

# 創造 おおいた

Oita Prefectural Organization  
for Industry Creation

創造おおいた

Creation Oita  
NO.276  
2024.4

令和6年4月1日発行(毎月1回発行)

発行者  
公益財団法人 大分県産業創造機構 大分市東春日町17番20号/ソフィアホール

TEL 097-534-0220 FAX 097-538-9407

印刷所  
南佐伯コミュニティセンター

## 第48期 マネジメントスクールのご案内

主催：公益財団法人 大分県産業創造機構、大分商工会議所

大分県産業創造機構では「第48期マネジメントスクール」の受講生を募集します。

このマネジメントスクールは、企業経営者、弁護士、税理士、社会保険労務士等の豊富な講師陣から、経営管理や事業承継に必要な知識、リーダーシップ、先進的企業事例等を学んでいただくものです。

また、全22講座(話)を6か月間にわたり共に学ぶ受講生同士の交流も魅力です。昭和53年の開講以来、これまでに1,678人の卒業生を送り出しています。

貴事業所の将来を担う後継者、経営幹部、中間管理職などの方々をぜひご派遣いただきますようご案内申し上げます。



### 募集要項

**開催期間** 令和6年6月5日(水)から令和6年11月13日(水)

**開催場所** 大分第2ソフィアプラザビル2階 ソフィアホール  
(大分市東春日町17-20)

**対象者** 企業経営者、後継者、経営幹部、中間管理職の方

**受講料** 非会員 122,300円/名  
一般会員 112,300円/名  
特別会員 102,300円/名 ※消費税含む

**定員** 30名

**募集期間** 令和6年3月25日(月)から令和6年5月20日(月)まで



募集案内



カリキュラム



申込書



調査票



### トップインタビュー

Top Interview

トヨタカローラ大分株式会社

代表取締役 林 新太郎 氏



### 企業紹介

Company Profile

有限会社四井製麺工場

代表取締役 四井 孝憲 氏



### アツギたちの挑戦

株式会社グリーンフジタ

代表取締役 井尾 文継 氏



全社員が企業の未来を共有する  
 スーパーフルフラット経営への挑戦

トヨタカローラ大分株式会社  
 代表取締役 **林 新太郎** 氏

日本の全製造業における売上高の2割近くを占める自動車業界に地殻変動が起きている。海外メーカーも交えたEV車の台頭、少子高齢化や有効求人倍率の上昇による人手不足、働き方改革にはじまる労働環境の変化など、あらゆる課題が一気に吹き出した様相である。製造の現場に限らず、エンドユーザーとの接点に位置する自動車ディーラーも、大きな変革を求められている。その業績は、社員の「人間力」と比例することも大きい。独自の人材マネジメント戦略で業界の注目を集めるトヨタカローラ大分の林新太郎社長を訪ねてきた。

■**略歴** 1967年、別府市生まれ。大分舞鶴高校から慶應大学へ進学し、卒業後は野村證券株式会社勤務。その後、トヨタカローラ南海（大阪府）で2年間勤務の後、1994年にトヨタカローラ大分株式会社へ入社。2000年より同社代表、翌年に関連会社の代表に就任するも不動産投資の失敗により同義的責任を取り2007年には経営から外れる。トヨタカローラ愛知で現場営業から再起を図り、2014年より一般社員として同社へ復帰。2018年より現職。

■「ESなくしてCSなし」を  
 実践する会社へ

——あらゆる業界が人手不足に対する悩みが深刻な折、採用が好調だと聞いています。どのような人材戦略で取り組んでいるのでしょうか。

おかげさまで新卒学生をはじめ人材募集で苦労することは少なくなっており、離職率も低い状況が続いています。あわせて業績も好調に推移しており、昨年は全国のトヨタ系販売店が32社も当社へ視察に来られました。私は若かりし頃、経営に失敗して多くの皆さまにご迷惑をかけた苦い経験があります。同義的責任を取ってしばらく経営から離れていたのですが、ありがたいことに51歳で再起のチャンスをいただき、経営に復帰させていただきました。そこであらためて目標に掲げたのが「社員満足度日本一の企業を目指す」です。社員を大切にすれば、社員もお客様のことを大切



本社ショールーム。大分県内に14店舗の販売網を有する

に考えるようになり、結果として収益が上げれば社員にも地域にも還元できます。いわば企業として当たりまえのことに正面から取り組んだところ、3年ほど前

寄稿 **明日のおおいた**

100周年だよ。  
 別府に全員集合！



別府市 副市長  
 あべ ますお  
**阿部 万寿夫** 氏

皆さんお久しぶりです。昨年6月まで大分県産業創造機構でお世話になっていました前専務理事の阿部です。縁あって、現在は別府市の副市長を務めています。今回は、別府市の観光についてお話しさせていただきます。

油屋熊八の時代からそうですが、兎にも角にも「目立つ」のが別府市です！今年も様々な事柄で別府市が各メディアから大きく取り上げられています。炎上した話題もあれば、能登半島に移動式温泉施設を持ち込んで喜ばれたニュースもありました。

別府市と言えば観光ですが、実は最近、その観光面での評価が極めて高いんです。皆さんよくご存じの国内最大の宿泊予約サイト「じゃらん」が、昨年7月に公表した「宿泊旅行調査2023」では、「都道府県別総合満足度」で大分県が堂々の第1位となりました。大分県が第1位ということは、実質、別府市が第1位ということ（と、私は大声で言いふらしています）。

