

BIC
Business Information Center
AKITA雪国のタイヤ交換を楽しく！
安全とタイヤ&ホイールを選ぶ
楽しさを提供したい

経営探訪 [株式会社 コニシタイヤ]

04 活用事例
[株式会社 鈴福商店]
[株式会社 マシンマックス]
[合同会社 HOMARE]07 主催事業報告
08 経営サプリメント
10 お知らせ

秋田県からのお知らせ

主催：秋田県

「秋田の顔」となる商品を募集中！
あきた食のチャンピオンシップ 2024

参 加 商 品 募 集

[申込締切] 5月17日 金

募集部門

加工品部門……………農林畜水産加工品

菓子・飲料部門……………菓子類
アルコールを含む飲料類※令和4年4月1日から令和6年5月17日までに開発や改良した商品が対象となります。
※販売を目的とした商品が対象となります。2023年度
受賞商品お申込み
お問合せ (株)秋田県物産振興会 〒010-0001 秋田市中通2-3-8 アトリオンB1
TEL.018-836-7830 FAX.018-836-7834 E-mail:shokuchan@a-bussan.jp 詳しくはこちら▶

あきた企業活性化センターからのお知らせ

青森・秋田・岩手・北海道
合同商談会 2024

令和6年 7月11日 木

13:00~17:10

TRC東京流通センター
第二展示場 2階/Fホール
〒143-0006 東京都大田区平和島 6-1-1

※会場までの交通費等は各自負担となります

参加
無料

参加申込方法▶ ホームページをご覧ください。https://www.bic-akita.or.jp/event/1265/



当センターでは、(公財)21あおり産業総合支援センター、(公財)いわて産業振興センター、(公財)北海道中小企業総合支援センターとの合同により「青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会2024」を開催します。合同により受発注取引促進のための商談会を開催することで、多くの発注企業を募り、4道県の受注企業に、より多くの取引機会の場を提供することを目的とします。

参 加
申込締切

令和6年 5月13日(月)

内 容

発注企業との指名面談及びフリー面談、名刺交換

対象業種

プラスチック製品製造業、ゴム製品製造業、鉄鋼業、非鉄金属製造業、金属製品製造業、一般機械器具製造業、電気機械器具製造業、情報通信機械器具製造業、電子部品・デバイス製造業、輸送用機械器具製造業、精密機械器具製造業、機械設計業、ソフトウェア業
※ 本商談会に参加できる受注企業は、青森県、秋田県、岩手県、北海道内に本社や工場がある企業様です。

あきた企業活性化センターからのお知らせ

皆様の声を
お聞かせください！〇〇が面白かった
ためになった▲▲会社がやっている
■■を上げて欲しい△△をもう少し
□□にしたらどうか●●のテーマについて
紹介してほしい

など…

本誌を読んだ感想や要望など、皆様のご意見をお待ちしております ご連絡はこちらから▶ 総合相談課 soudan@bic-akita.or.jp

雪国のタイヤ交換を楽しく！ 安全とタイヤ&ホイールを選ぶ 楽しさを提供したい

タイヤとホイールの専門店として

車社会である秋田を支え、

盛り上げていきたい。

秋田市土崎に2店舗を構えるタイヤ&ホイール専門店、株式会社コニシタイヤ。創業は昭和53年。車のオーディオやナビなども扱う小売店としてスタートし、現在は「良いタイヤをより安く」をコンセプトに掲げたタイヤ&ホイール専門店として、小西和也さんが代表取締役社長を務めている。

平成21年からEコマース事業をスタート。DXを積極的に導入、経産省の「DXセレクション2023」で優良事例に選定されている。これまでの経緯と今後の展望についてお話を伺った。



株式会社コニシタイヤ
代表取締役社長 小西 和也

SHOP・ショールーム
〒011-0945 秋田市土崎港西2丁目12-67
TEL: 018-847-4550
FAX: 018-857-0670

本社・予約制取付工場(DEPO)
〒011-0945 秋田市土崎港西3丁目8-45
TEL: 018-853-8313
FAX: 018-857-0670

<https://konishitire.co.jp/>



専門性を極め、 自社の強みの更なる強化へ

同社が、「タイヤ&ホイール専門店」というスタイルに移行したのは約15年前のことだ。その理由を小西さんに伺った。

「様々なカー用品が存在しますが、その全てを取り扱うとなると全国チェーンの量販店には太刀打ちできない。それに、カーナビ等の主要な装備についてはディーラーオプションの段階で選ぶ人が増えるだろうと見込みました。元々タイヤとホイールの品揃えや価格が当社の強み。そこをさらに強化し専門性を高める方向にシフトしました。雪国である秋田県では、夏タイヤと冬タイヤは必需品ですしね。」

