

信用保証協会をご利用の中小企業経営者のみなさまへ

## 保証料の上乗せで**経営者保証**が**不要**となる 『事業者選択型経営者保証非提供制度』のお知らせ

令和6年3月15日 保証申込受付開始

1

ご利用  
いただける方

- 次の(1)~(5)をすべて満たす法人(※1)
- (1)過去2年間、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出していること
  - (2)直前決算において、代表者等への貸付金その他の金銭債権がなく、かつ代表者への役員報酬、賞与、配当その他の金銭の支払が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと
  - (3)次のいずれかを満たすこと
    - ①直前決算において債務超過でない(※2)
    - ②直前2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字でない(※3)
  - (4)次の①及び②について継続的に充足することを誓約する書面を提出していること
    - ①保証申込後においても、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出すること
    - ②保証申込日を含む事業年度以降の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと
  - (5)保証料率の引上げを条件として保証人の保証を提供しないことを希望していること
- ※1 法人の設立後最初の事業年度(設立事業年度)の決算がない法人の場合、(1)、(2)及び(3)は問いません。  
設立事業年度の次の事業年度の決算がない法人の場合(3)は問いません。  
※2 貸借対照表において「純資産の額 $\geq 0$ 」となること。  
※3 損益計算書において「経常利益+減価償却 $\geq 0$ 」となること。

2

保証料率

- ご利用いただける方(3)①及び②のいずれも満たす場合  
各信用保証協会所定の保証料率に**0.25%上乗せ**
- ご利用いただける方(3)①又は②のいずれか一方を満たす場合、又は法人の設立後2事業年度の決算がない場合  
各信用保証協会所定の保証料率に**0.45%上乗せ**

3

対象となる  
保証制度

- 原則として次の信用保証が付保された保証が本制度の対象となります
- ・無担保保険・公害防止保険・エネルギー対策保険・海外投資関係保険
  - ・新事業開拓保険・事業再生保険
- (注①) 本制度は、個別の保証制度ではありません。  
(注②) 法令の定めるところにより保証人を徴求しない保証は本制度の対象外。

詳しくは、金融機関または当協会までお問い合わせください

 **大分県信用保証協会**

保証部 保証一課 TEL 097-532-8246  
保証二課 TEL 097-532-8247

当協会ホームページもご利用ください



創造  
おおいた

Creation Oita  
No.277  
2024.5

発行日 令和6年5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 大分市東藤田町17番20号VIVOセンタービル  
TEL 097-533-0220 FAX 097-538-8407

印刷所  
株式会社 コミュニケーションズ

中小企業の元気創造!  
「挑戦」「創造」「継続・伴走」  
公益財団法人 大分県産業創造機構

Creation Oita  
No.277  
2024.5

# 創造 おおいた

Oita Prefectural Organization  
for Industry Creation

## トップインタビュー

Top Interview

大木化粧品株式会社

代表取締役社長 小坂 越司 氏



令和6年度  
大分県産業創造機構のご紹介



独自の物流システムを強みに  
 インターネット通販の  
 可能性に挑む

**大木化粧品株式会社**  
 代表取締役社長 **小坂 越司**氏

化粧品卸の事業を先代から受け継いで間もなく、合併予定だった親会社が倒産し、経営危機に直面したという小坂氏。インターネット通販で初のB to C事業に挑戦して経営を立て直し、現在は大分県公式「おんせん県おおいたオンラインショップ」の運営も一手に担う。人手不足による物流の2024年問題が深刻化する中、自社独自の物流システムを築き、ユニークなチャレンジを続ける3代目社長に、過去の経験から学んだことや今後の展開などを語っていただいた。

■略歴 1959年大分市生まれ。日本大学法学部卒業。東京の化粧品メーカーに3年間勤務後、1985年大分化粧品株式会社（現大木化粧品株式会社）入社。1998年社長に就任。趣味はゴルフトーナメント観戦。往年の名選手、ジャック・ニコラスの大ファン。剣道二段。