また、昨年11月には、世界最大級の宿泊予約サイトBooking.comが発表した「2024年の旅行先トレンド予測」において、なんと別府市が世界中の数ある旅行先の中で第1位に選ばれました（この調査は同社が33カ国2万7千人の旅行者を対象に、過去1年の予約状況や前年比増加率等をもとに算出したものです）。

じゃらんもBooking.comも、まとめると「温泉+αのコンテンツが充実していることが大きな魅力」とのことです。その意味では、現在、別府市が推進している「新湯治・ウエルネス事業」は、国内外旅行者の潜在的なニーズにまさに合致していると言えます。いずれにしても、今、別府観光が大変注目を集めていることは間違いありません。

それに輪をかけて、今年は別府市制100周年の節目の年です。100周年を記念する様々なサプライズ事業を企画しています。5月に別府開催が決まった将棋の藤井聡太八冠の名人戦第4局も目玉事業の一つ。「藤井ブーム」も手伝って、「どんな勝負めし、スイーツを食べるんやろう？」「どの宿に泊まるのかな？」など、市の内外問わず大騒動です。加えて、「べっふ火の海まつり」や「クリスマスファンタジア」等のお馴染みのイベントも、100周年ということで格段にスケールアップして開催する予定です。

別府市では今年を「コロナからの完全復活元年」と位置づけ、市の観光産業を完全復活させ、さらには大分県経済の活性化にも寄与できるよう精一杯頑張ります。そういうことで、今年はイベント満載、夢いっぱい、年中わくわくドキドキの別府市に遊びに来ませんか？決して、ご期待を裏切りません！別府だけに「ゆ（湯）〜ばかり」なんてことはありませんから、ご安心ください。皆さんのおいでをお待ちしています！

プロフィール

生まれ/1961（昭和36）年 大分市生まれ 別府市在住

《学歴》1986（昭和61）年 大分大学大学院経済学研究科修士課程修了  
 《経歴》1986（昭和61）年 大分県庁入庁  
 ※大分県庁では、リソース推進室、総合交通対策局、広報広聴課、観光・地域振興課等、主に観光セクションを歴任  
 2022（令和4）年4月 公益財団法人 大分県産業創造機構 専務理事  
 2023（令和5）年4月 APUサスティナビリティ観光学部 非常勤講師（兼務）  
 2023（令和5）年6月 別府市副市長

CONTENTS **創造**  
 おおいた  
 Vol.276 2024.4

- 02 明日のおおいた  
 別府市 副市長 阿部 万寿夫 氏
- 03 トップインタビュー  
 トヨタカローラ大分株式会社  
 代表取締役 林 新太郎 氏
- 06 企業紹介  
 有限会社四井製麺工場  
 代表取締役 四井 孝憲 氏
- 08 アトツギたちの挑戦  
 ～事業承継でさらなる成長～  
 株式会社グリーンフジタ  
 代表取締役 井尾 文継 氏
- 10 スタートアップセンター  
 「おおいた起業家事項」  
 ……ほっとコミュニケーション 株式会社
- 11 大分県よろず支援拠点  
 支援事例1……菊水製菓  
 支援事例2……ヨコヅカストア
- 12 TOPICS 1  
 大分県ビジネスチャレンジコンテスト  
 「OITAゼロイチ」  
 大分県知事賞&審査員賞が決定しました！
- 14 TOPICS 2  
 大分県産業創造機構会員募集中！
- 15 広告  
 株式会社シャロック  
 広告主募集  
 ～大分県立図書館～今月の新着図書
- 16 マネジメントスクールのご案内



公益財団法人 大分県産業創造機構  
 〒870-0037 大分市東春日町17番20号  
 ソフトパークセンタービル  
 TEL.097-533-0220 FAX.097-538-8407  
 E-mail oric24@columbus.or.jp  
 URL https://www.columbus.or.jp

から手応えを感じはじめました。

「ES(社員満足度)なくしてCS(顧客満足度)なし」を実践されたわけですね。確かに社内の雰囲気も明るく、若々しく感じます。

現在の役員は私(56歳)と取締役の本田徹(49歳)の2名で、加えて40代の幹部クラス7名といった経営体制で臨んでいます。また県内14店舗の店長のうち4名は30歳前後と若く、女性店長も3名在籍しています。全社あわせて300名近い社員が働く職場としては、比較的若い組織と言えるかもしれません。もちろんバワハラもモラハラも排除し、仕事に対して創造的な考えで取り組む社員を積極的に登用しています。常に笑顔が絶えず、お互いの考えを遠慮なく率直に話せる職場になるよう心がけており、わかりやすく表現すると、たとえスベっても(笑)冗談を言いあえる職場だと公言しています。



信頼のおける「番頭」役を務める本田徹取締役(写真右)と

## ■ スーパーフラット経営で心をひとつに

「心おきなく仕事を楽しめ、コミュニケーション力の高い社員が揃っているということでしょうか。」

若手社員が自由に発言し、自ら行動を起こしていく。経営者はそのための場をつくる役割を担うべきで、何かあれば最後の責任は取ると伝えています。その先に社員と企業の幸せがあると考えており、これを私どもは「スーパーフラット経営」と呼んでいます。もちろん最後の経営判断はトップである私がしますが、それ以前に社員の声に耳を傾けることを怠らないように心がけています。これは以前の失敗から学んだことでもあります。

