

第12回

大分県ビジネスプラングランプリ決定!!



今年度の受賞者。写真左から(株)ドリームプロモーションの津田剛代表取締役、(株)旅館ホテルクリーンの立石一夫代表取締役、姫野清高・大分県産業創造機構理事長、広瀬勝貞・大分県知事、イジゲン(株)の鶴岡英明代表取締役、(有)紅屋の加藤崇之代表取締役



2015年2月25日(水)、「おおいたものづくり王国総合展2015」が開催されているビーコンプラザの中間会議室で、大分県と当機構が主催する「第12回大分県ビジネスプラングランプリ」の表彰式が行われた。「県内産業の活性化」「ベンチャー企業の創出」と2本のテーマを掲げ、2003年から実施されている本事業は、これまで44社の受賞企業を選出してきたが、受賞企業のうち約6割が売上高を伸ばすなど順調に成長しているという。

今年度は総数49件もの応募があり、1次の書類選考、2次のプレゼンテーションを経て選考。最優秀賞はイジゲン(大分市)、優秀賞は旅館ホテルクリーン(別府市)、奨励賞は紅屋(日田市)、ドリームプロモーション(大分市)と、計4社のプランに決定した。今後の活躍が期待される各社プランの紹介と、同日行われた株式会社浜野製作所の浜野慶一代表取締役の講演会「下町・町工場奮闘記」をお届けする。

審査員講評

グランプリ創設当初はIT関連の応募が中心だったが、近年は大分の特性を活かしたプランが増えてきており、非常に面白い傾向。結果的に今回の受賞プランも多様性に富んでおり、バランスの取れた結果だと認識している。残念ながら現時点で上場まで辿り着いた受賞企業はないが、今年度の受賞プランはヒットすれば大きく、成長性に期待が持てるものばかり。

最優秀賞を受賞したイジゲンのAIRPOは、新しい無線技術を利用したソーシャルサービスを地場ビジネスに結びつけたプラン。地域のコミュニティとともに、今後どう展開していくかが楽しみ。優秀賞のホテルクリーンは、清潔・安心・安全を提供するサービスで、東京オリンピックを前に、県内はもとより国内の観光業界で注目されることに期待したい。奨励賞の紅屋は地場である日田市ならではのビジネスで、過去にも応募があったが、今回はより完成度を高めたプランであった。もうひとつの奨励賞、ドリームプロモーションは、昨今の子どもを取り巻く環境に対する解決方法を、どうビジネスにつなげていくかの一つのアプローチとして注目した。

それぞれタイプの異なる4社だが、いずれも地域と一体になって成長していく要素が濃いことが今年度の特徴。各社が今後どう展開していくかに期待したい。

(大分県ビジネスプラン グランプリ ベンチャー目利き委員長 安延申氏の講評から抜粋)

最優秀賞

テーマ

消費者行動を爆発させる来店ポイントアプリ「AIRPO(エアポ)」を大分から全国に



	AIRPO	A	B	C
初期費用	なし	15万円	15万円	55万円
月額料金	0~2,000円	定額課金(来店制あり)	従量課金(来店制あり)	7,500円+売上の2%
ポイント	独自ポイント	楽天ポイント	独自ポイント	Tポイント
ポイントの利用	加盟店 Amazonギフト券等	楽天等	ギフト券に交換	提携店
ポイントの貯め方	対象エリアに入る	指定の場所でかきす	レジでかきす	レジで手渡す
ターゲット	・地方/観光地 ・中小小売店	・都市部 ・チェーン店	・都市部 ・チェーン店	・全国 ・チェーン店

地方や中小小売店に特化する

- 会社名 イジゲン 株式会社
- 代表者 代表取締役 鶴岡 英明
- 所在地 大分市府内町1-6-43 Bスクエア4F TEL.097-574-4529
- 事業内容 情報サービス業
- URL <http://ijgn.jp>

《プランの概要》

- ・街歩きをもっと楽しくすることにより、街に人を増やし、地域活性化に貢献する。
- ・AppleのiBeaconを使うことにより、ポイントカードのようにレジに通したりかざしたりせずに、来店者を検知しポイントを配信する。
- ・個人オーナーなどの小規模店舗でも気軽にポイントシステムを利用できる金額設定を行い、店舗への来客の増加に繋げる。
- ・商店街の店舗を結びスタンプラリーイベントを開催したり、観光地と観光地を結んだ新しい観光ルートの作成も簡単に行うことができる。
- ・決済者の情報ではなく来店者の情報を蓄積することが可能。この情報を基に、街づくりや店舗のマーケティングに活かす。

