

がんばろう秋田! 元気な企業を応援するビジネスマガジン [ビックあきた]

BIC Akita

Business Information Center

2012 **8**
Vol.373

2 経営探訪 **ターボチャージャー部品製造に特化し
世界シェア50%を堅持する**

秋田青木精機株式会社

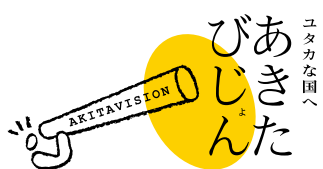
4 センター事業 有限会社 藤倉食品
活用事例 有限会社 石孫本店

6 経営さぶりメント **企業連携のすすめ**

8 プラザ通信 **首都圏・東北地区での販路開拓に、
当センターアドバイザーをご活用ください!**
ほか



**生産資源を集約して
成長分野に事業を特化**





management
経営
探訪

ターボチャージャー部品製造に特化し 世界シェア50%を堅持する

秋田青木精機株式会社 代表取締役社長 青木眞治氏

日本では普及していないターボ車だが、世界的に見ればむしろ主流で、搭載車は今後も増えると言われているとか。そんな成長が見込める分野で世界のターボチャージャーメーカーに部品を供給している秋田青木精機株式会社の青木眞治社長に現況と今後の経営戦略を伺った。

世界的には増えているターボ車 その半数で採用される部品を製造

当社は秋田県と旧合川町の誘致企業として現在地に進出し、1989年に操業を開始しました。埼玉県熊谷市に本社がある青木精機工業が親会社で、その国内製造拠点という役割を担っています。旧鷹巣町に進出していたもう一つのグループ会社と2010年に経営統合して現在の社名で再スタートを切りました。

私は青木精機工業と秋田青木精機の両方の会社の代表者で、両社はもともと一体的に事業を行っているのですが、この工場には親会社である青木精機工業の本社機能の一部も秋田事務所として設けています。

当社で製造しているのは自動車部品で、6割がターボチャージャー部品、残りがパワーステアリングやオートマチックトランスミッションの部品です。

ターボ車は日本ではあまり普及していませんが、世界的に見れば需要は旺盛で、特にヨーロッパでは自動車の60%がターボ車です。ヨーロッパではCO₂の排出が少ないディーゼルエンジンが普及していて、ターボを装着することで小さなエンジンで大きな出力を出そうという考え方が浸透しています。

今は全世界で約2000万台がターボ装着車。2020年には倍になるだろうと予測されています。

今後は海外との取引は円建てで行っているのですが、ユーロ建てにしてほしいというヨーロッパの圧力はとても強く、それでは為替差損

高い製造技術と品質が評価され 広範な一次メーカーへ製品を納入

ターボチャージャー自体は国内外の最大手4社で全世界の95%を製造しています。当社ではその4社を含めてほとんどすべてのターボチャージャーメーカーと取引があり、シャフトという部品を納入しています。そのため、全世界のターボ車の約半数に当社の部品が使われていることとなります。

長期的に見れば将来は電気自動車や燃料電

池車が普及してくるでしょうが、向こう10年以上はやはりレシプロエンジンが主流だし、なくなることはないだろうとも言われています。

成長分野なので新規参入するメーカーもあるのですが、超高温で酷使される部品なので高い製造技術と品質信頼性が求められ、それには、10年以上前から客先要求に応じて実績を積み重ねてきた当社に一日の長があるのではないかと自負しています。

ターボのシャフトは、従来は太い棒を削ってシャフトの形に整形していたのですが、それでは製造原価が高くなってしまいます。そこで、最初にシャフトの形に整形したものを羽根と溶接する工法を当社が開発しました。この工法で製造をしているのは国内ではおそらく当社のほかにはないでしょう。

国内工場は「マザー工場」として 海外での現地生産を積極的に展開

世界の製造業は部品を現地調達しようという流れになってきているので、当社でも上海にグループ会社、タイに関連会社を設立して現地生産し、現地のアセンブリメーカーに納入しています。来春にはスロバキアに現地法人を立ち上げてヨーロッパ市場向けの部品を現地生産します。

