圏取扱店の開拓により、知名度を向上させ、能代へと足を運ぶ機会作りを積極的に行っていく。



体験会の様子

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)

鑄造工場生産現場IoT導入によるスマート化

企業概要

企業名: 北光金属工業株式会社(秋田市)

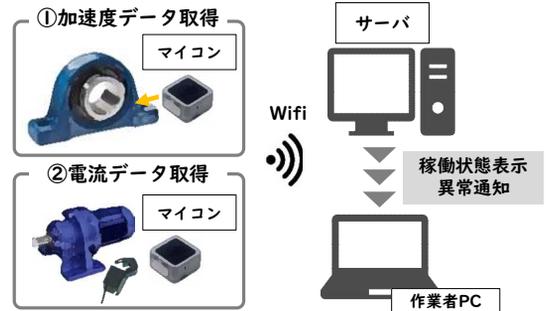
業種: 鑄造業

従業員: 134人

活用のきっかけ

生産設備の故障停止を減らしたい

- 鑄造工場は大型の生産設備が多く、稼働中に設備が故障することで停止し、工場全体の生産量に影響することが課題であった。
- 少人数の保全担当者が多数の設備をすべて管理することが困難であり、産業技術センターと共同で設備の稼働状態を把握できるIoTシステムの開発に取り組んだ。



生産設備監視IoTシステム

ポイント

産業技術センターのIoT技術を活用し、内製で異常検知システムを開発

- 市販のマイコンとセンサを使って生産設備の加速度値(振動)と電流値を取得してサーバへ送信、蓄積、表示を行うシステムを低コストで導入できた。
- 保全部門だけでなく事業所内のネットワーク担当や現場管理者等各部門と連携することで約半年で稼働開始する迅速な導入を実現した。

取組の成果

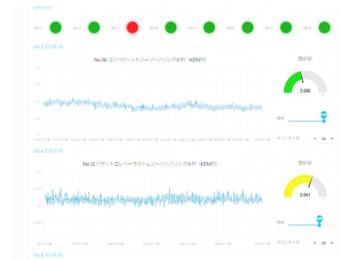
設備状態のリアルタイム表示により、予知保全を実現

- 生産設備の稼働状態がリアルタイムで把握でき、過去のデータと比較することが可能になった。これにより設備故障を事前に検知し、生産量の低下を防ぐことができた。
- 保全担当者の作業負荷が減り、感覚で行っていた判断基準を数値化できたことでノウハウの伝承に貢献した。

今後の展開

工場内の水平展開と生産性向上への活用

- 工場内の設備へ水平展開し、予防保全への活用をすすめたい。
- 稼働データから稼働率を算出し、生産性向上へ役立てたい。



IoTシステムの表示画面

○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 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: 69人 (R5. 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22万4千本達成(瓶と缶の合計、R6. 2. 28時点)

- 蒸留の始めと終わりの雑味が多い部分を廃棄し、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、東京ウイスキー&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瓶の他にも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



ORAe(オラエ)ブランドロゴ

活用のきっかけ

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。

事業名 専門家派遣事業

英語版組合ホームページ制作によるインバウンド需要への対応

企業概要

組合名: 秋田県漆器工業協同組合(湯沢市)

業種: 川連漆器の製造販売

組合員: 78人

支援団体: 秋田県中小企業団体中央会



活用のきっかけ

外国人に対して伝統的工芸品の魅力を発信し売上増加を図りたい

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による旅行控えが解消し、円安も相まって訪日外国人旅行者数が増加傾向の中、インバウンド需要への対応は重要テーマであり、中央会より英語版組合HPの制作について提案を受けて取り組むこととなった。

ポイント

外国人の視点からコンテンツを検討

- 海外在住で大手旅行会社の海外支店において訪日旅行関連業務に携わった経験を有し、外国人の視点に精通したアドバイザーを招き、川連漆器に関心を持って買ってもらうためにどのようなコンテンツにするべきか検討した。

取組の成果

伝統的工芸品「川連漆器」と周辺地域の魅力をトータルでPR

- HPには川連漆器の特長や歴史、購入場所の情報に加えて、湯沢市伝統工芸館へのアクセス方法や漆器作り体験の申込フォームなども掲載した。さらに、院内銀山や川原毛地獄、小安峡温泉、増田の町並みなどを巡る観光ルートも掲載したことで、川連漆器の魅力と地域の自然・文化をPRするホームページが完成した。

今後の展開

川連漆器をより多くの人の手

- 出展等による販売促進活動に加え、今回作成したHPやSNS等を活用し、多くの人に商品や伝統工芸館の存在を知ってもらい、購入や製作体験申込数の増加につなげる。



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: 17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 食品事業者連携促進事業

清酒醸造工程における課題把握と改善に向けた伴走支援

企業概要

企業名: 福祿寿酒造株式会社(五城目町)