■ 解説

イジゲン株式会社は2013年設立の会社。スマートフォンアプリを制作するITベンチャー企業で、「IT技術を使い地域社会の活性化に貢献する」をミッションに掲げ、社名どおり新しい世界観による「異次元」のビジネスを提案していくことを信条としている。

今回受賞した「AIRPO」は、店先に設置した無線モジュール端末から常に情報配信されるシステム「Beacon(ビーコン)」を活用した、無料のポイントアプリ。来店するだけでポイントが自動的に貯まり、貯まったポイントは加盟店で様々なサービス特典が得られる仕組みとなっている。他社の同種サービスと比較して安価に導入でき、店側にとっては新規顧客やリピーターの獲得に繋がるというメリットがある。FacebookやツイッターなどのSNSを使ったバズ(口コミ)マーケティングや、蓄積される来店客データによる顧客分析も可能。さらに商店街や観光地との連携により、回遊性を持たせる仕掛けも提案でき、地域振興においても大きな可能性を含んでいる。

現在、大分市を中心に約300店がAIRPOに加盟しており、登録ユーザーは約5,000人を超えているという。今後、イジゲンでは地方や中小小売店に特化したマーケティング計画を立案しており、今回の受賞を機に飛躍的な知名度アップが期待される。

テーマ



安眠・快眠をご提供！ 寝具のハウスダスト・害虫除去サービス 「クリーンライブ方式」の事業拡大



独自開発の加熱機で寝具の湿気を飛ばし、乾燥し、ほぐれた繊維から超振動機器によりダスト、ダニを吸引



- 会社名 株式会社 旅館ホテルクリーン
- 代表者 代表取締役 立石 一夫
- 所在地 別府市北浜2-10-19
グランメール3F
TEL.097-532-4649
- 事業内容 寝具メンテクリーニング
- URL <http://www.rh-clean.com>

《プランの概要》

- 新しい寝具のハウスダスト除去＝クリーンライブ方式
 - 《第一段階》寝具の加熱：独自開発の加熱機で加熱（6分～10分）
 - 《第二段階》振動吸引：加熱してほぐれた寝具を特殊なクリーナーで吸引（4分～8分）
 - 《第三段階》除菌消臭：人畜無害な次亜塩素水にて除菌消臭
 - 《第四段階》確認納得：取れたハウスダストの確認と結果を納得していただく
- 定期ケアを望んでいた旅館ホテル、外干しできない一般家庭への熱い期待に対応できる画期的な寝具ケア方法。安全で安心、しかもスピーディ、さらに安価な対応（布団上下1セット1,500円～）
- 介護用ベッド等にも対応できる福祉事業。簡単な作業で、雇用促進にも貢献し、アレルギー軽減策としての処方箋として提案。対象は、全国5,400万世帯、総人口1億2,800万人。大分発の全国展開可能な生活必須サービスを目指す。

■解説

株式会社旅館ホテルクリーンは、旅館・ホテルの寝具のハウスダスト除去を手掛ける会社。室内のダニやホコリなどのハウスダストによるアレルギー症状対策は、健康志向が増す近年においてますます注目を集めており、とりわけ一日の1/3を占める睡眠時間を快適に過ごす上で欠かせない寝具には、徹底した衛生管理が理想とされる。

同社のクリーンライブ方式とは、独自開発の加熱器を現場に持ち込み、寝具を「加熱」→「振動吸引」→「除菌消臭」→「確認」の4段階により、寝具のハウスダスト除去サービスを提供するものである。同種の寝具ケアサービスでは見られない「加熱」「振動吸引」のステップが含まれている点が特徴で、薬品を一切使用しない定期的なハウスダスト除去がセールスポイント。これにより、寝具が本来有している保温性・防音性・弾力性等も保たれ、利用者に快眠を提供できる。現時点では同社スタッフによる施工が主流であるが、将来的には旅館ホテルの従業員が自ら施工するレンタル方式を主流にすることを計画。さらに個人宅への拡大も狙っており、背景にある市場は大きい。

同社では3年後の計画として大分県内150軒の旅館ホテル（シェア25%強）、個人宅500軒以上の契約を目標に掲げている。観光県・大分のキーワード「温泉」「料理」に、いずれ「快眠」が加わるかもしれない。