「社長ご自身も現場を経験されていたのですよね。」

証券マンとしても、大阪や愛知のトヨタ店でも営業マンを経験して、飛び込み営業も苦にしています。しかし以前は逆にこれが災いして、「自分ができるから部下もできる」と勘違いして無理を課す場面が多く、当時の社員には笑顔がなかったと反省しています。「俺の背中を見る」的なやり方で社員は育ちません。なぜその仕事が必要なのか、どういうメリットがあるのかなどを伝え、モチベーションを高めていく



レーシングイベントで社員との親睦を深める

組織づくりが求められます。トヨタには「やめかえ」という独自のカイゼン活動があります。労使ともに今の仕事を見つめ直し、そのうえで「やめる」「かえる」、場合によっては「とめる」という取り組みであり、その前提として社長自身が現場の本音を理解することも大切になってきます。

「社長が現場の意見を聞いて真摯に向き合うことは素晴らしいとは思いますが、社長ご自身の負担が大きくなるのでは。さらに言えば、Z世代と呼ばれる若手社員の考え方は、昭和を生きてきた50代以上の世代には、なかなか理解しづらいこともあると思います。」

おっしゃる通りです。社員満足度を高める経営を成功させるには、すべてを社長が手を下すと上手くいかないケースがたくさんあります。社長自身の仕事も沢山ありますからね。これを解決するには、いかに優秀な幹部、店長、マネージャーを育成できるかが重要になってきます。Z世代の考えをすぐに50代が理解することは難しくても、40代、30代といった各世代で段階的に聞いていけば解決の糸口も見えてきます。幸いにも当社には、私の考えを上手に伝えてくれる番頭の役割を担う幹部が揃っています。私としては気力、体力、意欲、環境に応じ、それぞれの世代が気持ち良くワクワクと働けるステージを作ることが大きな使命となっています。

「一連の取り組みが、風通しのいい社風に繋がっているのでしょうか。」

「やめかえ」を進めるためにたどり着いた取り組みのひとつがDXの導入です。私どもの業界は車検証や自賠責保険など紙文化が定着しているのですが、机の上に書類が多すぎてミスが発生することもあります。そこで思いきって引き出しのある机を全て無くして、フリーアドレスでどこでも効率的に仕事ができるペーパーレス化を進めました。これに限らず、Webを通じてオンライン商談や全国のトヨタ販売店が導入している顧客管理システムなど、社内のDX化は順次進化しています。

「DXの導入に伴い、年齢層の高いベテラン社員はデジタルへの苦手意識があるのでは。」

確かに若手社員の方が、デジタルツールに対してストレスなく自分のものにしていくことは早いといえ

す。しかし使い方は理解しても、それをどう活用するかは経験が豊富でコミュニケーション力のあるベテラン社員の方が長けています。デジタル化を進めれば進めるほど、先輩の力が必要になってくるのです。ここでも「スーパーフラット」の関係が活かされます。おかげで若手社員とベテラン社員がコミュニケーションをとる時間が増えました。DX化はゴールではありません。人の力があってこそ成り立つものです。デジタルで解決できることは任せて、お客様が笑顔になるためのサービスやコミュニケーションに専念できる環境づくりの一環と考えています。



DX導入によりスッキリしたレイアウトの本社事務所

## ■ 社員・お客様・地域を幸せな笑顔にさせたい

「お客様が笑顔になるサービスのひとつとして、独自のイベントにも積極的です。」

定期的開催している「オレンジフェスタ」は地域でも人気のイベントにもなっています。ヤングファミリーをはじめ若男女問わず人気で、前回は約4,000人のお客様がお見えになりました。車の販売だけでなく、地域の皆さまが参加するイベントとしても定着してきました。ここでも社員がスタッフとして活躍します。イベントに先立ち、いかにお客様を笑顔にするか考えますし、大勢のお客様と直接コミュニケーションをとり人間的にも成長します。以前であれば、「そんな暇があったら車を売れ」と言っていたでしょうが(笑)、イベントが人を育てるといった側面もあるのです。

「話は代わりますが、全国のトヨタ系ディーラーは2020年春からカローラ店、トヨタ店、トヨペット店、ネット店とチャネル別に分かれていた販売車種を、どの系列店でも全車種販売ができるようになりました。カーシェアや車のサブスク「KINTO(キント)」といった新しいサービスの始まりました。さらにはガソリン車、ハイブリッド車、EV車、水素エンジン車と新しいタイプの車も取り扱っています。営業マンに戸惑いがあったり、社員教育に混乱をきたしたりすることはないのでしょうか。」

海外メーカーも含め新車販売競争は、これからも熾烈を極めていくことになるでしょう。販売の最前線に立つディーラーとしては、いかにお客様のご希望を満

たす車を提案できるかにかかってきます。あわせてメンテナンス事業の充実も求められるでしょう。これまでお客様の声を聞いてきたと称、一番の関心事は「事故のない安全・安心な車」だと認識していますが、まずはお客様が車に何を求めているかをしっかり聞き取ることが大切だと考えます。新しいサービスについても、お客様本位で提案することを心がけています。特に若者世代は車を所有するための「モノ消費」より、車でどのような体験をするかの「コト消費」に価値を見出す傾向が強いです。実は「KINTO」の契約数において、全国のトヨタディーラーの中で当社はトップに位置付けています。お客様の笑顔を第一に考えたうえでの結果だと自負しています。

「最後に御社へ入社を希望する人たちに、どのようなメッセージを伝えているか、お聞かせください。」

この会社を通じて幸せになってもらいたい。そのためには、周囲を幸せにしないと自分も幸せにできないことに気づいて欲しいと伝えています。インテグリティ・マネジメントという言葉がありますが、誠実さを踏まえた経営に取り組むことでワクワクとした笑顔にあふれる企業にしていきたいと考えます。