今は海外との取引は円建てで行っているのですが、ユーロ建てにしてほしいというヨーロッパの圧力はとても強く、それでは為替差損

が受け入れがたいレベルになってしまいます。それが海外進出をためらわない大きな理由になっています。

ただ、生産拠点を完全に海外移転することは考えていません。日本人は開発能力に優れているので、生産ラインの新規開発、製造原価をおさえる研究、材質や工程の改良などは国内で行う方が有利です。秋田のこの工場もそんな「マザー工場」としての使命が大きくなっていくと考えています。

秋田青木精機株式会社

〒018-4231
北秋田市上杉字金沢417-2
Tel.0186-78-4078
Fax.0186-78-2405



旧合川町内の本社工場の他、旧鷹巣町に第2工場がある。



- A. ターボチャージャーのシャフトと呼ばれるパーツの製造に特化した事業を行っている。
- B. ターボ用のシャフトを鍛造ではなく切削で製造する工法は青木社長の提案。
- C. 約140名の従業員は2直シフトだが、製造自体は自動化が進んでいる。
- D. 精度を求められるパーツなのでロット単位の抜き取り検査で高い歩留まりを維持している。
- E. 秋田の工場で製造しているのは主に国内需要分だが、一部は海外に出荷される。
- F. ターボチャージャーのカットモデルで説明する青木社長。



センター事業活用事例

事業承継マッチング

後継者のいない企業が 次期社長適任者と出会う



談笑する藤倉会長夫婦と石井社長(左)。事業承継の成功例と言えるだろう。

有限会社 藤倉食品

盛業中の企業でありながら事業を引き継ぐ後継者がいないというケースは少なくない。現経営者が高齢化、あるいは健康面の不安などがあると、企業にとって後継者の確保は喫緊の重要な課題となる。横手市の藤倉食品の経営者交代は、事業を譲りたい者と始めたい者を結ぶセンター事業活用の好事例となった。

有限会社 藤倉食品

〒013-0061
秋田県横手市横手町字大関越88
Tel.0182-32-0792
Fax.0182-32-0723
http://www.ft-town.jp/shop/fujikura.htm
E-mail office-i@mirror.ocn.ne.jp

盛業中ながら事業後継者難が悩み

藤倉食品は20名ほどの従業員を擁する県南では大手の豆腐メーカーである。現在の藤倉春生会長が先頃まで社長を務めていた。

十分な企業体力のある会社でありながら、藤倉会長が気がかりだったのは後継者がいないことだった。今年で77歳になる会長は、適任の後継者がいなかったら廃業もやむなしとまで考えていた。

あきた企業活性化センターに事業承継マッチングシステムというサービスがあるのを知り、これを利用して2009年から会社の経営を引き継いでくれる人を探していた。

後継社長の適任者が見つかる

センターが何人目かに仲介した現在の石井友子社長とは、食品会社経営の理念等で思いの通じ合うものがあり、トントン拍子で話が進んで、今年4月から正式に経営を引き継ぐことになった。

藤倉食品は横手地方の郷土食であった「豆腐カステラ」の商品化に力を入れ、横手の特産品と位置づけられるまでに育てた実績がある。

一方で大館出身の石井社長は、電気店を営むご主人を手伝って専務として働かたわら、今回のマッチングの話がある以前から食材としての豆腐に強い関心を持ち、個人レベルで豆腐づくりをしながら、豆腐をベースにした介護食の開発を事業化できないものかと考えていた。

そのような二者の出会いは、偶然とは言え、いささか奇跡的ではある。藤倉食品の経営を引き継がないかという話は、石井社長にとっても願ってもないことだったのである。

経営者の若返りで会社にも活力が

4月に社長に就任以来、みずからも作業衣に身を包み製造現場に立つことが多い。それは、製造そのものに携わることであり、豆腐づくりの修行であり、豆腐カステラの新商品の試作であり、製造機械の仕組みや構造を最初から勉強するためでも