テーマ



塗料・染料を利用した染色・塗装木材ではなく、木材の含有成分を利用した自然発色木材等の創出事業



- 会社名 有限会社 紅屋
- 代表者 代表取締役 加藤 崇之
- 所在地 日田市元町19-11
TEL.0973-23-1229
- 事業内容 不動産賃貸業・管理業・家具雑貨など木製品製造業

《プランの概要》

- 日田・玖珠地域の最大の地域資源である杉の木の全てを活用。樹木の含有する成分を利用し、木産業の活性化・地域経済・社会の活性化、地域環境の改善に貢献することを目的とする。
- 従来の林業は丸太の生産であり、丸太→素材→製材、建材、家具、木工、木履等の業界を形成していたが、その過程で発生する葉・板・未木樹皮・背板等は、廃棄物として扱っていた。
- 本事業では従来は廃棄された木産業廃棄物(葉・板・樹皮等)からの蒸留による成分の活用を行うことで、それを有財化(製品化)することに成功し、これを利用することで、木材自身が発色する自然発色木材の開発にも成功。自然発色木材は他地域の木材製品との差別化、高付加価値化ができ、また、枝打ち間伐が促され、将来の優良木材の生産、地域環境改善にも貢献できる。
- 商標の確立、販売ツールの作成(日英)を行い、従来の販売ルートとホームページを利用したITマーケットでの販売を行うとともに、展示会等へも積極的に参加。消費者に自然発色木材等を訴求していきたい。

■解説

日田・玖珠の基幹産業である林業にスポットを当て、木産業廃棄物の蒸留を経て生産される自然発色液を産学官連携事業で開発。丸太以外の葉から幹、樹皮に至るまでの全てを活用し、木目を活かした色調豊かな木材を生成させ、そこから建材、家具、木工品、建具等へと仕上げていく。さらに木材以外の部分も、含有成分を活かして、シャンプーや石鹸、化粧水、お茶など様々な用途の製品化を実現させていく。国産材の究極のリサイクルプランとして、国際市場も見越したマーケティング展開を狙っていくもの。

テーマ



子ども達の健全な心を育成。子ども達の独創性を養う 大分初のメンタルスクール「こころ応援塾」



- 会社名 株式会社 ドリームプロモーション
- 代表者 代表取締役 津田 剛
- 所在地 大分市金池南1-5-1
ホルトホール大分2F-A1
TEL.070-5690-5863
- 事業内容 映像・音声・文字情報制作業
- URL <http://www.drepro.jp>

《プランの概要》

- イジメ・不登校に悩む 小中高生を中心に 心の元気を取り戻す。また、青少年の健全な心の育成、創造力の育成を目的とした「メンタルトレーニング」を塾スタイルで運営。
- 子ども達を支援(心のケア)し、以下のサービスを実施。
 - ①心理カウンセラー・メンタルトレーナーによる学校への復帰、社会に出てから必要な折れない心の強さを作る心理トレーニング
 - ②子ども達のイマジネーション・クリエイティブを養うオリジナルプログラムの実施
 - ③学校への復帰に向け 最後の壁となる「学習」をフォローするため、塾講師による個別指導のサービスを行う
- 入校する子ども達だけではなく、保護者に対しても以下を実施。
 - ①家庭での対応をまとめたハンドブックの販売
 - ②個別カウンセリングの実施
 - ③保護者向けのセミナーを定期的開催といったフォローを行う

■解説

いじめ、不登校、引きこもりなど、子どもを取り巻く社会環境が深刻化する中、株式会社ドリームプロモーションでは、メンタルトレーニングを軸に置いたビジネス展開を提案。タレントとしての横顔を持ち、心理カウンセラーの資格を持つ津田剛代表が主宰する「こころ応援塾」では、様々なプログラムで子どもたちにアプローチし、クリエイティブ能力、イマジネーション能力等を育む「人づくり事業」としての側面を強くアピール。県内初のメンタルトレーニングスクールの事業展開を期待しての受賞となった。

講演会 下町・町工場奮闘記



株式会社 浜野製作所
代表取締役 浜野 慶一 氏

精密板金加工等を手掛ける東京都墨田区の株式会社浜野製作所代表取締役。就任後21年間で取引先数450倍を実現。従来の下請け形態から脱却すべく新しいモノづくりにチャレンジし、深海探査船「江戸っ子1号」など産学官連携等の活動も積極的に展開中。