業種: 清酒製造業

従業員: 16人



活用のきっかけ

醸造工程における課題について認識を深め、作業の効率化と酒質安定化を図っていきたい。

- 作業動線の課題、製品運搬時の労力負担が多大なこと、品質維持のリスク対策、設備投資計画等について伴走コーディネーターに相談した。

ポイント

現状での醸造工程の課題を整理し、新たな作業動線を図面等の作成により明確化するなど経営革新計画の作成に着手した。

- 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ながら明確に整理したうえで、綿密な設備投資計画を作成する。
- 醸造工程の課題・新たな作業動線について、醸造責任者と綿密な協議を重ね、あるべき作業動線については図面を作成することにより明確化する。

取組の成果

経営革新計画の作成において、現状の醸造工程を明確にししながら、品質保持、運搬の効率化、従業員の労力負担等の改善に向けた新たな作業動線を作成した。

- 瓶詰設備移設と新規設備導入により、生産性を改善し安定した品質を維持出来る環境となった。
- 新規設備には冷蔵庫を内包した出荷用倉庫を併設し、出荷までの温度変化に対応し品質を維持していく。



今後の展開

施設整備等により、付加価値の高いより高品質なニーズに対応した商品を開発し、独自の販売戦略を図りながら国内及び海外への販売量の増加を図っていく。

- 大手流通等への販売形態ではなく、限定した味わいのある商品を既存特約店等へ提供していくことで販売戦略の差別化を図っていく。

○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 **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。



アビオ 株式会社の「シュラート」

受賞実績

- 【総合グランプリ】 アビオ 株式会社 「シュラート」
- 【部門金賞】 株式会社 白神屋 「秋田県産牛粗ほぐしコンビーフ」
伊藤謙商店 「再仕込みどぶろく 坂野泉」
- 【奨励賞】 有限会社 ゆめ企画 須藤健太郎商店 「おつまみ金の蔵」
株式会社 オリジナルグルーヴ 「サキホコレ3種の濃厚とろけるプリン」
株式会社 恋する鹿角カンパニー 「ホルモン幸楽謹製 鹿角ホルモン缶」
- 【若手奨励賞】 株式会社 寛文五年堂 「いなにわ手緋生うどん」
パティスリーメッスナー 「AKITA HASHIOKI」

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、味、デザイン、地域性・独創性、量産性・持続性、総合力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、売上確保に繋がった

- マスコミ等への露出が増え、商品の認知度がアップ
- 受賞をきっかけに県内外の取引先が増加し、販売実績が伸びた

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、更なる商品作りの展開



表彰状授与後の記念撮影

○ 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 総合食品研究センター技術支援事業

秋田発 保健機能食品開発の技術的サポート

企業概要

企業名: 秋田銘醸株式会社(湯沢市)

業種: 酒造業

企業名: 株式会社サノ(秋田市)

業種: 卸売業

加盟研究会: あきた機能性食品素材研究会



あきた機能性食品
素材研究会
研究会のロゴ



商品開発の例
左: 爛漫GABA粉末(秋田銘醸株式会社)
右: てくケア(株式会社サノ)

活用のきっかけ

ヘルスケア食品や機能性素材活用商品の開発を県とともに取り組む

- 消費者の健康に関する関心の高まりにより、食品の機能性を表示できる保健機能食品の市場は年々成長している。
- あきた機能性食品素材研究会に参加して商品開発を進めている。

ポイント

保健機能食品の開発を側面からサポート

- 秋田銘醸株式会社および株式会社サノにおける商品化について技術的支援を実施した。
- 米糠、酒粕、じゅんさいなど秋田ならではの機能性素材を活用した保健機能食品の上市を図るため共同研究を実施し、さらに消費者庁への届け出についても支援した。

取組の成果

県産食材からの機能性素材の活用を実現、複数の商品化に成功

- 秋田銘醸株式会社は、清酒製造時に発生する米糠を原料にした機能性表示食品対応素材「爛漫ギャバ素材」を提供している。
- 株式会社サノが開発した「てくケア」は、黒ショウガエキス由来のポリメキシフラボンを機能性関与成分とし、「加齢により衰える歩行能力の維持」をヘルスクレームとした機能性表示食品。
- 食品開発展へ出展、情報発信、商品アピールをおこなった。



展示会で紹介

今後の展開

秋田発保健機能食品の拡充

- 今後は低利用資源からの機能性食品素材の開発や微生物を用いた機能性物質の生産など、研究面から秋田県のヘルスケア産業のバックアップを目指す。

事業名 県内企業輸出促進応援事業

オンライン商談と対面商談の併用による販路拡大策

企業概要

企業名: NSバイオジャパン株式会社(横手市)

業種: 乳酸菌加工食品・化粧品・家畜用飼料等製造販売業

従業員: 11名



NS9乳酸菌パウダー

活用のきっかけ

オンライン商談から対面商談へのステップアップ

- 自社製品であるNS乳酸菌の菌体及びそれを加工した製品の海外展開を狙うもの。
- 従来よりオンライン展示会に参加するなど海外展開に着手していたが、オンライン商談会でマッチングした台湾企業との取引成立を目指し、対面商談も進めていくこととなった。