試作段階のものも含めて多様な商品展開を計画中の「豆腐カステラ」。(写真上)
社長みずから作業場に入ることも多い。(写真下)

ある。「覚えなければならないことややらなければならないことがとても多くて大変ですが、苦勞を補ってあまりあるやりがいを感じています」(石井社長)

人気商品になりつつある豆腐カステラの商品力をさらに高め、介護食の開発にも着手するなど、新社長を迎えた藤倉食品は精力的な企業活動が続けられているようだ。



藤倉食品は「豆腐カステラ」を地域の特産品に育てた実績がある。

センター事業活用事例

専門家派遣事業

専門家のアドバイスで 開発商品の販促戦略構築



「みそたまり」を普及させるための提案をしていきたいという石川社長。老舗の商家らしいたたずまい。右が座敷、奥が作業場と蔵。

有限会社 石孫本店

数年の歳月を費やして開発されたこだわり商品「みそたまり」。その商品力には自信があるものの、決め手となる売り出し方が思い浮かばず、売れ行きは今ひとつ。塩麴がブームとなっている今、それと同類の商品性を持つ「みそたまり」も今がてこ入れの好機ととらえ、販促手法にプロの知恵を借りることにした。

有限会社 石孫本店

〒012-0801
秋田県湯沢市岩崎岩崎162
Tel.0183-73-2901
Fax.0183-73-8131
http://ishimago.main.jp/
E-mail ishimago@gray.plala.or.jp

全国に顧客を持つ味噌醤油の老舗

湯沢市の石孫本店は、安政2年(1855年)の創業、150年あまりも続く老舗の味噌醤油醸造元である。創業当時は院内銀山も盛業中で近隣の人口も多く、味噌醤油は作っても作っても売れたという。一方今日では地域の人口も減少し、大量生産された大手メーカーの安価な味噌醤油が日本中を席巻するため、地方の中小の醸造元は苦戦を強いられがちになる。そんな中で、天然醸造にこだわる石孫本店の無添加の味噌醤油は消費者の評価も高く、商品を直送する得意先は全国や海外にも及んでいて、順調な商いを続けている。

開発商品の販売増にてこ入れを

10年ほど前から「みそたまり」という商品を売り出した。「みそたまり」とは、味噌桶の味噌の表面にできる「上澄み」のようなもの。醤油が世に出る前は、液体調味料といえば「みそたまり」だった。

その「みそたまり」を復活させて商品化したものの、これまでの売れ行きは比較的低調なものであった。

「この『みそたまり』にてこ入れしようと思ったきっかけは昨今の塩麴ブームです。塩麴も『みそたまり』も、それ自体は新しいものでも珍しいものでもありません。塩麴がブームになった今であれば、『みそたまり』にも注目してもらえるのではないかと考えました」(石川裕子社長)

専門家ならではのアイデアに期待

あきた企業活性化センターに相談をし、専門家派遣事業を利用して料理研究家のアドバイスを受けることにすると、すぐに「みそたまり」の特長が活かされたレシピが提案され、自社ホームページ内に「みそたまり」の特集ページも加えた。

特集ページは6月に完成したばかりなので反響はこれからのことになるが、石川社長は、「自分たちでは思いつかないアイデアをたくさん提供していただいたし、食欲をそそるようなレシピサイトもできた



石孫本店の看板(写真上)
仕込んだ味噌を熟成させる木桶は「店の宝」と社長は言う。(写真中)
澄んだ琥珀色が美しい「みそたまり」(300ml入りビン ¥660)。(写真右)

ので、商品も動くと思います」と期待を寄せている。

時間や手間をかけなくてもしっかりと味付けできるのが「みそたまり」の特長。忙しい現代人にふさわしい調味料と言えるかもしれない。「みそたまり」との出会いから若い人が料理づくりに関心を持ってもらえたらと、石川社長は願っている。