■企業データ

- 企業名 / 株式会社 浜野製作所 ● 代表者 / 代表取締役 浜野 慶一
- 住所 / 東京都墨田区八広4-39-7 TEL.03-5631-9111 FAX.03-5631-9112
- 設立 / 1978年9月 ● 資本金 / 1,000万円
- 業務内容 / 板金・架台・筐体設計 各種アッセンブリ加工 精密板金加工・レーザー加工 金属プレス金型製作 金属プレス加工 切削加工・機械加工 複合加工 開発・設計 試作製作
- URL <http://hamano-products.co.jp/>

■モノづくりの醍醐味を広く知ってもらいたい

福井県の漁村で生まれた父が1937年に創業した浜野製作所は、墨田区に本社があります。東京の下町には町工場が集中している町がいくつかありますが、たとえば大田区はキャノンなど大手工場からの下請けがほとんどですが、私たちの墨田区は中小工場からの孫請け、ひ孫請けの小さな仕事ばかりで、私が父から会社を引き継いだ時も取引先はわずか4社しかありませんでした。

実のところ私は会社を引き継ぐ気持ちは全然ありませんでした。なぜなら父の仕事を尊敬していなかったからです。金型職人だった父は、母親の実家がある墨田区で町工場を創業し、長男だった私は小さい頃から油まみれになって工場に働いている両親の姿を見ていました。1階は工作機械が並ぶ作業場で、2階が事務所と私たちの生活の場。晩飯の時はいつも両親が仕事のことで喧嘩しており、それを聞くのが嫌で、大好きなカレーやハンバーグの日も急いで食べ、弟と自分達の部屋に逃げ込んでいました。その時は、「父親はこの仕事を仕方なく嫌々やっているんだな」と思い込んでいました。

私が大学4年になり、リクルートスーツで就職面接に出かけるようになったある日、父親から「ちょっと飲まないか」と誘われました。それまで滅多に父と話すこともなかった私は、渋々近くの居酒屋に連れて行かれました。そこで父親の口から出た言葉は、「俺は今の仕事を誇りに思っている。モノづくりの仕事は奥が深く、面白いぞ」でした。ふと父を見ると、いつもは鬼瓦のような怖い顔なのに、キラキラと目を輝かせて話していたのです。このことが強烈な印象になり、既に東証一部上場の商社から内定をもらっていたにも関わらず、2ヶ月ほど考えた後、会社を引き継ぐことを決心したのです。

現在の当社の建物は、カラフルな色使いのおもちゃ箱みたいな珍しいデザインですが、これはモノづくりの楽しさを若い人にも関心を持ってもらいたいからです。油まみれの町工

場といった風貌の外観ではなく、シャッターの向こうで何が作られているんだろうかと、多くの人たちにワクワクとした興味を持ってもらいたくて、このようなデザインにしたのです。

■お客様・スタッフ・地域への思いを込めた経営理念

弊社の経営理念は「『おもてなしの心』を常に持ってお客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、夢(自己実現)と希望と誇りを持った活力ある企業を目指そう!」です。経営理念の中に「お客様」だけでなく「スタッフ」「地域」をキーワードとして表記したのは理由があります。工場を継ぐことを決心した私は、父親から板橋区の精密板金加工メーカーを紹介され、丁稚仕事を始めました。ところが、1993年に父親が癌で他界したため、浜野製作所に入社し、29歳で弊社の代表取締役になりました。母親が製造と経理をやっており、ある意味師匠のような存在でしたが、その母親も3年後に亡くなり、そこから私が会社経営全般をするようになりました。

その後、金岡裕之というスタッフ(現・常務取締役)が一人入社し、私が金型造りを、彼はその金型を磨くことをコツコツとやってきたのですが、2000年6月に大火事に遭い、工場が全焼してしまいます。火事が燃え広がるのを眺めていた私ですが、その時に考えたのが納期のこと。たとえ工場が無くなって、納期を守らなければお客様が困ると思い、慌ててそのまま近くの不動産屋に駆け込み、どこか工場を貸してくれる所はないか探してもらいました。不動産屋の社長は、まだ燃えている最中に来た私に驚いたようですが、それでも親身になってあちこち物件を探してくれ、どうにか空き工場を持つ大家を探してくれました。しかもその大家さんは、これから家賃も払えるか保証もない私と、その日のうちに快く契約してくれたのです。