■ 逆境を乗り越え  
 ECによる業態転換に挑戦

——最初に、会社の歴史についてお聞かせください。  
 私の祖父が創業者で、1948年に佐伯市で化粧品の卸販売を始め、1952年に大分市へ進出しました。祖父は当時から資本と経営を分離して構わないと考えており、1961年に大阪の会社と提携して大分化粧品株式会社を設立します。1990年には東京の大手化粧品卸と将来の合併を視野に入れて資本提携し、当社の株式を50%持つ親会社となってまいりました。ところが10年後、その親会社が経営難に陥り債務超過目前の状態となったのです。私が社長を受け継いで2年目、41歳の時でした。  
 大変だったのは親会社が総代理店となってメーカーと取引していたことです。メーカーからは代理店になるよう提案を受けたのですが、本来は当社が代理店になれる規模ではないので取引条件が非常に厳しい。でも受け入れなかったら商品仕入れができなくなってしまふ。そこで取引額を大幅に減らして資金繰りをしな  
 がら一社ずつ代理店契約を進めていきました。1年半後、親会社が民事再生法適用申請して倒産した時には、ほぼすべてのメーカーとの代理店取引ができていました。しかし売上は減って苦しい状況でした。  
 ——社長就任早々、会社の窮地に立ち向かわれたのですね。  
 交渉が暗礁に乗り上げていた当社所有の遊休土地が売却できたことをきっかけに、運良く窮地を脱出できました。その時、主力取引銀行の若手チームが主導してくれて立案した事業再構築案が、地域專業卸から脱却して業態転換を図り、売上の半分を小売事業に、というものでした。このような事態を招いたのは、親会社の倒産が原因ではなく、新規に収益事業を立ち上げていなかった自分に原因があると捉え、インターネット通販に取り組み、2004年にネットショップ「コスメボックス」を開設しました。  
 ——ネット通販を選んだ理由は何だったのでしょうか。  
 有力メーカーと代理店取引しているので、商品調達

寄稿 **明日のおおいた**



外国人フレンドリーな  
 サービス発見！

独立行政法人  
 日本貿易振興機構（ジェトロ）  
 大分貿易情報センター 所長  
 なかむら し のぶ  
**中村 志信**氏

皆さんにとって、海外に出張・旅行した時、面倒なことって何でしょうか？  
 長時間のフライトや査証手配なども面倒ですが、私が面倒に感じるのは、それらに加えて、①現地通貨への両替と、②現地での移動です。  
 まず①両替についてですが、どこで両替すればいいの？空港がいいのか、街中がいいの？レートは適正か？ポットくってるんじゃないの？両替したい時に両替所が全然見当たらなかったり、両替しすぎて現地通貨が余ってしまったり…等々、両替に関して、皆さん、お困りになったことがあるのではないのでしょうか。私は海外に行く時、いつも悩んでいます。

次に、②現地での移動も結構困ることがあります。車両借上げが一番スムーズですが、当然お高いです。タクシーの場合は、支払金額や行き先/到着地で採てしまうこともあります。電車やバスでの移動の場合も、チケットの買い方がよく分からなかったり、観光バスや一日乗車券のようなチケットを購入して結局割高になってしまふこともあります。

3月末にシンガポールに出張した際、これらの悩みとストレスを解消してくれたサービスを2つ体感しました。一つは公共交通機関のクレジットカード決済、もう一つがタクシアプリです。シンガポールでは、公共交通機関の乗車はクレジットカードのタッチ決済で済ませることが出来ます。日本国内でも、都心部、近いところでは福岡市の地下鉄でもタッチ決済が導入されていますが、国内ではその恩恵にあずかることはありませんでした。ですが、シンガポール出張中は非常に助かりました。まず、面倒なチケット購入やそのための両替が不要となり、また、適正料金で公共交通機関を利用することができます。クレジットカードの利用手数料が若干発生しますが微々たるものです。外国人にとってこんなに便利なものだったとは、今まで気が付きませんでした。

そしてもう一つがタクシアプリです。外国でもその国のタクシアプリをインストールすれば、行き先/到着地、あるいは料金で採めることはほとんどありません。クレジットカードをアプリに登録しておけば両替も不要となります。シンガポールのタクシアプリでは、利用者は運転手の評価もできるため、評価の低い運転手を避けることもできます。逆に運転手側でも利用者の評価を実施しているようで、評価の低い利用者は運転手に避けられることもあるそうです。