実店舗は主に販売を行うショールームと予約制でタイヤ取付を行う「DEPO」の2つがある。また、平成21年からは



①

EC事業をスタート。ECによってターゲットは全国に広がった。大手モールである、楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazonに出店している。

長時間労働と人的ミスを防ぐ DX導入に至った経緯とは

店舗とECでの販売を並行して行くと、多くの場合在庫管理の難しさに直面する。同社も同様だった。専門店だからこそ豊富に在庫を持つ必要があるが、その中から必要な商品を正確かつ素早く取り出す「ピッキング」と呼ばれる作業は経験豊富な社員でなければ難しかった。しかも常に変動する在庫は、リアルタイムで把握できない。タイヤ交換の繁忙期になると、長時間労働が常態化し、現場は疲弊していた。

「改善を検討した結果、自社オリジナルのシステムを構築し誰でも簡単にピッキングの作業ができるようになりました。着手したのは5年前ですが、実用化できてきたのは2年ほど前から。現在も社内でSEを採用し、細かな調整を続けています」。

システム構築はまさにスタッフたちのトライ&エラーの繰り返しだった。「ゴールが見えない不安があったと思う。皆の力に感謝している」と小西さんは笑顔を見せる。はじめは抵抗のあったスタッフもいたが、少しずつ「システムを使うことで防げるミスがある」と理解してくれた。全員が基幹システムを使用

①在庫管理から販売管理、顧客管理などさまざまな業務を一元管理するシステムをオリジナルで構築。現在はハンドスキャナでバーコードを読み取ることでミスをなくし、効率化を図る。

②店舗の接客や、事務作業で活躍する若手社員たち。



②

することで「ピッキング」等の補助業務をアウトソーシング化。社員はタイヤの取付や接客といったコア業務に集中できるようになり、1日に対応できるタイヤ取付や販売本数も増えている。

タイヤ交換をラクで楽しいものへ 地域貢献にも積極的に取り組む

今後取り組んでいきたいと考えているのが、地元の人たちがもっと使いやすい地域密着型の自社運営のECサイトだ。何か新しい仕掛けを考えたいと意気込む。

「秋田にいと年に2回必ず行うタイヤ交換ですが、面倒だ、億劫だと思ってしまう。当社ではもちろん安全第一に、タイヤ交換を『簡単で楽しいもの』に変えていきたい。そのためには人材育成も大切だと考えています」。

地元企業として人口減少等の地域課題解決にも力を入れる。秋田のプロスポーツのスポンサーとなり、子どもたち同士で観戦を楽しめる場の創出や、プロ野球選手を招聘した野球教室を企画・開催。そこにはいずれ県外に出たとしても、楽しい思い出を胸に秋田に戻ってきてほしい・盛り上げてほしいという願いがある。

地域を盛り上げたいという思いが原動力。降雪地帯である秋田の暮らしに欠かせない『タイヤ』との付き合い方は、近い将来大きく変化するかもしれない。



カフェのような設えで、リラックスできるよう造られた待合室。



販売を行うショールームと予約制でタイヤ取付を行う「DEPO」。



本社オフィスでは、多くの社員が活躍中。

01. 》株式会社 鈴福商店

地域密着型のスーパーマーケット

魅力ある店づくりに取り組みSNSでの情報発信を強化

個性溢れる店作りで
地域の人々に
楽しい買い物体験を！



代表取締役社長 鈴木 康一

株式会社 鈴福商店
〒014-0318
仙北市角館町中町23-2
TEL:0187-54-2191
FAX:0187-55-4633
Instagram: @suzufuku.youmart