ポイント

バイヤー招へいによる製品の魅力紹介と対面商談

- コロナ禍を契機とした、オンラインビジネスの活性化を受け、令和4年度に県主催のオンライン商談会へ参加した。
- マッチングした企業との取引成立には、オンライン商談だけでなく、実際に企業を招へいし、製造工程や品質管理の状況を理解してもらうとともに、対面による商談が必要と判断し、令和5年度に県補助金を利用したバイヤー招へい事業を実施した。

取組の成果

BtoB取引の開始

- 対面商談の効果により、本事業で招へいした現地インポーターとの取引が実現し、物流面の安定性確保のための試験輸送を複数回行っている。
- 今後本格的な取引が始まれば、売上げ高についても飛躍的に増加する見込み。

今後の展開

オンライン商談と対面商談による更なる輸出増

- 取引が始まった乳酸菌菌体のほか、現地では健康食品やペットフード、酒・味噌・醤油などの需要も非常に高いことから、今後もオンラインと対面による現地企業との商談を継続し、更なる輸出増を目指す。



NS9乳酸菌

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

組合員:90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

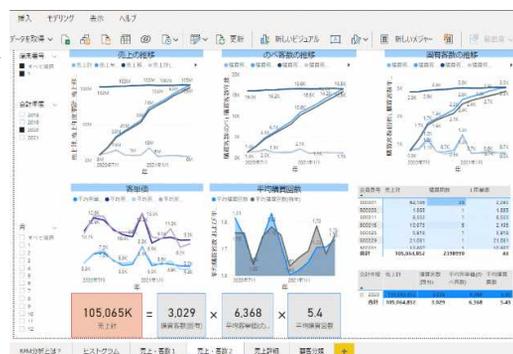
想定以上の反応があり、購買データ活用の有効性を認識

- 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 **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 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 ものづくり革新総合支援事業

画像測定装置の導入で露光精度評価作業を大幅に効率UP！

企業概要



企業名：インスペック株式会社(仙北市)
業種：電気機械器具製造業 従業員：84人



CNC画像測定装置

活用のきっかけ

拡大するニーズに対応できる体制を整備したい

- 電気自動車の販売数量増加とともに車載フレキシブル基板(FPC)市場も拡大しており、直描露光装置のニーズも拡大している。
- 直描露光装置の商談において、必須のプロセスであるテスト露光の精度評価を目視による手作業で行っていたため、1商談当たりで1日以上必要だったほか、測定値の信頼性においても説得力に欠けていた。

ポイント

CNC画像測定装置の導入による作業効率と評価の信頼性を大幅アップ

- CNC画像測定装置を導入することにより、これまで1日以上を必要としていた精度評価作業を飛躍的に短縮することができ、作業効率が大幅に向上した。
- 1/1000mm単位の測定精度が保証されていることから、高い信頼性を持つ評価報告が可能となり、商談の進展に大きく寄与することができる。

取組の成果

商談や開発用社内評価で活用

- 新しく開発したFPC用シームレス直描露光装置の商談でCNC画像測定装置を活用した。

今後の展開

質量ともに飛躍的に向上した露光精度評価により更なる受注の増加につなげる

- 素早いテスト露光の精度評価と高い評価品質により説得力をもって商談を進め、受注増を図る。
- 受注増による利益を原資に、研究開発を継続的に実施して競争力をさらに強化し、持続的な社員の待遇向上や雇用の拡大を図りたい。

事業名 商業・サービス産業経営革新事業(非製造業)

注文管理システム導入による業務の効率化

企業概要

企業名: 有限会社秋田ランチサービス(秋田市)

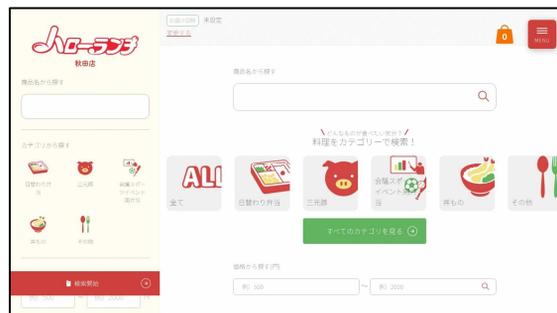
業種: 配達飲食サービス業

従業員: 45人

活用のきっかけ

ランチ時間帯における課題の解決

- ランチ時間帯に集中する電話での受注業務の効率化が必要。
- 従業員の経験に頼っていた、配達ルート最適化が必要。
- キャッシュレス化への対応が必要。



Web注文に対応したホームページ

ポイント

システム導入によって課題を解決!