この2つのサービスは、県民の皆様はもちろんですが、さらに大分に訪問/居住する外国人にとって非常に便利です。単に便利というだけでなく、客単価が比較的高い個人の外国人旅行者やビジネスマンにとって便利なサービスですので、量り質のインバウンド活性化、そして国際ビジネスの更なる発展にも寄与するサービスだと思います。近い将来、これらのサービスが大分でも普及することを期待したいです。

プロフィール

生まれ/1976 (昭和51) 年	北海道札幌市生まれ 大分市内在住
《学歴》1998 (平成10) 年	北海道大学 法学部 卒業
《職歴》1998 (平成10) 年	日本貿易振興会 (ジェトロ)：現日本貿易振興機構) 入会 海外事業部配属
2000 (平成12) 年	輸入促進部
2001 (平成13) 年	鳥取貿易情報センター 係長
2004 (平成16) 年	対日投資部
2006 (平成18) 年	テルアビブ事務所 所長
2011 (平成23) 年	展示事業部 国内見本市班 課長代理
2013 (平成25) 年	総務部 人事課 課長代理
2015 (平成27) 年	テヘラン事務所 所長
2020 (令和2) 年	企画部 情報システム課 課長
2024 (令和6) 年1月	現職

CONTENTS **創造  
 おおいた**

Vol.277 2024.5

- 02 明日のおおいた  
 独立行政法人  
 日本貿易振興機構 (ジェトロ)  
 大分貿易情報センター  
 所長 中村 志信 氏
- 03 トップインタビュー  
 大木化粧品株式会社  
 代表取締役社長 小坂 越司 氏
- 06 大分県産業創造機構のご紹介
- 12 TOPICS 1  
 経営革新事例
- 13 TOPICS 2  
 おおいた中小企業活力創出基金助成金募集のご案内
- 14 TOPICS 3  
 労使間トラブルの解決をお手伝いします
- 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 大分県信用保証協会



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

に高い優位性を持っていることが、銀行若手チーム主導のSWOT分析によって明らかになりました。2年後、大衆薬専門卸トップの株式会社大木（大木ヘルスケアホールディングス）から提携の話があり、第三者割当増資により大木が当社株式の49%、うちが51%の株式を持ち、大木の連結対象外とする資本提携を結び、2008年、大木化粧品株式会社と社名変更しました。全国にある大木の物流機能が利用できるようになり、当社は大大でネット通販に力を入れられる体制が整ったのです。

現在、有力化粧品メーカーの代理店権を持つ化粧品卸は淘汰が進み、全国で12社、うちオーナーが変わっていないのは当社を含め2社のみです。銀行若手チームの見通しは当たっていたんですね。



化粧品や雑貨を扱う自社ネットショップ「コスメボックス」

## ■ 県公式オンラインショップで運営手腕を発揮

——順調に業績を伸ばされましたね。

始めて4年後から楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーを3回受賞しました。3回は県内最多です。2015年には大分市街地の自社倉庫を建て替え、これをEC推進の強みとなる資産にするため、大分県産品を全国に販売しようと考えました。楽天の受賞歴3回でネット通販に強い。物流拠点が大大の真ん中にあり、卸売業をしているので物流コストも安い。県産品ならそんな私共の強みを生かせると考え、準備を進めていた時に、県から公式オンラインショップ運営のお話をいただいたのです。



大手ネットショップで数々の受賞歴を誇る

——「おんせん県おおいたオンラインショップ」が好調です。

2017年に大分県と管理運営委託業務契約を結び、翌2018年に大分県公式「おんせん県おおいたオンラインショップ」を楽天市場に出店しました。まったくのゼロからスタートしたので当初は思うようには売れませんでした。現在は楽天市場に加え、Yahoo!ショッピング、Amazonマーケットプレイス、dショッピングの4店舗を出店しています。

——コロナ禍で人気が高まりましたね。

巣ごもり需要で売上が急増し、2020年度はコロナ前の約5倍、21年度は7倍になりました。当時は暗いニュースばかりの中で、マスコミにも度々取り上げていただきました。

これを支えるのが、当社が持つ国内屈指の集荷網です。お客様に豊富な品揃えの県産品を楽しく買い回していただくため、常温品は自社倉庫に集めて出荷します。でも食品は賞味期限があるし、全商品の在庫を持つのは難しい。そこで県内各地域で配送ルートを持つ運送会社に、それぞれの帰便で当社からの注文商品を集荷してもらい、最寄りの地点に配送ルートのない地域には集荷拠点を設け、お取引先様にそこまでは持って行ってもらいます。これによって、県内津々浦々の商品が集荷可能な、他県に類を見ない集荷機能となっています。