味噌醤油醸造の基本は麹づくり。昔ながらの手仕事だ。



企業連携のすすめ

はじめに

7月1日、「トヨタ東日本」が発足しました。これに先立つ本年1月には東北一円からの部品調達率を高めるため、目利きのプロを集めた「東北現調化センター」の活動が始まっています。本県にとっても大きなビジネスチャンスの到来です。

しかし、トヨタの要求する品質・コスト水準に応えるには、大きな設備投資と優れた技術力が必要で、また持続的な取引が保証されるわけでもありません。1社単独で挑戦するには大きな壁がそびえ立っているのが実情です。

1 企業連携の意義・必要性

平成18年、関東自動車工業の北上進出に対応し、岩手県のプラスチック部品製造3社が共同受注組織を立ち上げ、取引開始に繋がりました。その後技術開発が進み、取扱品目も20種から100種に増えています。

複数企業が力を合わせ、新商品開発や販路を拓く取組は、今日その重要度がいっそう高まっていると思います。6重苦にあえぐ日本の産業では、その活路を海外に求める企業が相次ぎ、部材の仕入れも系列の枠を超えグローバルになされるようになりました。国内の市場は着実に縮小しつつあり、小規模な企業が単独で営業をかけて取引先を開拓することは年々厳しくなっています。

生き残りをかけるには、複数の企業が、単独では限りのある人的・物的な経営資源を持ち寄り、新商品・サービスの開発や販路を開拓する取組が極めて有効な解決策になります。相手の欲する技術や商品を提供することが営業の原点だと思いますが、複数企業が一体となることで提案力が強まり相手の姿勢も違ってくるはず。この企業連携によ

り情報発信力を高めるとともに、公的支援も活用し易くなります。

2 企業連携の進め方

「磨き屋シンジケート」で有名な新潟県燕市では最近、洋食器のメッキ・金型プレス14社が勉強会を立ち上げ、展示会への出展を通じて医療機器の試作まで行うようになりました。各々の企業の有する伝統的技術を結集し、成長性のある市場へ参入しようとする挑戦です。

企業連携の老舗とも言える「ラッシュすみだ」(東京都/金属加工16社で平成元年共同受注組織立上げ)では、50社にまで膨れ上がりましたが、自社の利益のみ求める者を排除して20社に絞り込み、異業種の参加を求め再出発しました。情報の共有を重視し、新商品開発などで活性化が図られました。

こうした各地の事例を見ると、社長さんが自らの夢を持ち、あるいは自社の課題を解決するため、交流会やビジネスマッチング等へ積極的に参加し、志を同じくする相手を見出すことが端緒となっています。どのような機会があるかは金融機関や商工会等にご相談されても良いでしょう。

その後、勉強会や研究会を重ね、時に専門家の意見を聴いたうえで調査などの準備を進め、連携の具体的な活動・ビジネスプランを創り上げるという流れになります。

大事なことは2点、連携目標を達成するための結束力と情報の共有です。

経営資源を公開し合い、新しい価値・活動を創るオープンイノベーションの経営手法が今各地で展開しています。



むすびに

国の制度にも「新連携事業」や「農商工連携事業」をはじめ企業連携を促すものがあります。しかし、本県の活用例は東北各県に比べてもいささか低調です。しかし、そうした中であっても企業連携の動きが徐々に見られるようになってきました。「ものづくりネットワークかづの」「白神屋」「NEXT5」「秋田輸送機コンソーシアム」「田沢湖Bめん」の田沢湖特産品研究会」…等々です。県の事業でも補助金でその立上りを支援しています。

県内企業の皆さんが、例えば「首都圏のスーパーで売場を確保しよう」「〇〇社へプレゼンし、技術力を認めてもらおう」「マーケティングを共同化しコストを下げよう」など、当面の活動目標を定め、複数企業で力を合わせるグループが数多く生まれるよう、私どももお手伝いしてまいりたいと思います。