- 「Web注文」システムの導入により、大口注文を中心に省力化を進める。
- 配達ルート指示と、配達員の配達完了報告をシステムを通じて実施する。
- クレジットや電子マネー等によるキャッシュレス決済に対応し、配達時間ロスを削減する。

取組の成果

業務の効率化と顧客満足度向上の両立

- 電話での受注業務の負担が軽減され、余剰人員を他の業務へ充当することが可能になった。
- 注文状況と配達場所から、最適な配達ルートが選定され配達時間が短縮された。
- キャッシュレス決済による配達時間の削減と顧客満足度の向上が図られた。

今後の展開

**受注増加に対応した雇用の拡大や
家事の負担軽減に貢献!**

- ランチ時間帯以外の受注に対応し、地域における家事負担軽減に貢献する。
- 受注増に対応した配達スタッフの新規雇用による、雇用の拡大を目指す。



一番人気の日替わり弁当

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発案し、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

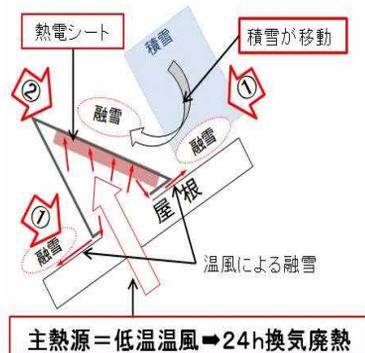
- 産業技術センターの支援によりIoTを活用した実証試験が可能となり、実証データに裏付けられた研究開発を行った。
- システムの構築から、具体的な部品の製作・改造にあたり3者が緊密な連携をとった結果、より良い商品開発の実現に繋がった。

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

工程内運搬時間を最小化する低コストものづくりの支援

企業概要

企業名: 東邦工業株式会社(小坂町)

業種: 製造業(プラスチック製品製造業)

従業員: 35人

活用のきっかけ

動線解析を用いた運搬時間低減による生産能力アップ

- 県内外からの受注が低迷しており、より利益を生み出すために製造原価を低減させる必要があった。

ポイント & 取り組みの成果

人と物の動き方変更

- 工程内の作業者の動線を解析し、仕掛在庫の削減と動線を最小化する。
- 工程見直しにより労務費率と棚卸資産回転率を改善した(労務費率: 13%減少、棚卸資産回転率: 5%増加)。
- 動線解析によるレイアウト見直しで、設備投資をせずに生産性の向上を図った。



生産改善アドバイザーの改善指導

動線見直し効果

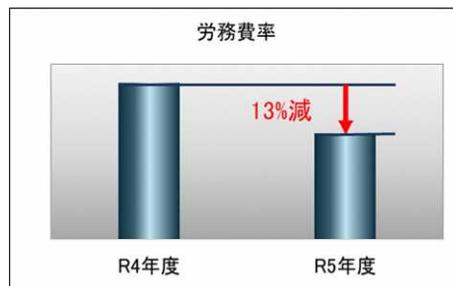
取組前



取組後



労務費率と棚卸資産回転率の効果



※ 労務費率(売上高に占める労務費の割合)を求め、年度で比較



※ 棚卸資産回転率を求め、年度で比較
 [棚卸資産回転率 = 売上高 / ((期首棚卸高 + 期末棚卸高) / 2)]

今後の展開

- 動線解析によるレイアウト見直しを複数の工程に取り入れる(社内での横展開)。

○ 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)

独自のアルゴリズムを応用した在宅介護用排泄感知システムを開発

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:電子部品・デバイス・電子回路製造業

従業員:3人



活用のきっかけ

在宅介護用排泄感知システムの開発により、在宅介護の負担を軽減したい

- 在宅介護の負担軽減の観点から、おむつ交換のタイミングを把握したいというニーズがある。
- 自社製品として独自のアルゴリズムを用いた介護施設用の排泄感知システムはあるが、在宅介護用のシステムがなかった。
- 介護施設用のシステムに用いられている自社独自のアルゴリズムを応用し、在宅介護用システムの開発が可能と考え、本事業を活用した。

ポイント

スマートフォンアプリで排尿状況が一目で分かり、センサーのコストダウンも実現

- おむつに取り付けるセンサー及び送信機とスマートフォンアプリとが連携するためのシステムを構築し、アプリ画面を見れば一目で排尿程度が把握できるようにした。
- 排尿があったことをスマートフォンへ通知する機能を持たせた。
- センサーの構造を工夫し、小型化することで、介護施設用のシステムに比べ、コストダウンを実現した。

取組の成果

滴下試験による結果は上々、展示会での引き合いもあり

- 試作品における滴下試験では想定内の滴下量把握結果が得られた。
- 試作段階ではあるものの、介護関連の展示会に出展した際、関係業者から一定の引き合いがあった。

今後の展開

排尿量把握の精度を改良しつつ、販売体制を整え、早期の上市を目指す

- 様々な排尿パターンに対応した排尿量把握が可能となるよう、改良を続ける。
- 製品を必要なユーザーに届けられるように、卸売業者等との連携を強化し、販路開拓の準備を進める。