——出品する商品はどのように決めるのでしょうか。

商品は県産品であることが基本です。県産品の定義は、事業所が県内にあること、原料の主なものが県産であること、製造工程が一部分だけでも県内にあること。この三つのうち二つ以上当てはまれば県産品としています。

県公式ショップなので全市町村にバランスよく品ぞろえをしようと、最初はふるさと納税の返礼品を出している事業者様に説明会を開いて、出品者を募りました。今は旧58市町村全てに取引先があり、取引事業者数が516、取扱商品数は6,095(2024年2月末現在)になりました。最近では事業者様からお申込みをいただくことも多いです。

私が必ず現地を訪ね、事業者様とじかにお話をしますが、皆さん思いを語ってくださいます。やはり思いが形になっているものでないと残っていかないと



おんせん県おおいたオンラインショップで県産品を応援

ですね。これまで800ヶ所以上、訪ねていますが、地図に載っていない狭い道に行く所結構あるんですよ。

——ショップのページは社内で制作されるのですか。

専任の社員7人がWebページ制作から受注まで、当社ECに関する全ての業務を行っています。事業者様からお話を伺い、さまざまな検索に引っかかる言葉が入るように文章を書き、商品写真を撮る。それが約6,000アイテム。同じスタッフで化粧品の方も制作し、こちらは1万アイテム以上、しかも3年で半分が入替わります。化粧品で経験があったことも、県からお声掛けいただいた要因かなと思っています。

売り方も社員が工夫してくれました。例えば化粧品の一方で、洗顔後に新しいタオルを使いたいけど毎日洗うのは大変だからと、洗顔料と使い捨てタオルをセットで売ったら、これが売れるんですね。本当に社員が自慢です。私にはできません(笑)。

## ■ 常に新たな挑戦を続けるユニークな会社でありたい

——ミールキットの販売を始められたそうですね。

ネット通販では鶏肉のものよりもとり天が売れる。魚の切り身よりもリウキュウが売れる。それなら材料も調味料も入ったミールキットを作るうと考えました。ニラ豚ならニラも豚もキャベツも全部切っていて、パツと炒めて調味料を入れるだけ。働く主婦(主夫)や子育てに忙しい方のためのキットです。材料は大分産だけではそろわないので、国産のいいもの。調味料は県内のものを使い、料理研究家やフードコーディネーター、デザイナーの力も借りて開発しています。ミールキットを購入することで知らなかった県産品と出合ってもらえればと思います。



材料・調味料一式が入ったミールキット「肉飯&だんご汁」

——その他の新しい取り組みについてもお聞かせください。

県産品事業者様へのマーケティングデータの有償提供を計画しています。購入者の住む都道府県や年代、購入した商品名と数量、一緒に購入した商品などの販売データを、個人情報を取り除いた形で提供する。安価で毎月継続して提供し、商品開発に生かしていただければと考えています。

4月から物流受託も始めました。今メーカー様はどれも人手不足なので、小売店や消費者に届ける商品を当社に持ち込んでもらい、まとめて梱包や配送を行うサービスです。自社倉庫での作業をシステム化して効率化を図っています。

——意欲的に新しいことにチャレンジされていますね。

過去の経験から、常に進化や変化をしていかなければ、という想いがあります。デジタル形式のカタログギフトとして「おんせん県おおいたオンラインギフト」も準備中です。大分県のいいものを何か贈ろうと思うと、いいものがたくさんありすぎて悩みますよね。そんな時、公式ショップの商品が載ったオンラインギフトを贈れば、自由に選んでもらえる。大分県だからできるし、500以上の事業者様と直接取引して物流も手がける大木化粧品だからこそ、できるものだと思います。

コロナ禍で県がキャンペーンを行った際、購入者の6割は大分に来たことがない人でした。そういう方に贈れば、こんなものもあるんだと知ってもらえる。別府に温泉を利用したビニールハウスでバナナを栽培しておられる生産者様がいます。温泉でハウス内を温めるので生育が良くてすごく甘いんです。そんな意外なものも紹介して、魅力を高めたいと思います。