人気イベント「オレンジフェスタ」には毎回大勢の集客がある

## 企業データ

企業名	トヨタカローラ大分株式会社	
代表者	代表取締役 林 新太郎	
所在地	大分市元町2組 TEL 097-543-4311	
設立	1965年(昭和40年)3月	
事業内容	新車販売・リース販売、中古車販売、自動車整備部品・用品販売、自動車買取、各種保険の取扱(自動車保険、損害保険、生命保険)、携帯電話等の通信商品販売	
資本金	5,000万円	
関連企業	株式会社ジェームス東九州、株式会社VOC、株式会社トヨタレンタリース大分	
従業員数	272名(2023年3月現在)	
URL	<a href="https://www.toyota.c-oita.co.jp">https://www.toyota.c-oita.co.jp</a>	

# 企業紹介

宇佐市に根付く百年企業  
麺づくりを未来に繋ぐ

## 有限会社四井製麺工場



代表取締役 四井 孝憲 氏

大分県内には、各地にさまざまな「ご当地もの」がある。特定のエリアで深く根付いている郷土料理の味わいや、食べた時に呼び起こす懐かしさに風情を感じるものだ。大分県北部で創業した製麺工場は、県下に知られるだけでなく、世界を視野に入れた麺需要を見据えている。宇佐市長洲地区で4代にわたり製麺業を承継してきた有限会社四井製麺工場、代表取締役の四井孝憲氏に話を伺った。

### 曾祖父が始めた製麺業 105年にわたり継承

有限会社四井製麺工場が旗揚げされたのは大正時代。地元宇佐長洲地方では麺類を頻りに食していたこともあり、製粉製麺業として食卓を支えてきた。「周防灘に面した海岸沿いに塩田が広がっていますし、長洲は港町で瀬戸内海との交流もあって醤油、酒、麺づくりが伝わったのではと考えられています」。

明治から昭和にかけては、同社を含め数十社ある製麺工場で、共同組合を持つほどの規模があった。当時は政府指定工場として製粉業を手がけていた同社だが、大手製粉工場が福岡に進出したのを機に製麺業へ完全シフト。大分県北部沿岸沿いに鉄道整備が進み、北九州方面への物流も盛んになったことから、福岡・門司方面へ多くの商品を出荷していたそうだ。

独特の塩気を含む乾麺「長洲そうめん」は、名産ブランドとして県内外に広く知られている。地元ではその食べ方も漁師町長洲らしく、生の小エビで取った出汁の効いた麺つゆで食するのが一般的だったそうだ。今では小エビの漁獲量が減少し、昔ながらの味わいも廃れつつあったが、同社は懐かしの味「小エビ（干したカチエビ）の煮汁麺つゆ」を開発するなど郷土の味わいを伝えるための取り組みも行っているという。



伝統の味 夏には欠かせない長洲そうめん

### 原材料と天日干し 地の利を活かした麺づくり

宇佐平野は、大分県内最大の穀倉地帯として知られている。同社こだわりの逸品、大分県産小麦を用いた麺シリーズは、食へのこだわりがある方や贈答品として人気が高い。また、長洲の豊かな地下水を使って生地を練り上げ、伸ばして天日干しで半乾きさせてから倉庫でゆっくり乾燥させる製造方法は、伝統的製法と現代の食品衛生管理を併せて生み出されたものだ。「この地域は雨量が少なく、海が近くて潮風の通りもいい。昔は100%天日干しでした。ただ、急速に乾燥が進むと折れたり切れやすくなるし、弾きムラが起こります。ゆっくり熟成させることで、弾きが増してツルっとした喉越しの良い麺になるんです」。

一番の売れ筋はそうめんだが、麺の原材料である小麦粉を用いたものであれば、おむね製麺することが可能だという。細目のそうめんは中力粉と準強力粉を、うどんなどのもちり感がある麺には中力粉を使用している。長洲の乾麺（天日熟成うどん）は、郷土料理のぶっかけうどんや宇佐名物のネギやハモを使った水炊き鍋の締めとしても人気だ。



長洲製麺工程のシンボル 天日干し

### 長洲人口の減少とともに 麺の種類・形も変化

かつては30社近くあった製麺所だが、時代の流れとともに長洲の人口も減少し、工場は徐々に姿を消した。四井氏の幼少期には5社まで数が減り、3年前には同社が長洲製麺工場の最後の1社となってしまった。小規模の家内工業が多く、核家族の増加や人口流出が廃業に直結したのだろう。若者人口は減り、高齢社会が加速する中で残った同社の生産量と売上が、他を集約するほど伸びることもなかったそうだ。「地元消費が大きい分、人が減れば消費も減りますから。また麺の嗜好も時代によって変わってきました。今ではパスタ以外、何でも製造しています。今は空前のラーメンブームですからね。宇佐市や中津市のラーメン店にも麺を納品しています」。

時代の流れとともに時短と手軽さ、かつ美味しい料理が好まれる傾向が高まり、同社では昭和の頃から、調理が必要な乾麺だけでなく、茹で麺食タイプのうどん、やせうま、ちゃんぽん、焼きそばなども製造している。