アプリケーション画面

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連携による実証等を支援

企業概要

企業名:株式会社池田薬局
(由利本荘市)

業種:医薬品・化粧品小売業
従業員:156人



ユーザー企業での実証

活用のきっかけ

管理栄養士やスポーツインストラクターなどの社内人材を活用した企業向けの行動変容を促す新しい健康サポートプログラムを構築したい。

- 「i ケアブレッジ」に常駐する管理栄養士やスポーツインストラクターなどの専門職の活躍の場を拡大するため、栄養管理をコアメニューとする健康サポート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、協業企業やヘルスケアサービスを利用したい企業とマッチング

- ワークショップに参加し、未病判定ツールを開発した県外企業や、ヘルスケアサービスを利用したい県内企業とマッチングした。また、専門家からのアドバイスを踏まえ、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

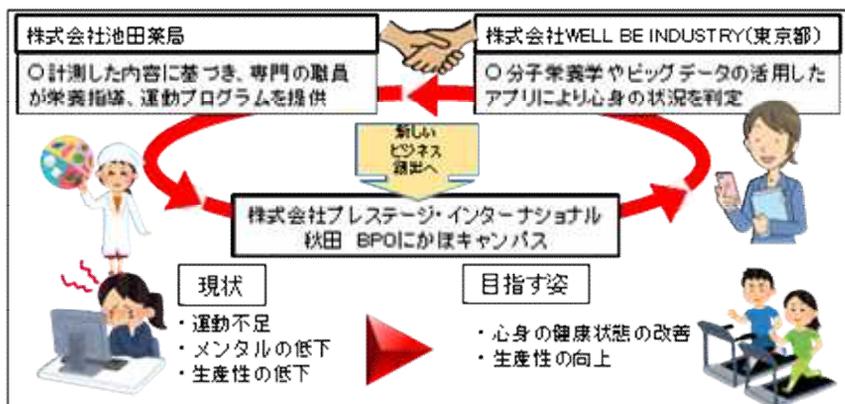
ユーザー企業のニーズに対応したプログラムを開発

- ユーザー企業のニーズに対応した行動変容サポートプログラムを開発した。

今後の展開

協業によるヘルスケアビジネスの拡大

- 企業への導入を目指して取組を推進するとともに、より企業ニーズに寄り添ったサポートプログラムを開発する。



池田薬局の協業ビジネスモデル

○事業問い合わせ先: 県地域産業振興課(電話018-860-2246)

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22社

(県内企業5社、県外企業9社、ヘルスケアサービスを活用したい企業5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
- 令和5年度は、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

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

- 参加企業によるプレゼンを基に参加者アンケートを行い、県内企業5社、県外企業9社、ヘルスケアサービスを活用したい企業5社をマッチング
- 専門家がビジネス性や実現性についてアドバイスを行い協業をコーディネート

取組の成果

ビジネスプラン実現に向けた実証

- 令和5年度は5プロジェクトが協業に向けてビジネスプランを策定
- 令和5年度は新たにビジネスプランを作成した3プロジェクト、令和4年度にビジネスプランを発表した2プロジェクトが実証事業を実施

今後の展開

ビジネスプラン実現に向けた実証を支援

- 令和4年度及び令和5年度に提出されたビジネスプランについて、審査の上、実証を支援



ヘルスケアサービス提供企業と当該サービスを利用する企業との意見交換の様子

事業名 食のリーディングカンパニー育成支援事業

食のリーディングカンパニーを目指す事業者の取組を支援

企業概要

企業名: 株式会社嶋田ハム(大仙市)

業種: 食肉製品製造業

従業員: 26人



ソーセージカッターの導入

活用のきっかけ

昔ながらのスモーク製法から得られる個性的な味わいを引継ぎ、オンリーワンの味を極めて高付加価値な商品づくりを目指したい。

- 株式会社嶋田ハムでは、ドイツの伝統製法で手作りしている特長が全国的にも強み。秋田の食文化ともマッチしている。
- 包装の手作業が多く、手間がかかり残業時間が増えることや、繁忙期に包装作業が追いつかず、出荷が遅れることもあり、欠品によりチャンスロスが発生している。

ポイント

包装作業の生産性を向上させるため、ソーセージカッターと急速冷凍機を導入

- 包装作業の生産性を向上させることや、ソーセージを手作業でカットする時間が1ロット当たり、2人で1時間かかっていることが課題。ソーセージカッターを導入し、1ロット作業を1人で20分に短縮。
- 繁忙期前に製品を作り込んでおけば欠品が生じないが、それには冷凍保管が必要と判断し、急速冷凍機を導入。

取組の成果

新規顧客の積極的な開拓が可能に

- 繁忙期前に製品を作り込み、急速冷凍機で保管することにより、生産量のアップに繋がった他、業務を平準化し、職員の時間外勤務も減少。残業代の削減や働き方改革にも貢献。
- 受注が集中しても欠品なく出荷が可能となったほか、冷凍商材の開発等にも注力できるようになった。