化粧品卸12社の中で、肉や魚も売って、バナナまで売ろうというところは多分うちしかない(笑)。他ができないことをやるユニークな会社でありたいですね。

——最後に今後の目標をお聞かせください。

社長の最大の仕事は後継者を作ることだと思っているので、一緒に働いてくれている息子を中心に、次の世代へしっかりバトンタッチできる体制を作っていきたいと思っています。



別府の温泉水を使った自社オリジナル商品「Beppu ゆ」

## 企業データ

会社名	大木化粧品株式会社	QRコード
代表者	代表取締役社長 小坂 越司	
所在地	本社：大分市大道町5-1-10 TEL 097-543-0194 東京営業部：東京都文京区音羽2-1-4	
創業	1948年(昭和23年)2月	
資本金	5,500万円	
従業員数	30名(パート含む)	
事業内容	化粧品・日用品の卸販売、大分県公式オンラインショップの運営	
URL	おんせん県おおいたオンラインショップ https://www.rakuten.ne.jp/gold/onsenken-oita/	

# 令和6年度 大分県産業創造機構のご紹介



理事長  
吉村 恭彰

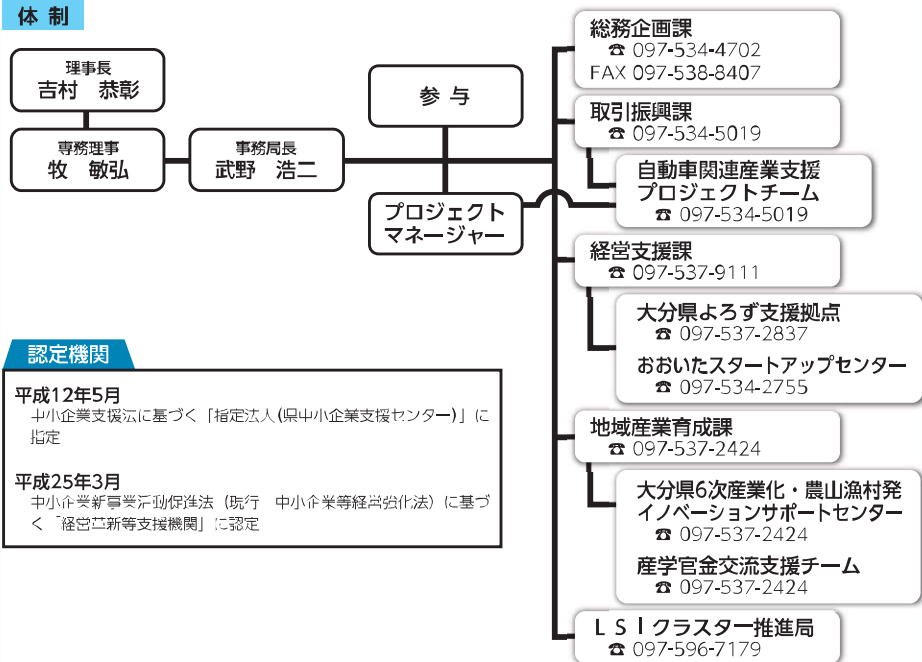


専務理事  
牧 敏弘

公益財団法人大分県産業創造機構は、地域に蓄積された産業・経営資源の活用による県内産業の自立的発展と新たな産業創造を支援し、企業経営の向上を担う人材の育成や、経済・産業・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使命としています。

皆様に今年度事業の概要を紹介させていただきます。

## 体制



## 認定機関

平成12年5月  
中小企業支援法に基づく「指定法人(県中小企業支援センター)」に指定

平成25年3月  
中小企業新事業活動促進法(旧行 中小企業等経営強化法)に基づく「経営革新等支援機関」に認定

## 令和6年度 事業計画

中小企業を取り巻く環境は、新型コロナの収束の兆しや景気が回復基調にある中、業務効率化等を目的としたAIやロボットの導入、DXなどにより、仕事のあり方に変革が起き、新しいビジネスモデルが生まれつつあります。

一方で、ロシアによるウクライナ侵攻に加え、イスラエルとハマスの軍事衝突が起きるなど、国際社会として解決が難しい問題に直面し、円安の影響とも相まって原材料や原油価格が高騰するなど、事業活動にも支障が出ています。

