



今よりもっと売上げを伸ばしたい……
でも、いろいろな
課題があって難しい……

諦めていませんか？

売上
アップ

利益
向上

業績
改善

そのお悩み、

事業者同士の連携で 解決できるかもしれません！



事業者間連携とは

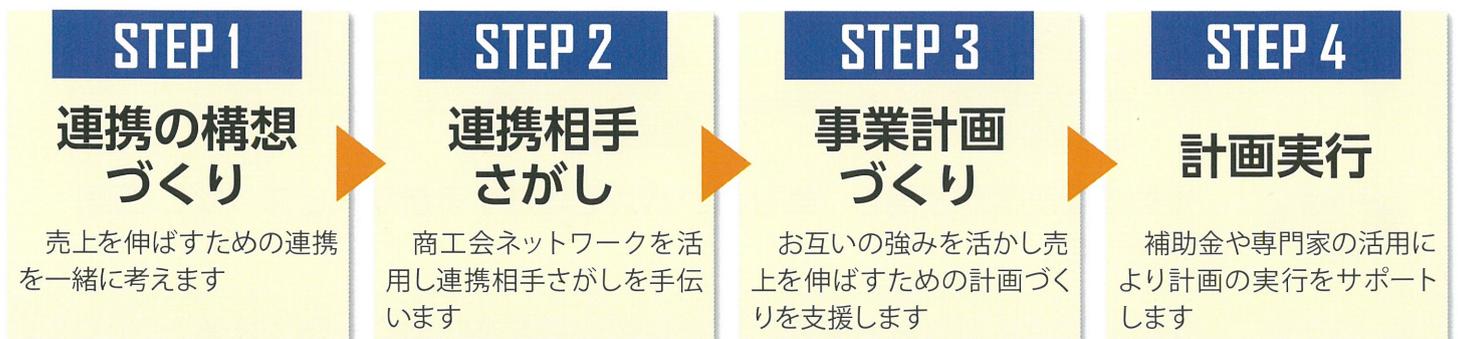
複数の事業者がお互いの強みを持ち寄る事で、単独では解決できない課題や新たな取り組みに挑戦する方法です。

主な効果

- 新商品や新サービスの開発
- 設備の共有で経営を効率化
- 共同仕入でコストを削減
- 共同販売で販路を開拓

商工会は、構想づくりから全力でサポートします！

事業者間連携のながれ



主な取組事例は、裏面をご覧ください

秋田県商工会連合会・県内21商工会

事例
1

洋菓子店と味噌醤油醸造元が連携し、 新商品を開発

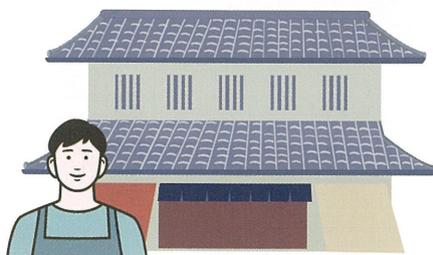
事業者 A (洋菓子店)



強み

- ・ 製造技術力の高さ
- ・ 認知度の高さ

事業者 B (味噌醤油醸造元)



強み

- ・ ブランド力の高さ
- ・ 魅力的な商品



取組

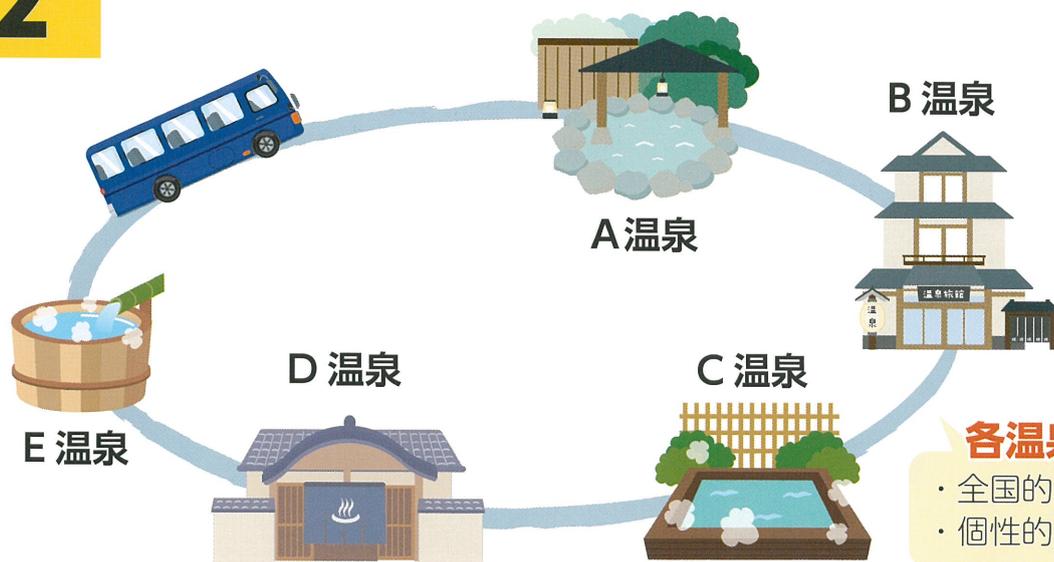
洋菓子店の製造技術の高さと味噌醤油醸造元の日本伝統の醤油を活かし、和洋折衷の新しいソフトクリームを開発した。

効果

斬新な味が好評を得て、新規顧客の獲得につながった。

事例
2

温泉宿同士が連携し、新サービスを開発



取組

複数の温泉宿が連携し、乗り合いバスで周遊する新サービス（はしご湯）を開発した。

効果

各宿の個性ある温泉を満喫し、温泉郷全体を楽しむことができると評判で新規顧客の開拓や、既存顧客のリピーター化につながった。

まずは、お近くの商工会へご相談ください。商工会一覧