そうめんに限らず、1年を通して需要がある大分名物のやせうまは、多くの県内量販店で欠かさず陳列されている定番商品だ。

以前は、長洲を離れた後に大成した方が、ふるさとを懐かしんで中元を大口購入することも珍しくなかったという。何十年と愛用してくれた人たちも高齢になり、やがて受注が目減りしていった。「販路拡大はもちろん大事なことだが、お客様に好まれる商品作りが大事だと思っています」これまで愛されてきた味を守るため、即席味噌汁を付属した大分だんご汁や、国産きな粉と黒蜜をセットしたやせうまなど、土産品として販売するといった商品開発も率先して行っているそうだ。



(有) 四井製麺工場が手がける商品ラインアップ

### 伝統と海外を視野に 商品開発へ注力

100余年にわたり製麺業に注力してきた同社は、現在、他社の企画商品製造（OEM）も行っている。自社商品を基軸に、野菜や穀物の粉末を練りこんで色合いと栄養素を加えた乾麺など、県内企業を中心に依頼を請けているそうだ。大分県主催で開催された展示会にもブースを出展し、販路拡大や異業種の方と出会うきっかけ作り

に余念がない。また、上海、スイス、香港、韓国、台湾、ハワイなど、商品を定期的に海外出荷しているという。

昨年は、大分県貿易協会が主催する販売促進事業にも参加した。開催地のシンガポールの百貨店へ出向き、その場で調理をして現地の方々に試食してもらったという。香港とマレーシアで行われた際にも商品を輸送し、日本で食べられている麺としての認知を図った。諸外国の味や好みに特徴が多いが、実際に試食をした現地の人たちからは、「美味しい」と好評を得たとのこと。食べ方や味付けをわかった上で食べてもらえれば、日本食は受け入れてもらえると感じたそうだ。さらに、6次産業への取り組み推進、ジェトロ（日本貿易振興機構）商談会で知り合った企業とのコラボ商品開発など、海外市場への広がりを見せ始めた。

しかし、「我に返り地に足を付け、身の丈にあった運営を行うことこそ大事。伝統を守り、その上で新たなチャレンジをして安全安心な製品づくりを心がけていきたい」という。伝統と進化のはざままで、百年企業である同社はこれからもきつと時代と共に歩みつづけることだろう。



大分県主催の物産展示会へ出展

### 企業データ

会社名	有限会社四井製麺工場
代表者	代表取締役 四井 孝憲
所在地	宇佐市大字長洲3729-2 TEL 0978-38-0008 FAX 0978-38-6580
創立	1919年（大正8年）
設立	1951年（昭和26年）8月7日
資本金	300万円
従業員数	8名（パート社員含む）
事業内容	製麺業
URL	<a href="https://www.citydo.com/prf/oita/guide/sg/520003218.html">https://www.citydo.com/prf/oita/guide/sg/520003218.html</a>



# アツギたちの挑戦

## ～事業承継でさらなる成長～

### 株式会社グリーンフジタ



代表取締役 井尾文継氏

#### 時代の流れに合わせて 変革と新たな挑戦を続ける

株式会社グリーンフジタは大分市で104年の歴史を誇る。ゴム製品の靴・履物卸売問屋として創業し、2代目は新たに株式会社スポーツジョイを設立してスポーツ用品の小売業にも参入。3代目は卸売業から健康運動事業へ転換を図り、時代に合わせて変革や挑戦を続けてきた。昨年9月、6代目を受け継いだ井尾文継代表取締役は、スポーツジョイの代表を兼任し、アウトドアやサウナ事業にも進出。両社の得意分野を掛け合わせた新たな挑戦に期待がかかる。

#### ■市民の健康を足元から支える 靴・履物卸売問屋からスタート

創業は大正9年（1920年）。当時はまだ草履やゲタが主流で、粗悪な布靴が出始めた時代。機能的で耐久性のあるゴム製品の履物を地方の人にもいち早く届けたいと、初代・藤田緑郎氏が靴・履物卸売問屋「藤田ゴム商会」を大分市に開業したのが始まりである。初代は現代表・井尾文継さんの母方の曾祖父にあたり、後に社名変更したグリーンフジタは、初代の名前になんだものだ。

2代目は経済成長の波に乗って事業を発展させた。昭和50年代にはレクリエーションが盛んになったことから、昭和56年（1981年）にスポーツ用品販売の株式会社スポーツジョイを創業。卸売業に加えて小売業にも参入した。当時、文継さんの父・井尾寿彦さんも、妻の家業であるグリーンフジタに入社。寿彦さんは六大学野球やノンプロ球団の旧日鉱佐賀関で活躍した人で、スポーツに精通した人材が社内にもいたこともスポーツ関連事業に取り組みきっかけとなった。

その後、大規模小売店の出店が全国に広がり、ネットショップも登場して、地方の小規模問屋にとって厳しい時代となっていく。3代目を承継した寿彦さんは、将来を見据えて、平成19年（2007年）に卸売事業から撤退。健康運動事業へと転換することを決め、



大分市中央のトレーニングスタジオ「THE THIRD SPACE」

平成21年（2009年）にトレーニングスタジオ「THE THIRD SPACE（ザ・サードスペース）」をオープンした。その数年前に入社した文継さんは、会社の大きな転換期に、経営者の父と共に議論を重ね、新規事業の立ち上げから関わってきた。

#### ■グローバル時代の生き残りを賭け 健康運動事業に挑戦

文継さんは大学卒業後、オーストラリアに留学し、帰国して株式会社セブンイレブン・ジャパンに就職。「最先端の流通企業で働いて、当時からやはり地方の資本では厳しいなと感じていました」という。