今後の展開

- 今後は、新商品の開発に加え、自社HPをリニューアルし利便性を向上させるほか、既存顧客以外の新規顧客への積極的開拓を図る。



急速冷凍機の導入

○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 食品産業価格高騰対策事業

価格高騰の影響を受ける食品製造事業者の取組を支援

企業概要

企業名:株式会社ノルテカルタ(八峰町)

業種:食品製造業

従業員:4人



県産食材を使用した新商品

活用のきっかけ

価格高騰の影響下でも売上げを伸ばしたい

- 株式会社ノルテカルタでは、「いぶりがっことチーズのオイル漬け」を始めとするオイル漬け等の瓶詰め商品を製造、販売している。
- 昨今の価格高騰の影響により、オリーブオイルやプロセスチーズ等の原材料や瓶などの資材、梱包材、荷造運賃等が値上がりし、経営面や製造面に影響を及ぼした。

ポイント

高付加価値のある新商品の開発及び首都圏展示会での商品PR

- 主力商品に続く商品として、県産食材(椎茸、大豆)を使った椎茸バーニャカウダと大豆のフムスの2つの商品を開発した。
- 首都圏等の展示会に出展し、商品のPRを行い販路拡大を図った。
- また、製造数量の増加と生産性向上を図るため、瓶への充填作業用に充填機を導入した。

取組の成果

新たな販路拡大と内製化が可能に

- 首都圏の展示会では、新商品のPRを行うことで新規顧客の獲得や新たな販路拡大に繋がった。
- 充填機の導入により、新商品及び既存商品の一部において自社製造による内製化が可能となった。

今後の展開

生産性向上や売上げ増加への期待

- 充填機を導入したことで、生産性向上が図れるため、これまで以上に製造数量を増やすことができる。
- 内製化により、製造原価の低減が期待できるため、価格高騰の影響を受ける中でも、売上げ増加が期待できる。



導入した充填機

事業名 食品事業者生産性向上支援事業

生産設備のトラブル防止による非稼働時間低減

企業概要

企業名:株式会社ジャパン・パックス秋田(大湯村)

業種:食品製造業(無菌包装米飯製造)

従業員:19人



ジャパン・パックス秋田

活用のきっかけ

製造工程における、設備の停止トラブルを未然に防ぎ安定生産を図っていききたい。

- 生産設備がトラブルにより停止した場合、高温により対処が可能になるまでの時間が長く、生産に大きな影響があるととも米の廃棄も多く発生することから、安定した設備運用体制を構築するため、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

社内全員で問題意識を共有化し、改善を継続する風土づくりができた。

- 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。
- 生産設備について、トラブルの現状を把握しながら、保全の必要性の認識を深めた。

取組の成果

現状分析により原因を確認し、社員の意識及び技術を高めることができた。

- 設備トラブルの状況を原因別に分析し、必要な保全マニュアルを作成共有することで、社内の設備管理能力を高めることができた。
- 改善の必要性について、社員と共有することができた。



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、さらに生産の安定化を目指す。

- 社員自ら改善活動を行う風土づくりを仕組みとして継続・運用していく。
- 個人の持つ技能を社員に伝える現場教育を実践し、個々のレベルの向上により美味しく安全・安心なパックスの安定的な生産を目指していく。

○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 **あきた起業促進事業**

工夫を凝らした店舗と温かい接客が魅力の洋菓子店を開業

企業概要

企業名:菓子工房 Yuu (秋田市)

業種:洋菓子製造・小売業

支援団体:秋田商工会議所



= 店内の様子 =

活用のきっかけ

洋菓子の魅力を発信し、地域に愛されるお店を開きたい！

- 地域で人気の洋菓子店での勤務経験や厚生労働省ものづくりマイスターとしての技術承継の活動を通じ、お客様へお菓子を提供し続けられるお店を開きたいと思い起業を決意。
- 秋田商工会議所主催の創業塾への参加や、先に起業した先輩方、金融機関等へ相談を通じて創業計画をブラッシュアップし既存店舗を改装して起業する準備に着手。

ポイント

経営理念は「お菓子、人、お店を通じて
お客様の心を温めたい」

- 人との繋がりを大切にし、お客様と同じ目線を心がけた温かい接客とお菓子作りの様子が見える店舗を設計。
- お客様が安心感とライブ感を感じられる店舗とするため補助制度を活用。



= お菓子作りの様子 =

取組の成果

また行きたくなる工夫を凝らし、R5年11月オープン！

- 焼きたてフィナンシェやアップルパイなどでし、店内に広がるバターの香りを感じてもらう。
- お菓子作りの様子を見せる店舗などお客様を楽しませる工夫を凝らしている。
- 動画を活用したSNS投稿で季節限定商品を紹介し、新しい話題を積極的に発信している。