こうした中、国においては、低物価・低賃金・低成長に象徴されるコストカット型経済から30年ぶりの変革を果たすまたとないチャンスを迎えており、足元では設備投資に続き、物価や賃金が上昇し、賃金と物価が好循環する新たなステージへの光が差しつつあることを踏まえ、昨年11月に「デフレ完全脱却のための総合経済対策」を策定し、物価上昇を乗り越える構造的な賃上げと脱炭素やデジタルなど攻めの投資の拡大によって消費と投資の力強い循環につなげていくこととしています。

以上の状況を踏まえ、令和6年度、当機構においては、昨年3月に策定した第四期中期経営計画(令和5~7年度)を推進していきます。

## 機構第四期中期経営計画

計画期間

令和5~7年度(3か年)

計画理念

「中小企業の元気創造！」～皆様と共に成長し、変化する時代に挑戦します～

行動指針

①スピードと現場力の発揮 ②多様化するニーズへの対応 ③他機関との連携強化

## 新規・重点項目

### DXの推進

DXに取り組む事業者と支援する企業のマッチングに取り組むとともに、機構内においても、DX人材の育成やデジタル技術の活用による現場対応力強化、事務手続きの効率化に努めます。

### (1) 先端技術産業の創出

- ①国の成長型中小企業等研究開発支援事業(Go-Tech事業)を活用した高度な技術開発支援
- ②先端技術分野(DX含)へ挑戦する企業への伴走支援

### (2) 新事業活動支援

- ①企業のイノベーション推進の基本プランとなる経営革新計画の策定支援とそのステップアップの伴走支援
- ②ものづくり補助金、IT導入補助金等、国・県及び各種機関の助成制度への申請支援
- ③スタートアップセンターにおける成長志向起業家、若手後継者への集中支援や女性の創業支援の強化
- ④新規性のある高い成長意欲を持つベンチャー企業支援
- ⑤「おおいた中小企業活力創出基金」を活用した新商品開発等への支援
- ⑥産学官金連携の強化による新たなビジネス展開の促進

### (3) 経営力の安定・強化

- ①県内外企業とのマッチングの推進
- ②県内商談会・広域商談会の開催による取引の拡大支援
- ③県外の展示会への出展支援による販路開拓・拡大の促進
- ④宇宙港を核とした経済循環創出や衛星データ活用等の宇宙産業創出
- ⑤よろず支援拠点による伴走支援の強化(課題解決力、満足度のさらなる向上)

### (4) 分野別集中支援

- ①県内の自動車関連企業の取引拡大に向けたマッチング活動と自動車分野に新規参入したい県内企業への支援
- ②「おおいたLSIクラスター構想」に基づく半導体関連企業の成長支援

### (5) 多様な人材の育成・活躍推進

- ①激変する時代に挑戦する意欲のある人材の育成
- ②女性の活躍推進

## 総務企画課

事業を円滑に運営するために、  
企画・立案、管理調整機能を発揮します！

### 1 事業計画の企画調整

- (1) 中期経営計画、年度ごとの事業計画の企画及び調整を行います。
- (2) 上記計画に基づき、組織・人事・予算などの執行管理を行います。

### 2 施策・事業の総合企画

支援策の効果を高めるための企画・立案を行います。

### 3 評議員会及び理事会

評議員会、理事会に関する事務を行います。

### 4 会員事業

会員の募集等に関する事務を行います。

### 5 情報の提供

- ・ホームページによる情報の提供
- ・「創造おおいた」の発行
- ・行政情報提供サービス、メール配信の実施

### 6 研修の実施

県内の中小企業・小規模事業者が必要とする人材を育成するため、マネジメント、人事、労務、会計実務、財務、営業力向上、生産管理、ビジネスマナー、コミュニケーションなどの多様な研修を実施します。



スタッフ 石川 真由美      スタッフ 麻生 まゆみ      マネージャー 大渡 年春  
課長代理 森竹 亮介      事務局長兼総務企画課長 武野 浩一      主事 森迫 慧二郎

## 経営支援課

経営上の悩みや課題はありませんか。  
あらゆる経営課題の解決に向け、ともに考え全力で応援します！

### 1 経営相談対応及び施策活用の支援

- (1) 中小企業の様々な経営相談に対して、外部のアドバイザーや他の中小企業支援機関等と連携し、幅広く総合的に対応します。
- (2) 経営革新計画の策定サポートや中小企業施策における県・市等の補助金申請書の作成支援など、県内中小企業の経営力向上に向けたフォローアップを行います。