新事業に何をやるか、検討を重ねる中で背景にあったのは、デスクワークの増加で運動不足に悩む人が増えていたこと、靴の販売を通して足腰の悩みを持つ人が多いのを知ったこと。井尾家は親子ともどもスポーツ好きで、寿彦さんは野球、文継さんは学生時代にカヌーや水球などの競技で全国大会に出て活躍するなど、運動経験豊富だったこともあり、トレーニングスタジオの開設を決めた。モノを売る事業からサービス業へ。異業種への挑戦だったが、市民の健康を足元から支えるという創業者の理念は受け継がれていく。

立ち上げにあたって大分県産業創造機構のサポートを受け、県の経営革新支援制度を活用して自社ビルの



プロのトレーナーがマンツーマンで指導にあたる

スタジオをオープンしたが、その直後に3代目が50代の若さで急逝。4代目の叔父、5代目の母と共に、フィットネス事業を軌道に乗せるべく奔走した。

文継さんはイタリアのプロサッカークラブ・ACミランとの合併事業も立ち上げ、サッカーを通じて子供たちの情操教育を行うサッカー学校の運営を手がけた（現在は活動休止中）。また大分市宮陸上競技場（ジェイリースタジアム）の指定管理を受託し、現在も株式会社スポーツジョイ、大分市陸上競技協会と共同で運営管理事業を継続している。

#### ■スポーツ科学に根ざした トレーニングとファスティング指導

「THE THIRD SPACE」とは、利用する人にとって家庭、会社（学校）に続く第3の居場所でありたい、との思いを込めたもの。マンツーマンで指導を行う一人一室のパーソナルトレーニングスタジオで、運動習慣のない人や運動が苦手な人でも継続しやすく、落ち着いた空間を提供している。

「より強くなるために筋肉を付けるとか、ダイエットするということが目的のジムではありません。病気でなくてもないしケガもしていないけれど思い通りに体が動かない、一日歩き回るとなんだか足腰が痛い、といった人に対して、隠れた健康ニーズを一緒に見つけ、体をニュートラルな状態に戻すお手伝いをするのをめざしています」

スポーツ科学に根ざした指導を行うため、会員には動作解析テストを行い、分析に基づいて個別の運動処方を作成する。分析結果は電子カルテにして、個人の携帯端末から確認できるようにしているのが大きな特長だ。血中ミネラル測定も行い、栄養面もサポートする。「ストレス発散のためというより、自分の体を理解したい方に支持されるジムですね」と文継さん。トレーナー全員が正社員で、米国または日本のフィットネス協会認定資格を有するプロであることも、信頼につながっている。

8年ほど前からファスティング（断食）指導も手がけ、一般社団法人分子整合医学美容食育協会の認定ファスティングマイスターがサポートする。科学的に解明された正しい方法で断食を行い、体をリセットすることで、トレーニングも効果的に行うことができるという。

#### ■グループ2社の協業で 新たな付加価値を創造する

文継さんは7年前、グループ会社スポーツジョイの代表に就任し、昨年6月、グリーンフジタの代表も受

け継いだ。「両代表を務めるのは、3代目以来」とのこと。今後は両社の得意分野を生かしてシナジー（相乗効果）を出していきたいという。例えば、スポーツジョイで扱う業務用運動器具をホテルや公共スポーツ施設に納める際、設置とメンテナンスは同社が担当し、どんなお客様にどんなトレーニングを行い、どう過ごしていただくかをグリーンフジタのトレーナーがアドバイスする。「モノを販売するプロと、使うプロが協業することで、より高い付加価値をお客様に提供できるのでは」と期待する。

スポーツジョイは県内の学生が主な顧客だったが、少子高齢化でマーケットが縮小しており、数年前から県外の大人をターゲットにアウトドア事業を展開。ウェブサイト「S.J.S.」を立ち上げ、自治体やスポーツ団体と連携して、カヌー、ダイビング、サイクリング、キャンプなどアウトドアツアーの提案とグッズの販売を行っている。

最近ではサウナも手がけ、合同会社大分薪ストーブと提携して、薪サウナの建築から普及活動まで行う。サウナは膝や腰が痛い人も参加でき、他のアクティビティや運動と組み合わせることで、心と体の癒やしになるという。大人がいかかに楽しく遊ぶかをサポートすることは、スポーツを通して心身を健康にする「スポーツウエルネス」につながる。フィットネス事業とめざすものは同じだ。

「お客様をドッキングさせ、得意分野を掛け合わせ、新たな付加価値のあるサービスを作っていくたい。関わる方が皆さんプロフェッショナルなので、そのつなぎ役ができればと頑張っています」。業種を超えた6代目の挑戦が楽しみだ。



ゆったりと落ち着ける空間



動作解析テストを行い、分析に基づいて運動内容を作成



グループ会社スポーツジョイで薪サウナの事業を展開中

#### 企業データ

会社名	株式会社グリーンフジタ
代表者	代表取締役 井尾文継
所在地	大分市中央2-2-25 TEL 097-532-0250
創業	1920年（大正9年）
資本金	2,000万円
社員数	8名（役員を含む）
事業内容	フィットネス事業、施設管理業
URL	<a href="https://www.thethirdspace.jp">https://www.thethirdspace.jp</a>



# 「おおいた起業家事情」

おおいたスタートアップセンター いち押し

平成27年に設置された「おおいたスタートアップセンター」多くの方が、創業や新事業に取り組んでいます。このコーナーは、おおいたスタートアップセンターが注目する起業家や、話題に迫ります。