110年以上の歴史を持つ地域の小売店

仙北市角館のスーパーマーケット「スズフクyouマート」の運営を行う株式会社鈴福商店。代表の鈴木康一さんによると、正式な創業は不明だが、明治43年には鈴木さんの曾祖父が青果店としてお店を開き、運営していたことがわかっている。今から114年前のことだ。当時は現仙北市内のあちらこちらに小さな青果店があり、鈴福商店は小売店を営みながら、他の青果店に卸売も行っていた。その後、昭和33年には株式会社化し、今のようなスーパーマーケットのスタイルに変更。市内にはいくつか大手が運営するスーパーがあり、鈴福商店も同じように品ぞろえを充実させた時期があった。

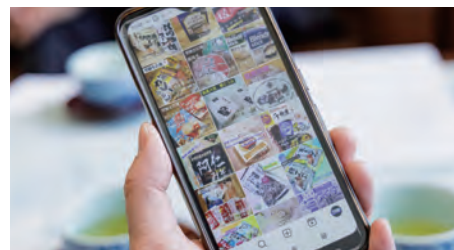
しかし、価格の面で大手には太刀打ちできないと悟り、特徴を打ち出す戦略に切り替えた。現在は鮮魚コーナーを充実させ、特に人気なのがお寿司のバイキング。1つの魚種のお寿司が2、3貫ずつパックングされており、好きなネタだけを選んで購入できるスタイルだ。



明るくて大きなスペースを割いたお刺身やお寿司のコーナー。
大手スーパーでは並ばないようなネタも扱っている。



スズフクyouマートの人気商品のひとつである、
298円のポリュミーなお弁当。胃袋もお財布も大満足だ。



その日の目玉商品を撮影し、ストーリーに投稿する鈴木一則総務部長。
投稿のしやすさが継続のポイント。

毎日のおすすめをSNSで発信

特徴ある店づくりに尽力する一方、時代の流れもあり集客は少しずつ低迷していた。経費を抑えながらPRをする方法はないか。そこで活性化センターの専門家派遣を活用し、提案を受けたのが、Instagramのストーリーを活用した情報発信だった。1年ほど前からアカウントを作成し、以降ほぼ毎日ストーリーを発信し続けている。今では毎日300人ほどがストーリーを閲覧しており、フォロワーも少しずつ増えてきている。地道な投稿を続けたことで「楽しい」とお客様から声をかけてもらったこともある。SNSはすぐに効果が現れるものではないが、継続してファンを獲得していけたらと話す。

昨年夏、老朽化によって冷蔵ショーケースが故障した際は、活性化センターの設備貸与を活用し、15台のショーケースを入れ替えた。それに伴い、今年の2月に大幅リニューアルオープンしたばかり。角館の人々に向けて、これからも楽しい買い物体験を提供しつづける。

02. 》株式会社 マシンマックス

依存率を高めずにリスク分散

商談会を活用した受注拡大で業績を伸ばす

働きやすい環境を作り
信頼される企業を
目指し続ける



代表取締役社長 大塚 裕之

株式会社 マシンマックス
〒015-0067
由利本荘市三条字蒲田19-4
TEL:0184-23-4348
FAX:0184-24-4988
<https://machinemax.co.jp/>



健全な経営のため、リスクを徹底分散

由利本荘市三条に工場を構える株式会社マシンマックス。もともとは電子部品製造からスタートしたが、現在は工作機械による精密機械の部品製造組立を主な事業としている。今年49期目を迎え、3月には東京中小企業投資育成株式会社からの出資を受けて資本金を増資したばかりだ。代表を務める大塚裕之さんは、2年前に先代から事業承継して代表取締役役に就任。およそ30年に渡る同社での経験を活かしてその手腕を発揮している。

敷地内には第1から第4までの工場が建ち並び、最新鋭の工作機械を50台ほど備えている。マシニングセンターが24台、平面研削盤4台を主力マシンとして、20年以上夜勤体制で稼働し、近隣の20社程度の協力工場とも連携する体制を取っている。強みは、幅広いジャンルに対応できること。20年前は1社に対する依存率が80%という時代もあったものの、10年ほど前からリスク分散の必要性を感じ、バランスを取るためにさまざまな設備導入を行った。