(追記)

当協会では、企業連携に当たり公的制度を利用しづらい(特に準備段階においては)という隘路を解消するため、資金調達の新制度を始めました。また、企業連携に造詣が深く、多くの実践経験のある専門家の講演会等を計画しております。どうぞお気軽にご相談、ご参加ください——概要は10頁をご覧ください。



秋田県信用保証協会 会長
こばやし けんいち
小林 憲一

□経歴

- 昭和44年 4月 秋田県庁入庁
- 平成15年 7月 秋田県企画振興部長
- 平成16年 4月 秋田県総務部長兼危機管理監
- 平成18年 4月 秋田県知事公室長
- 平成19年 6月 財団法人あきた企業活性化センター専務理事
- 平成20年 4月 財団法人あきた企業活性化センター理事長
- 平成22年 6月 秋田県信用保証協会 会長

首都圏・東北地区での販路開拓に、 当センターアドバイザーをご活用ください！

当センターでは、首都圏担当3名、東北地区担当2名の販路開拓アドバイザーが担当エリア等の発注企業を巡回して情報収集に奔走しています。発注案件等については、お気軽に当センター販路開拓担当へお問い合わせください。
対象業種：電気機器／鉄鋼・非鉄金属／金属製品／一般機械／輸送用機器／精密機器／合成樹脂／機械設計 ほか

- 発注情報等は随時、当センターホームページ「受発注情報」(<http://www.bic-akita.or.jp/sangyou/>)に掲載しています。
- 受発注情報のメール・FAX配信を希望される方は、上述のホームページからご登録をお願いします。
- 首都圏担当アドバイザーが交替で原則毎週水曜日に、秋田銀行東京支店内の「東京ビジネスサポートセンター」(http://www.akita-bank.co.jp/b_support/index.html)で県内企業の皆様のご相談を受け付けております。直接面談できるチャンス是非ご活用ください。

販路開拓アドバイザー プロフィール



桜田 絹代(首都圏担当)

株式会社生活科学研究所、ダイヤルサービス株式会社に勤務後、プランニング・コミュニケーション株式会社を設立。株式会社日経リサーチのインタビュアーとして活躍した。マーケティングリサーチ等を得意分野とし、各業界のトップとの面談が豊富である。開拓先は、アルバック、ディスコ、トプコン、オリジン電気ほか。



酒井 徹(首都圏担当)

株式会社タナベインターナショナル、旭マシナリー株式会社、東京電子工業株式会社の営業部門を歴任する。各種製造設備、加工知識を有しており、特に紙器や段ボール装置には精通している。主に首都圏北エリアを担当する。開拓先は、椿本チエイン、信越ポリマー、日立製作所、古河機械金属など。



吉田 公信(首都圏担当)

住友電気工業株式会社に39年間勤務し、生産設備のエンジニアリングに携わり、要求仕様の取りまとめ、予算取り、専門メーカーへの発注等一連の業務を数多く経験したほか、管理面での知識も豊富である。主に首都圏南エリアを担当する。開拓先は、IH建機、富士電機、東芝機械、東光東芝メーターシステムズなど。



佐藤 明(東北地区担当)

YKKAP株式会社に22年間勤務、製造工程・製造管理・生産管理・安全環境管理を担当する。製造工程では全般の作業を経験し、生産管理では受発注、外注管理、出荷管理を主担当とした。また、安全衛生における知識及びISO14001の運用知識を持つ。開拓先は、セントラル自動車、東京エレクトロン、オーデリック、YKK工機ほか。



伊藤 建策(東北地区担当)

県内電子部品企業に13年間勤務、品質管理、生産管理等を担当する。その後、営業職に14年間就き、製造のみならず営業ノウハウも持ち合わせており、これら両方の知識を武器に発注企業等を開拓する。主な開拓先は、カシオ情報機器、三田商店、月金、吉田産業など。