## 今月の注目起業家は

令和4年度より始まったアトツギベンチャー創出支援事業“GUSH!(ガッシュ)”の令和5年度に採択されたほっとコミュニケーション株式会社の 豊田 将大 さんをご紹介します。

### 【ほっとコミュニケーション 株式会社】

専務取締役：豊田 将大  
代表取締役：豊田 治行  
所在地：大分県玖珠郡九重町粟野1141番地  
電話：0973-76-3756  
ウェブサイト：https://www.genmai-kousho.com/



200個以上の保温機

今回ご紹介するアトツギは、九重町で昭和6年に創業し、今年93年目を迎えるほっとコミュニケーション株式会社の豊田 将大さんです。家業の発芽酵素玄米を取り扱う事業のアトツギとして、事業の運営だけでなく、ECサイトによる販路拡大などにも取り組んでいます。今回は豊田さんに事業への想いや令和5年度GUSH!に参加されての感想、今後の展望などについてお話を聞きました。



### 1. ほっとコミュニケーションについて

弊社は、1931年に「春日屋」という屋号で旅館業から始まりました。その後、飲食事業として「春日うどん」を大分県内で広げ、そして現在は大分県九重町にて、「発芽酵素玄米のバックご飯」や「発芽玄米」を自社製造・販売を行っています。原材料の玄米は、主に地元九重町の米農家から直接仕入れて「豊かな田んぼを守り人々の健康に貢献する」ことを理念に掲げ、日々努めています。販路はOEM受託やECでの販売がメインとなっており、主に30代～50代の女性に好評をいただいています。



バックご飯



バック包装

### 2. 昨年度アトツギとして、GUSH!に参加して

このGUSH!では様々な講師の講演を受け、家業に繋がる・活かせるヒントを得ながら、徹底的に家業と自分に向き合ってきた半年間でした。私は、今まで家業を通じてどのような世の中を創っていききたいのか、うまく言語化できずモヤモヤしていましたが、講師の講演を受けていく中でもっと自分軸を持っていいことに気付かされました。その結果、パティや講師の方々の支えもあり、自分自身が陥る「理想の社会像」の言語化を明確にすることができ、その上での新規事業を立案することができました。心からGUSH!に参加して良かったです。

### 3. 今後の展望について

今回さらに多くの生産者様への貢献・理想の社会像を創るために、販売・マーケティングに特化した子会社「株式会社春日屋」を立ち上げました。今後は、春日屋グループとして製造に特化する親会社と販売に特化する私の会社と分け、父(三代目)と共に歩んでいきます。株式会社春日屋では今後お米のみならず世界中の地域・生産者様の素晴らしい食材を活かし、付加価値の高い商品へ加工し、ECでの販売を行っていきます。春日屋を通じて生産者様の収益向上への貢献、生産者様の夢と挑戦を支え、それらがさらに広がることを信じて突き進んでいきます!



発芽酵素玄米ごはん

# 大分県よろず支援拠点 支援事例

## 事例 1

### 菊水製菓

(食品製造業 佐伯市)

住所◆佐伯市女島7154 電話◆0972-22-3474 HP◆https://kikususeika.shopselect.net/ (木野川 担当)

#### 相談内容

・佐伯市で昭和23年から、手作りの飴や煎餅を製造販売している。  
・長年取引していた間屋と取引ができなくなってしまい、多くの取引先はそこを経由していたので、販路に困っている。  
・佐伯エリアだけでなく全国的にファンがいる飴を後世につなぎたい。

#### 課題の整理・分析(強みの発見)

・県内にも同じような商品を作っている所はない、唯一無二の商品である。  
・長い間販売していたので一定のファンがいる。  
・レトロな外見で簡単な包装なので他社とのコラボがしやすい。

#### 提案内容

・新たな間屋を見つけて取引を始めること。  
・新たなパッケージを開発しギフトセットなどを作る。  
・佐伯市のふるさと納税返礼品に提案すること。  
・今まであまりできていなかった営業活動に取り組みること。  
・大分県内のレジャー施設などでのコラボ商品づくりに努めること。  
・楽天などへの出品。

#### 成果(相談者の声)

販路に困っていたところ、色々なアドバイスを頂き、大変たすかりました。新しい間屋さんも見つかって、新規に販路開拓ができました。他社とのコラボ商品も少しずつですが、進めて行きたいです。



店舗兼工場



人気のカボスあめ



左から3番目が尾崎修代表

## 事例 2

### ヨコヅカストア

(小売業 大分市)

住所◆大分市横塚1-9-6D Instagram◆https://www.instagram.com/yokozukastore/ (福CO、工藤(南)CO、工藤(東)CO、宮崎CO、油布CO 担当)

#### 相談内容

コストコ再販店を開業し、創業したい。

#### 課題の整理・分析(強みの発見)

・小売業の経験がない。  
・開店までの時間が短い。  
・代表が目的を達成したいという熱意と実行力がある。  
・運送業をしている親戚がいる。

#### 提案内容

・大分市創業補助金の事業計画作成について支援した。  
・なるべく初期投資を抑えて、無理なく始めるようにアドバイスした。  
・坪単価や客単価を上げる具体策を提案した。  
・人材育成や雇用についての提案を行った。  
・SNSの活用方法やフォロワー数アップについて提案を行った。  
・設備や商品購入など開業に必要な資金を借りるための提案を行った。  
・開店までのスケジュール表を作成することを提案した。  
・店舗レイアウトと棚割りを表を作成することを提案した。  
・仕入れ計画と商品の値入率、粗利金額を把握することを提案した。  
・社会保険の適用条件や保険料について説明した。