今後の展開

お菓子作りを通じて秋田県の魅力を発信したい！

- 秋田県の食材を活用した新商品の開発のほか、自身の強みである飴細工技術を活かし、美術品のような飴細工を製作・販売して地域の魅力を発信していきたい。

○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ーリング調査を行い、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

外食及び中食産業界から求められる加工品の開発および販促と安定供給

企業概要

企業名: 秋田比内や株式会社

業種: 食品製造・販売、飲食業 従業員数: 46名

企業名: 有限会社折林ファーム

業種: 農業 従業員数: 10人



開発した【レンジで簡単！】
秋田比内やの親子丼

活用のきっかけ

加工食品開発による比内地鶏の安定的な消費拡大

- 比内地鶏はブランド認証制度のもと生育羽数を管理され、処理・加工能力にも限りがあるため、突発的な需要増には対応できない状況であった。
- 比内地鶏の安定的な消費拡大を図り、ひいては生育羽数の増産を目指すため、加工事業者である秋田比内や(株)と生産者である(有)折林ファームが連携し、大口需要に対応する新たな加工品を開発するため本事業を活用した。

ポイント

助成金を活用して新商品開発と販路拡大

- 秋田比内や(株)が持つ加工・調理ノウハウと、他助成制度を活用した設備導入による生産性向上により、高品質かつ大量生産、低価格化を実現。
- コロナ禍により、計画していた展示会出展や営業活動ができなかったが、リモートやメール等で地道な商談を続け、巣ごもり需要にもマッチする商品展開とした。

取組の成果

レンジで温めるだけで食べられる商品を開発

- 秋田比内や(株)直営の比内地鶏料理専門店の人気メニューである親子丼や炭火焼鳥セット等をレンジアップで簡単に再現できる商品を開発。
- 販売先数、売上高は堅調に伸びており、業界や地域の産業振興に寄与することが期待される。

今後の展開

商品数の充実と比内地鶏の増産

- 新規顧客の獲得のため、気軽に試しやすい商品スタイルや価格帯の工夫を行っていく。
- 比内地鶏の生産者、処理事業者、加工事業者が連携し、飼育羽数の計画的な増産に取り組んでいく。

○事業問い合わせ先: 県食のあきた推進課(電話018-860-2224)

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 企業連携による先進技術等活用促進事業

RPA・AI等のデジタル技術の活用やデータ分析等による業務課題の解決を図ろうとする企業等のグループを支援

対象者 データマネジャー育成コンソーシアム(4社による企業グループ)

事業実施のきっかけ

製造現場でデータを活用した品質管理等が実践できる人材を育てたい

- 物価高騰や人手不足など企業経営における課題が山積している中で、競争力を強化したい。
- データを活用した品質管理等を実践するため、生産管理工学研修とPython講習を行いたい。

取組の内容・ポイント

秋田エプソン株式会社が2019年から自社で実施している統計学等を用いた実践形式の研修プログラムを県内の他社に展開

秋田県立大学・嶋崎真仁教授の支援を受けながら、参加者が自らの業務における課題を設定し、課題解決に取り組んだ。

- 生産管理工学研修 全8回
- Python統計研修 全2回
- 社内データを活用した課題解決実践講義 全8回

取組の成果

TOHOKU DX大賞2023の優秀賞を受賞

- 参加企業では、本プログラムで学んだことを生かし、商品の品質バラつきに影響するパラメータデータの収集と層別分析を行い、バラつき因子を特定するなどの成果が見られた。
- 成果報告会では、13社、6団体 86名が参加し、他の参加者からも好評であった。
- また、東北経済産業局が、DX(デジタルトランスフォーメーション)に挑戦する企業等の取組のうち、特に優れたものを表彰する「TOHOKU DX大賞」において、本プログラムを開始した秋田エプソン株式会社がTOHOKU DX大賞2023「業務プロセス部門」の優秀賞を受賞した。

今後の展開

競争力強化のため、更なるデータマネジャーの育成を図る

- 令和5年度の成果を踏まえながら、参加企業を増やし、地域内のデータマネジャーを増やしていきたい。



成果報告会の様子

事業名 採用力拡大支援事業

SNSによる情報発信やインターンシップ設計方法など
人材確保に向けた実践講座や専門家による伴走支援を実施

対象者 県内に本社、支社又は営業所を有する
事業者等



実践講座の様子

事業実施のきっかけ

人材不足や職種間の需給ミスマッチの解消に向け、採用力の向上を図りたい

- 有効求人倍率が高止まりする中、人材を確保していくためには、自社にあった採用手法を検討し、戦略的に採用活動を実施していくことが求められている。
- 採用課題の整理から採用手法の習得、採用戦略の策定までを一気通貫で支援し、採用力の向上を図りたい。