本社の最も新しい第4工場は敷地面積も広く、最新鋭の大型工作機械が備えられている。



2名のパート社員を雇用し、日勤社員の昼食や、夜勤社員の夜食を用意。社員は200円で利用できる。



品質の最終点検となる検査室。
図面のとおりに仕上がっているかをチェックする。

社員や地域に還元すれば、お客様に信頼される

自動車の電動化部品の生産設備を主体とし、包装機械、食品飲料機械、半導体装置、液晶装置、真空装置、印刷機、紙工機械、電線製造機械、端子圧着機、基板実装機、産業機械、工作機械、ロボット、真空チャック、船舶部品、自動化省力化機械など対応できるジャンルは多岐にわたる。新規取引は商談会を通じたものが多く、昨年10月秋田市で開催された「あきたモノづくり商談会」に参加した際は、岩手県の発注企業2社との成約を取り付けた。

昨年1年間で若い社員が10名増え、生産体制も強化。人員を増やすことで残業を減少し、社員食堂を完備するなど、福利厚生にも力を入れている。従業員が働きやすい環境を作ることで、地域にも還元することができ、結果として信頼される企業になることができると語る大塚社長。マッチングの機会を最大限活かすため、自社の足場をしっかりと固めて強い企業を作る。大塚社長の言葉には、明確なビジョンと信念が込められている。

03. 》 合同会社 HOMARE

秋田の工芸品 本荘ごてんまりに魅せられ、事業化へ 伝統を紡いでいく

センター活用事例
デザイン
支援

作品から商品へ
本荘ごてんまりの
魅力を海外に発信



代表 荒谷 はるか

合同会社 HOMARE
〒010-1414
秋田市御所野元町6-8-1
TEL:018-838-1508
<https://www.homare.life/>



HP

前職で、本荘ごてんまりと出会う

秋田市で企画クリエイティブ事業や手しごとプロデュース事業を手掛ける合同会社HOMAREの代表・荒谷はるかさん。由利本荘市の伝統工芸・本荘ごてんまりをプロデュースする2つのブランドを立ち上げている。

秋田市内の広告会社で行政案件などを手掛けていた荒谷さんは、平成30年に担当した移住促進の案件で、県内工芸品の体験ツアーを企画。首都圏の女性たちを本荘ごてんまり作家である阿部登志子さんの元へアテンドしたことが大きな転機となった。もちろん存在は認識していたが、実物を見てさまざまなデザインや大きさがあることを知り、鞠の魅力に衝撃を受けた。同行した首都圏の女性たちの反応も良く、大興奮だったという。しかし、本荘ごてんまりは地域の女性たちが作る「工芸品」であり、担い手も減っている。この素晴らしい伝統を事業化して残したいという思いが、ふつふつと荒谷さんの中で芽生えていった。



ブライダル向けの「えにし」では、貸衣装などでの需要を見込んだ商品の開発を行っている。



本荘ごてんまりは全てが手作業。阿部登志子さんを講師とした出張教室を定期的開催。



伝統の技法や意匠はそのままに、糸の色の組み合わせを変えたデザインで商品化を行っている。

県外や海外をターゲットとしたブランド戦略

本荘ごてんまりを事業化したい。その思いから翌年には勤めていた企業を退職した。また、同時期に美郷町に移住したクリエイターである和井内京子さんとの出会いもあった。欧州での実績を持つ和井内さんが、本荘ごてんまりのアートディレクションを行うこととなった。

立ち上げたブライダルブランド『えにし』と香り袋をあしらったインテリア需要のブランド『香毯^{こうまり}』は、県内だけではなく都内でも導入実績が出ている。今後はマーケティングで高評価を得た海外もターゲットとして、販売強化していく予定だ。活性化センターには価格設定や営業戦略について相談し、パンフレットなどの営業ツールのデザインについて支援を受けた。

「商品開発と販路拡大は素人同然。客観的なアドバイスが非常にありがたい」と笑顔を見せる荒谷さん。自身が魅せられた伝統工芸を未来に残すため、焦らず少しずつ事業を強いものにしたいと意気込みを語っていた。

令和6年度版 主催事業報告



ワンストップ巡回相談事業

県内の各地域振興局(秋田地域振興局を除く)で定期的に開催し、企業の事業推進・課題解決を迅速に支援します。

4月9日、北秋田地域振興局で「ワンストップ巡回相談所」が開設された。この相談所は県内の各地域振興局で定期的に開催されており、多岐にわたる相談に応じている。

この日、相談に訪れたのは北秋田市で鉄工業を営む「株式会社北日本鉄工」の代表取締役 鳥潟剛治さん。ボーリング用檣・サブストラクチャーや特殊機械製作などを行っている企業で室内ドアの総合メーカーである株式会社田代製作所の関連企業だ。