お問い合わせ先

当センター経営支援グループ 販路拡大担当 TEL 018-860-5623
秋田銀行 東京ビジネスサポートセンター TEL 03-3567-8518

平成24年度第1回あきた企業応援ファンド事業(助成金)の 採択状況について

秋田県内の地域資源を活用した新商品開発及び販路拡大等の経営革新の取組、大学・公設試験研究機関及び他の企業との共同研究による新製品・高度技術開発や高付加価値化などの取組、中小企業者等による新たな事業展開に対して行う中小企業支援機関による取組を支援します。今回は、右の12件が採択されました。

なお、次回以降の募集時期等については本誌11ページをご覧ください。

NO	申請者名	市町村名	事業のテーマ
1	株子バ・テクノ湯沢工場	湯沢市	スパイラル強制水冷抵抗器の実用開発
2	株ホクシンエレクトロニクス	秋田市	歯科術中出血対応型歯髄腔モデルの開発と商品化
3	三浦電子株	にかほ市	環境衛生並びに口腔衛生のためのパッチ式電解次亜水生成装置の開発と販路開拓
4	相沢銘木株	能代市	秋田杉を活用した壁仕上げ用下地パネルの販路拡大
5	六郷まちづくり株	美郷町	「湧水を活用した炭酸水開発と新規販売ルート確保」
6	株斉藤光学製作所	美郷町	電子・光学部品向け平面ガラス材の次世代環境負荷低減加工技術の開発
7	株鈴木水産	八峰町	唐揚げ用の「ハタハタの塩もろみ漬」の開発・販路開拓
8	株アクトラス	横手市	点滴監視装置の開発および販路拡大
9	株寒風	男鹿市	秋田杉と男鹿石を使用した環境に優しい護岸工事技術の開発
10	JETS株	秋田市	内燃機関におけるエネルギー効率の向上及びCO ₂ 排出削減装置の研究開発
11	株ヨシダアニー	秋田市	微量の電気エネルギーを使用するだけで、排水管の凍結を防止するシステムの開発と販売
12	大館商工会議所	大館市	きりたんぼ産業化プロジェクトの支援

(順不同)

お問い合わせ先

当センター経営支援グループ 経営革新・設備資金担当 TEL 018-860-5702

秋田県より

県内企業の製品・技術を随所に活用したEVバス 「ELEM0-AKITA」をお披露目！



出発式で挨拶する秋田いすゞ自動車(株)代表取締役社長 辻 良之氏と秋田オリジナルEVバス「ELEM0-AKITA」

秋田県内企業等による「あきたEVバス実証コンソーシアム」(代表:秋田いすゞ自動車(株))では昨年度より、次世代自動車や新エネルギー産業等に必要とされるエレクトロニクス分野等の技術力向上と環境負荷の少ない社会づくりを目的に、路線バスの電動化改造とその実証運行に取り組んでいます。

このたび電動化の改造が完了し、秋田市「エリアなかいち」オープンイベントにあわせて出発式を行いました。

今年度は試験走行などにより検証・評価を行いながら改善・改造を進め、平成25年度から秋田市中心市街地で営業運行を開始する予定です。

参画企業による主な機能等

機能	担当企業
太陽光発電パネル	(株)トワダソーラー
高断熱・赤外線カットフィルム	三菱マテリアル電子化成(株)
バイオ燃料ヒーター	秋田いすゞ自動車(株)
車両接近アラーム	山口電機工業(株)
高品位車内照明	ニッポ電工(株)
保安照明	(株)ホクシンエレクトロニクス
急速充電装置	新電元工業(株)
電力自給型スマートバスストップ	(株)アイセス (株)ホクシンエレクトロニクス
バッテリー交換装置	(株)五十鈴製作所
CFRPによる車両軽量化	(H25年度に向け検討中)

(今後の搭載予定を含む)