翌日からさっそく仮工場、金岡と二人で仕事をはじめました。焼け跡から金型を運び出し、明け方まで作業をする毎

日。それでも経営はどんどん傾いていき、彼に給料も払えない状態にまで追い込まれていきました。しかし年が明けた頃、工場の賠償金が入ってくるという話になりました。賠償してくれる先はテレビCMもしていた大手住宅メーカーだったのですが、やっと口座に賠償金が振込がされる前日、なんとその会社が倒産してしまったのです。愕然とした私は、金岡に「もう今日は帰っていいから」と言い残し、同じ火事の被害者らとの会合に出かけていきました。ところが夜になって工場に戻ってくると、灯りの下で彼がコツコツと作業を続けていたのです。思いあまった私は「君はまだ若くて腕もいいから他にも働ける。給料も払えないうちをサッサと辞めて、他に行きなさい」と伝えたと、返ってきた言葉は「私はあなたとモノづくりがしたいから働いているんだ」でした。この時の言葉が、私をどれだけ勇気づけたことか。

どんな時も頑張ってくれるスタッフ。火事の時も私を励ましてくれた地域の人たち……。経営理念に「スタッフ」と「地域」を表記したのも、会社を支えてくれる大切な存在があってこそ、この時に思ったからです。

■深海探査艇「江戸っ子1号」産学官プロジェクトへの参画

そこから猛然と働き、短納期の仕事を中心に活路を見出したりしながら、どうにか経営も持ち直してきました。かつて4社しかなかった取引先も今では1,800社と450倍にもなり、インターンシップをきっかけに一橋大学、早稲田大学など有名大学卒業生が入社するまでに至っています。また、ここまでこれたのは、下町の町工場が力を併せて取り組んだ産学官連携プロジェクトも大きな要因です。

その中の一つが早稲田大学と墨田区の町工場で行った電気自動車「HOKUSAI」です。町工場と大学の先生や学生たちとの交流は、大きな刺激になりました。東京スカイツリーの開業に併せて開発した環境型モビリティの電気自動車「HOKUSAI」は、2009年に2人乗りでスタート。当初は公道を走れませんでした。2012年には充電8時間で連続航続距離35km、最高時速50km/hを達成しています。美しいアルミボディの成形には弊社の曲げ・溶接技術が結集されました。

また、深海探査艇「江戸っ子1号」プロジェクトも、大きな反響を呼びました。開発のきっかけは、プロジェクト代表の杉野ゴム化学工業所(東京都葛飾区)の杉野行雄社長が、東大阪の



東京スカイツリー観光に使われている電気自動車「HOKUSAI」



8000メートルの深海を探索する「江戸っ子1号」プロジェクト

町工場が開発された宇宙ロケット「まいど1号」に触発され、「大阪が宇宙なら俺たちは深海だ」ということでスタート(笑)。「下請け体質からの脱却」「町工場に眠る技術の継承」を掲げ、東京海洋大、芝浦工大、海洋開発機構など産学官連携で取り組みました。途中で数多くの挫折を味わいながらも、ついに2013年11月、房総半島沖の深海実験で、世界で初めて深海約8000メートルをハイビジョンカメラで3D撮影することに成功しました。

「江戸っ子1号」は、おもりをつけたガラス球の中にカメラを入れて深海に沈めるという極めてシンプルな構造で、従来よりも安価な深海探査を可能にしています。しかも、この探査船には町工場の突出した技術が結集されています。深海8000メートルの水圧に耐え得るガラス球を岡本硝子(千葉県柏市)、深海でカメラを操作する通信方法にはツクモ電子と杉野ゴム化学工業所、3Dカメラにはパール技研(千葉県船橋市)といった具合に、それぞれが持ち得る技術を投入されています。弊社は、全体的な躯体構造の検証と製作、そして「江戸っ子1号」が海の上に浮かんで来た際に、位置を確認するためのGPS通信やイリジウム通信を入れた通信球を担当しました。

日本の町工場の底力を存分に発揮したこのプロジェクトは世界から注目を浴び、私たちの自信と誇りに繋がりました。産学官連携の大切なポイントは、ただの自己満足に終わらせることなく、取引先の拡大や技術の向上はもちろん、スタッフ自分たちの仕事を客観視し、モチベーションの高まりにつなげていくことだと思います。

2014年には墨田区の町工場、職人の技術にアクセスできるハブ基地として、デジタル工作機器等も揃えた「ガレージスミダ」(Garage Sumida)も開設しました。世界に通ずる日本のモノづくりを支える町工場のひとつとして、この誇り高い仕事を、次の世代へと引き継いでいきたいと考えています。



フィルハーモニアホールでの講演会では経営者に混じって高校生の姿も見られた