今回は、自社で開発した商品の知財について相談に訪れていた。すでに害獣捕獲器「入るベアー」の意匠登録の申請を行っており、今後の流れや注意すべき点などについて、担当職員からアドバイスを受けた。また、荷台搭載型リモコン付草刈り機「載刈るD」や、その他今後の商品開発の予定について、様々な角度から相談を行った。



もっと身近な存在に、気軽なご相談を。

◎開催日時／毎週火曜日10:30～15:00

祝日の場合は次の平日に開催(8月13日、12月31日を除く)

◎開設場所／県内各地域振興局(週替わり)

地域ごとの詳しい開設日時は

右記のQRコードからご覧いただけます。▶▶



◎相談内容

経営全般、資金関係、設備関係、技術関係、人材育成、新商品開発、新分野進出、創業など

県内開設場所

鹿角地域振興局	鹿角市花輪字六月田1
北秋田地域振興局	北秋田市鷹巣字東中岱76-1
山本地域振興局	能代市御指南町1-10
由利地域振興局	由利本荘市水林366
仙北地域振興局	大仙市大曲上栄町13-62
平鹿地域振興局	横手市旭川1-3-41
雄勝地域振興局	湯沢市千石町2-1-10



相談者の声

株式会社 北日本鉄工 代表取締役 鳥潟 剛治 さん



当社は昨年7月より株式会社田代製作所の関連企業となりましたが、元々は地域の鉄工所です。「入るベアー」の商品開発も熊被害に困っていた地元の農家さんから相談があり、開発しました。1月には北秋田市に1基寄贈し、市民の皆さんの役に立てるのであればと思っています。弊社の若い社員にとっても、自社の特徴的な商品があることは誇りになるのではと考えています。

実は展示会に「載刈るD」と「入るベアー」を展示したのですが、多くの方に権利関係について質問されました。知財についての知識がなく、そもそも必要なのかということもわからない。そこで巡回相談を活用しました。この商品には特許取得や意匠権、商標権などが可能なのか、必要なのか。相談したらすぐに弁理士の方との連携や申請のサポートをしていただき、非常に助かりました。活性化センターには、知財のことだけでなく、幅広く支援をしていただけており、とても心強く感じています。これからも気軽に相談したいですね。

【お問い合わせ】 総合企画部 総合相談課 TEL.018-860-5610

▶活用事例 デザイン支援

産業デザイン、製品開発、マーケティング等についての専門的な助言や、デザイナーとのマッチングを支援します。
[お問い合わせ] 総合企画部 知財・デザイン支援課 TEL. 018-860-5614

テーマ

アクセシビリティとユーザビリティ

自社のWebサイトを製作する際、デザインや用途はもちろん事業上様々な構想があることと思います。実際私も見た目や画面構成のアドバイス、デザインのご相談を受けることが多いです。きれいなデザインで来訪者の目を惹くことも重要ですが、そのデザイン・サービスを充実させるために、もう一度基本的に考えていただきたい項目があります。

それはアクセシビリティとユーザビリティです。インターネットを使用する上で良く耳にする言葉ですが、つい言い回しだけ便利に使用している方は多いかと思います。簡単に言ってしまうとアクセシビリティは「誰もが利用できること」を意味し、ユーザビリティは、「使いやすさ」を意味しますが、その本来の目的を知らない方は多いかと思います。

アクセシビリティとユーザビリティは、ウェブサイトやアプリの成功にとって非常に重要な項目なのです。

01 誰もが利用しやすい環境の実現(アクセシビリティ)

アクセシビリティとは、「誰もが利用しやすい環境」を実現するための重要な概念です。情報通信技術の発展により、社会生活におけるアクセシビリティの重要性がますます高まっています。

① アクセシビリティとは？

アクセシビリティは、「利用のしやすさ」や「近づきやすさ」と訳され、製品やサービス、情報などを、年齢、障害の有無、利用環境にかかわらず、誰もが利用しやすい状態を指します。