### 2 中小企業支援アドバイザーの派遣

中小企業が抱える経営課題のうち、高度・専門的な課題については、当機構に登録しているアドバイザーの中から、課題解決に適する分野のアドバイザーを選定し、企業に派遣します。(派遣費用の一部について企業負担が生じる場合があります)



マネージャー 木村 正弘      主事 立川 貴之  
主事 大津 美由紀      課長 中野 裕子      マネージャー 安部 達浩

## 取引振興課

あなたの会社の営業マン！  
取引に関する相談はこちらまで

### 1 取引の情報収集・提供 (受発注の紹介あっせん)

県内外の発注企業の案件開拓・巡回や他県の中小企業支援機関との連携により、県内企業へ発注案件等を紹介します。

取引拡大を目的とした商談会の開催や、自社製品・技術アピールを希望する企業の展示会への出展を支援します。

地場企業が抱える課題について、専門調査員が課題解決のお手伝いをします。

### 2 自動車関連産業への取引拡大支援

自動車関連産業の更なる拡大・集積を図るため、「自動車関連産業支援プロジェクトチーム」を設置しています。

### 3 先端分野への挑戦支援

航空宇宙、衛星データ活用など、成長が期待される先端分野への参入に向けた技術支援、プロジェクト立ち上げ支援等を行います。

### 4 デジタル技術の導入支援

省力化や生産性向上のために、デジタル技術を導入する企業を支援します。

### 5 下請かけこみ寺

下請取引に関するご相談を受け、解決の手伝いをする「下請かけこみ寺」を設置しています。



かけこみ寺課長 篠田 俊廣      スタッフ 森崎 真      コーディネーター 井上 燕      主事 西郷 舞      専門調査員 村田 耕平  
主任 プロジェクト マネージャー 大平 雄志      プロジェクト マネージャー 橋本 浩一      課長 佐藤 秀昭      課長代理 宇都宮 良枝

## おおいたスタートアップセンター

起業家の熱い思いを大切に、大分に新風を吹き込みます！  
「ここから大分が動き出す！」

県下に創業の気運を高め、創業の裾野を拡大するとともに、成長志向起業家を輩出するため、各種セミナーや創業相談、資金調達支援、各種イベントなどの取組を行っています。また、創業者の様々な相談・ニーズにお応えするための窓口を設置（要電話予約。平日9時から17時まで）しています。

#### <住 所>

大分市東春日町17番20号  
大分第2ソフィアプラザビル5階

#### <施設の概要>

- ・インキュベーションオフィス  
個室（3室）、ブース席（5席）
- ・交流スペース  
会員であれば、どなたでも利用可能（予約不要）
- ・セミナールーム



専門員 渡辺 恵子      コーディネーター 佐藤 哲也      センター長 磯部 祐幸      スタッフ 岡本 美春  
コーディネーター 川野 幹雄      コーディネーター 淵野 麻美子

## 地域産業育成課

多様な主体の連携を促進し、  
大分発の新事業・新商品の創出を応援します！

### 1 商品開発・販路開拓の支援

- ①新たな商品の開発・販路開拓などに要する経費を対象に助成金を交付しています。
- ②県外・海外への販路拡大を図るため、展示会・商談会等への出展支援などを行います。

### 2 研究開発の支援

大学などの研究機関の技術シーズや企業ニーズを発掘し、マッチングを行うほか、Go-Tech事業等研究開発補助事業の事業管理機関として、応募手続から事業推進まで幅広いサポートを行います。

### 3 連携の促進

「大分県産学官金連携推進会議」を運営し、産学官命連携の案件発掘、マッチングを行うほか、共同研究の苗床として、交流グループ活動を支援し、大分県産学官金交流大会等で成果を発表しています。

### 4 大分県6次産業化・農山漁村発イノベーションサポートセンター

農林漁業者及び中小企業者が、農林水産物を始めとする多様な地域資源を使って新商品開発や新事業を行う「6次産業化・農山漁村発イノベーション」の支援窓口として、電話相談に対する助言や、専門家（プランナー）による経営改善に対するサポートを行うとともに、研修会等を開催して6次産業化・農山漁村発イノベーションの大躍進に向けた支援を行います。