#### 成果(相談者の声)

何もかも初めてのことで、どこから手を付けていいかわからず、何とか辿り着いたのが「よろず支援拠点」でした。計画を立て、テナント探しの相談から始まり、小売業のノウハウを教えて頂き、やっとのことでオープンに間に合いました。今出来ることを精一杯、身の丈にあった方法で無理をせずにやっていくことをアドバイスして頂き、安心して準備を進めていくことが出来たと思います。



店舗外観



商品の一部



高井真代 代表

## いろんなジャンルの 専門家が!

中小企業診断士 税理士 社会保険労務士 IT・WEBサービス 金融 広告戦略 デザイナー  
イラストレーター 知的財産 販路開拓 マーケティング 税務 経営戦略 労務管理

お問い合わせ、お申込みはこちらまで!



中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所

## 大分県よろず支援拠点

TEL 097-537-2837  
FAX 097-534-4320

■営業時間 8:30~17:00 (月~金曜、土日、祝日)

■電話受付 月曜日~金曜日 (祝日等を除く)

■ホームページ <https://www.yorozu-oita.go.jp/>

■Facebook <https://www.facebook.com/oitayorozu/>

おおいたスタートアップセンター 大分市東春日町17-20 第2ソフィアプラザビル5F 電話: 097-534-2755  
E-mail: startup@columbus.or.jp HP: https://startup.oita.jp



経営にお得な情報をいち早く、幅広くキャッチ!

# 大分県産業創造機構 会員募集中!



「お得な」  
特典がいっぱい!

- 1 月刊誌「創造おおいた」をお届けします!
- 2 FAXの情報配信サービス!  
(補助金・セミナー情報等)
- 3 研修受講料  
割引サービス!
- 4 会議室・研修室の  
料金割引サービス!
- 5 企業紹介パンフ等の  
無料設置サービス!
- 6 機構HPバナー広告の  
料金割引サービス!
- 7 月刊誌「創造おおいた」の  
広告料金割引サービス!
- 8 貴社と機構の  
連携を密にします!



当機構は、県内産業の自立的発展及び新たな産業創造を支援し、企業経営の向上等に資する人材を育成し、並びに経済、産業、社会及び地域振興に関する調査研究等を行うことにより、県民生活の向上と県産業経済の発展に寄与することを目的として活動しています。

年会費	
● 一般会員	12,000円/1口~
● 特別会員	100,000円/1口~

お問合せ	
公益財団法人「創機」(前掲)「創機」(前掲) 大分県産業創造機構	総務企画課 TEL 097-534-4702 FAX 097-538-8407

おおいた ウェブマーケティング塾 ウェブマーケティングの基礎が無料で学べる!

YouTube動画もあります!



今月の記事

お客さんが知りたいことを書こう

- ・誰のどんな課題を解決するのかを優先しよう
- ・Gogool サジェストを活用しよう
- ・Q&A サイトの悩み事が参考に
- ・各 SNS で検索してみよう

今すぐチェック!



大分県産業創造機構 プロコンサルティング 株式会社 シェアロック https://sherlocks.co.jp/ 大分市市内町三丁目4番20号

0800-777-6469

## 広告主募集

「創造おおいた」に広告を掲載しませんか?

募集中

裏表紙(表4)  
A4縦

裏表紙のウラ(表3)  
18cm×7.5cm

折込広告  
A4



お問い合わせ: 大分県産業創造機構 総務企画課 TEL 097-534-4702 FAX 097-538-8407

## 今月の 大分県立図書館 新着図書



【お問合せ】大分県立図書館 情報サービス担当 TEL:097-546-9971  
https://www.oita-library.jp/ (蔵書検索ができます)

県立図書館では、ビジネスパーソンを応援するために企業・経営等に役立つ実用書や雑誌を集めた「仕事と暮らしの情報コーナー」を設置しています。ぜひご利用ください!

- ★毎月第2日曜日に「経営無料相談会」実施中 (協力: 大分県中小企業診断士協会)
- ★電子書籍サービス(KinoDen)でいつでも、どこでも本を読むことができます。(1,611タイトル提供)



## 『実効! 転ばぬ先のBCP策定 はじめて担当者になったら読む本』

BCP(事業継続計画)とは企業が災害・事故・不祥事などの緊急事態発生時にも、すみやかに中核となる事業の継続・早期復旧を可能とするために作成する計画を指します。この本では実効性のあるBCP策定・運用方法を解説し、業種業態別の施策もまとめられています。

はじめて担当者にになったら読む本



経営コンサルタントグループ 神谷 俊彦 著

被害を受けたビジネスが速やかに回復できない場合は意味がない! 意味がない! 意味がない! 意味がない!

神谷 俊彦 / 編著  
城西コンサルタントグループ / 監修 [ほか]  
税務経理協会  
2,200円(税込)

『小さな会社の赤字が消える仕事の片付け』

磯島 裕樹 / 著 自由国民社 1,650円(税込)

『中小企業の基本と仕組みがよくわかる本』

阿部 守 / 著 秀和システム 1,760円(税込)

『プライシング戦略×交渉術』

下 寛和 / 著 日経BP 日経BPマーケティング(発売) 2,200円(税込)

『ずるい検索 賢い人は、「調べ方」で差を付ける』

江尻 俊章 / 著 クロスメディア・パブリッシング インプレス(発売) 1,958円(税込)