② アクセシビリティの重要性

アクセシビリティは、多様な人々が活躍できる社会を実現するために不可欠です。具体的に以下のようなメリットをもたらします。

- ◎ 高齢者や障害者など、多くの人が利用しやすい環境を作る
- ◎ 情報格差の解消、誰もが情報にアクセスできる社会の実現
- ◎ 企業や組織の社会的責任を果たす
- ◎ 製品やサービスの市場拡大につながる

③ アクセシビリティの4つの原則

アクセシビリティを評価するための国際基準である【WCAG 2.1】※に基づき、アクセシビリティの4つの原則を以下に示しています。

知覚可能…情報やユーザーインターフェースの要素は、ユーザーの感覚に認識できる形式で提示されなければならない。

操作可能…ユーザーインターフェースの要素は、ユーザーが操作できるものでなければならない。

理解可能…情報とユーザーインターフェースの操作は、ユーザーが理解できるものでなければならない。

堅牢性…さまざまなユーザーエージェントや支援技術と互換性があり、信頼できる方法で動作しなければならない。

※WCAG2.1…Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) 2.1 は、ウェブコンテンツをよりアクセシブルにするための広範囲に及ぶ推奨事項を網羅しているガイドライン

02 使いやすさの追求、ユーザー満足度向上(ユーザビリティ)

ユーザビリティの国際規格【ISO9241-11】では「特定の目的を達成するために、特定の利用者が、特定の利用状況で、有効性、効率性、そして満足とともにある製品を利用することができる度合い。」と定義されています。

① ユーザビリティとは？

ユーザビリティとは、「使いやすさ」を意味します。これは、誰でも簡単に、効率的に、そして楽しくウェブサイトやアプリを利用できるようにすることを指します。

② ユーザビリティの重要性

ユーザビリティの高い製品やサービスは、以下のようなメリットをもたらします。

◎ 使いやすい製品は、ユーザーにストレスを与えず、快適に利用することができる(ユーザー満足度向上)

◎ 目的を達成するための操作が簡便なため、作業時間を短縮できる(作業効率向上)

◎ 直感的に操作できるため、すぐに使い始めることができる(学習曲線の短縮)

◎ 操作ミスが減り、作業の質が向上(エラーの減少)

◎ 身体的・精神的な負担を軽減し、ユーザーの健康にも貢献できる(ユーザーの負担軽減)

◎ 使いやすい製品は、多くの人に利用され、市場拡大につながる(製品・サービスの利用促進)

③ ユーザビリティの4つの原則

ユーザビリティを評価するための指標として、以下の4つの原則が挙げられます。

効率性… 特定の目標を達成するために必要な時間、労力、ステップが少ないこと。

効果性… 目標達成の正確性、満足度が高いこと。

学習性… 製品やサービスの操作方法を容易に習得できること。

記憶性… 一度習得した操作方法を、時間経過とともに忘れないこと。

03 Web運営における重要性

アクセシビリティの高いウェブサイトやアプリは、より多くの人に利用される可能性が高くなります。これは、潜在的な顧客やユーザーの数を増やすことにつながります。

ユーザビリティの高いウェブサイトやアプリは、ユーザー満足度を向上させ、リピーターを増やすことができます。また、ユーザーがウェブサイトやアプリで過ごす時間を増やすことにもつながります。



執筆者

秋田県よろず支援拠点
スペシャリスト
コーディネーター

富澤 稔

Tomizawa Minoru

埼玉県川口市出身。関東圏にて30年程、玩具・ゲームの製作、デジタルコンテンツ、Webサイト企画等、既存の技術を新しいものに置き換える今と言うDX関連の新規事業に積極的に携わってまいりました。

主に大手家電・自動車メーカーの紙・デジタルを含めたカタログ・取説やサイトコンテンツの企画を手掛けてきました。趣味はバイクとアウトドアなので、その延長で海外のバイク雑誌リポーターや、阿仁でマタギ自然塾を運営したこともあります。

【あそび】考えることを常に心がけています。この【あそび心】こそビジネスでも重要だと確信しております。IT・デザインで新しい秋田のビジネスを創造していきましょう！

04 アクセシビリティとユーザビリティの改善方法

アクセシビリティとユーザビリティを改善するには、さまざまな方法があります。

アクセシビリティの改善方法

- ◎ 画像に代替テキストを提供する
- ◎ 色のコントラストを十分に確保する
- ◎ フォームにラベルを付ける
- ◎ テキストサイズを変更できるようにする

ユーザビリティの改善方法

- ◎ シンプルで分かりやすいナビゲーションにする
- ◎ 必要な情報を分かりやすい場所に配置する
- ◎ ボタンやリンクを大きくする
- ◎ 読みやすいフォントを使用する