主任 松井 みなみ  
課長 奈須 稔  
課長代理 1野 将之  
スタッフ 伊吹 昌代



産学官金交流支援チーム

スタッフ 東原 剛  
マネージャー 藤野 勝彦  
コーディネーター 池田 喜一  
参事 吉岡 誠司



大分県6次産業化・農山漁村発 イノベーションサポートセンター  
企画推進員 稲津 浩一郎  
企画推進員 上村 賢治  
企画推進員 人見 美智子

## 大分県よろず支援拠点

中小企業や個人・創業希望者を対象に、23名の専門家が、売上アップや資金繰りなど、経営に関するあらゆる課題解決に取り組む事業者様の力になります。

### 【相談内容・支援内容】

【創業】 創業したい方の情熱や夢をカタチにし、実現するための支援をします。儲かるしくみの作り方、創業計画の書き方、資金の調達方法、税に関することもお伝えします。

【経営改善】 借入金の返済負担や資金繰りなど、財務上の問題を抱えている事業者さんの支援をします。改善計画の作り方、係数管理、金融機関との付き合い方もお伝えします。

【人手不足対応】 商品・サービスには日信があるのに、とにかく人手が足りない。そんな事業者の皆様にも人材を確保できる求人票の書き方、就業規則や給料表等、優秀な人材を確保するための受け皿整備の方法をご提案します。

【IT活用】 SNSによる広報戦略、データの有効活用、業務効率化や生産性向上に関するシステム導入等、営業力や経営力強化に向けたIT活用を提案・支援します。

【販売促進】 販路開拓や営業の仕方、商品の磨き上げ、情報発信などの商品販売力向上を支援します。展示会等へ出展や商談する際のアドバイスもお任せください。

【商品開発】 新商品づくりや新サービスの立ち上げに向けて、そのアイデアの方向性からデザインや広報戦略、知的財産まで、商品の力や魅力を最大限に発揮するためのノウハウをお伝えします。

### 【出張相談会】

【中津市】 第1火曜日 新博多町交流センター

【日田市】 隔月第3金曜日

日田玖珠地域産業振興センター

【佐伯市】 第2火曜日 佐伯市役所

【宇佐市】 第3木曜日 宇佐市役所

【国東市】 第4水曜日 国東市役所

【県立図書館】 第1、第3土曜日

※ 相談支援のお問合せ・お申込みは下記のとおり支援拠点まで  
TEL 097-537-2837 【 祝日を除く 月～金 (8:30-17:00) 】

## LSIクラスター推進局

「未来を拓く 産業モデルの創出 ～想いをカタチに 共感で広げる～」をスローガンに  
国際的な競争力を有する21世紀の半導体生産拠点形成を目指します！

### 大分県LSIクラスター形成推進会議の運営

- (1) 会員企業の新事業チャレンジやニッチトップを目指す事業化支援を行います。
- (2) 新たなビジネス基盤創出に向けた技術セミナー等を実施し、人材育成の支援を行います。
- (3) 国内外の団体・企業とのビジネス交流を行い、販路開拓の支援を行います。
- (4) 様々なネットワーク形成のため交流支援を行います。



コーディネーター 安達 博文  
局長 矢野 勇  
参事 後藤 優子

住所／大分県高江西1-4361-10  
(大分県産業科学技術センター内)



コーディネーター 巽 貴寛  
コーディネーター 宮崎 誠  
コーディネーター 工藤俊二郎  
コーディネーター 古長 博  
コーディネーター 二宮 基陽  
コーディネーター 工藤 崇  
コーディネーター 森若 利幸  
コーディネーター 佐山友一郎  
コーディネーター 森 海斗  
スタッフ 山中 裕美  
マネージャー 尾立 見成  
コーディネーター 佐々木俊司  
コーディネーター 新名 康行  
コーディネーター 藤原 丈司  
コーディネーター 水津 大  
コーディネーター 池口 至那  
コーディネーター 堀 寿弘  
コーディネーター 飯田 裕光  
コーディネーター 阿南 寿和  
コーディネーター 津布 恒文  
チーフ コーディネーター 富田 一弘  
コーディネーター 関谷 忠  
コーディネーター 南 政典  
コーディネーター 越永 達郎  
コーディネーター 三宅 忠之