お問い合わせ先

秋田県地域産業振興課 技術振興班 TEL 018-860-2246

秋田県信用保証協会からのお知らせ

中小企業者が連携し、新たな事業活動を行うための取組をサポートします

秋田県中小企業連携支援融資保証制度

中小企業者等がそれぞれの経営資源を持ち寄り、連携して新たな事業展開やその準備を行うために必要な資金を支援します。

借入限度額	5,000万円 (少額からでもご利用いただけます。)	保証料率	0.60%
保証期間	10年間 (据置期間3年以内を含む)	資金用途	運転資金・設備資金
借入利率	1.95%	備考	(一定の要件を満たす)任意団体の構成員である中小企業者が、任意団体の目的達成のために要する資金への支援も可能です。

「企業連携」をテーマとした講演会の開催

「企業連携」に造詣の深い講師をお招きして、様々な実践例や連携の有用性などについてご講演いただきます。開催は11月を予定していますが、詳細は決定次第あらためてお知らせします。

お問い合わせ先	秋田県信用保証協会 (http://www.cgc-akita.or.jp)			
	<input type="checkbox"/> 本所	〒010-0923 秋田市旭北錦町1番47号(秋田県商工会館内)		
	<input type="checkbox"/> 総務企画部	TEL 018(863)9011	FAX 018(863)9188	
	<input type="checkbox"/> 経営支援部	TEL 018(863)9013	TEL 018(863)9015	FAX 018(863)9188

賛助会員広告



「ソフトウェア」と「安心・便利なシステム環境」を月額料金でご提供。

- 利用したいソフトを組み合わせて使うことができます。
- 自社に高価なサーバーを設置する必要がありません。
- インターネットが利用できる環境さえあれば、すぐに利用可能です。

クラウドを利用した煩瑣システムを一度で表現する「持たない」システムです。



渡敬クラウドサービス

会社のシステム環境は設置する時代から利用する時代へ

- 1 今使用しているソフトウェアをクラウド上で活用
- 2 最新のクラウドサービスを活用

まずは、お問い合わせください

フリーアクセス 012-980-130

弊社品質基本方針 『お客様の満足を最優先に考え、お客様の要求する品質の製品(部品)を提供する』
全ての活動はこの方針に基づいて行います



秋田部品株式会社

〒013-0105 秋田県横手市平鹿町浅舞字返り諏訪200
TEL 0182-24-3314 FAX 0182-24-3312
自動車用機能部品の加工(切削・切断・研削)

企業支援の事業カレンダー

区分	事業等名	事業等の内容	お問い合わせ先	募集・開催の時期						
				8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
設備の割賦販売・リース、助成金	設備の割賦販売・リース	県内の小規模事業者や中小企業が導入を希望する機械設備を当センターが購入し、長期かつ低利で割賦販売又はリースします。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 TEL 018-860-5702	随時募集						
	あきた農工商応援ファンド事業(助成金)	中小企業者と農林漁業者等が連携した新商品の開発やその販路開拓にかかる費用を助成します。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 TEL 018-860-5702	7/10~8/10		11/12~12/10				
	あきた企業応援ファンド事業(助成金)	地域資源を活用した新商品の開発やその販路開拓、製品の付加価値化・生産工程の合理化等の共同研究等にかかる費用を助成します。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 TEL 018-860-5702	9/10~10/10		1/10~2/12				
	あきた企業チャレンジ応援事業(助成金)	秋田県内に工場・研究所・事業所を新規設または集約する企業や、工場閉鎖に伴い従業員等が事業を承継する企業に対し、初期投資や集約、事業承継、雇用に必要な経費の一部を助成します。	秋田県地域産業振興課 企業支援第一班 TEL 018-860-2225	随時募集						
商談会、セミナー等	首都圏・東北地区発注情報報告会	販路開拓アドバイザーが収集した発注企業の情報を県内企業に報告するとともに、県内受注企業との面談会を実施します。 開催地: 秋田市	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 TEL 018-860-5623	10/11		1/17				
	営業力強化塾	県内企業の営業力を強化するため、震災復興支援商談会(11月22日)に参加する営業担当者等を対象とした実践的研修を実施します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 TEL 018-860-5623	10/24		11/28				
	商談会(機械・金属等製造業対象)	発注企業へ自社製品・技術等をアピールする面談形式の商談会を開催します。 開催地: 秋田市	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 TEL 018-860-5623	9/25 円高緊急支援		11/22 震災復興支援			2/21 広域	
個別マッチング商談会	県内企業にマッチした首都圏発注企業の発注担当者を招聘し、県内受注企業との個別の商談会を開催します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 TEL 018-860-5623	随時開催							
海外取引スタートアップセミナー	海外との取引を行う際に役立つ情報や課題などについて、専門家や海外駐在員が解説します。	あきた企業活性化センター 総合相談・調整担当 TEL 018-860-5610	11月予定							