アクセシビリティとユーザビリティは、ウェブサイトやアプリの成功にとって非常に重要です。これらの概念を理解し、改善するための方法を実践することで、誰もが利用できる使いやすいウェブサイトやアプリを作ることができます。企業の社会的責任のためにも取り組んでいかななくてはならない項目かと思います。ITが日常となった今、再度自社サービスを見直す必要があるのではないのでしょうか？



あきた企業活性化センター 令和5年度 利用者満足度調査

調査対象 令和5年4月1日から令和5年12月31日までにセンター職員が
対面による相談受付及び訪問等を行った事業者等

調査期間 令和6年3月4日(月)～3月19日(火)

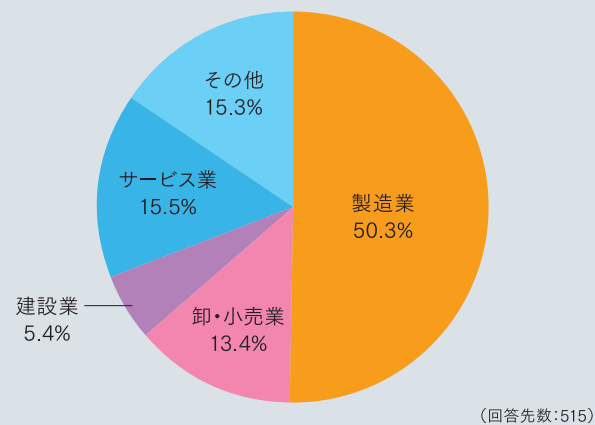
あきた企業活性化センターをご利用いただいた
皆様の満足度を調査いたしました。
今後の支援等の充実に役立ててまいります。

▶調査対象先数948
▶不達による返送数17
▶回収数515
▶回収率55.3%

総合的な利用者満足度指数 **83.3**

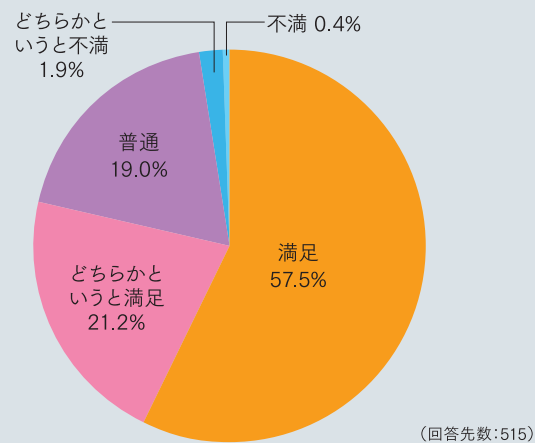
(満足×100)+(やや満足×75)+(普通×50)+(やや不満×25)+(不満×0)
設問③に対する回答数

① 回答企業等の内訳



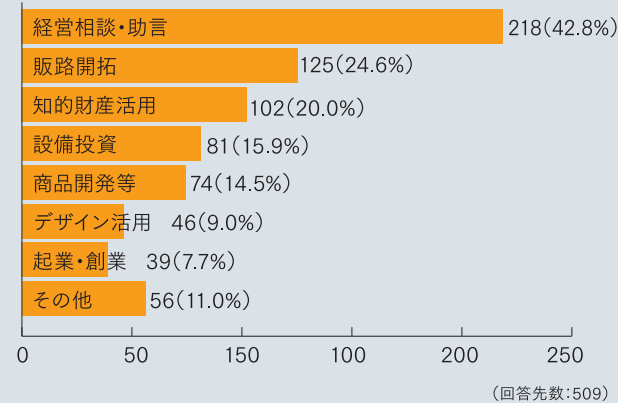
回答のあった企業等の業種別内訳は、「製造業」が259先(50.3%)と最も多く、ほか「サービス業」80先(15.5%)、「卸・小売業」69先(13.4%)、「建設業」28先(5.4%)などとなっている。