事業の内容・ポイント

採用手法や魅力発信手法を学ぶ全5回の実践講座のほか、自社の課題解決に向けた専門家による伴走支援を実施

- 現状分析・課題整理、インターンシップ、魅力発信手法等をテーマに全5回の実践講座を開催。採用課題の整理と採用手法に関する知識の習得が図られた。
- 専門家を派遣し、採用課題の解決と採用戦略の策定に向けたコンサルティングを実施。採用要件を定義し、戦略的に採用活動を進めることができた。

取組の成果

実践講座や専門家派遣により改善した取組が進められているほか、取組報告会で成果等を広く周知した

- 講座や専門家派遣で学んだノウハウをいかし、中途採用予定者を確保できた企業があったほか、大学生のインターンシップ受入が決まった企業もあり、採用力向上に向けた取組が進んでいる。
- 本事業参加企業の事例発表、講演、交流会の3部構成による取組報告会を開催し、87社(112名)が参加した。活発な意見交換がされ、採用力向上に向けた意識醸成が図られた。

今後の展開

引き続き採用力向上に向けた支援を行うとともに、
好事例の横展開を図る

- 若年者の採用をテーマとした実践講座や専門家派遣を行い、引き続き県内企業の採用力向上を支援する。
- 女性活躍・人材確保に向けた取組を更に加速させるため、女性活躍・人材確保情報交換会の開催やWeb記事・ガイドブックの作成を行い、好事例の横展開を図る。



取組報告会の様子

事業名 魅力的な職場づくりステップアップ支援事業

働きやすい魅力的な職場環境づくりに向けた企業の主体的な取組を促進するため実践講座や専門家による伴走支援を実施

対象者

県内に本社、支社又は営業所を有する事業者等

事業実施のきっかけ

働きやすい魅力的な企業の増加により、県内企業の人材確保・定着につなげたい

- 人口減少や人材不足が課題となる中、人材確保に向けた企業の取組を加速するため、多様な働き方に向けた職場環境整備や離職防止のための取組への支援など、若者などのニーズに合った魅力的な職場づくりを促進したい。

事業の内容・ポイント

人材育成や多様な勤務形態の導入などを学ぶ全5回の実践講座のほか、若手社員の異業種交流会、自社の課題解決に向けた専門家による伴走支援を実施

- 専門家による全5回の実践講座を開催。現状分析・課題整理や、人材育成、多様な勤務形態の導入等をテーマに実施し、「魅力的な組織づくりに向けた戦略・計画シート」を策定した。
- 若手社員向け異業種交流会では、「若者の職場定着や働きやすい職場環境」をテーマに、有識者による講演会とワークショップを実施したほか、若者からの意見を実践講座にフィードバックした。

取組の成果

「魅力的な組織づくりに向けた戦略・計画シート」を策定し、取組が進められているほか、取組報告会による横展開が図られた。

- 実践講座参加企業の15社が、「魅力的な組織づくりに向けた戦略・計画シート」を策定し、取組を進めている。
- 取組報告会「選ばれる・成長に向かう企業になるための組織づくりフォーラム」を開催し、県内企業120社の参加者に対し、好事例の横展開が図られた。

今後の展開

引き続き若年者等が働きやすい職場環境づくりに向けた支援を行うとともに、好事例の横展開を図る

- 若年者等が働きやすい魅力的な職場環境づくりに向けた実践講座や専門家派遣、若手社員向け異業種交流会を実施する。
- 取組報告会の開催やWeb記事・ガイドブックの作成を行い、好事例の横展開を図る。



実践講座の様子



取組報告会のパネルディスカッション

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

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

- グループディスカッションにより異業種の方の意見を聞くことができ、とても参考になった。(職長安全衛生責任者教育)
- 自社に戻って、自分のできる所からDX化を進めたい。(デジタル化支援講習受講者)

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

- 生成AIやセキュリティ関連技術など、業務のデジタル化やDXに必要な高度なデジタル技術関連講習を拡充実施。
- 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。



○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が行う事業活動の中核を担う人材の育成を図りたい

- 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、事業基盤や競争力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

生産性向上や営業力強化に必要なプロセスに関する講座を実施した

- 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、コスト管理手法、食品安全マネジメント等を講座テーマに取り入れ受講者の見識が高められた。
- 特別講座では、デジタル技術活用に重点をおいた講座を行い、基調講演や事例紹介等を通じて、受講者のデジタル技術に対する意識醸成や事業体制の強化に繋がった。

取組の成果

マーケティング戦略や製造管理手法等のスキルアップが図られ、商品開発や販路拡大、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、首都圏等への販路拡大、製造現場における5Sの推進を促進することができた。また、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250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

人材育成と競争力強化に向けた意識を醸成

- 県内市場の縮小や人材不足に加えて、法規制等の厳格化や原材料等の価格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。
- 講座で学んだノウハウや知識を活用し、消費者ニーズの把握や販路拡大等に係るスキル向上を促進するため、県内で出店販売会を実施し、経営力や販売力強化につなげる。



講座の様子

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6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6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交流会等を開催するほか、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を努めるものとする。

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を努めるものとする。

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を努めるものとする。

(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