平成24年8月1日現在(予定を含む)

新・顧客創造 ～つながる秋田・つなげるアグリ～

第14回 北都ビジネスフォーラム2012

ビジネス商談会

経営者なら誰でも抱えている課題である販路拡大や売上の増加に対する
機会の提供や、新たな商売のヒントの提供を目的としてビジネス商談会を
開催します。

今回は「新・顧客創造」をテーマに新たなマッチング機会を創出すると
ともに、中堅・中小企業が厳しい時代を勝ち残るために必要な経営情報を
発信する基調講演や、農商工連携の事例をもとにしたビジネスセミナーを
同時開催します。自社とご自身をPRしネットワークを拡大する機会とし
てぜひご活用ください。



日時 9月11日(火) 10:00～17:00

会場 秋田ビューホテル 秋田市中通 2-6-1
TEL.018-832-1111主催 北都銀行・北都ビジネスクラブ
日経BP社・「日経トップリーダー」経営者クラブ

協力 HIDEA フィデアホールディングス、荘内銀行



セミナー講師紹介

基調講演 11:00～12:30

夢の実現! ～中小企業の空への挑戦～

東大阪市モノづくり親善大使
株式会社アオキ 代表取締役 青木 豊彦 氏

中小企業が約8,000社集まるモノづくりの町、
東大阪で「メイド・イン・東大阪」の人工衛星を打ち
上げようと、計画をスタートさせた中心人物。小学生の
時に目にしたロケット打上げのニュース映画や、大阪
万博で見た「月の石」を通して出会った「航空宇宙」を
我が町の活性化のテコとする。もともとチャレンジ
精神が旺盛で、農業用機械の部品製造が主だった
父の会社で新分野開拓に努め、ロボット部品や
航空機部品への進出を果たした。「モノづくりには
プライドを持たなければならない」との思いは、同社を
世界的航空機メーカーであるボーイング社の認定
工場に押し上げた。航空宇宙産業を東大阪の地場
産業にしたいというのが夢。「若者がモノづくりに
魅力を感じて集まってくる大阪を、世界の楽市・楽座
にしたい」と期待する。

商品開発セミナー 14:30～15:30

廃棄の葉から新たなブランドに
「よこて大雄ホップ茶」産みの親株式会社大雄振興公社
代表取締役社長

鈴木 廣道 氏



ホップの生産量が国内トップの横手市大雄地区で、通常
廃棄されているホップの葉に目をつけ乾燥・粉末にして
商品化。口コミで評判が広がり2011年度は売上が
4,000万円に。ホップ関連特許5件出願(2件秋田
大学との共同開発含む)。今まであたりまえに捨てて
いたものにビジネスチャンスを見出す着眼点や商品
開発につながるアイデア、開発途中の苦労話を講演。

海外セッション

13:00～14:00(予定)



■お問い合わせは

北都ビジネスクラブ事務局 TEL.018-837-1701 (平日9時～17時)

〒010-8677 秋田市中通三丁目1-41 北都銀行 地域振興部 ホームページ <http://hbc.biztop.jp/> メールアドレス hbc@nifty.com