③ 職員の対応に関する満足度



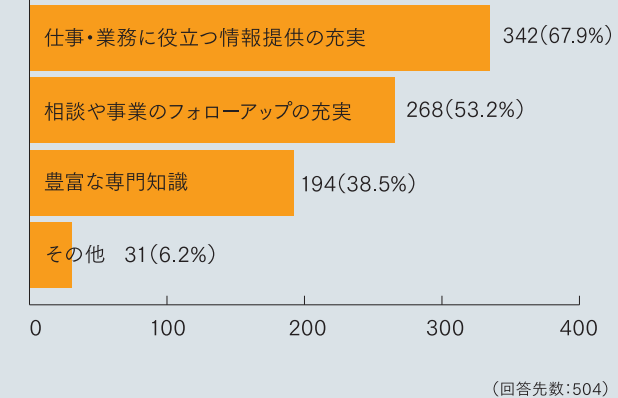
センター職員の対応に関する満足度は、「満足」、「どちらかというと満足」が合わせて78.7%であったのに対し、「不満」、「どちらかというと不満」が合わせて2.3%となっている。

② 支援を受けた(受けようとした)事業 [複数回答可]



支援を受けた事業の内訳は、「経営相談・助言」が42.8%(218先)で最も多く、ほか「販路開拓」が24.6%、「知的財産活用」20.0%、「設備投資」15.9%、「商品開発等」14.5%、「デザイン活用」9.0%、「起業・創業」7.7%となっている。(複数回答)

④ 職員に望むこと [複数回答可]



センター職員に望むことは、「仕事・業務に役立つ情報提供の充実」が67.9%(342先)、「相談や事業のフォローアップの充実」が53.2%(268先)、「豊富な専門知識」が38.5%(194先)などとなっている。(複数回答)

※一部の設問では、複数回答・未回答があるため、回答の合計数は回収数と一致しません。

本調査にご協力いただいた皆様、ありがとうございました。本調査報告書は当センターWEBサイトで公開しています。

お問い合わせ／総務企画課 TEL.018-860-5603 FAX.018-863-2390

賛助会員広告

航空宇宙・再生可能エネルギーで地域産業を牽引する

SUNR 株式会社 三栄機械

代表取締役社長 佐藤 淳

由利本荘市川口字家妻146番地の3 TEL 0184-23-1094



ホームページ

あきた企業活性化センターからのお知らせ

新任者の紹介

経営支援部 取引振興課

販路開拓アドバイザー
あべ のりお
阿部 典男

長年、電子部品の営業に従事してきました。予算の達成、納期・品質問題等、多くの貴重な経験をしてまいりました。経験を活かし微力ながら県内企業様の受注促進の一助になりたいと考えております。

経営支援部 取引振興課

生産性改善スタッフ
かとう ひとし
加藤 寿

これまで34年間一貫してモノづくりに携わり、半導体デバイスの設計から生産まで幅広い業務を経験してきました。この経験を活かして県内企業のモノづくりにお役に立てるよう努めてまいります。

**プロフェッショナル
人材戦略拠点**

サブマネージャー
とまつ ひろゆき
戸松 浩之

30年間、事業の拡大に注力し売上増による黒字化を行い、転職後は求職者への就職支援業務を行ってまいりました。採用側と求人側双方のニーズを把握している点が強みです。

あきた企業活性化センターからのお知らせ

令和6年度 あきた 農商工応援ファンド事業 (助成金)



令和6年		5/15水	令和6年		5/29水	必書!	※申請には事前相談(面談)が必須です
事前相談締切		申請書受付締切					
助成対象者	秋田県内に事業所がある						
	① 県内の中小企業者等 (個人、NPO法人を含む) と農林漁業者の連携体			② ①の連携体の活動を支援 する事業を行う団体			
助成率	1/2または2/3※			2/3または10/10※			
※開発商品の販路が確定している場合や、県の公設試が開発した品種・技術を活用する等の場合							
事業期間	最長2年間						
限度額	最大150万円(1年目100万円、2年目は1年目の1/2以内)						
対象事業	新商品や新サービスの開発と販路開拓、県産農林水産物の 高品質化やブランド化、これらに付随するPRやマーケティング等						

[お問合せ・申請先] 研究推進課 TEL.018-860-5702 FAX.018-860-5612

詳しくは
センター HPを
ご覧ください

